

Ein nachhaltiges Matching

“RISE” - Entwicklungsprogramm für Juristinnen

Von Dr. Astrid Ruppelt

Unsere Kanzlei hat sich ein ambitioniertes Ziel gesetzt: Baker McKenzie hat 2019 kanzeleiintern festgelegt, bis Mitte 2025 40 Prozent sämtlicher Positionen in der Partnerschaft, bei der Leitung von Praxis- und Industriegruppen, bei leitenden Angestellten und beim Recruiting mit Frauen zu besetzen. 20 Prozent der Positionen sollen offen (Frau, Mann oder divers) besetzt werden. Wie kann ein solches Ziel erreicht werden? Antoine de Saint-Exupery sagte einmal: „Ein Ziel ohne Plan ist ein Wunsch.“

Damit es bei diesem Ziel kein Wunsch bleibt, hat unsere Sozietät einen Plan – einen Plan, der sich aus vielen verschiedenen Bausteinen zusammensetzt. Einer dieser Bausteine ist das Entwicklungsprogramm für Juristinnen namens “RISE”.

Ich selbst war Teil des RISE Programms im Jahr 2020/2021. Dieses zwölfmonatige Programm richtet sich an weibliche Senior Associates und Counsel der EMEA-Region. Im Fokus des Programms steht, Führungskompetenzen zu entwickeln.

Das bedeutet: RISE führt Anwältinnen an die nächste Karrierestufe heran, also den Schritt aus der Associate- oder Counsel Position in die Partnerschaft. Ich wurde hierzu von HR angesprochen und nahm die Möglichkeit sehr gerne wahr, an dem Programm teilzunehmen.

RISE besteht aus zwei Säulen: Zum einen gibt es Vorträge über Themen wie Business Development (BD), Pitching und den Austausch persönlicher Erfahrungen in der Gruppe. Zum anderen stellt die Kanzlei jeder Anwältin eine Mentorin oder ein Mentor zur Seite, die oder der die Teilnehmerin unterstützt und ihr hilft, ein eigenes Netzwerk aufzubauen.

In „normalen“ Zeiten finden physische Treffen und gemeinsame Abende statt. Angesichts der Pandemie erfolgten die Treffen online. Wenngleich der persönliche Austausch sicherlich sehr wertvoll ist, habe ich aus den Zoom Meetings mit den anderen Teilnehmerinnen und Mentor*innen viele Impulse mitgenommen. Denn bei den Treffen – sei es in persona oder virtuell – geht es stets um Themen, die sich auf die Entwicklung zur Partnerschaft fokussieren.

Außerdem teilen die Partnerinnen während der Meetings ihre eigenen Erfahrungen. So berichtete eine Partnerin von ihren persönlichen positiven Erfahrungen mit Mandanten. Ein erfahrener Partner erläuterte uns, wie er kulturelle Unterschiede in dem Beratungsansatz verschiedener Länder sieht.

So seien Deutsche und Niederländer sehr viel direkter in ihrer Kommunikation als beispielsweise Engländer oder Amerikaner, was dazu führen kann, dass beispielsweise die Anfrage nach Dokumenten als unhöflich empfunden wird. Ich erlebte die Veranstaltungen als sehr lebendig und anschaulich. Vieles davon konnte ich in meine eigene Praxis integrieren, wie die Art und Weise der unterschiedlichen Kommunikation. Ich bin mir viel bewusster, wie ich Dinge erkläre und welche Art von Rat unsere Mandanten in der jeweiligen Situation gerade benötigen.

Besonders wertvoll empfand ich den persönlichen Austausch mit meiner Mentorin. Unsere Kanzlei stellte mir eine Partnerin aus unserem Büro in Warschau zur Seite, die kurz zuvor Equity Partnerin geworden war. Wir beide haben einen ähnlichen Hintergrund, denn wie ich war auch meine Mentorin als Anwältin mit einigen Jahren Berufserfahrung zu Baker McKenzie gewechselt. Ich fragte sie beispielsweise, wie es ihr gelang, einen Mandantenkreis aufzubauen nach dem Wechsel zu unserer Sozietät.

Sie erzählte mir, dass sie in ihrer früheren Kanzlei bereits federführend Mandanten

beraten hatte und nach ihrem Wechsel den Kontakt zu diesen Mandanten hielt, die dann auch gerne weiterhin von ihr beraten werden wollten. Aus diesen Projekten entwickelten sich dann weitere Projekte, wodurch sie mehr Arbeit für die Kanzlei generierte und hierdurch ein Team aufbauen und auslasten konnte. Dieses Matching ermöglichte mir einen intensiven Austausch mit meiner Mentorin. Und genau hierin besteht der aktive Teil des RISE Programms: Es fordert einen regelmäßig, sich selbst um Termine, Themen und Fragen, die man adressieren möchte, zu kümmern und diese aktiv anzugehen. So konnte ich die Gespräche mit meiner Mentorin sehr flexibel und individuell gestalten - für mich eine große Bereicherung. Auch nach offiziellem Ablauf des Programms stehe ich weiterhin in Kontakt mit meiner Mentorin, was für mich einmal mehr zeigt, dass das Programm nachhaltig wirkt.

**Baker
McKenzie.**

Dr. Astrid Ruppelt ist Counsel der Praxisgruppe Tax bei Baker McKenzie in Frankfurt am Main. Sie ist Rechtsanwältin und Steuerberaterin. Astrid Ruppelt verfügt über umfangreiche Erfahrung in der nationalen und grenzüberschreitenden steuerlichen Beratung von Finanzinstituten und Fonds und ist auch im Bereich M&A und Private Equity tätig. Sie berät bei Finanzierungs- und Kapitalmarkttransaktionen ebenso wie bei gesellschaftsrechtlichen Umstrukturierungen, internen Reorganisationsen, allgemeiner Steuerplanung und Streitigkeiten.



Dieser Beitrag ist erschienen im Newsletter 'Karriere-Jura', für dessen Bezug Sie sich [auf dieser Seite eintragen können](#).

Copyright Bilder: Baker McKenzie

Copyright Artikel: Dr. von Göler Verlagsges. mbH, 2022.

Kennen Sie den Newsletter Karriere-Jura?

Der kostenlose Newsletter Karriere-Jura bietet hilfreiche Informationen über den Arbeitsmarkt für Juristen, Fortbildungsmöglichkeiten, Tipps für Bewerbung und Vorstellungsgespräch sowie aktuelle Stellenangebote für Juristen und Rechtsreferendare.

Abonnieren

Für Stellensuchende

Alle Stellenangebote
Stellengesuch
veröffentlichen
Firmenprofile
Sitemap

Für Stellenanbieter

Stellenangebot
veröffentlichen
Personal
Preisliste
Werbeflächen
Partnerprogramm

Kontakt

Dr. von Göler Verlagsgesellschaft mbH
Gustav-Meyrink-Str. 22
81245 München, Germany
☎ +49.89.820 859-50
📠 +49.89.820 859-59
✉ info@karriere-jura.de