

**Deine Karriere.
Deine Chance.**



IMR356: Mirjam Meyer

IMR356: Private Equity, Büroaufbau in Frankfurt, Team-Spirit, Netzwerken als Karrierefaktor

Episode 356 | Gäste: Mirjam Meyer | Arbeitgeber: Kirkland & Ellis International LLP | Veröffentlicht:

23.3.2026

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist noch immer Marc Ohrendorf und ich sitze heute mit einem ziemlich schönen Ausblick für euch in Frankfurt bei Kirkland und Alice. Und ich spreche mit Mia Meier. Hallo Mia.

[00:25] Mirjam Meyer:

Hallo Marc, schön, dass du da bist.

[00:26] Marc:

Wer hier aufmerksam zugehört hat in der Vergangenheit, soll es ja geben, so richtige Hardcore-Irgendwas-mit-Recht-Hörer, was ich natürlich sehr gut finde. Der weiß, dass wir sonst bei Körtland-Folgen immer in München waren und aus dem Münchner Büro gesprochen haben. Das Frankfurter Büro ist recht neu, da gehen wir aber gleich ein bisschen näher drauf ein. Zunächst interessiert mich natürlich, wer du so bist, Mirjam. Wie bist du dazu gekommen, Jura zu studieren? Wo kam die Idee her?

[00:51] Mirjam Meyer:

Lustige Geschichte tatsächlich. Ich hatte einen Kindergartenfreund. Ich weiß tatsächlich schon seit dem Kindergarten, dass ich mal Jura studieren wollte. Der hatte immer das schönste Spielzeug, immer das neueste Spielzeug, tolle Kuscheltiere, soweit ich mich erinnere. Und dessen Eltern waren beides Anwälte. Meine Mama erzählt die Geschichte immer so und sagt, dass ich das sehr offen wohl kundgetan habe, dass ich dieses Spielzeug haben möchte und was ich dafür machen möchte und machen müsste. Und meine Mama hat irgendwann mal die Krise gekriegt und wohl gesagt, wenn ich das auch alles haben möchte, dann muss ich halt einfach Jura studieren. Gesagt, getan. Ich wollte tatsächlich seitdem Jura studieren und habe dann später in der Schule, als ich ein bisschen älter wurde, gemerkt, dass mir Jura tatsächlich Spaß machen könnte. Ich war beim Girls Day zum Beispiel, war beim Gericht. Ich habe mein Schulpraktikum tatsächlich damals dann auch beim Anwalt gemacht und fand das einfach spannend. Ich fand Jura war sehr strukturiert. Du kannst große Probleme in kleinere Probleme einteilen. Es gibt nicht von vornherein diese eine richtige Lösung, sondern mit der richtigen Begründung, mit der richtigen Argumentation kann das eine oder andere richtig oder falsch sein. Und das fand ich unfassbar bemerkenswert. Und deswegen habe ich mich tatsächlich nach dem Abitur dazu entschieden, Jura zu studieren.

[02:10] Marc:

Hast du dir eigentlich jemals, also wahrscheinlich nicht dieses Kinderspielzeug, aber so symbolisch irgendwas gekauft, als du dann fertig warst?

[02:16] Mirjam Meyer:

Die Frage kriege ich tatsächlich immer, wenn ich diese Geschichte erzähle. Und nein, habe ich nicht, aber ich hätte es machen können.

[02:23] Marc:

Ja, okay. Du hast zumindest mental einen Haken dran gemacht.

[02:26] Mirjam Meyer:

Genau, genau.

[02:27] Marc:

Wo hast du dann studiert?

[02:28] Mirjam Meyer:

Ich bin dann zum Studium nach Freiburg gegangen. Ich komme ursprünglich aus Niedersachsen und ich wollte gerne weg zum Studium und da war Jura in Freiburg an einer sehr guten Uni und tatsächlich am anderen Ende Deutschlands die beste Wahl.

[02:41] Marc:

Jetzt ist ein häufiger Weg ja irgendwie so eine Freiburg-Berlin-Connection, die gibt es irgendwie und dann gehen die Leute nach Berlin zum Arbeiten. Wie kam es dann, dass du nach Frankfurt gekommen bist?

