



IMR348: Nastasja Bührmann

IMR348: Vielfalt von M&A-Transaktionen, Überraschungen in der Inbox, hybrider LL.M. in Turin,
Fähigkeiten als Projektmanager, Jurastudium ohne Vorprägung

Episode 348 | Gäste: Nastasja Bührmann | Arbeitgeber: Herbert Smith Freehills Kramer | Veröffentlicht:
19.1.2026

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen aus dem schönen Düsseldorf zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht mit Nastasia Böhmann. Hallo.

[00:18] Nastasja Bührmann:

Hallo, vielen Dank, dass ich da sein darf.

[00:20] Marc:

Danke, dass du im Podcast hier bei uns dabei bist. Du hast mir gerade im Vorfeld verraten, ich versuche immer so ein bisschen so ein Funfact hier am Anfang der Folge reinzubringen, dass du in der Kanzlei den Rufnamen Nasti hast.

[00:30] Nastasja Bührmann:

Ja genau, das ist richtig.

[00:31] Marc:

Okay, das ist auch einfacher zu merken und wenn ihr ein Takeaway dieser Folge habt, dann ist das schon mal das.

[00:36] Nastasja Bührmann:

Ja, definitiv.

[00:38] Marc:

Cool. Aber wir fangen ganz vorne an. Irgendwann Jura studiert. Wie kam es dazu?

[00:43] Nastasja Bührmann:

Genau. Also ich habe mich... Ich glaube, ich habe schon in der achten Klasse, wenn ich mich richtig erinnere, damals hieß es glaube ich noch Girls0027 Day, heute ist es der Future Day, bei einem Anwalt bei uns im Dorf den Girls0027 Day gemacht und es waren auch mal zwei Mütter von zwei Mitschülerinnen aus meiner Klasse bei uns und haben quasi über ihren Beruf als Anwältin gesprochen und dann habe ich auch mein Betriebspraktikum in der zehnten Klasse dann beim örtlichen Amtsgericht gemacht, Und irgendwie war dann immer so eine Faszination dafür da, Jura zu studieren, aber gar nicht wegen des Jurastudiums, sondern wegen des beruflichen Bildes, also Richterin, Anwältin, Staatsanwältin. Und mir war irgendwie persönlich immer wichtig, dass wenn ich etwas studiere, dann studiere ich etwas, wo ich auch klare Berufsbilder vor Augen habe und ich genau weiß, auf was für ein Ziel ich hinarbeiten kann.

[01:39] Marc:

Das ist natürlich Musik in meinen Ohren, wenn wir hier verschiedenste Berufsbilder vorstellen. Wunderschön, danke.

[01:46] Nastasja Bührmann:

Für mich war das immer auch mit einer gewissen Sicherheit verbunden, dass ich etwas, dass ich quasi auf einen klaren Beruf zusteuere, wie eine Ausbildung und gar nicht unbedingt einen rein akademischen Werdegang hin machen will, einfach etwas studiere, was mich jetzt fachlich interessiert, mir aber auch eine sehr klare berufliche Perspektive gibt.

[02:04] Marc:

Also wer das Jurastudium aufgreift, weil er das Studium an sich so toll findet, der melde sich bitte mal bei mir, mit dem würde ich mal gerne sprechen. Ich glaube, den meisten Leuten geht es ja so, dass die dann nachher ein ganz gutes Zielbild haben.

[02:35] Nastasja Bührmann:

Ich hatte gar keine Vorstellung, ehrlicherweise, wie das Jurastudium abläuft und hatte dann wahrscheinlich einfach Glück, dass es mir gefallen hat und ich es über all die Jahre dann durchgezogen habe und es mir auch Spaß gemacht hat. Ich würde es tatsächlich, und das sagen sehr viele, nicht. Ich würde es immer wieder machen.

[02:51] Marc:

Du hast wo studiert?

[02:52] Nastasja Bührmann:

In Münster.

[02:53] Marc:

Kommst du aus der Gegend?

[02:54] Nastasja Bührmann:

Ich komme aus der Nähe von Oldenburg, das ist so zwei Stunden mit dem Auto von Münster entfernt und wir waren damals auf der, ich glaube das war so ein, beim Hochschultag sind wir in der Oberstufe mit der Schule nach Münster gefahren und dann habe ich mir die Jura-Fakultät angeguckt, weil das so ein Tag der offenen Tür im Prinzip war. Münster stand auch in den Rankings gut da. Münster war nicht zu weit weg von zu Hause, aber auch noch weit genug weg. Auch nicht zu nah dran. Genau, nicht zu nah dran. Also weit genug weg und nicht zu nah dran. Und dann hatte ich mich relativ schnell auf Münster auch festgelegt als Uni und habe es auch nie bereut. Also es ist eine super tolle Studentenstadt.

