Klein, aber fein

Boutiquen bieten für Juristen, die sich auf ein Rechtsgebiet fokussieren wollen, spannende Perspektiven. Ein Einblick.

TEXT: JULIA BRÖDER

Schiedsverfahrensrecht ist ihr Ding, das stand für Annabelle Möckesch früh fest. Schon während des Jurastudiums in Berlin interessierte sie sich besonders für diesen Bereich, mit einem Master of Laws an der LSE in London vertiefte sie ihre Expertise. Zwischen dem ersten und dem zweiten Staatsexamen machte sie Praktika, unter anderem am Chartered Institute of Arbitrators in London und am Internationalen Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer in Paris. Sie arbeitete zudem ein Jahr lang am Ständigen Schiedshof in Den Haag und schrieb schließlich auch ihre Doktorarbeit zu einem entsprechenden Thema.

Die Türen in die Berufswelt standen Annabelle Möckesch nach ihrer Ausbildung offen. Immerhin hatte sie auf ihren Stationen nicht nur Fachwissen, sondern auch jede Menge Auslandserfahrung gesammelt. In Verbindung mit guten Noten in den beiden Staatsexamina ist all das bei den Personalern der renommierten Großkanzleien gern gesehen. Doch Annabelle Möckesch entschied sich für eine Boutique. Seit August vergangenen Jahres ist sie als Associate bei der auf Dispute Resolution spezialisierten Boutique Hanefeld Rechtsanwälte in Hamburg an Bord, wo sie bereits ihre Wahlstation im Referendariat absolviert hatte. „Mir war es extrem wichtig, weiter im Schiedsverfahrensrecht zu arbeiten, und zwar ausschließlich“, erklärt Möckesch ihren Schritt. Diese Spezialisierung konnte Hanefeld Rechtsanwälte garantieren.

FACHLICHE QUALIFIKATION

Oftmals als Spin-offs der namhaften Branchenriesen entstanden, arbeiten Boutique-Kanzleien sehr fokussiert, zum Beispiel im Arbeits- oder Medienrecht. Auch Prozessführung und außergerichtliche Streitbeilegung sind übliche Bereiche. Die Einheiten sind naturgemäß kleiner, in vielen Boutiquen sind weniger als zehn Anwälte tätig. „Für Bewerber, die bereits wissen, welches Rechtsgebiet ihnen am meisten liegt und Freude bereitet, sind solche Kanzleien eine interessante Alternative zu den Großen“, weiß Benjamin Kastner vom Verband Deutscher Anwälte e.V. (VDA). Leichter an einen Job kommt man hier allerdings nicht, denn auch Boutiquen wollen nur mit den Besten zusammenarbeiten. „Unsere Wunschkandidaten verfügen über zwei Prädikatsexamen plus Promotion und LL.M. oder eine andere Zusatzqualifikation, wie zum Beispiel ein betriebswirtschaftliches Studium oder einen MBA“, sagt Gilbert von Knobelsdorff, der sich mit der Kanzlei Raschke von Knobelsdorff Heiser (RKH) auf die Bereiche Unternehmensrecht sowie Mergers & Acquisitions spezialisiert hat. Darüber hinaus sei verhandlungssicheres Englisch wichtig, genauso wie ein gutes Zeugnis über eine Referendarstation bei einer namhaften Kanzlei. Allerdings, und da spricht Knobelsdorff für viele seiner Kollegen: Keines dieser Kriterien sei zwingend, am Ende

Angenehme Arbeitsatmosphäre: Tobias Prang fühlt sich wohl bei Raschke von Knobelsdorff Heiser. Das liegt vor allem auch an den Kollegen.

Foto: Miguel Feraz

Annabelle Mökesch arbeitet im Schiedsverfahrensrecht. Für solche Spezialthemen bieten sich Boutiquen als Arbeitgeber an.

müsse das Gesamtbild stimmen und der Eindruck entstehen, dass „der Kandidat persönlich zu uns und wir zu ihm passen".

