

Partner werden in der Anwaltskanzlei

Partner werden 2.0

Bearbeitet von

Dr. Stephan J. Spehl, Dr. Florian Amereller, Prof. Dr. Jobst-Hubertus Bauer, Dr. Marius B. Berenbrok, Oliver C. Brahmst, Dr. Alfried Heidbrink, Dr. Christof Jäckle, Dr. Cesare Jermini, Dr. Jörg Kirchner, Dr. Thomas R. Klötzel, Michael Molitoris, Dr. Karl Pörnbacher, Dr. Axel Reidlinger, Dr. Jörg Risse, Prof. Dr. Thomas Sambuc, Michael Schmittmann, Dr. Thomas Schürle, Prof. Dr. Dr. h.c. Rolf A. Schütze, Dr. Volker Triebel, Daniela Weber-Rey, Prof. Dr. Hans-Jörg Ziegenhain

2. Auflage 2016. Buch. XXI, 336 S. Kartoniert

ISBN 978 3 406 68454 8

Format (B x L): 12,8 x 19,4 cm

Gewicht: 377 g

[Recht > Zivilverfahrensrecht, Berufsrecht, Insolvenzrecht > Vergütungsrecht, Kostenrecht, Berufsrecht > Rechtspflege, Kanzleimanagement](#)

Zu [Leseprobe](#) und [Sachverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Stephan J. Spehl
Partner werden in der Anwaltskanzlei

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**Partner werden
in der Anwaltskanzlei**

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

von

Dr. Stephan J. Spehl, LL.M.
Rechtsanwalt in München

Die Beiträge haben verfasst:

Dr. Florian Amereller, Prof. Dr. Jobst-Hubertus Bauer,
Dr. Marius Berenbrok, Dr. Wolfgang Bosch, Oliver C. Brahmst,
Dr. Tanja Eisenblätter, Dr. Alfried Heidbrink, Olaf A. Hopp,
Dr. Christof Jäckle, Dr. Cesare Jermini, Dr. Vera Jungkind,
Dr. Jörg Kirchner, Dr. Thomas R. Klötzel, Nora Klug,
Dr. Johanna Kübler, Dr. Michael Lagler, Dr. Anke Meier,
Michael Molitoris, Gabrielle Nater-Bass, Karl Pörnbacher,
Dr. Axel Reidlinger, Dr. Stefan Riegler, Prof. Dr. Jörg Risse,
Prof. Dr. Thomas Sambuc, Michael Schmittmann,
Dr. Thomas Schürle, Prof. Dr. Dr. h.c. Rolf A. Schütze,
Dr. Stephan J. Spehl, Dr. Volker Triebel, Daniela Weber-Rey,
Prof. Dr. Hans-Jörg Ziegenhain

2., überarbeitete und erweiterte Auflage 2016

C.H. BECK · Helbing Lichtenhahn · LexisNexis



beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

www.beck.de

C.H. Beck 978 3 406 68454 8
Helbing Lichtenhahn 978 3 7190 3839 7
LexisNexis 978 3 7190 3839 7

© 2016 Verlag C. H. Beck oHG
Wilhelmstraße 9, 80801 München
Druck: Druckhaus Nomos
In den Lissen 12, 76547 Sinzheim

Satz: Fotosatz H. Buck
Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen
Umschlaggestaltung: Martina Busch Grafikdesign, Homburg Saar
© Stillfx – fotolia.com
Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Dr. Florian Amereller, LL.M.
Amereller Rechtsanwälte
München

Dr. Cesare Jermimi, LL.M.
Bär & Karrer AG
Lugano/Zürich

Prof. Dr. Jobst-Hubertus Bauer
Gleiss Lutz
Stuttgart

Dr. Vera Jungkind
Hengeler Mueller
Düsseldorf

Dr. Marius Berenbrok
Freshfields Bruckhaus Deringer
LLP
Hamburg

Dr. Jörg Kirchner, LL.M.
Kirkland & Ellis International
LLP
München

Dr. Wolfgang Bosch
Gleiss Lutz
Frankfurt am Main

Dr. Thomas R. Klötzel
Thümmel, Schütze & Partner
Stuttgart

Oliver C. Brahmst, LL.M.
White & Case LLP
New York

Nora Klug
BSH Hausgeräte GmbH
München

Dr. Tanja Eisenblätter, LL.M.
Hogan Lovells
Hamburg

Dr. Johanna Kübler
Commeo LLP
Frankfurt am Main

Dr. Alfried Heidbrink, LL.M.
Giesen Heidbrink
Partnerschaft von Rechtsanwäl-
ten mbH
Berlin

