



Morgan Lewis
RECHTSANWÄLTE



Karriere-Vademecum

Karriere von A-Z in einer
internationalen Wirtschaftskanzlei

2. Auflage 2009

Anwaltliche Tätigkeit

→ Internationale Wirtschaftskanzleien bieten vielfältige Möglichkeiten anwaltlicher Tätigkeit. Ihr Schwerpunkt ist die gestaltende Rechtsberatung in- und ausländischer Unternehmen zu allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Internationale Wirtschaftskanzleien sind auch für diejenigen Anwälte und Anwältinnen ein interessanter Arbeitgeber, die ihren Interessenschwerpunkt in der gerichtlichen und außergerichtlichen Streitbeilegung haben.

Anwaltsstation

Die Anwaltsstation ist eine gute Gelegenheit, im Rahmen des Referendariats die anwaltliche Praxis in einer → internationalen Wirtschaftskanzlei kennen zu lernen, sich beruflich zu orientieren und Kontakte für die Zukunft zu knüpfen. Interessiert sich ein Referendar bzw. eine Referendarin für eine Karriere in einer Wirtschaftskanzlei, so empfiehlt es sich, während des Referendariats so viel Zeit wie nach der Ausbildungsordnung möglich in einer oder mehreren Wirtschaftskanzleien zu verbringen. Erweist sich ein Referendar bzw. eine Referendarin während einer Station als erfolgreich, kann dies der Türöffner für eine spätere Karriere in der internationalen Wirtschaftskanzlei sein.

Associate

Associate ist die gängige Bezeichnung in → internationalen Wirtschaftskanzleien für angestellte Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen. Associates arbeiten mit mehreren → Partnern



bzw. Partnerinnen zusammen und werden von diesen durch „Training on the Job“ fachlich und hinsichtlich ihrer Karriere als Wirtschaftsanwalt ausgebildet. Manche internationalen Wirtschaftskanzleien haben weitere interne Bezeichnungen eingeführt und unterscheiden je nach Berufserfahrung z.B. zwischen Junior Associates und Senior Associates.

Berufswahl

Nach dem zweiten Staatsexamen stehen qualifizierten Assessoren und Assessorinnen viele Tätigkeitsfelder offen. Der Berufseinstieg in eine → internationale Wirtschaftskanzlei wird insbesondere aufgrund der damit verbundenen Ausbildung heute oft auch dann gewählt, wenn langfristig eine Beschäftigung bei einem Unternehmen oder im öffentlichen Dienst angestrebt wird.

Bewerbung

→ Internationale Wirtschaftskanzleien freuen sich stets über Bewerbungen von qualifizierten und engagierten Studenten und Studentinnen, Referendaren und Referendarinnen sowie Assessoren und Assessorinnen. Auch ohne aktuelle Stellenausschreibung kann man sich jederzeit mit den üblichen Unterlagen (zumindest Anschreiben, Lebenslauf, Kopien der vorhandenen Zeugnisse) bei der Wirtschaftskanzlei seiner Wahl bewerben. In vielen Fällen lassen sich den Internetseiten der Wirtschaftskanzleien hilfreiche Informationen über die jeweilige Wirtschaftskanzlei selbst sowie über das Bewerbungsverfahren entnehmen

– in einigen Fällen kann man sich auch online bewerben. Der Ablauf des Bewerbungsverfahrens ist von Wirtschaftskanzlei zu Wirtschaftskanzlei unterschiedlich und hängt auch davon ab, in welcher Phase der Ausbildung – Studium, Referendariat oder nach bestandenen Staatsexamina – man sich befindet. Typischerweise folgt auf die erfolgreiche Prüfung der Bewerbungsunterlagen anhand der Einstellungskriterien die Einladung zu einem oder mehreren Bewerbungsgesprächen, in denen der Bewerber bzw. die Bewerberin mit verschiedenen Rechtsanwälten und Rechtsanwältinnen der Wirtschaftskanzlei zusammentrifft. Bewerbungsgespräche sollten gut vorbereitet sein. Insbesondere sollten sich Bewerber und Bewerberinnen vorher über die jeweilige Wirtschaftskanzlei informieren.

