

DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF

RECHTSANWALT DIETER TRIMBORN V. LANDENBERG, COCHEM¹⁾

Die Deutschen werden immer älter, nur die Anwälte werden immer jünger. Dafür sorgen jährlich 4.000 bis 6.000 junge Juristen, die ihren Platz auf dem Markt für Rechtsberatung suchen. Die meisten Berufsanfänger suchen zumindest vorerst nach Beschäftigung in einer bestehenden Kanzlei. Der brave Jurist hat bis zum zweiten Examen jede Menge gelernt, nur nicht, wie er sich und seine Qualitäten optimal vermarktet. Also werden die üblichen Ratgeber der „So bewerbe ich mich richtig“-Literatur eifrig gewälzt, um sich fit zu machen. Soweit so gut, nur sollten Sie bedenken, dass der Arbeitsmarkt für Rechtsanwälte einige Eigenheiten aufweist. Nachfolgende Ausführungen wollen Sie hierfür sensibilisieren und zeigen, worauf zu achten ist, um an den richtigen Job zu gelangen.

I. Ihre Ausgangssituation

Wenn Sie sich mit dem Gedanken tragen, Anwalt zu werden, stellen Sie u. U. nicht nur beruflich, sondern auch privat die Weichen für den Rest Ihres Lebens. Die Entscheidung sollte daher wohl überlegt und nicht von äußeren Faktoren bestimmt sein. Wer mit der Einstellung „Irgendetwas muss man ja machen!“ den Einstieg in den Anwaltsberuf sucht, hat beste Chancen, ein Leben lang unglücklich zu werden, weil er den falschen Beruf gewählt hat. Darum muss am Anfang aller Bewerbungsaktivitäten die Frage stehen, ob Sie wirklich Rechtsanwalt werden wollen. Auch wenn es schwer fällt:

Beantworten Sie diese Frage zunächst ohne Blick auf den Arbeitsmarkt, sondern nur durch Selbstbefragung. Denn wenn Sie wirklich wollen, werden Sie Ihren Weg machen, auch bei 200.000 Konkurrenten.

Neben fachlicher und örtlicher Präferenz sollten Sie sich schon vor dem ersten Bewerbungsschreiben klar gemacht haben, welche berufliche Perspektive Ihnen Ihre erste Stelle bieten muss. Beispielsweise sollten Ihnen folgende Fragen durch den Kopf gehen:

- Bin ich an einer dauerhaften oder nur vorübergehenden Beschäftigung interessiert?
- Arbeite ich lieber wissenschaftlich oder bin ich eher Pragmatiker?
- Was ist mir die berühmte Sozietätsaussicht wert?
- Welches Einkommen will ich kurz-, mittel- und langfristig mindestens erzielen?
- Wie groß soll/muss meine Traumkanzlei sein?
- Will ich von Anfang an eigene Mandate bearbeiten oder reicht mir Zuarbeit aus?
- Suche ich einen Fulltimejob oder brauche ich Zeit für Nebenbeschäftigungen?

1) Der Verfasser ist Autor des Buchs „Die erfolgreiche Bewerbung als Rechtsanwalt“.

DIE FREMDE KANZLEI -> DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF

Merke: Je genauer ich mein berufliches Ziel definiere, um so zielgerichteter kann ich mich bewerben und um so größer sind meine Erfolgsaussichten. Stellensuche nach dem Beckenbauer-Prinzip („Schau'n mer 'mal“) hat den Nachteil, dass sie lange dauern kann und erhebliches Frustrationspotenzial birgt. Im Zweifel haben Sie weder die Zeit noch das Geld, um lange auf Ihre Erstanstellung zu warten. Rationieren Sie darum die knappsten Ressourcen im Rahmen Ihrer Bewerbungsstrategie:

Zeit: Im Zweifel ist es nie zu früh, sich zu bewerben. Sinnvollerweise beginnt die Bewerbung im Referendariat. Spätestens dann, wenn Sie die ersten aussagekräftigen Stationszeugnisse in Händen halten, sind Sie für potenzielle Arbeitgeber interessant. Sie zeigen damit nicht nur, dass Sie planvoll vorgehen, sondern erhalten zusätzlich Motivation für die Examensprüfungen. Es gibt viele Kollegen, die bereits zum Ende des Referendariats eine Stellenzusage haben. Schließlich mutieren oftmals in einer Kanzlei gute Stationsreferendare zu anwaltlichen Mitarbeitern. Insofern handelt grob fahrlässig, wer aus Bequemlichkeit die Stage beim Anwalt um die Ecke absolviert, der einem außer viel Freizeit nicht viel zu bieten hat. Zwei Kriterien sollten daher die Wahl der ausbildenden Kanzlei bestimmen: 1. Was kann ich hier lernen? 2. Besteht die Chance, übernommen zu werden? Besondere Beachtung verdienen hier die DAV-Ausbildungskanzleien, die sich einheitlichen Ausbildungsstandards unterworfen haben. Eine nach OLG-Bezirken gegliederte Liste findet sich im Internet unter www.dav-anwaltausbildung.de.

Wie lange die Bewerbungsphase nach dem Assessorexamen insgesamt dauern darf, kann nicht allgemeingültig beantwortet werden. Statistische Erhebungen erlauben aber die Nennung folgender Richtwerte: nach dem dritten Monat Ihrer Bewerbungsphase sollten Sie sich erstmals fragen, ob Ihre Ziele zu hoch oder Ihre Aktivitäten bei der Stellensuche zu dürftig waren. Wenn Sie nach sechs Monaten trotz intensiver Suche keine Stelle gefunden haben, sollten Sie das Thema „Bewerbung im Anwaltsberuf“ abschließen und eine Existenzgründung oder einen anderen Beruf in Betracht ziehen. Wichtig ist vor allem, dass Sie für sich die Frage der Bewerbungsdauer eindeutig beantworten. Haben Sie Ihr Ziel bis zum Tag X nicht erreicht, müssen Sie sich zur Kurskorrektur oder zur Fristverlängerung entscheiden. Betrachten Sie Ihr Berufsziel daher nur als vorläufig. Das Denken in Zielhierarchien soll Sie aber nur vor der Verfolgung unrealistischer Ziele schützen und darf keine Ausrede für Bewerbungsmüdigkeit sein!

Geld: Betrachten Sie Ihre Bewerbung als Werbekampagne für Ihre Person. Sie wissen: Werbung kostet Geld. Gute Werbung kann sogar viel Geld kosten, bringt aber auch entsprechenden Gewinn. Sie sollten im Vorhinein festlegen, wie viel Geld Sie ausgeben wollen bzw. können, um eine Stelle zu finden. Ihrer Großzügigkeit/Bescheidenheit sind keine Grenzen gesetzt. Bedenken Sie aber, dass sich hohe Investitionen rechnen, wenn Sie dadurch früher einen anständig bezahlten Job bekommen.

DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF <- DIE FREMDE KANZLEI

Wichtiger als Starfotos und halbseitige Stellengesuche in der NJW ist aber der persönliche Einsatz für Ihr Berufsziel. Bewerbung ist Schwerarbeit; Sie müssen auf einem unübersichtlichen Markt der Möglichkeiten Chancen suchen und nutzen. Ihre kommunikative Kompetenz – technisch wie persönlich – ist gefragt. Neben der Notwendigkeit, die Jobsuche nach außen bekannt zu machen, wird häufig übersehen, dass Sie als Bewerber auch ständig für potenzielle Arbeitgeber ansprechbar sein müssen. Organisieren Sie also zunächst Ihre Erreichbarkeit über möglichst viele Kanäle:

Telefon	Anrufbeantworter angeschlossen? (mit beruflich-professionellem Text!) Wer nimmt in Abwesenheit Anrufe an? Rufumleitung auf Handy eingerichtet? Kann ich ungestört telefonieren?
Faxgerät	Papiervorrat ausreichend? Kann ich das Faxgerät von Freunden nutzen?
Briefkasten	Leerung täglich? Wer leert bei Abwesenheit und benachrichtigt mich?
E-Mailadresse	Eingerichtet? Leerung täglich?

Erst, wenn klar ist, wie Sie optimal erreichbar sind, sollten Sie mit der Stellensuche beginnen.