Dr. Michael Lagler, LL.M.
Schönherr Rechtsanwälte GmbH
Wien

Olaf A. Hopp
HOPP PSC
Frankfurt am Main

Dr. Anke Meier, LL.M.
Noerr LLP
Frankfurt am Main

Dr. Christof Jäckle, LL.M.
Hengeler Mueller
Frankfurt am Main

Michael Molitoris
Noerr LLP
München

Gabrielle Nater-Bass, LL.M.
Homburger
Zürich

Karl Pörnbacher
Hogan Lovells International LLP
München

Dr. Axel Reidlinger, LL.M.
Reidlinger Schatzmann
Wien

Dr. Stefan Riegler, LL.M.
Baker & McKenzie Diwok
Hermann Petsche
Rechtsanwälte LLP & Co KG
Wien

Prof. Dr. Jörg Risse, LL.M.
Baker & McKenzie
Partnerschaft von Rechtsanwäl-
ten, Wirtschaftsprüfern,
Steuerpartnern und Solicitors
Frankfurt

Prof. Dr. Thomas Sambuc,
LL.M.
Lichtenstein, Körner & Partner
Rechtsanwälte und Steuerberater
Stuttgart

Michael Schmittmann
Heuking Kühn Lüer Wojtek
Partnerschaft von Rechtsanwäl-
ten und Steuerberatern
Düsseldorf

Dr. Thomas Schürrie, LL.M.
Debevoise & Plimpton LLP
Frankfurt am Main

Prof. Dr. Dr. h.c. Rolf A. Schütze
Thümmel, Schütze & Partner
Stuttgart

Dr. Stephan J. Spehl, LL.M.
Baker & McKenzie
Partnerschaft von Rechtsanwäl-
ten, Wirtschaftsprüfern,
Steuerpartnern und Solicitors
München

Dr. Volker Triebel, LL.M.
Rechtsanwalt & Barrister
Düsseldorf

Daniela Weber-Rey, LL.M.
Deutsche Bank AG
Frankfurt

Prof. Dr. Hans-Jörg Ziegenhain,
LL.M.
Hengeler Mueller
München

Freundlich war die Fachwelt zur ersten Auflage (Heussen, NJW 2013, 442; Höfling, JA 2013, S. IV, Heft 3; FAZ vom 21. Dezember 2012). Bei allem Lob, eine Schwäche hatte die erste Auflage. Es schrieb die Generation, über die Heidbrink (1. Auflage, S. 66) mutmaßte, „dass die Aussichten, in einer deutschen wirtschaftsberatenden Anwaltskanzlei Partner zu werden, nie vorher und nie nachher so gut waren wie etwa Mitte der neunziger Jahre“. Ob die Vermutung richtig ist? Ich weiß es nicht. In jedem Fall schreiben in der zweiten Auflage nun auch Autoren, die für die neunziger Jahre ein Alibi haben. Ich freue mich, für die zweite Auflage Gabrielle Nater-Bass, Vera Jungkind, Stefan Riegler, Michael Lagler, Johanna Kübler, Tanja Eisenblätter und Anke Meier als Autoren aus der Anwaltschaft gewonnen zu haben.

Mit anderen interessanten Blickwinkeln kommen hinzu: Nora Klug, mit dem Blickwinkel – wenn man so will – „von oben“ als „user“, und Olaf Hopp, mit dem Blickwinkel – wenn man ebenfalls so will – „von der Seite“ als professioneller Vermittler.

Die neuen Autoren beschäftigen sich unter anderem mit der Frage, wie sich die Ökonomisierung der anwaltlichen Arbeit auf die anwaltliche Leistung auswirkt. Solange Anwälte zusammen Gewissheiten verdrängen und Bestehendes neu verbinden, schaffen sie Neues und beweisen, dass die Partnerschaft die überlegene Organisationsform ist. Damit wird die Sottise des US-amerikanischen Ökonomen Gary Hamel, „Organisationsformen von heute sind als Ganzes weniger leistungsfähig als die Summe der Menschen in ihnen“, widerlegt. Einfach ist das Leben in dieser Organisationsform nicht. Es fordert jeden Akteur jeden Tag.

Ist die absolute Unterordnung unter die Gewinanhäufung die einzige Methode herauszufinden, ob eine Partnerschaft auf dem richtigen Weg ist? Zweifel sind erlaubt. Partnerschaften werden erfolgreich sein, wenn sie die Gemeinschaft betonen. „High-Context“- oder „face-to-face“-Kulturen schaffen den persönlichen Bezug, der für Erfolg notwendig ist. Die tägliche Teilnahme am Leben des anderen lässt sich in einer Partnerschaft am besten umsetzen. Eine Partnerschaft ist ein Schulbuchbeispiel einer „High-Context“-Kultur.

