

Das sind sehr wichtige zusätzliche Informationen, die über Ihren Erfolg – auch am Anfang – entscheiden werden. Lassen Sie uns diese einzelnen Punkte gemeinsam durchgehen.

## **? Die Abläufe in der Kanzlei und die Struktur verstehen**

Die Kanzlei hat sich für Sie als Bewerber entschieden, weil man von Ihnen erwartet, dass Sie Ihrem Partner in seinem Bereich professionell und hochqualifiziert zuarbeiten bzw. Aufgaben selbstständig übernehmen. Natürlich ist das der Kern Ihrer Arbeit. Sie sollten aber von Anfang an bedenken, dass Sie nicht nur Fachexperte sind, sondern sich in einem hochprofessionellen Wirtschaftsunternehmen befinden.

Um ein Verständnis dafür zu bekommen, wie die einzelnen Arbeitsabläufe und Prozesse ablaufen, ist es sinnvoll, sich die Organisation als Ganzes anzusehen. Auch wenn Sie dafür wenig Zeit haben werden, sollte es Ihr Ziel sein, möglichst schnell die Struktur, den Aufbau und die Abläufe in Ihrem Bereich – aber auch der Kanzlei insgesamt – zu verstehen. Das macht das Arbeiten einfacher und auch transparenter.

Das Verstehen des Organigramms – die Landkarte der (internationalen) Rechtsanwaltskanzlei – ist absolutes Pflichtprogramm, denn auf diesem Gebiet werden Sie sich bewegen. Diese Informationen sind für jeden Berufsanfänger eine Hol- und keine Bringschuld. Wenn Sie hoffen, dass diese Informationen Ihnen zugetragen werden, dann werden Sie lange vergeblich darauf warten. Als Rechtsanwalt sind Sie als Unternehmer angetreten und dieser muss sich in jeglicher Art und Weise selbst und ständig um Informationen bemühen, die er benötigt, um seine Arbeit sorgfältig ausführen zu können.

Da Sie aber nicht für das Erlernen der Struktur und Abläufe bezahlt werden, sondern für die Abarbeitung inhaltlicher Themen, werden Sie diese Bereiche außerhalb Ihrer Arbeitszeit regeln müssen.

## ? Die Entscheidungsträger in der Kanzlei und Ihrem Bereich identifizieren

Eine weitere wichtige Aufgabe ist es für Sie, die Entscheidungsträger in der Kanzlei als Ganzes und die Ihres eigenen Bereichs genauer zu identifizieren.

Ersteres dürfte am Anfang nicht ganz einfach sein. Und für die Kanzlei bedeutet es zunächst auch keinen Mehrwert, wenn Sie das politische Machtgeflecht erkennen. Aber für Sie kann es entscheidend sein, um zu überleben bzw. weiterzukommen. Dieses Thema wird zwar in den ersten 100 Tagen für Sie noch nicht der entscheidende Karrierefaktor sein, aber im nächsten Schritt sehr an Bedeutung gewinnen.

Den oder die Entscheidungsträger in Ihrem Bereich zu identifizieren, ist aber für Sie auch in den ersten 100 Tagen Pflichtprogramm. Das dürfte für Sie keinen großen Aufwand bedeuten. Die für Sie wichtigste Person, die über Ihr Bleiben entscheiden wird, ist nicht die Personalabteilung, sondern der Ihnen zugewiesene Partner.

Wenn Sie mehreren Partnern zugewiesen sind und schon am Anfang bemerken, dass sich die an Sie gestellten Aufträge überschneiden bzw. teilweise widersprechen, dann sollten Sie genau untersuchen, welcher Partner in der Kanzlei mächtiger ist.

Natürlich ist es sinnvoller und auch wünschenswert, dass Sie zunächst versuchen, dieses Thema mit dem Partner anzusprechen und zu klären. Jedoch zeigt die Praxis, dass nicht alle Partner Interesse daran haben, dies in einem gemeinsamen Gespräch zu diskutieren, und Sie letztlich derjenige sind, der mit den Aufgaben zurechtkommen muss.