

# Deine Karriere. Deine Chance.



## IMR298: Fabian Waterhölter

IMR298: Berufseinstieg in München, Wahlstation in London, LL.M. in Chicago

Episode 298 | Gäste: Fabian Waterhölter | Arbeitgeber: Kirkland & Ellis International LLP | Veröffentlicht:  
12.5.2025

---

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Das Schöne an diesem Podcast ist unter anderem, dass ihr ganz viele verschiedene Perspektiven aus einer Kanzlei erhalten könnt. Wir haben da jetzt noch neue Übersichtsseiten, die verlinken wir euch auch in den Shownotes zu Kirkland, denn heute gibt es eine weitere Episode und damit eine weitere Perspektive mit eben jener Kanzlei mit Kirkland Alice aus München. Und da darf ich Fabian Waterhölter begrüßen. Hallo Fabian.

[00:35] Fabian Waterhölter:

Hallo Marc, schön dich kennenzulernen.

[00:37] Marc:

Ebenso. Schön, dass du im Podcast dabei bist. Sagen Sie, warum eigentlich Jura?

[00:41] Fabian Waterhölter:

Warum eigentlich Jura? Das ist eine gute Frage. Ich bin in der neunten Klasse tatsächlich mal im Rahmen eines Schülerpraktikums auf das Justizariat der Stadt Buchholz. Das ist da, wo ich herkomme, gestoßen.

[00:54] Marc:

Wo liegt denn Buchholz nochmal?

**[00:55] Fabian Waterhölter:**

Das ist südlich von Hamburg, mitten in Lüneburger Heide. Typische mittelgroße deutsche Stadt, schätzungsweise 40.000 Einwohner. Und die hatten ausgeschrieben, dass sie Schülerpraktikanten suchen. Und weil ich zu dem Zeitpunkt wahrscheinlich auch noch etwas unkreativ war zu dem, was ich machen wollte, hatte ich das gesehen und dachte, mach ich doch mal, ist auch besser als nichts. Hatte mich dann da beworben und ich fand es super. Es war sehr weit entfernt von dem, was ich heute mache. Ich meine, es war Verwaltungsrecht. Ich habe mich mit bauordnungsrechtlichen Maßnahmen beschäftigt. Ich weiß, ich habe mich damals mit dem N-Hund-G, mit dem niedersächsischen Hundegesetz auseinandersetzen müssen, was damals neu in Kraft getreten ist in Niedersachsen. Und auch wenn das Praktikum insgesamt tatsächlich nur zwei Wochen war, war ich so fasziniert von Jura und dieser juristischen Arbeit, dass ich dann ab der neunten Klasse die Entscheidung getroffen hatte, Jura zu studieren und diese Entscheidung auch nie wieder wirklich hinterfragt habe. Also wenn man mich dann, vor allem dann auch in der Oberstufe gefragt hat, was ich später machen möchte, meinte ich, ja, ich werde Jura studieren. Ich hatte zwar keine Ahnung, was Jura studieren eigentlich wirklich bedeutet, aber auch alles, wie soll ich sagen, rund um das Staatsexamen, diese ominösen neun Punkte, die Wahl der Universität, das war mir alles gar nicht bewusst. Aber ich dachte, Jura ist cool.

**[02:08] Marc:**

Was war das denn, was du so cool fandest daran?

**[02:11] Fabian Waterhölter:**

Das logische Arbeiten. Ich musste mich zum ersten Mal in meinem Leben mit rechtlichen Texten auseinandersetzen. Und vielleicht muss man dazu sagen, ich habe in meinem Leben auch immer sehr gerne Mathe gemacht. Und einen juristischen Text auseinanderzunehmen, wie eine mathematische Formel, sich zu fragen, was steht vor der Klammer, was steht hinter der Klammer, wie wirkt sich ein Nebensatz auf den Rest des Absatzes aus, Wie ist das systematische Verhältnis von Absatz 3 zu Absatz 1 und 2? Das hat mich fasziniert und ja, hat mich gecatcht.

**[02:41] Marc:**

Weißt du, das ist ganz interessant. Judex und Kalkulat stimmt nämlich eigentlich auch gar nicht unbedingt, denn dieses logische Denken, was dahinter steckt, das hört man öfter, dass Leute, die gute Juristen sind, eigentlich auch ganz gerne Mathe gemacht haben. Genau das, was du gerade beschreibst, dass dieses, wenn, dann und ich muss zuerst A machen, bevor ich B machen kann, Klammerrechnung, das ist alles relativ vergleichbar. Wenngleich wie hier im Podcast natürlich jetzt gerade erschienen, kurz bevor wir hier aufzeichnen, jemanden hatten, der sich damit gebrüstet hat, dass er im Mathe Abi Nullpunkte hat und ist trotzdem Partner bei einer Kanzlei geworden. Also den Case gibt es natürlich auch. Aber schön, ich verstehe genau, was du meinst. Dann hast du wo studiert? In Hamburg?