[02:51] Mirjam Meyer:

Ich habe nach dem ersten Examen wollte ich tatsächlich gerne mal Großkanzlei ausprobieren und habe mich dafür entschieden, ich hatte so eine Zwischenphase nach der mündlichen Prüfung, bis mein LL.M. losging, in der ich gerne arbeiten wollte, Großkanzlei ausprobieren wollte. Und habe mich dann in Frankfurt hier bei einer anderen Großkanzlei, K&LHerrn hatte damals hier noch kein Office, beworben im Private Equity und bin dann tatsächlich für diese wissenschaftliche Mitarbeit nach Frankfurt gegangen. Das hat mir so gut gefallen, dass ich immer wieder gekommen bin und Berlin war mir dann wieder ein bisschen zu nah und zu Hause dran auch.

[03:27] Marc:

Okay. Ja, Freiburg, Frankfurt geht ganz gut. Es sind so drei Stunden ungefähr, oder?

[03:30] Mirjam Meyer:

Zwei sogar nur.

[03:31] Marc:

Ach so, nur zwei?

[03:32] Mirjam Meyer:

Ja.

[03:33] Marc:

Ah, okay. Das hat man nicht so auf dem Schirm, weil das ist eine relativ lange Strecke. Aber dann ist der Zug gut.

[03:37] Mirjam Meyer:

Der Zug fährt ganz gut, genau. Der fährt auch sehr regelmäßig, aber es wäre tatsächlich der Zug. Ich glaube, den nimmst du dann wahrscheinlich später auch, der dann auch noch bis Berlin fahren würde.

[03:45] Marc:

Ah, okay. Und wie kamst du überhaupt dazu, Anwältin zu werden? Also du hättest ja auch Stadtanwältin oder Richterin werden können.

[03:51] Mirjam Meyer:

Ich war schon immer ein Teammensch. Ich habe schon immer gerne im Team gearbeitet. Ich habe tatsächlich auch immer schon gerne meine Arbeitsergebnisse und meine Überlegungen mit jemandem diskutiert. Und ich mache das tatsächlich, bin jetzt schon mehrere Jahre Anwältin, auch immer noch häufiger, als dass Kollegen zum Beispiel von mir machen. Ich fand immer, dass so ganz klassische Einzelberufe, gerade Richterinnen, auch sich in der Kanzlei selbstständig machen zum Beispiel, dass das so Einzelkämpferjobs sind und da hatte ich keine Lust drauf und das habe ich tatsächlich auch in der Großkanzlei ganz anders erlebt.

[04:25] Marc:

Dann warst du erst ein paar Jahre, wie du gerade eben schon angesprochen hast, hier in Frankfurt bei einer anderen Kanzlei. Wie bist du dann zu Kötland gekommen?

[04:33] Mirjam Meyer:

Als ich gehört habe, dass Kirkland ein Office in Frankfurt aufmacht, lag es nah, mich damit mal zu beschäftigen. Ich hatte schon immer mit Kirkland geliebäugelt, weil mich die Art und die Qualität der Mandate hier beeindruckt hat. Kirkland war in den letzten Jahren, auch als ich angefangen habe als Anwältin, schon immer die Kanzlei, die bei allen großen Transaktionen mit dabei war als Rechtsberater. Ich fand diese großen, komplexen Transaktionen und diese großen Mandate unfassbar spannend. Und dann kam die Eröffnung des neuen Frankfurter Büros und damit tatsächlich ja auch die Möglichkeit, etwas mit aufzubauen. Hier gab es noch keine bestehenden Strukturen, sondern es gab die Möglichkeit, die Kanzleistrukturen, die Arbeitsweisen selbst mit zu beeinflussen. Wir Anwälte, wir Anwältinnen hier im Büro kommen ja alle auch aus unterschiedlichen Kanzleien. Das heißt, wir haben alle unterschiedliche Arbeitsweisen und ich fand das sehr spannend, die Arbeitsweisen der anderen mir anzuschauen und damit auch selbst zu reflektieren, ob ich meine Arbeitsweise eigentlich verbessern kann zum Beispiel. Dann habe ich sehr viele Gespräche geführt mit Anwälten in Kirkland, viel natürlich mit den Münchnern, weil es zu dem Zeitpunkt noch kein bestehendes Frankfurter Büro gab und habe auch gemerkt, die Stimmung im Team ist einfach super. Es versteht sich jeder, es unterstützt jeder jeden und das fand ich einfach toll. Und dann kleiner Upside bei mir war dann auch, dass ich bereits Ex-Kollegen aus früherer Kanzleitätigkeit bei Kirkland war, die ich sehr mochte, die ich sehr geschätzt habe. Deswegen tatsächlich der Wechsel auch noch ein bisschen einfacher war.

