



Dr. Jenny Mehlitz, Partnerin bei GSK Stockmann

12. Mai 2021

Thema:

Arbeitgeber-
Insights

"Das Vergaberecht hat viel mit Taktik zu tun"

Lesedauer: 9 Minuten

Jenny Mehlitz ist Partnerin bei GSK Stockmann in Berlin und Expertin für Vergaberecht. Im Interview erklärt sie, wie sie den Weg in die Großkanzlei gefunden hat und was sie am Vergaberecht so fasziniert.

Starten wir einfach mal direkt mit Ihrem Weg zur Partnerin bei GSK Stockmann. Ich habe mal ein wenig Ihren Lebenslauf bei Xing gecheckt, und es sieht aus, als wären Sie ein bisschen eine Spätberufene in der Großkanzlei-Welt.

Das stimmt. Ich weiß gar nicht mehr, wie weit meine Aufzeichnungen bei Xing eigentlich zurückreichen. Ich habe meine Wartezeit bis zum Referendariat seinerzeit noch bei Pünder Volhard absolviert, genau in der Zeit, wo die sich mit Clifford Chance verschmolzen haben. Das muss so 1998/1999 gewesen sein. Danach war ich dann bei Clifford Chance im Vergaberecht tätig.

Nach dem Referendariat bin ich zur Kanzlei von Dr. Eckart Putzier gegangen, der sich damals von Clifford Chance selbstständig gemacht hat. Er hat eine ganz kleine Kanzlei aufgemacht, zunächst mit nur zwei Anwälten. Das Gute war, dass er durch diesen großen Kanzleihintergrund ganz interessante Mandate mitgebracht hat.

Über einen Kollegen erfuhr ich, dass bei GSK Stockmann ein langjähriger Associate im Vergaberecht wegging. Ich habe dann Gespräche geführt und die Gesprächspartner waren sympathisch und die Mandate interessant. Deshalb dachte ich mir: Wenn du das jetzt nicht machst, dann ärgert Du dich später. Damals im Jahr 2014 waren wir bei GSK Stockmann etwa 130 Anwältinnen und Anwälte, mittlerweile sind wir über 200.

Sie waren dann ja schon einige Jahre in einer relativ kleinen Einheit. Dann kamen Sie in eine Großkanzlei, 130 Anwältinnen und Anwälte sind ja schon eine andere Hausnummer. Wie haben Sie denn diesen Wechsel erlebt und wie war die Kultur bei GSK Stockmann?

Das ist schon ein großer Unterschied. In der Kanzlei vorher waren wir fünf bis sechs Anwält:innen und die Rechtsanwalts- und Notarfachangestellten, also ein eher kleines Team mit sehr persönlicher Note. Bei GSK Stockmann war das Team dann sehr viel größer, aber ich bin sehr nett aufgenommen worden. Letztlich neu war für mich, dass nicht alle an einem Standort arbeiten und man sich dadurch manchmal erst später kennenlernt.

Im Berliner Büro von GSK Stockmann waren wir seinerzeit etwa 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einschließlich der Business Services. Was ich sehr schnell zu schätzen gelernt habe, sind die großen, rechtsgebietsübergreifenden Mandate. Gut finde ich zudem, dass man in der eigenen Kanzlei dann auch gleich die richtigen Spezialisten für andere Themen ansprechen kann. Wenn es zum Beispiel um IT-Vergaben geht, gibt es hier spezialisierte IT-Rechtler, die mir helfen können. Das ist ein großer Vorteil, um einen Mandanten optimal zu betreuen und zu beraten.

Und man hat natürlich ein bisschen mehr Glamour. Ich habe zum Beispiel große Freude an unseren großen und tollen Kanzleifesten, an den gemeinsamen Weihnachtsfeiern und Anwaltstagen. Leider mussten diese Corona-bedingt im letzten Jahr ausfallen. Ich freue mich aber schon darauf, die Kollegen aus allen Ebenen und von anderen Standorten wiederzusehen. Der Spaßfaktor bei unseren Feiern und Treffen ist immer sehr groß.

"Ohne Einsatz wird man halt nicht Partnerin"

Sie sind ja im Jahr 2014 zu GSK Stockmann gewechselt. Wie haben Sie es dann zur Partnerin geschafft? Sie haben ja auch Familie, Sie haben zwei Kinder, wie hat das hingehauen mit der Work-Life Balance?

Ja, meine Kinder waren seinerzeit schon beide auf der Oberschule. Sie waren 11 und 13, also nicht mehr ganz so klein. Wir haben in der Familie natürlich besprochen, ob und dass es ok ist, wenn ich weniger zuhause bin. Ich hatte zuvor Teilzeit gearbeitet. Es war deshalb auch für mich ein Sprung und mir war klar, dass Vollzeit in der Großkanzlei natürlich keine 40-Stunden-Woche ist.

