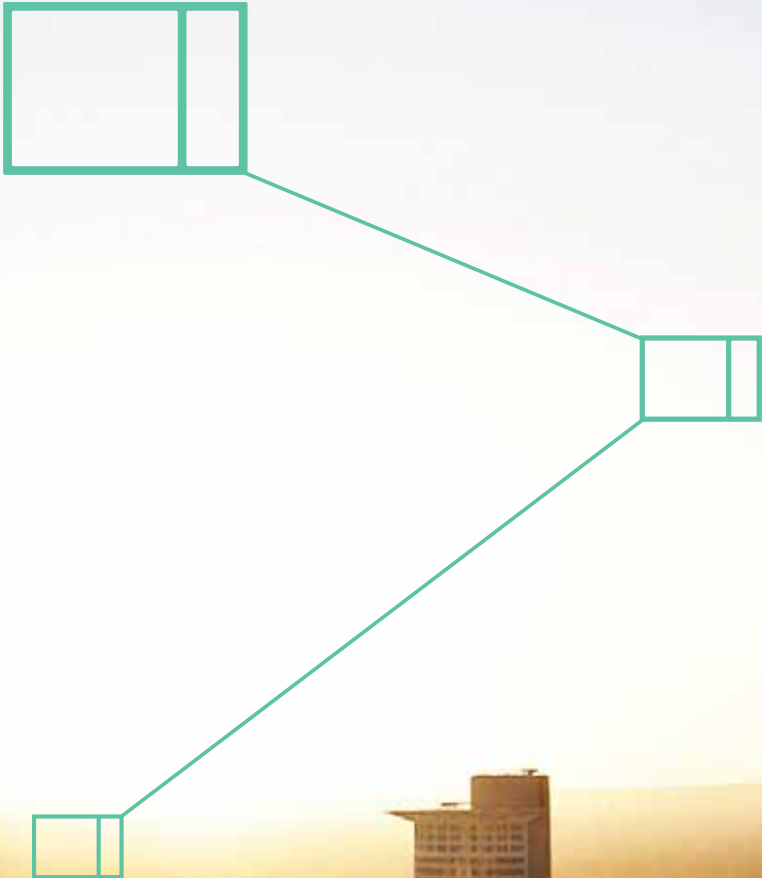


RISE

Personal Development Program



TaylorWessing

Willkommen bei Taylor Wessing

Unser Erfolg hängt wesentlich von der Kompetenz und der Persönlichkeit unserer Associates ab. Bewerber, die sich für Taylor Wessing entscheiden, gehören zu den besten Juristinnen und Juristen am Markt.

Wir möchten Ihr Talent nach Ihrem Einstieg bei uns weiter fördern und Sie bei Ihrer fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung sowie Ihrer Karriereplanung unterstützen.

Daher haben wir das mehrjährige Ausbildungsprogramm RISE entwickelt. Es besteht aus insgesamt vier aufeinander abgestimmten Modulen, die Sie sukzessive in Ihrer anwaltlichen Tätigkeit stärken sollen.

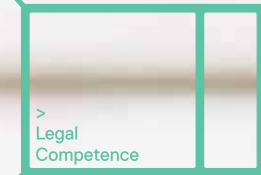
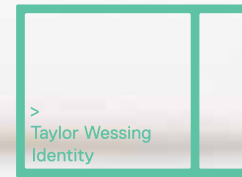
Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.



A handwritten signature in blue ink that reads "Wolfgang Rehmann". The signature is fluid and cursive.

Dr. Wolfgang Rehmann
Managing Partner

1. Identity
2. Legal Competence
3. Industry Know-how
4. Business Skills



Die Unternehmenskultur ist für 77% der Bewerber der wichtigste Faktor bei der Wahl eines Arbeitsplatzes.

Was ist mir wichtig?



Modul 1//

Taylor Wessing Identity

Einstiegstraining

Das Einstiegstraining richtet sich an alle 1st year Associates. Ziel ist es, Sie frühzeitig mit der Historie, den Werten, der Kultur und dem Selbstverständnis von Taylor Wessing vertraut zu machen. Sie sollen sich willkommen fühlen, sich rasch orientieren, Kontakte zu anderen Associates sowie zu Partnern knüpfen und sich mit Taylor Wessing identifizieren.

Kultur und Selbstverständnis

Eintägiger Einführungslehrgang für die neuen Associates an allen Standorten zu folgenden Themen:

- Unsere Kultur
- Unsere Werte
- Anwaltspersönlichkeit
- Etikette
- Unser Kommunikationsstil
- Kanzleistruktur (BGs, PAs, IGs, Offices)
- Unsere Key Clients
- Unsere Netzwerke
- Karrierewege bei Taylor Wessing
- Unser Ausbildungsprogramm
- Unsere IT-Infrastruktur
- Unser Knowledge-Management
- TW International
- TW Economics

Ausbildung durch Partner und Management

Das Bundesrecht umfasst
1.729 Gesetze mit 45.801
Einzelnormen sowie
2.656 Rechtsverordnungen
mit 37.364 Einzelnormen.
Wie behalte ich den Überblick?

