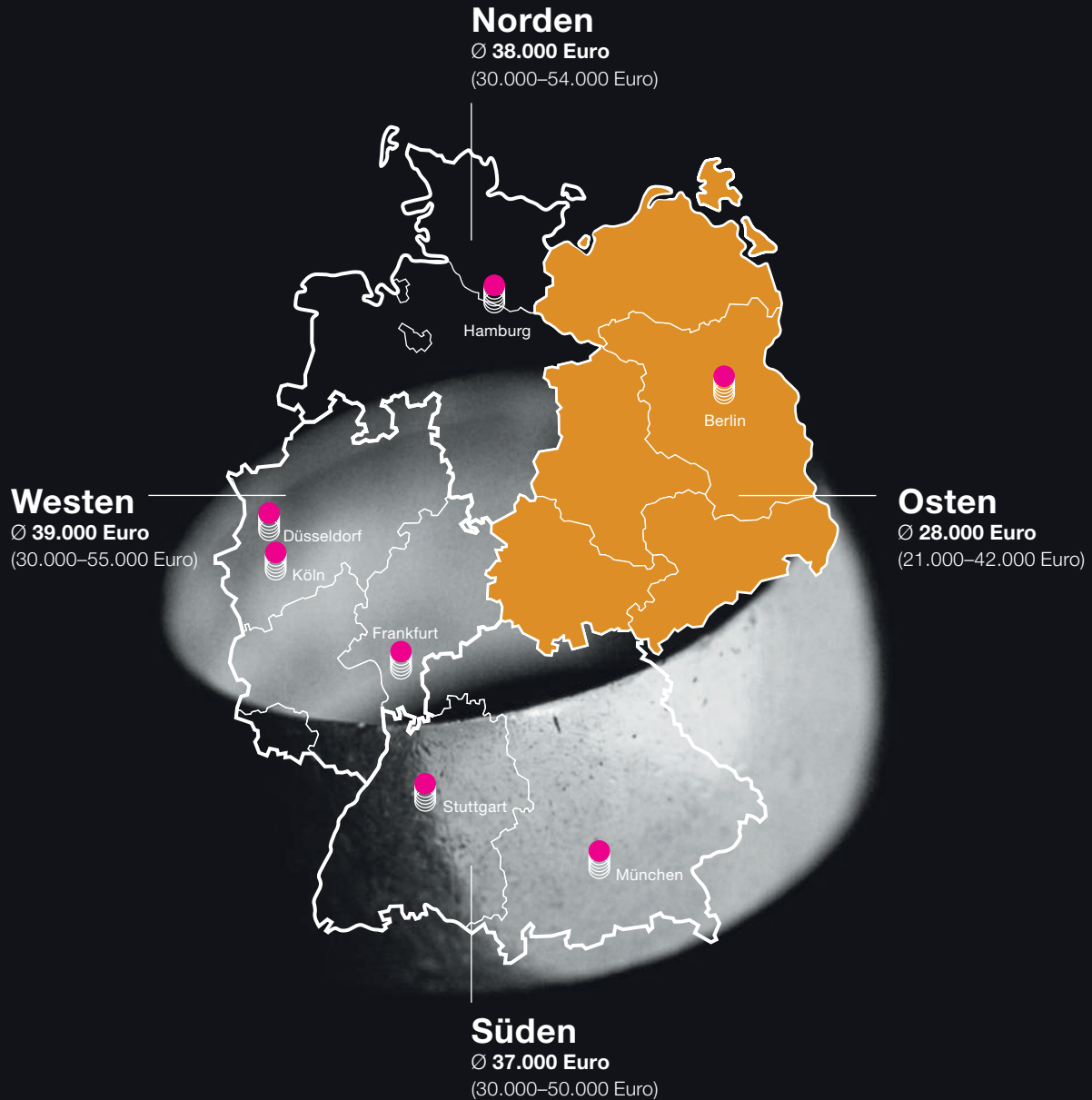


{Familienrecht}



● Anwaltshauptstädte

Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Stuttgart

Ø 38.000 Euro

(18.000–60.000 Euro)



