

JURA INFO

Studium und Ausbildung

Berufseinstieg leicht gemacht: das Buddy Program

Von Rebecca Romig und Simone Weinfurtner

<https://doi.org/10.1515/jura-2022-3179>

Ich, Simone, fing im November 2020 als Berufseinsteigerin bei Baker McKenzie an – zu Beginn des zweiten Covid 19-Lockdowns und zu einer Zeit, als die meisten Kolleg:innen im Home Office weilten. Innerhalb meines Dispute Resolution Teams war das Knüpfen von Kontakten – auch dank virtueller Veranstaltungen – noch vergleichsweise einfach. Eine Vorstellungsrunde außerhalb der eigenen Praxisgruppe, Besuche zwischen den einzelnen Stockwerken, gemeinsame Mittagessen mit anderen Associates, After Work-Treffen, die Weihnachtsfeier usw., kurzum: alles was üblicherweise dazu dient, Kolleg:innen auch außerhalb des eigenen Fachbereichs kennenzulernen, fiel dagegen gezwungenermaßen weg. An einer wesentlichen und bewährten Sache hielt die Kanzlei jedoch – zum Glück für uns neue Associates – auch während der Pandemie und besonders während der Lockdowns fest: dem Buddy Program. Das Programm unterstützte mich bei meinem (pandemie-erschwertem) Einstieg in die Kanzlei.

Ich, Rebecca, startete im November 2018, also genau zwei Jahre vor Simone, in der Kanzlei. Wenige Tage vor Simonas Einstieg fragte mich das HR Team, ob ich nicht im Rahmen des Buddy Programs die Buddy von Simone sein möchte. Das beantwortete ich mit einem klaren Ja. Nachdem ich bei meinem Berufseinstieg ebenfalls eine Buddy hatte, die mich herzlich willkommen geheißen hatte, freute ich mich darauf, meine Erfahrungen aus diesem Programm nun in anderer Rolle weitergeben zu dürfen.

Buddy Program – was ist das eigentlich?

Bei dem Buddy Program handelt es sich um ein Tandem-Programm, das auf die Unterstützung der Berufseinsteiger:innen abzielt. Jedem neuen Associate wird bei seinem Einstieg automatisch ein/e sog. Buddy zur Seite gestellt. Ein/e Buddy ist ein Associate, der in der Regel bereits seit ein bis drei Jahren in der Sozietät arbeitet und entweder in der eigenen Praxisgruppe oder in einer anderen Praxisgruppe tätig ist als man selbst. Letzteres war der Fall bei Rebecca und mir, Simone. Während Rebecca im Bereich International Commercial & Trade tätig ist, stieg ich, Simone, im Dispute Resolution Team ein.

Was bringt das Buddy Program für den Berufseinstieg?

Das Buddy Program soll einerseits die Möglichkeit eröffnen, bei Fragen und ggf. Schwierigkeiten bzw. Herausforderungen, die sich zum Berufseinstieg stellen, eine/n neutrale/n Ansprechpartner:in außerhalb des eigenen Teams zu haben, der bzw. die den eigenen Berufseinstieg noch gut vor Augen hat. Andererseits dient das Programm dazu, schon zu Beginn des Einstiegs kanzleiinterne Netzwerke über den eigenen Fachbereich hinaus aufzubauen.

Ziel ist es, neue Associates in den ersten sechs Monaten darin zu unterstützen, in der Kanzlei »anzukommen«. Danach sind die Associates meistens »flügge«, da sie sich nach diesem halben Jahr doch meist schon gut an den Kanzleibetrieb gewöhnt und eigene Kontakte geknüpft haben.

Besonders wichtig ist ein/e Buddy in den ersten Wochen. Wie erfasse ich meine Stunden? An wen wende ich

mich für was? Wie melde ich mich zu kanzleiinternen Fortbildungen an? An welchen Veranstaltungen ist es sinnvoll wann teilzunehmen? Wo sind die besten Lunch-Möglichkeiten? Auf welchem Stockwerk gibt es den besten Kaffee? Alltägliche Punkte, die für die neuen Associates »good to know« sind und mit denen man möglicherweise nicht jedes Mal sein eigenes Team behelligen möchte, das man ja regelmäßig schon mit fachlichen Fragen löchert.

Doch auch im Anschluss an die erste Orientierungsphase ist ein/e Buddy Gold wert. Denn im Laufe der Zeit wandelt sich die/der Buddy zu einer Art Vertrauensperson für privatere Fragen: Ab wann kann ich Urlaub nehmen? Wie reiche ich eine Krankschreibung ein? Wie gehe ich mit Kritik um, und wie mit den Herausforderungen in einer Großkanzlei? Hier kann die/der Buddy regelmäßig von eigenen Erfahrungen berichten oder zumindest den Kontakt zu jemandem herstellen, der ähnliche Fragen hatte. Denn die/der Buddy dient gerade auch als Kontaktperson zum Kennenlernen anderer Associates aus unterschiedlichen Teams. Letzteres passiert neben der punktuellen Kontaktvermittlung wegen spezieller Fragen hauptsächlich über gemeinsame Mittagessen oder einfach durch informelle Vorstellungsrunden, ganz nach dem Motto: Soll ich Dir mal kurz XY vorstellen?

