

IMR333: Christina Valdini

IMR333: Strittige Verfahren, KI-Vorschläge kritisch prüfen, Teamaufbau in der Wirtschaftskanzlei, Vergleichsverhandlungen, Prozessrisikoanalyse

Episode 333 | Gäste: Christina Valdini | Arbeitgeber: DLA Piper | Veröffentlicht: 3.11.2025

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Wir fangen ja meistens mit einem kleinen Blick behind the scenes an und das hier ist die erste Folge nach meiner Sommerpause sozusagen. Wir haben ein kleines bisschen Urlaub gemacht, der Podcast geht sozusagen in der Ausstrahlung natürlich immer weiter, damit ihr regelmäßig so ein bisschen Karriere-Input bekommt, aber wir haben auch schon mal, was die Aufzeichnungen angeht, eher so ein geknubbeltes Kalender-Setup und nehmen dann mehrere Folgen in kurzer Zeit auf. Das hier ist die erste nach der Sommerpause und da haben wir uns eine wunderbare Location ausgesucht, nämlich das Büro von DLA Piper in Hamburg. Ich gucke gerade so aus dem Fenster, gucke hier auf den Rathausmarkt, es ist ganz wunderschön bei euch und ich begrüße Christina Valdini. Hallo Christina.

[00:50] Christina Valdini:

Hallo Marc.

[00:52] Marc:

Du bist Hamburgerin.

[00:54] Christina Valdini:

Ganz genau, ja.

[00:55] Marc:

Das heißt nicht zwingend, dass du in einer Wirtschaftskanzlei in Hamburg arbeiten musst, aber so ist es dann doch irgendwie gekommen. Wir fangen am Anfang an. Was hat dich dazu bewogen, Jura zu studieren?

[01:05] Christina Valdini:

Ja, was hat mich dazu bewogen, Jura zu studieren? Das ist eine gute Frage. Habe ich mich tatsächlich auch nochmal gefragt, bevor ich hier heute zu dir kommen durfte. Und es ist tatsächlich so, ich bin wie doch auch nicht wenige etwas vorbelastet. Mein Vater ist nämlich Jurist. Allerdings ist der nicht Anwalt oder Richter, sondern hat in der Behörde in der Stadt gearbeitet. Und dadurch war es weniger so die klassische Arbeitstätigkeit, die ich von ihm mitbekommen habe. Davon habe ich als Kind gar nicht so viel mitbekommen, beziehungsweise konnte mir das gar nicht so konkret vorstellen, was er da eigentlich macht. Aber was ich mitbekommen habe, ist halt auch schon als Kind, dass wir oft zu Hause Anrufe von der Familie, Freunden hatten, die meinen Vater halt um Rat oder um eine Einschätzung gebeten haben. So das klassische, so sag mal, du musst das doch wissen, was mache ich denn jetzt hier? Und habe dabei mitbekommen, okay, mein Vater kann da offenbar viel erklären und bewerten und den Leuten helfen bei so Situationen des alltäglichen Lebens. Also sei es jetzt irgendwie ein Kaufvertrag, man hat irgendwas gekauft und hat damit jetzt Ärger, Nachbarschaftsstreitigkeit, irgendeinen Brief von der Behörde bekommen. Was macht man damit, wie ordnet man das ein und das war tatsächlich was, was mich fasziniert hat, ich meine als Kind denkt man ja sowieso die Eltern können einem die Welt erklären, können sie ja auch zum Glück in vielen Teilen aber das war wirklich so ein Aspekt, wo ich gedacht habe, Mensch, das finde ich spannend da kann man sich ganz, ganz viel offenbar so mit erklären, was einem auch so im Alltag weiterhilft und man kann halt auch anderen da helfen Sachen besser zu verstehen und einen Rat geben und das war das, was glaube ich so mein erster, Berührungspunkt war, der mich an Jura fasziniert hat.

[02:37] Marc:

Das war dann auch direkt dein erstes Studium oder hast du dir nochmal was anderes angeschaut?

[02:41] Christina Valdini:

Nee, Studium war es tatsächlich dann direkt das erste. Also im Abitur stand das für mich fest, dass ich das ausprobieren möchte, dass es in die Richtung geht. Ich habe aber tatsächlich jetzt nicht die ganze Schulaufbahn schon gedacht, okay, ich werde auf jeden Fall Jura studieren. Denn ich habe das Schulpraktikum, was ich gemacht habe, war in der Ergotherapie, was ich auch einen total spannenden Bereich fand. Das ist ja nun was ganz anderes. Ich hatte bei Studium noch länger auch überlegt, Psychologie zu studieren, was ich auch unheimlich spannend fand. Und wo ich aber auch finde, dass es tatsächlich so ist, dass man einige Aspekte davon ja auch im Juristischen wiederfindet. Also sich durchaus mit gewissen Konstellationen auseinandersetzt, wo man auch psychologisch vielleicht ein paar Ideen jedenfalls haben muss. Aber nee, es ist dann letztendlich Jura geworden. Ich hatte in der Oberstufe dann doch dann auch relativ klassisch nochmal ein Praktikum gemacht bei der Staatsanwaltschaft, was mir gut gefallen hat und bin dann auch mit dem relativ klassischen Gedanken ins Studium gestartet, dass ich strafreich machen möchte, was ja am Anfang irgendwie so das Greifbarste ist.

[03:37] Marc:

Ja, es gibt einen Grund, warum die True Crime Podcasts so durch die Decke gehen. An der Uni Hamburg hast du studiert?

[03:45] Christina Valdini:

Ja, ganz genau.

[03:46] Marc:

Da habe ich meine Examensvorbereitung fürs zweite Examen gemacht übrigens. Deswegen kenne ich die BIP ganz gut. Ich habe damals in Hamburg gewohnt und in Berlin Reff gemacht und dann bin ich nur noch für die Arbeitsgemeinschaft drüber gefahren und habe da immer viel rumgesessen und gelernt. Ich hatte damals das Ziel, dass ich ganz gerne Consultant werden wollte. Wie ging es dir, als du dich aufs Erste vorbereitet hast? Was war so dein potenzieller Weg?

