

IMR342: Christian Wensing

IMR342: Come in & find out: Douglas an die Börse bringen, Glocke der Frankfurter Börse läuten, von der Kanzlei in die Rechtsabteilung wechseln, Secondments, LL.M. in London

Episode 342 | Gäste: Christian Wensing | Arbeitgeber: Douglas | Veröffentlicht: 1.12.2025

[00:10] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht und ich kann es mir nicht nehmen lassen zu sagen, come in and find out. Ich spreche nämlich heute mit Christian Wensing von Douglas. Hallo Christian.

[00:21] Christian Wensing:

Hallo Marc.

[00:22] Marc:

Christian, wir fangen hier im Podcast immer ganz vorne an, nämlich wie bist du zum Jurastudium gekommen?

[00:27] Christian Wensing:

Ja, das war letztlich so eine Entscheidung, die ich zum Abi hingetroffen habe. Ich hatte glaube ich erst so ganz typische Berufswünsche, die vielleicht auch viele männliche Abiturienten haben. Habe mal kurz über Pilot und so nachgedacht, jetzt bin ich knapp über zwei Meter groß. Da war das dann relativ schnell sozusagen durch und dann hatte man das Abi, habe ich gedacht, was mache ich? Ja, war jetzt nicht so sonderlich der Mathe-Profi, hatte aber so ein Faible für Sprachen irgendwie und dann auch noch ein Vater, der auch Jurist war. Ja, ohne dass ich da jetzt vor Augen hatte, der hat noch eine eigene Kanzlei, dass ich da irgendwie eintrete, habe ich aber gedacht, okay, mit Jura, ja, kannst du hinterher viel machen, das könnte was sein, ja, dann war es das irgendwann, habe dann noch so ein bisschen kurz überlegt, während der Bundeswehrzeit, die sich bei mir ans Abitur angeschlossen hat, ist das weiter richtig für mich und dann habe ich irgendwann gesagt, so jetzt schaust du dir das einfach mal an und ja. So kam das.

[01:21] Marc:

Wo hast du studiert? In Münster. Wann?

[01:24] Christian Wensing:

Ich habe 2007 angefangen.

[01:29] Marc:

Ah, interessant. Haben wir gleichzeitig angefangen. Aber ich war in Bonn.

[01:32] Christian Wensing:

Okay.

[01:32] Marc:

Ja. Okay, gut. Und dann ging es wie weiter?

[01:35] Christian Wensing:

Genau. Ich habe dann in Münster Jura studiert. Habe erst mal auch mich so gar nicht groß festgelegt. Habe damit das einfach mal angeguckt. Ich hatte auch wirklich am Anfang so den Eindruck, ja vielleicht auch so journalistischer, also gar nicht so wirklich Kernjura. Und irgendwie verfestigte sich dann so während des Studiums auch im Schwerpunktbereich so der Wunsch Richtung Wirtschaft zu gehen. Das hat mich irgendwie fasziniert und hat dann auch letztlich einen wirtschaftsrechtlichen Schwerpunkt gewählt und hatte dann mal wirklich vor Kartellrechtler zu werden. Hat mich da auch so ein bisschen in die Richtung Wettbewerbsrecht, Kartellrecht sozusagen ausgebildet im Schwerpunkt. Ja, danach im ersten Examen war die Frage, was mache ich weiter? Hab dann auch im Referendariat, was sich direkt angeschlossen hat, war ich für die Verwaltungsstation dann noch im Bundeskartellamt. Dann war aber irgendwie klar, ich weiß auch nicht, Kartellrecht, keine Ahnung. Dann wusste ich wieder nicht so richtig, was ich machen sollte und bin dann in der Anwaltsstation ans Gesellschaftsrecht gekommen. Also so richtig klassisch Corporate M&A. Und habe dann wiederum gedacht, naja, so mit Gesellschaftsrecht kannst du ja auch mehr machen als vielleicht im Kartellrecht. Da würden jetzt wahrscheinlich die Kartellrechter aufschreien, aber ich habe das damals halt so empfunden und habe da auch irgendwie Spaß dran gehabt, weil das halt auch wieder sehr wirtschaftsnah war. Also ich glaube gerade so im M&A-Bereich und im Gesellschaftsrecht ist man halt immer relativ nah am Zentrum von so einem Unternehmen und das hat mir halt irgendwie Freude gemacht, und genau, da bin ich dann auch geblieben, hab dann überlegt, ja. In der Wahlstation, was machst du da, vielleicht auch nochmal irgendwie was mit Wirtschaft, bin dann in der Rechtsabteilung gewesen bei Henkel, auch unheimlich lehrreich und da kam auch so die Faszination letztlich zu sagen, dass man als Jurist im Unternehmen so international arbeiten kann, das hat mich irgendwie total angefixt und hab gesagt, okay, irgendwie was internationales, das wäre eigentlich auch ganz cool und hab dann auch den Entschluss gefasst, okay, ein LLM machst du nach dem zweiten Examen, aber so Unternehmen, weiß ich noch nicht.