Modul 2// Legal Competence

Das Legal Competence Modul widmet sich ausschließlich juristischen Themen und soll Ihnen das notwendige fachliche Rüstzeug vermitteln, um eine erfolgreiche Anwältin/ein erfolgreicher Anwalt zu werden. Dazu gehört einerseits die fachspezifische Fortbildung im Bereich Ihrer jeweiligen Praxisgruppe, und andererseits Grundlagenwissen in allen anderen Praxen, damit Sie ein Gespür für die Rechtsprobleme außerhalb Ihres Bereiches entwickeln.

Wir möchten Sie dabei unterstützen, die rechtlichen Fragestellungen Ihrer Mandanten in ihrer gesamten Komplexität besser verstehen, adressieren und lösen zu können.

Insgesamt setzt sich der Bereich „Legal Competence“ aus vier Bausteinen zusammen:

Alle Associates durchlaufen zunächst eine Einführung zu praxisübergreifenden Grundlagen in den Bereichen Corporate/M&A, Due Diligence und Steuern.

Daneben bieten wir ein dreijähriges „Studium Generale“ an, in dem Partner in monatlichen Jours Fixes zu den Grundlagen und aktuellen rechtlichen Entwicklungen in ihren jeweiligen Praxen und Industrien referieren.

Neben dieser praxisübergreifenden Fortbildung werden Sie regelmäßig an einer internen fachspezifischen Fortbildung teilnehmen. Partner der Sozietät werden Ihre Vortragenden sein. Ergänzt werden kann diese Fortbildung durch Teilnahme an externen Seminaren.

Schließlich steht Ihnen die Möglichkeit zu einer Fachanwaltsausbildung offen, deren Einzelheiten Ihr Partner mit Ihnen besprechen wird. Die Kosten übernimmt Taylor Wessing.

Legal Basics

- Grundstrukturen Corporate/M&A
- Due Diligence Workshop
- Tax-Grundschulung

Studium Generale

Monatlicher Jour Fixe an allen Standorten zu grundlegenden und aktuellen Fachthemen

Fachspezifische Fortbildung

Fachspezifische Fortbildungsveranstaltungen in den einzelnen Business Groups/Practice Areas

Fachanwaltsausbildung

Ausbildung vorrangig durch erfahrene Partner und ergänzend durch externe Spezialisten

2010 wurden weltweit über 286 Milliarden Euro in erneuerbare Energien investiert.

Wie gut kenne ich die Industrie?

Modul 3// Industry Know-how

Die strategische Ausrichtung von Taylor Wessing als „law firm for the industries of tomorrow“ zielt darauf ab, das Geschäft unserer Mandanten in den ausgewählten Zukunftsbranchen zu kennen und zu verstehen.

In einem hoch kompetitiven Rechtsmarkt wird es zukünftig zunehmend darauf ankommen, rechtliche Entwicklungen in den Zielbranchen frühzeitig zu identifizieren und umgekehrt wirtschaftliche Trends in einen rechtlichen Kontext bringen zu können. Beides setzt voraus, dass wir uns in den Branchen unserer Mandanten bestens auskennen.

Es geht uns also bei diesem Ausbildungsmodul darum, Ihnen die Geschäftsmodelle unserer Mandanten aus den u.g. Industrien näher zu bringen. Mitglieder der Industry Groups informieren Sie zu aktuellen rechtlichen Entwicklungen und Vertreter aus Industrie und Wirtschaft kommen zu uns ins Haus, um Sie aus erster Hand über Produkte, Märkte und Trends in ihrer jeweiligen Branche zu schulen.

Darüber hinaus zählt es zum festen Bestandteil der Ausbildung, dass Associates ab dem 3. Berufsjahr ein Secondment in der Industrie oder einer ausländischen Sozietät, ggfs. auch in einem der ausländischen Büros von Taylor Wessing absolvieren. Die Dauer eines solchen Secondments beträgt bis zu sechs Monaten.

Grundwissen

Einführung in die einzelnen Fokus-Industrien –
Wie verdienen unsere Mandanten ihr Geld?

Aktuelle Themen

Workshops zu aktuellen Themen in unseren Fokus-
Industrien – Was treibt unsere Mandanten um?

