Erfolg durch Networking
Januar 2023

Ronald Tusingwire ist ein erfolgreicher Wirtschaftsanwalt in Kampala und der derzeitige Vorsitzende der UECD.
Er hat seine berufliche Ausbildung über ein Stipendium von UECD Switzerland gemacht.

Sarah: Was war Ihre Motivation, den Beruf des Anwalts zu erlernen?

Ronald: Ich war schon immer sehr wettbewerbsorientiert und habe mich in der Schule gerne mit meinen Freunden gemessen. Allerdings war ich in den naturwissenschaftlichen Fächern schwächer als einige meiner Klassenkameraden. Eine meiner Lehrerinnen bemerkte das und setzte sich mit mir zu einem Berufsberatungsgespräch zusammen. Sie sagte mir, dass sie in mir eine erfolgreiche Anwältin oder Politikerin sehen würde, und ermutigte mich, meinen Leidenschaften und Interessen nachzugehen, anstatt nur um des Wettbewerbs willen zu konkurrieren. Dieser Ratschlag kam bei mir an, und ich entschied mich für ein Jurastudium.

Sarah: Spielt dieses Element des Wettbewerbs immer noch eine Rolle in Ihrem Berufsleben?

Ronald: Auf jeden Fall. Wettbewerb kann eine gesunde und motivierende Kraft sein, solange er nicht der einzige Grund ist, warum man etwas tut. Ich genieße es immer noch, an Wettbewerben teilzunehmen und zu versuchen, Spitzenleistungen zu erbringen, aber jetzt habe ich einen klaren Fokus auf meine Leidenschaften und Interessen, was den Wettbewerb sinnvoller und erfüllender macht.

Sarah: Was machen Sie als Wirtschaftsanwalt in einer Beratungsfirma? Können Sie uns von einem typischen Fall erzählen?

Ronald: Hauptsächlich arbeite ich mit zwei Kollegen - einem Ingenieur und einem Wirtschaftswissenschaftler - an Fällen, in denen die Kunden laufende Bauprojekte haben und Probleme mit dem Lieferanten oder der das Projekt beaufsichtigenden Regierungsbehörde haben. Wir studieren die Projektunterlagen und entwickeln Lösungen, um die Probleme zu lösen.

Sarah: Können Sie uns einen typischen Tagesablauf schildern?

Ronald: Ein typischer Tag beginnt für mich bereits um 7 Uhr morgens. Wir treffen uns im Team und besprechen die Fälle, an denen wir arbeiten. Wir haben alle unsere Spezialgebiete und arbeiten zusammen, um Lösungen zu finden. Nach der Besprechung beginnen wir in der Regel, die Projektunterlagen zu lesen und zu studieren und zu entscheiden, wer für welchen Aspekt des Projekts zuständig ist. Am Abend treffen wir uns dann zu einer kurzen Nachbesprechung.

Sarah: Wie oft gehen Sie zu Gericht?

Ronald: Ich muss nicht mehr selbst vor Gericht gehen. Ich habe jetzt Anwälte, die für mich arbeiten und sich um Gerichtstermine kümmern.

Sarah: Haben Sie nebenbei noch andere private Geschäfte?

Ronald: Meine Beratertätigkeit nährt meine Anwaltskanzlei und verschafft ihr Aufträge. Wie bereits erwähnt, sind wir ein Beratungsunternehmen für das Bauwesen, und wenn der Fall nicht beigelegt werden kann, kommt es zu einem Schiedsverfahren, das dann von meiner Anwaltskanzlei übernommen wird.

Sarah: Was macht Sie in Ihrem Job am glücklichsten?

Ronald: Wenn ich alles liefere, was der Kunde will. Das macht mich glücklich, denn dann hat sich alles gelohnt. Auch die Opfer, die ich gebracht habe.

Sarah: Wo wir gerade von Opfern sprechen: Wie bringen Sie Ihre Arbeit, Ihre Partnerschaft, Ihre drei Kinder, Ihre Präsidentschaft im Rotary Club, Ihre Hundezucht und Ihre Freunde unter einen Hut?

Ronald: Es ist eine Herausforderung. Meine Frau versteht manchmal nicht, warum ich nicht um 19 Uhr zu Hause bin, aber ich muss ihr erklären, dass es Rechnungen gibt, die bezahlt werden müssen, und dass mein Job als Anwalt in einer Privatpraxis unvorhersehbar sein kann. Manchmal weiß ich nicht, wann die nächste Zahlung kommt oder wie hoch sie sein wird.

Sarah: Wie gehen Sie mit dieser Unsicherheit um?

