

Das 3E-Framework – Die entscheidenden Faktoren für eine Kanzleikarriere

Der Weg in die Partnerschaft einer Kanzlei ist heute anspruchsvoller denn je. Klienten erwarten unternehmerisches Denken, Mandatsverantwortung, Kommunikationsstärke und Integrität. Kanzleien wiederum suchen Persönlichkeiten, die Leistung mit Loyalität und Führungsreife verbinden. Nach unserer Erfahrung als Executive Search-Beratung im juristischen Markt lassen sich erfolgreiche Partnerkarrieren entlang unseres 3E-Frameworks erklären: Energie, Expertise und Ethik – drei Dimensionen, die sich gegenseitig bedingen und nur im Zusammenspiel nachhaltigen Erfolg erzeugen.

1. Energie – Tatkraft und innerer Antrieb

Ein Partner in einer Anwaltskanzlei ist derjenige, der Verantwortung für Akquisition, Teamführung und wirtschaftliche Entwicklung übernimmt. Dafür braucht es mehr als juristische Präzision: Es braucht Energie – jenen inneren Motor, der Mandate gewinnt, Netzwerke pflegt und Chancen erkennt.

Energie zeigt sich in Tatkraft, Selbstmotivation und Resilienz:

- Tatkraft bedeutet, Ideen umzusetzen, nicht nur zu analysieren. Wer Partner werden will, muss neue Geschäftsfelder aktiv gestalten und Mandate entwickeln.
- Selbstmotivation ist entscheidend, da der Partnerweg selten linear verläuft. Motivation aus sich selbst heraus – nicht nur durch Boni oder Titel – unterscheidet zukünftige Partner von guten Associates.
- Resilienz schliesslich zeigt sich in Krisen: Mandatsverlust, interne Konflikte oder ein verlorener Prozess dürfen die Leistungsfähigkeit nicht brechen.

In Interviews erkennt man „Energie“ an der aktiven Sprache, am Blickkontakt, an konkreten Beispielen von Durchhaltevermögen. Wer Verantwortung sucht statt sie zu vermeiden, bringt die erste der drei Partnerqualitäten mit.

2. Expertise – juristische und strategische Exzellenz

Ohne Substanz keine Partnerschaft. Expertise ist die fachliche und strategische Grundlage, auf der Vertrauen entsteht – intern wie extern. Der Anwalt verkauft Wissen und Urteilstkraft. Doch Partnerschaft verlangt mehr als Fachwissen; sie verlangt die Fähigkeit, Wissen wirtschaftlich nutzbar zu machen.

Die Expertise zukünftiger Partner zeigt sich in drei Ebenen:

- Fachwissen – souveränes Beherrschen des Rechtsgebiets, präzise Argumentation, Sicherheit im Umgang mit komplexen Mandaten.
- Fähigkeiten – die Umsetzung von Wissen in Resultate: Mitarbeiter- und Projektführung, Mandatsmanagement, Teamsteuerung, digitale Kompetenz.
- Erfahrung – die Fähigkeit, aus realen Situationen zu lernen und Muster zu erkennen.

Partner werden diejenigen, die den Transfer von Recht zu Wirkung schaffen. Ein exzellenter Anwalt denkt strategisch,

berät lösungsorientiert, kann juristische Tiefe mit kommerziellem Denken verbinden. Expertise ist der Hebel, der Leistung sichtbar macht – aber ohne Energie bleibt sie Theorie, ohne Ethik verliert sie Glaubwürdigkeit.

3. Ethik – Integrität als Fundament

Die dritte Dimension bildet das Fundament jeder nachhaltigen Karriere. Vertrauen und Glaubwürdigkeit sind eine vitale Währungen des Anwaltsberufs.

Ethik umfasst Integrität, Redlichkeit und Werteorientierung:

- Integrität bedeutet, auch unter Druck richtig zu handeln – etwa, wenn wirtschaftliche Interessen gegen juristische oder ethische Grundsätze stehen.
- Redlichkeit ist die Voraussetzung für Verlässlichkeit. In Kanzleien, wo Mandate im Team geführt werden, entscheidet Glaubwürdigkeit über Zusammenhalt.
- Werteorientierung heisst, die eigenen Handlungen mit den Kernwerten der Kanzlei und der Rechtsordnung in Einklang zu bringen.

Kandidaten, die Ethik leben, gewinnen nicht nur Vertrauen bei Klienten, sondern auch Loyalität im Partnerkreis. In der Praxis sind dies die Persönlichkeiten, die auch in Konflikten Haltung zeigen – und damit langfristig Reputation aufbauen.

Fazit

Der Schritt in die Partnerschaft ist kein Karrieresprung, sondern eine Reifeprüfung. Wer als Anwalt Partner werden will, muss mehr sein als ein juristischer KÖnner: Er oder sie muss unternehmerisch handeln, Verantwortung übernehmen und integer bleiben.