

LOGINNAME: _____
 PASSWORT: _____

 ANMELDEN | DATEN VERGESSEN

KOSTENLOS

- ONLINE-BEWERBERPROFIL
- STATIONS-DATENBANK
- BEWERBER-DATENBANK
- KAUFEN & VERKAUFEN
- SKRIPTEN DOWNLOAD

TOP 5 DOWNLOADS

Amtliches Skript zur
Anwaltsklausur
Rechtsanwalt Leander J. Gast
zum Erbecht
Amtsermittlungsgrundsatz i.m.
Verwaltungsprozess
Sportwetten
EU-Haftbefehl

NEUESTE FORENBEITRÄGE

RE/Jura/Referendariat und
Fernstudium Journalist (paßt das
zeitlich?)
Jura/Referendariat und
Fernstudium Journalist (paßt das
zeitlich?)
Heiße Klänge im Rickenbacker's
RE/Prüfungsgebühr
Prüfungsgebühr

ANZEIGE

Erreichen Sie 30.000 Juristen
in Berlin und Brandenburg

ALLES DURCHSUCHEN

22.07.2009
+++ INTERVIEW MIT AUTOREN DES INSIDER-DOSSIER

Großkanzlei ... Dieses Wort löst bei Jurastudenten und Rechtsreferendaren höchst unterschiedliche Reaktionen aus. Für die einen ein Traum, für andere hingegen ein Alpträum. Meist jedoch beruht die Bewertung von Großkanzleien vor allem auf Unkenntnis. Nun hat der Verlag squeaker.net ein Insider-Dossier mit dem Titel "Karriere in der Großkanzlei - Bewerbung, Einstieg und Aufstieg" herausgegeben. Es soll - laut Klappentext - ambitionierten Studenten, Referendaren und Berufseinsteigern den entscheidenden Wissensvorsprung bei der Karriereplanung geben. Eine vollmundige Aussage, die Referendare.net im Interview mit den Autoren des Dossiers, Nicolas Nohlen und Caspar Behme, überprüft hat ...

Herr Nohlen, Herr Behme, was war der Grund für Sie, das Insider-Dossier „Karriere in der Großkanzlei“ zu schreiben?

Nohlen: Die Gewissheit, dass ein solches Buch, das komprimiert alle wichtigen Informationen zum Einstieg in die Großkanzlei enthält, bislang nicht existiert und die Überzeugung, dass ein solches Buch vielen Bewerbern eine große Hilfe sein wird.

Behme: Wir haben beide den Berufseinstieg noch vor uns, sind also gewissermaßen unsere eigene Zielgruppe. Insofern haben wir das Fehlen einer vergleichbaren Publikation selbst als Mangel empfunden. Es war für uns ein sehr spannendes Projekt, diese Lücke zu schließen.

Das Insider-Dossier kostet 24,90 EUR. Wer soll das Buch kaufen und warum?

Nohlen: Unsere Hauptzielgruppe sind diejenigen, die erstmals den Einstieg in die Großkanzlei planen, sei es als Student, als Referendar oder als Berufseinsteiger. Denn nach Lektüre des Buches werden die Wahl der richtigen Kanzlei und des passenden Fachbereichs, sowie die Bewerbung und die ersten Wochen in der Kanzlei kein Problem darstellen. Daneben spricht das Buch aber auch diejenigen an, die einfach daran interessiert sind, wie die Branche tatsächlich tickt. Der Preis ist insbesondere gerechtfertigt, wenn man sich den Zeit- und Kostenaufwand vor Augen führt, der damit verbunden ist, sich regelmäßig anhand einschlägiger Zeitschriften zu informieren.

Die "Insider" sind Sie als Autoren. Worauf begründen Sie Ihre Insider-Eigenschaft?

Nohlen: Die Insider sind nicht nur die Autoren, sondern vor allem auch die zahlreichen Partner und Anwältinnen der Großkanzleien, die in dem Buch teils mit eigenen Beiträgen, teils mit hilfreichen Zitaten zu Wort kommen. Was uns Autoren betrifft, so haben wir beide mehrere Jahre als Praktikant, Wissenschaftlicher Mitarbeiter oder Referendar in verschiedenen Großkanzleien verbracht und kennen daher den "Stallgeruch".