Aber ich wollte von vornherein Partnerin werden. Zuhause hat uns ein Kindermädchen zweimal die Woche unterstützt und alle haben dann gut mitgemacht. Ich habe bei GSK Stockmann den vollen Einsatz bringen können und hatte von Beginn an aber auch Freiheiten in der Arbeitseinteilung, da ich ja schon als Senior Associate eingestiegen war. Es war also kein Problem, wenn ich dringende private Termine hatte und wegmusste.

Es ist natürlich kein Zuckerschlecken, Partnerin zu werden. Das weiß jeder. Natürlich muss man vollen Einsatz bringen und auch einen starken Willen haben. Den hatte ich und zudem gab es auch sehr viel Unterstützung seitens der Kanzlei.

Gab es für Sie denn ein oder zwei Faktoren, von denen Sie sagen, das war jetzt ein entscheidender Schritt auf dem Weg?

Ja, wie gesagt, man braucht schon eine hohe Einsatzbereitschaft und natürlich eine erfolgreiche Mandatsarbeit. Auch wenn es keine festen Umsatzzahlen gibt, die man erreichen muss, müssen die Zahlen stimmen. Und nicht zu unterschätzen ist die eigentliche Akquise. Ich habe zum Beispiel unendlich viele Vorträge in der Zeit gehalten. So etwas erledigt man auch abends oder muss es am Wochenende vorbereiten.

Am wichtigsten ist aus meiner Sicht, dass man für das, was man macht, brennen muss. Wenn es inhaltlich keinen Spaß macht, dann wird es nicht funktionieren. Ich bemühe mich, wenig aufs Wochenende oder in die Ferien zu verlagern. Manchmal ist es dann aber doch so, das ist dann ärgerlich, aber inhaltlich verspüre ich immer noch sehr viel Spaß. Darum ist es dann nur halb so schlimm.

"Das Vergaberecht hat viel mit Taktik zu tun"

Sie haben ja gesagt, ein entscheidender Faktor dabei ist das Vergaberecht, an dem Sie großen Spaß haben. Ich weiß jetzt nicht, ob das immer das Erste ist, an das junge Jurist:innen denken, wenn sie sich spezialisieren wollen. Was ist denn das Tolle für Sie in dem Fachbereich?

Es hat viel mit Taktik zu tun. Die öffentliche Hand beauftragt ein Unternehmen und wählt es vorher nach einem formalisierten Verfahren aus. Hier gibt es viele Gestaltungsmöglichkeiten. Das gilt sowohl, um den besten Auftragnehmer für den Auftrag zu finden, als auch im Verhältnis zu den Bietern. Gerade wenn es kritisch wird, wenn sich einer beschwert, dass er den Auftrag nicht kriegen soll, muss ich überlegen, welche Informationen ich ihm gebe und welche nicht.

Das Vergaberecht ist auch eine tolle Querschnittsmaterie. Man schnuppert in unheimlich viele Bereiche rein. Manchmal ist es ganz klassisch "ich baue Wohnungen" oder "ich beschaffe Computersysteme". Es können aber auch abwegigere Leistungen sein. Im Moment ist eine neue, junge Kollegin zum Beispiel mit einer Satellitenbeschaffung beschäftigt. Oder wir haben jetzt für ein Museum eine Knochenentfettungsanlage beschafft... Mit so etwas hatte ich vorher auch noch nichts zu tun.

Klingt spannend: Satelliten und Knochenentfettungsanlage..

Genau. Das zeigt die ganze Bandbreite. Es ist ja auch unsere Aufgabe, die gesamte Leistung zu verstehen und zu prüfen: Ist das plausibel? Man lernt also auch die Unternehmen dazu kennen.

"Das Fachliche ist Pflicht. Die Kür ist, was den Menschen ansonsten ausmacht."

Was für Talente und Fähigkeiten sollten die Juristinnen und Juristen denn mitbringen, damit sie im Vergaberecht glücklich und erfolgreich werden können? Also gute Juristen sollten sie natürlich sein, aber was ist sonst noch entscheidend?

Auf jeden Fall ein großes Maß an Gründlichkeit. Das Vergaberecht lebt davon, dass man Unterlagen schreibt. Mal ganz banal gesagt: Ich habe zwei Dokumente, die beide ins Verfahren gehen und wenn in dem einen das eine steht und in dem anderen ein Widerspruch dazu, dann ist das eine Katastrophe. Daran scheitern tatsächlich viele Ausschreibungen.

Gibt es noch einen anderen Punkt mit Ausnahme der Gründlichkeit? Was wünschen Sie sich denn vielleicht für Ihren Fachbereich oder allgemein, was wünscht sich GSK Stockmann von den Bewerberinnen und Bewerbern?

Sie sollten Freude an dem haben, was sie tun und eine Offenheit für neue Themen mitbringen. Und dann muss es einfach eine gute Mischung aus Leistung und Persönlichkeit sein. Also man muss eine gute Type mitbringen und offen und neugierig sein. Und natürlich kommunikativ.

Ich glaube, die fachliche Ebene ist eher die Pflicht. Die Kür ist das, was den Menschen ansonsten ausmacht.