**[03:20] Fabian Waterhölter:**

Genau, in der Universität Hamburg.

**[03:21] Marc:**

Ja, okay. Wie ging es dir denn dann? sag mal, als du da hinkamst. Also du hattest so diese Vorstellung von der Behörde und dann war das Unileben aber doch ein bisschen anders, würde ich vermuten.

**[03:29] Fabian Waterhölter:**

Gut, ich bin jetzt nicht davon ausgegangen, dass das Unileben wiederum ist wie die Behörde.

**[03:33] Marc:**

Ja.

**[03:35] Fabian Waterhölter:**

Aber ich glaube, dadurch, dass ich mit keiner Erwartungshaltung an mein Studium rangegangen bin, konnte ich weder enttäuscht werden noch irgendwie Erwartungen nicht erfüllt werden. Ich bin einfach rangegangen mit, ich interessiere mich für Jura, ich will wissen, was passiert und ich habe Jura bekommen an der Uni. Also meine erste Vorlesung, BGB-AT, wo wir, ich glaube, das Thema Kaufvertragsschluss in der Bäckerei besprochen haben und ging um die Frage, wenn jetzt der Bäcker. Dem Kunden das Brötchen auf die Theke legt, haben wir da einen Kaufvertrag? Ist es dann, wenn der Kunde das Brötchen entgegennimmt, das ist tatsächlich erst Nachzahlung. Und es war tatsächlich, auch wenn es thematisch was ganz, ganz anderes war als das, was ich drei, vier Jahre zuvor in diesem Schülerpraktikum gemacht habe, auch wieder das Jura, was mir dann Spaß gemacht hat, mich dann, weiß nicht, konkret oder mir dann konkret den 433 BGB, die 145 fortfolgende BGB, also Vertragsschluss, Angebot und Annahme, anzusehen und mich dann zu fragen, was will der Gesetzgeber? Wann sollte ein Vertragsschluss vorlegen? Dass ich damals sowas wie das Trennungs- und Abstraktionsprinzip noch nicht kannte und es auch überhaupt nicht einordnen konnte, war, glaube ich, für die Faszination dahinter erstmal komplett egal. Ich musste es mich einfach fragen und da irgendwie eine Lösung entwickeln. Und ja, vor dem Hintergrund, war mein Studienstart schon aus juristischer Perspektive sehr, sehr cool. Vielen Dank. Und ansonsten kann ich für die mindestens ersten fünf Semester nicht von mir behaupten, zu viel Zeit mit Lernen verbracht zu haben. Also ich habe auch schon versucht, jede freie Minute damit zu verbringen, anderweitig unterwegs zu sein. Ich meine, ich kam ja aus einer kleineren Stadt und dann war es für mich das erste Mal das große, weite Hamburg. Und da dann die Chance zu erkunden, auf dem Kiez zu sein, also die Hamburger Reeperbahn und auch neue Freunde kennenzulernen.

**[05:18] Marc:**

Gut, irgendwann musstest du dich dann aufs Examen vorbereiten. Das hat offensichtlich auch nicht ganz so schlecht geklappt, sonst wärst du nicht heute hier, wo du bist. Hast du dich dann irgendwie gefragt, LLM Promotion nach dem ersten Examen, wie waren dann deine Überlegungen?

**[05:31] Fabian Waterhölter:**

Genau. Nach dem ersten Examen war es leider so, oder wie soll ich sagen, während der schriftlichen Klausuren meines ersten Examens, Anfang 2020, war es leider so, dass Corona ausbrach. Und ich mich dann tatsächlich fragen musste, wie soll es weitergehen oder was möchte ich jetzt machen? Am Anfang konnte ja auch keiner absehen, wie lange Corona uns begleiten wird, was Corona überhaupt ist. Also März, April 2020 war ja eine wirklich wilde Phase und täglich haben sich ja auch einfach die Bestimmungen geändert. Und so hatte ich unmittelbar nach dem ersten Examen mich erstmal zu entschlossen, in einer Kanzlei zu arbeiten als wissenschaftlicher Mitarbeiter und erstmal abzuwarten und hatte mich dann dazu entschieden, einen LLM zu machen, aber das war dann auch schon im August 2021. 21. Also da war zwar immer noch Corona, aber es war alles ein bisschen planbarer. Man konnte grundsätzlich auch wieder reisen. Und weil das ging, habe ich mich dann auch final dazu entschieden, den LLM anzugehen und es nicht von zu Hause aus zu machen. Und dann musste ich mich halt nur noch fragen, wohin soll es gehen?

