

# KIRKLAND INSTITUTE

FORTBILDUNG FÜR PARTNER VON MORGEN

KIRKLAND & ELLIS INTERNATIONAL LLP

PRIVATE EQUITY | M&A | CORPORATE | CAPITAL MARKETS | RESTRUCTURING | FINANCE | TAX

PART OF THE BUSINESS

## LERNEN IST WIE RUDERN GEGEN DEN STROM: SOBALD MAN AUFHÖRT, TREIBT MAN ZURÜCK!

Benjamin Britten, 1913–1976, englischer Komponist

Nah am Mandanten, tief in der Materie. Das ist es, was unsere Kanzlei weltweit auszeichnet. Um unsere Mandanten erfolgreich und effizient beraten zu können, genügt eine brillante juristische Qualifikation alleine nicht.

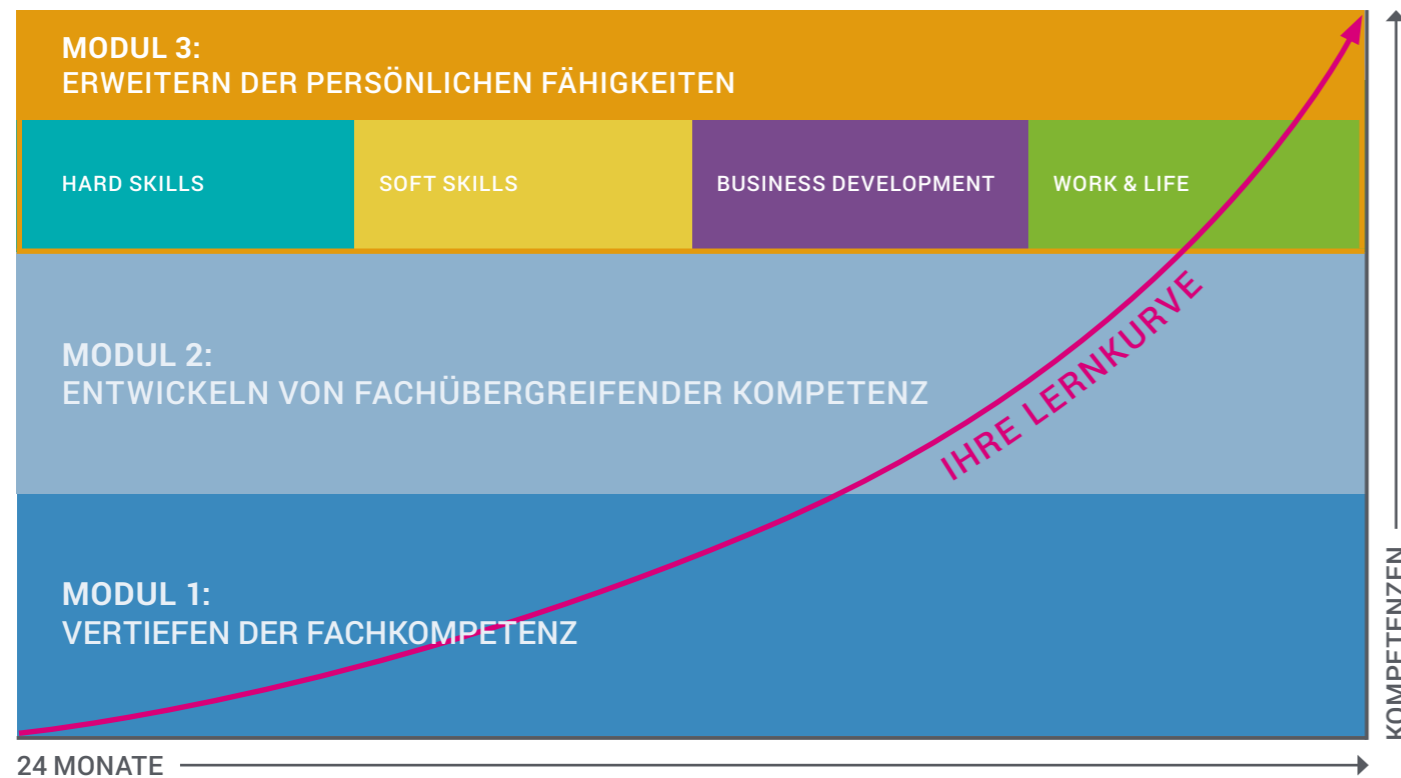
Deshalb gibt es das Kirkland Institute, in dem sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter professionell fortbilden können. Lebenslanges Lernen ist ein Erfolgsfaktor, von dem letztendlich alle profitieren: Sie, wir und unsere Mandanten.



## DAS PROGRAMM: KONTINUIERLICHER WISSENSAUFBAU

Langfristig und mit System: Das Kirkland Institute setzt auf eine kontinuierliche Fortbildung und Weiterentwicklung unserer juristischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Dabei werden nicht nur fachliche Kompetenzen ausgebaut, auch auf die Erweiterung persönlicher Fähigkeiten legen wir großen Wert.



