

Karriere im Recht – Mut zur Spezialisierung

Das „eherne Gesetz“: Verdrängung



Prof. Dr. Christoph Hommerich

Professor für Soziologie, Marketing und Management an der Fachhochschule für öffentliche Verwaltung NRW, Abt. Köln.
Direktor des Soldan Instituts für Anwaltmanagement e.V., Essen.
Zahlreiche Untersuchungen und Veröffentlichungen zur Situation der Freien Berufe, speziell der Rechtsanwälte, Architekten und Ingenieure in der Bundesrepublik Deutschland.

Der Übergang von Juristen in das Beschäftigungssystem geht in aller Regel mit einer kritischen Lebensphase einher. Die faktischen Bedingungen am Arbeitsmarkt für Juristen werden überwiegend erst dann analysiert, wenn das Zweite Staatsexamen abgeschlossen ist. Vor diesem Zeitpunkt gilt ganz offenkundig immer noch die Regel: Man wartet zunächst, ob es nicht doch ein Prädikatsexamen wird. Dieses hehre Ziel erreichen seit Jahrzehnten etwa 15 % der Absolventinnen und Absolventen. Für sie gestaltet sich der Berufseinstieg in aller Regel problemlos. In Anwaltschaft, Justiz und öffentlicher Verwaltung, aber auch in der Wirtschaft sind sie stark umworben und finden mit hoher Sicherheit den Einstiegsjob, den sie suchen.

Doch wie stellt sich die Lage für die große Mehrheit der Absolventen eines Jurastudiums dar? Viele von ihnen entdecken den Arbeitsmarkt erst nach einem langen Verdrängungsprozess, der dadurch gekennzeichnet ist, dass oftmals weder die eigenen Talente und Interessen geklärt, noch Chancen anhand von Fakten über den Arbeitsmarkt ausgelotet wurden. Dies führt nach abgeschlossenem Examen oftmals zu einem erheblichen Praxisschock.

Ein ungeplanter Einstieg in den juristischen Beruf kann allerdings zu ganz erheblichen Enttäuschungen führen, zu falschen Kompromissen oder aber auch zu inhaltlicher Arbeit, die den Einzelnen persönlich nicht zufriedenstellt. Heroische Postulate, diese Phase müsse jeder einmal durchlaufen, führen nicht weiter.

Uninformierte, ja naive Einstiege in den Beruf haben oft zur Folge, dass wichtige Zeit für den Aufbau einer Karriere verschenkt wird oder – bezogen auf den Rechtsanwaltsmarkt – Kanzleigründungen erfolgen, bei denen der Misserfolg schon im Keim angelegt ist.

Insgesamt muss sich endlich die Regel durchsetzen, dass juristische Karrieren planvoll und möglichst frühzeitig angegangen werden müssen. Dies bedeutet, dass angehende Juristen schon während ihrer Ausbildung ihr eigenes Befähigungsprofil und vor allem ihre Neigungen und Präferenzen klären und

darüber hinaus ständig die einschlägigen Teilmärkte für Juristen beobachten müssen.

Strukturentwicklung des Marktes für Juristen

Der weitaus größte Teil der Absolventen eines Jurastudiums sucht nach bestandem Examen berufliche Chancen in der Anwaltschaft. Zwar lässt sich dieser Teil nicht genau quantifizieren; es ist aber davon auszugehen, dass mehr als zwei Drittel der Absolventen gezwungenermaßen oder aus freien Stücken in die Anwaltschaft einmünden. Der Grund hierfür ist im Wesentlichen eine weitgehend stagnierende Nachfrage im Bereich der Justiz und der öffentlichen Verwaltung. Hier könnte sich in den nächsten Jahren die Situation verbessern, weil in höherem Maße



Ersatzbedarf zu erwarten ist, da starke Jahrgänge aus Justiz und öffentlicher Verwaltung ausscheiden. Ob dies eine positive Veränderung der Chancen für junge Juristen zur Folge hat, hängt allerdings davon ab, ob dieser Ersatzbedarf auch in vollem Umfang gedeckt wird oder ob Sparmaßnahmen im öffentlichen Sektor greifen.

Der Bedarf der Wirtschaft ist quantitativ nur sehr schwer einzuschätzen. Insbesondere ist empirisch völlig ungeklärt, wie sich innerhalb der Wirtschaft die Nachfrage nach allgemeinem Managementnachwuchs unter den Juristen bzw. nach juristischem Nachwuchs für Rechtsabteilungen jeweils entwickelt.

Einstweilen wird also der Druck auf den Anwaltsmarkt groß bleiben. „Karriere im Recht“ entscheidet sich also vor allem auf diesem Markt.