II. Die Stellensuche

Wer Richter werden will, hat es einfach: es reicht, bei 16 Justizministerien anzurufen, und man hat schnell einen genauen Überblick über den Stellenmarkt. Ihnen als arbeitssuchenden Rechtsanwalt stellt sich der Arbeitsmarkt nicht ganz so übersichtlich dar. Sie sind daher gut beraten, Ihre Stellensuche mit detektivischem Eifer auf möglichst vielen Ebenen zu betreiben. Gute Stellen sind rar, aber man kann vieles tun, um sie zu finden:

1. Stellenangebote

Von einem offenbar erfahrenen Kollegen stammt der Satz, dass die meisten Stellenangebote der NJW dem Schema der Heiratswünsche in der FAZ entsprächen: Ich bin ganz große Klasse, und wenn Du auch ein toller Typ bist, dann werden wir beide eine wahnsinnig intensive Partnerschaft haben. Schön, wenn's klappt, doch soll es auch in unserer Branche von kurzen Affären bis zum handfesten Heiratsschwindel schon alles gegeben haben. Seien Sie also nicht unkritisch, wenn eine Traumstelle offeriert wird, sondern lesen Sie auch zwischen den Zeilen. Wenn Sie sich für geeignet halten, dürfen Sie sich auch bewerben, wenn Sie das erwartete Prädikatsexamen nicht haben. Wird ausnahmsweise kein Prädikat vorausgesetzt, können Sie davon ausgehen, dass außer Ihnen mindestens 200 Kollegen im Rennen sind. Schreiben Sie also Ihre Bewerbung in

DIE FREMDE KANZLEI -> DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF

dem Bewusstsein, dass an Ihnen irgendetwas besonderes sein muss. Nur so haben Sie eine realistische Chance, zum Vorstellungsgespräch geladen zu werden.

2. Stellengesuche

Stellengesuche sind das klassische Mittel der Eigenwerbung. Hier gilt es, sich mit wenigen und vor allem wohl gewählten Worten der richtigen Zielgruppe zu empfehlen. Zur Formulierung sollte man sich mindestens einen halben Tag reservieren. Rücklauf erhalten Sie nur, wenn Sie auch Ihren Wunsch nach Anstellung in einer Kanzlei deutlich äußern. Die viel verwendete Floskel „...sucht Erstanstellung in Kanzlei, Verband oder Unternehmen“ zeugt von erheblichen Orientierungsproblemen. Der nach wie vor größte Stellenteil befindet sich bekanntlich in der NJW. Daneben soll es aber noch andere Printmedien geben, die von Rechtsanwälten gelesen werden:

- **Anwaltsblatt:** Das Zentralorgan des DAV erscheint monatlich, hat am Ende einen Kleinanzeigenteil, wo man auch Stellengesuche schalten kann. Infos gibt es bei der:

ad Sales & Services
Pikartenkamp 14
22587 Hamburg

Tel. 040/866 28 467
Fax. 040/866 28 468
Email: info@ad-in.de

- **AdVoice:** Vierteljährlich erscheinende Mitgliederzeitschrift des FORUM Junge Anwaltschaft im DAV, die auch bei Gerichten und Anwaltvereinen ausliegt und mit einer Auflage von 15.000 eine recht hohe Reichweite hat. Hier können Sie als Mitglied kostenlos inserieren. Ein Insertionsformular gibt es zum Download auf der Seite des Forums unter www.dav-forum.de

- **Mitteilungsblätter der Anwaltvereine und Kammern:** Ihr Stellengesuch können Sie hier preisgünstig veröffentlichen. Erfragen Sie die jeweiligen Erscheinungstermine und Konditionen beim örtlichen Anwaltverein oder bei der Kammer.

3. Aushänge am Schwarzen Brett

Steckbriefe am Schwarzen Brett des Gerichts oder des Anwaltvereins können ein preiswertes und effektives Mittel der Stellensuche sein, wenn sie ordentlich gestaltet sind. Die Kunst besteht darin, sich in wenigen Worten ein unverkennbares Profil zu verleihen. Idealerweise sollte die inhaltliche Gewichtung gedrittelt werden in Angaben zur Person, zum juristischen Werdegang und zum Stellenwunsch. Hier gilt es jeweils folgendes zu beachten:

Person: Nicht nur Ihre Personalien, sondern auch Ihre Persönlichkeit ist interessant. Versuchen Sie, neben Alter und Familienstand durch entsprechende Attribute auch mitzuteilen, was Sie für ein Typ sind. Vermeiden Sie Plattitüden, „dynamisch“ und „hochmotiviert“ sind Ihre Mitbewerber auch.

DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF ← DIE FREMDE KANZLEI

Juristischer Werdegang: Trotz begrenzter Aussagekraft: Ihre Examensnoten sind zur ersten Orientierung des Lesers wichtig. Darüber hinaus sollten Sie nur das aufführen, was für Ihre angestrebte Anwaltstätigkeit von Interesse ist.

Stellenwunsch: Wenn Sie Ihren Stellenwunsch allgemein halten, sprechen Sie eine breite Gruppe von Arbeitgebern an. Die Gefahr liegt dann darin, dass Sie sich auf eine Stelle einlassen, die Ihnen nicht passt. Darum sollten Sie versuchen, Ihre Idealkanzlei einzugrenzen. Ein Kriterium ist z. B. die Kanzleigröße. Wenn Sie nicht der Junior in einer Einzelkanzlei sein wollen, suchen Sie den Einstieg in eine mittelgroße Kanzlei. Wenn Sie auch halbtags arbeiten können, weisen Sie darauf hin, es erhöht Ihre Einstellungschancen. Ein nahezu unwiderstehliches Angebot unterbreitet, wer anbietet, auf Wunsch einige Tage kostenlos zur Probe zu arbeiten. Im übrigen sollten Sie keine Gehaltsvorstellungen angeben, dies bleibt regelmäßig dem Vorstellungsgespräch vorbehalten.

4. Direkte Ansprache (Initiativbewerbung)

Sie haben nichts zu verlieren, also wagen Sie die „kalte Anmache“ bei Kanzleien, von denen Sie nicht wissen, ob sie eine freie Stelle haben! Das wichtigste ist, zunächst alle Hemmungen der Sorte „Aber ich kann doch nicht einfach...“ über Bord zu werfen. Machen Sie sich klar, dass Sie als Initiativbewerber im Zweifel der erste und einzige sind, der sich auf eine freie oder frei werdende Stelle bewirbt. Bei richtiger Vorbereitung haben Sie hier überdurchschnittliche Chancen. Die Initiativbewerbung ist übrigens nicht mit der Blindbewerbung zu verwechseln, wo der Bewerber auf gut Glück wahllos potenzielle Arbeitgeber anschreibt. Die Kanzleien, die Sie ins Visier nehmen, sollten Sie schon etwas näher kennen und zumindest wissen, welche Schwerpunkte dort gepflegt werden. Nur so können Sie überzeugend argumentieren. Es ist meist effektiver, wenige Kanzleien konkret anzusprechen als viele Kanzleien mit einer groß angelegten Mailing-Aktion erreichen zu wollen.

Ob Sie an Kanzleien zuerst schriftlich oder telefonisch herantreten, ist Geschmacksfrage. Es ist jedoch unbedingt darauf zu achten, dass man einen Ton findet, der anspricht. Das latente Interesse des potenziellen Arbeitgebers ist zu wecken, schließlich weiß er vielleicht noch gar nicht so genau, ob er Verstärkung braucht. Darum ist der erste Eindruck hier besonders entscheidend. Patentrezepte zur Formulierung gibt es nicht. Ein kurzer **Brief** mit Lebenslauf reicht völlig aus; muten Sie keinem zu, bei mangelndem Interesse auch noch das Rückporto für Ihre Bewerbungsmappe auszulegen.

Vor Initiativbewerbungen per **Fax** ist dringend abzuraten. Zum einen haftet dem Faxen im Büroalltag ein Fast-Food-Image an, mit dem man als Bewerber nicht in Verbindung gebracht werden sollte. Außerdem empfinden es genügend Rechtsanwälte zu recht als eine Zumutung, wenn ihr teuer gekauftes Papier als Träger einer Werbebotschaft missbraucht wird.

Ein erster Kontakt per **Email** ist auf jeden Fall dann ratsam, wenn auf der Homepage dazu ermuntert wird. Auch ansonsten kann man es versuchen, sollte aber versuchen, einen individuellen Ton zu finden, um nicht als Spammer weggeklickt zu werden. Es sollten auch keine megabytedicken Anhänge beigefügt werden, in denen steht wie toll sie sind.