**[06:38] Marc:**

Und dann ging es wohin?

**[06:40] Fabian Waterhölter:**

In die USA, Chicago. Ich habe ein LLM an der Loyola University Chicago gemacht. Da wiederum mit einem Schwerpunkt auf Corporate Transaction.

**[06:48] Marc:**

Was war da deine Überlegung? Warum USA? Kostet ja auch ein bisschen was. Ja, was hast du dir da so gedacht?

**[06:56] Fabian Waterhölter:**

Warum USA? Ich hatte mich tatsächlich an mehreren Universitäten weltweit beworben, unter anderem in UK, auch in Australien und dann halt USA. Und meine primäre Wahl auf die USA fiel deswegen, weil zunächst die Einreise möglich war. Ansonsten hätte ich wahrscheinlich Australien genommen, aber Australien war sehr lange sehr restriktiv, was die Corona-Bestimmung anbelangte. Und man hatte mir damals in einem Vorstellungsgespräch mit der Universität gesagt, dass der LM an sich durchgeführt werden kann, aber ich das von zu Hause aus, also von Hamburg aus machen muss. Und wenn man sich dann vorstellt, ein Jahr oder bis zu ein Jahr nicht an dieser Uni sein zu können und dann auch noch die Zeitverschiebung Deutschlands und Australiens berücksichtigen, das hätte für mich bedeutet, dass ich ein L nachts von Hamburg hätte ausmachen müssen. Daher fiel dann Australien relativ schnell raus. Bei UK war es letztendlich so, dass ich für mich festgestellt habe, dass die Kosten gar nicht mal so viel günstiger sind, weil sich leider im Zuge des Brexit viele Regelungen für Europäer verändert haben. Und das zweite war, dass ich England bereits aus vorangegangenen Urlauben kannte und auch dachte, ich könnte England im Zweifel immer mal wieder so auf die Schnelle besuchen, während das bei den USA, wo ich tatsächlich vorher noch nie war. Einfach nicht so einfach gehen würde. Und dann hatte ich gedacht, nutze ich doch die Chance und bin ein Jahr in den USA und musste mich dann im zweiten Schritt natürlich wieder fragen, wohin geht es dann genau. Habe mir verschiedene Städte angeguckt, verschiedene Programme und mich dann zunächst einmal für Chicago als Stadt entschieden, was sich auch für mich als Gold richtig erwiesen hat. Also ich habe sehr, sehr viel an Chicago gemocht. Einerseits die Lage innerhalb der USA, also relativ zentral nördlich gelegen, sodass es gut war, von Chicago aus weiter die USA zu bereisen. Andererseits aber auch die Stadt selbst, die meiner Meinung nach von der Skyline, der also zum Beispiel New York gar nicht in so viel nachsteht. Also Chicago hat ein wahnsinnig schönes Skyline. Dann der Lake Michigan, ein See, also von der Größe eines Meeres direkt vor der Haustür. Und auch die Uni selber, die Loyola University, für die ich mich dann entschieden habe, war top. Also ich habe da sehr viele Leute kennengelernt, mit denen ich sehr viel Spaß habe. Ich habe das Programm auch sehr genossen. Ja, das waren die Erwägungen dahinter.

**[09:17] Marc:**

Wie bist du dann zu Kirkland gekommen?