[04:14] Christina Valdini:

Ja, also tatsächlich noch relativ unbestimmt und offen. Also es hat sich dann im Studium aber doch gewandelt vom Strafrecht tatsächlich schon eher ins Zivilrechtliche mit so zunehmender Semesteranzahl und tatsächlich auch da schon eine Präferenz fürs Gerichtsnahe, weil ich gesagt habe, ich habe Jura schon studiert, um auch Jura zu machen. Ich finde Jura spannend, mir macht Jura Spaß und ich, Zivilrecht war für mich dann schon auch so sehr greifbar letztendlich und dann aber auch so das Gerichtsnahe, dass ich gesagt habe, ja wenn, dann klassisch, dann gerne auch im Gerichtssaal sein, Prozessführung, also das, was man sich auch so klischeehaft unter Jura oder unter Anwalt sein, jedenfalls dann auch oder Richter, je nachdem natürlich, so vorstellt. Da gab es schon so eine Tendenz, aber auch nicht so, dass ich gesagt habe, das wird es auf jeden Fall und jetzt straight forward und jetzt alle Stationen danach ausrichten, sondern auch so gesagt habe, ja mal gucken. Ich gucke mir auch im Referendariat nochmal einiges an, ich schaue nochmal.

[05:15] Marc:

Wo warst du dann im Ref?

[05:16] Christina Valdini:

Also ich habe dann erstmal nach dem ersten Examen meinen Master gemacht, also ich war nochmal weg. In London? Ja, in London. Großartige Stadt, großartiges Jahr, kann ich allen nur ans Herz legen. Ich glaube, es gibt auch keinen, der seinen LLM nicht empfiehlt. Ich wollte unbedingt nochmal raus. Im Studium habe ich kein Erasmusjahr gemacht oder so, das hatte ich auch überlegt, aber habe dann gedacht, okay, ich mache das jetzt erstmal bis zum Ersten, ziehe ich das jetzt durch und dann kann ich es danach machen und fand das auch für mich die richtige Entscheidung. Ich habe dann gemerkt, man konnte nochmal so ein Jahr raus, man hatte keinen Examsdruck und konnte dieses Jahr nochmal sehr genießen und nochmal so ein bisschen mehr auch über den Tellerrand schauen. Das war eine gute Zeit.

[05:56] Marc:

Hast du dich da auf irgendwas spezialisiert? oder?

[05:58] Christina Valdini:

Tatsächlich habe ich da, also mein LLM habe ich in Commercial gemacht, das fällt relativ viel drunter, aber tatsächlich habe ich da auch schon geguckt, in den Bereich Prozessführung reinzugehen, also habe da auch Litigation mir angeschaut und habe vor allem, und das war ein großartiger, großartiges Modul, ich habe auch so, Negotiation gemacht, also Verhandlungsführung als Modul. Das hat wahnsinnig viel Spaß gemacht. So ein bisschen auch Getting to Yes, also das Harvard-Modell da ein bisschen durchgespielt und vor allem viele Verhandlungsfälle durchexerziert. Das hat sehr, sehr viel Spaß gemacht und ist ja auch ein großer Teil meiner jetzigen Praxis im Bereich Dispute Resolution. Und habe auch da einen Kurs gemacht, der sich nannte Quantitative Methods for Lawyers. Und das war auch wie so ein, naja, ich will da jetzt nicht zu hoch greifen, aber ich sag mal so ein Mini-Mini-MBA, also so ein bisschen da auch so Spieltheorie und so ein bisschen andere Ansatzpunkte, wie man mit Jura auch umgehen kann oder was für uns vielleicht auch in die Beratung eigentlich oft mit reinspielt, wofür man ein Verständnis haben muss, damit man auch irgendwie allumfassend beraten kann. Das war total spannend.

[07:10] Marc:

Ich habe da ja Historie. Ich habe ja in meinem ersten Job fünf Jahre lang als Verhandlungsberater für Wirtschaftskanzleien gearbeitet. Und insofern lass mich da mal das ein kleines bisschen einordnen. Das ist sozusagen mein, ich würde fast sagen Neujahrsvorsatz, es ist mein Nach-Sommer-Pausen-Vorsatz hier bei IMR, dass wir so ein paar mehr Themen einordnen, um euch zu zeigen, wie alles mit allem zusammenhängt. Diese Verhandlungssimulationen, die du gerade beschrieben hast, die macht man sozusagen als in Anführungszeichen Trockenübungen, damit man irgendwie lernt, was ist da gutes Verhalten, was ist strategisch clever, wie kann ich meinen Mandanten in Zukunft besser beraten. Früher musste man, damals als ich da irgendwie als Jungspund mit rumlief, diese Simulationen halt alle selber schreiben. Heute ist das ein mega KI-Anwendungsfall im Übrigen. Ihr könnt super leicht, wenn ihr so ein bisschen Getting to Yes und diese theoretischen Hintergründe verstanden habt, die ihr euch auch theoretisch erst noch von ChatGPT erklären lassen könnt, by the way, auch diese Fälle super gut selbst schreiben. Ich brauche jetzt eine Case Study, so wie die geschrieben werden, zum Beispiel in Harvard, wo dieses ganze Thema ja groß geworden ist. Ich brauche eine Seite A, ich brauche eine Seite B und ich brauche allgemeine Informationen, die beiden vorliegen und ich brauche verdeckte Informationen oder vertrauliche für A und für B. Und da kann ich euch nur ermutigen, also auch wenn ihr jetzt ein bisschen vielleicht noch weniger seniorig seid, schlägt sowas doch einfach mal vor, da wo ihr arbeitet, muss ja auch nicht in der Kanzlei sein, denn dieses ganze Thema Verhandlungsmanagement, das ist halt ein Softskill, der in Zeiten von KI immer noch relevant ist.

