

Den richtigen Arbeitgeber finden

Von Falk Schornstheimer, Coach und HR-Berater (veröffentlicht in Myjobfair Lawguide 2017/18)

Ich werde Jurist! Sagen sich Jahr für Jahr Tausende von Studienanfängern und schreiben sich für Rechtswissenschaften ein. Ich will etwas Solides machen, etwas Vielseitiges, etwas Handfestes, etwas, womit ich Geld verdiene, so die Begründungen. Oder auch: mir fällt nichts anderes ein. Für Medizin reicht der Abi-Schnitt nicht, Maschinenbau, Informatik Ingenieurwissenschaften...zu schwer, zu speziell...werd' ich Jurist! Aber Jura ist noch kein Beruf. Will ich Anwalt werden oder Richter, Staatsanwalt oder Unternehmensjurist, gehe ich in die Verwaltung, in den Öffentlichen Dienst, steuere ich Verbände, Stiftungen, Vereine, NGOs an, oder mache ich als Jurist etwas ganz anderes – Wirtschaft, Industrie, Unternehmensberatung? Fragen über Fragen. Gerade wenn ich zwei wirklich gute Examina hinlege und mir meinen Berufseinstieg quasi aussuchen kann, habe ich umso mehr die Qual der Wahl. Achtzig Prozent eines jeden Examensjahrgangs im Fach Rechtswissenschaften beantworten die Frage nach dem beruflichen Ziel mit „Anwalt“.

Es gibt zwei Möglichkeiten es zu erreichen: Den Weg des geringsten Widerstands (einfach auf die erst beste Stellenanzeige bewerben, die Anwaltsstation nochmal aufwärmen). Oder möglichst viel ausprobieren und recherchieren. Deshalb sind Praktika, Referendariat, freie Mitarbeit so wertvoll. Im Austausch mit anderen Juristen merken Sie sehr schnell, ob Sie von dessen Berufsalltag fasziniert sind oder eher eine Abneigung entwickeln. Ein Besuch auf einer Karrieremesse ist in diesem Orientierungsprozess ebenfalls nützlich. Nirgendwo sonst erhalten Sie auf so engem Raum in so kurzer Zeit so viele Vergleichsmöglichkeiten.

Grundlegende Fragen bei diesem Recherche-Prozess sollten sein:

- Was kann ich (längerfristig) gut?
- Zu welchem Unternehmen passe ich eigentlich?
- Was ist mir wichtig im Beruf?
- Was will ich überhaupt nicht?
- Auf was im Leben kommt es mir neben dem Beruf noch an?
- In wieweit kann ich dieses Interesse mit meinem angestrebten Beruf verbinden?
- Wenn beide Konzepte kollidieren, entscheide ich mich für den Beruf oder meine privaten Vorlieben?
- Wo ist aktuell im Markt Bedarf, wo habe ich Chancen?

Ist Ihre Wahl schließlich auf den Anwaltsberuf gefallen gilt es, eine Reihe weiterer Fragen zu klären. Bei welchem Typ Kanzlei werde ich glücklich, wo kann ich meine Stärken am besten entfalten? Kanzlei ist nicht gleich Kanzlei.

1. Internationale Großkanzlei

Egal ob mit US- oder UK-Hintergrund die Unternehmenssprache ist schon mal (überwiegend) Englisch und die Arbeit oft grenzüberschreitend. Das Geschäftsmodell besteht gerade darin, große Mandate in mehreren Jurisdiktionen aus einer Hand zu betreuen.

2. Deutsche Großkanzlei

Die deutschen Namen unter den großen Sozietäten sind rar geworden, vor allem an der Marktspitze. Doch auch hier wird viel international gearbeitet und der Arbeitsalltag ist nicht

sehr anders als in internationalen Kanzleien (außer dass häufig mehr Autonomie herrscht und weniger in internationalen Gremien abgestimmt werden muss). Das bedeutet so oder so: An Ihrer internationalen Ausrichtung führt kein Weg vorbei – sowohl bezogen auf englische Sprachkenntnisse als auch auf einen internationalen (Berater-)Stil in Auftreten und Kleidung bis in die Kommunikation und Verhaltensweisen hinein.