**[09:19] Fabian Waterhölter:**

Das ist auch eine lange Geschichte. Das war dann tatsächlich schon im Referendariat. Am Anfang meines Referendariats wusste ich noch nicht ganz genau, wie ich eigentlich meine Stationen absolvieren möchte. Ich hatte schon die Idee, oder das war damals meine Freundin gemeinsam mit mir, die Anwaltstation in München zu verbringen. Und das war auch erstmal unabhängig von Kirkland. Oder Kirkland als Kanzlei war mir zu dem Zeitpunkt noch gar nicht so richtig von Begriff, weil Kirkland ja auch kein Office ist in Humble Cutter. Und dann hatte ich mit einem anderen Referendarkollegen von mir geredet, der zufälligerweise jetzt auch Associate-Kollege hier bei Kirkland ist. Und der hatte mir von Kirkland erzählt, dass er damals als wissenschaftlicher Mitarbeiter hier gearbeitet hat, dass er super viel Spaß hatte. Und wenn mir der Bereich Corporate Transaction, also genau das, was ich jetzt auch im LLM gemacht habe, Spaß macht, dann soll ich mir das einfach mal anschauen, hat mich dann bei dem Restructuring-Workshop von Kirkland beworben. Also es ist ein Workshop, den das Restructuring-Team einmal im Jahr anbietet. Einfach um die Gelegenheit zu bekommen, bevor ich mich jetzt formal auf eine Anwaltsstation bewerbe, so ein bisschen Insights nicht ans Leid zu bekommen. Zwar wäre es auch so gewesen, dass das Corporate-Team selber auch einen M&A-Workshop anbietet. Der hatte dann zeitlich allerdings nicht so gut gepasst. Und ja, da habe ich dann mitgemacht. Hatte auch super viel Spaß, war super überrascht, wie nett die Leute hier doch sind. Ja, ich glaube, also das soll jetzt gar nicht so negativ klingen, aber gerade als Außenstehender hat man ja manchmal etwas Vorbehalte gegenüber Großkanzlei oder, aber das hat sich gar nicht bestätigt, also die Leute waren super sympathisch, super down to earth und da dachte ich, hey cool, mache ich für die Anwaltsstation, also probiere ich einfach mal aus. Ich weiß gar nicht, ob ich das jetzt dauerhaft in meinem Leben machen möchte, aber für die Anwaltstation war es das auch super. Ich bewerbe mich einfach mal. Und dann habe ich tatsächlich gesagt, dass ich mich dann nicht für das Restructuring-Team bewerben möchte, dass ich ja in dem Rahmen des Workshops eigentlich kennengelernt habe, sondern zu meiner eigentlichen Passion, dem Corporate-Zurückkehr. Und ja, dann bestimmt ein Jahr später war ich dann wieder hier.

**[11:25] Marc:**

Und die Wartstation hast du dann auch hier gemacht, beziehungsweise im Londoner Büro, ne?

**[11:29] Fabian Waterhölter:**

Genau, ich war dann in London und das hatte sich im Laufe meiner Anwaltstation herauskristallisiert. Ich hatte relativ früh kommuniziert im Rahmen meiner Anwaltstation, dass ich mir vorstellen könnte, im Rahmen meiner Wahlstation wiederum ins Ausland zu gehen. Und da wurde mir dann auch gesagt, dass das unter Umständen, dass man herausfindet, ob das möglich oder realisierbar ist, dass es natürlich auch von dem Feedback der Anwälte abhängt, wie man sich hier macht, wie man sich einbringt, man den Eindruck vermittelt, dass man Spaß an der Sache hat. Und dann war es zum Ende der Anwaltstation so, dass man mir London als Wahlstation vorgeschlagen.

**[12:09] Marc:**

Mhm. Musstest du dich dann nochmal formell bewerben oder wie läuft das so intern dann ab? Wie muss man sich das vorstellen?

**[12:16] Fabian Waterhölter:**

Nee, formal bewerben musste ich mich da tatsächlich nicht. Es hat ausgereicht mit meinem damaligen Mentor, das frühzeitig anzusprechen und dann wird geprüft, ob das möglich ist. Das deutsche Office bespricht dann mit dem Auslandsbüro oder mit den verschiedenen Auslandsbüros, ob eine Entsendung möglich ist. Es ist nämlich so, dass von Seiten des Kirkland-Auslandsbüros ein sogenannter Sponsoring-Partner ist. Die Verantwortung für dann den jeweiligen Referendar, die Referendarin übernehmen muss und sagen muss, okay, ich habe da den Hut drauf, ich kümmere mich drum. Und erst wenn diese Entscheidung gefallen ist, kann dann eine Sendung auch erfolgen.

**[12:58] Marc:**

Also Kirkland ist ja weltweit eine Riesenkanzlei. Kommt jetzt ein bisschen darauf an, ob man auf Berufsträger oder Umsatz abstellt. Und in Deutschland vergleichsweise, also jedenfalls kleiner als Einheiten, die hier 500, 600 Anwältinnen und Anwälte haben. Das heißt aber, ihr habt natürlich, daraufhin hinaus, Büros auf der ganzen Welt. Das heißt, das wäre jetzt nicht nur in London gegangen, sondern auch anderswo. Also ich würde mal vermuten, es gibt noch andere Beispiele für andere Orte.

