

Perspektive Jura 2027 – Spezialangebot für den öffentlichen Dienst

Der Ratgeber für leistungsstarke Nachwuchsjurist:innen

Wie der Ratgeber Ihnen beim Employer Branding hilft

Um die qualifiziertesten Talente für sich zu gewinnen, muss Ihre Arbeitgebermarke bei der Zielgruppe bekannt sein.

Hier setzt unser **Karriereratgeber „Perspektive Jura“** an: Als Übersichtswerk hilft er Studierenden, Berufsbilder und Einstiegsmöglichkeiten als Jurist:in kennenzulernen – und sich über **attraktive Arbeitgeber** zu informieren.

Verschaffen Sie sich mit Ihrer Präsenz im Ratgeber einen **Vorsprung bei der Talentgewinnung** im umkämpften Markt der Neun-Punkte-Jurist:innen!



Spezialangebot:

55% Rabatt für den öffentlichen Dienst

Nutzen Sie unser Spezialangebot und bringen Sie Ihre Arbeitgebermarke in die Köpfe der angehenden Jurist:innen – mit einem **Rabatt von 55 Prozent** auf den regulären Preis!

Alle Leistungen, Preise und **Buchungsfristen finden Sie auf der nächsten Seite im Buchungsformular.**

Unser Buch erreicht die richtige Zielgruppe

- **6.500 Print-Exemplare**
- **1.000 E-Book-Downloads**

Unter den Leser:innen sind 1.500 e-fellows.net-Stipendiat:innen mit neun Punkten. Die weiteren Exemplare werden über unser Netzwerk aus Fachschaften, Gerichten und studentischen Initiativen genau an Ihre Zielgruppe der hoch qualifizierten Studierenden, Referendar:innen und Doktorand:innen vergeben.

Die Leserschaft im Profil

Studienfortschritt	81% vor 1. Staatsexamen, 19% danach
Aktueller Abschluss	76% Staatsexamen, 14% Promotion, 4% LL.M./Master, 4% Bachelor, 2% Sonstige
Durchschnittsnoten	1,3 im Abitur 10,6 im 1. Staatsexamen 9,9 im 2. Staatsexamen

Nur bei e-fellows.net registrierte Leser:innen

Unsere Branding-Lösungen für Sie

1. **Arbeitgeberporträt auf 4 Seiten**
Präsentieren Sie sich in Bild und Text als attraktiver Arbeitgeber und beschreiben Sie, was Sie besonders macht – inkl. Mitarbeiter-Testimonial und ganzseitiger Image- oder Stellenanzeige.
2. **Fallstudie mit Branding auf bis zu 6 Seiten**
Geben Sie den Leser:innen einen ausführlichen Einblick in fachliche Inhalte und Ihre tägliche Arbeit – inkl. Branding und ganzseitiger Image- oder Stellenanzeige.
3. **Imageanzeige auf Buchrücken oder Umschlagseiten**
Buchstäblich „in jeder Hand“ sind Sie mit einer Imageanzeige auf der U4 (Rückseite) oder den inneren Doppelseiten des Umschlags.
4. **Lesezeichen (Wird nur ein Mal vergeben.)**
Mit einem doppelseitig mit Ihren Inhalten bedruckten Lesezeichen, das bei Ihrem Arbeitgeberporträt oder Ihrer Fallstudie eingelegt wird, schaffen Sie noch mehr Aufmerksamkeit für Ihre Inhalte.

Hochwertige Inhalte

Die Autor:innen des Ratgebers sind Expert:innen wie Professor:innen, Richter:innen, Notar:innen, Rechtsanwält:innen und Steuerberater:innen. Karrierewege im öffentlichen Dienst werden auf 35 Seiten beleuchtet. Der hochwertige redaktionelle Inhalt rund um Jurastudium und -karriere wird von den Leser:innen stets hervorragend bewertet.

