



Interview Julia Braun LL.M.

„Ich mag die Dynamik im Transaktionsgeschäft“



Julia Braun

Steckbrief

- Julia Braun LL.M.
- Counsel der Corporate Gruppe bei Baker McKenzie in München
- Sie startete Anfang 2018 in unserer Kanzlei und war zuvor zwölf Jahre in der internationalen Anwaltskanzlei Dechert LLP tätig. Ihr LL.M. Studium absolvierte sie 2005 an der University of Cape Town/Südafrika.
- Julia Braun ist auf Transaktionen in den Bereichen Corporate, M&A, Capital Markets, Private Equity sowie Growth- und Venture-Capital spezialisiert, vor allem im Bereich Life Sciences. Zu ihren Mandanten zählen Finanzinvestoren, Biotechnologie-Unternehmen, Private-Equity-Fonds, strategische Investoren und Family Offices.
- In ihrer Freizeit verbringt sie Zeit mit ihrer Familie bei Ausflügen ins Münchener Umland, spielt Tennis, fährt in die von München aus nahegelegenen Berge zum Skifahren und unternimmt gerne Reisen mit ihrem Mann und ihren beiden Töchtern (sechs und sieben Jahre alt), zuletzt quer durch Kalifornien.

Frau Braun, was reizt Sie am Rechtsgebiet Corporate/M&A inkl. Private Equity?

Das Transaktionsgeschäft ist Projektarbeit und geht mit einer gewissen Anspannung einher, bis der Deal unter Dach und Fach ist. Genau das mag ich daran. Die Arbeit ist sehr dynamisch und man steht ständig unter Strom. Gekrönt wird das Projekt in der Regel von einem erfolgreichen Geschäftsabschluss – sozusagen das Sahnehäubchen der Arbeit. Wenn am Ende der Mandant zufrieden ist, ist das eine tolle Bestätigung, dass sich die Mühe gelohnt hat und unsere Arbeit erfolgreich war.

Sie haben den Schwerpunkt Health Care/Life Sciences gewählt. Warum gerade diese Branche?

Der Gesundheitsbereich zählt für mich zu den spannendsten Branchen überhaupt. Ich begleite Biotech- und Pharmaunternehmen und deren Investoren über einen langen Zeitraum bei gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen und verfolge so die Entwicklung ihrer Produkte und Wirkstoffe am Rande mit. In Gesprächen mit Mandanten erhält man einen guten Einblick in aktuelle Trends und Entwicklungen in der Arzneimittelforschung. Auch in der Wirtschafts- und Tagespresse wird regelmäßig darüber berichtet - meine Arbeit ist im wahrsten Sinne des Wortes am Puls der Zeit und das macht es für mich interessant.

Aufgrund meines Schwerpunkts arbeite ich eng mit Mitgliedern aus dem IP (Intellectual Property, sprich Geistiges Eigentum) Team zusammen, wenn es um Lizenzierungen geht, und auch mit Mitgliedern aus dem Pharma Team, wenn regulatorische Fragen zu klären sind. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Schnittstellen mit der Tax-, Arbeitsrechts- und Kartellrechtsgruppe. Sehr bereichernd finde ich, dass ich bei grenzüberschreitenden Mandaten auch mit KollegInnen rund um den Globus zusammenarbeite. Schon während meiner Ausbildung streckte ich die Fühler ins Ausland aus, neben meinem LL.M. Studium z.B. während meiner Wahlstation, die ich in einer Kanzlei in Singapur absolvierte. Heute gehört die Arbeit mit KollegInnen weltweit zu meinem Alltag.





Wie sieht Ihre Zusammenarbeit im internationalen Team konkret aus?

Wir kommunizieren sehr viel über Telefonkonferenzen oder E-Mails miteinander, wenn wir gemeinsam an einem Deal arbeiten. In der heißen Phase einer Transaktion geht es oft recht hektisch zu, der Ton wird ruppiger, die Deadlines sind knapp. Ich empfinde es gerade in solchen Situationen als hilfreich, wenn man seine TeamkollegInnen auch persönlich kennt. Die regelmäßigen Treffen, die die Kanzlei veranstaltet, machen das möglich: Jedes Jahr finden z.B. EMEA M&A- und EMEA Healthcare Industry Group Meetings statt, in denen sich internationale KollegInnen treffen und fachlich austauschen. Es gibt gemeinsame Aktionen, man geht zusammen essen und knüpft Kontakte unabhängig von einer bestimmten Transaktion. Mir helfen diese Treffen sehr, denn ich weiß, wen ich ansprechen kann, wenn ich vor einer Frage mit Auslandsbezug stehe und kenne die Gesichter zu den Stimmen am Telefon, wenn wir während eines Deals über die Grenzen hinweg zusammenarbeiten.