[03:31] Marc:

Hast du denn dann so den kleinen Schock bekommen, als du gemerkt hast, wie das Jurastudium abläuft? Oder hast du dich relativ schnell eingefunden?

[03:39] Natasja Bührmann:

Das ist eine sehr schwere Frage. Es war sehr, sehr anders, aber es hat nicht zu so einem Schock geführt, dass ich dann gesagt habe, ich breche das ja alles ab. Also so sehr hat es mich dann nicht schockiert, sondern man hat sich dann angefangen anzupassen. Und man hat seinen Lernstil von der Schule zum Jurastudium einfach dann nach und nach angepasst. Und nach den ersten zwei, drei Semestern wusste man dann ja, wie man sich auf eine Juraklausur in Deutschland vorbereitet.

[04:06] Marc:

Ja, also du hattest zumindest jetzt nicht irgendwie familiäre Vorprägungen dahingehend oder so?

[04:10] Natasja Bührmann:

Überhaupt gar nicht. Also meine Mutter arbeitet im Einzelhandel, mein Vater ist Gastronom. Ich habe kein juristisches Vorbild in meiner Familie, aber wiederum haben meine Eltern mir sicherlich Charaktereigenschaften mit auf den Weg gegeben, ohne die ich heute nicht Gast in diesem Podcast wäre.

[04:31] Marc:

Oh, jetzt machst du aber ein interessantes Themenfeld auf. Welche sind denn das?

[04:34] Natasja Bührmann:

Puh, also ich glaube, mütterlicherseits auf jeden Fall Fleiß, Ehrgeiz und von meinem Vater dieses sehr kommunikativ sein, extrovertiert sein und eine gewisse Lockerheit mitbringen. Ich glaube, das sind so zwei Komponenten, die mich da sehr geformt haben.

[04:54] Marc:

Dann unbekannterweise liebe Grüße an deine Eltern an dieser Stelle, falls sie reinhören.

[04:58] Natasja Bührmann:

Ja, liebe Grüße auch von mir und danke.

[05:02] Marc:

Schau, das ist doch nett. Ja, cool. Und wie ist dann dein Augenmerk sozusagen darauf gefallen, Anwältin werden zu wollen und nicht beispielsweise Staatsanwältin, Richterin?

[05:13] Natasja Bührmann:

Also ich habe während des Studiums, weil wir auch diese Pflichtpraktika machen müssen, habe ich sechs Wochen in der Großkanzlei gearbeitet und habe mir das mal angeguckt. Und mir hat einfach immer gefallen, dass man in so einem großen Team arbeitet, dass man jeden Tag irgendwie mit seinen Kollegen im Austausch ist, viel kommuniziert. Und ich habe dann im Referendariat natürlich mir auch die Rolle des Richters und die des Staatsanwalts angeguckt. Ich fand zum Beispiel, obwohl ich vorher gar keine Lust auf Strafrecht hatte, fand ich irgendwie die Staatsanwaltschaft total cool, weil man dann ja die Sitzungsvertretung und so gemacht hat. Ich war mir aber nie sicher, ob es für mich, ob es zu mir als Menschen passt, so diese alltägliche Arbeit. Nicht unbedingt nur diese Sitzungsvertretung oder die Sitzung, die man als Richter dann hat, die Verhandlungen, sondern man sitzt dann ja schon auch sehr viel in seinem Büro und arbeitet den ganzen Tag mit Akten ab. Ich will denen gar nicht unrecht tun. Ich weiß noch nicht, ob es zu mir als Menschen so gepasst hat.

[06:13] Marc:

Ich fand das auch. Ich finde Jura ist an vielen Stellen ein relativ einsamer Job und es gibt, weil man viel vorne im Computer sitzt einfach oder vor einer Akte und es gibt aber ganz unterschiedliche Arten, das habe ich in den jetzt hier 300 plus Folgen glaube ich auch einfach gelernt, es gibt unterschiedliche Arten von Kommunikation, die Menschen irgendwie zufrieden stellt, dass sie sozusagen nicht den Eindruck haben alleine zu sein. Also zum einen gibt es Menschen, die brauchen mehr oder weniger sozialen Austausch, aber ich kenne auch Richterinnen, die sagen, du, ich habe doch einmal die Woche Sitzungsdienst, das ist doch das pure Leben, da muss ich die Zeugen befragen und habe so viel Austausch mit anderen Menschen, wo ich sagen würde, naja, du leitest eine Hauptverhandlung, es gibt ein Hierarchieverhältnis, das ist eine andere Art von Austausch, als ich die persönlich als Mensch brauche, das reicht denen dann aber komplett. Und dann sagen die, ja, wir haben Kammer und Sitzungen und Besprechungen und so weiter, aber du meinst eine andere Art von Austausch, du meinst so das irgendwie offene Bürotür im Team auf einem Fall zusammenarbeiten.

