

Anwältinnen im Fokus

Für Juristinnen bietet Baker McKenzie spezielle Entwicklungsprogramme für einzelne Karrierestufen an, wie das Sponsorship Program und das Career Guidance Scheme. Nadine Neumeier LL.M. und Julia Braun LL.M., beide Anwältinnen der Kanzlei, geben Einblicke in die Programme aus erster Hand: Sie berichten über ihre persönlichen Erfahrungen, die sie mit den Programmen gesammelt haben.

Sponsorship Program

Von Nadine Neumeier, LL.M.

Das Sponsorship Program begleitet weibliche Associates auf ihrem individuellen Karriereweg und ermutigt sie, diesen Weg auch tatsächlich zu beschreiten. Verglichen mit vielen anderen Frauenförderprogrammen ist das Sponsorship Program sehr flexibel gestaltet: Es gibt keine fest vorgeschriebenen Trainings, Coachings oder Inhalte - vielmehr stehen die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmerinnen im Mittelpunkt.

Die Idee ist, weiblichen Associates früh eine/einen sog. Sponsor aus der Partnerschaft zur Seite zu stellen, die/der sie auf ihrem Karriereweg begleitet. Es sind die Wünsche, Themen und Ziele einer Associate, die letztlich den Ausschlag geben, welcher Sponsor passt. Das HR Team bindet die Associate in diesen Prozess ein und bespricht mit ihr das weitere Prozedere. Manchmal macht es Sinn, einen Sponsor aus einem anderen Fachbereich oder aus einem anderen Büro zu haben. Steht das Tandem Sponsee-Sponsor fest, lernen sich Sponsee und Sponsor kennen. Beide bestimmen ab diesem Zeitpunkt gemeinsam, worum es in ihrem weiteren Austausch gehen soll. Eine feste Agenda für das Programm gibt es nicht - im Mittelpunkt stehen die Anliegen der Sponsee.

Ich persönlich kam so zum Sponsorship Program: In einem Feedback-Gespräch mit unserer Personalverantwortlichen ging es um meine nächsten Karriereziele und -schritte. Daraufhin sprach sie die Möglichkeit an, meine Planung durch das Sponsorship Program zu unterstützen. Schnell kamen wir überein, dass dies eine gute Ergänzung zum Mentoring durch meinen Leitpartner wäre. Da ich viel an der Schnittstelle des IT- und Datenschutzrechts zu M&A-Transaktionen arbeite, fiel der Entscheidung auf einen Düsseldorfer M&A-Partner als Sponsor. Toll finde ich, dass viele Partnerinnen und Partner unserer Kanzlei Freude daran haben, sich in diesem Programm als Sponsoren zu engagieren.

Ich kontaktierte gleich meinen Sponsor und wir verabredeten uns zunächst zu einem ersten Telefonat. In einem nächsten Schritt trafen wir uns persönlich zum gemeinsamen Lunch in Frankfurt. Für mich ist das Programm eine gute Möglichkeit, Einblicke in den Arbeitsalltag eines Partners zu erhalten. Gleichzeitig kann ich meine persönlichen Ziele mit meinem Sponsor spiegeln und diskutieren. Außerdem bietet einem das Programm die Chance, komplexe Themen und Problemstellungen der eigenen Arbeit mit einem Sponsor zu besprechen, wenn man eine zusätzliche Meinung hören möchte.

Eigeninitiative wichtig

Das A und O in einem solchen Programm ist die Eigeninitiative. Der Sponsor kann nicht ahnen, welche Bedürfnisse, Themen und Fragen ich habe, wenn ich diese nicht äußere. Das ist aus meiner Sicht gerade ein Vorteil des Sponsorship Program, da man angehalten wird, seine Ziele klar zu kommunizieren und zu verfolgen.

Frauenförderung in großen Wirtschaftskanzleien bedarf kreativer Lösungen und Ideen. Das Sponsorship Program vereint Flexibilität, Individualität und gutes Timing. Es ermöglicht außerdem, sich in der Partnerschaft zu vernetzen und bekannt zu machen. Gerade auch aus diesem Grund kann ich das Programm empfehlen.

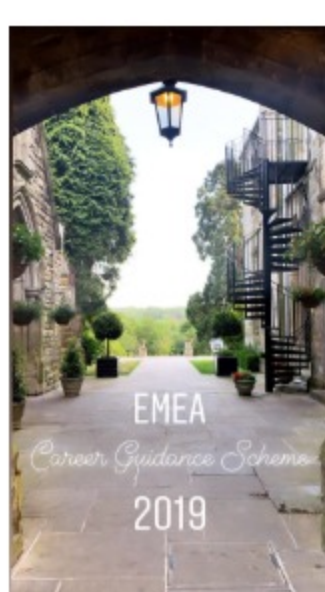


Nadine Neumeier LL.M. ist Senior Associate der IT-Praxisgruppe des Frankfurter Büros von Baker McKenzie. Sie berät nationale und internationale Unternehmen aus verschiedenen Wirtschaftszweigen, vor allem aus den Bereichen IT, Telekommunikation und Finanzen, in allen Fragen des IT- und Datenschutzrechts. Ihre Schwerpunkte sind nationale und grenzüberschreitende Datenschutzfragen sowie IT- und Business Outsourcing-Projekte.

