

Inhaltsverzeichnis

Autorenverzeichnis	V
Vorwort zur zweiten Auflage	VII
Einleitung (<i>Spehl</i>)	1
I. Eine wahre (verfremdete) Geschichte	2
II. Kompetenzmessung – Der Versuch einer wissenschaftlichen Annäherung	6
III. Sachliche Kriterien	8
1. Richtiges Fachgebiet – Kein Profisportler in Randsportarten?	8
2. Richtiger Mentor – was Telemachos bedenken sollte?	10
3. Partnerplanstellen?	11
IV. Persönliche Kriterien (Elitenforschung)	15
1. Gibt es keine Verjährung oder hätte das Abitur doch besser sein sollen?	15
2. Der gute Jurist	16
3. Fleiß – der Verkauf der Lebenszeit	18
4. Akquisition – oder wie werde ich ein rainmaker?	20
5. Bücher über Erfolg	21
V. Die Zukunft – In den nächsten fünf und zehn Jahren wird Folgendes passieren:	22
VI. Konkrete Tipps	22
Der nahe Osten (<i>Amereller</i>)	24
I. Meine Partnerwahl	25

XI

II. Was ist ein Partner überhaupt?	26
III. Was zählen Qualifikation, Talent oder Verpackung? Kreativität?	27
IV. Unabhängigkeit	28
V. War der Weg zum Partner schwer?	29
VI. Selbstzweifel	30
VII. Anwaltsbild	30
VIII. Gerechtigkeit bei der Partnerwahl	31
IX. Welche Charaktereigenschaften wurden früher gebraucht, welche heute?	32
X. Was empfehlen Sie einem Berufsanfänger?	32
XI. Was empfehlen Sie einem jungen Anwalt mit 5-jähriger Berufserfahrung?	33
XII. Würden Sie Ihrem Sohn/Ihrer Tochter raten, die Position Partner in einer Großkanzlei anzustreben?	33
XIII. Werden Frauen bei der Partnerwahl fair behandelt? Was sind Ihre Kriterien?	34
XIV. Haben Sie einen jungen Kollegen schon falsch eingeschätzt?	35
Arme-Leute-Recht? (<i>Bauer</i>)	36
I. Holpriger Werdegang	36
II. Auf dem Weg zu Gleiss Lutz	39
III. Hopp oder Top bei Gleiss Lutz	40
IV. Aufgaben des Gleiss Lutz-Arbeitsrechtspartners .	42
V. Bild des idealen Arbeitsrechtspartners	44
VI. Fazit für die Partnerschaftsaufnahme	46

Fast schon verheiratet (<i>Berenbrok</i>)	48
I. Einstellung.	49
II. Partnerpersönlichkeit	54
III. Gender Balance	57
IV. Spezialisierung.	59
V. Der große Tag	62
Ohne Plan, aber nicht planlos (<i>Bosch</i>)	65
Ein Deutscher in New York (<i>Brahmst</i>)	68
I. Die Fragen, die Sie sich vor Ihrer Berufswahl stellen sollten:	69
II. Die Fragen, die Sie sich während Ihrer Karriere in einer Großkanzlei stellen werden:	69
III. Und wenn Sie es acht Jahre lang in einer Großkanzlei aushalten und es dann doch nicht zur Partnerschaft reicht?	70
Brand building (<i>Eisenblätter</i>)	71
I. Against all odds.	72
II. Everything is possible	74
III. Being bold oder besser: Being bolder	75
IV. Brand building	76
V. Kinder und/oder Karriere?	77
Inspiration und Transpiration (<i>Heidbrink</i>)	80
I. Information ist die halbe Miete	83
II. Nichts ist spannender als Wirtschaft	85
III. Schreib mal wieder!	86

IV. Guter und richtiger sprachlicher Ausdruck ist wichtig.	87
V. Inspiration und Transpiration	88
VI. Raus aus der Komfortzone	89
VII. Und das Wichtigste: Hominem te esse memento .	90
Blick des Personalberaters (<i>Hopp</i>)	93
I. Partner werden in der eigenen Kanzlei; Erfolg = Qualität x Netzwerk	94
II. Erfolg = Qualität x Netzwerk + Bedarf (neudeutsch: Slot)	95
III. Qualität	97
IV. Netzwerk	98
V. Bedarf (Wachstum)	99
VI. Partner werden durch Kanzleiwechsel	101
VII. Vergütungssystem	102
VIII. Mentor	103
IX. Beobachtungen eines Personalberaters – Anwaltstypen mit Erfolg	103
X. Der Wendehals	104
XI. Der Selbstdarsteller	105
XII. Natural Born Partner	106
XIII. Der Geschäftsaufwerter	107
Integrität und Unabhängigkeit – nicht verhandelbar (<i>Jäckle</i>)	108
I. Clients first	108
II. Integrität und Unabhängigkeit sind nicht verhandelbar	110