Fachanwalt/Fachanwältin

Der Fachanwaltstitel ist eine → Zusatzqualifikation für Anwälte und Anwältinnen, die mindestens drei Jahre als Rechtsanwalt bzw. Rechtsanwältin zugelassen und schwerpunktmäßig in einem anerkannten Fachgebiet tätig gewesen sind. Informationen und Zulassungsvoraussetzungen zu den einzelnen Fachanwaltschaften enthält die Fachanwaltsordnung (FAO). Nachzuweisen sind besondere theoretische Kenntnisse und praktische Erfahrungen. Die besonderen theoretischen Kenntnisse werden in der Regel auf einem entsprechenden Fachanwaltslehrgang erworben. Nähere Informationen hierzu sind auf www.brak.de unter „Berufsrecht“ verfügbar.



Fremdsprachen

Eine wichtige Voraussetzung für die Einstellung bei →internationalen Wirtschaftskanzleien ist die sichere Beherrschung der englischen Sprache. Viele Dokumente (wie z.B. Unternehmenskaufverträge, Kreditverträge) sind oft selbst dann auf Englisch verfasst, wenn die Vertragsparteien in Deutschland ansässig sind. Zusätzliche Sprachkenntnisse werden gerne gesehen, sind aber gegenüber der Beherrschung der englischen Sprache in der Regel von eher untergeordneter Bedeutung.

Gehalt

Der Berufseinstieg in →internationale Wirtschaftskanzleien erfolgt durch eine Anstellung als →Associate. Das Gehalt besteht aus einem Festgehalt, welches oft mit variablen Vergütungselementen kombiniert wird. Es gibt gute Gründe, die variablen Elemente in den ersten Berufsjahren zu begrenzen, weil dieser Zeitraum durch die Ausbildung zum →Wirtschaftsanwalt bzw. zur Wirtschaftsanwältin und die Integration in die Wirtschaftskanzlei geprägt ist.

Internationale Wirtschaftskanzleien

Internationale Wirtschaftskanzleien verfügen in der Regel über Büros in mehreren Ländern und spiegeln damit den Trend zur Globalisierung der Wirtschaft wider. In ihnen spielt die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen den Büros eine wichtige Rolle in der täglichen Arbeit der Anwälte und Anwältinnen. Insbesondere bei großen Transaktionen – z.B. mul-

internationalen Unternehmenskäufen – werden Anwaltsteams länder- und →praxisgruppenübergreifend zusammengestellt. Aufgrund eines breiten Spektrums an Spezialwissen und eines hohen Maßes an praktischer Erfahrung ist es internationalen Wirtschaftskanzleien möglich, ihre Mandanten bei der Umsetzung internationaler Strategien zu unterstützen. Berufseinsteiger haben die Möglichkeit, verschiedene Rechtsgebiete kennen zu lernen und vielfältige Erfahrungen in einem internationalen Umfeld zu sammeln.

Internationales Austauschprogramm

→ Associates, die bereits einige Jahre Berufserfahrung in ihrer Wirtschaftskanzlei gesammelt haben, erhalten oft die Möglichkeit, im Rahmen eines Secondments für drei bis zwölf Monate in einem ausländischen Büro ihrer Wirtschaftskanzlei oder einer befreundeten Wirtschaftskanzlei zu arbeiten und so Auslandserfahrungen zu sammeln. → Internationale Wirtschaftskanzleien unterhalten häufig eigene Austauschprogramme für ihre Associates.

Juristische Mitarbeit/Praktikum

→ Internationale Wirtschaftskanzleien bieten Studenten und Studentinnen, Referendaren und Referendarinnen sowie Doktoranden und Doktorandinnen Nebentätigkeiten, Teilzeittätigkeiten und Praktika an. Dies ist eine gute Gelegenheit, erste praktische Erfahrungen zu sammeln und Einblicke in die jeweilige Wirtschaftskanzlei zu erhalten. Umgekehrt lernen die



Wirtschaftskanzleien viele künftige → Associates auf diesem Wege kennen. Die → Bewerbung kann jederzeit initiativ erfolgen.

Karrierewege

Der klassische Karriereweg führt vom → Associate zum → Partner bzw. zur Partnerin. Daneben bieten → internationale Wirtschaftskanzleien auch alternative Karrieremodelle einschließlich Teilzeitarbeit an. Verbreitet ist beispielsweise die Position des Counsel (teilweise auch in Form eines Of Counsel, Special Counsel oder European Counsel), die außerhalb des sog. → Partnertracks angesiedelt ist.