[03:35] Marc:

Okay, warte mal. Also wenn du sagst, eigentlich sozusagen voll auf Track irgendwie Gesellschaftsrecht und meistens dann ja auch als Einstiegsgehalt irgendwie schon ganz ordentlich unterwegs und so, dann zu sagen, jetzt mache ich aber erst nochmal den LLM, ist ja schon eine sehr bewusste Entscheidung und die ist auch gar nicht so häufig, dass man nach dem zweiten noch den LLM macht. Die meisten machen ja einen LLM nach dem ersten. Was hat dich dazu bewegt?

[04:00] Christian Wensing:

Also ich habe ehrlicherweise in der Wahlstation, die einfach sehr international war, wo einfach dann auf mal ich mit meinem mehr oder minder Schulenglisch, ich hatte auch schon mal ein Praktikum in London gemacht, in England gemacht, aber ich bin dann letztlich in diese sehr internationale Welt reingekommen, wo auf mal die ganze, so 80 Prozent der Kommunikation, auch der professionellen Kommunikation auf Englisch ablief und da habe ich dann auch einfach meine Grenzen sprachlich aufgezeigt bekommen und gesagt, wenn du in die Richtung weitergehen willst, dann musst du noch was tun. Was mache ich? Und dann war das mit dem LLM für mich irgendwie naheliegend, weil ich gedacht habe, das reicht jetzt nicht irgendwie nochmal zwei oder drei Wochen oder irgendwie vielleicht einen Monat oder zwei nochmal ein Praktikum zu machen, sondern ich möchte wirklich mich mal mit der Sprache beschäftigen. Ich möchte halt auch, so ein LLM-Studium ist ja nochmal auch wirklich Studium, ich möchte auch nochmal irgendwie raus, bevor ich dann ins Berufsleben einsteige und ja, da lag das mit dem LLM irgendwie nah. Ja, ich kannte meine heutige Frau damals schon. Wir haben erst so ein bisschen zusammengeplant. Dann hat sich bei ihr beruflich was verändert zu ihren Gunsten, dass sie eigentlich ganz gerne auch in Deutschland bleiben wollte. Und dann bin ich halt alleine nach England gegangen.

[05:06] Marc:

Nach London.

[05:06] Christian Wensing:

Genau, nach London an die Queen Mary University und habe dann LLM gemacht, war dann insgesamt zehn Monate da. Ja, habe da letztlich auch wieder im Wirtschaftsrecht das gemacht und habe da britisches Gesellschaftsrecht angewählt. Man konnte so drei Kurse wählen. Da habe ich auch wieder Kartellrecht gemacht, einfach weil man halt auch europäische Regulierung hat und man das auch zu Hause noch gebrauchen kann. Ich habe britisches Gesellschaftsrecht gemacht und weil man in London ist und weil es mich halt einfach interessiert hat als Bankenmetropole auch britisches und europäisches Bankrecht und Bankenregulierung, genau.

[05:40] Marc:

Also sozusagen zum einen sehr großer Sprachschein, aber dann doch immer mit einem Kern, der dann noch doch auch Hardcore-Jura ist.

[05:49] Christian Wensing:

Also ja, ich muss sagen, ich weiß ja, du warst an der gleichen Uni, ganz hinterhergeworfen wurde einem der LLM da nicht.

[05:57] Marc:

Muss man sagen.

[05:57] Christian Wensing:

Würde ich auch so sehen.

[05:58] Marc:

Ja.

[05:58] Christian Wensing:

Also ich musste mich da auch schon fachlich nochmal auf den Hosenboden setzen, auch die Masterarbeit hinterher, die war nicht mal eben über Nacht geschrieben, Aber es ist tatsächlich so, also ich habe da unheimlich tolle Bekannte und Freunde kennengelernt, die mir sowohl teilweise wirklich beruflich helfen. Also ich habe jetzt tatsächlich vor einem Jahr oder so das Thema gehabt, dass wir einen Arbeitsrechtler in Bordeaux gesucht haben. Da wusste ich, wen ich sozusagen von meinen französischen Kollegen halt einfach mal anrufen kann, um mir eine Empfehlung abzuholen. Und ich bin da auch einfach, hab da tolle Freunde kennengelernt. Also ich hab da das große Glück, dass ich da in der Hand sehr internationalen Clique gelandet bin, wo ich Freunde kennengelernt hab und eine Clique kennengelernt hab, die sich bis heute auch immer mal regelmäßig trifft.

[06:43] Marc:

Cool.

