

## Die Anwaltsboutique – klein, aber fein

von Christoph Berger · Kerstin Pinger · Prof. Dr. Christoph Schalast und  
Dr. Alexander Ulrich · Karriereführer · Transmedia Verlag · Köln

**Haute Couture und Maßanzüge, ein exquisites Angebot und eine feine Auswahl: Das zeichnet Boutiquen aus. Und das gilt auch für Anwaltsboutiquen. Die „Kleinen“ liegen ganz schön im Trend. Flache Hierarchien, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Referendaren, Associates und Partnern sowie eine ausgeglichene Work-Life-Balance machen sie auch für Hochschulabsolventen interessant.**

Wer schon früh weiß, auf welches Rechtsgebiet er sich spezialisieren will, ist in einer Boutique genau richtig. Mit dem nötigen Engagement und Know-how hat man dort beste Chancen auf eine maßgeschneiderte Karriere. Während man Mitte/Ende der 1990er-Jahre eine einmalige Fusionswelle von Anwaltskanzleien des deutschen und anglo-amerikanischen Raumes beobachten konnte, spiegelt sich heute ein gegenläufiger Trend wider. Partner großer Kanzleien ziehen sich zurück und eröffnen ihre eigene Anwaltsboutique. Gemeint sind Kanzleien mit bis zu 50 Anwälten, die mit besonderem Know-how auf einem oder mehreren Rechtsgebieten glänzen. Teils bilden sich auch sogenannte Spin-offs aus den Großkanzleien heraus. Wieder andere versuchen sich als Einzelkämpfer mit ein oder zwei Partnern. Gewaltiger Konkurrenzkampf, Leistungsdruck, ein hohes Arbeitspensum, der daraus resultierende Verlust an Lebensqualität und die mangelnde Partnerperspektive bei den Großen ziehen Experten als Gründe heran. Sie wissen, der Rechtsmarkt ist im Umbruch.

### Nischen finden

Die Nachfrage nach Spezialisten steigt. Innerhalb einzelner Rechtsgebiete wie beispielsweise im Wirtschaftsrecht tun sich Rechtsnischen auf, die die „Kleinen“ für ihre Mandate ganz groß machen, wie etwa das Kapitalanlagerecht. Gleichzeitig zeigt sich, dass auch der Trend zur Fachanwaltschaft ungebrochen ist. 18 Rechtsbereiche ermöglichen bereits das Gütesiegel „Fachanwalt“. Wie in der Medizin wählen die Klienten ihre Kanzlei heute problemorientiert aus. „Sie suchen die Kanzlei mit der größten Lösungskompetenz für ihr Problem“, erklärt Rechtsanwalt Klaus Rotter. „Da brauchen sie keine Kanzlei mit 500 Anwälten, sondern bestenfalls den Anwalt, der sich aufgrund seiner Spezialisierung am besten auf diesem Gebiet auskennt.“ Seine Kanzlei „Rotters Rechtsanwälte“ in München – mit weltweiten Kooperationen – ist seit 10 Jahren im Banken- und Kapitalmarktrecht zu Hause. Gemeinsam mit seinen Partnern und acht Rechtsanwälten bearbeitet er für seine Mandanten alle Fragen rund um das Kapitalanlagerecht. Im Ranking der Wirtschaftskanzleien hat sich die kleine Kanzlei an die europäische Marktzpitze katapultiert. Ihre erworbene Expertise ist Gold wert. „Wer sich tagtäglich in eine Thematik hineinkniet, kennt irgendwann alle Facetten und Fallstricke eines Rechtsthemas und weiß um Verfahrensabläufe“, erklärt Rotter und ergänzt selbstbewusst: „Es gibt eine Fallgruppe, bei der ich heute definitiv sagen kann, wer da nicht zu uns kommt, ist selbst schuld.“