Der Trend im Familienrecht ist eindeutig: Die Einstiegsgehälter variieren extrem, und die Kanzleigröße ist nicht entscheidend. In den Anwaltshauptstädten liegt die Bandbreite zwischen 18.000 Euro und 60.000 Euro. Eine Grenze liegt bei 40.000 Euro, bei der sich die wirtschaftlich erfolgreichen Kanzleien von der Masse trennen. In den Regionen Norden, Westen und Süden sind die Schwankungsbreiten vergleichbar, nach unten liegt eine Grenze bei 30.000 Euro. Am schlechtesten wird im Osten verdient. Dort ist auch der Anteil der Mandate mit Prozesskostenhilfe am höchsten. Die angesichts der schlechten Stimmung bei den Familienrechtlern guten Werte lassen sich damit erklären, dass am Ende vor allem die als erfolgreich geltenden Kanzleien Zahlen genannt haben.

Gehälter- und Einstellungsreport

Familienrecht, Insolvenzrecht + Medizinrecht

In den Top-Kanzleien macht ein Anwalt im Schnitt locker einen Jahresumsatz von mehr als 500.000 Euro – entsprechend hoch sind die Gehälter bei Freshfields Bruckhaus Deringer und Co. Doch nur kaum 3.000 Anwälte (und wenige Anwältinnen) spielen in dieser Liga oben mit. Und wer heute noch dort auflaufen will, muss beste Examina, Promotion, LL.M. und sehr gute Fremdsprachenkenntnisse mitbringen. Und wer das nicht kann?

Viele der mehr als 145.000 Anwältinnen und Anwälte – und der fast 8.000 Berufsanfänger pro Jahr – leben nach wie vor von den Fällen ihrer Nachbarn. Ganz vorne: Das Familienrecht. Oder auch das Arbeits- sowie das Verkehrsrecht (siehe den ersten Gehälter- und Einstellungsreport von Anwaltsblatt Karriere, Heft 1/2007, S. 24, abrufbar unter www.anwaltsblatt-karriere.de). Daneben gibt es die Nischen wie das Insolvenzrecht oder das Medizinrecht. Für drei Rechtsgebiete befragte Anwaltsblatt Karriere wieder mehr als 300 Kanzleien: Wie sehen die Einstellungschancen aus? Was wird verdient? Und was erwarten die Kanzleien von einem Bewerber?

Selbständigkeit als Ausweg?

Der Traum vieler junger Assessoren: Sie möchten als angestellte Anwälte in den Anwaltsberuf starten. Ohne das wirtschaftliche Risiko der Mandatsbeschaffung wollen sie anwaltliche Praxis sammeln. Doch für das Familienrecht geht diese Rechnung nicht auf: 94 Prozent der befragten Kanzleien stellen 2007 keinen Anwalt ein – und auch für 2008 gehen nur fünf Prozent davon aus, dass sie eine Stelle besetzen werden. Bemerkenswert: Die Familienrechtskanzleien suchen auch für benachbarte Rechtsgebiete kaum Nachwuchs: Nur vier Prozent der Kanzleien planen außerhalb des Familienrechts Einstellungen.

Der Trend ist eindeutig: Die sowieso hohe Quote der Einstellungsverweigerer ist über die vergangenen fünf Jahre eher gewachsen. Mehr als 73 Prozent der befragten Kanzleien im Familienrecht haben in den vergangenen fünf Jahren überhaupt keine Anwälte eingestellt. Was den Markt so schwierig macht? „Es sind nicht nur die vielen Mandate mit Prozesskostenhilfe, sondern auch die niedrigeren Streitwerte im Familienrecht – obwohl die Fälle gleichwohl viel Arbeit machen“, so Ingeborg Rakete-Dombek, Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft Familienrecht des Deutschen Anwaltvereins, im September 2007 beim 4. Hannoveraner ZPO-Symposium.

