

KIRKLAND & ELLIS INTERNATIONAL LLP

„Von einer klassischen, eher unpersönlichen Großkanzlei ist hier nichts zu spüren.“

KIRKLAND & ELLIS IST EINE US-AMERIKANISCHE LAW FIRM MIT 12 BÜROS WELTWEIT UND UNTERHÄLT SEIT 2005 DAS ERSTE BÜRO IN DEUTSCHLAND MIT STANDORT IN MÜNCHEN. DAS MÜNCHNER BÜRO BERÄT ÜBERWIEGEND MANDANTEN MIT SITZ IN EUROPA UND DEN USA. DIE TÄTIGKEIT DER DEUTSCHEN ANWÄLTE ERSTRECKT SICH JEDOCH REGELMÄSSIG AUCH AUF DIE UNTERSTÜTZUNG DER ANDEREN BÜROS VON KIRKLAND & ELLIS BEI GRENZÜBERGREIFENDEN INTERNATIONALEN TRANSAKTIONEN. WIR SPRACHEN MIT **DR. BERNHARD GUTHY** ÜBER SICH, SEINE ARBEIT UND DIE KANZLEI.

Will man die Branche der Wirtschaftskanzleien unterteilen, versucht man dies meist mit Kategorien wie „International

Law Firm“, „Boutique“ oder „Großkanzlei“. Gibt es eine Kategorie, in die Sie Kirkland & Ellis einordnen würden?

Eine eindeutige Kategorie zu finden, die uns insbesondere am Münchner Standort beschreibt, ist schwierig. Gerade für das Münchner Büro von Kirkland sind aus meiner Sicht gleich mehrere dieser Begriffe treffend. Wir sind sowohl eine International Law Firm, als auch eine Großkanzlei und in gewisser Weise auch eine Boutique, denn wir sind in München mit 35 Anwälten für Kirkland eher ein kleines Büro. Man fühlt sich in dieser Atmosphäre vor Ort, als würde man in einer kleinen Kanzlei arbeiten, hat aber den kompletten Support der Großkanzlei. Und in den USA, wo ich derzeit arbeite, sind wir sehr groß aufgestellt und damit natürlich auch eine International Law Firm.

Sie arbeiten in München und New York? Was hat es damit auf sich?

Bei Kirkland ist es ganz normal und üblich, dass man im Zeitraum zwischen dem 2. und 5. Berufsgrad ein Secondment in einem Büro an einem ausländischen Standort von Kirkland verbringt. Für uns Münchner bietet es sich an, nach New York zu gehen. New York ist für einen deutschen Associate immer sehr interessant, da die Zeitverschiebung doch nur sechs Stunden beträgt und man dadurch auch noch zum Teil an den deutschen Projekten mitarbeiten kann. Man bekommt im Rahmen des Secondments einen umfassenden Einblick in die New Yorker Projekte, man kann mit den amerikanischen Kollegen direkt zusammenarbeiten und lernt auch einige Mandanten persönlich kennen, die man sonst nur vom Telefon kennt. Nicht zuletzt ist auch New York per se eine aufregende Stadt, in der es sich definitiv rentiert ein halbes Jahr oder Jahr zu leben.

Lässt sich nach Ihrer Erfahrung das Merkmal „Internationalität des Arbeitens“ als ein Motiv bei der Arbeitgeberwahl bei Kirkland gut verwirklichen?



DR. BERNHARD GUTHY ist Corporate Associate bei Kirkland & Ellis in München und absolviert derzeit ein Secondment in New York. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt bei Private Equity Transaktionen und Unternehmenszusammenschlüssen. Hr. Dr. Guthy hat Kirkland & Ellis bereits als Referendar kennengelernt.

Ja, definitiv. Die „Kirkland Welt“ bezieht sich stark auf den amerikanischen Raum, Großbritannien und inzwischen auch Asien, und ist eindeutig sehr international aufgestellt. Gerade die USA bieten eine Vielzahl von Möglichkeiten, dort auch in unterschiedlichen Büros Auslandsaufenthalte zu verbringen und vor Ort international zu arbeiten.

Nach einer Definition von Kanzleikultur repräsentiert diese die Gesamtheit der Grundannahmen, Werte sowie Normen, Einstellungen und Überzeugungen. Praktiker definieren den Begriff Unternehmenskultur ganz einfach als „Der Geist und Stil des Hauses.“, „Das wofür wir stehen.“ oder „ So, wie man es bei uns macht.“ Wie erleben Sie die Kultur bei Kirkland?

Die Kanzleikultur gerade im Münchner Büro ist sehr stark lokal geprägt und weniger von einem amerikanischen Einfluss. In München ist die Kultur davon bestimmt, dass wir eine sehr kleine Einheit sind und dass man als Associate einen direkten Draht zu den Partnern hat und sehr früh voll in die Mandate eingebunden wird. Das bringt einen sehr schnell in direkten Kontakt zum Mandanten. Wir haben eine sehr positive Atmosphäre im kleinen Team und wir pflegen lockere und unkomplizierte Umgangsformen untereinander. Dass die Kultur und die Atmosphäre sich in München so entwickelt haben, hängt sicher mit dem Gründungsteam zusammen. Von einer klassischen, eher unpersönlichen Großkanzlei ist hier nichts zu spüren.

Noch in den 80er Jahren waren Kanzleikulturen eher macht- und hierarchieorientiert. Wie erleben Sie diese Thematik heute bei Kirkland?

„Die Kanzleikultur gerade im Münchner Büro ist sehr stark lokal geprägt und weniger von einem amerikanischen Einfluss.“

Auch hier kann ich letztlich nur München beurteilen. Wir haben sehr flache Hierarchiestrukturen, da kommt es durchaus vor, dass man direkt mit dem Senior Partner zusammenarbeitet und eben auch nur zu zweit oder zu dritt auf einer Transaktion ist. Es gibt keine standardisierte Hierarchieordnung, bei der man als Anfänger nur einem älteren Associate zuarbeitet, der wiederum dem Senior Associate unterstellt ist.