DIE FREMDE KANZLEI -> DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF

Bei Erstkontakt per **Telefon** sollten Sie darauf bestehen, einen Rechtsanwalt (Sozius!) zu sprechen, ansonsten besteht die Gefahr, an den Falschen zu geraten. Hartnäckigkeit und Ausdauer sind erforderlich und zahlen sich aus. So hat beispielsweise eine mir bekannte Kollegin innerhalb von zwei Wochen 300 Kanzleien angerufen, von denen 30 immerhin ihre Bewerbungsunterlagen angefordert haben. Nach acht Vorstellungsgesprächen hatte sie die Wahl zwischen drei Stellen (wohlgemerkt: bei unterdurchschnittlichen Examina). Das Beispiel zeigt, dass diese Methode viel Geduld erfordert, aber durchaus von Erfolg gekrönt sein kann. Die Vorteile der Telefonbewerbung liegen auf der Hand: ist keine Stelle frei, hat man das Porto für das Anschreiben gespart. Hat die Kanzlei hingegen eine Stelle zu vergeben, hat der Entscheidungsträger schon eine Vorstellung von der Person, wenn er die Unterlagen vor sich hat.

Erstkontakt in der **Sprechstunde** ist eine etwas umstrittene Bewerbungsmethode, die gewisse Gefahren birgt: Das Gegenüber kann sich überfahren fühlen, weil da nicht der erhoffte neue Mandant sitzt, sondern ein junger Spund, der ohne Vorwarnung kostbare Zeit in Anspruch nimmt. Daher sollte man die Bewerbungsmappe stets griffbereit haben, wenn der Anwalt Interesse zeigt, aber gerade keine Zeit hat. Andererseits kann der Überraschungseffekt auch nach vorne losgehen, wenn dem potenziellen Arbeitgeber die frechgewinn-Methode sympathisch ist und den Kandidaten sofort in ein Bewerbungsgespräch verwickelt. Kurzum: Sie müssen mit allem rechnen und auf alles vorbereitet sein, zwischen schnellem Rauswurf und einer Einladung zum Abendessen ist alles möglich.

5. Persönliche Beziehungen

Es ist bekannt, dass die überwiegende Zahl der Rechtsanwälte ihren Berufseinstieg auf informellem Weg durch persönlichen Kontakt findet. Zufälle, Glück und in Ausnahmefällen das berühmte „Vitamin B“ mögen dabei eine Rolle spielen, verlassen darf man sich darauf nicht. Darum soll nun in Ansätzen erklärt werden, wie man systematisch ein berufsbezogenes Kontaktnetz aufbaut und pflegt. Bedenken Sie, dass Ihre „Beziehungsarbeit“ auch wichtig und lohnend ist, wenn Sie keine kurzfristigen Erfolge erzielen. Als Anwalt leben Sie vor allem von guten Kontakten.

Der Aufbau vollzieht sich in drei Schritten:

- **Bestandsaufnahme:** Erfassen Sie zunächst Ihren juristischen Freundes- und Bekanntenkreis lückenlos. Alle Menschen, die auch nur entfernt mit Anwälten zu tun haben, sind für Sie interessant. Nach längerem Nachdenken werden Sie eine lange Liste haben.
- **Suchen Sie Multiplikatoren:** Im nächsten Schritt kommt es darauf an, dass Sie für Ihre Stellensuche Multiplikatoren finden, die sich für Sie umhören. Neben Anwälten, die täglich Kontakt zu Kollegen haben, sind Richter oft wertvolle Multiplikatoren: sie kennen die Anwaltschaft gut und können Tipps geben, welche Kanzlei Verstärkung sucht. Ein Besuch beim alten Ausbilder kann daher nicht schaden.
- **Betreiben Sie networking:** Neben der Pflege der bestehenden Kontakte müssen Sie tiefer in die Szene einsteigen. Erfahrungsgemäß haben hier die meisten Bewerber

DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF <- DIE FREMDE KANZLEI

Schwierigkeiten, einen Anfang zu machen. Stichwortartig seien daher beispielhaft Anlaufpunkte genannt, wo Sie auf Kollegen treffen:

- FORUM Junge Anwaltschaft im DAV
- Stammtische
- Fortbildungsveranstaltungen
- Kammerversammlung
- Besuch des Deutschen Anwaltstages
- Verhandlungen bei Fachgerichten
- Tagungen von Arbeitsgemeinschaften des DAV
- Veranstaltungen von juristischen Vereinigungen

In den seltensten Fällen werden Sie direkt auf Ihren zukünftigen Arbeitgeber stoßen. Es reicht aber, wenn Sie jemanden kennenlernen, der einen kennt, der einen sucht. Hauptsache, Sie sind im Gespräch. Außerdem können Sie sich mit jungen Kollegen, die bereits eine Stelle gefunden haben, über Erfolg versprechende Bewerbungsmethoden austauschen.