Der Weg in die Partnerschaft

Das freiberufliche Ideal geht davon aus, dass auch ein angestellter Anwalt irgendwann Partner wird. Doch die Selbständigkeit als Gesellschafter einer Kanzlei ist keineswegs mehr das Standard-Karriereziel. Nur rund dreiviertel der befragten Kanzleien suchen noch zukünftige Partner. Interessant: Bei den Familienrechtlern ist der Wert leicht höher. Dort finden sich noch klassische Kanzleistrukturen mit kleineren Zwei- oder Drei-Personen-Sozietäten. Das erklärt auch, warum im Familienrecht die Aufnahme in eine Sozietät viel schneller geht als in größeren Kanzleien. Immerhin 20 Prozent der Kanzleien entscheiden innerhalb der ersten zwei Jahre über eine Partnerschaft und ein Viertel im dritten bis fünften Jahr. „Wenn es menschlich passt und die Zahlen stimmen, dann läuft das“, sagt eine der befragten Anwältinnen. Bei den Medizinrechtlern fällt die Entscheidung fast immer bis zum fünften Jahr, während in den Insolvenzrechtspraxen fast 24 Prozent der Kanzleien inzwischen fünf bis acht Jahre bis zur Partnerschaft nennen. Auffällig ist aber: Rund ein Drittel der Kanzleien (im Familienrecht sogar 36 Prozent) geben keine festen Wert mehr an. Es hänge alles an der Persönlichkeit der Anwältin oder des Anwalts, heißt es immer wieder – gekoppelt mit dem Stoßseufzer: „Vielen jungen Kollegen fehlt der unternehmerische Drang, sie scheuen jedes Risiko“, urteilt ein Familienrechtler.

Die Umfrage

Der Gehälter- und Einstellungsreport von Anwaltsblatt Karriere beruht auf einer telefonischen Umfrage bei Anwältinnen und Anwälten sowie auf Recherchen der Redaktion. Befragt wurden insgesamt 314 Kanzleien in ganz Deutschland, wobei 150 den Fragenkatalog weitgehend vollständig beantwortet haben. Die Quote der verweigten Antworten war vor allem im Familienrecht und im Insolvenzrecht hoch. Im Familienrecht nahmen viele Kanzleien an der Umfrage nicht teil, weil sie keinen Nachwuchs suchen und deshalb auch keine Standards für die Suche hätten (Kommentar: „Ich werde nie jemanden einstellen“). Im Insolvenzrecht betrachten die Top-Kanzleien nach wie vor Gehälter und Vergütungsstrukturen als Geschäftsgeheimnis – die Ergebnisse sind daher von den kleineren Kanzleien mit vielen Verbraucherinsolvenzen geprägt. Die zwanzigminütigen Telefoninterviews wurden mit Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten geführt, die Mitglied im Deutschen Anwaltverein sind. Die Gesprächspartner wurden aus dem Mitgliederbestand der Arbeitsgemeinschaft Familienrecht (der mit mehr als 6.000 Mitgliedern größten Arbeitsgemeinschaft des Deutschen Anwaltvereins), der Arbeitsgemeinschaft Insolvenzrecht und Sanierung sowie der Arbeitsgemeinschaft Medizinrecht gewählt. Befragt wurden nur Anwälte, die nachhaltig in dem jeweiligen Rechtsgebiet tätig sind. Das erklärt, warum überwiegend Anwältinnen und Anwälte befragt wurden, die in Sozietäten tätig sind. Ihr Anteil lag bei 66 Prozent (Familienrecht) bzw. fast 90 Prozent (Insolvenzrecht und Medizinrecht). Anwälte mit einer Anwaltszulassung von weniger als fünf Jahren waren in der Minderheit. Die Ergebnisse der Umfrage wurden durch Recherchen der Redaktion bei Vorsitzenden von örtlichen Anwaltvereinen überprüft. Der erste Gehälter- und Einstellungsreport (Heft 1/2007) von Anwaltsblatt Karriere hatte sich auf das Arbeitsrecht, Verkehrsrecht sowie das Urheber- und Medienrecht bezogen. Er ist abrufbar unter www.anwaltsblatt-karriere.de.