Diese Einstellung ist es, die auch die Berufseinsteiger schätzen. „Mein Bewerbungsgespräch fand mit drei Partnern statt", erinnert sich Tobias Prang, seit Oktober 2015 Associate bei RKH. Anschließend habe er eine Führung durch die Büros bekommen und die Möglichkeit gehabt, das übrige Team kennenzulernen. Sofort sei ihm hier die angenehme Atmosphäre aufgefallen. Dies ist im Kampf um Talente sicher nicht zu unterschätzen, immerhin geht es darum, topausgebildete Juristen zu gewinnen, die künftig einen nicht unerheblichen Anteil ihrer Zeit in der Kanzlei verbringen sollen. Ein 9-to-5-Job erwartet einen hier nämlich nicht. Trotzdem haben Boutiquen den Ruf, mit humaneren Arbeitszeiten auszukommen als die Big Player. „Bei uns existieren keine starren Vorgaben hinsichtlich der abgerechneten Stunden, wie dies etwa in vielen Großkanzleien der Fall ist", sagt Rüdiger Hopfe von Schweibert Leßmann & Partner in Frankfurt am Main. „Wir binden unsere Associates umfassend in die Mandate ein und legen von Beginn an Wert auf eine selbstbestimmte Arbeitsweise; Wochenendarbeit ist die absolute Ausnahme." Für seinen jungen Kollegen Alexander Pfeiffer war das aber nur ein Kriterium, warum er sich für die auf Arbeitsrecht spezialisierte Boutique entschieden hat.

Direkter Kontakt zu Partnern und Mandanten haben Alexander Pfeiffer überzeugt, in einer Boutique einzusteigen.

Auch die direkte Anbindung an die Partner, das intensive Feedback und die Aussicht, früh direkten Mandantenkontakt zu haben, gefielen dem 29-Jährigen. Von Beginn an nahm Pfeiffer an Telefonkonferenzen und Besprechungen teil und war nicht nur auf die reine Zuarbeit beschränkt. Mittlerweile betreut er eigenständig Mandate und nimmt Gerichtstermine wahr.

AUCH MAL DIE ÄRMEL HOCHKREMPELN

„Wir verstecken niemanden im Hinterzimmer, das können wir uns gar nicht leisten", meint auch Heiner Nedden von Hanefeld Rechtsanwälte. Eine Boutique funktioniere nur, wenn alle mit dem gleichen Anspruch arbeiteten, und das auch an der Front. Neben exzellenten fachlichen Qualitäten zählen für Nedden menschliche Stärken wie Umsicht, Teamfähigkeit und Tatkraft – in einer Kanzlei mit sieben Mitarbeitern habe nun mal nicht jeder eine Assistentin, man müsse auch für nichtjuristische Tätigkeiten mal die Ärmel hochkrempeln. Darüber hinaus fordert Nedden von künftigen Kollegen interkulturelle Kompetenz, diplomatische Fähigkeiten und unternehmerisches Denken.

Wer all das mitbringt, hat in einer Boutique durchaus Chancen auf eine steile Karriere. Bei Hanefeld Rechtsanwälte wird bereits zu Beginn des Arbeitsverhältnisses ein Datum festgelegt, an dem über eine Partnerschaft entschieden werden soll. In anderen Kanzleien variiert die Handhabung, meistens gibt es aber weniger festgelegte Karrierestufen als in Großkanzleien. Generell gelten die Partnerchancen in Boutiquen als gut. „Aufgrund der kleineren Strukturen, der damit einhergehenden flacheren Hierarchien und kürzeren Entscheidungswege sind die Aussichten auf eine Partnerernennung häufig realistischer als in einer Großkanzlei", weiß Kastner vom VDA.

Annabelle Möckesch jedenfalls hält es für reizvoll, bei ihrem jetzigen Arbeitgeber die Partnerschaft anzustreben, nicht zuletzt, weil sie die Namenspartnerin der Kanzlei als Vorbild sieht. „Mir gefällt es sehr gut, was Inka Hanefeld als Frau mit Familie erreicht hat", sagt die junge Anwältin, die die Flexibilität, die Boutiquen sich gern auf die Fahne schreiben, nun selbst lebt: Hin und wieder arbeitet sie einen Tag pro Woche aus dem Homeoffice in der Schweiz.

Fotos: Martin Bieling/Hanefeld, Markus Hintzen/Schreibert Lessmann und Partner, Illustration: Marcel Salland