III. Am Ende zählt nur die Teamleistung	112
IV. Ein guter Anwalt lernt nie aus	113
V. Anwälte sind Marathonläufer und keine Sprinter	115
VI. Kreativität und Intelligenz sind oft entscheidend	116
VII. Social Skills sind häufig der Schlüssel zum Erfolg	117
VIII. People's Business	118
IX. Erfolgreich durch Diversity	119
X. Ohne Spaß an der Arbeit geht es nicht	120
XI. Fehler macht jeder, man muss aber dazu stehen	121
XII. Partner zu werden ist nicht alles	122
Jugendträume (<i>Jermini</i>)	124
I. Jugendträume	124
II. Gezielte Karriereplanung: Herausforderungen scheuen?	125
III. Respekt schenken und genießen	126
IV. Vor allem: Erreichbar sein, zu jeder Zeit und überall	126
V. Auf dem eigenen Weg	127
Mein Weg in die Partnerschaft – I did it my way (<i>Jungkind</i>)	128
I. Studium und Ausbildung	128
II. Berufseinstieg	129
III. Elternzeit und Wanderschaft	129
IV. Die zwei Jahre vor der Partnerschaft	130
V. Das erste Jahr in der Partnerschaft: Alte und neue Herausforderungen	131

Szenen einer Laufbahn (<i>Kirchner</i>)	133
Szene 1	133
Szene 2	134
Szene 3	135
Szene 4	136
Szene 5	137
 Partner werden ist schon schwer, Partner sein noch sehr viel mehr (<i>Klötzel</i>)	 140
I. Examensrelevanz und Horizonterweiterung	141
II. Work-Life-Balance vs. Service Commitment	142
III. Der Spehlsche Fragenkatalog	143
IV. Epilog	145
 Der Blick in die Glaskugel (<i>Klug</i>)	 147
I. Rightsourcing – was Corporate Clients von heute und von morgen erwarten werden	149
II. Der externe Anwalt als Lieferant	152
III. Und nun? Fragen für Ihre weitere Karriere- planung	153
IV. Und die Alternative?	155
 Partner werden – Partner sein: Drei Etappen (<i>Kübler</i>)	158
I. Die erste Etappe: Berufseinstieg	159
II. Die zweite Etappe: Partner werden	161
III. Die dritte Etappe: Partner sein (oder Partner werden durch Ausgründung)	164
 Hilf Dir selbst, dann hilft Dir ... (<i>Lagler</i>)	 166
I. Ein erster Überblick	166

II. Mein Weg im alten System	167
III. Der Wechsel	169
IV. Lehrjahre in der Großkanzlei	170
V. Junior oder die Zeit des Aufbaus	172
VI. Lehren aus einer vergangenen Zeit	173
VII. Systemumbruch	174
VIII. Die Vorstufe zum Partner oder die Einsetzung eines „CC“	176
IX. Die Realität zur Theorie und meine Chancen heute	178
 Vier Tipps und Glück für den Weg in die Partnerschaft (Meier)	 180
I. Tipp # 1: Gespür für Mandanteninteressen entwickeln	182
II. Tipp # 2: Eine gefragte Spezialisierung ausbauen	185
III. Tipp # 3: Mentoren suchen	191
IV. Tipp # 4: Das Netzwerk pflegen	194
V. Tipp # 5: Auf Glück treffen	196
 Formelle, materielle und wirkliche Gründe (Molitoris)	197
I. Soll ich Partner werden?	197
II. Wie werde ich Partner?	204
1. Exzellenz	205
2. Persönlichkeit/„Strahlkraft“	206
3. „Hunger“, Ehrgeiz, Potenzial	207
4. Mentor/Förderer	207
5. Human Factor/Soziale Kompetenz	208
6. In der Sozietät „angekommen“?	210