In der Tat: Gerade im Familienrecht dominieren die Mandate mit Prozesskostenhilfe (PKH) zu reduzierten Gebühren. Fast die Hälfte der befragten Kanzleien geben an, dass der Anteil der PKH-Mandate mehr als 70 Prozent betrage bzw. „hoch“ oder „sehr hoch“ sei. Der wirtschaftliche Aufschwung scheint bei den Verbrauchern – und damit bei den Anwälten – (noch) nicht angekommen zu sein. Und: „Der Mandatskuchen wächst halt nicht so schnell wie die Anwaltschaft“, resümiert ein Familienrechtler mit fast 30 Jahren Berufserfahrung. Eine Konsequenz: „Berufsstarter machen sich aus Mangel an Einstellungschancen selbständig“, so Rechtsanwältin Silke Waterschek, Vorsitzende des Forums Junge Anwaltschaft im Deutschen Anwaltverein.

Kein Ausweg ist die Selbständigkeit beim Insolvenzrecht. Der Markt ist – anders als noch bei den Familienrechtlern – fest in der Hand von Sozietäten. Immerhin rund die Hälfte der befragten Kanzleien haben mehr als fünf Anwälte. Schließlich gilt: Ohne Referenzen vergibt kein Gericht Insolvenzverwaltungen – und ohne Insolvenzverwaltungen keine Referenzen. Doch während die wirtschaftliche Erholung mit einer hohen Zahl von Unternehmensfusionen die Mergers & Acquisitions-Abteilungen der Top-Kanzleien jubeln lässt, sind die Insolvenzrechtler verhalten.

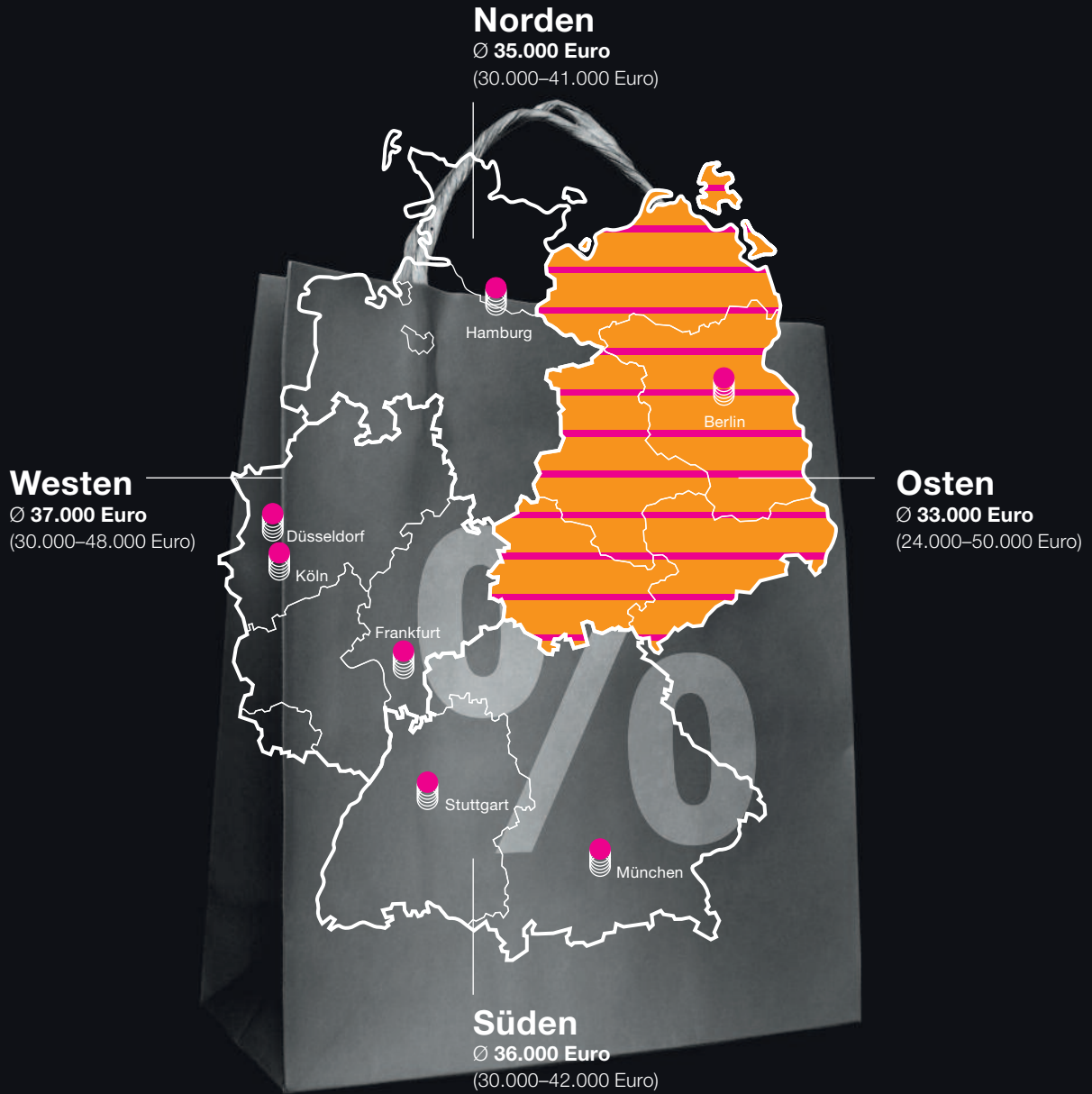
Die Zahl der (ertragsschwachen) Verbraucherinsolvenzen steigt, die Zahl der (lukrativen) Unternehmensinsolvenzen geht zurück. Es fehlen die großen Mandate, die eine Kanzlei über Monate auslasten. Die Folge: Nur rund 15 Prozent der Kanzleien wissen heute schon, dass sie 2008 einstellen wollen – und von den offenen Stellen entfallen nur ein Drittel auf das Insolvenzrecht. Immerhin bemerkenswert: Rund 15 Prozent der Kanzleien wollen noch abwarten. 70 Prozent werden 2008 aber überhaupt nicht einstellen. 2006 hatte noch mehr als ein Drittel der Kanzleien Nachwuchs rekrutiert. Wie die Insolvenzrechtler auf die Veränderung des Marktes reagieren: Sie setzen auf das – weniger personalintensive – Beratungsgeschäft, wie Rechtsanwalt Dr. Andreas Ringstmeier berichtet (siehe dazu seinen Kommentar in diesem Heft auf Seite 22).