Leser wollen Griffiges. Deshalb will ich mit ähnlicher Fragwürdigkeit, wie sie die Kretschmersche Konstitutionspsychologie aufweist, versuchen, drei Partnertypen kantig herauszuarbeiten: Der erste ist mandatsbezogen. Er liebt den Fall, den Rechtsstreit oder die Transaktion. Er liebt ihn mehr als den Mandanten. Er ist der Ingenieur. Er hat sogar damit geliebäugelt, Maschinenbau zu studieren. In seiner besten Version bewahrt er den Mandanten – sogar gegen dessen anfänglichen Widerstand – vor Schaden und ist ewiger tiefer Dankbarkeit sicher. In seiner schlechtesten Version verliert er den Mandanten, der ihn als nicht serviceorientiert und als professoral empfindet.

Der zweite agiert mandantenbezogen. In seiner besten Version liebt ihn der Mandant und schwört auf ihn. In seiner schlechtesten Version handelt der Partner allzu gefällig, ja sogar unethisch.


Der dritte Typ ist kanzleibezogen. Er liebt Ranglisten, internes Marketing, Pitches und interne Besprechungen. In seiner besten Version formt er Teams und sorgt dafür, dass die Summe der Teile größer ist als sie es bei bloßer Addition wären. Im schlechtesten Fall ist er Funktionär.

Mir ist klar, dass die Wahrheit komplexer ist. Mischformen sind die Realität und der Typus ändert sich von Jahr zu Jahr. Alles was ich sage, ist, dass der (jüngere) Leser über die Aporetik nachdenken soll. Sehen soll, wo er am ehesten

einzuordnen wäre, um gegebenenfalls Stärken noch weiter zu stärken oder gegenzusteuern, wenn eine Schwäche als zu deutlich empfunden wird.

Eine Vielzahl der Leser der ersten Auflage schätzte die offenen Worte (auch über Zweifel und Irrwege) der Autoren über ihren eigenen Werdegang. Kritisiert wurde, dass ich mich diesbezüglich bedeckt hielt. Dem sei abgeholfen. Meine Eltern kamen beide aus der Hotellerie/Gastronomie. Ich erwähne dies deshalb, weil jeder aus dieser Branche über Arbeitsbelastung/Servicefokussierung/körperlichen Einsatz eines Anwalts (auch in einer Großkanzlei) nur milde lächeln kann. Diesen Einsatz sah ich mit Skepsis. Ich sah mich im Bekanntenkreis meiner Eltern um. Fragte ich nach denjenigen, die überdurchschnittlich wohlhabend waren, hieß es: „Er ist Fabrikant“. Für die jüngeren Leser: Das war in den siebziger Jahren der Begriff für „Unternehmer“. So war dann schnell klar, dass ich auch Fabrikant werden wollte. Insofern war die Entscheidung, Jura zu studieren, schon der erste Kompromiss, der erste „reality check“. Ich vermute, dass ich meine „Partnerwerdung“ einer Mischung von Mandatsbezogenheit und Mandantenbezogenheit verdanke. Ich bin Prozessanwalt und habe es immer gehasst zu verlieren. Ich denke, dass Kollegen und Mandanten diesen Ehrgeiz erkannten und schätzten. Reicht das heute noch? Ich denke, als Grundtugend, ja. Arrondierungen erlaubt.

Nach wie vor liegt die Betonung der Beiträge auf dem Prozess, dem „werden“, und nicht dem „Partner sein“. Das Buch mit dem letztgenannten Titel mag ein anderer herausgeben. Ob sich diese Autoren mit dem Phänomen der hedonistischen Adaption beschäftigen müssen, bleibt abzuwarten. Alle Autoren dieses Buches erkennen, welches Privileg, geradezu welcher Luxus, es ist, ihren Beruf in dem beschriebenen Umfeld auszuüben. Das ist nicht selbstverständlich. Die Probleme der „Partnerwerdung“ sind letztlich schöne Probleme. Es gibt



schlimmere Probleme. Eben weil sie es erkannt haben, haben alle Autoren den Verlag C.H. BECK gebeten, das Autorenhonorar der Stiftung „Ambulantes Kinderhospiz München – AKM“ (www.kinderhospiz-muenchen.de) zu spenden.

München, Mai 2016

Stephan J. Spehl

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

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? (Bauer)		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 (Berenbrok)	48
I. Einstellung	49
II. Partnerpersönlichkeit	54
III. Gender Balance	57
IV. Spezialisierung	59
V. Der große Tag	62
Ohne Plan, aber nicht planlos (Bosch)	65
Ein Deutscher in New York (Brahmst)	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 (Eisenblätter)	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 (Heidbrink)	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 (Jermini)	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 (Jungkind)	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 Karriereplanung	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. Horizontenerweiterung ins 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 (Riegler)	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 (Risse)	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 (Sambuc)	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 (Schmittmann)	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>Schürrie</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 Sozium zum Partner – nicht nur ein sprachliches Phänomen (<i>Triebel</i>)	286
I. Vorab ein sprachliches Phänomen: vom Sozium 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

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

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