**[13:23] Fabian Waterhölter:**

Genau, also wie du schon richtig gesagt hast, Kirkland hat weltweit Büros und es ist auch schon eine Entsendung von Referendaren in ganz unterschiedliche Büros erfolgt. Generell kann man sagen, dass die Entsendung nach London wahrscheinlich organisatorisch am leichtesten ist. Und vor allem auch im Restructuring-Bereich. Das ist, was am häufigsten erfolgt, was schlicht daran liegt, dass unsere Restructuring-Kollegen mit den Londoner Restructuring-Kollegen sehr eng zusammenarbeiten. Im Corporate wiederum kommt es auch häufiger vor, dass eine Wahlstation in den USA ermöglicht wird. Das ist dann allerdings wiederum abhängig von auch individuellen Absprachen, was dann realisierbar ist, wie ich bereits vorhin gesagt habe, ob man einen Sponsoring-Partner findet, ob man ein Visum bekommt und letztendlich natürlich auch von den eigenen Vorlieben, also von den Vorlieben der Referendarin. Also da wird man natürlich, oder da wird man sehr eng eingebunden und es wird auch nichts über den eigenen Kopf hinweg entschieden.

**[14:23] Marc:**

Du hast schon angesprochen, dass es vor Ort so einen Sponsoring-Partner gibt. Wir reden jetzt immer noch über die Wahlstation. Das ist ja, muss man auch mal dazu sagen, es ist ja auch relativ viel Aufwand dafür, dass jemand dann irgendwo seine Wahlstation machen kann, also auch von Kanzlei-Seiten. Wie wird man da sonst eingebunden?

**[14:37] Fabian Waterhölter:**

Tatsächlich, also ich kann natürlich nur für mich sprechen. Die Einbindung bei mir im Londoner Team war von Tag 1 an super eng. Tatsächlich vielleicht sogar noch enger als im Münchener Büro in der Anwaltsstation, was an einer Besonderheit des Londoner Offices liegt. In London ist es typischerweise so, dass die Trainees, also die UK Juristen in Ausbildung, sich mit einem Partner ein Büro teilen.

**[15:03] Marc:**

Ach.

**[15:03] Fabian Waterhölter:**

Das führt natürlich dazu, dass man permanent mitbekommt, was auf den Deals abläuft.

**[15:10] Marc:**

Eigentlich ist das genial, oder?

**[15:12] Fabian Waterhölter:**

Ich glaube, darüber scheinen sich die Geister.

**[15:14] Marc:**

Okay.

**[15:14] Fabian Waterhölter:**

Also, das hat natürlich Vor- und Nachteile. Ja. Ich glaube, man muss sich zunächst einmal vorstellen, dass der Alltag eines Partners bei Kirkland doch sich ganz erheblich von dem Alltag eines Trainees unterscheidet. Während der Partner auch viel Zeit in Calls verbringt, immer wieder unterwegs ist, dass man selber natürlich, wie soll ich das sagen, eher an Aufgaben, an Dokumenten und bearbeitet die. Und ich muss für meinen Teil sagen, auch wenn ich es super spannend fand, wird man manchmal auch so ein bisschen abgelenkt. Gleichzeitig, und das war für mich der ganz, ganz große Vorteil, die Person, die einem im Zweifel Antworten zu den eigenen Fragen geben kann, saß nur drei, vier Meter von mir entfernt. Man kann immer kurz über den Schreibtisch rüber gucken und sagen, hey, ich weiß gerade nicht weiter, kannst du mir helfen? Und ich glaube auch, die Hürde, kurz nach Hilfe zu, oder kurz um Unterstützung zu bitten, ist viel, viel geringer, als wenn man einmal über den ganzen Flur laufen muss, an einer verschlossenen Tür klopft und nicht genau weiß, was die Person, die man gerade um Unterstützung bitten möchte, eigentlich macht. Und genau, das hat dazu geführt, dass ich sehr eng eingebunden war. Ich war von Anfang an auf einer großen Transaktion im Londoner Office, die dann wiederum die Partnerin mitbetreut hat. Und auf dieser Transaktion war ich dann im Grunde auch die kompletten drei Monate meiner Zeit da.

**[16:32] Marc:**

Wie läuft das immer so als kleine naive Frage zwischendurch? Wie läuft das eigentlich inhaltlich? Du bist jetzt irgendwie in Deutschland ausgebildeter Jurist. Warum kann man das denn eigentlich, was man dann da in London macht?

