

Muss es immer Anwalt sein?

Von Falk Schornstheimer (veröffentlicht in Myjobfair Lawguide 2019/2020)

Mit einem Jura-Studium kann man alles werden – einerseits. Andererseits stimmen jedes Jahr immer noch mehr als Dreiviertel aller Assessoren für den Anwaltsberuf ab und werden Advokaten. Den wenigen, die über zwei Examina mit neun Punkten oder mehr verfügen, ihre Englischkenntnisse im Ausland perfektioniert haben und sich eine internationale Beraterkarriere mit viel Gehalt und wenig Zeit vorstellen können, stehen alle Türen in die mittleren oder großen Wirtschaftskanzleien offen.

Wer straf- oder sozial- oder familienrechtliche Ambitionen hat, kann immer noch eine wunderbar passgenaue Karriere in spezialisierten Kanzleien, so genannten „Boutiquen“ ansteuern. Hier sind die Noten-Hürden auch häufig nicht ganz so ein-eindeutig. Wer zum Beispiel als Praktikant eine gute Figur gemacht hat, hat auch mit Nicht-VB-Examen faire Chancen. Und wie ein Partner einer Großkanzlei einmal verriet: Auch in einer gut organisierten Verkehrsrechtskanzlei kann man sehr, sehr gutes Geld verdienen. Hier sind also viele Wege offen. Was aber, wenn man gar nicht so sicher ist, ob man überhaupt Anwalt werden will? Was, wenn einem die Lernerei für das erste Examen schon gereicht hat und man nicht unbedingt noch das zweite StEx anpeilt?

Immer mehr Jura-Studenten fragen das auf den Myjobfair-Fakultätskarrieretagen: Welche Chancen habe ich jenseits von VB und dem Berufsziel, Richter, Anwalt oder Staatsanwalt werden zu wollen? Wir stellen drei Lebensläufe vor, die genau diese Frage für sich kreativ und erfolgreich beantwortet haben und nach ihrer ganz persönlichen Façon glücklich geworden sind.

Prof. Dr. Volker Tausch, heute Kanzleiberater und Hochschullehrer an der FOM (Hochschule für Ökonomie und Management in Essen) hatte eigentlich einmal mit Ethnologie begonnen. Sein Interesse an Philosophie und Geschichte, an Weltkulturen und der Frage „was ist der Mensch?“, brachten ihn zum Völkerkunde-Studium nach Tübingen, wo er – schnell und gründlich enttäuscht wurde. Es zeigte sich, dass in den Seminaren zwar diskutiert, aber eigentlich nichts gelernt und kaum etwas gelehrt wurde. Der Verweis auf das Selbststudium mit Büchern war ihm zu wenig. „Um mich autodidaktisch zu bilden, brauche ich keine Hochschule“, sagt er rückblickend und sinnigerweise, ohne das je systematisch geplant zu haben, kann er heute als Hochschullehrer genau an diesem Punkt ansetzen und dafür sorgen, dass Wissen organisiert vermittelt wird. Bis dahin sollte es aber noch ein ganzes Stück Weg werden. Jedenfalls brach er das Studium ab und suchte sein Heil im Fach Rechtswissenschaften in Bonn. „Ich habe überlegt, was ich wirklich kann und will und kam auf *Schreiben, Interesse für Geschichte, Kommunikation und etwas Handfestes*. So bin ich bei Jura gelandet, ein Fach, das ich bei meinem Bruder, der gerade Examen machte, gut einschätzen lernte.“