[06:09] Marc:

Dann lass uns mal einen kleinen Einschub kurz hier bringen, nämlich wir haben viel über Transaktionen jetzt gesprochen, wir reden im Podcast häufig über Transaktionen, Transaktionen treiben halt viele Wirtschaftskanzleien, aber du machst das ja in einem bestimmten Kontext, du machst Private Equity und das haben vielleicht der eine oder andere, der hier zuhört, schon mal gehört, aber vielleicht müssen wir nochmal so Restrukturierung, Private Equity, Transaktionen so als Begriffe, jedenfalls auch ganz abstrakt ein bisschen erklären, falls man jetzt im sechsten, siebten Semester ist. Und eben noch nicht so viel damit anfangen kann.

[06:41] Mirjam Meyer:

Super gerne und das kann tatsächlich auch immer wieder etwas verwirrend sein. Also Unternehmenstransaktionen ist das klassische M&A, Mergers and Acquisitions. Das heißt einfach erstmal alles. Wir im Private Equity, wir machen diese Unternehmenstransaktionen für einen ganz bestimmten Mandantenstamm. Das heißt, bei uns unterscheidet, das PE unterscheidet sich vom M&A nicht in der Art der Transaktion, sondern in der Art des Mandanten. Wir beraten Private Equity Investoren, also Finanzinvestoren, die fremde Gelder investieren und mit dem Investment tatsächlich vermehren wollen. Also ein Private Equity kauft Unternehmen. Um während einer Haltefrist von üblicherweise fünf bis sieben Jahren aktiv das Unternehmen mitzugestalten und mit in die Unternehmensführung einzugreifen, um dann ein Unternehmen zu schaffen, das nach fünf Jahren, sechs Jahren mehr wert ist als zu dem Zeitpunkt, als sie das ursprünglich gekauft haben. Im M&A ist auch Strategen, M&A sagen wir häufig dazu, das heißt man berät Strategen, große Konzerne, große deutsche Konzerne zum Beispiel bei dem Erwerb oder bei dem Verkauf von Unternehmensteilen und Restrukturierung ist nochmal ein ganz anderer Bereich. Auch die machen Unternehmenstransaktionen. Dann immer in einem, wie sagen wir mal, Distressed M&A-Bereich. Das heißt, Unternehmen sind schon insolvenznah oder sind bereits in der Insolvenz und werden aus der Insolvenz heraus verkauft. Die Restrukturierer machen aber auch zum Beispiel Insolvenzprozesse, die wir jetzt selbst gar nicht machen.

[08:19] Marc:

Okay, dann haben wir das jetzt erstmal grundsätzlich verstanden, was der Unterschied zwischen einer M&A-Transaktion, die sozusagen in allen Kontexten anfallen kann, der M&A-Transaktion im Kontext Private Equity und einer Distressed M&A, wie du es gerade genannt hast, im Bereich Restrukturierung ist. Jetzt lass uns das mal ein bisschen konkreter machen. Ich glaube, man kann ja alle Arten von Unternehmen natürlich kaufen und verkaufen, aber mal so ein Beispiel. Ich weiß, es kommt gar nicht so sehr auf das an, was das Unternehmen herstellt, aber vielleicht ist es ja doch ein bisschen plastischer, wenn man sich jetzt was darunter vorstellen kann. Was hast du da beispielsweise in letzter Zeit beraten?