Licence en droit

Die Licence en droit ist ein Bachelorabschluss der französischen juristischen Ausbildung, der ein dreijähriges Studium des französischen Rechts umfasst. In Deutschland wird ein Licence-Studium parallel zum Studium des deutschen Rechts z.B. von der Universität des Saarlandes in Zusammenarbeit mit der Universität Metz angeboten.

LL.B. Bachelor of Laws

Der Bachelor of Laws ist ursprünglich ein ausländischer Abschluss, der ergänzend zur traditionellen deutschen Juristenausbildung erworben werden kann. Infolge des sog. Bologna-Prozesses wird er mittlerweile auch von einigen Hochschulen in Deutschland angeboten, wobei die Ausgestaltung

von Hochschule zu Hochschule variieren kann. Ein in Deutschland erworbener Bachelor of Laws eröffnet für sich genommen nicht den Weg zum Referendariat.

LL.M. Master of Laws

Einer der häufigsten internationalen Postgraduierten-Abschlüsse für Juristen und Juristinnen ist der Master of Laws (LL.M.) Das knapp einjährige Aufbaustudium mit juristischem Schwerpunkt kann nach dem ersten oder zweiten juristischen Staatsexamen absolviert werden. Oftmals wird der LL.M. an Hochschulen (Law Schools) in englischsprachigen Ländern erworben. Er wird inzwischen auch in Deutschland und in anderen nicht englischsprachigen Ländern verliehen. Ein LL.M. einer angesehenen ausländischen Universität hat insbesondere in →internationalen Wirtschaftskanzleien einen hohen Stellenwert. Das LL.M.-Studium im Ausland verbessert die Kenntnisse in der jeweiligen Sprache, erlaubt das Kennenlernen einer fremden Rechtsordnung und fördert durch den Kontakt mit anderen ausländischen Studierenden die Offenheit für den Umgang mit fremden Kulturen.

Mentoring

In vielen →internationalen Wirtschaftskanzleien steht jedem →Associate ein erfahrener Rechtsanwalt bzw. eine erfahrene Rechtsanwältin – meist ein →Partner oder eine Partnerin – als Mentor bzw. Mentorin zur Seite. Die Mentoren setzen ihre Erfahrungen und ihr Wissen ein, um Associates den



Berufseinstieg zu erleichtern und ihre weitere Karriere zu fördern. Mentoren stehen ihren Mentees für alle Fragen rund um die Berufstätigkeit beratend zur Verfügung. Mentor bzw. Mentorin sollte jemand sein, mit dem der Mentee nicht täglich zusammenarbeitet, damit eine gewisse Unabhängigkeit und Objektivität gewahrt bleibt. Mentoren betreuen ihre Mentees meist über mehrere Jahre hinweg, um eine kontinuierliche Karriereentwicklung zu gewährleisten.

Partner/Partnerin

Partner und Partnerinnen nennen sich normalerweise die Gesellschafter einer → internationalen Wirtschaftskanzlei, wobei die rechtliche Ausgestaltung von Wirtschaftskanzlei zu Wirtschaftskanzlei unterschiedlich ist. Die meisten Wirtschaftskanzleien haben ein mehrstufiges Partnersystem. Typischerweise wird ein → Associate zunächst zum Local Partner, National Partner oder Salary Partner ernannt. Nach weiteren erfolgreichen Berufsjahren wird der Partner bzw. die Partnerin in der Regel zum Equity Partner gewählt. Equity Partner haben volles Stimmrecht in Partnerversammlungen. Für Equity Partner gibt es kanzleiabhängig unterschiedliche Vergütungsmodelle, die von einer umsatzabhängigen Ausschüttung („eat what you kill“) bis zur Entlohnung nach Berufsjahren („lock step“) reichen. Am weitesten verbreitet sind Vergütungsmodelle, die erfolgs- und senioritätsabhängige Elemente kombinieren („modified lock step“).