Behme: Hinzu kommt, dass wir durch unsere Tätigkeit in den Kanzleien, aber auch über das squeaker.net-Netzwerk sehr viele Juristen kennengelernt haben, die als Anwalt in einer Großkanzlei arbeiten oder dies anstreben. Für jedes Kapitel des Buches haben wir mit diesen Personen zahlreiche Gespräche geführt und auf diese Weise viele Informationen von erfahrenen Partnern und Anwälten der führenden Großkanzleien erhalten, aber auch erfahren, welche Fragen potentielle Bewerber bewegen.

Was ist für Sie der Reiz an der Tätigkeit in einer Großkanzlei?

Behme: Letztlich träumt jeder Jurist, der Anwalt werden möchte, von möglichst spannenden und fordernden Mandaten. Für den Strafrechtler mögen dies spektakuläre Mordprozesse oder dergleichen sein. Für Absolventen, die sich wie ich schon im Studium hauptsächlich für das Gesellschaftsrecht interessieren und darin ihren Schwerpunkt gesetzt haben, sind dies die großen Unternehmenstransaktionen, wie etwa die aktuellen Geschehnisse um Porsche und Volkswagen. Solche Fälle werden nun einmal von Großkanzleien bearbeitet.

Nohlen: Aber natürlich ist der unternehmensrechtliche Hintergrund im Studium nicht zwingend. Ich selbst etwa habe mich lange Zeit mit dem Völkerrecht beschäftigt. Es gibt einfach kaum einen Arbeitgeber, der ein so großes Spektrum juristisch reizvoller Tätigkeit bei zugleich so vorzüglichen Rahmenbedingungen bietet wie eine Großkanzlei.

Was ist denn eigentlich eine Großkanzlei? Gibt es hierfür eine formelle Definition, zahlenmäßige Vorgaben?

Behme: An einer bestimmten Zahl von Anwälten lässt sich das nicht festmachen, auch wenn dies teilweise versucht wird. Entscheidend ist eine Gesamtbetrachtung: Welche Art von Mandaten bearbeitet eine Kanzlei? Ist sie international aufgestellt? Das heißt: Wo hat sie Büros, wo verfügt sie über eine entsprechende Marktstellung?

Ihr Dossier soll laut Umschlagseite Studenten, Referendaren und Berufseinsteigern „den entscheidenden Wissensvorsprung“ liefern. Was liefert Ihr Dossier, was andere Dossiers nicht auch enthalten, was ist sein „USP“?

Nohlen: Zunächst: Es gibt ja gerade kein anderes Dossier, Buch oder einen anderen Ratgeber für die Großkanzlei. Hier besteht ein großer Unterschied zwischen Juristen und BWLern, für die eine ganze Flut von Bewerbungsratgebern existiert. Hilfreiche Informationen für Juristen finden sich nur peu à peu in verschiedenen Zeitschriften wie etwa der JUVE. Aus diesem Grunde bietet das Insider-Dossier auch über die dort gelieferten Inhalte hinaus durch die zahlreichen ganz konkreten Mandatsbeispiele, durch die ebenfalls an konkreten Beispielen dargestellten dos and don'ts in den ersten Arbeitswochen und -monaten sowie durch die zahlreichen Insider-Zitate erfahrener Partner einen einzigartigen Informationsmehrwert.

In welche groben Abschnitte ist Ihr Dossier aufgeteilt?

Behme: Das Buch enthält zunächst eine umfangreiche Übersicht über den Großkanzleimarkt und mögliche Berufswege und gibt dann ganz konkrete Hinweise für die Karriereplanung und die Bewerbung und schließlich das Auftreten in der Großkanzlei, wenn die Bewerbung erfolgreich war. Daneben enthält das Buch 16 Fachbeiträge, in denen die einzelnen Fachbereiche der Kanzleien aus der Perspektive eines First-Year-Associates nach einem einheitlichen Muster vorgestellt werden. Insofern ist ein hohes Maß an Vergleichbarkeit gewährleistet. Am Ende des Buches stehen Profile der führenden Großkanzleien, die das Entstehen des Buches unterstützt haben.

Als Partner des Buches werden auf der Rückseite genau diejenigen Unternehmen genannt, die im Profil vorgestellt werden. Zudem findet sich nach jedem Kanzlei-Profil eine Stellenanzeige des jeweiligen Unternehmens. Das klingt weniger nach unabhängigem Kanzlei-Check, als nach „gesponserter Branchenbuch“. Falsch?

Nohlen: Die Kanzleien hatten keinen Einfluss auf den von uns verfassten Inhalt des Buches. Viele Großkanzleien nutzen mittlerweile hochwertige Informationsmedien als Präsentationsmöglichkeit. Ohne diese Art von finanziellem Engagement ließe sich eine Recherche-intensive und hochspezifische Publikation wie unsere kaum realisieren – zumindest nicht zu einem so günstigen Buchpreis.