Secondment

ab 3. Berufsjahr Secondment bei Mandanten oder
ausländischer Kanzlei (TW-Büro oder best friend
Kanzlei)

*Zusammenarbeit mit Unternehmen, Verbänden,
WP-Gesellschaften, Unternehmensberatungen etc.*

Zukunftsbranchen


Energy & Environment

Financial Institutions & Services

Life Sciences & Healthcare

Real Estate & Infrastructure

Technology, Communications & Brands



Die ersten 30 Sekunden hinterlassen
einen bleibenden Eindruck.
Wie werde ich wahrgenommen?

Modul 4// Business Skills

Als Anwalt bei Taylor Wessing verstehen wir uns als Berater der Wirtschaft.

Wir haben den Anspruch an unsere Beratung, lösungsorientiert, proaktiv, ambitioniert und wirtschaftlich zu sein. Es geht uns nicht in erster Linie darum, Probleme zu identifizieren, sondern vielmehr darum, Lösungen und Handlungsempfehlungen aufzuzeigen. Dabei wollen wir die kreativen Ideen und den Einfallsreichtum unserer Anwälte nutzen und Sie ermutigen, sich in der täglichen Praxis mit einem solchen Verhalten zu erproben.

Diese Fähigkeiten müssen durch entsprechende Kommunikations- und Managementtrainings geschult und eingeübt werden. In Kooperation mit externen Ausbildungspartnern vermitteln wir Ihnen in diesem Modul solche Fertigkeiten, angefangen von **Rhetorik** und **Pitch-Trainings** über **Zeit- und Konfliktmanagement** bis hin zu dem **Entschlüsseln von Bilanzen, betriebswirtschaftlichen Case Studies** etc.

Diese Trainings dienen dazu, Sie gezielt zu einer Beraterpersönlichkeit auszubilden, Sie auf Ihre zukünftige Rolle in verantwortungsvoller Position vorzubereiten und Sie in Ihrer persönlichen Weiterbildung zu begleiten.

Mit der TUM School of Management und der Bucerius Executive Education der Bucerius Law School haben wir führende Ausbildungsinstitutionen für Ihr Managementtraining ausgewählt.

Kommunikation

Schulungen in Englisch, Rhetorik, Verhandlungsführung etc.

Business Development und Management

Training zum Netzwerkaufbau, Pitch-Training, Mandantenakquise etc.

Betriebswirtschaftliche Themen

Fortbildung zu BWL-Themen, die für die anwaltliche Beratung wichtig sind

Ausbildungspartnerschaft mit TUM School of Management und der Bucerius Executive Education der Bucerius Law School.

Im Anschluss an Modul 4// Bucerius Leadership Program

Grundlage des beruflichen Erfolgs von Juristinnen und Juristen ist neben Fachwissen auch eine umfassende Kenntnis über den Rechtsberatungsmarkt sowie über Management- und Führungsstrategien. Erfolgreiche Wachstums- und Entwicklungsstrategien sowie ihre Umsetzung nach innen und außen gewinnen für das professionelle Management von Rechtsabteilungen sowie Kanzleien zunehmend an Bedeutung.

Das Bucerius Leadership Program, das speziell für Anwälte entwickelt wurde, vertieft das Verständnis für diese Themen.

Das Programm gliedert sich in die beiden Themenbereiche **Strategien und Geschäftsentwicklung** sowie **People Leadership**.

Warum das Bucerius Leadership Program?

Die Inhalte des Bucerius Leadership Program wurden vom Bucerius Center on the Legal Profession (CLP) für die Bucerius Education GmbH entwickelt.

Das CLP erstellt Analysen und Studien zu Fragen des Managements und der Führung von Kanzleien und Rechtsabteilungen sowie zu den Entwicklungen des Marktes der wirtschaftsberatenden Sozietäten. Außerdem führt das Center eigene Forschungsprojekte durch und veröffentlicht deren Ergebnisse. Die dabei gewonnenen Ergebnisse und Erkenntnisse fließen in Weiterbildungsprogramme wie das Leadership Program ein.

Inhalt

Strategien und Geschäftsentwicklung

- Entwicklung internationaler Rechtsberatungsmärkte
- Strategische Ausrichtung von Kanzleien und einzelnen Praxisgruppen
- Corporate Governance in Kanzleien
- Legal, Compliance, Controlling, Interne Revision: Struktur- und Strategiefragen in Unternehmen
- Erwartungen von Mandanten
- Pitching und Valuation of Services
- Cross Selling, Auf- und Ausbau von Mandantenbeziehungen
- Gewinnverteilung
- Reporting und Zielerreichung
- Commoditisation: Segmentierung anwaltlicher Beratungsdienstleistungen

People Leadership

- Führung der eigenen Person
- Umgang mit schwierigen Situationen und Konflikten
- Führung und Motivation von Einzelnen und High Performance Teams

Alle Module haben einen starken Praxisbezug.

