

Top-Jurist

Der Managing Partner von Mayer Brown Deutschland  
im Interview

# Dr. Jörg Wulfken

**Der Spezialist.** Dr. Jörg Wulfken ist Mitglied der weltweiten Führung der Kanzlei Mayer Brown LLP. Sein inhaltlicher Schwerpunkt ist das Finanz-, Kapital- und Bankrecht – ein in diesen Tagen höchst interessanter Fokus. Im Interview verrät er, warum Begriffssicherheit in diesem Bereich so wichtig ist und welche Impulse er auf seinem Weg zum Spezialisten fand und nutzte. Das Interview führte André Boße.



”*Ich schätze es sehr, wenn Nachwuchsjuristen Dinge kritisch hinterfragen und sie durch eine unvoreingenommene Herangehensweise an Themen Ansätze finden, die man als langjähriger Spezialist bislang übersehen hat.“*

## Top-Jurist

**Herr Dr. Wulfken, Sie widmen sich als Managing Partner bei Mayer Brown Deutschland vielfach Themen, die direkt von den Entwicklungen auf dem Finanzmarkt beeinflusst werden. Wie erleben Sie in diesen bewegten Zeiten die Arbeit in diesem Bereich?**

Die Zeiten sind hochinteressant. Auf jeden Fall wird einem Anwalt mit diesem Schwerpunkt derzeit nicht langweilig, wobei ich die schnellen Entwicklungen persönlich nicht als Belastung, sondern als Bereicherung empfinde.

**Der Stand der Dinge in der global vernetzten Finanzwelt ändert sich 24 Stunden am Tag, manchmal im Minutentakt. Was muss man tun, um stets auf dem Laufenden zu sein?**

Man muss die üblichen Medien lesen, die relevanten Tageszeitungen zum Beispiel. Dazu kommen Fachkonferenzen und Gespräche mit Kollegen, wobei auch der soziale und eher informelle Austausch beim Mittag- und Abendessen eine Rolle spielt. Als Jurist in einer global tätigen Kanzlei muss ich beispielsweise Kollegen aus anderen Ländern erklären können, was im deutschen Markt vor sich geht und muss bei Mandaten im Zusammenspiel mit ihnen beraten. Ich muss daher nicht für alle Länder der Welt das gleiche Wissen parat haben wie für Deutschland.

**Die Welt der Finanzbranche erscheint vielen Nachwuchsjuristen als sehr komplex. Gilt das auch für einen erfahrenen Anwalt wie Sie, der seit mehr als 20 Jahren in diesem Bereich aktiv ist?**

Man lernt mit der Zeit natürlich, diese Branche einzuschätzen. Es ist schon so, dass ich nicht mehr jeden Tag von

neuen Entwicklungen total überrascht werde. Ich will aber nicht in Abrede stellen, dass die Finanzwelt sehr anspruchsvoll ist. Als Einsteiger ist man wohl vor allem darüber verwundert, wie spezialisiert die verschiedenen Märkte sind – und wie wenig man eigentlich von Märkten oder Themen weiß, auf die man sich selbst nicht spezialisiert hat. Aus der Entfernung betrachtet liegen die Märkte und ihre Methoden mit ihren Eigenarten sehr eng beieinander. Für den Spezialisten dagegen liegen Welten dazwischen. Wichtig ist daher, dass man in diesem Beruf sicher und klar mit Begriffen umzugehen weiß.

**Sie sind auch als Dozent tätig und stehen in Kontakt mit Studierenden. Bekommt man diese Begriffssicherheit an der Uni mit, oder erlernt man sie vor allem später in der Praxis?**

An der Uni kommt man zwar mit den Grundbegriffen in Kontakt, das reicht für die Praxis aber kaum aus. Ich glaube daher, dass besonders der Bereich Bank-, Kapitalmarkt- und Finanzrecht eine weitere Spezialisierung außerhalb der Hochschulen erfordert. Das ist sicher auch ein Grund dafür, warum Spezialisten in diesem Bereich recht selten und daher auch sehr gefragt sind.

**Was gab den Ausschlag, als Sie sich Ende der 80er-Jahre auf den Bereich Finanz- und Bankrecht spezialisierten?**

Der entscheidende Impuls für alle meine Spezialisierungen war mein echtes Interesse an diesen Dingen. Den Finanzthemen hatte ich mich gewidmet, weil mich das Thema Verschuldung von Staaten so sehr interessierte – wobei mein Fokus nicht auf Europa lag,

sondern auf den damals akuten Krisen lateinamerikanischer Staaten. Ich hatte an der Uni einen Kurs zu dem Thema belegt, fand das interessant und vertiefte mich in das Thema – jedoch weniger aus finanzrechtlicher, denn aus sozialrechtlicher Perspektive. Mir wurde dann bewusst, wie eng das Soziale mit der Finanzwelt verknüpft ist. Hier wollte ich mehr wissen, sodass ich nach der Promotion bei der Westdeutschen Landesbank in den Beruf einstieg. Das klingt rückblickend in fremden Ohren mehr nach geplantem Vorgehen, als ich es selber empfinde. Für mich spielte eher der Zufall eine große Rolle. Vieles war eine Art Blindflug.