Für beide Kanzleitypen gilt: Es bestehen hohe Einstiegs-Voraussetzungen hinsichtlich der Qualifikation (zwei vollbefriedigende Examen; häufig zudem gewünscht LL.M. und/oder Promotion sowie fließendes Englisch). Es wartet viel Arbeit. Die hohen Gehälter, für die Großkanzleien berühmt sind, gibt es nicht umsonst. Das hohe Einkommen wird von den angestellten Anwälten nicht selten als Schmerzensgeld betrachtet, das eine Rund-um-die-Uhr Verfügbarkeit aufwiegen soll. Geringe Partnerchancen – insbesondere bei den global players – kommen dazu und in den meisten Fällen nach wie vor das Up or out-Prinzip. Das bedeutet, wer sich nicht entwickelt, nicht vom Associate zum Senior Associate und irgendwann zum Partner (oder Counsel) wird, der muss die Kanzlei verlassen.

3. Mittlere und kleine Kanzleien

mittlere und kleinere Kanzleien, vielfach von ehemaligen Partnern oder Associates von Großkanzleien gegründet, können hoch attraktive Arbeitgeber sein. Zum anwaltlichen Mittelstand gehören daneben auch kleinere Ableger großer internationaler Kanzleien in Deutschland, die erst noch wachsen wollen. Bei beiden Kanzleitypen geht es um eine ähnliche Klasse an Mandaten wie in Großkanzleien bei ähnlichen Ansprüchen, aber überschaubareren Organisations-Strukturen. Mittelstand eben statt Konzern.

4. Boutiquen

Die Anwaltsboutique als Firma konkurriert weit weniger mit Großkanzleien als mittelständische Sozietäten. In der fachlichen Nische, in der sie extrem spezialisiert tätig ist, steht sie allerdings häufig den Teams aus den Großkanzleien gegenüber. Eine Boutique ist eine kleine, in der Regel auf ein Rechtsgebiet spezialisierte Einheit, die fachlich einen sehr guten Ruf genießt. Im Öffentlichen Recht, im Gewerblichen Rechtsschutz, Vergaberecht oder Arbeitsrecht gibt es richtig gute Boutiquen. Wer sich also sicher ist, in der heutigen Zeit kein M&A-Spezialist, kein Finanzrechtler, kein Transaktionsanwalt werden zu wollen, der ist in Boutiquen hervorragend aufgehoben.

5. So genannte „Feld-Wald-und-Wiesen-Kanzleien“

Ein witzig, nicht abschätzig gemeinter Gattungsbegriff für Allerwelts-Kanzleien um die Ecke, die nicht unbedingt im Wirtschaftsrecht tätig sind, sondern vom Familien- über das Verkehrs- bis zum Asyl-, Sozial- und Strafrecht alle Arten von Rechtsgebieten und (auch private) Mandanten betreuen. Entgegen landläufiger Meinung kann ein guter Anwalt auch hier gutes Geld verdienen und –fachlich und persönlich sehr glücklich werden. Also nicht unterschätzen!

Die Qual der Wahl ist somit auch eine Chance zu überprüfen, welches Umfeld und welche Kanzlei-Ausrichtung mir am meisten liegen. Mindestens genauso wichtig wie das Kanzlei-Renommee und Spezialisierungen ist im Übrigen die Frage, bei welchem Partner ich eigentlich lande. Diese sind gerade am Anfang Mentor und Meister zugleich, bei denen ich als Rollenvorbilder neben dem puren Handwerk auch das Auftreten und lebenswichtige Tricks und Kniffe lerne. Hier muss die Chemie stimmen. Also Augen auf bei der Partnerwahl!