[08:37] Christina Valdini:

Ja, absolut. Das kann ich nur unterschreiben und ich grinse gerade, während du das erzählst, dass man das natürlich jetzt alles durch ChatGBT sich schreiben lassen kann. Das stimmt. Tatsächlich damals gab es das noch nicht. Ich war 2010, 2011 in London und habe tatsächlich als eine Abschlussarbeit auch eben so einen Fall schreiben müssen mit Informationen für beide Seiten, gemeinsame Informationen und dann aber halt auch eine in Anführungsstrichen Lösungsskizze, worauf muss man kommen, Interessenbasierte Konfliktlösungen, in den Ansätzen, Insofern, ja, ganz genau das würde man so heute sicherlich auch nicht mehr als Aufgabe stellen, ja.

[09:14] Marc:

Ja, cool. Und dann hast du REF gemacht?

[09:17] Christina Valdini:

Genau.

[09:17] Marc:

Mit welchen Stationen?

[09:19] Christina Valdini:

Mit Stationen, ja gut, klar, die Pflichtstationen, Straf-, also Staatsanwaltschaft, fand ich auch super spannend. Da war dann wieder so kurz der Moment, wo ich dachte, Strafrecht ist eigentlich auch super. Einfach, weil man so viel selbst machen konnte. Man kann ja selber da plädieren und das fand ich gut. Dann Zivilgericht, dann war ich... In Hamburg jeweils? Ja, das ist jeweils in Hamburg gewesen. Dann war ich nochmal im Ausland in Budapest in der Botschaft. Das war auch sehr spannend. Allerdings mit dem klaren Ansatz, ich möchte gerne nochmal weg und ich würde gerne nochmal eine andere Stadt sehen. Nachdem ich vorher in London war, dachte ich so, ich kann jetzt auch nicht die ganze Zeit in Hamburg sein, ich muss jetzt irgendwie nochmal raus. Das war auch klasse, war eine tolle Zeit, aber war auch von vornherein für mich klar und hat sich dann auch nochmal bestätigt, dass jetzt der Dienst im Auswärtigen Abend nicht das ist, was ich mir vorstellen kann für meine berufliche Zukunft.

[10:07] Marc:

Warum nicht?

[10:08] Christina Valdini:

Ja, tatsächlich dieses ständige wieder Entwurzeln werden. Ich meine, ja, man sieht es ja, ich bin Kind der Stadt und bin hier nicht so richtig rausgekommen, also doch immer wieder mit Stationen, aber dieses auch im späteren Leben, alle drei Jahre seinen Standort zu wechseln, auch einen Partner zu finden, der das mitmacht, da habe ich auch viel mitbekommen an der Botschaft, dass das halt auch zu Problemen führt und kein Selbstgänger ist, gerade wenn irgendwie beide beruflich was machen möchten. Das ist ja alles andere als einfach. Und das war was, was ich mir so für mich nicht so vorstellen konnte. Tatsächlich, das war glaube ich so der Hauptpunkt, der für mich dagegen gesprochen hat.

[10:46] Marc:

Okay. Und dann bist du Anwältin geworden?

[10:49] Christina Valdini:

Dann bin ich Anwältin geworden, genau. Ich habe dann nochmal die Anwaltsstation tatsächlich auch in der Großkanzlei gemacht, allerdings auch weiterhin, ich hatte vorher schon Berührung mit der Großkanzlei, war im Praktikum mal da, habe das im Referendariat gemacht und gesagt, naja gut, ich mache das jetzt mal, damit ich es nachher ausschließen kann, damit ich sage, das habe ich mir angeschaut, das ist es nicht. Und ja, das hat dann nicht so ganz geklappt, weil ich festgestellt habe, ich habe auch da schon eine Prozessführung gemacht, bin da in den Bereich gegangen und habe dann festgestellt, nee, eigentlich macht es ziemlich viel Spaß und eigentlich kann ich es mir schon vorstellen. Hab dann aber auch noch in der Wahlstation, war ich noch im Unternehmen bei Bayersdorf damals in der Rechtsabteilung. Auch das hat mir total viel Spaß gemacht, auch das hätte ich mir vorstellen können. Allerdings auch insbesondere deshalb, weil das ein super nettes Team war und ich glaube, das ist auch was, was sich jetzt so durch meine ganze berufliche Laufbahn durchgezogen hat, was für mich einfach immer ein extrem zentraler Faktor ist, wenn man ein tolles Team hat, dann kann ganz viel, ganz viel Spaß machen.

[11:50] Marc:

Du warst dann, bevor du zu DLA gekommen bist, wie lange bei der anderen Kanzlei?

[11:55] Christina Valdini:

Zehn Jahre.

[11:56] Marc:

Zehn Jahre. Was war denn dann der, dazu kurz, kleiner Blick, behind the scenes, wir sagen mal nicht, wer es war. Ihr müsst vielleicht, vielleicht könntest ihr irgendwie herausfinden, ihr könnt es natürlich auf LinkedIn nachgucken, das ist der Teaser, sich mal mit deinem LinkedIn-Profil auseinanderzusetzen und dir direkt eine Nachricht zu schreiben, wenn man diesen Podcast gehört hat.

[12:13] Christina Valdini:

Sehr gerne.

[12:13] Marc:

Du warst nämlich mal im Hintergrund involviert, als hier vor Jahren eine andere Podcast-Folge veröffentlicht wurde. Hast du mir im Vorgespräch eben erzählt. Ja, ich weiß so ungefähr, wie das läuft. Die Kollegen waren schon mal im Podcast. Also das ist natürlich ganz toll, wenn man irgendwie merkt, dass man hier wirklich so branchenübergreifend und selbst wenn Menschen noch den Arbeitgeber wechseln, irgendwie Verbindungen hat. Das freut mich. Ich wollte dich aber eigentlich was anderes fragen. Du warst dann zehn Jahre dort Anwältin und hast gerade gesagt, Inhouse fandst du eigentlich auch gut. Jetzt bist du zu DLA gewechselt, bist hier Counsel geworden. Super Karriereschritt, gehen wir gleich nochmal mehr darauf ein. Aber gab es auch mal die Überlegung, vielleicht Inhouse zu gehen? Das ist ja auch ein typischer Weg, nachdem man lange in der Wirtschaftskanzlei gearbeitet hat.