Neben dem Buddy Program gibt es in der Kanzlei zahlreiche weitere Angebote, die das HR Team von Tag eins in der Kanzlei bereitstellt, angefangen von Onboarding-Gesprächen, Einführungen in das Intranet und internen Schulungsprogrammen bis hin zur Take Off-Veranstaltung für alle neuen Kolleg:innen in Deutschland. Jede/r Einsteiger:in hat zudem von Beginn an eine/n Mentor:in zur Seite, sprich eine/n Partner:in der eigenen Praxisgruppe, der die/den Einsteiger:in von Beginn an fördert und fachlich ausbildet. Das Buddy Program ergänzt diese Angebote gezielt und fördert den persönlichen Austausch zwischen den Associates.

Warum sollte man Buddy werden?

Von dem Buddy Program profitiert nicht nur der bzw. die Neueinsteiger:in. Im Gegenteil: Ich, Rebecca, kann jedem nur ans Herzen legen, sich als Buddy zu engagieren. Zum einen ist es natürlich schön, seine eigene Erfahrung, Tipps und Ratschläge weitergeben zu dürfen. Zum anderen baut man gleichzeitig sein eigenes Netzwerk aus und knüpft Kontakte zu Praxisgruppen, mit denen man anderenfalls ggfs. kaum Kontaktpunkte hätte. So erfährt man dann auch über seine/n Tandem-Partner:in, was es Neues in der Praxisgruppe und/oder in dessen Rechtsgebiet gibt. Zudem hat man gleich einen Ansprechpartner für fachliche

Fragen, die man auf dem kurzen Dienstweg schnell klären kann. Neben dem fachlichen Austausch und dem Vernetzungsaspekt ist das Buddy Program vor allem auch persönlich eine Bereicherung. Nicht selten entstehen über das Programm auch langjährige Freundschaften.

Frauen-Netzwerk auf- und ausbauen

Jedem Tandem-Paar ist es selbst überlassen, wie es sein Tandem ausgestaltet. Für uns – als weibliche Buddy mit einer weiblichen Associate als Neueinsteigerin, die in einer Praxisgruppe mit wenig anderen weiblichen Associates einstieg – war es beispielsweise wichtig, dass wir gemeinsam unser Frauen-Netzwerk innerhalb der Kanzlei auf- bzw. ausbauen. Auch hierfür bietet die Kanzlei verschiedene Plattformen und Möglichkeiten, an denen Simone und ich gemeinsam teilgenommen haben. So haben beispielsweise zwei Partnerinnen 2020 das kanzleiinterne Netzwerk XXChange für Anwältinnen in den deutschen Büros gegründet. Das Netzwerk dient dazu, Karrierethemen gemeinsam zu beleuchten sowie Ideen und Inspiration für den Karriereweg auszutauschen bzw. mitzugeben. Auch gibt es die Veranstaltungsreihe »Be your own Role Model«, die sich an alle Kolleginnen im anwaltlichen Bereich, der Professional Services Bereiche und interessierte weibliche Law Clerks richtet. Es handelt sich dabei um interaktive Workshops, die sich jeweils aus zwei Säulen zusammensetzen: ein Teil zu Themen wie Karriere, Stärken, Netzwerke, Rhetorik & Sprache, Meetings und Karriereplan, geleitet von einer externen Trainerin, sowie ein weiterer Teil, in dem eine erfahrene Partnerin/ ein erfahrener Partner oder Counsel über eigene Erfolgserlebnisse, aber auch Stolpersteine auf dem Karriereweg berichtet, Tipps aus erster Hand gibt und für Fragen offensteht.

Für beide Tandem-Partner ein Gewinn

Ob bzw. wie intensiv der Kontakt zu seiner/m Tandem-Partner/in auch über die ersten sechs Monate hinaus besteht, hängt letztlich vom Engagement der jeweiligen Associates ab. In jedem Fall ist das Buddy Program aus unserer Sicht ein entscheidendes Unterstützungsangebot, um sich in den Kanzleialltag einzufinden. Es ermöglicht jedem Associate, schnell und informell Kontakte zu knüpfen, und dadurch ein eigenes Netzwerk aufzubauen. Insgesamt ist es für beide Tandem-Partner ein tolles Programm, um von Anfang an – aber auch im weiteren Kanzleialltag – durch unkomplizierten Austausch zu Netzwerken und sich weiter zu entwickeln.

Die Autorinnen

Rebecca Romig ist seit November 2018 Associate der Praxisgruppe International Commercial & Trade im Frankfurter Büro von Baker McKenzie. Sie berät Mandanten im Vertriebsrecht und Verbraucherschutzrecht.

Simone Weinfurtner ist seit November 2020 Associate der Praxisgruppe Dispute Resolution im Frankfurter Büro von Baker McKenzie. Sie berät Mandanten in internationalen Schiedsverfahren und Gerichtsverfahren.



Buddy Rebecca Romig



Buddy-Tandem: Simone Weinfurtner (li.) und ihre Buddy Rebecca Romig (re.)



Simone Weinfurtner (Tandem-Partnerin)