Ein Wachstumsmarkt ist dagegen das Medizinrecht. Die Fachanwaltschaft Medizinrecht gibt es seit 2005. Die Arbeitsgemeinschaft Medizinrecht im DAV ist von 2006 bis 2007 allein um 15 Prozent auf jetzt mehr als 1.400 Mitglieder gewachsen. Und bei den Medizinrechtlern ist der Optimismus groß: Immerhin 25 Prozent der befragten Kanzleien planen für 2008 Einstellungen – und über diese gute Nachricht sprachen die Kanzleien am Telefon gerne. Die Verweigerungsquote war deutlich geringer als beim Familienrecht und dem Insolvenzrecht. Und die meisten Kanzleien haben auch in den vergangenen Jahren eingestellt. Nur 30 Prozent gaben an, seit 2002 keine Stelle besetzt zu haben.

Worauf achten Kanzleien bei der Bewerbung?

Der zweite Gehälter- und Einstellungsreport bestätigt: Den Königsweg durch die Juristenausbildung gibt es nicht mehr. Jedes Rechtsgebiet entwickelt sein eigenes Profil. Im Familienrecht sind die Anforderungen an die Bewerber stark von subjektiven Kriterien geprägt. „Persönlichkeit!“, fordern die befragten Anwältinnen und Anwälte auffällig häufig – was auch immer sie darunter verstehen. Im Vergleich zu anderen Rechtsgebieten sind Kommunikationsfähigkeit und Praxiserfahrung vielen Arbeitgebern wichtiger als glänzende Examina. Bei immerhin 65 Prozent der Kanzleien beendet ein ausreichendes Examen auch nicht gleich die Bewerbung. „Der Bewerber muss zum Team passen“, heißt es immer wieder. So überrascht es dann nicht, dass immerhin rund 40 Prozent der Kanzleien einen abgeschlossenen Fachanwaltslehrgang „wichtig“ finden und sogar fast 14 Prozent „sehr wichtig“. Der