EMEA Career Guidance Scheme

Von Julia Braun, LL.M.

Mit dem Career Guidance Scheme (CSG) gibt unsere Kanzlei weiblichen Senior Associates und Counsel der EMEA Region eine individuelle Karrierebegleitung an die Hand - durch einen erfahrenen weiblichen oder männlichen Partner der Kanzlei und ein spezialisiertes Team. Das Programm unterstützt die Teilnehmerinnen, neben dem juristischen Handwerkszeug ihre Soft- und Hard Skills für ihren eigenen Karriereweg weiterzuentwickeln.



EMEA Career Guidance Scheme 2019

Die einzelnen Bausteine

Das Programm läuft über ein Jahr und startet mit dem Kick-Off Training and Networking Event. Es setzt sich aus den folgenden Bausteinen zusammen: "Meeting and Catching up with your Partner Guide", "External Coaching Sessions", "Online Campus" und "Videocall with your Regional Practice Group Lead". Ausgewählt werden alle Teilnehmerinnen durch einen Talent Review Prozess.

Die Arbeit mit dem Partner Guide steht im Zentrum des Programms. Jede Teilnehmerin hat einen Partner oder eine Partnerin zur Seite, die/der ihren Wunschkriterien soweit wie möglich entspricht. Mit dem Partner Guide arbeitet jede Teilnehmerin z.B. an ihrem Business Plan und kann sich über das Jahr hinweg über persönliche Erfahrungen und Herausforderungen austauschen. Der Partner Guide hilft, die Visibilität der Teilnehmerin zu erhöhen und Kontakte innerhalb des Netzwerks der Kanzlei herzustellen. In den Coaching Sessions kann jede Teilnehmerin sich mit ihrem persönlichen externen Coach über Karriere-Themen austauschen, die ihr am Herzen liegen, wie bestimmte Projekte umzusetzen oder Soft Skills weiterzuentwickeln. Auf dem Online Campus des CGS hat man Gelegenheit, per e-Learning verschiedene Themen zur individuellen Karrierebegleitung zu vertiefen.



Kennenlernen der anderen Teilnehmerinnen

Jede Teilnehmerin soll ihren Regional Practice Group Lead kennenlernen. In einem Videocall kann sie sich mit ihm gemeinsam über die strategischen Ziele der Practice Group und den persönlichen Werdegang und Herausforderungen des Regional Practice Group Lead austauschen. Zwischendurch finden sog. Fire Site Chats mit dem CGS Spezialistenteam und den anderen Teilnehmerinnen zum Erfahrungsaustausch statt.



Persönliches Highlight

Als Counsel des Münchner Büros bin ich Teilnehmerin der Class of 2019. Das Kick-Off Training and Networking Event im Juni 2019 war bislang einer meiner persönlichen Highlights des Programms. Ich fand es extrem spannend, die anderen Teilnehmerinnen der EMEA Region kennenzulernen und mich mit ihnen auszutauschen. Trotz unterschiedlicher Praxisgruppen, Länder und Kulturen bewegen uns ähnliche Themen - eine für mich sehr wertvolle Erkenntnis.

Ein zweites persönliches Highlight war der Besuch bei meiner Partner Guide in London im vergangenen Dezember. Als Anwältin mit Fokus auf Corporate M&A habe ich eine sehr energetische und gut vernetzte Partnerin aus unserem Londoner Büro mit einem spannenden Werdegang zur Seite. Vor dem Treffen gab sie mir bereits in einem Call überaus nützliche Tipps zu meiner Weiterentwicklung. Dies haben wir beim persönlichen Kennenlernen vertieft. Wir haben sehr produktive Gespräche geführt über meinen Business Case, darüber hinaus hat sie das Kennenlernen einer Vielzahl von einflussreichen internationalen Kollegen und Kolleginnen ermöglicht.

Das Programm endet für mich im Mai oder Juni 2020 mit dem Closing and Network Event, das wieder in der Nähe von London stattfinden wird. Ich freue mich schon sehr darauf und bin gespannt darauf, die anderen Teilnehmerinnen meines Jahrgangs wiederzutreffen und zu hören, welche Erfahrungen sie in dem Jahr gemacht haben, von welchen besonderen Erlebnissen sie berichten werden und wie es mit ihnen weitergeht.



Julia Braun LL.M. ist Counsel der Praxisgruppe Corporate bei Baker McKenzie in München. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen grenzüberschreitende und nationale Corporate/M&A-Transaktionen, Kapitalmärkte, Private Equity, Wachstumskapital und Venture Capital, besonders im Bereich Life Sciences. Sie berät nationale und internationale Finanzinvestoren, Private Equity-Gesellschaften, strategische Investoren und Family Offices in einer Vielzahl gesellschaftsrechtlicher Fragen, einschließlich Private Equity und Venture Capital Investments, Management Buy-outs, Managementbeteiligungen, Seed-Finanzierungsrounds und Bridge-Finanzierungen.

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

Copyright: Karriere-Jura GmbH, [Karriere-Jura.de](#)

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

Karriere-Jura GmbH
 Maximilianstraße 35a
 80539 München, Germany
 +49.89.820 859-50
 +49.89.820 859-59
info@karriere-jura.de