[07:12] Nastasja Bührmann:

Ganz genau und das ist ja auch irgendwie das, was es so irgendwie diese Dynamik, die dieses Team, diese Teamarbeit mitbringt. Ich würde auch sagen, ich weiß nicht, ob das jetzt nur auf mein Rechtsgebiet zutrifft, aber es ist sicherlich in der Großkanzlei in allen Rechtsgebieten so, es ist irgendwie ein Teamsport und, Das macht dann auch irgendwie diese Arbeit, so stressig sie auch sein mag manchmal und zeitintensiv macht dann doch Spaß, weil man es im Team macht, aber das ist natürlich eine persönliche Präferenz von mir.

[07:44] Marc:

Gut, du warst dann damals im Studium bei einer Wirtschaftskanzlei, nicht bei HSF Kramer, sondern bei einer anderen.

[07:50] Nastasja Bührmann:

Genau.

[07:51] Marc:

Warst dann aber ja doch dafür, dass du damals vorm ersten Staatsexamen standest, auch in deinem weiteren Werdegang schon immer so ganz gut eingebunden, nenne ich das mal in Anführungszeichen, in die Kanzlei-Welt. Hast dann noch ein bisschen mehr gemacht in dem Zusammenhang.

[08:04] Nastasja Bührmann:

Genau, also mein erstes Praktikum war tatsächlich im Kartellrecht und dann habe ich aber meinen Schwerpunkt im Gesellschaftsrecht gemacht, wie das halt so ist, man guckt dann ja auch, wenn man sich seinen Schwerpunkt aussucht, vielleicht auch, wie so die Noten im Schwerpunkt vergeben werden und die gesellschaftsrechtlichen Kombinationen waren da ganz gut bei uns an der Uni und attraktiv, dann habe ich mich dafür entschieden.

[08:28] Marc:

Lustig, was für triviale Gründe es manchmal so ist.

[08:31] Nastasja Bührmann:

Und ich habe auch an einem gesellschaftsrechtlichen Lehrstuhl an der Universität Münster bei Prof. Dr. Senger gearbeitet und hatte also so eine leichte gesellschaftsrechtliche Vorprägung schon im Studium, dann auch mit dem Schwerpunkt und dann wollte ich aber unbedingt nochmal, bevor ich in das Repetitorium gehe und mich aufs erste Examen vorbereite, dann sozusagen das aus dem Schwerpunkt nochmal mitnehmen und auch nochmal ein freiwilliges Praktikum im Corporate M&A bei einer Großkanzlei machen. Und das hat mich dann im Vergleich zu meinem kartellrechtlichen Praktikum ein paar Jahre zuvor irgendwie nochmal mehr abgeholt und dann hatte ich mich eigentlich schon irgendwie festgelegt, dass das so mein Weg wird.

[09:12] Marc:

Was hat dich denn da abgeholt?

[09:14] Natasja Bührmann:

Ich glaube, damals war es, glaube ich, eher so, ich hatte natürlich schon dann so ein bisschen Vorkenntnisse durch den Schwerpunkt. Und dann fiel mir vieles irgendwie in dem Praktikum damals dann auch leicht. Ich habe Dinge besser verstanden, weil ich halt eben schon die Inhalte aus den universitären Vorlesungen dann hatte. Und vielleicht hat mich das dann einfach in dem Moment mehr überzeugt, weil ich dann irgendwie mit der Materie schon bei der Arbeit mehr anfangen konnte. Aber es hätte natürlich auch komplett anders laufen können. Hätte ich im Schwerpunkt vielleicht was ganz anderes gemacht, zum Beispiel IP und ich hätte dann ein Praktikum in der Kanzlei mit IP-Schwerpunkt gemacht, dann wäre ich vielleicht heute IP-Anwältin, wer weiß es schon.

[09:54] Marc:

Ja, so ist es dann schon mal. Gut, dann ging es auf dein Examen zu und dann ging es wie weiter bei dir?

[10:01] Natasja Bührmann:

Also ich habe die schriftlichen Klausuren gemacht und dann hatte ich irgendwie Lust auf einen Tapetenwechsel zwischen den schriftlichen und der mündlichen Prüfung und hatte irgendwie Lust nochmal ein, zwei Tage die Woche bei einer Großkanzlei als wissenschaftliche Mitarbeiterin zu arbeiten und hatte dann gemerkt, dass es bei HSF Kramer die Möglichkeit gibt, auch schon vor der mündlichen Prüfung einzusteigen als wissenschaftliche Mitarbeiterin und habe mich dann damals hier beworben. Und witzigerweise hat mich dann die HRlerin bei HSF Kramer irgendwie wiedererkannt, weil sie zuvor bei der Kanzlei war, wo ich mein Praktikum gemacht hatte.

[10:38] Marc:

Ach lustig.