Strukturentwicklung des Anwaltsmarktes

Der Anwaltsmarkt war als ein Dienstleistungsmarkt in den vergangenen Jahrzehnten durch ein äußerst dynamisches Größenwachstum gekennzeichnet. Die Zahl der zugelassenen Anwälte hat sich seit 1990 fast verdreifacht. Auch das Marktvolumen der Rechtsberatung hat sich ganz erheblich erhöht: Von 1994 bis 2007 stieg es von 10 Mrd. Euro auf 17 Mrd. Euro. Während dieses Zeitraums stieg der Umsatz kleinerer Kanzleien insgesamt um 16%. Bei Großkanzleien mit mehr als 100 tätigen Personen lag die Steigerungsrate bei 23%. Es wird damit deutlich, dass kleinere Kanzleien in geringerem Umfang vom Wachstum des Rechtsdienstleistungsmarktes profitierten als große. Die Untersuchungen des Soldan Instituts für Anwaltmanagement zu den Einstiegsbedingungen von Kanzleigründern unterstreichen diese Tendenz. Erkennbar wird, dass Kanzleigründer ganz erhebliche Schwierigkeiten haben, ihre Gründungskonzepte durchzusetzen. Dies dürfte vor allem daran liegen, dass diese Gründungskonzepte zu unspezifisch und auf Tätigkeitsbereiche gerichtet sind, in denen der Markt gesättigt ist.

Die zentrale Entwicklungstendenz innerhalb der Anwaltschaft besteht in fortschreitender Spezialisierung. Mit zunehmender Komplexität der einzelnen Rechtsmaterien gerät das Konzept des „Universaljuristen“, der durch seine allgemeine Ausbildung in der Lage ist, jeden Rechtsfall zu bearbeiten, an seine Grenzen. Darüber hinaus ist Spezialisierung ein Weg, sich am Rechtsdienstleistungsmarkt zu profilieren. In den wichtigsten klassischen Professionen ist Spezialisierung seit Jahrhunderten die Antwort auf starke Expansion auf der Angebotsseite („Akademikerschwemme“). Dies gilt für Ärzte und Anwälte ebenso wie für Ingenieure.

Die faktische Spezialisierung hat in der Zwischenzeit ihre Entsprechung in der berufsrechtlich legitimierten Spezialisierung gefunden. Die Rede ist von der Expansion der Fachanwaltschaften. Mittlerweile haben knapp 40.000 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte einen Fachanwaltstitel erworben. Diese dynamische Entwicklung, die insbesondere seit 2006 an Fahrt gewonnen hat, hält derzeit unvermittelt an. Die größten Fachanwaltschaften sind die für Arbeitsrecht und für Familienrecht mit aktuell jeweils mehr als 8.000 Anwälten. Damit wird deutlich, dass Berufseinsteiger in den Anwaltsberuf, die sich an der Marktentwicklung orientieren wollen, die Klärung ihrer eigenen Präferenzen und Fähigkeiten frühzeitig auf den Aspekt späterer Spezialisierung ausrichten müssen.

Bedeutung der Fachanwaltschaften für Karriereverläufe in der Anwaltschaft

Die Spezialisierung innerhalb der Anwaltschaft hat Folgen für juristische Karrieren. Die wohl wichtigste Folge besteht darin, dass sich die Ausbildung verlängert, weil Spezialisierung Zeit benötigt. Für Gründer von Anwaltskanzleien entsteht damit eine schwierige Situation, da sie in aller Regel nicht als Spezialisten beginnen können, sondern solche Spezialisierungen schrittweise am örtlichen Teilmarkt durchsetzen müssen. Dies kann nur gelingen, wenn für die neu gegründeten Kanzleien klare Entwicklungsziele in Richtung angestrebter Spezialisierungen definiert und durch entsprechende (Marketing-) Strategien („Wege zum Ziel“) unterfüttert werden. Unterbleibt eine solche planmäßige Kanzleiführung, steigen die Risiken von Kanzleigründern exponentiell. Umgekehrt gilt: Je stärker auch und gerade von Kanzleigründern spezialisierte Gründungskonzepte verfolgt werden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Kanzleiaufbaus. Dies zeigt sich eindrucksvoll am Beispiel der Kanzleien, die im Rahmen des Soldan Gründerpreises, der in diesem Jahr zum fünften Mal verliehen wird, ausgezeichnet wurden. Die erfolgreichsten Kanzleien verfolgten durchgängig klare Spezialisierungskonzepte. Auch die aktuelle Befragung von Fachanwälten durch das Soldan Institut für Anwaltmanagement unterstreicht, dass Spezialisierung ein zentraler Erfolgsfaktor ist. Die im Rahmen dieser Untersuchung befragten Fachanwälte gelangen zu dem Ergebnis, dass sich der Erwerb eines Fachanwaltstitels für sie nicht nur im Sinne einer inhaltlich herausfordernden Tätigkeit gelohnt habe, sondern vor allem auch in wirtschaftlicher Hinsicht.

Fazit

Junge Juristen, die nach ihrem Abschluss zunächst als Angestellte oder freie Mitarbeiter innerhalb der Anwaltschaft tätig werden, sind unter diesen Vorzeichen gut beraten, wenn sie innerhalb ihrer Kanzleien Spezialisierungen suchen und sich persönlich so schnell wie möglich als Fachanwälte qualifizieren. Gerade sie berichten in der Fachanwaltsstudie des Soldan Instituts davon, dass sie auf diese Weise ihre Stellung innerhalb der beschäftigenden Kanzleien festigen und ausbauen oder aber den Schritt in fundierte Kanzleigründungen wagen konnten.

So paradox es klingt: „Karriere im Recht“ verlangt speziell in der Anwaltschaft bereits unmittelbar nach Abschluss des Zweiten Juristischen Examens den vertieften Einstieg in berufliche Fort- und Weiterbildung. Lebenslanges Lernen ist also keine leere Formel, sondern eine pure Notwendigkeit. ■