

Inhaltsverzeichnis

Autorenverzeichnis	V
Einleitung (<i>Spehl</i>)	1
I. Eine wahre (verfremdete) Geschichte	2
II. Kompetenzmessung – Der Versuch einer wissenschaftlichen Annäherung	5
III. Sachliche Kriterien	7
1. Richtiges Fachgebiet – Kein Profisportler in Randsportarten?	7
2. Richtiger Mentor – was Telemachos bedenken sollten?	9
3. Partnerplanstellen?	11
IV. Persönliche Kriterien (Elitenforschung)	14
1. Gibt es keine Verjährung oder hätte das Abitur doch besser sein sollen?	14
2. Der gute Jurist	15
3. Fleiß – der Verkauf der Lebenszeit	16
4. Akquisition – oder wie werde ich ein rain-maker?	19
5. Bücher über Erfolg	19
V. Die Zukunft – In den nächsten fünf und zehn Jahren wird Folgendes passieren:	20
VI. Konkrete Tipps	21
Der nahe Osten (<i>Amereller</i>)	22
I. Meine Partnerwahl	23
II. Was ist ein Partner überhaupt?	24
III. Was zählen Qualifikation, Talent oder Verpackung? Kreativität?	25
	IX

IV.	Unabhängigkeit	26
V.	War der Weg zum Partner schwer?	27
VI.	Selbstzweifel	27
VII.	Anwaltsbild	28
VIII.	Gerechtigkeit bei der Partnerwahl	28
IX.	Welche Charaktereigenschaften wurden früher gebraucht, welche heute?	29
X.	Was empfehlen Sie einem Berufsanfänger?	30
XI.	Was empfehlen Sie einem jungen Anwalt mit 5-jähriger Berufserfahrung?	30
XII.	Würden Sie Ihrem Sohn/Ihrer Tochter raten, die Position Partner in einer Großkanzlei anzustreben?	30
XIII.	Werden Frauen bei der Partnerwahl fair behandelt? Was sind Ihre Kriterien?	31
XIV.	Haben Sie einen jungen Kollegen schon falsch eingeschätzt?	32
	Arme-Leute-Recht? (Bauer)	33
I.	Holpriger Werdegang	33
II.	Auf dem Weg zu Gleiss Lutz	35
III.	Hopp oder Top bei Gleiss Lutz	37
IV.	Aufgaben des Gleiss Lutz-Arbeitsrechts- partners	39
V.	Bild des idealen Arbeitsrechtspartners	40
VI.	Fazit für die Partnerschaftsaufnahme	42
	Fast schon verheiratet (Berenbrok)	44
I.	Einstellung	45
II.	Partnerpersönlichkeit	49
III.	Gender Balance	52

IV.	Spezialisierung	54
V.	Der große Tag	57
	Ohne Plan, aber nicht planlos (<i>Bosch</i>)	60
	Ein Deutscher in New York (<i>Brahmst</i>)	63
I.	Die Fragen, die Sie sich vor Ihrer Berufswahl stellen sollten:	64
II.	Die Fragen, die Sie sich während Ihrer Karriere in einer Großkanzlei stellen werden:	64
III.	Und wenn Sie es acht Jahre lang in einer Großkanzlei aushalten und es dann doch nicht zur Partnerschaft reicht?	65
	Inspiration und Transpiration (<i>Heidbrink</i>)	66
I.	Information ist die halbe Miete	69
II.	Nichts ist spannender als Wirtschaft	71
III.	Schreib mal wieder!	72
IV.	Guter und richtiger sprachlicher Ausdruck sind wichtig	73
V.	Inspiration und Transpiration	74
VI.	Raus aus der Komfortzone	74
VII.	Und das Wichtigste: <i>Hominem te esse memento</i>	75
	Integrität und Unabhängigkeit – nicht verhandelbar (<i>Jäckle</i>)	78
I.	Clients first	78
II.	Integrität und Unabhängigkeit sind nicht verhandelbar	79
III.	Am Ende zählt nur die Teamleistung	81
IV.	Ein guter Anwalt lernt nie aus	82
V.	Anwälte sind Marathonläufer und keine Sprinter	84

VI.	Kreativität und Intelligenz sind oft entscheidend	85
VII.	Social Skills sind häufig der Schlüssel zum Erfolg	86
VIII.	People's Business	87
IX.	Erfolgreich durch Diversity	88
X.	Ohne Spaß an der Arbeit geht es nicht	89
XI.	Fehler macht jeder, man muss aber dazu stehen	89
XII.	Partner zu werden ist nicht alles	90
	Jugendträume (Jermeni)	92
I.	Jugendträume	92
II.	Gezielte Karriereplanung: Herausforderungen scheuen?	93
III.	Respekt schenken und geniessen	94
IV.	Vor allem: Erreichbar sein, zu jeder Zeit und überall	94
V.	Auf dem eigenen Weg	95
	Szenen einer Laufbahn (Kirchner)	96
	Szene 1:	96
	Szene 2:	97
	Szene 3:	98
	Szene 4	99
	Szene 5	100
	Partner werden ist schon schwer, Partner sein noch sehr viel mehr (Klötzel)	103
I.	Examensrelevanz und Horizonterweiterung ..	104
II.	Work-Life-Balance vs. Service Commitment ..	105
III.	Der Spehlsche Fragenkatalog	106
IV.	Epilog	108