Perspektive Jura 2027 – Spezialangebot für den öffentlichen Dienst

Der Ratgeber für leistungsstarke Nachwuchsjurist:innen

Unsere Leistungen, Ihre Vorteile	Ihr Sonderpreis	Ihre Buchung
Arbeitgeberporträt (4 Seiten) <ul style="list-style-type: none"> • Branding mit Logo und Header-Bild • Kontakt, Zahlen & Fakten • Q&A und optionales Mitarbeitenden-Testimonial • Image- oder Stellenanzeige (1 Seite) 	 2.500 Euro statt regulär 5.500 Euro	<input type="checkbox"/>
Fallstudie (bis zu 6 Seiten) <ul style="list-style-type: none"> • Branding mit Logo • Kontakt der Behörde/des Verbands • Mehrseitige Fallstudie • Image- oder Stellenanzeige (1 Seite) 	2.500 Euro ohne Porträt 1.500 Euro zusätzlich zu Porträt (Summe: 4.000 Euro)	<input type="checkbox"/>
Imageanzeige auf U4 (1 Seite)	4.000 Euro statt regulär 6.000 Euro	<input type="checkbox"/>
Innere Umschlagseiten vorne <u>oder</u> hinten (2 Seiten)	3.000 Euro statt regulär 4.000 Euro	<input type="checkbox"/>
NEU: Gebrandetes Lesezeichen bei Ihrem Porträt oder Ihrer Fallstudie	1.500 Euro statt regulär 2.000 Euro (1x verfügbar)	<input type="checkbox"/>
Buchungsschluss (nach Verfügbarkeit auch später)		28. Feb. 2026
Erscheinungstermin		Sept. 2026

Ansprechperson:

Vor- und Nachname:

E-Mail-Adresse:

Telefonnummer:

Senden Sie diese Buchung
 an Ihre:n Kundenbetreuer:in
 oder, falls nicht bekannt, an
buchung@e-fellows.net.

Rechnungsadresse:

Unternehmen:

Ansprechperson:

Abteilung:

Straße und Hausnummer:

PLZ und Ort:

E-Mail für Rechnung:

ggf. Auftragsnummer:

Perspektive Jura 2027 – Spezialangebot für den öffentlichen Dienst

Der Ratgeber für leistungsstarke Nachwuchsjurist:innen

Um Ihnen das Ausfüllen zu erleichtern, ist eine Unterschrift nicht notwendig.

Beispiel: Arbeitgeberporträt

Seite 1-2

- 1 Header-Bild
- 2 Zahlen & Fakten
- 3 Employer Value Proposition
- 4 Logo
- 5 Kontakt
- 6 Q&A

222
Kanzleiporträt 223



1

2

3

4

5

6

Gibson, Dunn & Crutcher LLP

Standorte in Deutschland:
Frankfurt am Main und München

Standorte weltweit: Bristol, Century City, Dallas, Denver, Dubai, Hongkong, Houston, London, Los Angeles, New York, Orange County, Palo Alto, Paris, Peking, San Francisco, São Paulo, Singapur, Washington D.C.

Tätigkeitsschwerpunkte: Arbitration, Banking & Finance, Compliance/White Collar, Corporate/M&A/Private Equity.

Gegründet 1890 in Los Angeles, gehört Gibson Dunn zu den führenden internationalen Anwaltskanzleien. Mit über 1.600 Anwält:innen sind wir an 20 Standorten in neun Ländern vertreten. An unseren beiden deutschen Standorten Frankfurt und München konzentrieren wir uns auf die Beratung bei nationalen und grenzüberschreitenden Mandaten im Bereich Corporate/M&A/Private Equity, Bank- und Finanzrecht einschließlich Restructuring, Compliance & White Collar (Investigations, Prozessführung & Schiedsgerichtsbarkeit, Datenschutz, Technology & IP sowie Kartellrecht.

Was unterscheidet Sie von anderen Kanzleien? Unsere Kanzleikultur sollte an dieser Stelle hervorgehoben werden. Die Arbeit bei uns ist geprägt von einer sehr angenehmen Atmosphäre und großer Kollegialität. Es herrscht ein starker Teamgeist und eine enge Verbundenheit der Mitarbeitenden untereinander. Dies zeigt sich auch in den gemeinsamen Veranstaltungen, die über das Jahr verteilt stattfinden – angefangen vom Ski-Ausflug bis zum gemeinsamen Sommer auf der Dachterrasse. Hier spielt sicherlich auch eine Rolle, dass wir mit unserer Größe noch eine überschaubare Einheit darstellen. In der sich die Anwält:innen untereinander alle kennen, was auch standortübergreifend gilt. Gleichwohl sind wir als deutscher Standort eingebettet in das internationale Netzwerk der Kanzlei und arbeiten in zahlreichen Mandaten mit grenzüberschreitendem Bezug eng mit den anderen Büros im Austausch zusammen.