Die Unterrichtssprachen sind Deutsch und Englisch.

Für neue Partner

Zusatzveranstaltung für neue Partner



BUCERIUS EDUCATION GMBH
EXECUTIVE EDUCATION



Personal Development Plan

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5
Taylor Wessing Identity Workshop					
Legal Basics					
Studium Generale					
Fachspezifische Fortbildungsveranstaltungen					
Fachanwaltsausbildung					
Fortbildung Industry Know-how					
Secondment im In- und Ausland					
Kommunikation: Englisch / Rhetorik / Verhandlungsführung / Präsentationstechnik / Teamtraining / Pitchtraining					
Betriebswirtschaft: Planspiel – Wie funktioniert ein Unternehmen / BWL Basics / Bilanzen / BWL Case Studies					
Business Development & Management: Netzwerkaufbau / Mandantenakquise / Zeitmanagement / Mitarbeiterführung / Konfliktmanagement					
Praxisgruppentreffen mit Anwälten aller deutschen Standorte (1 x jährlich)					
Bucerius Leadership Program Dauer: 1 Woche Für neue Partner					

Teamworker
Teamplayer



Veranstaltungen Social Events

Bei Taylor Wessing geht es neben allen beruflichen Ambitionen und Aktivitäten auch um das soziale Miteinander. Aus diesem Grund gibt es verschiedene Aktivitäten, die das Zusammengehörigkeitsgefühl stärken.

Neben einem jährlich stattfindenden Fußballturnier zwischen den Standorten in Deutschland gibt es gemeinsame Reisen in die Berge, Skitrips und Segeltörns.

Dem liegt das Verständnis zugrunde, dass wir zusammen stärker sind, sowohl beruflich als auch menschlich.

Willkommen bei Taylor Wessing.

Focusing on the industries
of tomorrow



Unsere Vision Forward Thinking

Bei uns stehen die Menschen an erster Stelle.
Wir setzen uns für den Erfolg unserer Mandanten und Mitarbeiter ein.

Taylor Wessing ist eine führende internationale Sozietät. Wir verstehen es als unsere vornehmliche Aufgabe, unseren Mandanten strategisch maßgeschneiderte und dauerhafte Lösungen anzubieten. Der wirtschaftliche Erfolg unserer Mandanten ist unser Erfolg.

Wir sind proaktiv und vorausschauend und suchen stets nach neuen und besseren Herangehensweisen, die unseren Mandanten helfen, ihre ambitionierten Ziele zu erreichen.

Forward Thinking

Unser Fokus liegt auf innovativen Unternehmen – auf den Industrien von morgen. Es ist unser Bestreben, gemeinsam mit unseren Mandanten intelligente und zukunftsweisende Konzepte zu erarbeiten und sie dabei zu unterstützen, ihr Wachstum durch Innovationen zu sichern und auszubauen. Unsere Beratung zeichnet sich durch tiefgreifende Branchenkenntnis aus. Wir sind mit den Märkten, Produkten und Leistungen unserer Mandanten bestens vertraut.

Kontakt

Karriere in Deutschland

Berlin

Ebertstraße 15
D-10117 Berlin
Tel. +49 (0) 30 88 56 36 0
Fax. +49 (0) 30 88 56 36 100
Kontakt: Dr. Matthias Kast
E-Mail: m.kast@taylorwessing.com

Düsseldorf

Benrather Straße 15
D-40213 Düsseldorf
Tel. +49 (0) 211 83 87 0
Fax. +49 (0) 211 83 87 100
Kontakt: Olaf Gillert, LL.M. (Univ. of Houston)
E-Mail: o.gillert@taylorwessing.com

Frankfurt

Senckenberganlage 20-22
D-60325 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 9 7130 0
Fax. +49 (0) 69 9 7130 100
Kontakt: Dieter Lang, LL.M. Eur.
E-Mail: d.lang@taylorwessing.com

Hamburg

Hanseatic Trade Center
Am Sandtorkai 41
D-20457 Hamburg
Tel. +49 (0) 40 36 80 30
Fax. +49 (0) 40 36 80 3280
Kontakt: Dr. Stephan R. Göthel, LL.M. (Cornell)
E-Mail: s.goethel@taylorwessing.com

München

Isartorplatz 8
D-80331 München
Tel. +49 (0) 89 210 38 0
Fax. +49 (0) 89 210 38 300
Kontakt: Dr. Dirk Lorenz
E-Mail: d.lorenz@taylorwessing.com

www.taylorwessing-karriere.com





www.taylorwessing.com

Berlin Brüssel Cambridge Dubai Düsseldorf Frankfurt a. M. Hamburg London München Paris Peking^o Shanghai^o BSJP Legal Warschau^a

^o Representative Office ^a Associated Office