{Insolvenzrecht}



● **Anwaltshauptstädte**
Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main,
Hamburg, Köln, München, Stuttgart
Ø 42.000 Euro
(24.000–60.000 Euro)



Die Überraschung: Die Einstiegsgehälter im Insolvenzrecht liegen in den Regionen niedriger als im Familienrecht, und auch in den Anwaltshauptstädten ist der Vorsprung des Insolvenzrechts nicht sehr groß. Eine Erklärung: Im Insolvenzrecht können junge Anwälte am Anfang keine eigenen Umsätze machen. Das kommt erst später mit eigenen Insolvenzverwaltungen. Außerdem zeigt die Umfrage: Der Markt ist gespalten. Zum einen gibt es Kanzleien, die von Verbraucherinsolvenzen leben, zum anderen die insolvenzrechtlichen Top-Kanzleien, die bei dieser Befragung durchweg keine Einstiegsgehälter genannt haben. Sie zahlen aber für einen Spitzenkandidaten – wie es im Markt heißt – auch 60.000 Euro. Eine Gemeinsamkeit mit dem Familienrecht: Im Osten sind die Gehälter wieder am niedrigsten (wenn auch vereinzelt 50.000 Euro möglich sind).

Fachanwaltskurs bringt höheres Gehalt

Qualität hat ihren Preis. Damit rechtfertigen Anwälte gerne hohe Honorare. Doch wie sieht es bei den Gehältern aus? Wer eine der raren Stellen ergattert, kann durchaus Aufschläge herausholen. Bei den Medizinrechtlern wird vor allem Berufserfahrung zusätzlich honoriert (62 Prozent der befragten Kanzleien). Mit einem Dokortitel gibt es bei 27 Prozent der Kanzleien im Medizinrecht mehr, und selbst der – von vielen als wenig wichtig empfundene – LL.M.-Titel wird von 20 Prozent dieser Kanzleien noch honoriert. Das entspricht dem Wert für einen abgeschlossenen Fachanwaltslehrgang. Bei den Insolvenzrechtlern gibt es bei mehr als der Hälfte der befragten Kanzleien einen Aufschlag für Dokortitel oder LL.M sowie für Berufserfahrung. Den Fachanwaltslehrgang honorieren ebenfalls rund 20 Prozent der Kanzleien. Bei den Familienrechtlern ist es schon deutlich schwieriger, einen Aufschlag herauszuhandeln. Allenfalls für Berufserfahrung und abgeschlossenen Fachanwaltslehrgang wären etwa jeweils 20 Prozent der Kanzleien bereit, das Einstiegsgehalt zu erhöhen. Die DAV-Anwaltsausbildung könnte 14 Prozent der Kanzleien zu einem Aufschlag verleiten. Eine einschlägige Station im Referendariat brächte dagegen nichts.

Dokortitel ist für 45 Prozent der Kanzleien „unwichtig“, rund 35 Prozent sagen, das er „nicht schadet“. Im Gegensatz zum LL.M.-Titel gibt es aber einzelne Anwälte, die den Dokortitel „sehr wichtig“ (4,5 Prozent) finden.

Bei den Insolvenzrechtlern zählen die klassischen Werte: Mindestens ein Prädikatsexamen erwarten fast 55 Prozent der Kanzleien („sehr wichtig“ oder „wichtig“). Mit fast 50 Prozent kommen gleich dahinter die Sprachkenntnisse. Praxiserfahrung wird – anders als im Familienrecht – von einigen Kanzleien gerade nicht erwartet: „Wir wollen die junge Anwälte selbst ausbilden“, sagt ein Insolvenzrechtler. Ein abgeschlossener Fachanwaltslehrgang ist aber immerhin für rund 23 Prozent der Kanzleien „sehr wichtig“ oder „wichtig“. Promotion und LL.M. spielen keine besondere Rolle. Dafür fällt auf: Für rund acht Prozent der Kanzleien ist das Doppelprädikat „sehr wichtig“ und für immerhin 38,5 Prozent „wichtig“.