[08:58] Mirjam Meyer:

Ich habe tatsächlich in letzter Zeit beraten, einen Mandanten beim Erwerb eines Herstellers für Klappkisten. Jetzt würde man sich erstmal denken, warum denn Klappkisten? Das Modell ist tatsächlich sehr, sehr klug. Das Unternehmen kauft Klappkisten, die es Bauern zur Verfügung stellt, um dort das Gemüse drin transportieren zu können. Das Gemüse wird in diesen Klappkisten zum Supermarkt transportiert und der Supermarkt schickt die Klappkiste dann zur Reinigung wieder zurück, damit sie dann wieder zum Bauern geht. Eigentlich total simples Geschäftsmodell und wie gesagt, man würde jetzt denken, Klappkisten, das klingt jetzt nicht so cool wie so eine Sondersoftware, die KI-basiert irgendwelche interessanten Features bildet, aber das Unternehmen hatte tatsächlich eine sehr hohe Bewertung und das war ein ganz, ganz umkämpfter Deal. Wir haben da gegen wohl mehrere andere Bieter gekämpft und unser Mandant wollte das Unternehmen unbedingt haben, sodass wir die Transaktion in, ich glaube, am Ende knapp drei Wochen durchgeführt haben, was unfassbar kurz war. Was aber eine sehr intensive und eine spannende Zeit war. Aber da hat sich das tatsächlich auch gezeigt, wie wichtig das ist, als Team zusammenzuarbeiten. Ich kann mich an eine Situation erinnern. Wir mussten unseren DD-Report fertig kriegen und ich war dafür verantwortlich, den zu konsolidieren und schön zu machen. Und der eine Partner bei uns wollte noch einmal drüber lesen. Wir haben uns dann abgestimmt. Ich habe dann gesagt, okay, ich mache den fertig, über die Nacht durch. Es hat leider bis um halb sechs morgens gedauert. Aber er ist um sechs aufgestanden und hat dann quasi von mir übernommen, weil er bis um zwölf Uhr mittags, beim Mandanten sein musste.

[10:37] Marc:

Okay, also beeindruckend. Ich hoffe, das kommt wirklich nur in solchen Ausnahmesituationen vor. Und Folgefrage aber, damit man sich das vom Timing her ein bisschen vorstellen kann, also ab wann werdet ihr denn dann da eingeschaltet? Weil du hast gerade gesagt, naja, es gab da noch andere, die das vielleicht auch haben wollten etc. War da schon klar, dass eure Mandantin das kauft und dann habt ihr sozusagen nur die Execution gemacht innerhalb von drei Wochen oder wart ihr schon vorher auch mit dabei?

[11:03] Mirjam Meyer:

Es gibt da zwei verschiedene Situationen. Es gibt die Situationen, in denen man exklusiv ist. Das heißt tatsächlich, der Verkäufer verhandelt nur mit einem einzigen potenziellen Käufer. Und in dem Augenblick stellt sich immer nur die Frage, kauft der Mandant oder kauft er nicht? In unserem Fall, den ich gerade beschrieben habe, war es so, dass bis kurz vor Schluss nicht klar stand, ob unser Mandant das Unternehmen tatsächlich kaufen wird. Auch zu der Phase, in dieser DD-Phase, also in der wir die rechtliche Bewertung des Unternehmens vornehmen, wusste der Mandant noch nicht, ob er das Unternehmen am Ende kaufen kann. Die Entscheidung fällt häufig aufgrund der Bewertung natürlich, also was ist ein potenzieller Käufer bereit zu zahlen, aber da spielen auch ganz andere Aspekte mit rein. Manchmal spielt da mit rein, wer das einfachere SPA, also die weniger Anmerkungen auf den Kaufvertrag hat. Manchmal ist da auch ein persönliches Interesse mit verbunden, wer eine bessere Inzentivierung für das Management abbildet. Also das sind ganz viele verschiedene Faktoren und wie gesagt, in unserem Fall wusste der Mandant zu dieser Phase noch nicht, dass er das Unternehmen am Ende bekommt. Umso glücklicher waren wir natürlich, dass er es am Ende bekommen hat.

[12:18] Marc:

Weißt du noch, wie du es erfahren hast, dass es geklappt hat?

[12:21] Mirjam Meyer:

Ja, weil ich sage es beim Notar. Das ist die Besonderheit im deutschen Recht, dass wenn wir eine deutsche GmbH kaufen, GmbH-Anteile, dass wir tatsächlich zum Notar gehen und diesen Kaufvertrag beurkunden müssen.

[12:36] Marc:

Okay, aber du hast ja vorher irgendwo erfahren, dass du zum Notar musst.

[12:39] Mirjam Meyer:

Den Abend davor tatsächlich. Also es ist wirklich sehr, sehr kurzfristig gewesen, ja.

