

**JURA**con

ANDREAS CAHN (HRSG.)

# JURACON JAHRBUCH 2014/2015

---

Das Karrierehandbuch für Juristinnen und Juristen mit  
Expertentipps für Studium und Berufseinstieg inklusive  
umfangreichem Kanzlei- und Law-School-Register.

**IQB.de**  
CAREER SERVICES

## Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

die 15. Ausgabe des JURAcOn Jahrbuchs liefert auch in diesem Jahr wertvolle Informationen für Juristinnen und Juristen. Für den juristischen Nachwuchs dürfte die neue Rubrik mit Profilen der meisten juristischen Fachbereiche in Deutschland besonders interessant sein.

Zum Einstieg gibt der JUVE Verlag unter dem Titel „Angriff und Rückzug“ einen Überblick über die aktuellen Umwälzungen in der Landschaft der in Deutschland agierenden internationalen Wirtschaftskanzleien als Spätfolge der Wirtschaftskrise (S. 14). Das „Anwalts-ABC“ sollte – so Falk Schornstheimer – nicht nur der Berufseinsteiger, sondern jeder Jurist und jede Juristin beherrschen (S. 26). Katrin Mingels weist in ihrem Beitrag „Vom Suchen, Finden und Binden“ darauf hin, dass der Personalbedarf in Kanzleien zwar nicht mehr so hoch ist wie in den vergangenen Jahren, das Bemühen um die besten Nachwuchskräfte aber keineswegs nachgelassen hat und durch neue Strategien intensiviert wurde (S. 32). Dr. Mark Reiß berichtet von „Mythen und Methoden“ rund um die Vorbereitung des Pflichtfachexamins und gibt hilfreiche Hinweise für die erfolgreiche Absolvierung (S. 36). Denise Schwarz erklärt uns den Weg zu den immer stärker an Bedeutung gewinnenden Auslandspraktika, die sie als „A STEP into the right direction“ empfiehlt (S. 40). Dr. Christoph B. Kistler beschreibt den zusätzlichen Arbeitsaufwand, der auf den Promovierenden zukommt, nachdem das letzte Wort der Dissertation geschrieben ist (S. 44). Eberhard Kramer vom Alumniverein des Fachbereichs Rechtswissenschaft der Goethe-Universität Frankfurt/Main erläutert die speziellen Vorteile dieses „sozialen Netzwerks sui generis“ (S. 46). Mit dem Bericht „BRF: Interessenvertretung mit Profil“ über die Arbeit des Bundesverbands Rechtswissenschaftlicher Fachschaften beleuchten Julia Hörnig und Dirk Hartung den Netzwerkgedanken aus einer anderen Perspektive (S. 50).

In „Der juristische Nicht-Anwalt“ (S. 54) berichtet Jessica Scholz über die Möglichkeiten, als Nicht-Volljurist in Wirtschaftskanzleien tätig zu werden. Auch im Beitrag von Jan Kochta, der über die Arbeit von „Rechtsanwältinnen mit Wirtschaftssachverstand“ berichtet, geht es um mehr als „nur“ juristisches Wissen (S. 57). Um die Frage, wie Vielfalt in Kanzleien und Unternehmen gelebt werden kann, dreht sich der Beitrag „Diversity Management – gelebte Vielfalt in Unternehmen und Kanzleien“ von Barbara Helten (S. 60). Prof. Dr. Hanns-Christian Salger befasst sich in „Internationales Arbeiten erfordert keine Law Firm!“ (S. 64) ebenfalls mit dem Thema Vielfalt, allerdings mit jener, die durch internationales Arbeiten per se entsteht und nicht unbedingt nur im institutionellen Rahmen einer Großkanzlei möglich ist.