[12:52] Christina Valdini:

Ja, absolut. Ja, es war auf gar keinen Fall bei mir so vorgezeichnet, dass es in der Großkanzlei Anwältin in der Großkanzlei bleibt. Im Gegenteil, ich habe dann angefangen mit der, glaube ich, Überlegung, die ganz viele haben. Ich mache das jetzt mal zwei, drei Jahre. Danach kann ich immer noch alles andere machen. Das ist ja auch wirklich eine gute Ausbildungsstation weiterhin, um viel zu lernen. Habe dann aber festgestellt, Mensch, mir macht das weiterhin total viel Spaß. Dann habe ich während der zehn Jahre auch zweimal pausiert. Ich war zweimal in Elternzeit, habe zwei Kinder bekommen und habe dann gedacht, ja gut, muss ich dann natürlich, dann sortiert man wieder neu und guckt, okay, jetzt sind noch ein paar Herausforderungen mehr dazu gekommen. Wie kriege ich das alles unter einen Hut? Und habe dann aber gemerkt, hatte auch immer zum Glück tolle Vorbilder im Team, die das auch als Frau, also in der Regel als Frauen, dann Teilzeit irgendwie flexible Modelle, die das hinbekommen haben. Da habe ich gedacht, ja, okay, ich versuche das mal. Ich gucke mal, ob das auch weiterhin hinkommt. Und das war so. Und habe tatsächlich immer auch mal überlegt, okay, geht es jetzt hier weiter oder ist es vielleicht doch was anderes? Und was mich, glaube ich, tatsächlich dann einfach dabei hat bleiben lassen, ist. Ja, viele Aspekte der Arbeit, die mir einfach sehr viel Spaß machen und diese Arbeit im Team, die glaube ich, dass für mich das Entscheidendste ist, wie man in einer Großkanzlei als Anwältin arbeitet.

[14:18] Marc:

Sidenote, weil du gerade Kinder erwähnst, in allen Diskussionen oder in jedem Austausch, den ich zu diesem Thema Vereinbarkeit, Wirtschaftskanzlei oder auch staatliche Arbeit habe, das ist gar nicht so sehr nur auf Wirtschaftskanzleien bezogen. Wenn ihr noch jünger seid und habt vielleicht noch keine Kinder, mein Learning der letzten zwei, drei Jahre, wo das Thema bei mir privat auch sozusagen relevant wurde, ist, dass glaube ich es normal ist heutzutage, wenn beide, also alle Modelle gibt es und alles ist in Ordnung, aber wenn beide sozusagen arbeiten gehen wollen und vielleicht auch Karriere machen wollen, dann kommt man ganz, ganz schwer zusammen auf über 160 Prozent Auslastung sozusagen mit Kindern. Also der eine 60, der andere 100 oder beide 80, so ist das häufige Modell. Und wenn man auf 200 Prozent kommt, dann nur mit maximaler Flexibilität. Ich glaube, das ist relativ normal. Also es ist auch jobübergreifend so. Also auch bei Freunden von mir, die irgendwie ganz andere Jobs haben, Automobilindustrie und schlag mich tot. Da ist es auch so, weil man einfach diese Kernarbeitszeiten am Tag dann doch irgendwie hat. So ist das Arbeitsleben organisiert, dass das immer irgendwie dieselbe Geschichte wird. Ich wollte da jetzt gar nicht so mehr drauf eingehen, war nur so ein Learning aus meiner Welt. Du wirst das bestätigen?

[15:36] Christina Valdini:

Ja, absolut. Und ich glaube auch, man hat diese Herausforderung generell als berufstätiges Elternpaar, wenn beide berufstätig sind. Das ist eine Herausforderung, jeden Tag aufs Neue. Ich würde aber auch sagen, unser Job erfordert sicherlich ein besonderes Maß an Flexibilität, aber er gibt einem halt auch ein besonderes Maß an Flexibilität. Das sind schon so beide Seiten und muss auch sagen, dass man es natürlich auch mit steigender Seniorität sicherlich auch Stück für Stück mehr vereinbaren kann, weil man ein bisschen mehr, sich immer mehr nach seinem eigenen Zeitplan richten kann und weniger von anderen abhängig ist.

[16:11] Marc:

Kannst du auch mal sagen, sorry, aber jetzt fünf Minuten vorher verschieben auf morgen, selbe Uhrzeit geht nicht, weil genau da muss ich halt wo sein.

[16:17] Christina Valdini:

Richtig, richtig, genau.

[16:20] Marc:

Okay, zurück mal zum Inhaltlichen. Das haben wir geklärt, warum du nicht in-house gegangen bist, dann hier zu DLA gekommen. Wir nehmen jetzt gerade im September 25 auf. Du hast hier letztes Jahr begonnen?

[16:33] Christina Valdini:

Ja, letztes Jahr im Mai.

[16:34] Marc:

Okay, also so Pi mal Daumen knapp anderthalb Jahre hier und machst zusammen mit einem Kollegen oder verantwortest zusammen mit einem Kollegen so die Litigation-Praxisgruppe hier am Standort.

[16:46] Christina Valdini:

Ja, ganz genau.

[16:48] Marc:

Schieß mal los, was du da machst.