Sarah Roth arbeitet heute bei der Großkanzlei Gleiss Lutz als Recruiting Manager. Sie kümmert sich dabei um alle Themen, die mit der Gewinnung von juristischem Personal für die Kanzlei zu tun haben. Nach Stationen im Bewerbermanagement und in der Auszubildenden-Betreuung bei der Lufthansa und im Research-Team eines Personaldienstleisters stand Sarah Roth, bevor sie sich für die Fortsetzung ihres Berufsweges bei einer Kanzlei entschied, vor der gleichen Herausforderung. „Ich begann ausführlich darüber nachzudenken, was ich eigentlich zu bieten habe. Mit der Kombination Jura und HR-Erfahrung boten sich Kanzleien an. Ich schickte Initiativbewerbungen zu drei Großkanzleien, bei Gleiss war ich sofort angetan, es passte menschlich sehr gut und auch die

Themen, um die es ging, klangen spannend: Hochschulmarketing und Bewerber-Ansprache an den Unis – genau das, worauf ich Lust hatte.“

Für Volker Tausch ging es im Referendariat während der Wahlstation erst einmal nach Lissabon („die schönste Zeit in der juristischen Ausbildung“, wie er sich erinnert. Übrigens ein Hinweis darauf, dass diese Station auch für ein besonderes Erlebnis der persönlichen Art nutzbar ist). Als wissenschaftliche Hilfskraft arbeitete er nebenbei an der Fernuni Hagen als Skripten-Lektor des Kurses „Einführung in den Anwaltsberuf“ – ganz typisches Verlagsgeschäft, wie Tausch feststellte. Diese Erfahrung und dieses Interesse führte ihn schließlich ins juristische Fachverlagswesen – zuerst bei Juve und dann bei RWS in Köln. Berufserfahrung erwerben, Geld verdienen – das war wichtig für Tausch. Die Promotion durfte deshalb kein Eigenleben führen, sondern musste „nebenbei“ laufen. Im Mittelpunkt standen damals die journalistische und redaktionelle Tätigkeit – nah an den Menschen. Kein Wunder, dass die Dissertation dann eine juristische Biografie geworden ist (über Max Güde, den ersten Generalbundesanwalt) und nicht etwa eine rechtstheoretische Arbeit.

Die Personal-Expertin Sarah Roth beendete ihr Jura-Studium in Saarbrücken und Bonn mit dem ersten Staatsexamen. Sie bekennt offen, dass ihr die Lernerei für das Examen nur mäßig Spaß gemacht habe. Noch zwei Jahre Referendariat dranzuhängen und erneut für ein Examen zu lernen, war für sie keine Option. „Meine Idee war es, in den Personalbereich zu gehen. Ich hatte im Studium ein Praktikum in der Human Resources-Abteilung der Commerzbank in der Nachwuchsführungskräfte-Entwicklung gemacht. Das war mein erstes richtiges Berufspraktikum und es hat mir riesigen Spaß gemacht. Eine Kollegin dort war auch Juristin und an ihrem Beispiel sah ich: man braucht nicht Anwältin zu sein, um als Juristin berufstätig zu werden. Da wollte ich hin.“ Angst, ohne das klassische Assessor-Examen nicht den richtigen Einstieg in den Beruf zu finden hatte sie nicht. Sarah Roth gehörte zu den ersten, die in Bonn nach dem ersten Staatsexamen eine Diplom-Urkunde bekamen und sich „Diplom-Juristen“ nennen durften. Es war also ein akademischer Abschluss und kein abgebrochenes Studium mehr so wie früher, das war wichtig.