[12:44] Marc:

Ah, okay, das ist interessant. Und sag mal, so Notare, also jetzt mal so interessehalber nachgefragt, die kennt man dann einfach und die sind dann auch so kurzfristig verfügbar, weil die habt ihr ja zum Beispiel oder ihr habt ja kaum eine Kanzlei dann irgendwie in-house.

[12:56] Mirjam Meyer:

Genau, also es gibt einige Großkanzleien ja auch hier in Frankfurt, die Inhouse-Notare haben, aber die Inhouse-Notare dürfen tatsächlich bei diesen Transaktionen nicht... sehr, sehr gute Arbeitsbeziehungen zu Notaren, mit denen wir regelmäßig zusammenarbeiten und die wissen natürlich schon, da kommt natürlich schon eine Vorankündigung, es könnte sein, dass es diese Woche was wird und dann funktioniert das relativ kurzfristig.

[13:29] Marc:

Okay, dann haben wir das so ein bisschen geklärt. Dann kann man sich darunter, glaube ich, ein bisschen besser was vorstellen. Wir haben neulich eine Folge gemacht, da ging es auch um eine Büroeröffnung. Das passt ganz gut, wer hier regelmäßig zuhört. Vielleicht tauchen wir in dieses Thema nochmal ein bisschen tiefer ein. Also Kirkland hat ein neues Büro in Frankfurt aufgemacht. Du bist dazu gestoßen, du hast das gerade eben schon so ein bisschen angedeutet, aber vielleicht nochmal zum Timing. Ihr habt, glaube ich, Ende 2024 hier aufgemacht?

[13:54] Mirjam Meyer:

Genau, wir haben Ende 2024, also im November 2024, um genau zu sein, unser Frankfurter Büro hier eröffnet und ich bin dann tatsächlich im April 2025 dazu gestoßen.

[14:06] Marc:

Warum in Frankfurt?

[14:07] Mirjam Meyer:

Frankfurt? Das sind eigentlich zwei Fragen, die du da gerade stellst. Die erste Frage ist, glaube ich, warum haben wir überhaupt ein neues Büro eröffnet und nicht eigentlich unseren Standort in München vergrößert? Der Grund ist, dass wir einen neuen Talentpool schaffen wollten, auf den wir zugreifen können. Indem wir in Frankfurt das Büro machen, statt nur unseren Münchner Standort zu vergrößern, haben wir die Möglichkeit auf Top-Absolventen zuzugreifen, für die aus persönlichen Gründen zum Beispiel ein Umzug nach München nicht in Frage kommt und die sich mehr und ihre Zukunft mehr in der Mainmetropole hier sehen. Und dann, nachdem die Entscheidung gefallen war, ein neues Büro zu eröffnen, war es eigentlich nur folgerichtig nach Frankfurt zu gehen. Frankfurt ist ein unglaublich großer Finanzmarkt innerhalb von Deutschland, innerhalb von Europa. Hier sitzen unsere wichtigsten Mandanten. Viele PE-Fonds haben hier Teams oder sind hier ansässig. Hier sitzen viele Investmentbanken, hier sitzen andere Finanzinvestoren. Das heißt, wir haben mit dem Büro hier in Frankfurt die unmittelbare Nähe zum Mandanten geschaffen.

[15:14] Marc:

Worauf kam es euch denn bei der Eröffnung so an? Was macht man sich da, also ich meine, du bist zwar da zugestoßen, aber du wirst das ja schon wahrscheinlich auch in Gesprächen so ein bisschen mitbekommen haben. Worüber denkt man da so nach?

[15:23] Mirjam Meyer:

Das Wichtigste war tatsächlich, Top-Absolventen zu bekommen, die mit einem ganz bestimmten Spirit hierher kommen. Wir hatten ja kein bestehendes Team hier. Das heißt, wir wollten Leute und das wurde uns auch immer in den Bewerbungsgesprächen so kommuniziert, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen, die bereit sind, das Büro mit aufzubauen, dafür auch ein Stück weiter vielleicht zu gehen, als das in anderen Kanzleien der Fall ist, wenn man die Kanzlei wechselt, um selbst etwas mitzuentwickeln und tatsächlich haben wir diese Leute auch gefunden und bekommen. Wir haben hier eine unfassbar gute Stimmung. Das Einzige, was ich mir sagen lassen habe, worauf geachtet wurde, ist, dass das Frankfurter Büro keine Blase innerhalb dieser bestehenden Kanzleistrukturen wird. Wir bilden tatsächlich kein Frankfurter Büro und kein Münchner Büro, sondern ein Deutschland-Team gemeinsam mit unseren Münchnern Kollegen Und uns allen hier und auch den Münchenern ist extrem wichtig, dass wir zusammenarbeiten.