Partnertrack

Mit Partnertrack bezeichnet man die Laufbahn vom →Associate zum →Partner bzw. zur Partnerin. In →internationalen Wirtschaftskanzleien werden qualifizierte Associates durch kontinuierliche Erweiterung ihrer Verantwortungsbereiche und interne →Weiterbildungs- und Personalentwicklungsmaßnahmen auf die Partnerrolle vorbereitet. Die durchschnittliche Zeitspanne vom Berufseinstieg bis zu einem möglichen Angebot der Kanzlei an den Associate, Partner bzw. Partnerin zu werden, beträgt in internationalen Wirtschaftskanzleien etwa fünf bis acht Jahre.

Prädikatsexamen

Ein Staatsexamen mit mindestens neun Punkten (vollbefriedigend) wird Prädikatsexamen genannt. Durchschnittlich erreichen dies etwa 10 – 15 % eines Jahrgangs. In →internationalen Wirtschaftskanzleien zählen Prädikatsexamina zu den wesentlichen Einstellungskriterien. Vielfach kann ein fehlendes Prädikatsexamen durch →Zusatzqualifikationen ausgeglichen werden.

Praxisgruppen

Die interne Organisationsstruktur vieler →internationaler Wirtschaftskanzleien orientiert sich meist an Rechtsgebieten. In den Praxisgruppen – z.B. Gesellschaftsrecht/M&A, Finanzrecht, Kartellrecht, Steuerrecht, Arbeitsrecht, Prozessführung – sind die Anwälte und Anwältinnen einer Wirtschaftskanz-



lei mit gleicher Fachspezialisierung unabhängig von ihrem geographischen Standort zusammengefasst. Zu den Verantwortlichkeiten der Praxisgruppen gehört die fachliche → Weiterbildung ihrer Mitglieder.

Promotion

Eine Promotion wird von → internationalen Wirtschaftskanzleien nach wie vor als wertvolle → Zusatzqualifikation angesehen. Sie dokumentiert Leistungsbereitschaft, selbstständiges Arbeiten, Ausdauer und Disziplin. Ein Promotionsthema sollte individuelle Interessenschwerpunkte zum Gegenstand haben, muss aber für die spätere fachliche Ausrichtung nicht ausschlaggebend sein.

Schlüsselqualifikationen

Anwälte und Anwältinnen in → internationalen Wirtschaftskanzleien benötigen neben ausgezeichneten Fachkompetenzen weitere Schlüsselqualifikationen. Dazu zählen soziale Kompetenz, Belastbarkeit sowie Kommunikations- und Teamfähigkeit. Insbesondere der Teamfähigkeit kommt eine stetig wachsende Bedeutung zu, weil Wirtschaftskanzleien in komplexen, oftmals länderübergreifenden Mandaten in Teams arbeiten. Bei Morgan Lewis ist → team@work® ein fester Bestandteil der Kanzleikultur und wird täglich gelebt.

Secondment (extern)

→ Internationale Wirtschaftskanzleien bieten → Associates oft-

mals die Möglichkeit, für einen befristeten Zeitraum direkt bei ihren Mandanten tätig zu werden. Dies ermöglicht Associates, die innerbetrieblichen Abläufe in Unternehmen kennen zu lernen. Ein solcher „Seitenwechsel“ erweitert das Verständnis für die Bedürfnisse der Mandanten. Häufig fördert und stärkt ein externes Secondment die Beziehung zum jeweiligen Mandanten.

Studienschwerpunkte

Es wird häufig empfohlen, dass Studenten und Studentinnen, die eine Karriere in einer →internationalen Wirtschaftskanzlei anstreben, bereits während des Studiums Schwerpunkte in relevanten Rechtsgebieten setzen. Hierzu gehören das Handels- und Gesellschaftsrecht, aber auch Spezialmaterien wie Kartellrecht, Steuerrecht oder Arbeitsrecht (→Praxisgruppen). Studienschwerpunkte stellen aus Sicht vieler internationaler Wirtschaftskanzleien keine Vorfestlegung für die spätere →anwaltliche Tätigkeit dar. →Wirtschaftsanwälte und -anwältinnen müssen in der Lage sein, sich jederzeit in neue Rechtsgebiete und andere Materien einzuarbeiten. Dies sollte im Rahmen der Ausbildung trainiert werden.

team@work®

Teamarbeit ist aufgrund der Komplexität der Projekte eine Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Mandatstätigkeit. Bei Morgan Lewis gehört Teamarbeit als unerlässliches Merkmal zur Kanzleikultur. Daher sieht Morgan Lewis Team- und Kommunikationsfähigkeit als Kernkompetenzen an. Dies gilt auch



für die →Partner von Morgan Lewis, die im Rahmen eines sog. Upward Review von den →Associates regelmäßig Feedback zu ihrer Teamarbeit erhalten.