Behme: Die meisten Kanzleibeiträge machen das Buch für den Leser sogar noch wertvoller. Wir betrachten es als ein Gütesiegel, dass sich 18 anspruchsvolle Kanzleien dafür entschieden haben, Partner des Buches zu werden.

Es fehlen Kanzleien wie Beiten Burkhard oder Lovells, unstrittig auch wichtige Großkanzleien. Auf welcher Basis wurden gerade diese 18 Unternehmen von Ihnen ausgewählt? Warum sind Beiten Burkhard und Lovells nicht dabei?

Nohlen: Der Markt ist so groß, da können Sie schon organisatorisch gar nicht alle Marktteilnehmer in einer Publikation berücksichtigen. Und natürlich gibt es Kanzleien, die einen größeren Recruiting-Bedarf haben als andere und damit auch eher bereit sind, sich an einem solchen Projekt zu beteiligen.

Behme: Richtig, denn damit ist ja nicht nur finanzieller, sondern auch zeitlicher Aufwand verbunden. So einen Fachbeitrag schreibt man nicht mal eben nebenher.

Sind die Kanzleiprofile Ergebnis eigenständiger Recherche oder wurden Sie von den Kanzleien zur Verfügung gestellt bzw. gemeinsam mit Ihnen erstellt?

Nohlen: Damit sich die einzelnen Kanzleien besser miteinander vergleichen lassen, haben wir unseren Partnern einen strukturellen Rahmen vorgegeben. Verfasst wurden die Profile dann aber von den Kanzleien selbst. Ich denke, auf diese Weise ist uns ein guter Spagat zwischen echtem inhaltlichen Mehrwert für die Leser und Präsentationsmöglichkeit für die Kanzleien geglückt.

Großkanzleien unterscheiden sich sehr stark von der Unternehmenspolitik, -philosophie, -kommunikation, vom Teamplaying her, nicht nur im positiven Sinne. Es ist, auch in Großkanzleien, nicht alles Gold, was glänzt. Der Titel „Insider-Dossiers“ lässt hoffen, dass auch diese Seiten in den Großkanzleien gezeigt werden, weil auch diese Seiten für potentielle Bewerber wichtig sind. Es fehlt jedoch jegliche kritische Auseinandersetzung mit den Kanzleien. Warum?

Nohlen: Natürlich gibt es Dinge, die man kritisch sehen muss. Wir weisen ja auch durchaus auf einige Dinge – Leistungsdruck, übertriebene Konkurrenzdenken, „Face Time“ oder auch schlicht launische Partner – hin. Aber wir tun dies nicht destruktiv mit dem Ziel, die Großkanzlei als solche schlecht zu machen, sondern um dem Leser konstruktiv aufzuzeigen, wie er damit umgehen sollte.

Behme: Auf eine kritische Auseinandersetzung mit bestimmten Kanzleien haben wir bewusst verzichtet, weil wir keine notwendigen subjektive Empfehlung für oder gegen eine bestimmte Kanzlei aussprechen wollten. Unser Buch gibt dem Leser lediglich eine Entscheidungshilfe, indem er ihm die wichtigsten Kriterien aufzeigt, die bei der Wahl des Arbeitgebers eine Rolle spielen sollten.

Welche Maxime würden Sie potentiellen Bewerbern für Groß-Kanzleien mit auf den Weg geben?

Behme: Zwei Dinge. Zum einen sollte man sich von irgendwelchen Legenden – positiver oder negativer Art – über Großkanzleien nicht beeinflussen lassen, sondern sich ein eigenes Bild machen. Zum anderen ein Wort eines Heidelberger Juraprofessors, das dieser uns in unserer ersten Veranstaltung im Zivilrecht im ersten Semester mit auf den Weg gegeben hat: „Meine Damen und Herren, die Sterne sind ganz nah. Sie müssen nur zugreifen!“

Wer sich nach der Lektüre des Interviews für das Insider-Dossier interessiert, der kann sich [hier](#) über das Insider-Dossier erkundigen informieren.