[10:39] Natasja Bührmann:

Und dann ging alles ganz schnell und dann war ich hier.

[10:42] Marc:

Das ist übrigens das, was man mit Netzwerk meint. Also nicht fünfmal die Woche auf LinkedIn posten und 200 Kontaktanfragen notwendigerweise senden an Menschen, die man nicht kennt, sondern halt einfach rausgehen, mehr oder weniger zufällig auch mal Menschen kennenlernen und dann so.

[10:56] Natasja Bührmann:

Auf eine sehr natürliche Art und Weise wahrscheinlich.

[10:58] Marc:

Genau, auf eine natürliche Art und Weise einfach dann, naja, du wirst auch sicherlich sonst ja überzeugt haben, das hätte man nicht eingestellt, aber halt einfach schon mal jemanden kennen, der dann direkt sagt, oh, das ist für uns auch eine tolle Chance, die Person sozusagen direkt einzusacken, in Anführungszeichen. So läuft es dann nun mal häufig.

[11:15] Natasja Bührmann:

Genau.

[11:16] Marc:

Okay, dann war dein erstes Examen in der Tasche, dein Job war gesichert. Du wolltest dann aber nochmal, hast du mir im Vorgespräch erzählt, ein LLM machen.

[11:25] Natasja Bührmann:

Genau, also irgendwie hatte ich nach dem 2, also mein Werdegang verlief halt irgendwie sehr straight immer. Also ich habe mit 18, also G8, also nach zwölf Jahren Abi gemacht. Wusste ja immer, ich will Jura studieren, habe sofort Jura studiert, habe kein Erasmus-Semester gemacht und bin nach dem ersten Examen ja auch direkt ins Referendariat übergegangen. Und dann nach dem zweiten Staatsexamen war für mich dann der Punkt zu sagen, ich entschleunige.

[11:51] Marc:

Achso, das war nach dem zweiten?

[11:52] Natasja Bührmann:

Das war nach dem zweiten Examen. Ich habe mein LLM nach dem zweiten Examen gemacht. Das hat alles sicherlich seine Vor- und Nachteile. Ich habe es als großen Vorteil empfunden, diesen LLM zu machen, wenn man schon alles hinter sich hat. Ich wusste einfach, ich mache diesen LLM und wenn ich wieder komme, dann habe ich nicht mehr dieses zweite Staatsexamen oder dieses zweijährige Referendariat vor mir. Und das war dann für mich so ein Grund zu sagen, nach dem zweiten Staatsexamen, ich entschleunige mal ein bisschen meinen Werdegang. Und ich wollte auf der einen Seite weiter in der Kanzlei arbeiten, weil mir die Arbeit und die Tätigkeit Spaß gemacht hat. Ich wollte aber auch diesen LLM machen. Und über eine Freundin bin ich auf ein Masterprogramm in Turin aufmerksam geworden, der es ermöglicht, dieses Programm hybrid zu machen. Also ich konnte die Hälfte online machen und drei Monate aber auch vor Ort in Turin dann sein. Und das war eine extrem tolle Zeit. Das war so ein bisschen das Erasmus-Semester, das ich hatte. Und die Klasse war unfassbar divers, weil das ein Masterprogramm ist von einer Unterorganisation der United Nations, die sich vor allem an Studenten und Young Professionals in Entwicklungsländern richtet. Und dadurch waren wir in der Klasse irgendwie drei Europäer, aber 17 Afrikaner, Lateinamerikaner, Asiaten. Und das hat eine unfassbar tolle Diversität und Einblicke mit sich gebracht.

[13:15] Marc:

Sehr schön. Dann hast du deine Masterarbeit hier geschrieben?

[13:18] Natasja Bührmann:

Genau, die habe ich dann wieder parallel zu meiner Arbeit hier geschrieben und dann war ich durch mit meiner Masterarbeit und dann hat sich die Möglichkeit ergeben, als Rechtsanwältin dann hier einzusteigen.

[13:28] Marc:

Und da machst du Corporate & M&A?

[13:31] Natasja Bührmann:

Genau, ich mache Corporate & M&A hier.

[13:32] Marc:

Was ist denn das? Also wir haben das schon häufig im Podcast besprochen, aber ich finde, man kann es nicht oft genug sagen, weil es ist halt doch irgendwie mehr als der Unternehmenskauf.

[13:41] Nastasja Bührmann:

Genau, also wie der Name das ja schon sagt, setzt sich das ja so ein bisschen, unsere Tätigkeit ist so in zwei Elemente zusammen. Also ein Element ist sicherlich die klassische gesellschaftsrechtliche Beratung und das zweite Element wäre halt die Beratung unserer Mandanten eben bei Transaktionen oder Unternehmensrestrukturierung.

[14:00] Marc:

Was muss man sich darunter oder was kann man sich darunter konkret vorstellen? Hast du ein Beispiel?