[16:27] Marc:

Das heißt, ihr arbeitet auch ganz konkret auf dem Mandat, jetzt nicht nach Standorten unterteilt, sondern du arbeitest eben auch mit deinen Münchner Kollegen und dann findet das virtuell statt.

[16:35] Mirjam Meyer:

Genau, wir staffen tatsächlich standortübergreifend, auch auf allen Ebenen, auch beim Legal Staff Team zum Beispiel greifen wir auf die Münchner zurück, die Münchner auf unser Legal Staff Team. Da steht tatsächlich immer im Vordergrund, wer gerade Kapazitäten hat, der wird auf ein Projekt gestafft und wir machen zum Beispiel auch oder wir haben im Sommer mit den Münchner Kollegen ein Team-Outing gemacht. Wir haben jetzt für dieses Jahr wieder eins geplant, damit man sich auch untereinander kennt. Ich kenne jeden meiner Münchner Kollegen und Kolleginnen und das ist unfassbar wichtig.

[17:07] Marc:

Habt ihr denn sowas wie Startup-Flair, wenn ihr irgendwie ein neues Büro aufmacht?

[17:12] Mirjam Meyer:

Das ist eine gute Frage. Die Frage ist, was verbindest du denn mit Startups? Also ich meine, man sagt ja immer, Startups sind so chaotisch und Startups sind so fehlende Strukturen. Das ist definitiv bei uns nicht der Fall. Wir sind dafür als Kanzlei insgesamt viel zu professionell aufgestellt. Zum Beispiel, wenn ich erzähle von meinem ersten Tag, ich bin hier angekommen. Meine IT hat perfekt funktioniert, mein Büro war eingerichtet, meine Assistenz hat sich um alles schon vorher gekümmert gehabt und wir haben auch hier in Frankfurt, wir haben eine eigene IT, wir haben ein eigenes Recruiting, wir haben ein sehr gutes Backoffice und wir greifen natürlich auch immer wieder auf die Kapazitäten in München zurück, sodass wir hier tatsächlich kein Chaos, keine fehlenden Strukturen haben, sondern eigentlich ganz klar verteilte Aufgaben. Ich glaube, deine Frage zielt aber eher auf dieses Startup-Flair, auf die Stimmung ab und das ist tatsächlich bei uns schon der Fall. Wir haben sehr entspannte Stimmung bei uns, wir haben sehr flache Hierarchien, es wird gemeinsam auf den Mandaten gearbeitet, das heißt wirklich über die Senioritätsstufen hinweg frei kommuniziert. Ein gutes Beispiel ist, als du reingekommen bist, hast du bestimmt unseren großen Tisch gesehen, den wir hier in unserer Lunch Area, wie wir es nennen, haben. Wir bekommen ja ein Mittagessen gestellt von der Kanzlei und das essen wir auch in aller Regel gemeinsam. Und auch das Abendessen zum Beispiel, wenn jemand länger im Büro bleiben muss, wird üblicherweise gemeinsam bestellt und gegessen. Und dann sitzen wir tatsächlich alle an diesem großen Tisch, also alle, die noch im Büro sind und essen gemeinsam, sei es Legal Staff, sei es Associates, sei es die Partner. Und das ist dann einfach so ein gemeinsames Abendessen. Um das absolute Klischee von Startup bestätigen zu können. Also wir ziehen im Sommer in unsere neuen Büroräumlichkeiten, wo wir dann auch sehr viel mehr Platz haben, als wir das aktuell haben. Und eine große Mittagessen-Diskussion war tatsächlich, ob wir eine Tischtennisplatte oder einen Tischkicker haben wollen. Und ich verrate dir, ich weiß nicht, ob wir sie am Ende kriegen, aber wir haben uns für die Tischtennisplatte entschieden.