[06:43] Christian Wensing:

Und ja, tatsächlich jetzt auch im nächsten Jahr sind wir nochmal zu einer Hochzeit in Frankreich eingeladen. Also das war sowohl, also das ist sicherlich auch etwas, was einem Arbeitgeber immer hoch anrechnet, was ich auch hinterher irgendwo immer mitbekommen habe, dass wenn man gutes Englisch spricht, was einem immer nochmal was ein Asset ist, wie man so schön sagt, also wo man einfach über das Fachliche hinaus einfach nochmal auch trumpfen kann. Und mir hat das auch sowohl fachlich als auch privat unheimlich viel gebracht, da mal reingeschmissen zu werden, auch in eine andere Kultur. Wenn man in England ein LLM macht, lernt man natürlich nicht nur Engländer kennen, sondern man lernt halt wirklich ganz international. Die kommen ja von überall her, die Mitstudenten. Man ist da in so einem Melting Pot von unterschiedlichen Nationalitäten und das hat mich unheimlich geprägt und hat mir unheimlich gut gefallen.

[07:30] Marc:

War Promotion mal ein Thema? Ist ja immer so die Folgefrage, LLM oder Promotion oder beinahe.

[07:36] Christian Wensing:

Ja, vielleicht trägt sich das bei mir auch gerade so ein bisschen durchmerkig. Ich war immer so unentschieden und ich wollte auch das mit der Dissertation mal irgendwie für mich eruieren und habe mir dann während des LLMs so ein bisschen auch in meiner Freizeit dann noch die Finger wund geschrieben und mir tatsächlich auch eine externe Promotionsstelle geangelt. Und habe auch dann nach dem LLM noch eigentlich vorgehabt, dann auch noch zu promovieren. Da ist mir dann aber auch wirklich das Leben so ein bisschen dazwischen gekommen. Wir haben direkt nach dem LLM geheiratet und meine Frau und ich wollten dann auch mal sozusagen privat irgendwie starten. Deswegen habe ich dann irgendwann, so nachdem ich, ja, Ein Jahr, ein gutes Jahr an der Promotion gesessen habe, die war so, die ist so 40 Prozent, würde ich sagen, manchmal guckt sie mich noch wehleisig der Ordner von meinem Desktop auf meinem privaten Laptop an und ja, ich habe das dann irgendwann versucht nebenberuflich zu machen, weil sich für mich dann eine Möglichkeit ergeben hat, in der Kanzlei anzufangen. Ja, das war, ich habe das wirklich sozusagen erst noch neben einer Vollzeitstelle als Anwalt in der Großkanzlei versucht. Jeder, der sich da mal mit beschäftigt hat, wird einem eigentlich sofort sagen, das klappt nicht. Und bei mir hat es auch nicht geklappt, dass es dann irgendwann über die Kinder und über die berufliche Tätigkeit zumindest pausiert. Ob ich da irgendwann nochmal rangehe, schauen wir mal.

[08:57] Marc:

Naja, aber es ist doch auch mal ganz schön zu hören hier im Podcast, dass nicht immer alles total glatt läuft. Ist ja auch. Und ist ja auch vieles andere sehr gut gelaufen.

[09:05] Christian Wensing:

Absolut. Also ich glaube schon, das lernt man halt auch als Jurist, insbesondere als Jurist, dass einem dann nicht die Noten hinterhergeworfen werden, dass man da halt auch mit Rückschlägen umgehen lernt. Das ist vielleicht bei anderen Studiengängen ein bisschen anders. Aber gerade Juristen sagten mal nach, dass sie eine hohe Leidensfähigkeit haben und sich frustrieren lassen, aber sich auch hinterher wieder hinstellen und weitermachen.

[09:35] Marc:

Gut, dann warst du in der Kanzlei, das haben wir gerade rausgehört. Wie kamst du dann zu Douglas?

[09:42] Christian Wensing:

Ich habe in der Kanzlei gearbeitet, also ich war erstmal anderthalb Jahre bei Everschätz, bin dann zu Luther gewechselt, einfach auch, weil ich bei Luther schon Kontakte hatte. Ich habe da zwischenzeitlich mal auch als wissenschaftlicher Mitarbeiter gearbeitet. Und dann kam sozusagen aus Luther irgendwie so die Anfrage, Christian, was machst du eigentlich gerade? Wie geht es dir denn? Hast du nicht mal Lust? Bei uns sucht ein Partner. Und da habe ich mich da auch beworben und vorgestellt. Und das passte dann einfach. Ich habe vorher bei Everschätz wirklich reines Transaktionsrecht gemacht, also wirklich M&A hoch und runter, Due Diligence geleitet und hatte eigentlich auch irgendwie Lust, nicht mehr nur im Transaktionsbereich zu arbeiten. Und bei Luther war es dann halt wirklich nicht nur Transaktion, es war auch viel Transaktion, aber es war halt auch allgemeines Gesellschaftsrecht, auch mal eine Umwandlung, laufende Beratung. Das hat mir einfach so gefallen, dass man da innerhalb des Fachs ein bisschen breiter arbeiten kann. Und ja, nach ein paar Jahren, da war Douglas auch schon Mandant, das darf ich sagen. Also wir haben für Douglas ein, zwei Projekte mitgemacht, also ein, zwei Käufe geprüft. Und darüber kannte ich den heutigen General Counsel. Der war früher bei uns fürs Gesellschaftsrecht bei Douglas zuständig und der hatte mich dann angefragt, ob ich nicht ein Secondment machen möchte.