Formelle, materielle und wirkliche Gründe <i>(Molitoris)</i>	110
I. Soll ich Partner werden?	110
II. Wie werde ich Partner?	116
1. Exzellenz	118
2. Persönlichkeit/„Strahlkraft“	118
3. „Hunger“, Ehrgeiz, Potenzial	119
4. Mentor/Förderer	119
5. Human Factor/Soziale Kompetenz	120
6. In der Sozietät „angekommen“?	122
Das Quentchen Glück I <i>(Pörnbacher)</i>	124
I. Kanzleiaufbau in Osteuropa	124
II. Polen	125
III. Dispute Resolution	125
IV. Immer wieder Polen	126
V. Wie wird man Partner?	126
VI. Empfehlungen	127
VII. Fort- und Weiterbildung	129
Das Quentchen Glück II <i>(Reidlinger)</i>	130
I. Zur rechten Zeit am rechten Ort	130
II. Kein einfacher Weg	131
III. Associate	131
IV. Die Auslese	132
V. Eigenschaften eines Partners	132
VI. Frauen als Partnerinnen	133
VII. Fairer Umgang	133
VIII. Als Berufsanfänger dran bleiben	134
IX. Der Zeitpunkt	134
X. Ratschläge	135

Kein Masterplan – aber fünf Geschichten (<i>Risse</i>) . .	136
I. Der amerikanische Millionär und sein Ratschlag	136
II. Der Mineralwasseranwalt	137
III. Verpackungskünstler	140
IV. Grachtengespräche, und Erich	143
V. Hollywood in Buchschlag	145
VI. Nachwort	146
Pursuit of Happiness (<i>Sambuc</i>)	147
I. Rechtsanwalt werden?	147
II. Die Kanzlei	148
III. Die Anfangszeit	151
IV. Work-Life-Balance	153
V. Arbeit macht Spaß	154
VI. Zweifel	154
Der Anwalt für eine Industrie (<i>Schmittmann</i>)	156
I. Selbstständig oder nicht	156
II. Der kurze Weg zur Partnerschaft	158
III. Anwalt für eine Industrie – nicht für ein Rechtsgebiet – ein zweischneidiges Schwert . .	158
IV. Da nagt er, der Zweifel...	160
V. Ein Blick auf andere Partner	161
VI. Superman – oder wie muss der Partner heute aussehen?	161
VII. Superwoman – Superman mit lackierten Fingernägeln?	162
VIII. Für Starter: Was ist zu tun?	162
IX. Der fragende Blick der Kinder	163
X. Auch Juristen werden einmal älter	164

Am besten durch Handschlag (<i>Schürle</i>)	165
Omnia mutantur (<i>Schütze</i>)	172
I. nos et non mutamur ...	172
II. nos et mutamur ...	173
1. Der Sponsor	174
2. Die bedingte Aussagekraft von Zeugnissen	174
3. Frauen sind anders	175
III. Fazit	175
Vom Sozios zum Partner – nicht nur ein sprachliches Phänomen (<i>Triebel</i>)	176
I. Vorab ein sprachliches Phänomen: vom Sozios zum Partner	176
II. Weniges aus meiner Vita	177
III. Nach der Realteilung auf der Fusionswoge in die Großkanzlei	179
IV. Was waren damals die Kriterien für die Aufnahme in die Sozietät?	181
V. Welche Kriterien sind geblieben/welche hinzugekommen?	183
VI. Was würde ich einem jungen Juristen nach zwei, spätestens drei Jahren raten?	184
Frankfurt und das Mütterchen (<i>Weber-Rey</i>)	186
I. Karriereplanung?	186
II. New York und Thanksgiving	187
III. Frankfurt und das Mütterchen	187
IV. Partnerschaft trotz Schwangerschaft	189
V. Öffnung des Ostens und die Pünder Group	191
VI. Going international	193
VII. Verbände, die liebe Wissenschaft und Europa	193

VIII.	Regierungskommission und Aufsichtsratsstätigkeit	195
IX.	Deutschland und Frankreich – Motoren Europas	197
X.	Frauen in der Wirtschaft und die Quotendiskussion	198
XI.	Europa und der Finanzsektor	200
XII.	Und nun?	202
	Die Extra-Meile (<i>Ziegenhain</i>)	203
I.	Was versteht man unter einer Großkanzlei ...	203
II.	Wodurch unterscheiden sich Großkanzleien? .	204
III.	Kriterien für einen guten Anwalt	205
IV.	Der Weg zur Partnerschaft	206
V.	Rückblick auf den eigenen Weg	209
	Stichwortverzeichnis	211