

Studentenbude oder Luxusvilla

Einstiegsgehälter zwischen 12 000 Euro und 100 000 Euro im Jahr teilen die Anwaltschaft wie keinen anderen Beruf in eine Zwei-Klassen-Gesellschaft.

Von Corinna Budras

Prädikat oder kein Prädikat?, lautet die Frage aller Fragen, die sich nach monatelanger Prüfungsvorbereitung stellt. In wohl kaum einem Studienfach entscheidet die Abschlussnote so sehr über den späteren Gehaltscheck wie in den Rechtswissenschaften. Als Prädikatsexamen gelten jedoch nicht nur Abschlüsse in den oberen Notenrängen „sehr gut“ und „gut“, sondern auch der wenig glamouröse Befund, man habe die zahlreichen schriftlichen und stundenlangen mündlichen Prüfungen mit „voller Befriedigung“ der Prüfer bestanden.

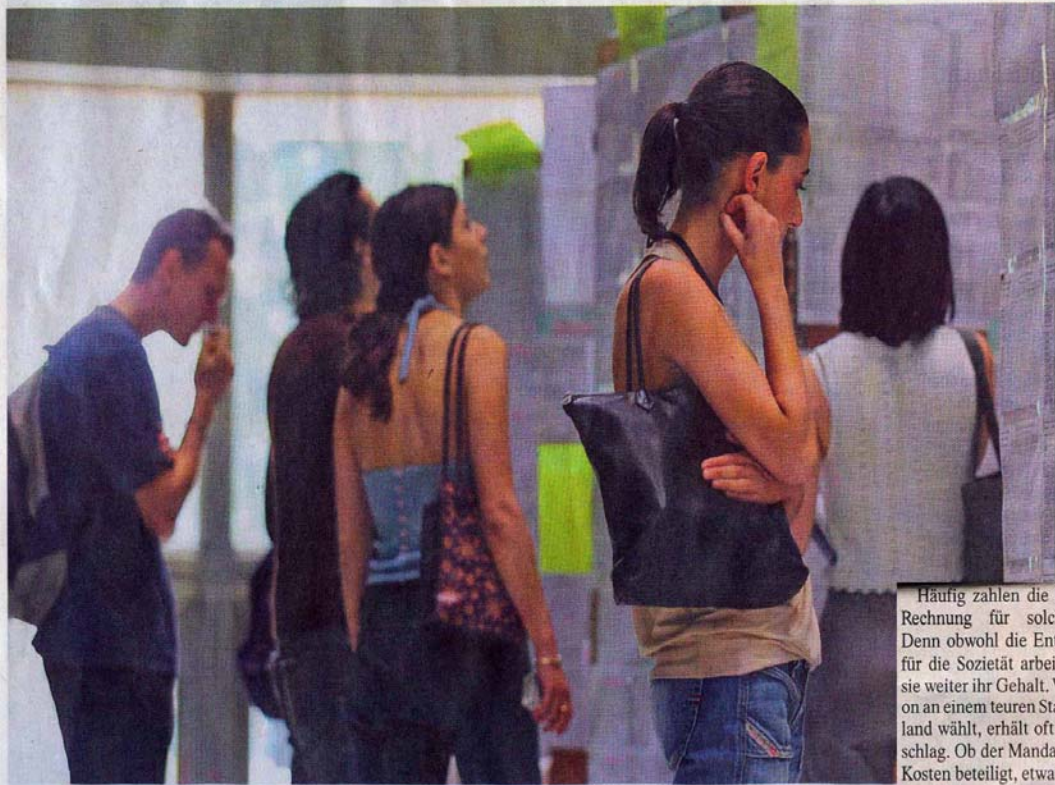
Was wie eine leichte Hürde erscheint, gelingt wegen der hohen Anforderungen jedoch nur einer Minderheit eines Jahrgangs. Von den insgesamt 14 000 Absolventen im ersten Staatsexamen erzielten nach Angaben des Bundesjustizministeriums im Jahr 2006 nur etwas mehr als 15 Prozent ein Prädikat, im zweiten Staatsexamen waren es nur etwas mehr: Dort konnten etwa 16 Prozent mit einem solchen Qualitätsausweis ihre lange Ausbildung beenden. Der Kreis der Top-

„Es gibt keinen akademischen Beruf, der bei den Gehältern eine solche Spannweite hat.“

Matthias Kilian, Soldan Institut

solventen ist deshalb überschaubar: Genau 1703 Juristen in ganz Deutschland konnten 2006 im zweiten Examen ein Prädikat vorlegen.

Der Abschluss entscheidet maßgeblich darüber, ob die Juristen später noch lange mit ihrer Studentenbude vorliebnehmen müssen oder bald in eine Luxusvilla umziehen können. Denn in den vergangenen Jahren hat sich unter den Juristen eine Zwei-Klassen-Gesellschaft entwickelt: Die Top-Absolventen haben die Qual der Wahl zwischen einer der großen Wirtschaftskanzleien und einem sicheren Job im Staatsdienst. Die Entscheidung ist auch eine Typfrage: Lange Arbeitstage mit hochdotierten Mandaten aus der Wirtschaftswelt konkurrieren mit der Freiheit eines Richters, der sich von niemandem vorschreiben lassen muss, wann er zu arbeiten hat. Ohne Prädikat wird es dagegen schwer, einen der lukrativen Juristenjobs zu ergattern. Vielen bleibt nur der Gang in die Selbständigkeit, und dieser Weg ist oft steinig.



Wo stehe ich? Die Abschlussnote von Juristen entscheidet über das Einkommen.