Alles unter einem Hut: Es geht doch! (<i>Nater-Bass</i>) . . .	212
I. Jede Reise beginnt zu Hause	212
II. Horizonterweiterung im Ausland	213
III. Der Wert von internationalen Netzwerken	215
IV. Ernennung zur Partnerin	217
V. Rück- und Ausblick	219
Das Quentchen Glück I (<i>Pörnbacher</i>)	221
I. Kanzleiaufbau in Osteuropa	221
II. Polen	222
III. Dispute Resolution	223
IV. Immer wieder Polen	223
V. Wie wird man Partner?	224
VI. Empfehlungen	225
VII. Fort- und Weiterbildung	226
Das Quentchen Glück II (<i>Reidlinger</i>)	228
I. Zur rechten Zeit am rechten Ort	228
II. Kein einfacher Weg	229
III. Associate	229
IV. Die Auslese	230
V. Eigenschaften eines Partners	230
VI. Frauen als Partnerinnen	231
VII. Fairer Umgang	232
VIII. Als Berufsanfänger dran bleiben	232
IX. Der Zeitpunkt	233
X. Ratschläge	233

Worauf es ankommt (<i>Riegler</i>)	234
I. Die bittere Wahrheit	234
II. Wer weiß schon was die Zukunft bringt?	235
III. Arnie's rule number 5	238
IV. Last, but certainly not least	239
Kein Masterplan – aber fünf Geschichten (<i>Risse</i>)	241
I. Der amerikanische Millionär und sein Ratschlag	241
II. Der Mineralwasseranwalt	243
III. Verpackungskünstler	246
IV. Grachtengespräche, und Erich	248
V. Hollywood in Buchschlag	250
VI. Nachwort	252
Pursuit of Happiness (<i>Sambuc</i>)	253
I. Rechtsanwalt werden?	253
II. Die Kanzlei	254
III. Die Anfangszeit	257
IV. Work-Life-Balance	260
V. Arbeit macht Spaß	260
VI. Zweifel	261
Der Anwalt für eine Industrie (<i>Schmittmann</i>)	263
I. Selbstständig oder nicht	263
II. Der kurze Weg zur Partnerschaft	265
III. Anwalt für eine Industrie – nicht für ein Rechtsgebiet – ein zweischneidiges Schwert	265
IV. Da nagt er, der Zweifel	267
V. Ein Blick auf andere Partner	268

VI. Superman – oder wie muss der Partner heute aussehen?	269
VII. Superwoman – Superman mit lackierten Fingernägeln?	270
VIII. Für Starter: Was ist zu tun?	270
IX. Der fragende Blick der Kinder	271
X. Auch Juristen werden einmal älter	272
Am besten durch Handschlag (<i>Schürrle</i>)	273
Omnia mutantur (<i>Schütze</i>)	281
I. nos et non mutamur	281
II. nos et mutamur	282
1. Der Sponsor	283
2. Die bedingte Aussagekraft von Zeugnissen ...	283
3. Frauen sind anders	284
III. Fazit	284
Vom Sozios zum Partner – nicht nur ein sprachliches Phänomen (<i>Triebel</i>)	286
I. Vorab ein sprachliches Phänomen: vom Sozios zum Partner	286
II. Weniges aus meiner Vita	287
III. Nach der Realteilung auf der Fusionswege in die Großkanzlei	289
IV. Was waren damals die Kriterien für die Aufnahme in die Sozietät?	292
V. Welche Kriterien sind geblieben/welche hinzugekommen?	293
VI. Was würde ich einem jungen Juristen nach zwei, spätestens drei Jahren raten?	295

Frankfurt und das Mütterchen (<i>Weber-Rey</i>)	297
I. Karriereplanung?	297
II. New York und Thanksgiving	298
III. Frankfurt und das Mütterchen	298
IV. Partnerschaft trotz Schwangerschaft	301
V. Öffnung des Ostens und die Pünder Group	302
VI. Going international	304
VII. Verbände, die liebe Wissenschaft und Europa	305
VIII. Regierungskommission und Aufsichtsrats- tätigkeit	307
IX. Deutschland und Frankreich – Motoren Europas	309
X. Frauen in der Wirtschaft und die Quoten- diskussion	311
XI. Europa und der Finanzsektor	313
XII. Und nun?	314
XIII. Und die nächsten Schritte?	314
Die Extra-Meile (<i>Ziegenhain</i>)	316
I. Was versteht man unter einer Großkanzlei	316
II. Wodurch unterscheiden sich Großkanzleien?	317
III. Kriterien für einen guten Anwalt	318
IV. Der Weg zur Partnerschaft	320
V. Rückblick auf den eigenen Weg	322
Stichwortverzeichnis	325