[19:18] Marc:

Wie schauen eure Pläne für das Frankfurter Büro in nächster Zeit aus? Wollt ihr noch wachsen oder wie geht es weiter?

[19:23] Mirjam Meyer:

Wir wollen definitiv noch wachsen und wir sind auch immer auf der Suche nach guten Talenten, nach guten Kandidaten, die zu uns passen und die fachlich exzellent sind. Wir kommen tatsächlich in unserem Büro hier gerade an unsere Kapazitätsgrenzen. Ich weiß nicht, ob du es gesehen hast, da es so reingekommen ist. Ich habe vorhin gesagt, ich habe im April angefangen, da war die Hälfte vom Büro hier noch leer. Mittlerweile, wir haben eigentlich in jedem Büro einen Anwalt und eine Anwältin sitzen. Also wir sind schon unfassbar groß gewachsen und wir ziehen jetzt dann auch im Sommer unsere finalen Büroräumlichkeiten gerade ein Gebäude weiter ein, um dann wieder mehr Platz für neue Kollegen und Kolleginnen zu haben.

[20:01] Marc:

Wenn man den Podcast also ein kleines bisschen später hört, ihr habt auch jetzt irgendwie Möglichkeiten, es wird jetzt nicht am Raum scheitern und man sagt, okay cool, klingt gut, dann hast du einen Tipp, was man irgendwie richtig machen kann, wenn man sagt, Berufseinstieg oder vielleicht auch Referendariat oder entsprechendes wissenschaftliche Mitarbeit bei Kirkland ist interessant. Was kann man denn da so irgendwie richtig machen? Warum muss man nicht darüber sprechen, was man falsch machen kann? Das ist glaube ich allen klar.

[20:30] Mirjam Meyer:

Man kann mit sehr viel Neugierde zu uns kommen, was nicht zwingend bei uns erforderlich ist, gerade wenn man als wissenschaftliche Mitarbeiter oder als Referendarin bei uns einsteigen möchte, ist, dass man schon fundierte Kenntnisse im PE mitbringt. Es hilft sicherlich, gesellschaftsrechtliche Grundkenntnisse zu haben, aber die inhaltlichen Themen kann man bei uns lernen, wenn man sie denn lernen möchte. Und deswegen zurück zu meinem Eingang Neugierde mitbringen, wer lernwillig ist, wer hierher kommt, wer Sachen verstehen möchte, wer nicht nur die Aufgaben abarbeiten möchte, sondern tatsächlich Teil des Teams sein möchte, es zu verstehen, Teil des Mandats zu sein, dann ist man auf jeden Fall bei uns richtig.

[21:15] Marc:

Was sollte man in den folgenden Karrierejahren beachten? Worauf kommt es da so an?

[21:21] Mirjam Meyer:

Nach dem Berufseinstieg ist es natürlich wichtig, dass man sich fachlich weiterentwickelt, um den Ansprüchen der Mandanten gerecht zu werden und den Ansprüchen, die wir in unserer Mandatsarbeit haben. Gleichzeitig, finde ich, ist der wichtigste Punkt, sich ein gutes Netzwerk aufzubauen, weil gerade wir im PE immer wieder auf dieselben Menschen treffen. Sei es, wir treffen auf die Mandanten, sei es, wir treffen auf dieselben Investmentbanker oder tatsächlich auch einfach die Anwälte auf der Gegenseite. Da hilft ein Netzwerk ungemein Kontakte aufzubauen und wir erleben das auch regelmäßig, dass Mandate, dass Möglichkeiten dadurch entstehen, dass Menschen einen kennen, dass man sich schätzt, dass man weiterempfohlen wird. Ich wurde tatsächlich mal gefragt, ob das heißt, dass man irgendwie alle Einladungen und alle Events mitnehmen muss. Das hilft sicherlich, aber es meint eigentlich tatsächlich eine Beziehung, eine Beziehungspflege mit den Personen aufzubauen, mit denen man regelmäßig zu tun hat. Und ich finde tatsächlich auch, also Netzwerk heißt in dem Fall natürlich auch innerhalb der Kanzlei, aber auch außerhalb der Kanzlei, was noch viel wichtiger ist in meinen Augen. Und wenn man ein gutes Netzwerk hat, hilft einem das auch in der persönlichen Entwicklung ungemein nach vorne. Wenn man sich zum Beispiel ein Vorbild sucht, mit dem man sich regelmäßig austauschen kann, fragenlos werden kann, auch Situationen zum Beispiel mal evaluieren kann, die man als unangenehm empfand, um zu überlegen, wie man hätte besser reagieren können.