### Vorteile liegen auf der Hand

Gefragt nach den Vorteilen von kleinen Kanzleien sagt Rotter: „Komplizierte Abstimmungsprozesse und langwierige Entscheidungsprozesse gibt es bei uns nicht. Ganz abgesehen davon genießen unsere Anwälte einen größeren Freiraum und humane Arbeitszeiten“, so der Diplom-Betriebswirt. „Ein Anwalt in einer Großkanzlei hat unter Umständen gar nicht persönlich mit seinem Mandanten zu tun, bearbeitet oft nur einen Teil der ‚Akte‘ und kennt das große Ganze nicht“, erläutert Siegfried Fröhlich. Seine Kanzlei Fröhlich & Partner in Partenheim bei Mainz hat sich auf „Lebenssachverhalte“ rund um die Gruppe der Sportler fokussiert. Die Rechtsthemen konzentrieren sich im Wesentlichen auf Vertragsrecht, Vermögensnachfolge, Vermögenssicherung. „Jeder Mandant genießt bei uns oberste Priorität. Jede Anfrage, ob postalisch, per Mail oder Telefon, wird noch am selben Tag beantwortet“, erklärt Fröhlich.

Damit sich an diesem Sachverhalt in Partenheim nichts ändert, ist jeder Anwalt mit maximal 100 Mandaten im Jahr betraut. Im Vergleich: In Großkanzleien können es gut und gerne an die 700 Mandate im Jahr und mehr sein. Anwesenheitspflicht der Anwälte im Büro – für Fröhlich kein Muss. Jeder hat sein Home-Office. Ihm ist es wichtig, dass die Arbeit gewissenhaft erledigt wird. Vertrauen und Respekt im Team prägen die Arbeitsatmosphäre. Dass bei so viel Vertrauen oftmals das Einstiegsgehalt geringer ausfällt als bei den Großen, muss man allerdings in Kauf nehmen.

Wirft man die Vor- und Nachteile von großen und kleinen Kanzleien für junge Rechtsanwälte in die Waagschale, Justitia hielte sich vornehm zurück. Denn am Ende ist es eine Frage der eigenen Persönlichkeit, der Vorlieben und Fähigkeiten, die den beruflichen Weg mitbestimmen. Wer möglichst früh in sich hineinhört, erkennt vielleicht schon im Studium sein Faible für ein bestimmtes Rechtsgebiet und ist damit in einer entsprechenden Kanzleiboutique gut aufgehoben. Wer sich dagegen erst später festlegen will, kann in Großkanzleien in verschiedene Bereiche hineinschnuppern. Das große Thema Spezialisierung für die Zukunft aber bleibt. Gute Chancen sehen Experten derzeit im Arbeitsrecht, Strafrecht oder Erbrecht – und natürlich in Nischenthemen, die man sich zum Teil erst noch erarbeiten muss.

### Sprachkenntnisse gefragt

„50 Prozent unserer Einnahmen kommen aus dem Bankrecht, 7 Leute sind alleine für diesen Bereich angestellt“, sagt Lothar Lindenau, Partner und Gründer der Kanzlei Lindenau, Prior und Partner in Düsseldorf. Wirtschaftliches Verständnis, noch besser Vorkenntnisse, werden bei Bewerbern gerne gesehen. Neben guten Examensnoten spielen englische Sprachkenntnisse eine immer wichtigere Rolle. Denn Boutique bedeutet nicht gleichzeitig eine Reduzierung auf einen lokalen oder regionalen Maßstab. „Gerade im Immobilienrecht ist unsere Mandantschaft sehr international geprägt und auch im Banking kommen immer häufiger ausländische Kunden hinzu“, sagt Lindenau.

- *„Komplizierte Abstimmungsprozesse und langwierige Entscheidungsprozesse gibt es bei uns nicht. Ganz abgesehen davon genießen unsere Anwälte einen größeren Freiraum und humane Arbeitszeiten“, betont Rechtsanwalt Klaus Rotter die Vorteile einer Anwaltsboutique.*

- *Angehende Juristen, die ihre Zukunft eher in einer kleinen Kanzlei sehen, sollten sich schon für das Referendariat nach einer geeigneten Anwaltsboutique umsehen. Aussichtsreiche Referendare bekommen im Anschluss häufig direkt ein Jobangebot.*