**Hatten Sie dabei Co-Piloten an Ihrer Seite? Mentoren oder Ratgeber?**

Wenn ich mich für Themen interessierte, wusste ich immer Leute an meiner Seite, die mich unterstützten. An der Uni waren das zum Beispiel Professoren, die mir als wissenschaftlicher Hilfskraft anspruchsvolle Aufgaben gaben oder mich an Veröffentlichungen mitwirken ließen. Zudem gab es immer Leute, an denen ich mich orientieren konnte. Wichtig ist, dass man diesen Menschen dann auch gut zuhört. Der Jurist meint ja immer, selber viel reden zu müssen. Ich kann Einsteigern nur empfehlen, das Zuhören nicht zu vergessen.

**Neben der Fähigkeit, zuhören zu können: Welche Fähigkeiten sind in Ihren Augen weiterhin wichtig für eine erfolgreiche Juristenkarriere?**

Man benötigt eine hohe soziale Kompetenz. Man muss es verstehen, schnell zu reagieren und gut zu argumentieren. Zudem ist ein gutes Verhältnis zwischen Flexibilität und Durchsetzungsvermögen wichtig – wobei man sich einerseits selber, andererseits aber vor allem die Interessen des Mandanten

*„Ich glaube, dass besonders der Bereich Bank-, Kapitalmarkt- und Finanzrecht eine weitere Spezialisierung außerhalb der Hochschulen erfordert.“*



durchsetzen können muss. Schließlich ist man als Anwalt Interessensvertreter. Das Besondere ist, dass man sich diese sozialen Kompetenzen im Verlauf der Karriere selber aneignen muss. Es gibt da kaum Techniken, die in Lehrbüchern stehen.

### **Wie ist es Ihnen denn gelungen, diese Kompetenzen zu entwickeln?**

Für mich spielte zum Beispiel der Sport eine große Rolle. Speziell beim Mannschaftssport habe ich viele dieser sozialen Kompetenzen erlernt. Zudem hat mir das Arbeiten in der Gruppe schon immer Spaß gemacht. Ich merke immer wieder, dass ich in Teams effizienter Lösungen entwickeln kann. Wenn mich ein größeres fachliches Problem umtreibt, habe ich daher die Strategie entwickelt, dieses Problem in einer Runde zu schildern. Schon bei der Schilderung spüre ich häufig, dass sich eine Lösung abzeichnet – und das ist oft ein Ansatz, den ich persönlich durch Grübeln allein kaum gefunden hätte.

### **Welche Verhaltensweisen schätzen Sie an Nachwuchsjuristen, die bei Ihnen in der Kanzlei einsteigen?**

Einsatz und Interesse. Ich kann die Spreu vom Weizen trennen, wenn ich analysiere: Wer macht pflichtbewusst seinen Job – und wer steigt wirklich in die Themen ein? Ich schätze es sehr, wenn Nachwuchsjuristen Dinge kritisch hinterfragen und sie durch eine unvoreingenommene Herangehensweise an Themen Ansätze finden, die man als langjähriger Spezialist bislang übersehen hat. Gerade in diesem Zusammenhang haben Einsteiger echte Chancen, sich durch Interesse an einem Thema zu Beginn ihrer Karriere auch in einer großen Kanzlei gut in Stellung zu bringen.

### **ZUR PERSON**

Dr. Jörg Wulfken, 51 Jahre, ist seit Anfang 2008 Managing Partner für die deutschen Standorte der internationalen Kanzlei Mayer Brown LLP und nach verschiedenen internationalen Managementpositionen seit 2011 Mitglied der weltweiten Führung (Management Committee). Er studierte von 1980 bis 1987 in Hamburg und promovierte 1991 in Konstanz. Seine Berufslaufbahn begann er bei der Westdeutschen Landesbank und arbeitete später auch für die Bankgesellschaft Berlin. Er war als Rechtsanwalt und Partner für die internationale Kanzlei Clifford Chance in London und Frankfurt tätig. Ein besonderer Fokus seiner Tätigkeit liegt auf Transaktionen mit notleidenden und nicht-notleidenden Kreditportfolios, M&A-Transaktionen von Finanzinstituten und Banken sowie auf Verbriefungen. So beriet er zum Beispiel die Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung bei der Etablierung der ersten deutschen „Bad Bank“. Jörg Wulfken ist Autor verschiedener Artikel zu Themen des Bank-, Kapitalmarkt- und Finanzrechts und Dozent an der Frankfurt School of Finance & Management.

### **ZUR KANZLEI**

Die internationale Wirtschaftskanzlei Mayer Brown wurde 1881 in Chicago gegründet und beschäftigt aktuell weltweit rund 1600 Anwälte, davon mehr als 400 in Europa und rund 80 an den deutschen Standorten Frankfurt und Düsseldorf. In Deutschland ist die Sozietät seit 1993 aktiv und stärkte ihre Stellung 2003 durch die Fusion mit der Kanzlei Gaedertz Rechtsanwälte. Seit dem Antritt von Jörg Wulfken als Managing Partner konzentriert sich die Kanzlei zunehmend auf das Transaktionsgeschäft, berät als Full-Service-Kanzlei aber auch auf den Gebieten Steuern, gewerblicher Rechtsschutz und Arbeitsrecht und vertritt Mandanten in internationalen Rechtstreitigkeiten. Zu den Mandanten der Kanzlei gehören mittelständische Unternehmen, Großunternehmen, internationale Konzerne sowie Verbände.