

URL: <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/artikel/anwaltsschwemme-sorgt-fuer-schwierige-zeiten-fuer-juristen-a-907223.html>

25. Juni 2013, 07:40 Uhr

Anwaltsschwemme

Schwere Zeiten für Juristen

Von *Eva Buchhorn*

Lohnt es sich eigentlich noch, Jura zu studieren? Warum die rosigen Zeiten für Rechtsanwälte vorbei sind - und unter welchen Bedingungen sich das Studium trotzdem lohnen kann.

Sie haben beide juristischen Staatsexamen mit Prädikat absolviert, sprechen perfekt Englisch und wissen sogar, was eine Due Diligence ist? Mit Glück können Sie bei einer internationalen Wirtschaftskanzlei als Associate einsteigen - falls nicht, könnten Sie es vielleicht bei Perconex versuchen.

Die Frankfurter Personalberatung vermittelt junge, top-qualifizierte Anwälte als sogenannte Projektjuristen an Rechtsabteilungen und große Anwaltsfirmen. Die akademischen Zeitarbeiter ersetzen Anwältinnen in Elternzeit, federn Auftragsspitzen ab und springen bei aufwendigen Document Reviews ein. Nach Ende des Projekts zieht Perconex sie wieder ab. Auf zum nächsten Kurzeinsatz.

Anwälte als Zeitarbeiter - es gibt wohl nichts, was sich zukünftige Juristen weniger als berufliche Perspektive vorstellen, wenn sie ihr Studium beginnen. Lange Zeit galt der Anwaltsberuf als Garantie für bürgerliches Prestige und ein gutes bis sehr gutes Einkommen.

Doch die Wohlstandsfestung ist längst geschleift: Etliche niedergelassene Organe der Rechtspflege können von ihrer Kunst heute kaum noch leben, wie manager magazin in einem ausführlichen Report in der aktuellen Ausgabe ([manager magazin 07/2013](#)) dokumentiert.

Die vermeintliche finanzielle Attraktivität des Jurastudiums hat über die Jahrzehnte dazu geführt, dass heute eine erhebliche Anwaltsdichte in Deutschland herrscht. Fast 161.000 Rechtsanwälte sind derzeit zugelassen - das sind beinahe dreimal so viele wie 1990. Oder anders gerechnet: Im Jahr 1950 mussten sich knapp 5000 Deutsche einen Anwalt teilen. 2013 kommen auf einen Anwalt nur noch 499 Bürger.

Verband prophezeit fallende Preise und Kanzleiinsolvenzen

Und jedes Jahr drängen 3000 neu Zugelassene zusätzlich auf den Markt. Die Advokatenschwemme führe zu "wirtschaftlichen Schwierigkeiten in der Anwaltschaft", räumt deshalb Swen Walentowski ein, Sprecher des Deutschen Anwaltvereins (DAV). Der Verband hat gerade eine Studie zur Zukunft des Berufsstands veröffentlicht. Rosig ist diese Zukunft nicht; der DAV prophezeit fallende Preise und Kanzleiinsolvenzen.

Schon zwischen 1994 und 2011 ist der durchschnittliche Umsatz pro Rechtsanwalt laut einer Erhebung des Soldan Instituts von 116.311 auf 97.002 Euro abgesackt. Angestellte Junganwälte müssen teils Minigehälter von 30.000 Euro brutto hinnehmen. Andere sehen eine Laufbahn als Projektjurist bei Perconex als letzte Chance.

Lohnt es sich noch, unter diesen Voraussetzungen Jurist zu werden? Ja, wenn der oder die Anwalts-Aspirantin den schwieriger gewordenen Arbeitsmarkt stets im Blick hat und rechtzeitig die passenden Kompetenzen erwirbt, meint Hariolf Wenzler, Geschäftsführer der privaten Bucerius Law School in Hamburg. "Es gibt nicht zu viele Juristen. Es gibt allerdings zu viele Juristen ohne Profil."

"Juristenausbildung geht an heutigen Bedürfnissen vorbei"

Die Verrechtlichung der Welt schreite fort, und damit auch der Bedarf nach qualifiziertem Rechtsrat, meint Wenzler. Beispiel Kartellrecht: Bundeskartellamt und Europäische Kommission ermitteln seit einiger Zeit

deutlich härter gegen verbotene Preisabsprachen und Marktmanipulationen. Unternehmen müssen sich wappnen - im Tagesgeschäft und im Streitfall vor Gericht. Alle großen Anwaltsfirmen haben ihre Kartellrechts- und Prozeßführungs-Truppen ("Litigation") verstärkt.