Der Work-Life-Balance von Associates widmet sich der JUVE Verlag in seinem zweiten Beitrag und nimmt „Das Associate-Sabbatical“ unter die Lupe (S. 68). Christian Pothe hält eine gute Organisation für das „A und O“ einer erfolgreichen juristischen Karriere (S. 74). Simon Schmitt weiß, wie wichtig überfachliche Qualifikationen für den Berufseinstieg sind (S. 78), und das Interview mit Frank Obermann gewährt interessante Einblicke in die Arbeit des Managing Partners einer internationalen Wirtschaftskanzlei (S. 80).

Die Rubrik der Praxisbeiträge, die Einblicke in die inhaltliche Auseinandersetzung mit Alltagsfragen gibt, beginnt mit einem Blick von Tom Buschardt auf das Verhältnis zwischen Justiz und Medien (S. 84). Die weiteren Beiträge beschäftigen sich mit der Praxis des internationalen Arbeitens und der Europäischen Union. Hier sind insbesondere das Interview mit dem Präsidenten des Europäischen Gerichtshofs Prof. Vassilios Skouris „Wer hier arbeiten möchte, sollte an Europa

glauben“ (S. 102) hervorzuheben sowie die Artikel zu Compliance- und Regulierungsfragen: Johanna Schrickler „Die Finanztransaktionssteuer: Aktionismus im Auge der Krise“ (S. 90); Holger-Michael Arndt „EU-Erweiterung: „No cent for bribe!““ (S. 99); Dr. Andrea Nowak-Over „Compliance – Herausforderung für Unternehmen“ (S. 106); Dr. Katharina Stüber „Kapitalmarkt-Compliance ohne Grenzen“ (S. 112); Dr. Sven Schelo und Dr. Sabine Vorwerk „ESUG – Wegbereiter für eine neue Insolvenzkultur?“ (S. 120); Dr. Bernhard Trappehl, Dr. Carmen Hohlbein und Blanca Migoya „Spanien verbindet“ (S. 132). Die Arbeitsperspektive als Unternehmensjurist oder Unternehmensjuristin schildern Stefanie Briefs (S. 116) und Stefan Osterkorn (S. 110). Seinem Herzen und nicht den Anforderungen des Arbeitsmarkts zu folgen empfiehlt Dr. Jürgen Reiß, der aus seiner Faszination für Italien eine erfolgreiche Geschäftsidee entwickelt hat (S. 138). Auch Susanne Hemming folgte ihrem „kalifornischen Traum“ und gründete eine Kanzlei für den deutsch-amerikanischen Rechtsverkehr (S. 136). Die Frage, ob „Das Schlichtungsverfahren: die (bessere) Alternative“ ist, beantworten Dr. Renate Jaeger und Dr. Sylvia Ruge (S. 96). „Rainmaker ohne Sozialkompetenz will heute keiner mehr“ sein, sagt Dr. Jo Beatrix Aschenbrenner über die Partnerwerdung (S. 124). Wenn Sie wissen möchten, wie „Bier und Kartellrecht“ zusammenhängen, dann sollten Sie den Beitrag von Dr. Jochen Bernhard lesen (S. 128).

Die Erfahrungsberichte sind in diesem Jahr fast eine Reise um die Welt: Sie bekommen Einblicke in die Außenhandelskammer des Iran (S. 142), das Abenteuer eines Studienaufenthalts an einer indischen Law School (S. 144), den Alltag eines Referendariats an der Deutschen Botschaft in Nikosia (S. 150), die „Wahlstation Barcelona“ (S. 152) oder in die Arbeit der GIZ in Peru (S. 154) sowie in ein „Secondment im ‚Big Apple‘“ (S. 172). Ebenso haben wir wertvolle Beiträge über erste Berufserfahrungen und die Arbeit in unterschiedlichen Kanzlei- und Rechtsbereichen: „Entgegen allen Vorurteilen: die internationale Großkanzlei“ (S. 146); „Am Anfang: Studentische Rechtsberatung in Deutschland“ (S. 148); „The American Way – Nebentätigkeit im Referendariat“ (S. 158); „Wahlstation im Energiericht“ (S. 160); „Referendariat und die ersten Berufsjahre – ein Rückblick“ (S. 162); „Juristerei über den Tellerrand hinaus“ (S. 166); „Promotionsbegleitende Tätigkeit – Kanzlei oder Universität“ (S. 168); „Eine Branche als Mandant“ (S. 170); „Das Kochen in der Großkanzlei“ (S. 174) und „Die ELSA-Contract-Competition in Dresden“ (S. 176).