[16:50] Christina Valdini:

Ja, also Litigation Standort Praxis in Hamburg, Litigation Arbitration. Was machen wir da? Ja, einerseits natürlich klar das klassische Anwaltsbusiness im Bereich Dispute Resolution, aber zu Teamaufbau und Teamverantwortung gehört natürlich einiges mehr. Wir haben hier das Team mit aufgebaut, also es gab schon zwei, also erstmal nochmal vielleicht von Anfang an, wir gehören als Teil auch zum großen Münchner Team, da sitzt auch unser Partner, der das Team hier in Hamburg mit unter sich führt, bis wir hier eine eigene Partnerstelle haben, aber insofern sind wir Teil eines größeren Teams, aber dann doch eben halt das eigene Team vor Ort. Zwei Kollegen waren schon hier als Associates, als wir angefangen haben. Und dann haben wir, als wir hier gestartet sind, noch zwei weitere Kollegen eingestellt, sodass wir jetzt auf Anwaltsebene sechs Kollegen sind hier vor Ort und da auch als Team, würde ich sagen, in den letzten anderthalb Jahren sehr gut zusammengewachsen sind. Wir machen regelmäßig einmal die Woche so Touchpoints, wo wir uns austauschen, was steht die Woche an, was haben wir Neues auf der Agenda. Wir haben ganz viel gemacht im Recruiting-Bereich, um uns hier auch als Hamburger Team präsent zu machen, weil es das halt vorher so als gesamtes Team eben nicht gab, sondern jetzt erst die letzten anderthalb Jahre aufgebaut wurde. Genau, wir setzen uns regelmäßig zusammen hin zum Lunch, haben da auch Fachvorträge, darum kümmert man sich. Wir schauen, dass wir hier in Hamburg im Büro Veranstaltungen haben. In Hamburg gibt es sowas ganz Tolles, das nennt sich Litigation-Stammtisch. Da tauscht man sich dann mit Kollegen aus anderen Kanzleien zu aktuellen Themen aus, so kleines Get-Together beim Wein irgendwie abends. Und da haben wir auch unheimlich viel Zeit reingesteckt in den letzten anderthalb Jahren, um das hier halt auch ein Stück weit mehr zu etablieren. Und das ist was, was mir auch sehr viel Spaß bringt neben der eigentlichen anwaltlichen Arbeit.

[18:42] Marc:

Cool. Und du hast das Thema quantitative Prozessrisikoanalyse, was wir eben beim LLM so ein kleines bisschen schon angeschnitten haben, dann auch sozusagen transferiert in deine tägliche Praxis.

[18:54] Christina Valdini:

Ja, tatsächlich. Das ist ein Aspekt, der nach unserer Wahrnehmung in den letzten Jahren immer mehr funktioniert. Als Trend sich entwickelt hat, der gehört, die quantitative Prozessrisikoanalyse gehört zum Teil der alternativen Konfliktlösung oder kann jedenfalls ein Teil der alternativen Konfliktlösung sein, kann auch im Rahmen eines späteren streitig werdenden Prozesses eine Rolle spielen, aber ist tatsächlich was, was mehr in unsere Praxis so übergegangen ist, dass das ein Instrument ist, was wir oft anwenden. Wenn wir am Anfang einer Beratung sind von einem Verfahren, was streitig werden könnte, was aktuell eher noch in der Vorstufe ist, wo man eventuell mit der Gegenseite auch noch spricht, was vielleicht verglichen werden kann, was vielleicht in die Mediation geht, was aber vielleicht auch streitig werden wird. Und da ist ja eine beliebte und auch mit die erste Frage des Mandanten, ja was halten sie denn jetzt von unserem Fall? Wie gewinnen wir das? Wie sieht es denn aus? Wie sind denn die Erfolgsaussichten? Und das ist ja was, wo sich Juristen dann auch gerne schwer tun, beziehungsweise die beliebte Antwort geben, es kommt drauf an oder ja, wir haben schon gute Argumente, aber vor Gericht und auf hoher See. Und das ist was, was Mandanten ja oft nicht so wahnsinnig viel weiterhilft, auch ein Stück weit unbefriedigend ist, weil die das Ganze ja auch bewerten müssen. Die müssen überlegen, okay, lohnt es sich jetzt in diesen Prozess mehr zu investieren? Weil was man sich bewusst machen muss, ist, so ein Prozess bedeutet nicht nur für uns Anwälte, in der Regel viel Arbeit, das machen wir ja auch gerne, das ist ja unser Job, aber es bedeutet halt auch für die Mandanten oft nochmal viel Arbeit, weil man sich die Leute aus den jeweiligen Fachabteilungen die Zeit nehmen müssen, um mit uns zu sprechen, uns Fragen zu beantworten. Nochmal auf die Suche gehen müssen nach Dokumenten, nach Unterlagen. Oft sind die Sachen schon länger her, dann hat man gegebenenfalls die Wissensträger gar nicht mehr im Unternehmen, dann muss man irgendwie gucken, erreicht man die noch irgendwas, kann irgendjemand anders was dazu sagen. Also es ist oft auch mit sehr viel Arbeit und Aufwand und damit ja auch Kosten beim Mandanten verbunden. Die Ressourcen dafür gar nicht unbedingt eingesetzt werden wollen, was man ja auch verstehen kann. Es ist ein Prozess, der rückwärts gerichtet ist. Es geht um die Vergangenheit. Es ist nicht irgendwie vorwärts gerichtet und betrifft das aktuelle Business, sondern es ist was, was man irgendwie im wahrsten Sinne des Wortes aufarbeiten muss aus der Vergangenheit. Und in dem Kontext stellt man sich dann oft die Frage, so möchte ich wirklich in einen Prozess gehen, der lange andauert, der vielzeitliche Kapazitäten bindet oder gibt es eventuell auch Alternativen und für diese Alternativen oder um zu bewerten zu können, gehe ich in den Prozess oder gehe ich in die Alternative, ist es natürlich wichtig, möglichst gut bewerten zu können, was bedeutet es denn, wenn ich in den Prozess gehe und was ist jetzt tatsächlich, wenn ich ein Vergleichsangebot der Gegenseite bekomme, was ist denn tatsächlich was gut ist, was ist ein gutes Angebot, was lohnt sich und wo lohnt es sich dann vielleicht doch eher in den Prozess zu gehen. Und um das bewerten zu können oder nochmal anders bewerten zu können, ist die quantitative Prozessrisikoanalyse tatsächlich ein ganz, ganz spannendes Tool.