Ronald: Ich konzentriere mich auf das, was wichtig ist, und setze meine Prioritäten. Ich achte auch darauf, Zeit mit meinen Kindern zu verbringen und ein gutes Verhältnis zu ihnen zu haben. Ich bringe sie täglich zur Schule, und sie besuchen mich mehrmals in der Woche im Büro. Sie verstehen vielleicht nicht, dass ich Opfer bringe, aber sie wissen die Ergebnisse zu schätzen - zum Beispiel einen funktionierenden Fernseher, vor dem sie Zeichentrickfilme sehen können.

Sarah: Sie sind ein sehr erfolgreicher Anwalt. Was würden Sie einem jungen Berufstätigen empfehlen, um seine Karriere erfolgreich zu gestalten?

Ronald: Der Aufbau von Beziehungen ist entscheidend. Ich rate jungen Anwälten, selbst in der Schule oder an der Universität sinnvolle Netzwerke zu pflegen, da die Menschen, die sie treffen, zu Kunden oder Kollegen werden können. Networking kann durch einfache Aktivitäten wie den Beitritt zu einem Debattier- oder Buchclub, die Einladung zu einem Abendessen mit Freunden oder sogar durch gesellschaftliche Aktivitäten wie Alkoholkonsum erfolgen.

Sarah: Wie haben Sie Ihr Netzwerk aufgebaut?

Ronald: An der juristischen Fakultät habe ich mit Freunden eine Diskussionsgruppe gegründet. Unsere Freundschaft wuchs: Wir besuchten uns gegenseitig zu Hause, unterstützten uns in schwierigen Zeiten und begannen sogar, gemeinsam Geld zu

investieren. So entstand ein Investmentclub, der heute etwa 40 Mitglieder hat. Wir treffen uns weiterhin monatlich bei einem Mitglied und bringen manchmal auch unsere Familien mit. Als wir älter wurden, stiegen unsere Gehälter, und wir begannen, mehr und mehr Geld zu investieren. Wir begannen damit, Land zu kaufen, es an Kleinunternehmer zu verkaufen und den Gewinn in Aktien an der Börse von Nairobi und in Trusts zu investieren.

Sarah: Habt ihr Werte, die euch besonders wichtig sind?

Ronald: So viele. Aber besonders "Ehrlichkeit". Das ist der Schlüssel zu allem. Wenn man ehrlich ist, kann man ein Netzwerk aufrechterhalten. Und dann denke ich, dass soziales Bewusstsein auch sehr wichtig ist.

Sarah: Was bedeutet das für Sie genau?

Ronald: Zu erkennen, dass wir alle dazu bestimmt sind, anders zu sein. Und dass dies eine Stärke ist. Wir sind alle auf unterschiedliche Weise geschaffen, aber jeder von uns hat einen Beitrag zu leisten.

Sarah: Was würden Sie einem Absolventen empfehlen, der gerade seinen Abschluss gemacht hat und auf der Suche nach einem Job ist?

Ronald: Mein Rat an Absolventen, die gerade einen Job suchen, ist, sich auf den Aufbau von Beziehungen zu konzentrieren. Ähnlich wie bei einer Verabredung sollten Sie sich von Ihrer besten Seite zeigen und daran arbeiten, die Menschen in Ihrer Branche kennen zu lernen. Ich empfehle auch, nach Möglichkeiten zu suchen, die Sie mit den richtigen Leuten in Kontakt bringen, auch wenn das bedeutet, ein unbezahltes Praktikum zu machen. Überstürzen Sie nichts, und machen Sie einen guten Eindruck, denn manchmal gibt es keine zweite Chance. Denken Sie daran, dass man nur durch Beziehungen zum Erfolg kommt.

Sarah: Haben Sie selbst als Praktikant angefangen?

Ronald: Als ich an der Makerere-Universität studierte, arbeitete ich als Bote für eine Anwaltskanzlei. Die Bezahlung war schrecklich, aber die Beziehungen, die ich knüpfte, waren viel wertvoller. Mein Vater machte mich mit seinem Freund bekannt, dem die Kanzlei gehörte. Durch das Austragen von Papierkram lernte ich Menschen kennen, die mein Leben veränderten, und knüpfte Beziehungen, die bis heute halten.

Sarah: Die Empfehlung wäre also, etwas zu finden, bei dem man die richtigen Leute kennenlernt, vielleicht sogar während des Studiums.

Ronald: Ja, nutzen Sie die Zeit. Werden Sie Praktikant, machen Sie ein Praktikum. Selbst wenn es unbezahlt ist, können Sie dadurch lernen und sehen, wie die Realität aussieht. Und wenn du eine Sache nach der anderen machst, werden die wichtigen Leute dich sehen, deinen Ehrgeiz erkennen und denken: Hey, diese Person könnte hilfreich sein. Manchmal gibt es im Leben keine zweite Chance.

Sarah Fluck
Freie Schweizer Journalistin, lebt in Kampala