Christoph Bauch, Verwaltungsleiter des Johann Heinrich von Thünen-Instituts in Braunschweig wollte dagegen tatsächlich Anwalt werden. Dass der Beruf Charme besitzt und Glamour ausstrahlt – wie bei Boston Legal oder The Firm – sieht er noch heute so. Mit etwas Zufall könnte er heute genauso gut auch Anwalt einer mittelgroßen Kanzlei im Raum Hannover sein, meint er. Die Verwurzelung in seiner Heimatregion ist ihm wichtig. Dagegen hätten die ganz großen Kanzleien in den Metropolen keine Chance gehabt. Mit dem Referendariat jedoch kam es ganz anders. Wie es idealerweise sein soll, erhielt er im juristischen Vorbereitungsdienst ganz unterschiedliche Einblicke in verschiedene Berufswelten und war schlussendlich vom Wissenschaftsmanagement am meisten fasziniert. „Ich war schon studentischer und später wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Leibniz Universität Hannover. In der Wahlstation übernahm ich die kommissarische Geschäftsführung der Juristischen Fakultät und wurde nach meinem zweiten Examen Fakultätsgeschäftsführer.“ Ein gerader Weg, der flankiert von einem berufsbegleitenden Studium des Hochschul- und Wissenschaftsmanagements an der Hochschule Osnabrück, schließlich im Frühjahr 2018 an das Thünen-Institut für ländliche Räume, Wald und Fischerei führte. Was macht ein Verwaltungsleiter einer Ressortforschungseinrichtung? „Ein Bundesforschungsinstitut funktioniert ganz ähnlich wie eine Universität – nur ohne Studenten. Parlamente und Ministerien sind bei ihren Entscheidungen auf wissenschaftliche Grundlagen angewiesen. Unsere Aufgabe am Thünen-Institut besteht darin, an der Schnittstelle von Wissenschaft und Politik den Erkenntnisfortschritt zu verdichten und durch eigene Forschung zu ergänzen, um eine optimale Grundlage für politisches Handeln zu schaffen. Meine Rolle kann man mit der eines Kanzlers

an einer Universität vergleichen. Ich halte das Rad am Laufen.“ Dazu gehört neben dem Auf- und Ausbau des eigenen Verwaltungsbereichs – immerhin organisiert in fünf Referaten mit 80 Mitarbeitern – die Steuerung aller administrativen Angelegenheiten. „Die Verwaltung nimmt alle Aufgaben ab, welche die Forscher am Forschen hindern würden“, bringt Bauch seine Aufgabe auf den Punkt. Er entwickelt die Verwaltungsstrukturen weiter und ist zu einem Großteil mit Personalführungsaufgaben betruet. „Klar kostet das viel Zeit. Inhaltliche Arbeit mache ich oft abends oder auch mal am Wochenende. Aber vor allem macht es Spaß. Ich mag es, Menschen zu motivieren und Probleme zu lösen“, schwärmt er.

Sarah Roth kam über Stationen im Human Resources-Bereich bei der Commerzbank und Lufthansa zu ihrer Aufgabe in der Personalgewinnung einer Großkanzlei. Für Volker Tausch war nach zwei Verlags-Jobs der nächste konsequente Schritt zu mehr unternehmerischer Freiheit die Selbstständigkeit als Kanzlei-Berater, die später von einer Professur ergänzt wurde. Christoph Bauch ging, nachdem er Geschmack gefunden hatte, einen konsequenten, geraden Weg ins Wissenschaftsmanagement. Man sieht: Ob Hochschullehrer und Berater, ob Kanzlei-Manager in den Business Services oder Verwaltungsleiter eines Forschungs-Instituts: Es muss nicht immer Anwalt sein. Mit Jura lässt sich tatsächlich viel anfangen – auch als Politiker, Medienleute und Führungskräfte in der freien Wirtschaft sind Juristen gern gesehen. Ihrer Ausbildung liegt eine bestimmte analytische Art zu denken zugrunde, ein Differenzierungs- und Strukturierungsvermögen wird geschult, das als nahezu universelles Werkzeug im beruflichen Alltag gelten kann. Anders als in den klassischen juristischen Rollen als Richter, Rechts- oder Staatsanwalt sind in „alternativen“ Karrieren die Noten auch nicht alles. Von einem methodisch-wissenschaftlichen Kompetenznachweis qua Note wird niemand ganz absehen können, aber das sehr kurz belichtete Bild einer Examensnote wird durch berufspraktische Erfolgsnachweise ergänzt. Wer erfolgreich führt, gestaltet und Verantwortung übernimmt, wird als Manager nicht mehr nach seiner Examensnote gefragt. Sich selber (er-)kennen und dann selber machen – die drei Profile erklären wie's geht.