6. Stellensuche im Internet

Die deutsche Anwaltschaft, die gemeinhin dem technischen Fortschritt erst einmal mit Skepsis begegnet, entdeckt in zunehmendem Maße die Möglichkeiten des Internet. Als Bewerber dürfen Sie daher tendenziell davon ausgehen, dass vorwiegend junge bzw. fortschrittliche Kanzleien im Internet Stellen anbieten. Auch auf Bewerberseite eignet sich das Internet hervorragend, schließlich spart die Stellensuche im Internet Zeit und Geld. Neben der Möglichkeit, eine eigene Bewerbungshomepage ins Internet zu stellen, dürfte vor allem die Nutzung virtueller Stellenbörsen interessant sein, von denen es inzwischen einige hundert geben dürfte. Unter Berücksichtigung der Wechselhaftigkeit des Mediums möchte ich hier keine Liste von Datenbanken und Portalen veröffentlichen, die morgen schon wieder offline sein können. Googeln Sie sich durch die Gegend oder gehen Sie unmittelbar auf www.anwaltsblatt-karriere.de, die einzige Datenbank nur für Rechtsanwälte. Sie wird vom DAV betrieben und ist sehr bedienerfreundlich gestaltet.

7. Personalmessen

Was die Betriebswirte schon seit Jahren praktizieren, setzt sich zunehmend bei Juristen durch. Als Bewerber haben Sie den Vorteil, an einem Tag viele Kanzleien unverbindlich kennenzulernen. Sofern das beiderseitige Interesse besteht sich näher kennenzulernen, übergeben Sie eine der vorsorglich mitgenommenen Bewerbungsmappen. Tiefschürfende Gespräche sind selten, dafür können Sie sich aber ein genaues Bild über verschiedene Wirtschaftskanzleien machen. Neben der Karrieremesse Praxis von der Verlagsgesellschaft Dr. von Göler (Infos: www.praxis-online.com) und der Juracon in Frankfurt (Infos: www.igb.de) gibt es mindestens ein Dutzend mehr oder weniger renommierter Veranstal-

DIE FREMDE KANZLEI -> DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF

tungen jährlich. Sie haben vor allem für Bewerber mit guten Examina und besonderen Qualifikationen einen Wert.

III. Die Bewerbungsunterlagen

Als Anwalt üben Sie einen Beruf aus, der vor allem sprachliche Kompetenz voraussetzt. Das Schreiben von Briefen ist wesentlicher Bestandteil Ihres Broterwerbs. Mehr noch als in jeder anderen Branche wird deshalb ein potenzieller Arbeitgeber Augenmerk auf Ihr Bewerbungsschreiben legen. Verfassen Sie deshalb Ihr Bewerbungsschreiben mit der gleichen Sorgfalt wie einen Liebesbrief, schließlich wollen Sie für sich werben!

Entscheidend ist, dass Sie Ihrer Individualität die passende Form geben. Handeln Sie also streng zielgruppenorientiert und präsentieren Sie angemessen Ihre Stärken. Vermeiden Sie billige Selbstbeweihräucherung ebenso wie die Entschuldigung dafür, dass Sie sich vorstellen wollen. Überspitzt gesagt, haben Sie dem potenziellen Arbeitgeber behutsam, aber eindringlich klarzumachen, dass Ihr gesamtes bisheriges Leben eigentlich nur den Zweck hatte, sich auf die Anforderungen der angestrebten Stelle vorzubereiten. Dies setzt natürlich voraus, dass Sie schon einigermaßen wissen, mit wem Sie es zu tun haben. Den Senior einer Ahnentafel-Kanzlei (die mit den drei Kreuzen im Briefbogen) müssen Sie anders ansprechen als den gleichaltrigen IT-Rechtler, der sein Team neu zusammenstellt.

Ein guter Rechtsanwalt zeichnet sich u. a. dadurch aus, dass er in heiklen Fällen einen Spezialisten zu Rate zieht. Dementsprechend sollten Sie sich nicht scheuen, Freunde oder Kollegen, die über einschlägige Erfahrungen verfügen, anzusprechen und um Durchsicht bzw. Kritik an Ihrem Bewerbungsschreiben zu bitten.