[22:54] Marc:

Wie, sag mal, netzwerkt man denn eigentlich gut? Also ich glaube, dass möglichst viele Kontakte sammeln, 50 Anfragen auf LinkedIn pro Tag stellen, das ist es ja wahrscheinlich nicht.

[23:04] Mirjam Meyer:

Nein, genau. Also es hilft natürlich, die ersten Kontakte zu knüpfen, wenn man auf Events geht. Hier gerade im Frankfurter Raum gibt es da genug, zum Beispiel von den Datenraumanbietern oder andere Möglichkeiten, Leute kennenzulernen. Aber danach sollte man tatsächlich wirklich in die Beziehungspflege investieren. Das heißt, sich mit Menschen, die man interessant fand, wo man vielleicht auch das Gefühl hat, etwas von diesen lernen zu können, sich zu treffen, regelmäßig auszutauschen, eigene Ideen zu diskutieren und tatsächlich viel Netzwerk. Zum Beispiel kann man auch Netzwerke mit den eigenen Mandanten. Wie networkt man mit den eigenen Mandanten? Indem man Verantwortung zeigt, indem man dem Mandanten das Gefühl gibt, tatsächlich da zu sein. Bei uns gerade im PE-Bereich ist es ja so, dass wir immer wieder auf dieselben Mandanten treffen und wir machen ja viele Deals im Jahr, aber die PE-Mandanten machen oft nur, wenn überhaupt, einen im Jahr und wenn man da dem Mandanten das Gefühl gibt, tatsächlich für den da zu sein, seine Probleme zu verstehen und sich um seine Probleme zu kümmern, dann ist schon viel für das eigene Netzwerk getan.

[24:14] Marc:

Und wahrscheinlich auch immer so ein bisschen zu signalisieren, dass man einfach die Industry kennt, dass man weiß, was gerade läuft, was vielleicht, ich weiß nicht, gibt es sowas, habt ihr auch Trends?

[24:22] Mirjam Meyer:

Auf jeden Fall. Zum Beispiel gerade ganz aktueller Trend, viel in Healthcare, als ich angefangen habe zu arbeiten, war viel Software, sich das anzugucken, sich auch damit zu beschäftigen und das natürlich dann auch, sich das Wissen anzueignen, zum Beispiel Tageszeitungen zu lesen. Es gibt diverse Internetseiten, wo die neuesten Trends auch immer wieder da sind, auch wo potenzielle Unternehmenstransaktionen schon mal erörtert werden und dieses Wissen sollte man sich aneignen und damit, das meine ich, auch dann mit den Kontakten, die man hat, zu diskutieren.

[24:57] Marc:

Cool, dann vielleicht noch so als abschließenden Tipp, außer natürlich ganz guten Noten. Was sollte man mitbringen?

[25:03] Mirjam Meyer:

Tatsächlich ist die Note bei uns ein Thema. Wir beraten auf so hohem Niveau, dass wir voll befriedigend in beiden Examina erwarten und ansonsten tatsächlich mitbringen, dass das, was für den Berufseinstieg erforderlich ist, egal ob es für den Berufseinstieg ist oder als Legal Staff. Man sollte neugierig sein, man sollte lernwillig sein, man sollte natürlich gerade bei uns guter Teamplayer sein, man sollte Verantwortung übernehmen wollen für seine Aufgaben. Natürlich gehört auch eine professionelle Kommunikation im Team, aber auch mit Mandanten dazu. Das sind so ganz viele kleine Aspekte. Da gibt es nicht diesen einen großen, ich muss das können oder ich muss das können, sondern wirklich die Neugierde für die Arbeit und einen angenehmen Umgang.

[25:47] Marc:

Vielen Dank Mirjam, dass du hier in knapp 20 Minuten so einen authentischen Einblick in dein Arbeitsleben gegeben hast.

[25:54] Mirjam Meyer:

Super, vielen Dank dir Marc.

Zum Arbeitgeberprofil von Kirkland & Ellis International LLP



Generiert von IMR Podcast • 23.3.2026