

1

*Der Arbeitstag, an dem Sie  
ein Teil unseres Teams werden.*

# 21

Anzahl der Standbeine,  
die wir rund um den Globus haben.

Mayer Brown LLP gehört zu den führenden internationalen Wirtschaftskanzleien weltweit. Unsere globale Präsenz haben wir konsequent ausgebaut, zuletzt im Dezember 2009 durch die Verbindung mit Taul & Chequer Advogados, einer der größten und am schnellsten wachsenden Kanzleien Brasiliens mit Niederlassungen in Rio de Janeiro und São Paulo. Seit 2008 haben wir durch die Fusion mit JSM (früher Johnson Stokes & Master) sieben asiatische Büros in Hongkong, China, Vietnam und Thailand. In Europa ergänzen wir das Netz unserer Büros in Deutschland, Paris, London und Brüssel durch Allianzen mit Kanzleien, die über Standorte in Spanien, Italien und Osteuropa verfügen. In Deutschland sind wir mit rund 90 Berufsträgern an den Standorten Frankfurt am Main, Köln und Berlin vertreten. Insgesamt sind für Mayer Brown 1.600 Anwälte an 21 Standorten in Amerika, Asien und Europa tätig.

Unsere Mandanten werden von uns in allen wichtigen Gebieten des Wirtschaftsrechts beraten, vor allem in den Bereichen Bank- und Finanzrecht, Compliance, Gesellschaftsrecht und M&A, Gewerblicher Rechtsschutz, Employment & Benefits, Immobilienrecht, Investmentfonds, IT/Outsourcing, Kartell- und Wettbewerbsrecht, Pharma- und Medizinprodukterecht, Private Equity, Prozessführung und Schiedsverfahren,

Restrukturierung und Insolvenzrecht, Steuerrecht und Versicherungsrecht. Da wir an nahezu allen Standorten schon seit langem vertreten sind, basieren viele unserer Mandate auf jahrelangen Geschäftsbeziehungen.

#### Wir bieten Ihnen:

- Internationale Arbeit in einem internationalen Team
- Kontinuierliche Aus- und Weiterbildung
- Arbeit auf qualitativ höchstem Niveau
- Mentoring
- Fortlaufende Evaluierung und Planung Ihrer Karriere zur Förderung Ihrer Entwicklung
- Die Möglichkeit, frühzeitig Verantwortung zu übernehmen

#### Erfahren Sie von unseren Anwälten

auf den nächsten Seiten Näheres zu den Themen:

- Aus- und Weiterbildung (MBAcademy)
- Mentoring
- Karriere bei Mayer Brown
- Bewerbung bei Mayer Brown



**Dr. Heinrich von Büнау**  
Partner im Bereich Corporate  
Recruiting-Partner

#### Warum zu Mayer Brown?

Wir sind eine moderne, weltweit tätige Anwaltskanzlei. Viele unserer Mandanten sind deutsche Unternehmen, ebenso viele sind jedoch im Ausland ansässig. Deshalb arbeiten unsere Anwälte aus verschiedenen Praxisgruppen und Ländern im Team zusammen, um Lösungen für komplexe juristische Fragen zu erarbeiten. Bereits unsere jungen Kollegen sammeln erste Erfahrungen an solch komplexen Mandaten, lernen früh, Verantwortung zu übernehmen, unternehmerisch zu denken, und können eigene Ideen in die Arbeit und die Kanzlei einbringen.

#### Welche Chancen eröffnen sich im Referendariat und im Praktikum?

Praktikanten und Referendare haben die Möglichkeit, in unseren Praxisgruppen vielseitige, spannende und anspruchsvolle Aufgaben zu übernehmen. Wir möchten dem Nachwuchs früh die Tätigkeit des Wirtschaftsanwaltes in einer internationalen Kanzlei näherbringen. Dazu stellen wir einen festen Ansprechpartner zur Verfügung, der die Mitarbeiter während des Referendariats oder Praktikums begleitet und unterstützt. Außerdem besteht die Möglichkeit, an den internen Fortbildungsveranstaltungen unserer *MBAcademy* teilzunehmen. Praktikanten und Referendare erhalten so einen umfassenden Einblick in die Arbeit eines Wirtschafts-anwalts und erlernen Fähigkeiten, die für eine erfolgreiche berufliche Entwicklung nötig sind.

#### Was bieten Sie Absolventen?

Eine anspruchsvolle und herausfordernde Tätigkeit in einem Arbeitsumfeld, das auf offene, faire und verantwortungsvolle Zusammenarbeit im Team Wert legt. Zudem bieten wir frühzeitig Kontakt zu Mandanten und die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen. Wichtig sind uns die intensive, praktische Ausbildung durch unsere Partner und umfassende interne und externe Schulungen. Vielen unserer Mitarbeiter bieten wir die Gelegenheit zu einem Aufenthalt in einem unserer ausländischen Büros oder zu einem Secondment bei einem unserer Mandanten. Damit unsere jungen Kollegen jederzeit wissen, wo sie stehen, evaluieren wir regelmäßig mit ihnen ihre berufliche Entwicklung, diskutieren die nächsten Karriereschritte und legen gemeinsam Ziele fest.

