

Studium geschafft, und was dann?

Etwas andere Bewerbungstipps

■ Holger Rother

Herzlichen Glückwunsch, Sie haben das Studium bestanden oder stehen kurz vor der Beendigung. Sie haben sich für eine Fachrichtung entschieden, in der oftmals überdurchschnittlich verdient wird und dennoch haben Sie die breite Spanne an Arbeitgebern von Unternehmen bis hin zu großen Kanzleien zur Auswahl. Versuchen Sie während des Studiums schon möglichst intensive Erfahrungen auf der gesamten Palette späterer möglicher Arbeitgeber zu sammeln, d. h. trainieren Sie den Einsatz in Behörden, Unternehmen – gerne auch im Ausland – sowie Kanzleien kleineren Zuschnitts bis hin zur straff organisierten Großkanzlei.

Haben Sie sich entschieden, sind Sie der Typ, der in einer Großkanzlei, bei sehr hohem Stundeneinsatz, beratend tätig sein will? Sind Sie der extrovertierte Rechtsanwalt, der später auch für die eigenen Mandate und deren Akquisition gerade stehen will? Haben Sie schon während des Studiums Schwerpunkte gesetzt, die in Richtung Gesellschaftsrecht gehen (hat bei den meisten Studenten den Ruf, besonders „sexy“ zu sein) oder wollen Sie sich auf andere ausgesprochen wichtige Bereiche, wie z. B. das Arbeits- oder Steuerrecht, konzentrieren?

Streben Sie das Gesellschaftsrecht der großen Transaktionen an? Berücksichtigen Sie, dass gerade bei Transaktionen mit starkem Amerika-Bezug späte und lange Arbeitszeiten „normal“ sind. Haben Sie sich für eine der Großkanzleien entschieden, die das weitere Anwachsen der Einstiegsgehälter inzwischen auf über EUR 100.000 voran treibt, oder sehen Sie Ihre Stärke in dem Arbeiten in eher kleineren Einheiten, mit einer vermeintlich besseren „Life balance“?

Egal wo und wie, die ersten Bewerbungsgespräche werden kommen. Versuchen Sie, sich so viele Informationen wie möglich über die betreffende Kanzlei zu verschaffen. Wie viele Berufsträger hat die Kanzlei, welche Hierarchieebenen gibt es, an welchen Standorten ist man vertreten, für welche Schwerpunkte steht die Kanzlei am Markt? Versuchen Sie sich darüber hinaus ein Bild zu verschaffen, innerhalb welches Ranges die Kanzlei neue Rechtsanwälte einstellt, um sich nicht mit zu hohen

oder zu niedrigen Gehaltsvorstellungen zu blamieren. Informieren Sie sich im Vorfeld über den Leverage (das Verhältnis der Partner zu den angestellten Rechtsanwälten) und bei Ihren Kommilitonen, die in dieser Kanzlei schon Referendariatsstationen oder Praktika absolviert haben.

Zu guter Letzt pushen Sie Ihr Selbstbewusstsein für dieses Bewerbungsgespräch damit, dass Sie sich Ihre Stärken vor Augen halten und Ihren Zusatznutzen formulieren, wenn die Kanzlei Sie als Mitarbeiter gewinnt.

Der Tag ist gekommen!

Seien Sie sich darüber bewusst, dass Sie sich in einer traditionsbehafteten Branche der großen Kanzleien bewerben und wählen Sie ein konservatives, elegantes Outfit. Da das heutige Bewerbungsgespräch eine Entscheidungshilfe für beide Seiten geben soll, ist es durchaus erlaubt, nach einer intensiven Fragerunde zu Ihrer Person auch sehr gezielte Fragen zur Kanzlei zu stellen

(damit auch Sie alle Informationen haben, sich für oder auch gegen die Kanzlei zu entscheiden). Fragen Sie nach den Hierarchiestufen

und nach den Beförderungskriterien genauso selbstbewusst wie nach dem Entnahmesystem auf Partner Level (was Sie zwar in den nächsten 5 oder 10 Jahren nicht erreichen werden, was aber sehr viel über die Kultur der Kanzlei aussagt). Legen Sie genauso viel Wert darauf, Ihren direkten Fachvorgesetzten persönlich kennenzulernen (um ein Gefühl dafür zu erhalten, ob die Chemie zwischen Ihnen beiden stimmt), wie auch mal weitere junge Rechtsanwälte zu treffen, die Ihnen in einem Gespräch ohne die Partner eher einen ungeschminkten Eindruck über die Kanzlei vermitteln können. Vermeiden Sie als Erster nach den Einkommensmöglichkeiten zu fragen, Sie erwecken damit eher den Eindruck, dass Sie zu stark monetär getrieben sind. Seien Sie gewiss, dass Ihr Gesprächspartner das Thema auf den Punkt bringen wird. Konnten Sie im Vorfeld die Spanne der Verdienstmöglichkeiten für Berufseinsteiger klären, so nennen Sie

diesen Bereich. Handelt es sich um eine große Kanzlei, bei der Sie kein Gefühl über die Einstiegsgehälter haben, verweisen Sie auf die Spannen, die es auch in dieser Kanzlei geben wird, an die Sie sich gerne anpassen werden. Klären Sie am Ende des Gespräches sehr deutlich, wie Sie verbleiben, d. h. welche Seite sich bis wann melden wird. Abschließend sei Ihnen auch die Frage erlaubt, welchen Eindruck Sie hinterlassen haben, seien Sie bitte aber auch bereit, ein Resümee Ihrerseits zu halten.

Der Tag danach

Haben Sie nach einer guten Vorbereitung ein interessantes und positives Gespräch erlebt, werden Sie selbstbewusst auch die nächsten Gespräche führen. Sollten Sie andererseits eine Schlappe erlitten haben, versuchen Sie auch daraus zu lernen, was Sie das nächste Mal verbessern können.

Und noch was: Vermeiden Sie, Rollen zu spielen, die Sie aller Voraussicht nach in Stresssituationen nicht halten können und Ihnen im schlimmsten Fall den Einstieg in eine Kanzlei ermöglicht, deren Kultur überhaupt nicht zu Ihrem Charakter passt.

Selbst wenn Ihnen verschiedene Angebote von Kanzleien vorliegen, entscheiden Sie nicht voreilig nach der besten Verdienstmöglichkeit, die sehr schnell bei EUR 100.000 liegen kann. Bedenken Sie auch hier, dass diese Kanzleien kein Geld schenken, sondern einen auch entsprechend höheren Gegenwert (in Form von Stunden und persönlichen Einsatz) abverlangt.

Pushen Sie Ihr Selbstbewusstsein, indem Sie sich Ihre Stärken vor Augen halten!



Der Autor

Holger Rother studierte Mathematik und ist als geschäftsführender Gesellschafter der Management Search GmbH seit über zehn Jahren intensiv als Personalberater für Kanzleien tätig.