Wie steht die Kanzlei zum LL.M.? Das LL.M. ist bei uns sehr gern gesehen, auch wenn ein LL.M. keine Einstellungs Voraussetzung darstellt. Eine solche Zusatzqualifikation ist aus unserer Sicht ein Nachweis, dass Bewerber:innen über gute Englischkenntnisse verfügen und dazu bereit sind, selbst gezielte Zielgerichtet zu verfolgen und sich aus dem gewohnten Umfeld herauszuwagen. Das Land, die Universität sowie eine besondere Fachrichtung des LL.M.-Studiums sind dabei für uns nicht das entscheidende Kriterium.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für einen LL.M.? Ob der LL.M. vor dem Referendariat oder nach dem Referendariat absolviert wird, spielt aus unserer Sicht keine Rolle. Das ist letztlich eine Frage der persönlichen Lebensplanung und individuellen Motivationslage, die jede und jeder für sich entscheiden muss. Wir sind auch dafür offen, dass ein LL.M. erst nach dem Referendariat bei uns erworben und dafür die berufliche Tätigkeit nach einer gewissen Zeit unterbrochen wird.

Wie sieht der Arbeitsalltag von Praktikant:innen, wissenschaftlichen Mitarbeiter:innen und Referendar:innen bei Ihnen aus? Praktikant:innen, wissenschaftliche Mitarbeiter:innen oder Referendar:innen werden bei uns von Beginn an in die Projektarbeit eingebunden und arbeiten regelmäßig eng mit verschiedenen Anwält:innen und Praktikanten zusammen. Ihre Tätigkeit besteht hierbei aus einem wichtigen Beitrag im Gesamteffort der Kanzlei und erstreckt sich typischerweise über eine breite Palette von Rechtsgebieten und Aufgabenstellungen, die sich am Ausbildungsgrad und an den Interessen Schwerpunkten der Mitarbeitenden orientieren. Wissenschaftliche Vorkenntnisse werden nicht erwartet, sind aber natürlich hilfreich.

Welche Tipps geben Sie Studierenden/Referendar:innen auf den Weg? Wir raten allen angehenden Jurist:innen, im Rahmen ihrer Ausbildung die verschiedenen Berufsfelder der Juristerei vor dem Berufsstart einmal kennenzulernen und sich dabei auch für Bildung, z. B. im Rahmen eines Praktikums, die Arbeit in einem internationalen Wirtschaftsfeld anzusehen. Gerade hieraus können sich wertvolle Kontakte ergeben, die für Berufsanfänger:innen von großem Nutzen sein können. Daneben sind wir der Ansicht, dass ein Auslandsaufenthalt während des grundständigen Studiums (z. B. über Erasmus) und/oder danach im Rahmen eines LL.M.-Studiums eine sehr gute Gelegenheit bietet, die eigene Persönlichkeit weiterzuentwickeln und Sprachkenntnisse zu vertiefen – beides Faktoren, die später im Berufsleben große Bedeutung haben.

GIBSON DUNN

Taunuser 1, 60310 Frankfurt am Main
Munsterstraße 11, 80539 München
www.gibsondunn.com

Dr. Wilhelm Reinhardt, Frankfurt am Main
Dr. Markus Nauheim, LL.M. (Duke),
München
bewerbung@gibsondunn.com

Gibson, Dunn & Crutcher LLP

Seite 3-4

- 7 Mitarbeitenden-Testimonial alternativ: weitere Q&A
- 8 Anzeige

224
8. Porträts von Hochschulen und Kanzleien

LL.M.-Studium in UK: London Calling

Zum großen Finale der Studienzzeit ging es für mich zum LL.M. Studium an das Londoner King's College. Diese Universität ist eine der ältesten und traditionsreichsten Hochschulen im Vereinigen Königreich und direkt an der Themse im „legal London“ gelegen. Aufgrund zum High Court sind also selbst in der Mittagspause möglich, wenn man einmal ein Kreuzverhör oder Richter zuzusehen mit weißer Perücke in Aktion sehen möchte. In meinem LL.M.-Jahr hat das King's seinen royalen Namen sogar alle ihre gemacht und an mich und einige weitere Student:innen Karten für die Order of the Garter Parade im Windsor Castle verschickt, wo wir die Feierlichkeiten im Schloss und die Royal Family samt der Queen live erleben konnten. London ist nicht nur Europas Finanzzentrum, sondern auch eine echte Großstadt, mit deren Tempo und Dynamismus man erst einmal lernen muss, Schritt zu halten. Dennoch füllt mich durch die internationale Atmosphäre und die vielen Student:innen in der Stadt nicht wehden und braucht nach spannendem Freizeitprogramm nie allzu lange Ausschau zu halten. Das Winter ist übrigens absolut nicht so schickel wie sein Ruf. Ebenso beeindruckend ist die Londoner City, in der die zahlreichen Hochhäuser mit belebten Eigenmannen bedacht sind. Hier bilden sich zum späten Nachmittag hin Trüben von Geschäftsmännern und Bankern vor den hellen Palästen. London hat kulturell wie akademisch so viel zu bieten, dass die Stadt sicherlich für jeden ein passendes, spannendes LL.M.-Jahr bereithält. Für meine persönliche wie professionelle Entwicklung war der LL.M. eine großartige Erfahrung, die ich uneingeschränkt weiterempfehle. Gerade, wenn man in einem internationalen Kontext arbeiten möchte, sind fachspezifische Englischkenntnisse und ein Grundverständnis des Common-Law-Rechtssystems von unschätzbarem Wert.