Bei dieser Struktur ist es sicher wichtig, mit Menschen zu arbeiten, die mit dieser Art zu arbeiten umgehen können. Was wünschen Sie sich in dieser Hinsicht von einer neuen Kollegin oder einem neuen Kollegen, der sich bei Kirkland bewirbt?

Für uns ist sehr wichtig, dass wir den Menschen sehr gut kennenlernen, bevor er bei uns anfängt. Oft ist es dann tatsächlich eine sehr individuelle Entscheidung basierend darauf, ob wir den Eindruck haben, dass die Leute ins Team passen oder nicht. Viele Kollegen haben in der Regel vorher schon als studentische Mitarbeiter oder als Referendar die Luft bei Kirkland geschnuppert, so dass man sich bereits darüber besser kennenlernen konnte.

Auch im konkreten Bewerbungsprozess wird sehr großer Wert darauf gelegt, mehrere Ge-

sprächsrunden zu haben und dass die Bewerber möglichst viele Mitarbeiter kennenlernen, bevor beide Seiten sich ihrer Entscheidung sicher sind.

Ich könnte nicht sagen, dass ein Bewerber diese oder jene Eigenschaft mitbringen müsste. Wir suchen natürlich fachlich die Besten, aber zentral ist die passende Persönlichkeit. Wir haben aber auch schon durchaus Leuten mit super Noten abgesagt, weil wir intern der Meinung waren, dass sie nicht ins Team passen.

Wie haben Sie persönlich diesen Bewerbungsprozess erlebt?

Ich habe bei Kirkland auch schon als Referendar angefangen. Für mich persönlich war es als Bewerber auch wichtig, die Leute und das Arbeitsumfeld kennenzulernen. Natürlich ist es immer etwas anderes, wenn man als Anwalt neu anfängt oder bereits als Referendar hier gearbeitet hat.

Es hat deutliche Vorteile, wenn man die Leute schon kennt und ein bisschen weiß, wie diese „ticken“, bevor man irgendwo als Anwalt ohne diese Erfahrung anfängt.

Was reizt Sie persönlich an der Arbeit als Wirtschaftsanwalt?

Sehr interessant für mich ist einfach das internationale Umfeld, die Möglichkeit für eine gewisse Zeit in ein Büro ins Ausland gehen zu können und natürlich die herausfordernden Aufgaben. Gerade die größeren Transaktionen sind doch etwas anderes, als wenn man in einer eher kleineren nationalen Einheit arbeitet. Nicht vergessen sollte man aus meiner Sicht auch die Bezahlung. Gera-

de die Gehälter der US-Kanzleien sind aus meiner Sicht doch auch ein relativ gutes Argument dort zu arbeiten.

irgendwie fortbilden möchte, sei es auf fachlicher Ebene oder zum Beispiel in Rhetorik, erfährt die volle Unterstützung der Kanzlei.

„Wir suchen natürlich fachlich die Besten, aber zentral ist die passende Persönlichkeit.“

Manch ein Absolvent schreckt vor einer Karriere als Wirtschaftsanwalt zurück, da ihm bewusst ist, dass man mit dem 2. Staatsexamen lange noch kein fertiger Wirtschaftsanwalt ist und nicht klar ist, ob man dem gewachsen ist. Wie unterstützt Kirkland einen Berufseinsteiger vor diesem Hintergrund?

Auch da spreche ich für München. Das Wichtigste bei uns ist, dass man jederzeit offen und direkt bei Problemen oder Fragen mit dem Partner reden kann, sei es in fachlicher oder persönlicher Hinsicht. Daneben haben wir ein Mentorenprogramm, das jedem Associate einen festen Partner zur Seite stellt, der für sämtliche Probleme, die sich ergeben, Ansprechpartner ist. Dieser direkte, persönliche Bezug ist aus meiner Erfahrung sehr hilfreich.

Dadurch, dass wir eine kleine Einheit sind, haben wir nicht das durchstrukturierte Akademieprogramm, wie es das vielleicht in anderen deutschen Großkanzleien gibt, wir realisieren aber dennoch ein hervorragendes internes Fortbildungsprogramm mit Vorträgen von Partnern, die sich zum einen auf aktuelle Themen beziehen und zum anderen das „daily business“ erklären, um eben auch für die jüngeren Kollegen das größere Bild zu zeichnen. Vieles im Bereich Weiterbildung wird auch individuell gelöst. Jeder, der sich

Abschließend die Frage, was empfehlen Sie einem jungen angehenden Juristen, der eine Karriere wie Ihre in Betracht zieht?

Ich bin davon überzeugt, dass es sehr wichtig ist, sich relativ früh viele Optionen anzusehen. Man hat am Ende des Studiums und im Referendariat genug Möglichkeiten, sich verschiedene Kanzleien anzuschauen, und diese Möglichkeiten sollte man auf jeden Fall nutzen, damit man vorher einschätzen kann, auf was man sich später einlässt.

KIRKLAND & ELLIS INTERNATIONAL LLP

Standorte in Deutschland:

München

Standorte weltweit:

Beijing
Chicago
Hong Kong
Houston
London
Los Angeles
New York
Palo Alto
San Francisco
Shanghai
Washington D.C.

Anwälte in Deutschland:

ca. 35

Anwälte weltweit:

ca. 1.600
(Anzahl Partner ca. 40 %)

Rechtsgebiete:

Corporate
Private Equity
M&A
Restrukturierung
Insolvenz
Finance
Steuerrecht

Homepage:

karriere.kirkland.com