[22:07] Marc:

Dann machen wir es mal konkreter. Ich erfinde mal einen kleinen Fall. Es ist ja mal wieder egal, worum es geht, weil wir gerade am Rathaus sind und ich hier auf diesem Platz gucke und irgendwie daran denken muss, dass man sich bestimmt streiten kann, wenn man so einen Platz neu baut, nehmen wir mal irgendwie ein Bauunternehmen. Das hat Streit, Streit am Bau kommt häufig vor. Es geht, damit es einfach zu rechnen ist, um genau eine Million Euro. Und man ist vielleicht, vertritt die Beklagte, sagen wir mal. Und es gibt drei Rechtsfragen. Ist die Klage überhaupt zulässig? Und in der Begründetheit irgendwie ist egal, ja, noch zwei Fragen in der Begründetheit. Bei allen Fragen hast du 80 Prozent Wahrscheinlichkeit, dass das Gericht dir Recht gibt. Also Klage ist schon unzulässig und selbst wenn sie zulässig wäre, dann kommst du mit 80% Wahrscheinlichkeit hinten so raus, dass die Klage abgewiesen wird. Was ist denn dann ein guter Vorschlag in diesem Szenario für deine Mandantin? Erstmal ganz runtergebrochen, wo du sagen würdest, okay, das ist eigentlich dann was, wo man sagen würde, den Vergleich könnte man doch schon annehmen.

[23:14] Christina Valdini:

Ja, das ist eigentlich auch ein sehr schönes Beispiel, ganz klassisch, weil man an allen Punkten und das ist auch ganz typisch, wenn man einen Fall hat, dass man sagt, naja, eigentlich habe ich an allen Entscheidungspunkten gute Argumente, das zu gewinnen. Das hast du ja eben quasi damit übersetzt, indem du sagst, an jedem Problem habe ich eine 80-prozentige Wahrscheinlichkeit, dass ich das gewinne. Und dann kommt man ja schnell, ohne das jetzt mathematisch zu bewerten, zu dem Schluss, naja, überall 80 Prozent, dann habe ich insgesamt schon sehr gute Erfolgsaussichten, wahrscheinlich insgesamt auch 80 Prozent, dass ich das Ganze gewinne. Und das ist eben ein Trugschluss, das ist nicht so, sondern das Ganze, also in der Wahrscheinlichkeit, In der quantitativen Prozessrisikoanalyse bricht man letztendlich einen juristischen Sachverhalt und das ist auch ganz klassisch, wie das sicherlich jeder Hörer hier aus der juristischen Prüfung kennt. Wenn ich mir ein Problem stelle, also wenn ich ein juristisches Problem habe, dann habe ich irgendwie Tatbestandsvoraussetzungen, dann mache ich irgendwie Plus Minus-Lösungsskizze und letztendlich jeder dieser Punkte Plus Minus ist ein Entscheidungsknotenpunkt in einem Entscheidungsbaum, den ich mir mathematisch aufzeichne. Und diese Knotenpunkte, das kennt man vielleicht noch aus der Stochastik in Mathe irgendwie, weiß ich nicht, 11., 12. Klasse, die addieren sich aber eben auf. Also es ist halt nicht so, dass wenn ich an einem Entscheidungspunkt bin und ich habe da 80 Prozent, dann habe ich ja immer noch die 20 Prozent, die es anders ausgeht und so fächert sich ja dieser Baum weiter auf. Und dementsprechend addieren sich diese Wahrscheinlichkeiten auf, sodass ich selbst, wenn ich einen Fall habe, wo ich an jedem Knotenpunkt extrem gute Erfolgsaussichten habe, jedenfalls nach meiner eigenen Wahrnehmung, was die Gegenseite dazu sagt, muss man ja auch ehrlicherweise dazu sagen, mag ja nochmal ganz anders sein. Aber dennoch, nach meiner Einschätzung, soweit ich sie abgeben kann, habe ich gute Erfolgswahrscheinlichkeiten und trotzdem komme ich am Ende des Tages auf eine Erfolgswahrscheinlichkeit, dass ich jetzt wirklich, wie in deinem Beispiel, die eine Million, also den vollen Streitwert, den vollen Wert für mich beanspruchen kann, gewinne. Die ist dann schnell deutlich unter 50 Prozent. Und man fragt sich im ersten Moment, es ist nicht das, was sich im ersten Moment logisch anhört, wenn man nicht mathematisch daran geht. Und das ist, glaube ich, so eines der wichtigsten Lessons learned aus dieser Methodik, dass man halt nicht zu selbstbewusst rangeht, selbst wenn man an jedem einzelnen Punkt sagt, ich habe gute Argumente und schätze meine Wahrscheinlichkeit da eigentlich hoch ein.

[25:42] Marc:

Das ist gemein, weil du musstest jetzt gerade sprechen und ich konnte parallel einen Taschenrechner bemühen.

[25:46] Christina Valdini:

Du hast es ausgerechnet.