[10:55] Marc:

Lass mal kurz einen kleinen Einschub machen. Secondment, für diejenigen, die nicht wissen, was das ist, was hat es damit auf sich?

[11:01] Christian Wensing:

Genau, Secondment ist letztlich, man wird von seinem Arbeitgeber, in meinem Fall eine Kanzlei von Luther, in das Unternehmen entsandt, quasi zeitarbeitsähnlich, dass man mal für einen gewissen Zeitraum eine offene Stelle einfach abdeckt, dass man einfach in dem Unternehmen mitarbeitet. Da haben dann die Kanzleien, die haben davon einfach, dass man halt auch als Jurist, und das ist im M&A besonders wichtig, dass man die internen Unternehmensstrukturen mal kennenlernt. Und die Unternehmen haben halt die Möglichkeit, sich ohne sich da jetzt irgendwie arbeitsrechtlich zu binden, mal für eine kurze Zeit jemanden, der die Expertise mitbringt, dann auf so einer Stelle sitzen zu haben. Und genau das wurde mir dann angeboten.

[11:41] Marc:

Okay, cool. Und dann bist du geblieben?

[11:44] Christian Wensing:

Ich bin dann geblieben, genau. Also ich habe, es war nach kurzer Zeit klar, dass die Stelle, auf der ich sitze, die sollte irgendwie nachbesetzt werden. Und dann ist der Oliver, das ist unser Oliver Traubmann, unser General Counsel, der ist dann irgendwie zu mir angekommen, hat gesagt, ja Christian, eigentlich wir kennen uns ja auch schon aus den Mandaten und irgendwie habe ich dann auch den Eindruck, dir gefällt dir das so auch ganz gut. Wäre das nicht was für dich? Dann habe ich mir das überlegt und das ganze Setup bei Douglas, so wie ich das davor gefunden habe, Das hat mich einfach unheimlich gereizt. Einfach dadurch, dass ich letztlich so eine Art kleiner Abteilungsleiter gewesen bin. Also ich leite innerhalb der Douglas-Rechtsabteilung diese Sparte Corporate and Finance nennt sich das bei uns, Legal Corporate and Finance. Die Abteilung ist letztlich zuständig nicht nur fürs Gesellschaftsrecht, sondern auch für Unternehmensfinanzierung. Das war irgendwie nochmal so mehr im ersten Moment. Das fand ich irgendwie reizvoll, also noch ein bisschen umfassender zu arbeiten. Dann auch die Personalverantwortung, also ich habe jetzt in kleinem Maße, in kleiner Abteilung noch zwei Mitarbeiterinnen, die auch beide Volljuristen sind und sozusagen diese Personalkomponente, die hat mich einfach sehr gereizt. Und ja, dann habe ich das auch deshalb nicht bereut, weil ich kurz nachdem ich hier sozusagen bei Douglas begonnen habe, war dann klar, wir bereiten uns auf den Börsengang vor. Und das war natürlich irgendwie nochmal die Kirsche auf der Sahnehaube, weil so ein Börsengang, der bedeutet für ein Unternehmen einfach eine unglaubliche Arbeitspensum, was auf einen zukommt und auch eine unglaublich interessante Zeit. Also man lernt innerhalb von kürzester Zeit so ein Unternehmen sehr gut kennen, weil man im Vorfeld eines Börsenganges die Prozesse anbietet. Die Strukturen, die Berichterstattung, alles auf börsennotiert umstellen muss. Also man krempelt so ein Unternehmen, was vorher privat unterwegs ist, was nicht börsengezeichnet war, einmal auf Börse um und fährt dann letztlich eine riesige Due Diligence. Due Diligence heißt letztlich eine Unternehmensprüfung, dass man einmal in einem Prospekt, also quasi wie so ein Wertpapierhandelsprospekt. Wertpapierhandelsprospekt, genau. Das ist quasi wie so ein Quelle-Katalog, wo drinsteht, was macht das Unternehmen aus und warum ist das so toll, wo sind die Risiken und so weiter. Das schreibt man dann auf Grundlage dieser Unternehmensprüfung. Man lernt innerhalb von kürzester Zeit, wenn man das sozusagen aus rechtlicher Sicht betreuen darf, so ein Unternehmen in allen Facetten kennen und genau.

