

Dr. Ralf Dietrich

Staatsanwaltschaft Stuttgart

Kurzvita: Dr. Ralf Dietrich ist 1976 geboren. Sein Jurastudium absolvierte er in Tübingen und Exeter. Nach seiner Promotion über IT-Recht stieg er bei der Daimler AG ein, zunächst im Bereich Procurement. Danach wechselte er in die Zentrale Rechtsabteilung, wo er den Vertrieb beriet, um schließlich Assistent des Leiters von Recht und Compliance zu werden. Heute ist er als Staatsanwalt tätig.



Syndikusanwalt im Konzern: Der „managende Jurist“

Wie wird man Unternehmensjurist?

Der Einstieg als Unternehmensjurist kann über eine Direktanstellung nach dem Studium erfolgen; meist ist allerdings Berufserfahrung erwünscht, etwa in einer wirtschaftsberatenden Kanzlei. Während meiner mehrjährigen Tätigkeit in verschiedenen Positionen bei der Daimler AG hat sich mir immer wieder bestätigt, dass aufgrund der zunehmenden Internationalität verhandlungssichere Englischkenntnisse ein großer Pluspunkt sind. Eine Promotion ist meiner Erfahrung nach weniger wesentlich. Mitbringen sollte ein Syndikusanwalt zudem mindestens ein starkes Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen sowie ein gewisses Branchenverständnis.

All diese Kenntnisse dienen nicht nur dem Unternehmen, sondern erleichtern die Orientierung und Arbeit deutlich. Zwar stellt das Wirtschaftliche oder Technische naturgemäß nicht den Kern der eigenen Arbeit dar; dennoch ist es stets mit Zweck (wirtschaftlich sinnvoll zu handeln) und Mittel (z. B. technisch geprägte Produkte anzubieten) eng verbunden. Die Kollegen aus den genannten Bereichen sollte man gut verstehen, um – und das ist die Aufgabe des Unternehmensjuristen – deren Anliegen umzusetzen. Auch sollte man mit den Unternehmensmethoden und gegebenenfalls auch der Einflussnahme auf die politische Landschaft, einverstanden sein. Das gilt auch dafür, dass das letztendliche Arbeitsziel das Geldverdienen ist.

Was sind die klassischen Tätigkeitsfelder?

Als Counsel hat sich mir ein vielschichtiges und spannendes Feld eröffnet, bei dem ich mit Kollegen aus völlig anderen Feldern an einem Strang ziehen konnte. Unternehmensgröße, Internationalität, Kultur und organisatorische Struktur beeinflussen die Tätigkeitsfelder im Unternehmen. Zentralisierte Unternehmen bieten beispielsweise mehr spezialisierte Fachfunktionen, dezentrale mehr Aufgaben für Allrounder. Typischerweise werfen folgende Bereiche Rechtsberatungsbedarf auf: Einkauf, Vertrieb, Finanzen, Qualitätsthemen wie Produkthaftung sowie teilweise auch Forschung und Entwicklung. Hinzu kommen gesellschaftlich nach außen (M&A und Kooperationen) und innen (Konzernstruktur, Hauptversammlung) gerichtete Interessen. An Bedeutung gewinnt zudem das weite Feld der Compliance. Dort kann und muss in besonderem Maße auf die organisatorische Gestaltung des Unternehmens und seiner Abläufe Einfluss genommen sowie intern geschult wer-

den. Kann der Syndikus als „managender Jurist“ verstanden werden, so ist der Compliance-Mitarbeiter „juristisch geschulter Manager“.

Pragmatische Lösungen und Organisationstalent sind gefragt

Die beratende Gestaltung hat für mich stets im Vordergrund gestanden. Flankiert wurde sie von der (fast nie gerichtlichen) Durchsetzung der eigenen Rechtsposition, sowie der Vermittlung rechtlichen Wissens. Hinzu kam teilweise auch die Vertretung in Berufsverbänden (Lobbying). Anders als in spezialisierten Kanzleien oder der Justiz wurde von mir weniger rechtliches „Hochreck“ gefordert, sondern pragmatische, für juristische Laien verständliche Lösungen, die zudem schnell umsetzbar waren. Bei einer Werksgründung im Ausland etwa war die größte Herausforderung für mich, der Komplexität Herr zu werden – und das in einem Sachverhalt, der nicht feststand, sondern sich im Fluss befand. Letzteres war aber zugleich die große Chance, denn so konnte noch steuernd eingegriffen werden. An folgenden Fragestellungen haben wir Juristen bei jener Werksgründung gemeinsam gearbeitet: am Immobilienkauf, an den Genehmigungen, Subventionen und Arbeitsverträgen mit neuen Mitarbeitern, aber auch an Expat-Einsätzen oder der Belieferung des Werks. Die fachübergreifenden und zeitkritischen Projekte forderten stets Organisationstalent. Dabei versuchte ich mir einiges von erfahrenen Kollegen aus dem klassischen Management abzuschauen.

Zum geschätzten Berater werden

Ob Projekt oder Tagesgeschäft: An erster Stelle stand die Analyse des vom Gegenüber Gewünschten, dann folgte die (gerne kreative) Diskussion der Umsetzungsmöglichkeiten. Guter Überblick und Abstimmung mit angrenzenden Bereichen sind wesentlich, um Doppelarbeiten und interne Konflikte zu vermeiden. Auch deswegen ist gerade beim Unternehmensjuristen ein besonders hohes Maß an sozialer Kompetenz gefordert. Ein Beispiel: Ein zu beratender Mitarbeiter kommt mit einem wichtigen Geschäftsabschluss auf mich zu. Dieser sei unter Dach und Fach, man möge nur kurz aus formalen Gründen abzeichnen und zwar sogleich, weil der Vorstand warte. Da bedarf es stets einigen Rückgrats und Überzeugungsgeschicks, das möglicherweise nötige „Aufschnüren des Pakets“ wegen rechtlicher Belange durchzusetzen. Die Tätigkeit ist insoweit weniger dienstleistungsorientiert als die des externen Anwalts, da stets über die konkrete Aufgabenstellung hinaus das unternehmerische Ganze im Auge zu behalten ist. Da mit jedem Kontakt der Boden für jeden weiteren Kontakt bereitet wird, sollte das Handeln kollegial, lösungsorientiert, nachvollziehbar, aber auch konsequent sein. Dabei sollte man sich nicht zu fein sein, auch mit niedrigeren Hierarchieebenen einen engen Kontakt zu pflegen, gleichzeitig aber auch vor „hohen Tieren“ nicht zurückschrecken. Gelingt es auf diese Weise, ein geschätzter Ratgeber zu werden, wird man frühzeitig einbezogen und gehört. Und so wiederum kann mit leichter Hand die konkrete Unternehmung geleitet werden.

Wer also grundsätzlich für die Wirtschaft arbeiten möchte, juristische Kenntnis mit pragmatischer, lösungsorientierter Arbeitsweise verbindet, Interesse für wirtschaftliche Zusammenhänge und soziale Kompetenz mitbringt, der findet in einem Unternehmen ein spannendes Betätigungsfeld.