[14:05] Nastasja Bührmann:

Ja, also wir haben, also es ist gar nicht so lange her, wir hatten ein sehr großes Projekt, da haben wir ein deutsches DAX-Unternehmen beraten und so ein Prozess fängt immer damit an, dass man einen, so nennt man das, einen Due Diligence-Bericht schreibt. Wir müssen ja unserer Mandantin erklären, was die Zielgesellschaft, also das, was sie kaufen will, was für Risiken da drin stecken, weil man kauft ja nicht die Katze im Sack.

[14:30] Marc:

Okay, ich denke mir irgendwas aus, wie immer hier im Podcast. Ich weiß nicht, um wen es geht. Ich erfinde jetzt einfach irgendwas. Und wenn ihr mir nachher sagt, dass das, was ich jetzt gerade zufällig erfunden habe, eure Mandantin ist, müssen wir es wieder rauschneiden. Also ich denke mal jetzt irgendwie, keine Ahnung, ich musste gerade irgendwie bei irgendwas, was du gesagt hast, an Air Berlin denken. Die gibt es nicht mehr. Also eine Airline damals, deswegen lassen wir es mal im Airline-Umfeld einfach spielen. Ja, es ist irgendeine Airline, so eine Airline macht alles mögliche. Jeder kann sich jetzt hier so eine eigene Airline überlegen, die man hier einsetzt und die hat natürlich neben Flugzeugen auch irgendwie Operations, die hat ganz viele Leute, die hat heutzutage irgendwie technische Infrastruktur, die hat vielleicht einen Venture-Arm, die macht irgendwas mit KI im Jahre 2025 und die entscheidet sich jetzt, ich versuche es nur plastischer zu machen, die entscheidet sich jetzt, irgendein anderes, kleineres Unternehmen zu kaufen, weil sie das irgendwie sinnvoll in ihrem Betrieb nutzen kann, wenn es ihr gehört. Das ist so das Setup, ne?

[15:29] Nastasja Bührmann:

Genau, so kann man sich das vorstellen.

[15:31] Marc:

Ja, dann kriegt ihr irgendwann Anruf von einem großen Unternehmen, von der Airline und dann heißt es hier, pass mal auf, wir haben da jemanden ins Auge gefasst, guckt euch die doch mal für uns an. Muss man sich das so vorstellen?

[15:41] Nastasja Bührmann:

Ja, so kann man sich das grob vorstellen, ja. Du sprichst ja jetzt gerade von der Branche Aviation, Airline. Es ist jetzt nicht so, als würden wir immer nur in diesem Bereich arbeiten. Jede Transaktion, zumindest habe ich es bislang so erlebt, bringt eine andere Branche mit sich. Und das bedeutet auch, wir müssen uns mit der Mandantin abstimmen, bevor wir einfach loslegen, uns die Zielgesellschaft anzusehen, die erworben werden soll. Was ist eigentlich für unsere Mandantin wichtig? Was sind ihre wirtschaftlichen Interessen? Und das kann von Branche zu Branche einfach komplett unterschiedlich sein. Ich hatte da noch ein Beispiel im Kopf, da ging es um eine Zielgesellschaft aus der IT-Branche und uns ist dann so am Anfang aufgefallen, ja okay, die Kundenverträge dieser Zielgesellschaft haben irgendwie alle nur eine Laufzeit nur noch von einem Jahr und normalerweise würden wir unserer Mandantin dann sagen, das ist ein Risiko, weil du erwirbst ja etwas, wo du keine langfristigen gesicherten Vertragsbeziehungen hast. Dann sagt die Mandantin, aber ja gut, das ist in der IT-Branche einfach so üblich. Das ist dann ja kein Risiko und deswegen müssen wir immer im Vorfeld schon mal mit der Mandantin die Parameter abstimmen. Was sind ihre Risiken und was sind ihre wirtschaftlichen Interessen? Und dann fangen wir an, Verträge zu prüfen etc. Und können das dann auch gezielt prüfen nach den Bedürfnissen unserer Mandantin und was für sie wichtig ist.

[17:03] Marc:

Und das mündet dann in einem gewissen Report?

