

Inhalt

Einleitung	8
Kapitel I: Die Wirtschafts- und Großkanzlei	
Insider-Einblick für Bewerber	13
1. Was ist eine Wirtschafts- oder Großkanzlei?	13
1.1 Typische Beratungsfelder und Mandanten von Großkanzleien	13
1.2 Boutiquen und wirtschaftsrechtlich beratende mittelständische Kanzleien	18
1.3 »Partner« und »Associates«: Die Arbeit im Team	19
1.4 Internationalität	21
1.5 Interne Ressourcen	21
1.6 Das Verhältnis zu den Mandanten	23
2. Die richtige Kanzlei für den richtigen Bewerber	24
2.1 Der Einfluss des kulturellen Hintergrundes einer Kanzlei	25
2.2 Welche Rolle spielen die Kanzlei-Rankings?	26
2.3 Worauf es eigentlich ankommt...	28
3. Derzeitige Marktlage und Einstellungsvoraussetzungen	48
Kapitel II: Die optimale Bewerbung	
Eine Anleitung mit Tipps und Tricks	51
1. Im Vorfeld der Bewerbung – Gut vorbereitet sein	51
2. Die Bewerbungsunterlagen	53
2.1 Inhalt und Aufbau der Bewerbung	53
2.1.1 Anschreiben	53
2.1.2 Tabellarischer Lebenslauf	59
2.1.3 Bewerbungsfoto	63
2.1.4 Belege und Zeugnisse	64
2.2 Bewerbungsmappe vs. Online-Bewerbung – Der optimale Weg	64
3. Das Bewerbungsgespräch – Gut ankommen	66
Kapitel III: Mit sicherem und souveränem Auftreten in der	
Wirtschafts- oder Großkanzlei Karriere machen	71
1. Sicheres und souveränes Auftreten	71
1.1 Auftreten gegenüber dem Partner	72
1.2 Auftreten gegenüber den Associate-Kollegen	94
1.3 Auftreten gegenüber dem Mandanten	102
1.4 Auftreten gegenüber Referendaren und Praktikanten	107
1.5 Auftreten gegenüber nicht-juristischem Personal bzw. Paralegals	109
1.6 Spezielles für Praktikanten und Referendare	112
2. Das äußere Erscheinungsbild	114

Kapitel IV: Zielsichere Karriereplanung	117
1. Zu einem attraktiven Bewerber werden	117
2. Mögliche Alternativen zur Wirtschafts- und Großkanzlei und Exit-Optionen	120
2.1 Selbständiger Rechtsanwalt	122
2.2 Unternehmensjurist	123
2.3 Jurist in einer Unternehmensberatung	125
2.4 Jurist in einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	126
Kapitel V: Der Insider-Einblick in die Fachbereiche	127
I. Vorbereitung und Durchführung von Hauptversammlungen am Beispiel eines »Squeeze-Outs«	128
II. Beratung des Erwerbers im Rahmen einer Akquisitionsfinanzierung	140
III. Standortverlagerung – Interessenausgleichs- und Sozialplanverhandlungen mit Tücken	153
IV. Dawn Raid – Beratung eines Unternehmens im Kartellverfahren vor dem Bundeskartellamt	166
V. »Restrukturierung« – Eigenverwaltung, Schutzschirmverfahren und Insolvenzplanverfahren – Wie das reformierte Insolvenzrecht Unternehmen bei ihrer Sanierung hilft	178
Kapitel VI: Kanzleiprofile	185
1. Allen & Overy	186
2. Deloitte	190
3. Gleiss Lutz	196
4. Hengeler Mueller	200
5. Hogan Lovells	205
6. Linklaters	209
7. Brandhoff & Partner	213
Glossar – Keywords im Kanzleialltag	214