Bei den Medizinrechtlern zählt die Nähe zum Rechtsgebiet. Eine einschlägige Station im Referendariat ist für fast 40 Prozent der Kanzleien „wichtig“, für fast elf Prozent „sehr wichtig“. Mit einem abgeschlossenen Fachanwaltskurs lässt sich ebenfalls punkten. Er ist für fast 40 Prozent „sehr wichtig“ oder „wichtig“. Was ansonsten noch zählt? Sprachkenntnisse (fast 47 Prozent sagen „wichtig“ oder „sehr wichtig“). Das Doppelprädikat ist nur 20 Prozent der Kanzleien „sehr wichtig“ oder „wichtig“. Und bei immerhin 55 Prozent der Kanzleien ist auch eine Bewerbung mit einem „ausreichenden“ Examen nicht völlig chancenlos.

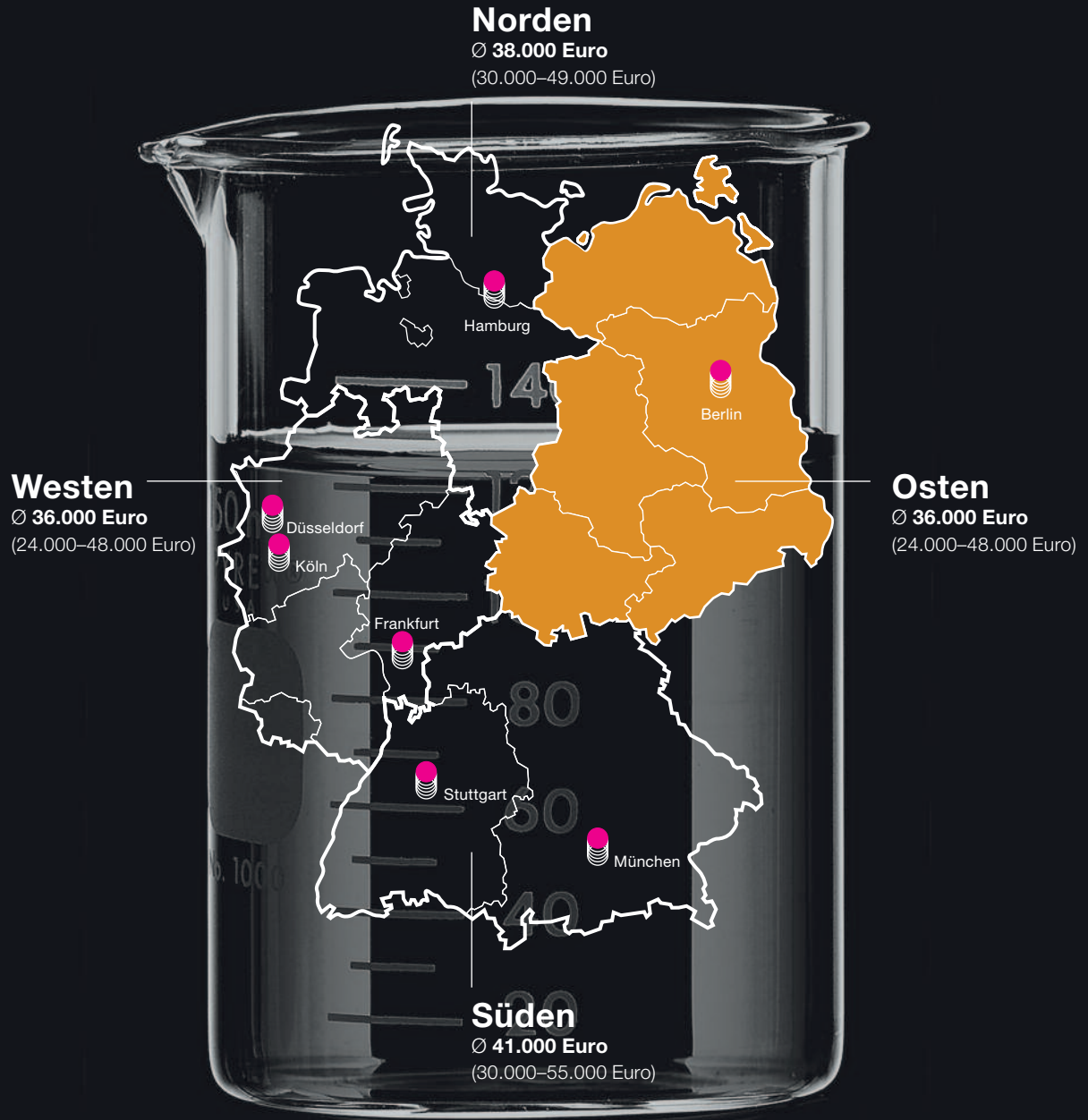
Bei der Vergütung bleibt es beim Trend: Das unternehmerische Risiko des Arbeitgebers soll auch vom angestellten Anwalt mitgetragen werden. Prämien oder Umsatzbeteiligungen sind in rund 40 Prozent der Kanzleien üblich. Wie wichtig inzwischen die Fachanwaltschaften geworden sind, zeigt sich im Insolvenzrecht sowie im Medizinrecht: Fast alle Kanzleien finanzieren ihren jungen Anwälten den Fachanwaltskurs und stellen sie für Fortbildungen frei. Bei den Familienrechtlern liegt der Wert mit 80 Prozent nur geringfügig niedriger. Auffällig: Kanzleien, die beim Gehalt sparen, müssen das auch. Sie geben gleichzeitig an, dass sie überwiegend PKH-Mandate (mit einem Umsatzanteil von fast durchweg mehr als 80 Prozent) bearbeiten. Das erklärt dann auch die Reaktion eines Familienrechtlers, der auf die Frage zum PKH-Anteil sagte: „Eine Prozentzahl bekommen sie vom mir nicht, weil die nur Neid erzeugt.“