Die Hamburger Kanzlei Löhde Leo Schmidt-Hollburg & Witte hat ihren Fokus auf 4 Gebiete gelegt. „Unsere besonderen Schwerpunkte sind das Gesellschaftsrecht, Unternehmens- und Beteiligungskäufe, der Gewerbliche Rechtsschutz sowie die Informationstechnologie“, erklärt Hartwig Schmidt-Hollburg, einer der Partner. Er nennt vor allem die effiziente Arbeit in kleinen Teams, die enge und persönliche Zusammenarbeit zwischen Anwälten und Mandanten sowie die individuelle Beratung als herausragende Vorteile derartiger Organisationsformen. So agieren hervorragende Juristen in kleinen und äußerst schlagkräftigen Teams, in denen eine schnelle Kommunikation und eine sehr intensive praktische Ausbildung der Nachwuchsanwälte durch die Partner selbst gewährleistet ist. „Wir suchen exzellente junge Juristinnen und Juristen, die Partner werden wollen und von denen wir glauben, dass sie es werden können“, sagt Schmidt-Hollburg. Neben einem umfangreichen Fachwissen zählen dazu auch ein ausgeprägtes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge sowie Kreativität und eine hohe Kommunikationsfähigkeit. Gesucht werden Anwälte, die Freude an der Arbeit in einer kleinen Einheit haben, die schnell Verantwortung übernehmen wollen, nicht nur in Bezug auf die zu bearbeitenden Mandate, sondern auch unternehmerisch.

### **Sprungbrett Referendariat**

Referendare stellen für viele Anwaltsboutiquen ein wichtiges Recruitingpotenzial dar und werden dementsprechend umworben. Nach einer erfolgreichen Stage unterbreiten die Kanzleien den Kandidaten häufig Jobangebote. Bei Schalast & Partner haben zwei der jetzigen Partner als Referendare angefangen.

Grundsätzlich haben Referendare in einer Anwaltsboutique den Vorteil der persönlichen Betreuung und Einbindung, ohne auf fachliche Spezialisierung und anspruchsvolle juristische Aufgaben verzichten zu müssen. Sie werden schnell in die Kanzlei und deren Strukturen integriert und lernen sie verstehen. Bei inhaltlichen Fragen sind Kollegen und Chefs unmittelbar greifbar. So bekommen Referendare in relativ kurzer Zeit einen realistischen Einblick in den Alltag der Anwaltstätigkeit, wozu auch der persönliche Kontakt mit Mandanten gehört.

Wenn man vor der Entscheidung steht, ob man sich für die Anwaltsstation in einer Großkanzlei oder einer Boutique bewirbt, sollten zwei Gesichtspunkte im Vordergrund stehen: Fachlich sollte man sich fragen, ob in der Großkanzlei oder in der Boutique eine Spezialisierung angeboten wird, in der man später arbeiten möchte. Daneben sollte man den weichen Faktor beachten, wie man sich das Umfeld seiner künftigen Berufstätigkeit vorstellt. Im Hinblick auf fachliche Spezialisierungen gibt es nur wenige Unterschiede zwischen Anwaltsboutiquen und Großkanzleien – was sie unterscheidet, ist der Arbeitsstil. Das bedeutet bei einer Boutique: kurze Wege, flache Hierarchien und viel Raum für Kommunikation.

In einer Anwaltsboutique gibt es klare Strukturen für die Referendarausbildung. In der Regel werden Referendare einem Partner zur Ausbildung zugewiesen. Je nach Absprache können sie aber auch für unterschiedliche Partner und Praxisgruppen tätig werden. Ein wichtiges Element bei der Ausbildung ist die Integration in die Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen der Kanzlei. Das kann sich durch die Teilnahme an allen kanzleiinternen und öffentlichen Fortbildungs- und Informationsveranstaltungen äußern. Auch in das soziale Leben der Kanzleien wird man stark eingebunden. Neben Retreats, Family Days und Ähnlichem gibt es immer die Möglichkeit, bei einem gemeinsamen Lunch oder abends informell ins Gespräch zu kommen. Dabei lernt man oft mehr als bei der Bearbeitung einer Akte.

### **Von groß zu klein**

Als bundesweit erster Arbeitsrechts-Spin-off ist Kliemt & Vollstädt aus der Großkanzlei Clifford Chance entstanden: Die Kanzleigründer Michael Kliemt und Oliver Vollstädt verließen im Frühjahr 2002 die Großkanzlei, um eine auf Arbeitsrecht spezialisierte Boutique zu gründen. Bei Clifford Chance, einer der weltweit größten Wirtschaftskanzleien, leitete Michael Kliemt als Partner den Fachbereich Arbeitsrecht. Nach dem Neustart gelang es den beiden Kanzleigründern innerhalb weniger Jahre, die heute wohl größte deutsche auf Arbeitsrecht spezialisierte Boutique aufzubauen.