... oder in den USA: Mit Barack Obama im Stadion

Alle kennen Duke in den USA. Alle. Das liegt nicht zuletzt an Dukes herausragendem College-Basketball-Team, sodass – wie während meines LL.M. – auch mal Barack Obama ins Stadion kommt. Auch die Law School gehört zur normalen Szene: Wer bei dem Gedanken an einen LL.M. (siehe nächster auch) nur an New York, Chicago oder die Bay Area denkt, der sollte überlegen, ob ein LL.M. an der Duke University nicht das bessere „Gesamtpaket“ bietet.

In Duke profitiert man von einem kleinen LL.M.-Programm (ca. 100 Studierende), das darauf abzielt, die LL.M.-Studierenden gut in den Law-School-Alltag mit ihrem US-amerikanischen Kommilitonen zu integrieren und auch keine nationale Gruppenbildung aufkommen zu lassen. In meinem Jahrgang war neben mir nur noch eine weitere Studentin aus Deutschland. Wer Lust hat, in dieser eingeschlossenen Community eng mit den US-Studierenden zu lernen, ein Wochenende auf dem Campus wie bei einem Festival zu campen, um an die heiß begehrten Saison-Karten für die Basketball-Hinweise zu kommen, und mit den Freizeitleuten durch traumhafte Pistenwälder in ein Haus am Strand zu fahren oder selbst die unzähligen Sportanlagen auf dem Campus zu nutzen, dies sind in Duke wunderbar möglich. Ich hätte mir zu Beginn meines Bewerbungsprozesses niemals träumen lassen, meinen LL.M. in einer mir damals unbekanntem Kleinstadt wie Durham, North Carolina, zu absolvieren. Es war eines der besten Entscheidungen meines Lebens.



7

8

Perspektive Jura 2027 – Spezialangebot für den öffentlichen Dienst

Der Ratgeber für leistungsstarke Nachwuchsjurist:innen

Beispiel: Fallstudie mit Branding in „Perspektive Jura“ (Auszug)

- 1 Autor:innen
- 2 Firmenbranding
- 3 Ihre Fallstudie

228 4. Erfahrungsberichte und Fallstudien
Fallstudie: Verkauf von Verlustbringern 229

1 Autor:innen

2 Firmenbranding

3 Ihre Fallstudie

Fallstudie: Verkauf von Verlustbringern

Der Zusammenschluss oder der Kauf von Unternehmen – neudeutsch M&A (Mergers & Acquisitions) – wird häufig als Königsweg in der wirtschaftlichen Beratung bezeichnet. Beraters:innen verdienen damit in der Regel große Transaktionen wie jüngst den grenzüberschreitenden Zusammenschluss von Linde mit Praxair oder die Übernahme von Energy durch E.ON. M&A-Anwält:innen sind aber häufig auch mit der Veräußerung von weniger erfolgreichen Unternehmen befasst, was dem rechtlich herausfordernd und daher spannend sein kann und für den Mandanten oft von großer ökonomischer Bedeutung ist. Einer dieser Fälle aus der Praxis von Hengeler Mueller ist die Veräußerung einer weltführenden Tochtergesellschaft eines internationalen Konzerns, bei der nicht nur die Transaktionsexpertise der M&A-Anwält:innen gefragt war, sondern auch verteilte Kenntnisse des Finanzierungs- und Insolvenzrechts. Die Firmennamen in dieser Fallstudie sind fiktiv.

Liquidation oder Verkauf
Die Mandantin war die Konzernmutter der Paperworks GmbH im Verbund der TotalReturn-Gruppe, der TotalReturn-Gruppe. Eine ihrer deutschen Tochtergesellschaften, die Paperworks GmbH, produzierte und vertrieb Kartenzagen der Premiumqualität in einer Fabrik mit ca. 500 Angestellten. Die Mandantin hatte die Paperworks GmbH rund zehn Jahre zuvor erworben, bereute den Kauf aber mittlerweile, weil sie den Wettbewerbsdruck innerhalb der Papierbranche sowie den damit einhergehenden Preisverfall unterschätzt hatte. Hinzu kamen langsame Probleme wie eine zu große Mitarbeiterzahl und sehr hohe Personalkosten. Die Folge war, dass die Konzernmutter die Verluste der Paperworks GmbH über Jahre ausgleichen musste und das Management vor der Frage stand, ob die Tochter zu verkaufen oder abzuwickeln. Die Umsetzung des von externen Unternehmensberater:innen ausgearbeiteten Sanierungskonzepts, das die Sanierung der Paperworks GmbH im Verbund der TotalReturn-Gruppe vorsah, brachte nicht den von der Beratung prognostizierten Erfolg. Es kam dann ausging, dass eine Insolvenz der Paperworks GmbH auf die TotalReturn-Gruppe zurückfallen und deren Reputation bei Kunden und Geschäftspartnern belasten würde, kam es nicht in Betracht, die Paperworks GmbH in die Insolvenz fallen zu lassen.