Unternehmensporträts von 43 Kanzleien sowie Beiträge zu verschiedenen Weiterbildungsangeboten von Law Schools und rechtswissenschaftlichen Fachbereichen, darunter das seit mehr als einer Dekade erfolgreiche „LL.M. Finance“-Programm des Institute for Law and Finance (S. 188), komplettieren und schließen das umfangreiche Informationsangebot unseres diesjährigen Karrierehandbuchs.

Ich wünsche Ihnen bei der Lektüre viel Freude.



Prof. Dr. Andreas Cahn · Herausgeber

Goethe-Universität Frankfurt am Main · Institute for Law and Finance

# California Dreamin': Kanzleigründung in den USA

von Susanne Hemming

Bereits vor und während meines Studiums, aber auch später als frisch zugelassene Anwältin hatte ich ausreichend Gelegenheit, in „abhängiger Beschäftigung“ die Arbeit in Anwaltskanzleien kennenzulernen. Gezielt suchte ich mir verschiedene Stationen meines Referendariats aus: Ich wollte die öffentliche Verwaltung, das Unternehmen, die große und die kleine Kanzlei kennenlernen. Im Laufe der Zeit wurde der Wunsch, die eigenen Vorstellungen von Geschäftsführung, Umgang mit Kunden, Arbeitsstil und Arbeitszeit umsetzen zu können, immer deutlicher.

**SCHRITT IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT** Mit den zusätzlichen Qualifikationen, die ich in den USA erworben hatte, dem LL.M.-Abschluss in San Diego und der Zulassung als Rechtsanwältin im Bundesstaat New

*Die Nische sah ich in meiner deutschen Ausbildung und meiner deutschen Herkunft.*

York, lag die Ausrichtung auf die Arbeit im amerikanischen Recht als deutsche Rechtsanwältin auf der Hand. Ich wollte aber in Kalifornien leben. Für den dortigen Arbeitsmarkt war eine Anwältin mit deutscher juristischer Ausbildung nicht sehr interessant. Der Schritt in die Selbstständigkeit war deshalb einerseits eine Notwendigkeit, andererseits die Chance, ein einzigartiges Beratungsangebot machen zu können.

**WERTVOLLE ERFAHRUNGEN** Meine ersten Berufserfahrungen in den USA sammelte ich bei einem deutschstämmigen Wirtschaftsprüfer und Steuer-

berater in Los Angeles. Dieser hatte einige Jahre in Deutschland gelebt und gearbeitet und sich auf eine deutsche Mandantschaft spezialisiert. Er benötigte mich vor allem wegen meiner Sprachkenntnisse, aber auch wegen der typischen Juristenfähigkeit, sich schnell und selbstständig in eine fremde Materie einzuarbeiten. Zunächst war ich unsicher, ob ich dieses Angebot annehmen sollte, da ich mich damit in ein für mich unbekanntes Berufsfeld begab.

Dieser Wirtschaftsprüfer wurde mein berufliches Vorbild. Bei ihm entwickelte ich zudem das Verständnis für wirtschaftliche und steuerliche Zusammenhänge, die man als Selbstständige braucht. Die Zeit bei dem Wirtschaftsprüfer war sicherlich meine ungewöhnlichste und abenteuerlichste berufliche Erfahrung. Sie war aber für meinen weiteren Werdegang sehr wertvoll. Wichtige Erkenntnisse gewann ich auch durch meinen Mann, der zu dieser Zeit bereits 10 Jahre als selbstständiger Anwalt tätig war. Die dadurch gewährten Einblicke in den Anwaltsberuf und seine Erfahrung helfen mir bis heute.