[14:06] Marc:

Okay, das müssen wir ein bisschen aufschlüsseln, weil das ja hochspannend ist. Also zum einen irgendwie an der Börse gelistete Unternehmen kennt jeder. Viele beschäftigen sich irgendwie mit dem Thema ETFs und Einzelaktien und heute gibt es irgendwie so Neobanken auf deinem Handy. Du kannst im Prinzip jetzt gleich einfach Douglas kaufen oder verkaufen mit einem Klick und das Thema ist deutlich näher, das will ich damit sagen, an den Menschen in der Gesellschaft, als es vielleicht noch vor 20, 30 Jahren gewesen ist, wo du zu deinem Banker gehen musst oder telefonieren musst und so weiter. Hohe Kosten damit verbunden waren. Erstmal sozusagen Douglas als Unternehmen nochmal, damit man auch versteht, wie komplex das ist. Wie viel Umsatz macht ihr ungefähr, wie viele Mitarbeiter arbeiten bei euch, wie muss man sich das vorstellen?

[14:51] Christian Wensing:

Also Douglas ist letztlich ein Retailer. Also wir produzieren nur im ganz geringen Maße selbst Produkte, sondern verkaufen in erster Linie typischer Einzelhandel Produkte von anderen. Wir sind jetzt darauf spezialisiert, Premium-Beauty-Produkte zu verkaufen, also wirklich hochpreisige Kosmetika. Also bei uns findet man in der Auslage, in den Stores, die kennt eigentlich wahrscheinlich aus der Innenstadt jeder. Du hast es ja schon eingeleitet, Douglas come in and find out. Da kann jeder oder können viele was mit anfangen, obwohl das nicht mehr unser heutiger Unternehmensspruch ist. Wir, Sind letztlich fast europaweit tätig. Es gibt nur ganz wenige weiße Flecken auf der Landkarte, wo Douglas nicht tätig ist. Teilweise halt auch unter anderem Namen. Also in Frankreich heißt Douglas beispielsweise Nocibe. Und ja, wir sind, ja machen glaube ich jährlich so um die 4,5 Millionen Euro, Entschuldigung, Milliarden Euro Umsatz. Und betreiben letztlich ein Store-System. Also die Stores kennt jeder aus den Innenstädten. Aber wir sind halt auch im E-Com-Bereich, also im Online-Handel unterwegs. Also man kann auch bei uns als Kunde übers Internet, über eine App sich das Parfum nach Hause bestellen. Und was uns sozusagen ausmacht, also in Wirklichkeit ist Douglas ein kleines Logistikunternehmen, wenn man so möchte. Wir haben die Strukturen im Hintergrund, den Versand, alles was Logistik ist, da sind wir sozusagen, ziemlich führend und das hat auch so dann den Reiz ausgemacht.

[16:22] Marc:

Und da muss man sich jetzt, wenn man sagt, okay, wer war damals Eigentümer von Douglas, als ihr den Börsengang vorbereitet habt?

[16:29] Christian Wensing:

Das war CVC.

[16:31] Marc:

Also ein Private Equity Unternehmen. Und da muss man sich dieses Unternehmen jetzt eben sehr genau anschauen, damit diejenigen, die Aktien von euch kaufen wollen, erstmal irgendwie gut informiert sind und auch wissen, was läuft, ich sag mal ganz erlaubt, nicht die Katze im Sack kaufen.

[16:46] Christian Wensing:

Genau.

[16:48] Marc:

Und das bedeutet letztlich, du musst eigentlich bis in jede Vertragsbeziehung runter. Jetzt nicht, wenn jemand bei euch einen Lippenstift gekauft hat und da ist vielleicht noch eine Forderung offen. Eine. Aber wenn man herausfinden würde, oh, aus irgendwelchen seltsamen Gründen sind, ich denke mir irgendwas aus, sind in einem Land 20 Prozent aller Forderungen offen, was ja kaum vorstellbar ist, aber dann wäre das natürlich trotzdem irgendwie relevant, weil dann wäre das groß genug, dass man es irgendwo niederschreiben muss.

[17:13] Christian Wensing:

Genau.

[17:14] Marc:

Und das muss man Und eben dann aufbereiten. Wie geht man da ganz konkret vor? Also du hast irgendwann davon erfahren, Börsengang steht bevor und dann?

[17:24] Christian Wensing:

Dann ist sozusagen erstmal, muss man sich intern strukturieren. Man muss sich ja auch vorstellen, so ein Projekt, da sind unheimlich viele verschiedene Organisationen, Banken dran beteiligt, die Banken, die letztlich die Aktien zeichnen und dann auch am Markt, an der Börse anbieten, dass ich halt als Privatkunde das letztlich mir auch in meinem Depot mit einer Douglas-Aktie bereichern kann. Und man muss sich wirklich erstmal hinsetzen und strukturieren, was machen wir jetzt eigentlich? Wer ist für was zuständig? Wer kümmert sich um was? Man muss wirklich nach innen hin in der Organisation überall Ansprechpartner definieren, die letztlich dafür zuständig sind, Fragen zu beantworten. Also es gibt letztlich einen Fragenkatalog, den man an die Hand bekommt. Den man letztlich beantworten muss dadurch, dass man die Unternehmensdaten in einen Datenraum einstellt. Und das ist unglaublich viel Arbeit. Und das zu koordinieren, den Leuten, die dann halt auch vielleicht keinen juristischen Hintergrund haben, zu erklären, warum ist das jetzt wichtig, warum arbeiten wir da Tag und Nacht dran, dass wir alle unsere Lieferverträge, dass wir alle unsere Arbeitsverträge, dass wir unsere Dokumente, dass wir uns einmal so in dem Datenraum darstellen, wie wir sind, damit wir hinterher aufschreiben können, wer wir sind als Unternehmen, wo die Risiken liegen. Das ist eine unglaublich planerische Leistung und hat eine unglaublich, und das fand ich immer sehr interessant, auch sowohl im M&A-Bereich als auch jetzt als Unternehmensjurist, eine unheimlich große Projektmanagement-Komponente. Dass man einfach wirklich das Arbeiten strukturiert und auf das Ziel hin strukturiert.

