

Mit Strategie bewerben

© aboutpixel.de/sgsmerlin

In den letzten zwei bis drei Jahren gab es eine große Nachfrage von Kanzleien und dadurch mehr offene Stellen als passende Interessenten. Brachte man als Bewerber Grundvoraussetzungen wie mindestens vollbefriedigende Staatsexamina, Auslands- und Großkanzleierfahrung mit, war die Chance groß, innerhalb kürzester Zeit einen Job zu finden. Die Beschäftigung mit den eigenen Stärken und Schwächen sowie die intensive Vorbereitung der Bewerbung schien kaum nötig.

Nicht mehr so einfach

Doch die aktuellen Rahmenbedingungen bewirken, dass künftig auch Top-Absolventen nicht darum herumkommen, sich intensiv mit dem Thema zu befassen. Die aktuelle Wirtschaftslage hat den Stellenmarkt verändert. Arbeitgeber, die noch vor Monaten händeringend Nachwuchskräfte suchten, sind bei den Rekrutierungsaktivitäten deutlich zurückhaltender.

Zwar sind gute Nachwuchsanwältinnen und Anwälte nach wie vor gefragt und haben eine hervorragende Karriereperspektive. Gute Noten alleine sind aber nicht mehr automatisch ein Garant für eine erfolgreiche Bewerbung. Strategisches Vorgehen im Bewerbungsprozess und eine gute Vorbereitung sind wichtige Kriterien für eine erfolgreiche Jobsuche.

Gut vorbereiten

Das gilt vor allem für das Bewerbungsgespräch. Für den potentiellen Arbeitgeber ist es beispielsweise wichtig, dass der Bewerber sich gründlich über die Kanzlei informiert hat. Er sollte die Kerndaten der jeweiligen Kanzlei parat haben und sich ein ge-

Das Thema Bewerbungsvorbereitung wurde in den letzten Jahren von vielen Top-Nachwuchsjuristen kaum beachtet. Doch andere Bedingungen erfordern andere Bewerbungsstrategien.

naues Bild vom fachlichen Hintergrund seines Gesprächspartners machen, um im Gespräch eventuell daran anknüpfen zu können. Sehr gute Recherche-Tools für diese Informationen sind die Website der Kanzlei und Fachportale im Internet.

Themen im Bewerbungsgespräch

Im Bewerbungsgespräch möchte der künftige Arbeitgeber herausfinden, ob der Interessent in Bezug auf seine fachliche Qualifikation, dem Auftreten und der sozialen Kompetenz in das bestehende Team passt. Im Gespräch können neben Englischkenntnissen und dem Dissertationsthema auch das Rechtsgebiet für das der Kandidat sich beworben hat oder seine bisherigen praktischen Erfahrungen eine Rolle spielen.

Positiv auffallen

Positiv kann der Bewerber auffallen, wenn er nicht nur Fragen beantwortet, sondern auch eigene stellt. Das zeigt Interesse und Kompetenz. Man sollte sowohl strategisch-konzeptionelle Fragen für die Senior-Ansprechpartner, als auch Fragen zum Tagesgeschäft für die Associates vorbereiten. Dies kann auch dabei helfen herauszufinden, ob man für die Kanzlei arbeiten möchte.

Mit Botschaften überzeugen

Wer ein Angebot der Kanzlei bekommen möchte, muss den Gesprächs-

partner überzeugen. Dies gelingt am besten, wenn man seine Stärken und Schwächen kennt und selbst von sich überzeugt ist. Zu den Botschaften, die man durch sein gesamtes Auftreten vermitteln sollte, zählen:

- Ich weiß, was ich tun möchte.
- Ich weiß, was ich kann.
- Ich möchte für diese Kanzlei arbeiten und mich positiv für sie einsetzen.
- Ich kann im Team arbeiten.
- Ich bin bereit, hart zu arbeiten, um meine Aufgabe zu erfüllen.

Beratung kann helfen

Um sich gut vorzubereiten und eine erfolgreiche Strategie zu entwickeln, kann es helfen, ein externes Beratungsangebot in Anspruch zu nehmen oder fachspezifische Seminare zu besuchen. Dabei sollte man darauf achten, dass der Berater langjährige Erfahrung mit Berufseinsteigern im juristischen Umfeld mitbringt. Wer diese Grundsätze verinnerlicht, vervielfacht die Chance, den Bewerbungsprozess erfolgreich zu gestalten. ●



Über den Autor

Simon Schmitt (LL.M.) ist Berater bei **hemmer.consulting** und zuständig für das Legal High Potential Programme (LHPP) und den Associates Career Service (ACS).