**[16:43] Fabian Waterhölter:**

Ich glaube, was die deutsche Ausbildung auszeichnet, ist, dass wir nicht nur darin trainiert werden, deutsche Rechtstexte auszulegen, sondern ein rechtliches Verständnis zu entwickeln. Und dieses rechtliche Verständnis gilt zunächst einmal juristikübergreifend. Also auch ein englischer Rechtstext ist ein Rechtstext, der logischen Regeln unterliegt. Und das ist das, worüber wir am Anfang auch kurz gesprochen haben. Diese Klammerwirkung funktioniert überall und wenn man ein Grundverständnis von Jura hat, kann man auch mit einem ausländischen oder mit einem dem ausländischen Recht unterliegenden Text arbeiten. Ich glaube, das ist Punkt eins. Punkt zwei, gerade im Gesellschaftsrecht oder im Corporate M&A sind viele Standards, die man hier in Deutschland findet, auch, wie soll ich das sagen, dem UK-US-Recht angelehnt. Also typischerweise, muss man ja auch heutzutage noch sagen. Kommt vieles vor allem aus den USA, wird aber entweder gleich oder ähnlich in Deutschland adaptiert, weil es sich einfach um Marktstandards handelt, die gar nicht so sehr dem kodifizierten Recht unterliegen. Also wir bewegen uns ja auch oftmals weitestgehend einfach im dispositiven Recht und dann hängt es davon ab, was die Parteien so für sich als bindend verstehen. Ich glaube, das ist Punkt zwei. Und Punkt drei ist, dass ja auch schon im Münchner Office bei Kirkland die Arbeit wahnsinnig international war. Also dass man auch hier, und das hat sich jetzt auch in meiner Zeit als Associate nochmal bestätigt, von Tag 1 an auch mit unterschiedlichsten Jurisdiktionen irgendwie arbeiten muss. Und ich glaube, dieses Verständnis hat mir dann auch nochmal in der Wahlstation total geholfen.

**[18:29] Marc:**

Dann mal abseits davon, hattest du so ein bisschen Möglichkeit, auch was von der Stadt zu sehen?

**[18:33] Fabian Waterhölter:**

Ja, klar. Nee, natürlich. Also ich war super viel unterwegs. Gerade in der Anfangszeit hatte ich viele andere Referendare kennengelernt, die jetzt nicht über Kirkland in London waren, sondern über andere Kanzleien. Und da war es tatsächlich so, dass eine Kanzlei einen Stammtisch organisiert hat. Und von diesem Stammtisch habe ich mitbekommen über LinkedIn, glaube ich. Und hatte dann einfach mal die Person, die das gepostet hat, angeschrieben und meinte, hey, ich bin im Zeitraum X, also bei mir jetzt letztes Jahr Mai bis Juli, auch in London, könnte ich diesem Stammtisch nicht irgendwie einfach beitreten. Und dann bin ich zudem in eine WhatsApp-Gruppe gekommen und wir haben wirklich viel zusammen gemacht. Also nach der Arbeit in Pubs gegangen, am Wochenende, wie soll ich das sagen, London erkundet, Dinge unternommen. Das war das eine. Und das andere, was mein persönliches Highlight war, ich bin relativ schnell einem Londoner Rennradclub beigetreten. Ich habe mein Rennrad tatsächlich sogar mitgenommen aus Hamburg und auch das Rennradfahren ist in England insgesamt ja sehr, sehr populär und es gibt viele auch kleinere Clubs und ja, mit dem Club bin ich dann jeden Sonntag sogar bis zu bestimmt 200 Kilometer gefahren.

**[19:49] Marc:**

Ja, also Rennrad ist das neue Golf, ne? Also Just Dang. Auf jeden Fall. Ist so, oder?

**[19:53] Fabian Waterhölter:**

Ja, ja, das ist leider so.

**[19:55] Marc:**

Ja.

**[19:55] Fabian Waterhölter:**

Also ich würde mir mittlerweile wünschen, dass es ein bisschen weniger gehypt wäre, aber das macht den Sport an sich natürlich nicht schlechter und ich brenne auch total dafür.

**[20:04] Marc:**

Ja, ja, so nach dem Motto, ich habe angefangen, bevor Rennradfahren cool war, ja.

**[20:08] Fabian Waterhölter:**

Das rede ich mir zumindest ein.

**[20:09] Marc:**

Ja. Ja auch, ich auch. Schön. Wir brauchen vielleicht mal hier irgendwie so das Off-Topic, aber wir brauchen mal irgendwie so ein Jura-Rennrad-Event. Irgendwas braucht man da mal. Das ist jetzt hier schon so oft im Podcast gefallen.

**[20:23] Fabian Waterhölter:**

Ich glaube, das könnte gefährlich werden. Juristen sind sehr kompetitiv.

**[20:26] Marc:**

Ja, sind kompetitiv.

**[20:28] Fabian Waterhölter:**

Und ich glaube, man muss wirklich aufpassen, dass man sich dabei nicht selber schädigt.