[17:05] Natasja Bührmann:

Genau, wir schreiben einen ganz großen Report und der setzt sich nicht nur zusammen aus dem Corporate-Teil, den wir uns angucken, sondern das wird auch mit der Mandantin im Vorfeld abgestimmt, was für sie dann wichtig ist. Es kann sein, dass wir dann auf jeden Fall auch unsere Tax-Leute mit reinnehmen müssen, also Steuerrecht, Arbeitsrecht ist eigentlich auch immer ein Thema bei einer DD, Real Estate, Regulierung, Kartellrecht, die Kollegen müssen wir immer einbinden und wir... Bilden halt die Schnittstelle zu der Mandantin und das macht mir irgendwie auch so Spaß an dem Job, weil wir auf der einen Seite selber juristisch arbeiten, aber auf der anderen Seite auch viel kommunizieren müssen, die Kollegen aus anderen Teams oder auch aus Büros in anderen Ländern einbinden müssen, je nachdem, ob die Transaktion nicht auch grenzüberschreitend ist und andere Jurisdiktionen betroffen sind. Dafür haben wir dann ja auch unser weltweites Netzwerk. Und wir gucken uns da nicht nur unsere eigenen Inhalte an, sondern eben auch die Inhalte der anderen Rechtsgebiete. Und wir müssen sie verstehen, wir müssen Rückfragen an die Kollegen stellen, weil wir diejenigen sind, die die Risiken und Probleme der Mandantin gegenüber transportieren müssen.

[18:16] Marc:

In meiner allerersten Vorlesung vor ein paar Jahren zu viel, hat neben dem dummen Spruch, schauen Sie mal links, schauen Sie mal rechts, die Leute werden Taxifahrer statistisch gesehen, was noch nie gestimmt hat, jedenfalls nicht in den letzten 20 Jahren, wenn man Jura studiert hat. Einer der Professoren gesagt, passen Sie mal auf, Jura ist wie so ein Mosaik. Sie stehen am Anfang ganz nah dran, entdecken so ein kleines Stückchen und je weiter Sie kommen in Ihrer Karriere oder auch in einem Sachverhalt, deswegen erwähne ich das an der Stelle gerade, desto eher haben Sie die Möglichkeit zurückzutreten und dann ergibt sich aus den vielen Einzelstücken so ein Gesamtbild. Das, was du gerade beschrieben hast, ist ziemlich genau das. Du denkst doch am Anfang irgendwie, okay, ich weiß so ganz grob, worum es geht. Siegesellschaft, du hast gerade gesagt, ein IT-Unternehmen.

[18:59] Natasja Bührmann:

Kann sein, ja.

[19:00] Marc:

Ja, also jetzt bleiben wir einfach bei einem konkreten Beispiel irgendwie, damit man sich was darunter vorstellen kann. Also ich kombiniere mal die beiden Beispiele. Unsere Fluggesellschaft will ein kleines IT-Unternehmen kaufen, so ein Mittelständler und dann denkt man sich, okay, habe ich vielleicht schon mal gehört, was ein IT-Unternehmen macht, aber dann haben die vielleicht, wie du gerade sagst, regulatorische Themen, die haben eigene Immobilien oder die haben die gemietet und dann muss man das Ganze ja irgendwie bewerten. Und am Ende des Prozesses steht dann so ein umfänglicheres Bild davon, was denn dieses Unternehmen eigentlich genau macht und damit ja auch, und was es für Verträge hat und damit auch für die Mandantin, was am Ende des Tages, was es wert ist.

[19:35] Natasja Bührmann:

Ja, auf jeden Fall. Und vielleicht auch für die Zuhörer ganz witzig. Also im DD-Report ist es dann auch wirklich so, dass wir dann, ich glaube, einige Kanzleien machen es mit Ampeln. Bei uns sind es Thermometer. Wir markieren dann auch mit farblichen Thermometern so niedriges Risiko, mittleres Risiko, hohes Risiko. Und dann setzen wir dann im Report so Thermometer-Bilder ein und dann weiß die Mandantin direkt, ob es eine Red Flag ist oder nicht.

[20:02] Marc:

Ja, cool.

[20:02] Nastasja Bührmann:

Genau.

[20:03] Marc:

Das ist doch schön plastisch. Da kann man sich was darunter vorstellen.

[20:06] Nastasja Bührmann:

Genau.

[20:06] Marc:

Du hast dann gerade eben angesprochen, dass auch neben dem ganzen juristischen und du musst dann ja auch ziemlich viel verstehen, auch viel Verschiedenes, auch so kommunikative und koordinative Fähigkeiten einfach gefragt sind.

[20:19] Nastasja Bührmann:

Ja, auf jeden Fall, weil als M&A-Anwalt ist man irgendwie, man ist ja der Projektmanager von dieser Transaktion, weil man ja nicht nur seine eigenen Themen hat, sondern auch die anderen Themen sozusagen im Blick behalten muss und einbinden muss. Und am Ende des Tages muss der Report ja so aussehen, als wäre es aus einer Feder geschrieben und nicht von 50 verschiedenen Teams und Leuten. Und ja, sehr viel Kommunikation. Also ich habe das erlebt jetzt bei dem einem großen Projekt kürzlich, dass dann sozusagen, wenn es dann auf das Signing zugeht und es auch hektisch wird, dass eben sehr viel Kommunikation gefragt ist. Also ich stand eigentlich jeden Tag im Austausch und das, obwohl ich auch erst in meinem zweiten Jahr bin, mit der Rechtsabteilung unserer Mandantin, aber auch mit den Anwälten auf der Gegenseite. Weil wenn erstmal die Verhandlungen abgeschlossen sind und dieser Kaufvertrag steht, dann ist das ja noch nicht alles, weil zu diesem Kaufvertrag gehören ja zum Beispiel auch noch, in dem Fall waren es sogar 100 Anlagen. Und das ist dann ein Workstream, den darf dann auch, zumindest ist es bei uns so, eine jüngere Anwältin wie ich dann eigenverantwortlich mit noch einem Kollegen zusammenführen. Und das bedeutet dann auch, dass wir wieder viel kommunizieren müssen. Jede Anlage muss in eine finale Form gebracht werden. Da brauchen wir dann auch wieder die Unterstützung unserer Kollegen aus den anderen Teams. Dann muss ich mit denen telefonieren und die fragen, passt das so für euch? Warum passt es nicht? Wie können wir das irgendwie lösen? Dann muss ich mit den Anwälten der Gegenseite darüber sprechen, ob wir das nicht so und so machen können. Und das ist dann auch interessanterweise nicht immer nur ein Gegeneinander, gegeneinander, sondern wenn man auf ein Ziel hinarbeitet, Signing Date ist Freitag und wir haben Montag, dann müssen wir das bis Freitag jetzt gemeinsam irgendwie hinbekommen. Und das sind dann halt, dann sind ja die Verhandlungen schon bis zu einem bestimmten Zeitpunkt ja fast schon abgeschlossen. Und dann geht es nicht mehr darum, gegeneinander zu kämpfen, sondern dann geht es darum, auch so technische Dinge, die so ein Signing mit sich bringen, umzusetzen. Und da arbeiten wir dann ja auch mit der Verkäuferseite halt gemeinsam. Also die wollen ja für ihre Mandantin, dass das ganze Ding verkauft wird und wir wollen für unsere Mandantin, dass es gekauft wird. Das heißt, da ist dann gemeinsamer Nenner vorhanden und dann muss man das ja irgendwie technisch umsetzen.

[22:48] Marc:

Dann lass uns das nochmal abschließen. Also Signing ist dann sozusagen die Unterschrift unten drunter. Und dann gibt es noch, wenn man sich ja mal so ein bisschen umgehört hat in dem Bereich, so den dazu passenden Begriff des Closings.

[23:08] Nastasja Bührmann:

Ja, das stimmt. Wann überhaupt die Anteile übergehen sollen, weil es stehen ja vielleicht auch noch Genehmigungen von Behörden aus, Kartellfreigabe, Kaufpreiszahlung, vielleicht auch nicht ganz unwesentlich. Dann gibt es halt gewisse Closing-Actions und Closing-Bedingungen, die erfüllt werden müssen, damit dann das Closing eintreten kann. Signing und Closing können an einem Tag zusammenfallen. Signing und Closing kann aber auch über ein halbes Jahr auseinanderliegen. Eben wie komplex es ist.

[23:49] Marc:

In der Praxis fällt es meistens nicht genau zusammen.

[23:52] Nastasja Bührmann:

Bei kleineren Transaktionen ja, wenn es dann einfach nur um die Kaufpreiszahlung zum Beispiel geht. Aber eben je komplexer die Transaktion, desto länger kann Signing und Closing auseinanderfallen.

[24:05] Marc:

Okay, cool. Und sozusagen, dann gibt es doch ein bisschen so Nachbereitung, würde ich mal vermuten, nach dem Closing und dann beginnt es mehr oder weniger von vorne in einem neuen Mandat?

[24:16] Nastasja Bührmann:

Ja, also das kann so sein, das muss aber nicht so sein. Ich würde sagen, unser Arbeitsalltag ist super variabel und flexibel. Wenn ich weiß, ich habe jetzt die nächsten Monate so ein großes Projekt wie kürzlich vor mir, dann weiß ich, wie meine Arbeitstage ungefähr aussehen, weil da gibt es einfach üblicherweise Schritte, die aufeinander folgen und dann weiß man, was so passiert. Es gibt dann aber auch nach so einem Projekt Phasen, da kommt man morgens ins Büro und dann weiß man doch gar nicht, was der Tag irgendwie so mit sich bringt. Gestern zum Beispiel haben sich Kollegen aus London bei mir gemeldet, paar Stunden später dann ein anderer Kollege aus Tokio, weil die wiederum gerade eine Due Diligence bei einer Transaktion jeweils machen und unseren deutschen Input brauchen. Also wenn wir Arbeit an die anderen Kollegen aus anderen Büros geben, kann das ja auch genauso umgekehrt in unsere Richtung fallen.

[25:08] Marc:

Und da geht es nicht darum, irgendwie mehr Auslastung international zu schaffen, sondern da gibt es dann inhaltliche Anknüpfungspunkte, warum da mal ein deutscher Jurist drauf schauen soll.

