

Karrieresprungbrett Juristenmessen

Über 100.000 Studierende der Rechtswissenschaft an deutschen Universitäten, lange Wartezeiten bis zur Einstellung in den Vorbereitungsdienst und nicht zuletzt eine restriktive Einstellungspraxis der öffentlichen Hand prägen derzeit die Berufsaussichten der angehenden Juristen. Paradoxe Weise fehlt es aber nicht wenigen fachlich ausgewiesenen Sozietäten, insbesondere solchen in den Ballungszentren, am qualifizierten Nachwuchs. So kommt es nicht von ungefähr, daß findige Veranstalter auf die Idee gekommen sind, Messen speziell für den juristischen Nachwuchs durchzuführen, auf denen die sich wechselseitig Suchenden wenn schon nicht dauerhaft zusammengeführt, sich so doch zumindest gegenseitig vorgestellt werden sollen. Insgesamt gibt es zwei ernstzunehmende Veranstalter in dem schnelllebigen Geschäft der Juristenmessen, zum einen nämlich die Jurakon und zum anderen die Bayerische Juristenmesse. Letztere dürfte wohl in jüngster Vergangenheit die erfolgreichsten Veranstaltungen als Erfolg ihren verbuchen können, die zuletzt im vergangenen November in Köln mehr als dreihundert Absolventen und sechzehn große und mittelständische Kanzleien versammeln konnte. Wer etwas auf sich hält, ist eben zur Zeit auf den Juristenmessen anzutreffen.

Dabei ist die Zielsetzung für alle Beteiligten klar. Der juristische Nachwuchs bekommt die Möglichkeit, sich innerhalb kurzer Zeit einen persönlichen Eindruck von potentiellen Arbeitgebern zu verschaffen, insbesondere mit dem einen oder anderen Anwalt reden und so ein detailliertere Informationen über das mögliche Berufsfeld sammeln zu können. Denn allein anhand der bunten Anzeigen in einschlägigen juristischen Zeitschriften ein abgerundetes Bild über den Markt zu gewinnen, ist doch recht schwierig. Ein unbefangenes Gespräch in lockerer Atmosphäre, in dem man auch mal Fragen stellen kann, die in einem ordentlichen Bewerbungsgespräch auf der Gegenseite jedenfalls zu mehr oder minder großen Irritationen führen würden, ist allemal ein guter Einstieg. Zudem gilt es ebenfalls zu bedenken, daß auch die Bewerbungssituation erprobt sein muß und eine gewisse Übung beim Führen solcher Gespräche dem späteren Erfolg in der entscheidenden Bewerbungsphase gewiß nicht abträglich ist. Dies bedeutet gleichzeitig, daß man nicht erwarten kann, von einer Juristenmesse mit einem unterschriebenen Vertrag die Heimfahrt antreten zu können, denn dafür ist die Gesamtsituation des Gesprächs zumeist doch noch zu unverbindlich.

Dies wissen natürlich auch die ausstellenden Kanzleien. Für sie ist eine Juristenmesse daher nur ein, wenn auch gewichtiger, Teilaspekt, des Recruitments. So können hier nicht selten die ersten Grundsteine für eine erfolgreiche Mitarbeitergewinnung gelegt werden. So sind diese Sozietäten

daran interessiert, sich möglichst gut zu präsentieren und vor allem möglichst viele potentielle Bewerber zu erfassen. Dabei fällt die Selbstdarstellung der einzelnen Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen unterschiedlich aus und wird im wesentlichen durch das jeweilige Kanzleiprofil bestimmt. Einigkeit besteht allerdings darin, sich jung, dynamisch und weltoffen zu präsentieren, denn dies ist es – zumindest nach Auffassung der ausstellenden Sozietäten – was die Berufsanfänger wünschen. Die Anforderungen an den Nachwuchs gehören dagegen nicht zur unmittelbaren Außendarstellung; dies ist im Grunde auch nicht nötig, ist doch jeder der Anwesenden, seien es die Aussteller, sei es der versammelte Nachwuchs, „toll“ – sonst wäre man ja auch nicht hier. Da aber doch nicht alles so einfach ist, wird nach der Messe anhand der von den potentiellen Bewerbern eingesammelten Unterlagen ausgewertet, mit wem es sich lohnt, weiter in Verbindung zu bleiben. So schätzen es die ausstellenden Kanzleien sehr, wenn die Absolventen einen Lebenslauf oder noch besser komplette Bewerbungsunterlagen mitbringen, wird ihnen doch dadurch die spätere Auswertung der Messe wesentlich erleichtert. Denn bei aller vorherrschender Freundlichkeit darf man eines nicht vergessen: Die Kanzleien tätigen einen nicht unerheblichen Aufwand (neben den unmittelbaren Ausstellungskosten sind ebenfalls die nicht abrechenbaren Anwalts- und Partnerstunden zu berücksichtigen). Dieser Aufwand muß sich lohnen, die Teilnahme an einer Messe muß also bei der Personalgewinnung der Sozietäten im Verhältnis zu anderen Wegen des Recrutings einen Mehrwert beinhalten. Dieser Mehrwert ist nur gegeben, wenn hinreichend qualifizierte Bewerber an den Messen teilnehmen und sich entsprechend offenbaren.

Auf der Bewerberseite ist jedoch zu bedenken, daß aller Erfahrung nach sämtliche Informationen gespeichert werden. Insofern muß man sich überlegen, wie viele Gespräche man sinnvollerweise führt und vor allem, wieviel Lebensläufe man an Kanzleien verteilt. So könnte es durchaus geschickt sein, sich auf eine Juristenmesse genau vorzubereiten, seine eigenen Vorstellungen und Erwartungen zu sortieren und dann allenfalls mit einer Handvoll von potentiellen Arbeitgebern zu sprechen. Je nach dem, was sich aus den Gesprächen dann entwickelt, kann es durchaus sinnvoll sein, weitere Messen zu besuchen um mit den gewonnen Erfahrungen die eingene berufliche Entwicklung weiter gezielt zu verfolgen.

Wer also die Gelegenheit hat, sollte sich zumindest eine Juristenmesse nicht entgehen lassen. Insbesondere die Veranstalter Juristenmesse verstehen es, durch ein entsprechendes Ambiente und vor allem auch zusätzliche, vertiefende Veranstaltungen wie Workshops und Podiumsdiskussionen, eine Juristenmesse zu einem interessanten Part der Berufsfindung werden

zu lassen. Insofern darf man den kommenden Veranstaltungen am 24. Mai 2002 in München, am
in Berlin und am 07. November 2002 wieder in Köln durchaus gespannt entgegensehen.

Rechtsreferendar am KG Caspar David Hermanns, Berlin