**[20:31] Marc:**

Ja. Okay. Dann lass uns nochmal zurückkehren, bevor wir nochmal so auf Tipps eingehen, Bewerbungstipps, damit enden wir hier meistens in unserer Podcast-Folgen, darauf, was du eigentlich jetzt heute gerade machst. Also wir zeichnen auf, im Frühling 25. Die Podcast-Folge kommt in ein paar Wochen raus, nachdem wir hier aufzeichnen. So läuft das hier üblicherweise. Und du bist seit Anfang 25 Associate bei Kirkland.

**[20:56] Fabian Waterhölter:**

Genau.

**[20:57] Marc:**

Beschreib nochmal inhaltlich, was du eigentlich tust. Wir haben das zwar hier in anderen Podcast-Folgen schon mal abgebildet, aber das ist ja dann doch immer von Person zu Person nochmal ein bisschen unterschiedlich.

**[21:05] Fabian Waterhölter:**

Genau. Also ich bin ja, wie wir auch schon festgestellt haben, Associate im Corporate Pay.

**[21:10] Marc:**

PE.

**[21:11] Fabian Waterhölter:**

Private Equity. Das heißt, als Associate im PE beraten wir vornehmlich PE-Fonds oder PE-Unternehmen. Das sind wiederum Unternehmen, die anhand oder über nicht börslich gehandelte Fonds Kapital von Dritten einsammeln. Das können im Grunde genommen erstmal beliebige Dritte sein und dieses Kapital für den Erwerb von Unternehmen nutzen und typischerweise, und das macht PE-Transaktionen so komplex, nicht nur das Kapital aus diesen Fonds benutzen, sondern zusätzlich Darlehen, also Fremdkapital aufnehmen, um damit die Rendite, also die Gewinnmöglichkeiten der Eigenkapitalgeber zu erhöhen. Das ist dann der sogenannte Leverage-Effekt.

**[21:58] Marc:**

Weil der Gewinn auf das Eigenkapital entfällt und du das Fremdkapital zu einem festen Zinssatz bekommst.

**[22:04] Fabian Waterhölter:**

Richtig, sehr gut.

**[22:06] Marc:**

Und da berätst du also auf Transaktionen.

**[22:08] Fabian Waterhölter:**

Genau, also das ist das, was Kirkland auszeichnet. Wir sind super transaktionsfokussiert und machen wenig klassische Corporate-Rechtsberatung. Also weniger das, was so alltäglich auch bei den deutschen Konzernen anfällt. Sondern dann, wenn es zu einer konkreten Transaktion kommt, beraten wir. Und dann aber auch wiederum die gesamte Transaktion von Anfang bis Ende. Bedeutet angefangen und damit werden wir meistens am Anfang kontaktiert, Abschluss eines NDA, einer Vertraulichkeitsvereinbarung, über die Transaktion selber, was typischerweise dann die Due Diligence ist, die Transaktionsdokumente, natürlich alles, was rechts und links noch anfällt, also die Kommunikation mit weiteren Kanzleien. Ich denke, das ist das, was den PE-Juristen auszeichnet. Bei uns läuft alles zusammen und wir koordinieren dann den weiteren Fortgang der Transaktion. Und stellen dann für den Mandanten sicher, dass es zu einem ordnungsgemäßen Abschluss kommt und dass quasi zum Stichtag alles auch vorliegt. Und dann bereiten wir das Closing vor, also den Zeitpunkt zwischen Abschluss der Transaktionsdokumente und dem Vollzug der Transaktion und stellen dann sicher, dass wiederum alles, was in den Verträgen steht, implementiert wird, umgesetzt wird, dass neue Gesellschaften gegründet werden, alles, was man sich so ausdenken kann. Und im Nachgang einer Transaktion begleiten wir unsere Mandanten typischerweise weiter, dann insbesondere in Hinblick auf Management-Beteiligungsprogramme. Also wie können wir jetzt sicherstellen oder wie können wir für unseren Mandanten gewährleisten, dass quasi die Ratio hinter der oder das Investment als solches steckt, dann irgendwie auch, wie soll ich sagen, erfüllt wird. Und ja, genau, vor dem Hintergrund sind es dann meistens Management-Beteiligungsprogramme, um das Management wiederum an dem Unternehmenserfolg partizipieren zu lassen, also ihnen eine intrinsische Motivation zu geben, dafür zu sorgen, dass das Unternehmen dann auch wächst, floriert und im besten Fall dann auch besser dasteht als zum Zeitpunkt des Erwerbs.

**[24:17] Marc:**

Gut, das klingt recht spannend, zumal das natürlich auch viel ist, was man dann nachher, wenn es vonstatten gegangen ist, in den Medien sieht. Aber da muss man dann vielleicht einfach mal bei euch reinschnuppern. Wenn man dann wirklich hands-on wissen will, wer da gerade mit wem einen Deal macht, das geht natürlich nur.