Kasten 1 Business-Porträt Prof. Dr. Volker Tausch, Hochschullehrer an der FOM Hochschule für Ökonomie & Management, Essen, sowie strategischer Berater für Kanzleien unter der Marke Vermont-Beratung, Bonn.

Zu etwa 60 Prozent meiner Zeit bin ich als Professor tätig, 40 Prozent entfallen auf meine Beratertätigkeit. Ich unterrichte Wirtschaftsrecht und Rechtsdidaktik für Studierende aller Fakultäten an der FH. Die Studierenden an der FOM sind berufstätig und streben einen Bachelor of Laws (LL.B.) an. Ich habe meine Schwerpunkte im Handels- und Gesellschaftsrecht sowie im allgemeinen Vertragsrecht und in der Vertragsgestaltung. Als Berater übernehme ich die strategische und wirtschaftliche Beratung von Anwaltskanzleien aller Größen und Ausrichtungen. Als Hochschullehrer bin ich in ständigem Kontakt mit jungen Leuten, das gefällt mir sehr gut an meinem Beruf. Ich lehre nicht nur, sondern lerne selbst ständig dazu, so bleibt man jung! Als Berater dagegen habe ich mit erfahrenen Profis zu tun. Das ist genau das Gegenteil von meiner Lehrtätigkeit. Es macht mir Freude, selbst professionellen Anwälten helfen zu können – mit einem anderen Blick, mit Querschnittserfahrung und meinen moderierenden Fähigkeiten. Was mir an meinem Beruf mit den Jahren weniger gefällt, ist das spürbar zunehmende Des-Interesse der Studierenden, denen es mehr um die Abschlüsse als echtes Erkenntnis-Interesse geht. Als Berater habe ich es neben sehr offenen und interessierten Klienten auch mit viel Scheuklappen-Denken und bisweilen auch mit Borniertheit

zu tun. Das ist die Schattenseite des Consultants. Was ich ursprünglich einmal hätte werden wollen? Richter hätte mir gut gefallen, dieser Traum lief immer mit. Aber als Richter hätte ich nicht entwickeln können, was ich bin. Mir hätte immer das Unternehmerische gefehlt. Jetzt bin ich – vereinfacht gesagt – Lehrer und Helfer. Das ist mein Ideal! Wichtig war für meine persönliche und berufliche Entwicklung, nicht auf Autoritäten zu setzen, sondern auf mich selber. Es geht bei Juristen ja oft um die „herrschende Meinung“, die nicht-herrschende hat mich oft viel mehr interessiert. Für mich war es wichtig, meine eigenen Kompetenzen kennenzulernen und auf sie zu vertrauen. Fast noch wichtiger ist festzustellen, was man nicht kann. Gnothi seauton, erkenne dich selbst, finde ich einen guten Wahlspruch.

Die wichtigste Herausforderung für meine Zukunft sehe ich darin, meine Qualität auf allen Feldern zu halten. Ich bin 15 Jahre Kanzleiberater und behandle jeden Auftrag als ob er der erste wäre, das heißt sowohl als Berater wie auch als Hochschullehrer mit zehnjähriger Erfahrung versuche ich, keine Routine aufkommen zu lassen. Meine Berufsentscheidungen betrachte ich als Lebensentscheidungen. Die Frage für mich lautete zugespitzt: will ich Sklave sein oder frei? Jetzt kann ich Aufträge annehmen, aber auch ablehnen – ein ziemliches Privileg. Ein Traum für die Zukunft? Oh ja, einmal in Kentucky, wo der Blue Grass erfunden wurde, für ein halbes Jahr richtig Banjo lernen!

Kasten 2 Business-Porträt Sarah Roth, Recruitment Managerin Gleiss Lutz, Frankfurt.