Wahlstation

Die Wahlstation ist regelmäßig die letzte Ausbildungsstation des Referendariats, die je nach Ausbildungsordnung unterschiedlich lang ist und verschiedene Inhalte haben kann. Einige →internationale Wirtschaftskanzleien (u.a. Morgan Lewis) bieten qualifizierten Referendaren und Referendarinnen eine Station in einem ihrer weltweiten Büros an. Im Ausland erhalten die Referendare und Referendarinnen die Gelegenheit, an der Lösung internationaler Rechtsfragen mitzuarbeiten und fremde Rechtsordnungen kennen zu lernen.

Weiterbildung

Moderne →internationale Wirtschaftskanzleien fördern zusätzlich zur praktischen Ausbildung im beruflichen Alltag die Weiterentwicklung und Fortbildung der →Associates mit professionellen Personalentwicklungsprogrammen. Fachveranstaltungen zu juristischen Themen werden durch Seminare zur Weiterentwicklung von →Schlüsselqualifikationen und →Fremdsprachenkenntnissen ergänzt. Häufig unterstützen internationale Wirtschaftskanzleien die Fortbildung zum →Fachanwalt bzw. zur Fachanwältin, die Ausbildung zum Steuerberater bzw. zur Steuerberaterin sowie Postgraduierten-Studiengänge.

Wirtschaftsanwalt/Wirtschaftsanwältin

Ein Wirtschaftsanwalt ist ein Rechtsanwalt, der die „Wirtschaft“ berät und sich darauf spezialisiert, in- und ausländischen Unternehmen und Institutionen beratend oder bei streitigen Auseinandersetzungen zur Seite zu stehen. Aufgrund der Vielfalt des von Mandanten nachgefragten Rechtsrats ist eine Spezialisierung von Wirtschaftsanwälten und -anwältinnen auf ein oder mehrere Fachgebiete unerlässlich. Gewisse Ausnahmen hiervon gibt es noch im mittelständischen Bereich, in dem der Wirtschaftsanwalt bzw. die Wirtschaftsanwältin zum Teil die Rolle einer externen Rechtsabteilung übernimmt.

Zusatzqualifikationen

Zusatzqualifikationen sind Fähigkeiten, die ein Bewerber bzw. eine Bewerberin zusätzlich zur Erfüllung der Grundanforderungen (z.B. erstes und zweites Staatsexamen) besitzt. Sie unterscheiden ihn bzw. sie von anderen Bewerbern und können entscheidenden Einfluss auf den Berufseinstieg haben. Aus Sicht →internationaler Wirtschaftskanzleien sind wesentliche Zusatzqualifikationen die →Promotion, ein →LL.M.–Abschluss und andere einschlägige Zusatzausbildungen, wie z.B. eine →Fachanwaltschaft. Englische Sprachkenntnisse und Kenntnisse in der Textverarbeitung sind selbstverständlich und gelten nicht als Zusatzqualifikation.



www.youtrex.de – Aktive Internet-Plattform zur Förderung Ihrer Karriere.

Morgan Lewis ist Partner von www.youtrex.de. youtrex - your track to excellence - ist die erste gemeinnützige Dialogplattform und fördert die Karriere von Schülern, Studenten, Referendaren und Doktoranden, unterstützt durch einen qualifizierten Dialog mit führenden Hochschulen und Unternehmen.

Bewerbungen bei Morgan Lewis können auch über die youtrex-Bewerbungsmappe erfolgen.





Morgan Lewis

RECHTSANWÄLTE

Morgan Lewis ist eine führende internationale Sozietät mit mehr als 1.300 Anwälten in 23 Büros weltweit.

Für weitere Informationen zur Karriere bei Morgan Lewis kontaktieren Sie bitte Frau Katrin Hartmann-Braun unter **karriere@morganlewis.de**.

Morgan, Lewis & Bockius LLP

OpernTurm

60306 Frankfurt am Main

Tel. +49.69.714.00.714

Fax: +49.69.714.00.710

frankfurtoffice@morganlewis.de

www.morganlewis.de

www.morganlewis.com