## MODUL 1: VERTIEFEN DER FACHKOMPETENZ

Das **Modul 1** dient der Vertiefung des Fachwissens für die jeweilige Praxisgruppe und stellt die Kompetenz der Teilnehmer auf eine breitere Basis. Im Rahmen regelmäßiger Treffen werden aktuelle Gesetzgebung,

Rechtsprechung und Literatur besprochen, konkrete Mandate in Case Studies aufbereitet, Unterschiede von Transaktionen in den USA und Europa aufgezeigt und andere fachspezifische Themen in Vorträgen behandelt und diskutiert.



„Worauf ich mich freue:  
echte Insights aus der Praxis  
statt bloße Theorie.“

Christina Albath, Referendarin

- Neue Literatur und Rechtsprechung
- Aufsätze und Gesetzgebung
- Training anhand konkreter Dokumente
- Case Studies
- Aktuelle Themen aus der Transaktionspraxis
- Vorträge zu fachspezifischen Themen

## MODUL 2: ENTWICKELN VON FACHÜBERGREIFENDER KOMPETENZ

In **Modul 2** geht der Blick über den Tellerrand der eigenen Praxisgruppe hinaus. Vor allem die interdisziplinäre Fortbildung steht hier im Fokus. Anhand einer fachspezifischen, praxisübergreifenden Vortragsreihe entwickeln wir die

Fachkompetenz unserer Mitarbeiter und schärfen die Fähigkeit, Zusammenhänge zu erkennen, und Gelerntes in der Mandatsarbeit anzuwenden. Eine Kompetenz, die für einen Anwalt in einer internationalen Sozietät essentiell ist.



„Das Faszinierendste: wie aus einzelnen Informationen aus ganz verschiedenen Bereichen plötzlich ein Gesamtbild wird.“

Dr. Josef Parzinger, Associate

- Einführung in M&A-Transaktionen
- Due Diligence
- Unternehmenskaufverträge
- Co-Investments und Joint Ventures
- Distressed M&A
- Grundlagen Kapitalmarktrecht
- Akquisitionsfinanzierung
- Restrukturierungsfinanzierung
- Grundlagen Transaktionssteuerrecht
- Grundlagen Wettbewerbs- und Arbeitsrecht
- Unternehmensfinanzierung

## MODUL 3: ERWEITERN DER PERSÖNLICHEN FÄHIGKEITEN

In **Modul 3** geht es darum, persönliche Business- und Soft-Skills auszubauen. Fortbildungsmaßnahmen und Trainings in vier verschiedenen Kompetenzfeldern erweitern die persönlichen Fähigkeiten unserer juristischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit den folgenden Zielen:

- Kenntnisse über Betriebswirtschaftslehre vertiefen und ein Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge schaffen

- Persönliche Fähigkeiten für die berufliche Weiterentwicklung fördern
- Das Gefühl und Bewusstsein für nachhaltige Geschäftsentwicklung stärken
- Individuelle Methoden zur körperlichen und mentalen Fitness und zum effizienten Zeitmanagement entwickeln



„Eins ist sicher: Als guter Wirtschaftsanwalt muss ich nicht nur in meinem Praxisbereich, sondern auch am Verhandlungstisch versiert sein.“

Dr. Alexander Längsfeld, Associate

HARD SKILLS	SOFT SKILLS	BUSINESS DEVELOPMENT	WORK & LIFE
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilanzanalyse und wertorientierte Unternehmenssteuerung</li> <li>• Unternehmensbewertung und Überblick zu Kapitalmärkten</li> <li>• Risikomanagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwicklung von Führungskompetenzen</li> <li>• Kompass zur Karriereplanung</li> <li>• Präsentationstechnik und Auftreten</li> <li>• Verhandlungstaktik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Branding &amp; Marktanalyse</li> <li>• Networking &amp; Akquise</li> <li>• Event: „Kirkland Connects“</li> <li>• PR &amp; Außenwirkung</li> <li>• Social Media: Xing, Linked-in</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achtsamkeitstraining: Stärkung der inneren Ressourcen</li> <li>• Leben in Balance: Gesunde Einstellung zur Arbeit</li> <li>• Zeit- und Erfolgsmanagement</li> <li>• Körperliche und mentale Fitness</li> </ul>

## SIE HABEN FRAGEN ZUM KIRKLAND INSTITUTE? WIR KENNEN DIE ANTWORTEN

---



Sacha Lürken  
Partner  
+49 89 2030 6114



Dr. Benjamin Leyendecker  
Partner  
+49 89 2030 6043



Katharina Netze  
Attorney Recruiting  
+49 89 2030 6079



Tina Haimerl  
Human Resources  
+49 89 2030 6087

BEIJING | BOSTON | CHICAGO | HONG KONG | HOUSTON | LONDON | LOS ANGELES | MUNICH | NEW YORK | PALO ALTO | SAN FRANCISCO | SHANGHAI | WASHINGTON, D.C.

KIRKLAND & ELLIS INTERNATIONAL LLP | MAXIMILIANSTRASSE 11 | 80539 MÜNCHEN | TELEFON +49 89 2030 6000  
KARRIERE@KIRKLAND.COM | KARRIERE.KIRKLAND.COM

© 2017 Kirkland & Ellis International LLP. All rights reserved.