#### Was erwarten Sie von Bewerbern?

Für eine erfolgreiche Karriere bei Mayer Brown benötigen sie hervorragende juristische Kenntnisse, die Bereitschaft zu lernen, im Team zu arbeiten und Verantwortung zu übernehmen, ferner Durchsetzungsvermögen und eine Portion Ehrgeiz. Wir erwarten sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift und Interesse am Wirtschaftsleben. Bei Absolventen sind uns Zusatzqualifikationen wie LL.M. oder Promotion willkommen, aber keine zwingende Voraussetzung.

# 129

Vor 129 Jahren wurde das erste Büro gegründet,  
das noch heute Teil von Mayer Brown ist.



**Carsten Flaßhoff, LL.M.**  
Partner im Bereich Corporate  
Trainings-Partner

#### Wie entstand die Idee der MBAcademy?

Mayer Brown hat schon immer großen Wert auf die Ausbildung der Associates, Referendare und Praktikanten gelegt. So haben wir in der Vergangenheit bereits in den einzelnen Praxisgruppen in unterschiedlichen Formaten ausgebildet. Im Herbst 2008 kam dann die Idee auf, Seminare und Veranstaltungen in einem einheitlichen Rahmen anzubieten, gespickt mit neuen, praxisgruppenübergreifenden Elementen. Das setzen wir nun seit dem Jahr 2009 um. Unser Ziel war es, ein einheitliches Ausbildungsniveau sicherzustellen und die Associates ihrem Wissensstand und ihrer Berufserfahrung entsprechend gezielter zu schulen. Dies gilt insbesondere für die sogenannten Soft Skills.

#### Welche Schulungsformate passen am ehesten in den Arbeitsalltag eines Anwaltes?

Eine gute Mischung aus Tagesveranstaltungen, halbtägigen Seminaren oder Workshops über die Mittagszeit wird bei uns am besten angenommen. Gerade die kürzeren Einheiten zu aktuellen Themen erfreuen sich als Ergänzung zu den intensiveren Tages- oder mehrtägigen Seminaren zunehmender Beliebtheit, zumal diese Veranstaltungen per Video-Konferenz in allen deutschen Büros gleichzeitig angeboten werden können. Dies bietet den Teilnehmern größtmögliche Flexibilität und vermindert ihren zeitlichen Aufwand.

#### Wie akzeptieren die Associates die MBAcademy?

Das breit gefächerte Angebot wird sehr geschätzt. Die Associates bestätigen uns das im Rahmen der regelmäßigen Mentorengespräche und der jährlich stattfindenden Beurteilungen immer wieder. Zudem wird jede Veranstaltung von den Teilnehmern evaluiert. Dabei erhalten wir u. a. Vorschläge der Associates für zusätzliche oder veränderte Trainingsinhalte, die wir in die Planung der Schulungen für das nächste Jahr einbeziehen.

#### Wie viele Schulungen haben Sie im vergangenen Jahr angeboten?

Letztes Jahr haben wir rund 40 Schulungen mit internen Referenten und externen Trainern durchgeführt.

#### Was planen Sie für die kommenden Jahre?

In den kommenden Jahren wollen wir die MBAcademy weiter professionalisieren und dabei noch mehr auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer eingehen. Ziel ist es, den Associates, Referendaren und Praktikanten eine fundierte Ausbildung zu ermöglichen, die sie bei den einzelnen Karriereschritten optimal unterstützt, motiviert und ihnen den Weg zur Partnerschaft bei uns ebnet. Spaß soll es den Teilnehmern natürlich auch machen.

# 007

Spezialist für besondere Einsätze können Sie in jeder unserer sieben Praxisgruppen werden.

# 1.600

Anzahl der Türen, die bei Mayer Brown für den Austausch zwischen Kollegen offen stehen.



**Petra Fendt**  
Associate im Bereich Banking & Finance  
Associate-Sprecherin

Seit wann arbeiten Sie bei Mayer Brown und wieso haben Sie sich für Mayer Brown entschieden?

Direkt nach meiner Zulassung als Anwältin im Jahr 2004 habe ich bei Mayer Brown angefangen. Bereits während des Studiums war es mir wichtig, einen Teil meiner Ausbildung im Ausland zu absolvieren. Für mich war es daher eine logische Folge, mir eine Kanzlei zu suchen, die international arbeitet. Letztendlich ausschlaggebend waren aber persönliche Kontakte: Bekannte, die ihr Referendariat bei Mayer Brown absolviert hatten, haben mir die Kanzlei empfohlen. Zudem hatte ich ein sehr offenes und angenehmes Vorstellungsgespräch.

Wie haben Sie Ihre bisherige Ausbildung erlebt?

