

Inhalt

Vorwort	7
Eingangshürden: Die Erwartungen des Arbeitgebers	9
Noten in den Staatsexamina	13
Zusatzqualifikationen	17
Berufsausbildung vor dem Studium	20
Ein zweites paralleles Studium	20
Auslandsaufenthalte	23
Dr., LL. M. oder MBA?	26
Soft Skills: Welche sind wichtig?	29
Wo mache ich mein Referendariat?	31
Die richtige Kanzlei finden	33
Kulturen internationaler Rechtsanwaltskanzleien	36
Internationale oder inländische Kanzlei?	47
Die Arbeit in einer inländischen Rechtsanwaltskanzlei	47
Die Arbeit in einer internationalen Rechtsanwaltskanzlei	47
Welche Kanzlei passt zu mir?	48

Der Erstkontakt	51
Das erste Telefonat zur Kontaktaufnahme	52
Zusammenstellen und Versenden der Bewerbungsunterlagen	59
Das Bewerbungsgespräch in der Kanzlei	64
Die Vorbereitung des Gesprächs	64
Die Durchführung des Gesprächs	76
Die Nachbereitung des Gesprächs	111
Es hat geklappt!	113
Die ersten 100 Tage überleben	116
Inhaltliche Lücken schließen	125
Anforderungen der Praxis beachten	126
Umgang mit dem Partner und den Kollegen	135
Der Mandantenkontakt	137
Work / Life-Balance	143
Aufstieg und Weiterentwicklung	147
Aus- und Fortbildung	154
Erwerb des Fachanwaltstitels	161
LL. M., MBA oder Doktorarbeit parallel zum Job	163
Interne Schulungsmaßnahmen	165
Das nächste Level erreichen	169
Die gehaltliche Weiterentwicklung	172
Chancengleichheit für Frauen und Männer?	176
Welche Position passt zu meiner Persönlichkeit?	178

Senior Associate	179
Equity Partner	180
Angestellter Rechtsanwalt / Counsel	180
Alternative Wege in der Kanzlei (oder woanders)	181
Ziel erreicht: Equity, Local Partner oder Counsel – und dann?	203
Der berufliche Alltag als Partner	204
Counsel als Alternative?	210
Flexible Arbeitszeitmodelle für Familien	210
Abschließend	213
Die Top-50-Arbeitgeber unter den (internationalen) Rechtsanwaltskanzleien	213
Einstiegsgehälter	215
Kanzleien im Porträt	217
Über die Autorin	231
Literaturhinweise	233