Im Zuge der Analyse der zur Verfügung stehenden Optionen stellte sich dann aber auch heraus, dass die Abwicklung der Paperworks GmbH im Verbund der TotalReturn-Gruppe sehr teuer geworden wäre: Die Personalspezifische hohen Kosten ausgeglichen werden müssen, und die Abfindungskosten für die aktiven Arbeitnehm:innen wären ebenfalls signifikant gewesen. Damit blieb der Mandantin nur noch die Veräußerung der Paperworks GmbH an einen Wettbewerber oder an einen Finanzinvestor. Diese Lösung hatte zudem den Vorteil, rechtlich kalkulierbar zu sein und im besten Fall mit einem klaren Schnitt zwischen der Mandantin und dem Käufer zu sein. Voraussetzung hierfür war allerdings, dass es der Mandantin mithilfe ihrer Anwält:innen gelang, im Unternehmenskaufvertrag einen nicht zu umfassenden Gewährleistungskatalog, geringe Haftungsbegrenzungen und kurze Verjährungsfristen zu vereinbaren. Als Gegenleistung musste die Mandantin allerdings einen „negativen Kaufpreis“ akzeptieren, d. h. sie musste dem Käufer einen Geldbetrag zahlen. Hierzu war die Mandantin auch deshalb bereit, weil ihr zum Schutz ihrer eigenen Reputation daran gelegen war, die Oberleitungsabteilung der Paperworks GmbH zu sichern. Der Verkauf der Handy-Sparte von Siemens in Berlin, der mit der Insolvenz der verkauften Sparte endete, war zum Verkaufszeitpunkt noch in schlechter Erinnerung.

4 Logo

5 Kontakt

230 4. Erfahrungsberichte und Fallstudien

EXCELLENCE STARTS WITH YOU

HENGELER MUELLER

4 Logo

5 Kontakt

„Ringfencing“ des negativen Kaufpreises

Im Hinblick auf die Mechanik der Zahlung des negativen Kaufpreises war zum Schutz der Mandantin noch zu verhindern, dass sich der Käufer mit dem Kaufpreis aus dem Staub macht und die Paperworks GmbH in die Insolvenz abrutschen lässt. Dieses Szenario wurde dadurch vermieden, dass der Verkäufer den negativen Kaufpreis in Ratenzahlungen erbrachte hat, die zu dem Erreichen bestimmter Zwischenziele auf dem Weg zur endgültigen Sanierung (sogenannte „Milestone“) geknüpft waren. Zudem musste sich der Käufer verpflichten, bestimmte Maßnahmen wie z. B. Ausschüttungen von Dividenden oder Rücklagen nicht vor Erreichen der Profitabilitätschwelle durchzuführen. Ursprünglich war noch daran gedacht worden, diese Verpflichtungen stärker abzusichern, indem die Mandantin auch nach dem Vollzug noch mit einer Restbeteiligung an der Paperworks GmbH beteiligt bleibt und die Verpflichtungen des Käufers Eingang in die Satzung der Paperworks GmbH finden. Der Käufer wollte sich hierauf jedoch nicht einlassen, und letztlich war die Mandantin dann auch daran interessiert, sämtliche Bünde zu ihrer ehemaligen Tochtergesellschaft abzuscheiden.

Fazit
Es sind nicht immer nur die großen M&A-Transaktionen, die rechtlich spannend und herausfordernd sind. Für Konzernrevertelber:innen kann auch der Verkauf von Verlustbringern sein, werden dadurch doch Ressourcen für Investitionen freigesetzt. Als rechtlicher Berater:in ist es jedoch wichtig, bei einem Verkauf nicht nur die üblichen Transaktionsrisiken im Auge zu behalten, sondern auch über den M&A-Tellern zu schauen und sich mit den einschlägigen, nicht selten komplexen und daher hochspannenden Finanzierungs- und Insolvenzthemen zu befassen.

5