Hohe Bewertungen und eine mögliche Abkühlung der Weltkonjunktur – der Private Equity Markt befindet sich im Umbruch. Was bedeutet das für Ihre Arbeit?

Der Private Equity Markt ist derzeit sehr aufgeheizt. Die Private Equity Branche jagt von Rekord zu Rekord, die Akteure versuchen, die „Gunst der Stunde“ noch auszunutzen. Die Investoren werden immer anspruchsvoller. Für unser Corporate/PE-Team geht das mit einer hohen Auslastung einher.

Die Highlights Ihrer Beratungspraxis (bei Baker) und warum gerade diese?

Ein Highlight ist die Beratung von Hitachi Chemical mit Sitz in Tokio bei der Übernahme von apceth Biopharma. Hier arbeiteten wir mit unseren japanischen KollegInnen zusammen. Besonders spannend fand ich, in eine ganz andere Kultur einzutauchen. Das äußert sich etwa bei den Gepflogenheiten, wie man E-Mails schreibt und versteht. Während man in Deutschland und vor allem in den USA eher kurze Mails auf den Punkt verfasst, ist es in Japan üblich, Anliegen eher indirekt vorzubringen. Für mich war es das erste Mal, dass ich einen japanischen Mandanten beraten habe, gemeinsam mit meinen japanischen KollegInnen, und am Ende konnten wir die Transaktion erfolgreich abschließen. Der Deal ist außerdem ein gutes Beispiel für eine Transaktion, die aus unserem internationalen Netzwerk kam. Ein weiteres Highlight: Wir haben das Biotechnologie-Unternehmen MODAG GmbH beim Erwerb einer Wirkstofflizenz und gleichzeitig beim Abschluss einer 12 Millionen Euro Serie A Finanzierungsrunde betreut. Die Transaktion zeigt sehr schön, wie wir die Mandantin praxisgruppenübergreifend auch in Sachen Lizenzierung aus einer Hand rechtlich beraten konnten.

Sie haben zwei Töchter im Kindergarten- bzw. Grundschulalter. Wie vereinbaren Sie Beruf und Familie als Anwältin im Transaktionsgeschäft?

Ich arbeite zu 70 Prozent in Teilzeit und habe die Möglichkeit, flexibel zu arbeiten. Mein Mann ist unter der Woche beruflich oft unterwegs und die Großeltern wohnen nicht um die Ecke, so dass uns von Montag bis Freitag eine Kinderfrau unterstützt. Das ist sehr hilfreich, vor allem wenn meine Arbeitstage länger sind. Wenn ich ab und zu von zu Hause aus oder von unterwegs arbeite – Stichwort bAgile –, so spreche ich das mit meinem Mentor und meinem Team ab. Wenn man eine gewisse Flexibilität mitbringt, klappt alles sehr gut.





Welche Möglichkeiten gibt es für ReferendarInnen, PraktikantInnen und wissenschaftliche MitarbeiterInnen in Ihrer Praxisgruppe?

In unserem Team sind Law Clerks jederzeit herzlich willkommen, in allen Ausbildungsstufen. Ich kann jedem ans Herz legen, in unsere Praxisgruppe einmal hineinzuschnuppern und sich selbst ein Bild von unserer spannenden Arbeit zu machen.

Welche Tipps haben Sie für NachwuchsjuristInnen?

Nutzt die Gelegenheit, Euch vor dem Berufseinstieg Bereiche und Kanzleien anzuschauen, die Euch interessant erscheinen. Ich halte es hier wie Schiller: „Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet.“ In der Ausbildung eignet Ihr Euch viel Wissen an, doch nur wenn Ihr in der Praxis aktiv werdet, wisst ihr, was Euch später einmal erwarten wird. Ihr lernt z.B., dass der Alltag in der Kanzlei sehr arbeitsintensiv ist und gleichzeitig richtig viel Freude macht. Kanzleien und ihre jeweiligen Kanzleikulturen sind unterschiedlich. Und ihr werdet sehen, dass man eine gehörige Portion Neugier und Leidenschaft für die Arbeit mitbringen sollte. Jeder Tag bringt Neues mit sich und man steht nie still.