Verfasst von Team JuReport

AKTUELLE MELDUNGEN

23.07.2010 Tobt euch aus!

23.07.2010 Nicht immer zieht ein Diebstahl eine fristlose Kündigung nach sich

19.11.2009 Wann bekommt man Ärger mit seinem Vermieter, wenn man in seiner Wohnung ein "Homeoffice" betreibt?

23.09.2009 Juristen als Existenzgründer

22.09.2009 Schließung einer Kanzlei und Gründung einer neuen Betriebsübergang? BAG 8 AZR 397/07

25.08.2009 Leitpruch der Hitlerjugend auf Englisch § 86a StGB? BGH 3 STR 228/09

13.08.2009 Verjährungsdauer von 22 Jahren verfassungswidrig - BVerfG 1 BvR 2662/06

12.08.2009 Anwesenheitspflicht bei Karnevalveranstaltung und sexueller Aufklärung - Beschluss vom 21. Juli 2009 – 1 BvR 1358/09

10.08.2009 Juristerei & Lyrik - Interview mit Martina Weber

31.07.2009 Freiburger Alkoholverbote rechtswidrig - prüfungsrelevante Urteile aus dem Breisgau!

30.07.2009 Amnesty International - Praktikum oder Wahlstation

29.07.2009 Sixt schon wieder

28.07.2009 Bundesligakarten im Internet gekauft? Abweisung am Stadiontor droht!

27.07.2009 Amtshaftungsanspruch bei unebenem Gehweg - DLG Brandenburg 2 U 29/08

24.07.2009 Sturz wegen 2 U 29/08

WEITERE MELDUNGEN: [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#) [8](#) [9](#) [10](#) [11](#) [12](#) [13](#) [14](#) [15](#) [16](#) [17](#) [18](#) [19](#) [20](#) [21](#) [22](#) [23](#) [24](#) [25](#) [26](#) [27](#) [28](#) [29](#) [30](#) [31](#) [32](#) [33](#) [34](#) [35](#) [36](#) [37](#) [38](#) [39](#) [40](#) [41](#) [42](#) [43](#) [44](#) [45](#) [46](#) [47](#) [48](#) [49](#) [50](#) [51](#) [52](#) [53](#) [54](#) [55](#)

NUR NEWS ZUM BEREICH:

AKTUELLE KURSE IM 1. EXAMEN

POSTVERSAND KLK

CRASHKURS ZPO 2010 II - BIS ZU 20 € RABATT BEI DOPPELBUCHUNG !
21.08.2010

CRASHKURS BGB 2010 II - BIS ZU 20 € RABATT BEI DOPPELBUCHUNG !
03.09.2010

!!! NEUER HAUPTKURS 2010 II - DAHLEM !!!
13.09.2010

!!! NEUER HAUPTKURS 2010 II - MITTE !!!
13.09.2010

!!! NEUER HAUPTKURS 2010 II - POTSDAM !!!
13.09.2010

AKTUELLE RÜ - KOMPAKT STRAFRECHT 2010 II - RABATTE BEI DOPPELBUCHUNGEN BIS ZU € 60,- !
24.09.2010

AKTUELLE RÜ - KOMPAKT ÖFFENTLICHES RECHT 2010 II - RABATTE BEI DOPPELBUCHUNGEN BIS ZU € 60,- !
25.09.2010

AKTUELLE RÜ - KOMPAKT ZIVILRECHT - RABATTE BEI DOPPELBUCHUNGEN BIS ZU € 60,- !
26.09.2010

AKTUELLE KURSE IM 2. EXAMEN

ASSESSORKURS - DER JAHRESKURS

ASSESSORKURSPLUS - DER JAHRESKURS

POSTVERSAND - DER JAHRESKURS

POSTVERSANDPLUS

LITERATUR tipp

Werner Verlag

Monika Anders Burkhard Gehle
Das Assessorexamen im Zivilrecht
8. Auflage

DIE NEUESTEN SKRIPTE

PREMIUM PREMIUM BERLINER POLIZEI- UND ORDNUNGSRECHT - NEU BEARBEITETE AUFLAGE

PREMIUM NEU !!! SKRIPT ZUM BAURECHT BERLIN

PREMIUM AKTUELLE RECHTSSPRECHUNGSÜBERSICHT KOMPAKT ÖFFR SEPTEMBER 2009

Anzeige

bisher **alle Teilnehmer erfolgreich** durchs Examen geführt (**auch Durchfaller**)

INFOLINE: 030- 240 47 66

LIFE STYLE

28.04.2010 Intimes für Anfänger

07.01.2009 Das ist die Berliner Luft!

12.12.2008 Weihnachtsmärkte in Berlin

30.01.2008 58. Berlinale – Das Steildiebstahl der Stars in Berlin