Art und Umfang der Ausbildung bei Mayer Brown haben sich im Laufe der Jahre weiter professionalisiert. Vor allem durch die Angebote der *MBAcademy*. Für mich ist zudem der Erfahrungsaustausch mit Kollegen sehr wichtig, gerade im Transaktionsbereich. Hierzu zähle ich das wöchentliche Treffen unserer Praxisgruppe, bei dem aktuelle Themen besprochen werden. Praktische Erfahrungen sind natürlich durch nichts zu ersetzen. Man darf deshalb keine Scheu vor neuen Aufgaben oder vor Kontakt zum Mandanten haben. Kurz und gut: Die gesunde Mischung aus professionellem Training, Erfahrungsaustausch und dem Vertrauen der Partner in uns Associates ist die beste Basis für eine fundierte und spannende Ausbildung.

Was sind die Highlights Ihrer bisherigen Tätigkeit?

Aus juristischer Sicht sicherlich meine Mitarbeit am Bluebonnet-Mandat. Das war die erste sog. NPL-Verbriefung, an der ich über einen langen Zeitraum gearbeitet und mich dabei weiterentwickelt habe. Nach Abschluss dieser Transaktion hielt uns tagelanger Nebel in London fest und so konnten wir unverhofft gemeinsam die Stadt erkunden. Das hat das Team zusammengeschweißt. Ein weiteres Highlight war mein mehrmonatiges Secondment in unserem Londoner Büro. Aktuell beraten wir den Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin) bei der Errichtung der ersten Abwicklungsanstalt (Bad Bank). Das ist ein sehr spannendes Mandat. Gesellschaftlich genieße ich jedes Jahr unsere Mandantenveranstaltung „Extra Time“, zu der wir Mandanten einladen, um gemeinsam einen fröhlichen Abend zu verbringen. Außerdem werde ich dieses Jahr zum zweiten Mal mit Kollegen einen privaten Segeltörn vor Kroatien unternehmen.

Sie wurden zur Associate-Sprecherin gewählt.

Was heißt das und was wollen Sie bewegen?

Als Associate-Sprecher fungiert man als Schnittstelle zwischen der Partnerschaft und den Associates. Man ist also Sprachrohr der Associates und „Kummerkasten“ in einem. Ein gutes Betriebsklima und Kollegialität sind wichtig. Es ist deshalb mein Ziel dieses zu erhalten und weiter zu fördern, gerade vor dem Hintergrund unserer anspruchsvollen Tätigkeit.



*Dr. Guido Zeppenfeld, LL.M.  
Partner im Bereich Employment & Benefits*

„Mentorenprogramm“ – was muss man sich darunter vorstellen?

Das Mentorensystem ergänzt den alljährlichen Evaluationsprozess innerhalb der Praxisgruppen. Jedem Associate ist mindestens ein Partner als Mentor zugeordnet. Meistens gehört der Mentor einer anderen Praxisgruppe an. Das soll eine gewisse Distanz von der täglichen Arbeit und der Zusammenarbeit mit anderen Partnern im Tagesgeschäft sicherstellen. Zudem sorgt es dafür, dass der Associate auch außerhalb seiner Praxisgruppe wahrgenommen wird. Das ist für künftige Karriereschritte wichtig. Der Mentor soll zu dem jeweiligen Mentee ein Vertrauensverhältnis aufbauen, um ihm hinsichtlich seiner beruflichen und persönlichen Entwicklung bei Mayer Brown zur Seite zu stehen. Wir Partner von Mayer Brown legen großen Wert darauf, möglichst unmittelbar und frühzeitig von den Anliegen unserer Mitarbeiter zu erfahren. Nur so können wir ein positives Arbeitsklima erhalten und die erfolgreiche Entwicklung unserer Associates fördern.

Seit wann gibt es das Mentorensystem bei Mayer Brown?

Das Mentorensystem gibt es schon seit ca. drei Jahren. Im Sommer letzten Jahres wurde es anhand bisheriger Erfahrungen umfassend überarbeitet. Seitdem wird es von unseren Associates sehr gut angenommen.

Wie wird das Mentorensystem gelebt?

Jeder Associate wird zweimal im Jahr, bei Bedarf auch öfter, vom Mentor zu einem Mentorengespräch eingeladen. Im Rahmen einer lockeren Atmosphäre, z. B. beim Mittagessen, wird in einem informellen Gespräch mit dem Mentee die Entwicklung der letzten Zeit besprochen und erörtert, welche Karriereschritte und -maßnahmen als nächstes verfolgt werden sollen. So werden etwa Secondments zu Mandanten, Einsätze in unseren ausländischen Büros oder auch die Rückkehr nach einer Elternzeit besprochen und geplant. Daneben steht unsere Personalabteilung den Associates jederzeit für Anregungen, Fragen zum Mentorensystem und natürlich auch bei Kritik zu Verfügung.

Kam es schon vor, dass Mentees mit ihren Mentoren nicht zufrieden waren?

Ja, das gab es, allerdings erst ein einziges Mal. Unsere Personalabteilung hat daraufhin mit allen Beteiligten Rücksprache gehalten und dem Mentee einen neuen Mentor zugeteilt. Schließlich ist es uns wichtig, dass tatsächlich ein Vertrauensverhältnis zwischen Mentee und Mentor entsteht, denn nur so kann das Mentorensystem Erfolg haben.

# 0815

*Etwas, das Sie nicht von uns  
und wir nicht von Ihnen erwarten.*