Zum damaligen Zeitpunkt entschieden sie sich – gegen den vorherrschenden Fusionstrend zu immer größeren Kanzleien – bewusst für die hochspezialisierte Boutique. Hintergrund für die Gründung einer Spezialkanzlei war nicht nur die große Zahl von Interessenskollisionen bei bestehenden Mandanten, sondern insbesondere, dass die Kontinuität in der Betreuung und ein enger persönlicher Mandantenkontakt mit den Strukturen einer Großkanzlei schwer in Einklang zu bringen waren. In einer Großkanzlei kommt es häufig zu engen wirtschaftlichen Vorgaben durch Businesspläne und straffe Hierarchien, die die persönliche Entfaltung des anwaltlichen Unternehmers einschränken.

Obwohl man sich 2002 gegen den Trend stellte, hat die Entwicklung der Kanzlei gezeigt, dass sich die Anwaltsboutique neben den Großkanzleien im gleichen Marktsegment behaupten kann – vielleicht gerade, weil nicht alle Rechtsgebiete unter einem Dach angeboten werden. Dabei brechen kleinere Kanzleien sogar immer stärker in das sogenannte Transaktionsgeschäft, also Unternehmenskäufe ein. Großkanzleien konzentrieren sich auf einige wenige Rechtsgebiete, zum Beispiel Corporate Finance oder Kapitalmarktrecht, während die übrigen Rechtsgebiete häufig nur unterstützenden Charakter haben und von einigen wenigen Anwälten abgedeckt werden.

### **Unternehmer gesucht**

Selbst wenn eine hochspezialisierte Kanzlei im gleichen Marktsegment wie die Großkanzlei tätig ist, unterscheidet sich der Arbeitsalltag in der Boutique nicht unerheblich. Im Verhältnis zu vielen Großkanzleien ist die arbeitsrecht-

liche Tätigkeit nicht so sehr durch die Unterstützung der Gesellschaftsrechtler geprägt, wie etwa bei der Durchführung von Due-Diligence-Prüfungen, sondern durch ein eigenständiges arbeitsrechtliches Beratungsgeschäft. So werden überwiegend die Rechts- und Personalabteilungen der betreuten Unternehmen im arbeitsrechtlichen Tagesgeschäft unterstützt, Prozesse vor Arbeitsgerichten geführt oder arbeitsrechtliche Umstrukturierungen begleitet. Daneben sind die Mitarbeiter einer Boutique deutlich stärker als Unternehmer gefordert. Im administrativen Bereich ist darüber hinaus nicht zu unterschätzen, dass Entscheidungswege kürzer sind. „Wir sind bei unserer Größe und Struktur in der Lage, Entscheidungen sehr kurzfristig zu treffen“, erklärt Kanzleipartner Markus Bohnau.

Die Voraussetzungen für den Einstieg in eine Boutique oder eine Großkanzlei unterscheiden sich kaum. Kanzleimitgründer Oliver Vollstädt meint: „Die Boutique, die mit der Großkanzlei konkurriert, stellt meist sogar höhere Anforderungen an die Qualifikation ihrer Mitarbeiter als die Großkanzlei. So legen wir beispielsweise nicht nur Wert auf zwei Prädikatsexamina und eine zumindest begonnene Promotion, sondern wir erwarten darüber hinaus eine bereits begonnene Spezialisierung im Arbeitsrecht.“

Dass eine internationale Ausrichtung des Berufsanfängers sich nur in einer Großkanzlei realisieren lässt, ist übrigens ein Märchen: Kliemt & Vollstädt ist seit Anfang 2007 Mitglied von Ius Laboris, einer weltweiten Allianz der führenden Arbeitsrechtskanzleien. Durch eine enge Kooperation mit rund 45 Partnerkanzleien bietet die Kanzlei einen nahtlos integrierten, weltweiten Arbeitsrechtsservice für mehr als 100 Länder.