Das wirkt sich auch auf den Geldbeutel aus, denn die Unterschiede zwischen den Gehaltsklassen könnten größer kaum sein. „Es gibt keinen akademischen Beruf, der bei den Gehältern eine solche Spannweite hat“, beobachtet Matthias Kilian vom Soldan Institut für Anwaltmanagement. Normalerweise schwankten die Einstiegsgehälter zwischen 33 000 Euro und 40 000 Euro. Doch bei den Juristen werden – nach oben wie nach unten – ganz andere Dimensionen erreicht.

Die großen Wirtschaftskanzleien zahlen ihrem hoffnungsvollen Nachwuchs inzwischen Einstiegsgehälter von mehr als 100 000 Euro brutto im Jahr. Kommt noch ein leistungsabhängiger Bonus dazu, kann sich das im ers-

ten Jahr auf 140 000 Euro summieren. Dabei hat sich in den vergangenen zwei Jahren ein wahrer Wettlauf zwischen den Großsozialitäten entwickelt, die in Deutschland gleich mehrere hundert Anwälte beschäftigen. Vor allem die amerikanischen Kanzleien geben mit ihrer aggressiven Expansionspolitik den Ton an. Dem Aufwärtstrend ist allerdings auch eine natürliche Grenze gesetzt: Der nächste wirtschaftliche Abschwung könnte den Bedarf der Wirtschaftskanzleien schon bald wieder stoppen. Eine solche Entwicklung war schon in der Rezession zu Anfang des neuen Jahrtausends zu beobachten.

Die finanziellen Freuden eines Einzelanwaltes sind wesentlich geringer. Sein Gehalt liegt mit durchschnittlich

knapp 30 000 Euro brutto oft außerhalb des Bereichs, der einem studierten Juristen noch ein erträgliches Auskommen sichert. Grund für diese Entwicklung ist der stetig wachsende Konkurrenzdruck auf dem Rechtsberatungsmarkt, auf den jedes Jahr rund 8000 neu zugelassene Anwälte strömen. Die Umsätze der mittelständischen Kanzleien scheinen in den vergangenen Jahren vor allen Dingen eine Richtung zu kennen: nach unten. Im Jahr 2006 machten die Kanzleien nur noch rund 83 Prozent des Umsatzes, den sie im Jahr 1994 generierten.

Selbstausbeutung, um in den Anfangsjahren in dem schwierigen Marktumfeld Fuß zu fassen, ist deshalb keine Seltenheit. Aber auch so manche Kanz-

Häufig zahlen die Kanzleien die Rechnung für solche Ausflüge. Denn obwohl die Entsandten nicht für die Sozietät arbeiten, kassieren sie weiter ihr Gehalt. Wer eine Station an einem teuren Standort im Ausland wählt, erhält oft einen Ortszuschlag. Ob der Mandant sich an den Kosten beteiligt, etwa in Form einer Pauschale oder eines bestimmten Teils des Gehalts, hängt davon ab, welche Interesse die Kanzlei am Secondment hat und wie sehr der Anwalt an der Heimatfront gebraucht wird.

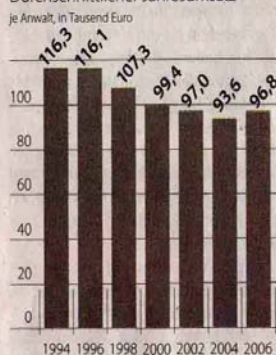
Langfristig aber lohnt sich die Investition für die Kanzleien meistens. Sie können ihre Stellung als ständiger Berater eines Unternehmens verfestigen. Ihre Mitarbeiter blicken hinter die Kulissen des Unternehmens, sehen, wie die Rechtsabteilung organisiert ist, welche Ressourcen sie hat und wo ihre Kapazitätsgrenzen liegen. „Der interne Bedarf des Mandanten an juristischer Beratung ist groß“, erinnert sich Frank Müller. „Es gab viele Anfragen von Betriebswirten, Fonds-Managern oder Ingenieuren.“ Mit interessanten Secondments versuchen die Kanzleien auch, Bewerber anzulocken.

Den Jung-Anwälten bieten die Ausflüge die Chance, früh eigene Kontakte aufzubauen und an ihre eigenen „business case“ zu arbeiten. „Man lernt die Mitarbeiter der Rechtsabteilung gut kennen, ist viel leichter per du und kann sie auch mit auf dem kurzen Dienstweg anrufen“, sagt Müller.

Da gerade in Großkanzleien der Aussicht auf einen Partnerstatus schlecht ist, eröffnet das Secondment manchen Anwälten auch eine berufliche Hintertür. Davon profitiert auch die Kanzlei: Jetzt sitzt der frühere Mitarbeiter fest in der Rechtsabteilung – und vergibt Mandat Frank Müllers Mandant hätte wohl nichts dagegen gehabt, wenn er geblieben wäre, sagt der Anwalt. Abes gebe ein klares Abwerberverbot für entsandte Anwälte. am

Verdienste der Anwälte

Durchschnittlicher Jahresumsatz je Anwalt, in Tausend Euro



Quelle: Soldan Institut für Anwaltmanagement

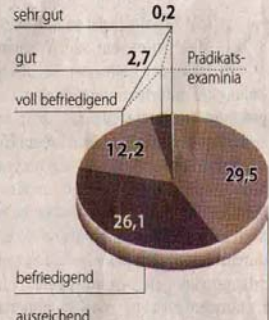
Einstiegsgehälter

Jahresbruttogehalt in Tausend Euro



Noten der beschäftigten Anwälte

erstes Staatsexamen, Angaben in Prozent



FAZ-Grafik Niebel