Als Recruiting Manager bin ich mit meinem Team zuständig für die Gewinnung – und am Ende natürlich auch Bindung – von Nachwuchs-Juristen für unsere Kanzlei. Dies umfasst die Gruppen Associates, Referendare, wissenschaftliche Mitarbeiter und Praktikanten. Gemeinsam mit meinen Kolleginnen und Kollegen im Team kümmere ich mich um die Frage: Wie schaffen wir es, die besten Jura-Studenten und -Absolventen für unsere Kanzlei zu begeistern und über den langen Ausbildungsweg an uns zu binden? Dabei geht es auch um Werbung für die Branche im Allgemeinen, aber natürlich vor allem um die Stärkung unserer eigenen Marke in einem hart umkämpften Markt. Neben diesen strategisch-konzeptionellen Themen beschäftige ich mich auch stark operativ – das heißt ganz praktisch in der Umsetzung – mit eigenen Projekten, z. B. der Herausgabe des kanzleieigenen Bewerber-Magazins „AHEAD“. An meinem Beruf mag ich die Vielseitigkeit der Aufgaben und die Arbeit im Team. Der Austausch mit den Kollegen ist mir wichtig, aber auch der enge Kontakt mit dem Nachwuchs, den ich persönlich kennenlerne und teilweise über einen langen Zeitraum begleite. Es macht Spaß, besondere Kandidaten immer wieder zu sehen und am Ende zu erleben, dass sie bleiben und ihren Weg bei uns gehen. Vor kurzem habe ich mit einem unserer Partner bei einer Veranstaltung zusammengesessen und festgestellt, dass ich ihn schon seit seiner Einführungswoche als Junganwalt in der eigenen Kanzleiakademie vor 10 Jahren kenne. Natürlich gibt es auch Routine, vieles wiederholt sich. Der Reiz, auf Messen unterwegs zu sein, zu reisen, ist nicht mehr so groß wie früher, als ich noch keine kleinen Kinder hatte. Mein Job umfasst viel Graswurzelarbeit, Menschen intern wie extern müssen oft über lange Zeiträume von etwas überzeugt werden. Aber in diesem sehr speziellen, stark auf Wettbewerb unter den Kanzleien angelegten und auch schnellen Markt erfolgreich zu sein, spornt auch ungemein an. Wenn ich gefragt werde, ob ich bedauere, meine Juristen-Ausbildung nicht bis zum zweiten Examen durchgezogenen zu haben, weil mir vielleicht eine Karriere als Anwältin gewinkt hätte, sage ich ehrlich: Das ist kein Thema für mich. Eine Großkanzleikarriere hätte ich mir früher eher nicht zugetraut. Oder umgekehrt gesagt: Als Juristin hätte ich es nicht unbedingt zu Gleiss geschafft. Und ja, es stimmt auch, dass ich

lange – mittlerweile fast 15 Jahre – beim gleichen Arbeitgeber bin. Wer eine schnelle Karriere machen will, sollte sicherlich öfters wechseln. Aber ich habe in der engen und loyalen Bindung zu Gleiss Lutz immer eher einen Vorteil gesehen. Es besteht auf beiden Seiten starkes Vertrauen, ich kann alle Verantwortung übernehmen, die ich möchte, ich bin bei meiner persönlichen Entwicklung in der Kanzlei nie enttäuscht worden. Ich habe die Möglichkeit bekommen, zu arbeiten, was ich will. Heute habe ich ganz andere Arbeitsschwerpunkte als früher, die Themen und Arbeitsgebiete haben sich stark erweitert und unser Bereich ist extrem gewachsen. Veränderung gab es also jede Menge, aber intern. Von Bewerbern, die wie ich, als so genannte „Business Service“-Kraft in einer Kanzlei arbeiten, das heißt in einer administrativen Verantwortung, werde ich oft gefragt, ob das Verhältnis zwischen Anwälten, den Berufsträgern, und dem auch so genannten „Support Staff“ nicht große Herausforderungen mit sich bringt. Es ist schon so, dass es in meiner Rolle darauf ankommt, Anerkennung zu erkämpfen, aber wo ist das nicht so? Wenn man Kompetenz besitzt, im Gespräch bleibt, an Themen „dranbleibt“, sich auch als Sparringspartner immer wieder aktiv anbietet, dann ist das Verhältnis überhaupt nicht kompliziert. Man braucht Profil! Einsteigern in diesen Job würde ich raten, an Trend-Themen dran zu bleiben oder ranzugehen, offen zu sein für aktuelle Entwicklungen, wie im Augenblick etwa Digitalität, Legal Tech und Soziale Medien, auch wenn man sich den Zugang dazu unter Umständen ein wenig erkämpfen muss.