Spezialfall Anwältinnen?

Was sonst noch spannend ist? Das Familienrecht gilt als Domäne der Anwältinnen, die – so das Vorurteil – schlechter als die männlichen Kollegen verdienen. Doch beide Behauptungen vermag zumindest dieser Gehälter- und Einstellungsreport nicht zu stützen. Bei den befragten Kanzleien lag der Anteil der Anwältinnen im Medizinrecht bei 51,2 Prozent und im Familienrecht nur unwesentlich höher bei 51,9 Prozent – das Insolvenzrecht ist dagegen fest in Anwaltshand. Auch altersmäßig fällt im Familien- und Medizinrecht nichts auf: Anwältinnen gibt es in allen Altersstufen, die Jungen dominieren keineswegs. Und bei den Gehältern? Das höchste Einstiegsgehalt im Familienrecht zahlt eine Anwältin mit 60.000 Euro, das niedrigste ein Anwalt mit 18.000 Euro. //

Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig

{Medizinrecht}



● **Anwaltshauptstädte**
Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main,
Hamburg, Köln, München, Stuttgart
Ø 46.000 Euro
(39.000–55.000 Euro)

+ Im Vergleich zum Familienrecht und zum Insolvenzrecht bietet das Medizinrecht bei dieser Befragung im Schnitt die besten Einstiegsgehälter. Bei den Spitzengehältern können auch regionale Kanzleien im Westen und im Süden mit den Kanzleien in den Anwaltshauptstädten mithalten – zumeist sind das Kanzleien mit mehr als fünf Berufsträgern. Größe ist im Medizinrecht daher ein Indiz für Profitabilität. Im Schnitt wird in den Anwaltshauptstädten wieder deutlich besser gezahlt. Dort fehlen auch – anders als im Familienrecht und Insolvenzrecht – die Ausreißer nach unten. Wieder gibt es aber eine Gemeinsamkeit: Die geringsten Gehälter werden im Osten gezahlt.