Animiert durch Ihr packendes Bewerbungsschreiben, möchte der Arbeitgeber mehr über Sie erfahren und liest mit Interesse Ihren **Lebenslauf**. Den Lebenslauf muss idealerweise eine gewisse Konsequenz bestimmen, die darauf schließen lässt, dass der Bewerber sein Leben bisher interessiert und engagiert gestaltet hat und Schwerpunkte gesetzt hat. Der bequeme Bewerber setzt sich zu Beginn der Bewerbungsphase zwei Stunden vor den PC und schreibt seinen Lebenslauf säuberlich auf, um ihn für jede Bewerbung frisch ausdrucken zu können. Als fleißiger (und schlauer) Bewerber werden Sie aber im Zweifel keinen Lebenslauf zweimal verwenden, sondern je nach Stellenprofil inhaltliche Schwerpunkte setzen. Bedenken Sie immer, dass Sie mit Ihrem Lebenslauf sich selbst verkaufen und nicht jemand anderen. Lassen Sie darum gute Freunde Ihren Lebenslauf Korrektur lesen und fragen Sie sie, ob Sie darin wiederzuerkennen sind.

Es gibt keine festen Regeln, wie Sie Ihren Lebenslauf erstellen müssen. Er sollte idealerweise übersichtlich, vollständig, informativ und individuell sein, wobei das eine leicht auf Kosten des anderen geht. Im Zweifel sollten Sie der Übersichtlichkeit den Vorrang geben, denn allzu leicht neigt man dazu, den Lebenslauf zu überfrachten. Der Leser will meistens gar nicht auf den Tag genau wissen, wann und wo Sie eingeschult wurden. In Anschluss an den tabellarischen Lebenslauf können Sie unter der Überschrift „... und was Sie sonst noch von mir wissen sollten:“ zum Ausdruck bringen, was Ihre Persönlichkeit ausmacht. Die sog. „Dritte Seite“ im Lebenslauf hat sich in den letzten Jahren

DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF <- DIE FREMDE KANZLEI

durchgesetzt, schreiben Sie hier das, von dem Sie glauben, es könnte einen Arbeitgeber interessieren. Ein besonderes Bonbon bietet, wer hinter den Lebenslauf eine Liste mit Namen und Telefonnummern von Personen anfügt, auf die man sich als Referenz berufen kann. Dies werden in erster Linie Ausbilder oder Arbeitgeber sein, für die man vor oder im Referendariat gearbeitet hat. Es sollten aber nur Personen sein, von denen man sicher sein kann, in ihnen 100%ige Fürsprecher zu haben. Natürlich gebietet es die Höflichkeit, diese Personen nur mit ihrem Einverständnis auf die Liste zu setzen. Denken Sie bei der Erstellung des Lebenslaufs immer daran:

An Ihrer Vergangenheit können Sie nichts mehr ändern, wohl aber an deren Darstellung!

Ceckliste: Inhalt des Lebenslaufs			
Muss:	soll:	kann:	besser nicht:
Vor- und Zuname Anschrift	Telefon	Konfession Hobbys	Eltern (Sie stehen auf eigenen Beinen!)
Familienstand Ausländische Staatsangehörigkeit Geburtsdatum Geburtsort	Kinder Publikations-tätigkeit Ehrenämter	Publikationsliste (im Anhang)	gefährliche Hobbys (z. B. Drachenfliegen)
Schulabschluss (nur Jahresangaben) Berufsausbildung Studienfächer Studiendauer Examensnoten	Hochschulorte außeruniversitäre Aktivitäten	Besuchte Schulen Seminare Eigenfinanzierung des Studiums	Einschulungsdatum
Berufl. Werdegang Sprachkenntnisse Spezialkenntnisse Foto Ort, Datum Unterschrift (mit Tinte)	Arbeitgeber	Stellenbeschreibung „Dritte Seite“	