Kasten 3 Business Porträt Christoph Bauch, Leiter der Verwaltung Johann Heinrich von Thünen-Institut, Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Braunschweig

Auch wenn ich als Anwalt vielleicht ein höheres Einkommen erzielen könnte – ganz besonders wichtig ist mir die persönliche Freiheit. Vielleicht klingt „Verwaltungsleiter“ nicht so sexy, aber ich kann meine inhaltlichen Prioritäten vollkommen selbstständig setzen. Ich berichte dem Präsidenten des Instituts, sonst gibt es keine Hierarchien über mir. Wir erfassen die Arbeitszeit elektronisch, so dass man einen guten Überblick behält und auch gerechtfertigt Home Office-Zeit einlegen kann. Das kommt mir als jungem Vater sehr entgegen. „Freitag ab eins macht jeder sein’s“ ist keine Floskel für uns, sondern ein echter Pluspunkt für einen öffentlichen Arbeitgeber, den wir auch offensiv bewerben. Es ist wahrlich schwer genug, BWL-er oder gute Juristen für E 13 oder A 13 zu begeistern, dafür sind die Gehälter in den Kanzleien zu verlockend. Aber wir können eben mit einer besseren Work-Life-Balance aufwarten und können unsere Mitarbeiter schließlich verbeamten. Auch nicht ganz schlecht. Ich bin seit Frühjahr 2018 in meiner Position, alles fühlt sich noch neu, spannend und sehr abwechslungsreich an. Deshalb kann ich eine Routine oder einen typischen Arbeitstag noch gar nicht beschreiben. Ich verstehe mich als Möglichmacher. Das Gefühl, Wissenschaft und Forschung in meiner Rolle zu unterstützen, ist sehr befriedigend. Ich habe mit einer Menge unterschiedlicher Menschen zu tun – das macht mir Freude. Als größte Herausforderung betrachte ich es, Strukturen behutsam zu ändern und alle dabei mitzunehmen. Dieser Herausforderung stellt sich das ganze Institut, aber eben auch die Verwaltung. Die Haltung: „Das haben wir immer so gemacht“ muss man aufbrechen. Das geht nur, wenn man als junge Führungskraft echtes Vertrauen aufbaut und am Anfang auch ein paar „quick wins“ erzielt, woran die Mitarbeiter erkennen, dass Fortschritte erzielt werden und es voran geht. Was kann ich Nachwuchsjuristen raten? Zunächst einmal bin ich der Überzeugung, dass Studium und Referendariat qualifizierend sind, unabhängig von den Examensnoten, auf die es mir bei der Einstellung von Referenten zum Beispiel auch gar nicht in erster Linie ankommt. Mich interessiert eher: was bringt jemand zusätzlich mit, hat er oder sie einen

Zusatznutzen? Der blinde Fleck bei Juristen ist häufig die Betriebswirtschaft. Wenn ein Bewerber hier Zusatzqualifikationen bietet und beispielsweise eine Bilanz lesen kann, ist das Gold wert.