[19:09] Marc:

Mhm. Da kommen dann wahrscheinlich auch externe Berater zum Einsatz in der Phase.

[19:14] Christian Wensing:

Genau, da kommen unheimlich viele, also sozusagen so ziemlich alles wird mal durchleuchtet und da wird auch dann viel auf externe Hilfe zugegriffen, genau. Man steuert dann letztlich als Unternehmensjurist nach innen hin das Projekt, die Zulieferung, erklärt das auch, übersetzt das ein Stück weit für die Nicht-Juristen, warum machen wir das, warum ist das wichtig und holt sich dann teilweise auch, wenn es die eigentlichen fachlichen Kenntnisse übersteigt, von außen dann den Input von Experten. Seiten von Großkanzleien in der Regel, die einen dann einfach auch in den Detailfragen beraten.

[19:47] Marc:

Okay, gut. Wie muss man sich dann so den Tag des Börsengangs vorstellen? Weißt du noch, was du da gemacht hast?

[19:54] Christian Wensing:

Also ja, wie gesagt, um das sich richtig vorstellen zu können, wir haben also über Monate hinweg eigentlich das ganze Jahr 2023 und insbesondere das erste Quartal 2024 wirklich, wirklich viel gearbeitet, um das Ziel zu erreichen. Dann Ende März an die Börse zu gehen. Und das Kernteam war dann auch wirklich eingeladen zum Glocke klingeln auf das Börsenparkett. Dann fährt man, also wir haben uns hier morgens um zwei Uhr, wir standen hier drei oder vier Busse bei uns vorm Headquarter. Dann sind wir mit allen, die da wirklich wesentlich dran beteiligt waren, hier aus dem Headquarter nach Frankfurt gefahren und hatten dann, also auf das Börsenparkett zu gehen, da in diese Frankfurter, dieses Börsengebäude, das war schon mal einfach, das ist toll.

[20:37] Marc:

Das machst du auch nicht so oft im Leben.

[20:38] Christian Wensing:

Das ist eigentlich so once in a lifetime. Es wird natürlich spezialisierte Kollegen in Kanzleien geben, die da öfter mal auch im Börsengang mitgemacht haben. Aber wenn man da so über Monate und Wochen hinweg so viel dran gearbeitet hat, da auch so viel Herzblut reingesteckt hat, zum einen... Dann schweißt einen das natürlich unheimlich mit seinen Mitarbeitern zusammen und das hat dann auch einfach Spaß gemacht, da zu sein, das zu zelebrieren, als Douglas da zu sein, als Team da zu sein und ja, dann sind wir auch abends irgendwann relativ müde nach Düsseldorf zwar zurückgekehrt, aber sind natürlich alle nochmal richtig feiern gegangen, also das wurde gebührend gefeiert, der Börsengang.

[21:16] Marc:

Cool, wie entwickelt sich dann so ein Unternehmen und was verändert sich vielleicht auch in einem Unternehmen, wenn man einmal listet ist?

[21:22] Christian Wensing:

Und im Prinzip ist es bei allen Unternehmen, die letztlich an die Börse gehen, so, da sind unheimlich viele neue rechtliche Anforderungen, an die man sich erstmal gewöhnen muss. Das geht los damit mit dem Jahresabschluss. Ein börsennotiertes Unternehmen, das muss einen anderen Konzernabschluss aufstellen als ein privates. Also es sind immer Nuancen, grundsätzlich das gleiche, aber wenn man das noch nie gemacht hat und das erste Mal machen muss und mit so vielen Menschen zusammenarbeiten, muss das strukturiert werden. Und bei mir jetzt ganz persönlich war es einfach so, dass das Kapitalmarktrecht, also diese ganze Börsenregulierung dazugekommen ist. Was ist Kapitalmarktrecht? Letztlich versucht das Kapitalmarktrecht, jeder hat schon mal vielleicht was vom Insiderrecht gehört, das Informationsgefälle, was der Markt hat, der weiß möglicherweise weniger als Douglas. Also wenn ich bei Douglas arbeite, im Controlling und ich bin sozusagen derjenige, bei dem die Zahlen auf dem Tisch liegen, dann weiß ich relativ schnell und kann relativ schnell sagen, wie gut oder wie schlecht geht Douglas eigentlich. Und diese Information, die ist natürlich, und das ist auch der gesetzgeberische Gedanke dahinter, die ist Geld wert. Weil wenn ich. Sozusagen als Controller, der den ganzen Tag mit Zahlen arbeitet, ich merke sofort, hier stimmt was nicht, mit Douglas, geht's bergauf oder bergab und abends treffe ich mich mit einem Kumpel und trinke mit dem ein Bier und sage, uns geht's so schlecht, wenn du Aktien bei uns hast, verkauf die mal, weil die sind morgen weniger wert. Wenn das bekannt wird, dass es uns so schlecht geht, dann geht der Börsenkurs nach unten, dann sinkt der Wert der Aktie, das ist natürlich Insiderhandel und hochgradig verboten, überhaupt keine Frage.