**[24:33] Fabian Waterhölter:**

Nein, um Gottes Willen.

**[24:34] Marc:**

Das geht gar nicht.

**[24:35] Fabian Waterhölter:**

Ja, klar. Das muss man einfach mal herausfinden, muss man einfach mal vorbeischauen bei uns und dann wird man das schon mal herausfinden.

**[24:41] Marc:**

Was muss man denn da mitbringen? Was ist denn dein Nummer 1 Tipp für Referendare und vielleicht auch Absolventen, die jetzt sagen, ja okay, ich gucke mir Kirkland mal an?

**[24:48] Fabian Waterhölter:**

Ich würde sagen, im Grunde genommen Kirkland möglichst früh kennenlernen, also einfach mal auf Workshops kommen, auf Recruiting-Events. Es geht darum, dass Kirkland einen kennt und man Kirkland kennt, weil ich glaube, je früher man irgendwie einen Fuß in der Tür hat, desto besser. Und dann, wenn man sich tatsächlich auch den Berufseinstieg bei Kirkland vorstellen kann, einfach mal im Referendariat vorbeischauen, weil ich glaube, es ist immer leichter, im Referendariat mal ein paar Monate hier zu sein und sich das anzuschauen und auch für sich einfach mal zu evaluieren, passt das eigentlich von meiner Seite aus, aber auch von der Seite von Kirkland aus, als direkt jetzt einen festen Berufseinstieg bei Kirkland zu haben und man wird dann im Zuge dessen feststellen, wie die Kultur ist, wie wir hier so drauf sind, dass wir auch nicht beißen, dass wir, glaube ich, alle wirklich superherzliche Menschen sind Und dann, wenn man hier ist, im Rahmen der Station beispielsweise oder im Rahmen einer wissenschaftlichen Mitarbeit, einfach mal networken, verschiedene Leute kennenlernen, versuchen, auf verschiedenen Projekten mitzuarbeiten. Auch da mit dem Ziel, dass man die Kanzlei kennenlernen oder die Kanzlei auch einen kennenlernen.

**[25:52] Marc:**

Im Moment erzählt man sich so ein kleines bisschen, ja, der A und der B, die haben irgendwie Einstellungsstopp und der Y, der findet irgendwie gerade nichts. Also mal ganz direkt gefragt, sucht ihr denn gerade dann auch?

**[26:02] Fabian Waterhölter:**

Total, klar. Also Kirkland sucht, wir haben ja im Herbst letzten Jahres auch erst ein neues Office eröffnet. In Frankfurt, ne? Genau, in Frankfurt. Also wir hatten ja bislang immer nur das Office in München und dann kam letztes Jahr die Entscheidung dazu auch ein neues Office zu eröffnen. Und vor dem Hintergrund suchen wir natürlich auch wissenschaftliche Mitarbeiter und Referendare, weil ich glaube, wir haben viel Arbeit und wir brauchen viel Unterstützung. Und hier kann sich jeder super einbringen. Also vor dem Hintergrund einfach immer gerne bewerben und wir haben auch einen relativ großen Andrang von Bewerbern bei uns.

**[26:35] Marc:**

Wenn du sagst, hier kann sich jeder einbringen, dann würde ich ja mal als Devils Advocate danach fragen, naja, wirklich jeder oder was sind so die Voraussetzungen, was sollte man mitbringen?

**[26:44] Fabian Waterhölter:**

Ich würde schon sagen, grundsätzlich erstmal jeder oder anders steht und fällt mit der Person selbst. Man sollte offen sein, man sollte neugierig sein. Ich glaube, das ist das Wichtigste. Man braucht nicht notwendigerweise große Vorkenntnisse im M&A, also wenn man das überhaupt als Rechtsgebiet begreifen möchte, was wahrscheinlich gar nicht so richtig geht, sondern man muss bereit sein, mit dem Unbekannten irgendwie klar zu kommen. Und wenn man diese Einstellung mitbringt, dann kann man sich tatsächlich hier überall einbringen und wird dann auch von Tag 1 an vorderster Front mitarbeiten.

**[27:18] Marc:**

Ich finde das ein schönes Schlusswort. Vielen herzlichen Dank, Fabian.

**[27:21] Fabian Waterhölter:**

Super gerne. Danke dir, Marc.

**[27:23] Marc:**

Tschüss.

---

Zum Arbeitgeberprofil von Kirkland & Ellis International LLP



---

Generiert von IMR Podcast • 2.2.2026