"Das Onboarding endet ja auch nicht nach einer Woche"

Wenn sich jetzt Leute bei Ihnen bewerben möchten, was können sie erwarten bei GSK Stockmann oder auch bei Ihnen im Team?

Wir bieten eine Zusammenarbeit in fachübergreifenden und überörtlichen Teams sowie die Möglichkeit, schnell und nah am Mandanten zu arbeiten. Wir bieten außerdem Secondments an jedem unserer Standorte an. Alle Senior Associates werden ermutigt, auch einen Monat in das Luxemburger Büro zu wechseln und andersherum. Unsere Associates sind gut vernetzt. Es gibt Associates Lunches, wir haben die GSK-Academy, wo Veranstaltungen und Fortbildungen stattfinden. Es ist unser ausdrückliches Ziel, dass sich die Nachwuchsjuristinnen und -juristen über alle Standorte hinweg kennenlernen. Das ist mir auch als Personalpartnerin für das Berliner Büro ein wichtiges Anliegen, um den Kanzleispirit und das Gemeinschaftsgefühl zu stärken.

Wie gestalten Sie das Onboarding im Moment? Also nicht nur Corona-bedingt, sondern auch dann im Sommer, wenn die Offices wieder Vollzeit nutzbar sind.

Bei uns gibt es einen zentralen Onboarding-Prozess, der im Moment Corona-bedingt online durchgeführt wird. Ich gehe davon aus, dass sich nach der Pandemie ein gesunder Mix aus digitalem und persönlichem Onboarding durchsetzen wird.

Bei uns bekommen die neuen Anwältinnen und Anwälte dann auch ihr Büro mit PC, Diensthandy und weitere Ausstattung. Generell ist es mir wichtig, dass Associates schnell Mandantenkontakt haben. Gerade hat das bei einer neuen Kollegin sehr gut geklappt. Sie ist noch nicht einmal aus der Probezeit raus und hat schon eine Mandantin, die sie direkt anruft. Das ist natürlich ein super Erfolg!

Ansonsten bespreche ich mit neuen Associates Schriftsätze und gebe ihnen Feedback direkt am Projekt. Im Vergaberecht ist es ganz stark so, dass man nur an den Unterlagen lernen kann. Vieles steht nicht im Gesetz, sondern ist sehr praktisch orientiert. Da braucht es jemanden, der sagt, wie das normalerweise gemacht wird und warum das so ist.

Wenn Corona nicht wäre, würden wir regelmäßig Mittagessen und abends mal was trinken gehen. Ich nehme neue Associates auch schnell auf Veranstaltungen mit. Das ist jetzt Onboarding im weiteren Sinne, aber Onboarding endet ja auch nicht nach einer Woche.

Kommen wir zum Thema Referendariat. Sind Ihre Referendar:innen aktuell im Homeoffice?

Derzeit arbeitet unsere gesamte Kanzlei Corona-bedingt größtenteils im remote. Das gilt daher auch für unsere Referendar:innen.

Was könnte für Bewerber:innen noch interessant sein?

Was GSK Stockmann sich auf die Fahnen geschrieben hat, ist das Stichwort Mitmachkanzlei. Alle Ebenen, also alle Anwältinnen und Anwälte, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und auch unsere Business Services sind aufgerufen, eigene Ideen voranzubringen.

Wir haben auch ein Praktikantenprogramm in Berlin gestartet. Da berichtet jeweils ein Associate an bestimmten Tagen in den Semesterferien aus seinem Bereich und zu interessanten und relevanten Themen. Worum geht es eigentlich im Vergaberecht? Was macht man im Gesellschaftsrecht? Was ist bei einer Beurkundung wichtig? Das Programm ist auf Initiative unserer Associates entstanden. Wenn Corona mal vorbei ist, werden wir das auch an den anderen Standorten ausrollen.

Ansonsten bedeutet Anwaltsein für mich auch Freiheit. Ich möchte nicht feste Arbeitszeiten nine-to-five haben, sondern mir das selbst einteilen. Diese Freiheit räume ich auch meinen Associates ein, sobald wir vertrauensvoll zusammenarbeiten.

Die letzte Frage, die wir immer stellen: ein Rat von Ihnen an junge Juristinnen und Juristen, die kurz vorm Abschluss ihres Studiums stehen?

Also da habe ich eine klare Antwort: Im Referendariat kann man sich ein Bild verschaffen, was man später machen will. Das ist ein riesengroßer Luxus, um den uns andere Länder beneiden. Man hat die Chance, in Unterschiedliches reinzuschnuppern, und das sollte man nutzen.

Wenn man aber schon weiß, dass es später in eine bestimmte Richtung gehen soll, dann kann man sein Referendariat auch strategisch dahin ausrichten. Das macht sich dann gut im Lebenslauf und man kann in der Bewerbung einen stringenten Weg aufzeigen. Wenn man woanders tätig wird, ist auch gut, aber die Chance hat man nie wieder, sich so auszuprobieren.

Und: Freude an der Arbeit! Man verbringt zu viel Zeit im Büro, um keinen Spaß daran zu haben. Jedenfalls wenn es eine Karriere werden soll, braucht man das.