Beispiel Standardisierung: Vertragsbeziehungen von Unternehmen werden immer komplexer. Unternehmenskäufe, die früher auf wenigen Dutzend Seiten festgehalten wurden, werden heute in armdicken Wälzern dokumentiert. Oft auf Wunsch der Banken, aber auch, um die handelnden Manager rechtlich abzusichern. Viel Arbeit für Juristen.

Beispiel Mittelstand: In den nächsten Jahren steht in Hunderten von Familienunternehmen in Deutschland der Generationswechsel an. Steuerfragen sind zu klären, Erbangelegenheiten zu regeln und Vermögen gesellschaftsrechtlich neu zu strukturieren. Alles Jobs für Anwälte.

Profitieren von diesen guten Erwerbssaussichten werden allerdings nur Juristen, die sich auf die Bedürfnisse ihrer künftigen Mandanten gut vorbereiten - am besten schon zu Studienzeiten.

Vorbeugende Beratung gefragt

Hier ist Bucerius-Mann Wenzler in seinem Element: "An deutschen Universitäten werden Jurastudenten nach der mehr als 100 Jahre alten Juristenausbildungsordnung unterrichtet. Das geht an den Bedürfnissen der heutigen Zeit vorbei."

Immer noch üben die Studenten vor allem Falllösung im Gutachtenstil. Das schärft den Sinn für die Anwendung von Normen und hilft im Richterberuf, in dem es um Entscheidung von Streitigkeiten entlang klarer gesetzlicher Vorgaben geht. Doch in der anwaltlichen Wirklichkeit kommt der Mandant, jedenfalls wenn er aus der Wirtschaft stammt, meist mit anderen Problemen: Er will vorbeugend beraten werden, will Streit gar nicht erst entstehen lassen.

Da ist Rechtsgestaltung gefragt, und die lernen Studenten im traditionellen Jurastudium eben üblicherweise nicht, sagt Wenzler. An der Bucerius Law School hingegen wird in Seminaren auch mal dazu aufgefordert, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für einen Internetshop zu entwerfen.

Nur 600 bis 800 Juristen werden von US-Großkanzleien aufgesogen

Nun kann nicht jeder sein Heil an dieser Privathochschule suchen, die von jährlich rund 1000 Bewerbern am Ende 100 in einem aufwendigen Verfahren aussiebt. Doch sollte, wer sich zum Jurastudium entschließt, die eigene Motivation gut geprüft haben. Dazu gehört auch, möglichst frühzeitig ein Arbeitsfeld zu identifizieren, für das man sich wirklich interessiert und in dem man Mehrwert bringen kann.

Die Wahrscheinlichkeit, schließlich im freien Anwaltsmarkt zu landen, ist groß. Nur 600 bis 800 fertige Juristen jedes Jahrgangs (die mit den tollen Examen ab "Vollbefriedigend" aufwärts) werden von angloamerikanischen Anwaltsfabriken wie Clifford Chance, Linklaters oder Freshfields und von den Rechtsabteilungen großer Unternehmen aufgesogen.

Auch der Staatsdienst steht nur den besonders guten Bewerbern offen. Der große Rest muss selbst eine Kanzlei eröffnen oder sich einer kleineren Einheit anschließen.

"Professionelle Aquse und ein unverwechselbares Beratungsprofil"

Ob als Einzelanwalt oder in einer Sozietät, überlebenswichtig geworden ist unternehmerisches Denken. "Professionelle Aquse, unbedingte Kundenorientierung und ein unverwechselbares Beratungsprofil, all das sind Grundtugenden des heutigen Anwaltsgeschäfts", sagt Tilman Rückert, Mitgründer einer hochkarätigen Corporate -und Kartellrechtsboutique in Hamburg, die 2003 als Spin-off von Freshfields begann und heute unter Corinius firmiert. Rückert: "Wenn die Mandanten aus der Wirtschaft kommen sollen, gehören auch verhandlungssicheres Englisch und internationale Kontakte hinzu."

Hohe Anforderungen, sicher. Doch anders geht nicht mehr viel im Anwaltsmarkt. Zum Trost sei gesagt: Die sichere Karriere ist selbst für die allerbesten Absolventen passe'. Wer in den 90er Jahren hier zu Lande in eine der boomenden Law Firms einstieg, hatte die Beförderung zum Partner nach fünf bis sieben Jahren so gut wie in der Tasche. Heute liegt die Partnerchance bei Freshfields für Einsteiger bei 1:20, andernorts

sieht es nicht besser aus.

So mancher Überflieger steht nach wenigen Jahren wieder auf der Straße und muss sich eine eigene Existenz aufbauen. Und sei es als Interims- oder Projektjurist bei Perconex.

© manager magazin online 2013

Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der manager magazin Verlagsgesellschaft mbH