[25:15] Nastasja Bührmann:

Genau, weil deren Transaktionen, also in dem Fall jetzt von unseren Londoner Kollegen oder jetzt den Kollegen aus Tokio, weil bei deren Transaktionen vielleicht... Es zwei Gesellschaften gibt, die halt in Deutschland sind und dann macht es schon Sinn, wenn wir bei der DD quasi unsere Corporate-Prüfung oder nicht zwingend nur Corporate, auch da kann es dann sein, dass ich dann auch unsere Arbeitsrechtler wieder einbinden muss, je nachdem. Genau, aber das, was wir an Arbeit rausgeben, kommt ja auch umgekehrt aus anderen Büros zu uns rein. Und dann gibt es halt so Tage, dann melden sich Kollegen aus unterschiedlichen Büros bei einem, weil sie Unterstützung brauchen. Jetzt hat sich eine spanische Mandantin bei uns gemeldet, die wir bei ihrem Markteintritt in Deutschland beraten haben. Der Markteintritt ist schon längst erfolgt, aber manchmal haben die dann nochmal im Nachgang gewisse Rückfragen. Und dann hat sich gestern auch gemeldet. Also das große Projekt ist abgeschlossen und jetzt sind halt ein paar Wochen da, wo dann mehrere kleine Dinge am Tag passieren, die aber für mich nicht planbar sind. Also ich komme morgens ins Büro und das kann dann sein, dass meine Inbox schon voll ist. Es kann aber auch sein, dass sie sich erst um 15 Uhr füllt.

[26:21] Marc:

Okay, cool. Wenn ich sage, das klang sympathisch und interessant und möchte mir das vielleicht mal anschauen, welche Möglichkeiten bestehen dann dazu und was muss man vielleicht noch so allgemein über euch als Kanzlei wissen?

[26:35] Natasja Bührmann:

Also was man über uns als Kanzlei wissen kann und das ist ja auch so ein bisschen ein Alleinstellungsmerkmal, so der Ursprung unserer Kanzlei, also dass wir ja eigentlich seit 2012 eine britisch-australische Kanzlei sind, also mit Herbert Smith als britischer Kanzlei und Freehills als australischer Kanzlei. Und jetzt aber auch seit dem 1. Juni 2025 sind wir jetzt auch britisch, australisch, amerikanisch, weil Herbert Smith-Freehills mit der amerikanischen Kanzlei Kramer Levin fusioniert ist. Also was wir auf jeden Fall suchen, sind natürlich Leute mit tollen Noten, grundsätzlich VB, aber das ist irgendwie auch nicht alles, weil ich glaube man hat es ja auch heute in der Podcast-Folge gehört, man muss auch gewisse Soft-Skills mitbringen und die Leute sollten einfach Interesse an, nicht nur an Jura, sondern auch an wirtschaftlichen Zusammenhängen mitbringen, sie sollten offen sein und auch irgendwie Lust an dieser Tätigkeit hier haben. Ich merke ja auch, wenn wir Referendare da haben, die nur da sind, unsere Kaiser-Seminare, die wir anbieten, auszunutzen. Übrigens, die bieten wir auch an für alle Nachwuchsjuristen hier im Podcast. Nein, aber wenn die, ich merke ja schnell, ob Leute da sind, die uns quasi nur für die Benefits ausnutzen oder ob die wirklich aufrichtiges Interesse an der Tätigkeit in der Großkanzlei haben und ich denke einfach Offenheit, Interesse, aber auch irgendwo, ja irgendwie auch ein gewisser Ehrgeiz. Das sind so, finde ich, so Eigenschaften, die sind sehr wichtig.

[28:11] Marc:

Dann haben wir es doch von deinen persönlichen Eigenschaften zu den gesuchten Eigenschaften hier wunderbar rund hinbekommen.

[28:19] Natasja Bührmann:

Wobei ich auch betonen möchte, also auch in einer Großkanzlei gibt es sehr viele unterschiedliche Persönlichkeiten und es kann ja auch nicht jeder gleich sein. Das wäre auch für ein Team schädlich und man muss nicht super extrovertiert sein, man muss jetzt auch nicht zwingend der große Kommunikator sein. Man kann auch auf anderer Ebene dann hier überzeugen. Also sollte jetzt gar nicht das Bild schaffen, dass nur ein gewisser Typ Mensch sich hier bewerben sollte und hier in die Kanzlei kommen soll, sondern wir suchen sehr viele unterschiedliche Persönlichkeiten.

[28:51] Marc:

Cool, danke dir.

[28:52] Natasja Bührmann:

Gerne.

[28:53] Marc:

Ciao.

[28:53] Natasja Bührmann:

Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von Herbert Smith Freehills Kramer



Generiert von IMR Podcast • 19.1.2026