[25:49] Marc:

Also jetzt aus der Gegenperspektive gesprochen, der Klagewert für die Klägerin wäre in diesem Beispiel 512.000 Euro. Also eine Million mal 0,8 mal 0,8 mal 0,8. Da sieht man ganz schön, dass es immer wieder abschmelzen muss, weil das alles miteinander multipliziert wird. Und das entspreche dann ja auch nicht dem intuitiven Bauchgefühl zu sagen, ja gut, dann haben wir irgendwie 80 Prozent Gewinnwahrscheinlichkeit, wie man das jetzt so als Anwalt und Mandant denken würde, beziehungsweise andersrum, je nachdem, ob du das als Kläger oder Beklagte siehst, aber man kommt hier so Pi mal Daumen bei 50 Prozent raus am Ende des Tages. Das noch anschaulichere Beispiel wäre, wenn man es mal andersrum dreht, wir sind Kläger, drei Fragen, 50 Prozent, dann hast du die Millionen, durch zwei sind eine halbe, durch zwei sind 250, durch zwei sind 125.000, also da wäre der Claim eigentlich nur 125.000 Euro wert in dem Beispiel und intuitiv hättest du gesagt, ja bei 50-50 muss doch eine halbe Mio sein, aber wenn es eben mehrfach 50-50 ist, dann hast du eben dieses Problem. Da könnte man jetzt lange drüber diskutieren. Ist es eigentlich sozusagen präzise genug? Nein, kann es wahrscheinlich gar nicht sein. Du hast auch kein Big Data im Hintergrund als Datengrundlage, aber du hast natürlich ein Steuerungsinstrument, gerade auch in Richtung Gegenseite, weil das kann man ja teilweise sogar transparent spielen, denn für die Gegenseite sieht das Problem ja ähnlich aus. Und du hast ein Steuerungsinstrument hinsichtlich deiner Mandantschaft, oder?

[27:18] Christina Valdini:

Ja, ganz genau. Das ist ein Punkt. Tatsächlich ist es natürlich auch so, dass dieses Instrument auch Schwächen hat, weil wie du es eben ja schon in einem Beispiel verdeutlicht hast, es kommt natürlich auch darauf an, wie viele Entscheidungsknotenpunkte ich habe und wie viele Mal ich aufsummiere rein mathematisch. Es wird ja immer geringer. Das heißt, wenn ich jetzt einen Fall mir anschau und relativ grobe Knotenpunkte nur mache, zulässig, unzulässig die Klage oder ob ich sage, naja, bei der Zulässigkeit gibt es auch drei Aspekte und die wiederum alle benenne, dann bekomme ich natürlich deutlich geringere Wahrscheinlichkeiten. Das muss man in Betracht ziehen, dass man damit natürlich das Ganze auch manipulieren kann, je nachdem, wie fein ich es aufgliedere. Das muss man im Hinterkopf behalten und natürlich, dass diese Zahlen ein Stück weit halt auch gewählt sind. Man muss sich da festlegen. Kann natürlich auch schnell mal 75 sein und kann auch mal 85 sein. Wo legt man sich jetzt fest? dass man damit das auch beeinträchtigt. Deswegen sind diese Zahlen alles andere als absolut. Aber sie helfen eben, um eine erste Einschätzung zu geben, die dann doch ein bisschen mehr Aussagegehalt hat als, naja, wir glauben, wir haben ganz gute Chancen. Das muss man sagen. Und das ist auch was, was tatsächlich nach meiner Erfahrung bei den Mandanten auch überhaupt nicht negativ ankommt, wenn wir sagen. Euch muss bewusst sein, wir haben hier folgende Assumptions aufgestellt. Wir sind davon ausgegangen, wir können das auch beweisen. Das ist ja bei uns in der Prozessführung ein Riesenthema. Was können wir denn beweisen? Wofür haben wir gute Zeugen oder haben wir die richtigen Dokumente? Wir sind davon ausgegangen, die Zeugen können das dann auch tatsächlich sagen oder so. Also das sind natürlich auch alles Annahmen, die sich nicht unbedingt bewahrheiten müssen im Prozess später und dementsprechend das Ergebnis natürlich auch nochmal verschieben können. Aber das ist tatsächlich was, was die Mandanten nicht stört oder wo sie deshalb nicht sagen, dass das Ganze jetzt weniger wert ist, sondern die sagen, das kennen wir schon, damit arbeiten wir natürlich tagtäglich auch in unserer Praxis. Wir müssen immer mit Annahmen arbeiten, aber trotzdem, wenn ich erstmal Zahlen zur Hand habe, das hilft mir oder das hilft meinem Vorstand. Das ist tatsächlich das, was gerade Nicht-Juristen oft deutlich greifbarer finden als das, was wir sonst im Rahmen von irgendwelchen Erstgutachten oder so verschriftlichen können.

[29:33] Marc:

Vielleicht ein kurzer Plug dazu, dann könnt ihr nachhören, dass das stimmt. Wir hatten hier vor einigen Monaten eine Juristin der Munich Reh sitzen, die beschrieben hat, dass während der Wildfire in den USA, die es vor einiger Zeit gab, die einzige Aufgabe darin bestand am Ende in relativ kurzer Zeit eine belastbare Assumption zu haben in Form einer Zahl für den Vorstand. Weil der muss halt einfach nur wissen, wie hoch ist das Risiko und müssen wir vielleicht hier irgendwie eine Gewinnwarnung sogar aussprechen etc. Pp. also die entsprechenden Handlungsfolgen also Unternehmen brauchen genau das es ist so, kann man da nochmal nachhören, gut sozusagen zum Abschluss des Podcasts fragen wir hier häufig, hey wie sieht es aus wenn man das interessant fand, wenn man dich vielleicht sympathisch fand kann man bei euch mitarbeiten, das frage ich auch dich natürlich gerne und mich würde aber auch noch interessieren weil wir jetzt auch so ein bisschen über die, letzten zehn Jahre als Rechtsanwältin aus deiner Perspektive gesprochen haben. Was hat sich verändert und worauf kommt es heute vielleicht auch noch ein kleines bisschen mehr an als früher, wenn man in diesen schönen Beruf startet?

