

1 Stay LWYRD! – Warum mein eigener Weg nicht immer gerade, aber der Richtige war	1
2 Erfolgsbedingungen juristischer Bildung in Zeiten der Digitalisierung	11
3 Docendo discimus – Wie wir jetzt die Basis für motivierte Juristen von morgen schaffen	27
4 How to become General Counsel	33
5 Building your personal (legal) brand – Wie LWYRD zur Marke wurde und wie Sie zur Marke werden	59
5.1 LWYRD! Der Podcast zum deutschen Rechtsmarkt	59
5.2 Die LWYRD Legal Recruitment GmbH	63
5.3 LWYRD Business Coaching	66
6 Welche Zutaten sind für ein erfolgreiches Business Development unerlässlich? Gastbeitrag von Sylwia Jenner, Legal Marketing Strategin & Entrepreneurin	69

7	Aber bitte mit Personalverantwortung – Warum Menschen zu führen nicht der einzig erstrebenswerte Weg zu Ihrem Erfolg ist	85
8	Vom Junganwalt in Großkanzlei und Boutique zum Partner	93
9	„Der spannendste Markteintritt des Jahres“ – Die erfolgreiche Gründung von LMPS	117
10	How to build a business case – War früher wirklich alles besser?	143
11	Der (fast) 360 Grad Blick auf die Beratungsseite des deutschen Rechtsmarkts	159
12	Jeder ist ersetzbar?!? – Warum Sie Ihre Karriere selbst in die Hand nehmen sollten und wie das gelingt	175
13	New Work und Leadership	183
14	Mentoren, Coaches und Role Models – Wie Sie Ihnen helfen und wo Sie die Richtigen finden	197
	14.1 Mentoren	198
	14.2 Coaches	201
	14.3 Role Models	204
15	„Yes, we can have it all!“	207
16	Vereinbarkeit – Wie sie (sogar) für Juristen funktionieren kann und was sich hierfür jetzt ändern muss	221
17	Abseits der ausgetrampelten Pfade: Gründerszene und politisches Engagement	237

18	Der deutsche Rechtsanwalt vor und nach Corona	259
19	Zeit ist Geld – Was Dienstleistung heute bedeutet und warum das Modell der billable hours jetzt auf dem Prüfstand steht	275
20	Empowering the new reality – Was Karriere 2024 im deutschen Rechtsmarkt bedeutet	281
	Literatur	285