[22:59] Marc:

Im Übrigen natürlich genauso, also irgendwie keine Ahnung, wir kaufen so einen mega guten Kurs XY dazu, kauf mal schnell, ist dasselbe.

[23:05] Christian Wensing:

So, und dann geht's natürlich los, das wissen Juristen, das weiß ich, weil ich dafür zuständig bin, aber das wissen natürlich alle unsere Mitarbeiter nicht. Die kommen von einem privaten Unternehmen und auf mal ist das alles so hochsensibel und die müssen natürlich geschult werden. Und, Dann ist man erstmal damit beschäftigt, Schulungen aufzubauen, sich das Wissen selbst anzueignen, weil das bei mir auch dazugekommen ist. Ich bin vorher im Private Equity Bereich unterwegs gewesen, hatte mit Kapitalmarkt bis dato wirklich keine Berührungspunkte und man schult die Mitarbeiter, man ist da auch Ansprechpartner. Viele auch nach innen hin kommen dann halt auch an und sagen, jetzt habe ich irgendwie eine Douglas-Aktie, ich will was kaufen. Darf ich das überhaupt? Ich bin ja Mitarbeiter. Da wird man auch wirklich aktiv angesprochen und berät dann. Und sagt dann, das geht, das geht nicht, jetzt gerade vielleicht weniger. Das ist so die eine Komponente.

[23:56] Marc:

Wie ist denn das bei so Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen? Es gibt doch ganz häufig auch den Fall, dass als Bonus irgendwie Anteile ausgegeben werden an Mitarbeiter und dann kontinuierlich das ausgeben, wenn es kontinuierlich erfolgt nach einem bestimmten Muster ist wahrscheinlich kein Problem, weil das nicht abhängig von irgendwelchen Informationen ist und dann ist nur der konkrete Verkauf wahrscheinlich ein Thema, wo man ein bisschen hinschauen muss. Wenn ein so ein Mitarbeiter dann irgendwie mal alles loswerden will, weil er, keine Ahnung, Eigenkapital für ein Haus braucht oder was auch immer.

[24:26] Christian Wensing:

Also man sollte immer prüfen, wenn man irgendwie als Mitarbeiter die eigene Aktie irgendwie handelt, das ist halt immer ein hochsensibles Thema. Wir haben jetzt kein Mitarbeiterprogramm, vielleicht bekommen wir irgendwann mal eins. Aber es ist durchaus auch üblich, dass bei börsennotierten Unternehmen die Mitarbeiter letztlich am Unternehmen selbst beteiligt werden, damit natürlich auch an dem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens teilhaben können und haben wir jetzt nicht, aber gibt's.

[24:52] Marc:

Ist dann halt auch ein Thema. Mir fiel es nur gerade so spontan ein. Okay, das habe ich verstanden. Kapitalmarktrecht sozusagen jetzt dazugekommen. Was macht ihr denn an dieser Position, du wirkst so, als würde es dir Spaß machen. Gut. Was macht ihr denn dann jetzt heute da, so eine IPO ist ja wirklich irgendwie spektakulär, das ist ein Börsengang, aber jetzt ist der ja erstmal rum, was ist es denn heute, was deine Arbeit auszeichnet?

[25:23] Christian Wensing:

Also mit Blick auf wirklich den Kapitalmarkt erneut ist es so, dass ich bei vielen strategischen Projekten mit eingebunden werde. Also immer dann, wenn es Überlegungen gibt, beispielsweise wir kaufen ein Unternehmen dazu. Wenn man ein Unternehmen dazukaft, dann kauft man ja auch immer Umsatz dazu. Das heißt, wenn man jetzt irgendwie ein tolles Unternehmen, ein Target oder ein Zielunternehmen hat, was man potenziell kaufen möchte, dann kann das eine Insider-Information darstellen, die, wenn der Markt die kennen würde, darauf in irgendeiner Form reagieren würde. Nach dem Motto, Douglas, die kaufen jetzt ein Drittel ihres Umsatzes dazu, da wird irgendwie der Aktienkurs durchsteigen. Das heißt, das ist etwas, was wir erstmal nicht veröffentlichen dürfen. Es gibt aber, das sagt die Marktmissbrauchsverordnung, Insidergeschäfte, es gibt Insiderinformationen, die wenn die so konkret werden, dass die einen Kursbeeinflussungspotenzial haben, dann ist man als Unternehmen verpflichtet, dem Markt das mitzuteilen. Also da muss man, nennt sich ad hoc, hat bestimmt schon jeder mal gehört, muss ein Unternehmen ad hoc gehen, muss eine ad hoc Nachricht rausgeben über bestimmte Kanäle, muss eine sogenannte Bereichsöffentlichkeit herstellen und sagen, also wir haben da was vor.

[26:38] Marc:

Lieber Markt.

[26:42] Christian Wensing:

Die Intention des Kapitalmarktrechts ist immer, dass der Markt irgendwie informiert wird am Ende. Das ist dieses Ungleichgewicht zwischen dem, was Douglas weiß, was Douglas Mitarbeiter wissen und was der Markt weiß, dass das irgendwie aufgelöst wird und da ein Gleichstand hergestellt wird. Und genau, so sitzt man dann dabei, wenn beispielsweise der Vorstand überlegt, solche Projekte in Angriff zu nehmen und muss dann halt letztlich beurteilen, Neben vielen anderen rechtlichen Themen, die sich in solchen Beispielen stellen, das hat natürlich auch eine kartellrechtliche Komponente, hat das auch irgendwo eine wirtschaftliche und eine vertragsrechtliche Komponente, aber eine Komponente, die dann letztlich ein börsennotiertes Unternehmen an der Stelle ausmacht, ist, dass man diese Ad-Hoc-Pflicht, diese Kapitalmarktpflicht im Hinterkopf behält.

[27:25] Marc:

Okay, dann habe ich eine einzige abschließende Frage. Und zwar, du hattest eben erwähnt, dass du nach deinem zweiten Examen so Unternehmensjurist als Zielbild deiner Karriere oder auch als interessante Zwischenposition, wer weiß, was irgendwann noch kommt, zwar gesehen hattest, weil du auch im REF dir das ja mal angeschaut hattest, aber damals dachtest, es ist nicht unbedingt was für dich. Jetzt ist es anders. Was hat sich in der Zwischenzeit verändert, würdest du sagen?

[27:55] Christian Wensing:

Also ich war wirklich erst mal auf der Anwaltsschiene unterwegs. Ich habe mir das mit der Rechtsabteilung anguckt und habe gesagt, nee, also irgendwie, dann bin ich doch lieber Anwalt und ich war auch gerne Anwalt. Also ich bin da nicht mit wehenden Fahnen weggegangen, sondern habe aber als Anwalt festgestellt, gerade im Transaktionsbereich, da sind die Prozesse immer gleich. Also du hast immer, in der Regel hast du einen Kauf oder einen Verkauf, du prüfst, du schreibst, machst eine Due Diligence, prüfst das Unternehmen, schreibst am Ende ein Due Diligence Report, also schreibst auf, was du gefunden und was du nicht gefunden hast während der Unternehmensprüfung, machst auf der Grundlage einen Kaufvertrag, Signing, Closing, du bist raus. Was ich unheimlich interessant gefunden habe, als ich dann das erste Mal ins Unternehmen gekommen bin, ist zu sehen, wie geht es denn dann eigentlich weiter? Also das hat eine unheimlich starke wirtschaftliche Komponente, aber man ist als Anwalt im Gegensatz zum Unternehmensjuristen immer der Firefighter, immer der Projektjurist. Man sieht aber nie. Wie wird das eigentlich im Unternehmen dann umgebaut? Was passiert denn jetzt eigentlich dann auch hinterher, wenn Douglas so ein Unternehmen kauft? Wie wird das eingegliedert? Wie wird das in die Douglas-Welt integriert und implementiert? Wer arbeitet da? Wird da Geschäftsführer? Wie entwickelt sich das? Wo baut man das um? Wie schließt man das überhaupt auch operativ in den Konzern an, damit das fremde Unternehmen, das möglicherweise auch teilweise nach anderen Prinzipien geführt wurde, in den Douglas-Kosmos passt? Und das fand ich unheimlich, diesen Rundumblick zu haben, diesen wirtschaftlichen Rundumblick. Also ich habe schon mal gesagt, auch zu Freunden, ich habe eigentlich M&E erstmal richtig verstanden und warum wir das machen, als ich im Unternehmen war, weil ich dann einfach diesen globalen Blick hatte.

[29:38] Marc:

Vielen herzlichen Dank, Christian. Das war ein ganz spannender Einblick.

[29:41] Christian Wensing:

Ja, vielen Dank, lieber Marc.

[29:43] Marc:

Tschüss.

[29:43] Christian Wensing:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Douglas