Das Bewerbungsschreiben wird zusammen mit dem unterschriebenen Lebenslauf in die **Bewerbungsmappe** gelegt. Zu deren weiteren unerlässlichen Bestandteilen gehören das Abiturzeugnis und sämtliche Stationszeugnisse. Weitere Zeugnisse sind nach eigenem Geschmack hinzuzufügen. Die Zeugnisse von Arbeitsgemeinschaften sind nicht unbedingter Bestandteil einer Bewerbungsmappe. Mit Kopien von Examenszeugnissen, Testaten und Praktikabescheinigungen, sollten Sie die Bewerbungsmappe nicht überfrachten. Wenn

DIE FREMDE KANZLEI -> DIE BEWERBUNG IM ANWALTSBERUF

die wesentliche Information bereits dem Lebenslauf zu entnehmen ist, reicht es aus, die Originale im Vorstellungsgespräch bereitzuhalten (die hier vertretene Ansicht ist aber strittig, es gibt auch Arbeitgeber, die unbedingt Wert darauf legen). Stets sollte man bedenken, dass zu viele Zeugnisse auf Kosten der Übersichtlichkeit gehen. Dem ist zu entgegen, indem man eine Liste der Stagen mit Einzelnoten beifügt. Bei der Reihenfolge ist zu beachten, dass der Blick zuerst auf das neueste Zeugnis gerichtet wird, das Abiturzeugnis folglich am Ende steht. Arbeitsproben, sprich Schriftsätze, sollten Sie keinesfalls ungefragt versenden. Soweit sie verlangt werden, sind diese unbedingt zu anonymisieren.

Der arbeitgebende Anwalt achtet nicht nur im Prozess, sondern auch bei eingehenden Bewerbungen auf **Formalien**. Um aus der Masse hervorzutreten, müssen Sie sich auch Gedanken über die richtige Verpackung Ihrer Bewerbung machen. Stellen Sie hierbei einen höheren Anspruch als nur die Vermeidung von Eselsohren und verleihen Sie Ihrem Auftritt Eleganz! Viele gute Tipps entnehmen Sie einschlägigen Ratgebern, deren Lektüre ich insoweit wärmstens ans Herz lege.

IV. Das Vorstellungsgespräch

Werten Sie die Einladung zu einem Vorstellungsgespräch als sicheres Zeichen, für interessant gehalten zu werden (zumindest haben Ihre Bewerbungsunterlagen überzeugt). Sie dürfen sich daher glücklich schätzen und mit Selbstbewusstsein dem Termin entgegengehen.

Um das Gespräch zu einem Erfolg zu machen, ist es organisatorisch und inhaltlich sorgfältig vorzubereiten. Sammeln Sie also weitere Informationen über die Kanzlei und erarbeiten Sie einen Fragekatalog mit Punkten, die für Sie wichtig sind. Im Gegensatz zu Vorstellungsgesprächen in der Wirtschaft werden Sie häufig mit Gesprächspartnern zu tun haben, die keine Personalprofis sind. Machen Sie sich vorsorglich auf weitschweifige Selbstdarstellung des Anwalts und einen chaotischen Gesprächsablauf gefasst, und versuchen Sie trotzdem, unter diesen Bedingungen einen guten Eindruck zu hinterlassen. Ihr legitimes Interesse an Informationen über die Stelle darf auch nicht zu kurz kommen, schließlich wollen Sie neben der 100-jährigen Kanzleigeschichte erfahren, welches Gehalt man zu zahlen bereit ist.

Da die Entscheidung Sie einzustellen nicht im Vorstellungsgespräch fällt, ist verbindlich zu vereinbaren, wann Sie mit einer Nachricht rechnen können. Nach spätestens drei Wochen Funkstille müssen Sie telefonisch nachfragen, sonst werden Sie vielleicht vergessen. Es gibt sogar Kanzleien, die nur solche Kollegen einstellen, die in der Form am Ball bleiben. Den Gedanken, der dahinter steht, sollte jeder Bewerber verinnerlicht haben: Nur wer in eigener Sache am Ball bleibt, wird auch fremde Interessen überzeugend vertreten.

Zum Schluss habe ich noch eine Bitte:

Wenn Sie eine wichtige gute oder schlechte Erfahrung im Rahmen Ihrer Bewerbung machen, lassen Sie es mich wissen und senden Sie mir eine Mail (ra.trimborn@t-online.de). Ich werde diese Erfahrungen gerne an andere Bewerber weitergeben.

Für Ihren Einstieg in einen der schönsten Berufe der Welt wünsche ich Ihnen viel Glück!