**SUCHE NACH „DER NISCHE“** Ohne fundierte juristische Ausbildung in den USA, als deutsche Muttersprachlerin und ohne Praxiserfahrung im amerikanischen Kanzleialltag glaubte ich nicht, mit meinen amerikanischen Kollegen am Arbeitsmarkt konkurrieren zu können. Ich begab mich deshalb schnell auf die Suche nach „der Nische“. Diese Nische sah ich in meiner deutschen Ausbildung und meiner deutschen Herkunft.

**GEPLANTER ERFOLG** Den Business-Plan, mit dem ich meine Kanzlei zum Erfolg bringen wollte, erarbeitete ich sehr gründlich. Dabei fand ich heraus, dass es einen Beratungsmarkt für Deutsche in den USA und umgekehrt für Amerikaner in Deutschland gibt.

*Ich musste mich trauen, in einem Land, das ein anderes Rechtssystem hat, als Anwältin zu arbeiten.*

Zwar existieren einige amerikanische Kanzleien, die eine rechtliche Beratung auf Deutsch oder Beratung im deutschen Recht anbieten. Keiner meiner Kollegen kann seine Mandantschaft aber tatsächlich auch in Deutschland umfassend vertreten. Damit war eine Geschäftsidee geboren: eine Kanzlei, deren Rechtsanwälte ihre Mandanten in beiden Ländern beraten und vertreten. Zusammen mit meinem Mann folgte die Einrichtung der Kanzlei in Los Angeles und in Stuttgart der Zusammenschluss meiner mit der bereits existierenden Kanzlei meines Mannes. Die inhaltliche Ausrichtung ergab sich damit automatisch: die Bearbeitung von Rechtsfragen, wenn das deutsche und amerikanische Recht aufeinandertreffen, oder Fälle, wenn Menschen aus dem einen Land ein Rechtsproblem im anderen haben.

**HERAUSFORDERUNGEN IN DEN USA** Natürlich ging es nicht nur geradlinig bergauf. Ich stand und stehe immer wieder vor einer Menge Herausforderungen. Ich musste mich trauen, in einem Land, in dem ich nicht aufgewachsen bin und das ein von Grund auf anderes Rechtssystem hat, als Anwältin zu arbeiten. Und dabei wollte ich wirtschaftlich erfolgreich sein. Das Schicksal meinte es aber gut mit mir.

Gleich mein erster Fall war eine Nachlassabwicklung in New York und Deutschland mit einem Nachlasswert von über 1 Million US-Dollar. Es war anstrengend, denn ich musste mich in alles einlesen und erarbeiten, anrufen und „dumme“ Fragen stellen. Meinen Mandanten habe ich nicht einmal gesehen. Der Fall zog sich über zwei Jahre.

Auch die Anwaltszulassung für den Staat Kalifornien musste bestanden werden und die Kanzlei benötigte eine Haftpflichtversicherung für Anwälte. Da ich in Deutschland und Kalifornien arbeitete, musste ich einige Überzeugungsarbeit bei den Versicherern leisten,

die zunächst vor diesem unbekanntem Haftungsrisiko zurückschrecken.

**DEN EIGENEN WEG FINDEN** Letztlich zahlte sich die Konzentration auf „die Nische“ aber aus. Aus heutiger Sicht kann ich tatsächlich sagen: Ich würde alles genauso wieder machen, auch die Fehler. Ich lerne jeden Tag. Jeder Fall bringt etwas Neues und ist damit eine neue Herausforderung. Und allen Nachwuchs-Anwälten kann ich nur raten: Begeben Sie sich auch einmal auf einen ungewöhnlichen Weg, wenn es der Erfüllung Ihrer eigenen Wünsche und Träume dienen soll. Man muss seinen eigenen Weg finden und nicht so sehr darauf hören, was andere für richtig halten.

---

Susanne Hemming, LL.M.

Kanzlei gründerin · Hemming & Hemming  
Los Angeles und Stuttgart