Was wären Sie geworden, wenn Sie nicht Anwältin geworden wären?

Diese Frage habe ich mir nie gestellt (lacht). Im Ernst: Ich wusste schon früh in der Schule, dass ich einmal Jura studieren möchte, obwohl es in meiner Familie keine Juristen gibt. Ich habe einen ziemlich ausgeprägten Gerechtigkeitssinn, mir liegt das Argumentieren und ich war in der Schule sehr gut in Mathematik. Letzteres kam mir tatsächlich im Jurastudium und kommt mir im Arbeitsalltag zu Gute. Das Sprichwort „Judex non calculat“ kann ich nicht nachvollziehen, denn für gesellschaftsrechtliche Vertragsarbeit muss man analytisch denken können.

Wo sehen Sie den Beruf des Anwalts/der Anwältin in zehn Jahren – Stichwort Legal Tech?

Legal Tech, also die Digitalisierung juristischer Arbeit, empfinde ich als sehr sinnvoll. Legal Tech unterstützt bei Prozessabwicklungen und in einfacheren Prozessen, und hilft Juristen sich auf die spannende fachliche Arbeit konzentrieren zu können. Legal Tech wird uns Anwälte nicht komplett ersetzen. In komplexen Fragen, die tiefes und differenziertes Knowhow verlangen, stößt Legal Tech an seine Grenzen. Ich bin überzeugt, dass in der Zusammenarbeit mit Mandanten Anwälte nach wie vor erste Ansprechpartner bleiben. Jura ist einfach ein 'people's business'.

Frau Braun, vielen Dank für dieses Gespräch.

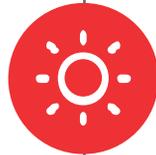




Ein typischer Arbeitstag

Morgens

- Ich starte mit meinen beiden Töchtern in den Tag und wir frühstücken gemeinsam. Anschließend bringe ich die größere Tochter zum Schulbus und die jüngere der beiden in den Kindergarten. Diese Zeit mit meinen Kindern genieße ich sehr.
- Ich selbst brauche rund eine halbe Stunde, bis ich mit den öffentlichen Verkehrsmitteln im Münchner Büro angekommen bin. Diese Zeit nutze ich, um E-Mail Korrespondenz zu beantworten und meinen Tag zu organisieren.
- Im Büro angekommen, stelle ich sicher, dass meine gesamte Korrespondenz beantwortet ist. Jeden Morgen treffen wir uns im Team, um bei einem Kaffee kurz zu besprechen, was heute anliegt.
- Anschließend widme ich mich der Mandatsarbeit: Ich nehme rechtliche Prüfungen vor, bereite Verträge vor und führe Telefonkonferenzen.



Mittags

- Ich nutze die Mittagspause, um Mandanten zu treffen oder auch mit Freunden und Bekannten in Kontakt zu bleiben und mich mit ihnen beim Essen auszutauschen. Dank der verkehrsgünstigen Lage des Büros am Odeonsplatz sind Restaurants rund um unser Büro für sie gut erreichbar.

Nachmittags

- Ich arbeite weiter an der Transaktion, die gerade anliegt.
- Wenn eine Vertragsverhandlung per Telefonkonferenz ansteht, kommt unser Mandant ebenfalls zu uns ins Büro und wir führen die Telefonkonferenz gemeinsam in unserem Konferenzbereich.



Abends

- An Tagen, an denen ich nachmittags eher das Büro verlasse, hole ich meine Kinder vom Kindergarten bzw. von der Schulbetreuung ab.
- Wir spielen noch gemeinsam oder unternehmen etwas zusammen. Nach dem Abendessen bringe ich meine Kinder zu Bett und setze mich anschließend nochmal an den Rechner, um E-Mails, die in der Zwischenzeit angekommen sind, zu beantworten.

Jeder Tag ist ein bisschen anders. Ein typischer Arbeitstag kann so, wie oben skizziert, aussehen.