[30:41] Christina Valdini:

Ja, zwei Teile deiner Frage. Ich fange mal mit dem ersten an. Kann man bei uns mitarbeiten? Ja, kann man, sehr, sehr gerne. Wir haben regelmäßig wissenschaftliche Mitarbeiter bei uns mit im Team. Wir haben aktuell einen Praktikanten im Team, wir haben Referendare im Team, sowohl in der Anwalts- als auch in der Wahlstation. Wir freuen uns sehr über Mitarbeit und ich glaube, das ist auch ein Bereich, also erstens ist er sowieso wahnsinnig spannend, finde ich, aber er ist auch einer, der sich sehr gut anbietet, weil er sehr ausbildungsrelevant ist, weil wir machen natürlich sehr, sehr klassisch Jura, habe ich ja schon ein paar Mal gesagt heute und dementsprechend ist das auch was, wo man. Würde ich sagen, immer direkt was mit anfangen kann, wo man gut mit einsteigen kann. Und wo man tatsächlich einen guten Einblick dahin bekommt, wie auch nachher das Anwaltsleben so aussieht, die von der Sachverhaltsermittlung über Rechtsfragen, über auch mal Präsentationen zu besonderen Themen, machen auch meist, wie gesagt, so kleine Sachvorträge mal bei uns im Lunch. Also es ist sehr bunt und vielfältig und natürlich auch gucken wir auch immer, dass die Leute bei uns zu Gerichtsverhandlungen mitgehen können. Das können wir zum Glück eigentlich in jeder Station wahr machen, weil wir halt auch Massenverfahren machen. Da hat man ja immer eine große Anzahl von Prozessen, sodass man auch da einen guten Einblick bekommt. Und ja, wir freuen uns immer über Interesse und Bewerbung, also sehr, sehr gerne. Und dann zu deiner zweiten Frage, was hat sich eigentlich getan in den letzten Jahren? Wie sind die Anforderungen? Wie haben sich die gewandelt? Interessant, natürlich zwingend. Ich meine, ich weiß, du bist da sicherlich noch deutlich mehr im Thema als ich vom Schwerpunkt, aber natürlich hat sich viel getan oder tut sich aktuell auch ganz viel über KI-Automatisierung und man muss sagen, dass uns das auch vor neue Herausforderungen stellt. Ganz klar, weil die Ausbildung, die ja auch Teil meiner Aufgabe ist, mein Wissen oder die Art der Mandatsführung und Strategie an Kollegen weiterzugeben, die funktioniert nicht mehr so, wie sie funktioniert hat, als ich angefangen habe zu arbeiten. Weil natürlich noch ganz viel, dann schreibt man die E-Mail und dann schreibt man sie noch fünfmal um und dann macht man erstmal so einen ersten Draft und das ist natürlich was, wo einem durch KI schon ganz viel abgenommen wird, was man auch nutzen muss, weil es einem natürlich unheimlich hilft und gleichzeitig einen für die Herausforderung stellt. Man muss natürlich trotzdem noch so ausgebildet werden, dass man selber noch der Herr über die KI ist und entscheiden kann, ob das, was einem die KI da auswirft, auch tatsächlich stimmig ist. Das sind Eigenschaften, wie dass man einfach auch weiterhin selbstständig über Fälle, Probleme nachdenkt, dass man ein Gespür dafür bekommt, wie man bestimmte Sachen formuliert und dass man vor allem auch nicht aufhört, trotz KI-Unterstützung die Sachen auch zu überprüfen und zu schauen, ergibt das so wirklich Sinn? Normen nachschlägt, die klassischen Beispiele, wo die KI irgendwelche Fälle sich ausdenkt, dass man das überprüft, dass das halt ein Punkt wird, der nochmal wichtiger ist. Und dann aber tatsächlich jetzt so die neue Herausforderung auch für uns ist, da sind wir ehrlicherweise genauso im Learning, glaube ich, wie auch die Berufseinsteiger. Wie bekomme ich eigentlich das bestmögliche Ergebnisse mit den neuen Instrumenten, die ich zur Verfügung gestellt bekomme, ja.

[34:12] Marc:

Da würde ich auch nochmal so einen kleinen Aufruf hier in die Bubble ganz gerne starten wollen. Ich glaube, das ist ein Thema, diese Ausbildung zum abrechenbaren Associate, würde ich das mal nennen, weil es ja auch so, dass die Mandantinnen sagen, hör mal, das ist eine Standard-KI-Aufgabe, da wollen wir jetzt nicht für bezahlen. Das gibt es, glaube ich, allen im Markt so, das ist auch sehr nachvollziehbar. Aber dass das gerade so eines der größten Probleme ist und dass wir jetzt sagen könnten, ja gut, das ist aber vielleicht auch nur ein Kanzleiproblem, aber wir werden das spiegelbildlich in allen anderen juristischen Berufen ja genauso sehen. Und auch in allen anderen Professionen, die nicht juristisch sind. Also wie kommt man sozusagen über diese Schwelle, die uns KI jetzt abnehmen kann, wenn man Berufseinsteiger in einem neuen Job ist? Ausnahme sind wahrscheinlich das Handwerk, wo du sagst, okay, da hat KI einfach nicht so einen Impact, das ist halt ein White-Collar-Thema gerade. Wenn ihr da gute Ideen habt, wenn ihr da gute Konzepte gehört habt, schreibt uns das gerne auch einfach mal. Wir würden uns da gerne hier im Podcast weiter mit beschäftigen und zu austauschen. Und Christina, dir gilt mein ganz besonderer Dank heute. Das hat viel Freude gemacht. Und ich glaube, wir haben viele Kreise geschlossen von indirekten Verbindungen, die wir schon miteinander hatten. Und schön, dass wir dich hier im Podcast ein kleines bisschen porträtieren konnten.

[35:26] Christina Valdini:

Ja, vielen Dank. Herzlichen Dank, dass ich da sein durfte, Marc. Hat viel Spaß gemacht.

[35:29] Marc:

Ebenso. Ciao.

[35:30] Christina Valdini:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von DLA Piper



Generiert von IMR Podcast • 2.2.2026