

# Anwalt im 21. Jahrhundert

Tobias Freudenberg

*Der Anwaltsmarkt ist ein heterogenes Gebilde mit ganz unterschiedlichen Kanzleitypen. Berufsanfänger haben die Qual der Wahl: Welches Modell passt zu mir? Eine Veranstaltung des Berliner Forschungsinstituts für Anwaltsrecht ging dieser Frage auf den Grund.*

Früher standen Berufseinsteiger vor der Wahl, Anwalt zu werden, in die Justiz zu gehen oder die Verwaltungslaufbahn einzuschlagen (abgesehen von den alternativen Karrierewegen, die Volljuristen offen stehen). Heute ist die Sache etwas komplizierter. Allein wer sich für die Anwalts-tätigkeit entscheidet, kann zwischen ganz verschiedenen Kanzleimodellen wählen. Die Spanne reicht von der Selbstständigkeit als Einzelanwalt über eine Anstellung in einer so genannten Boutique bis hin zum Associate in einer Großkanzlei.

### Einzelanwalt

Das Bild des Anwalts in der Öffentlichkeit wird stark von Einzelanwälten geprägt. Auch zahlenmäßig stellen sie die größte Gruppe innerhalb der Anwaltschaft. Aber haben sie auch eine Zukunft? Vera Hofmann ist Einzelanwältin in Berlin. Die promovierte Juristin, die auch Vizepräsidentin der örtlichen Rechtsanwaltskammer ist, schätzt es, unabhängig und selbstbestimmt zu arbeiten. Auf der Veranstaltung des Forschungsinstituts gab sie aber auch zu bedenken, dass es nicht einfach sei, Einzelkanzleien profitabel zu betreiben. Die Honorierung erfolge stark auf RVG-Basis, die frühere Mischkalkulation, nach der Mandate mit großen Streitwerten kleinere Aufträge subventionierten, gehe indes kaum noch auf. Die Selbstständigkeit sei überdies Fluch und Segen zugleich, vor allem mit Kindern. Sie erlaube einerseits eine flexible Zeiteinteilung, andererseits werde längerer Arbeitsausfall wegen Krankheit oder Kinderbetreuung nicht aufgefangen. Als Einzelanwältin aus Überzeugung mochte sie auf der Veranstaltung zwar nicht von diesem Kanzleimodell abraten. Gerade Berufsanfänger sollten sich die Entscheidung aber gut überlegen, auch weil es Einzelanwälten an der Unterstützung erfahrener Kollegen fehle. Und die sei für Berufsanfänger nun mal essenziell.

### Großkanzlei

Das genaue Gegenteil vom Einzelkämpfer sind die Großkanzleien. Auch sie stehen angesichts der Marktentwicklungen vor großen Herausforderungen. Ein Beispiel: Um sich für die Zukunft zu rüsten, brauchen sie eine große Zahl gut qualifizierter Absolventen. Die sind mit Einstiegsgehältern von mehr als 100.000 Euro teuer. Das Problem: Mandanten sind kaum noch bereit, für die Anwaltsneulinge hohe Stundensätze zu bezah-

len. Hinzu kommt: Die jungen Juristen haben Vorstellungen, die sich mit dem Geschäftsmodell der Wirtschaftskanzleien mitunter schwer vereinbaren lassen. Wer etwa flexible Arbeitszeiten und eine ausgewogene Work-Life-Balance haben will, ist im Transaktionsbereich einer Großkanzlei nicht gut aufgehoben. Hubertus Kolster, Managing Partner von CMS Hasche Sigle, der nach Berufsträgern größten Kanzlei hierzulande, hielt in Berlin dennoch ein Plädoyer für diesen Kanzleityp. Man biete den Berufsanfängern spannende Mandate, hervorragende Fortbildung und gute Perspektiven. Zudem hätten die Großkanzleien längst auf die veränderten Anforderungen der Jungjuristen reagiert, etwa mit dem Angebot von Teilleistungen und Arbeit im Home Office.

### Boutique

Zwischen Einzelanwalt und Großkanzleien stehen die mittleren Sozietäten, meist mit sehr starker Spezialisierung, daher die Bezeichnung als Boutique. In Berlin repräsentierte Philipp Wagner dieses Modell. Er ist Gründer der Kanzlei Wagner Arbitration. Der Name sagt, wofür die Kanzlei steht: Sie ist inhabergeführt, auf außergerichtliche Streitschlichtung spezialisiert und international tätig. Wer Wagner in Berlin zuhörte, wollte gleich bei ihm anfangen. Anspruchsvolle Mandate und ein kleines eingeschworenes Team, das sich einmal wöchentlich zum gemeinsamen Mittagessen und zum Sundowner trifft (favorisiertes Getränk: Gin Tonic). Das gesellige Beisammensein dient aber nicht nur dem Zusammenhalt und dem Wohlfühl. Damit Boutiquen funktionierten, müsse viel und offen kommuniziert werden, so Wagner. Außerdem seien die Zusammenkünfte ein ständiges Brainstorming zur Optimierung des Kanzleigeschäfts. Wagner begreift seine Kanzlei als eine Art endloses Projekt, was das Modell aus seiner Sicht gleichermaßen spannend und herausfordernd macht – für ihn und für Berufsanfänger.

Das Fazit der Tagung: Welcher Kanzleityp der richtige für den Berufseinstieg ist, hängt letztlich von den Interessen der jungen Juristen ab. Der Anwaltsmarkt hat jedenfalls für alle Absolventen das passende Kanzleimodell parat. •

---

Rechtsanwalt Tobias Freudenberg ist Schriftleiter der NJW