

Was ist erlaubt?

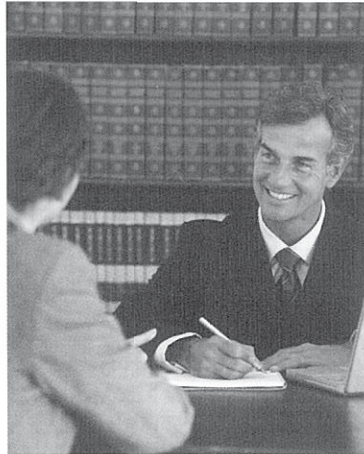
Auch Bewerben will gelernt sein. Diese Tipps sollen Nachwuchsjuristen helfen, ihre Chancen vor, während und nach dem Bewerbungsprozess optimal zu nutzen.

Bevor Sie die Gelegenheit bekommen, sich persönlich zu präsentieren, sollten Sie zunächst einmal die Möglichkeiten nutzen, die sich in der schriftlichen Bewerbungsphase bieten. Dazu gehört nicht nur die Zusammenstellung von aussagekräftigen Unterlagen wie Schul-, Examens- und Wahlstationszeugnissen, auch das Anschreiben muss gut durchdacht sein. Ein persönliches Anschreiben mit Dank für ein zuvor geführtes Gespräch dient als Eisbrecher, mit dem es Ihnen gelingt, den Empfänger persönlich auf Ihr Schreiben einzustimmen. Stellen Sie außerdem einen Zusammenhang zwischen dem gesuchten Themenschwerpunkt und Ihren Studienschwerpunkten oder Wahlfächern her und erklären Sie nur mit einem kurzen Nebensatz die möglicherweise leicht von den Vorgaben abweichenden Examensnoten.

Die Frage nach dem Gehalt

„Und was wollen Sie verdienen?“. Vor dem Bewerbungsgespräch ist es sinnvoll, sich auch schon intensiv Gedanken darüber zu machen, wie man auf diese Frage antwortet. Dabei sollten Sie beachten: In keiner Branche gibt es so starke Schwankungen bei den Einstiegsgehältern wie bei den Juristen. Die Spanne reicht von 35.000 bis über 100.000 Euro für einen vermeintlich gleichen Job – aber nur auf den ersten Blick! Bedenken Sie, dass Ihnen nirgendwo etwas geschenkt wird. Je teurer Sie sich verkaufen, desto größer sind die Erwartungen und die Forderungen des Arbeitgebers – auch im Hinblick auf die Arbeitszeiten. Dabei sollten Sie bedenken, ob Sie die enorme zeitliche Beanspruchung mit deutlichem Einfluss auf ihr Privatleben in Kauf nehmen wollen. In diesem Zusammenhang wird von allen Kanzleien seit ein paar Jahren wieder verstärkt auf das

Schlagwort „Work-Life-Balance“, also auf das Gleichgewicht zwischen Arbeit und Freizeit, gesetzt. Dabei sollten Sie sich allerdings darüber Gedanken machen, ob die „Life-Balance“ für Sie um 19, 20 oder auch erst um 23 Uhr anfängt. Bedenken Sie beispielsweise, dass das vermeintlich so interessante internationale M&A-Geschäft – und noch stärker die Private Equity-Beratung – sehr intensive und wegen der Zeitverschiebung zu den USA bedingte späte Arbeitszeiten erfordert. Informieren Sie sich deshalb vorher bei Kommilitonen und zukünftigen Kollegen darüber, welche Erfahrungen sie in bestimmten Bereichen gemacht haben.



Das Bewerbungsgespräch meistern

Werden Sie zum Vorstellungsgespräch eingeladen, haben Sie die erste Hürde im Bewerbungsprozess geschafft. Mit dem Gedanken „die Kanzlei braucht mich“ können Sie sich im Vorfeld schon einmal positiv auf das bevorstehende Gespräch einstimmen.

Informieren Sie sich schon vor dem Gespräch über die Kanzlei (Anzahl der Rechtsanwälte, Hierarchieebenen, Standorte und Schwerpunkte). Pluspunkte können Sie im persön-

lichen Gespräch sammeln, wenn Sie natürlich bleiben:

Vermeiden Sie es, eine aufgesetzte Rolle zu spielen, denn erstens werden Sie spätestens in Stresssituationen Ihre Rolle unbeabsichtigt verlassen und zweitens verkaufen Sie sich im schlimmsten Fall als passender Rechtsanwalt für eine völlig falsche Kanzleikultur.

Das Bewerbungsgespräch dient beiden Seiten dazu, sich kennen zu lernen – nutzen Sie die Chance. Neben allgemeinen Fragen ist es durchaus erlaubt, sich mit verschiedenen Fragen ein Gefühl für die Kultur der jeweiligen Kanzlei zu verschaffen:

- Woran werden die Beförderungsgründe geknüpft?
- Gilt immer noch das „up or out“-Prinzip?
- Welches Entnahmesystem gibt es bei den Partnern?
- Welchen Leverage hat die Kanzlei?
- Erlauben Sie sich die Frage, ob ein anschließendes Gespräch mit jungen Rechtsanwaltskollegen möglich ist.
- Fordern Sie ein Gespräch mit Ihrem zukünftig direkt vorgesetzten Partner, um zu sehen, ob zwischen Ihnen die Chemie stimmt.

Fragen Sie ruhig nach dem Gespräch nach einem spontanen Feedback und klären Sie unbedingt wie die weitere Vorgehensweise ist. Versuchen Sie, aus jedem, auch einem missglückten, Gespräch zu lernen, und machen Sie sich darüber Gedanken, was Sie verbessern können. □



Über den Autor

HOLGER ROTHER, Diplom Mathematiker, ist Geschäftsführender Gesellschafter der **MANAGEMENT SEARCH GMBH** und seit zwölf Jahren in der Personalberatung von Kanzleien tätig.