

Süddeutsche Zeitung Beilage V2/11 Samstag, 17. November 2012

## Rent a Rechtsanwalt

Statt Spezialisten einzustellen, engagieren viele Firmen juristische Berater auf Zeit

Diese Arbeitsplatzbeschreibung würde man wohl eher in einem Niedriglohnland als in Amerika verorten: Sechs Tage schufteten in der Woche, zwölf Stunden am Tag, eingepfercht in ein überfülltes Kellerbüro ohne Fenster, ohne funktionierende Toiletten, ohne Notausgänge, der Fußboden übersät mit toten Kakerlaken. So und ähnlich drastisch schildern Absolventen amerikanischer Law Schools ihre Arbeitsbedingungen, wenn sie als „Temp Attorneys“, also auf Zeit ausgeliehene Rechtsanwälte, für große Kanzleien Verträge prüfen und Dokumente sichten. Anders als juristische Berater arbeiten die Zeitanwälte nicht auf eigene Rechnung, sondern für einen Personalverleiher. Das bestimmt den Status. Während die Consultants in den oberen Etagen ihrer Kunden residieren, müssen Contract Lawyers oder Projektjuristen mit dem vorliebnehmen, was die Kunden ihrer Arbeitgeber für angemessen halten. Trotz vieler Gegenreden sind in Juristen-Blogs immer wieder dieselben Schauergeschichten über üble Arbeitsbedingungen zu lesen. Der Running Gag sind die Kakerlaken. Sie kontrastieren so gruselig die feine Zunft der Advokaten.

Das in den USA erfundene Geschäftsmodell ist schon ein paar Jahre alt, knickte zu Beginn der Finanzkrise kurzzeitig ein und erfreut sich mit deren Andauern auch in Europa wachsender Beliebtheit. Denn viele Law Firms haben aus Kostengründen ihre Hundertschaften reduziert und suchen nach neuen Wegen, um die Effizienz und Produktivität ihrer Anwälte zu erhöhen. Ebenfalls gespart wird in den Rechtsabteilungen der Unternehmen. Anstatt Spezialisten einzustellen, werden juristische Berater auf Zeit ins Haus geholt. Die haben meist eine eigene Kanzlei, freuen sich über die Auslastung und schicken dem Mandanten jeden Monat eine Rechnung. Das würden die von einem Zeitarbeitsunternehmen verliehenen Projektjuristen auch gern tun, aber sie dürfen es nicht. Als Angestellte eines Personaldienstleisters bekommen sie ein festes Gehalt. Klassische Einsätze sind Urlaubs-, Krankheits- oder

Mutterschaftsvertretungen sowie die Mitarbeit bei großen Projekten, die eine Kanzlei oder ein Unternehmen mit eigenem Personal nicht stemmen kann. „Bei Bußgeldverfahren der Kartellbehörden oder bei Firmenübernahmen sind oft unter Zeitdruck Hunderte Dokumente und Verträge zu prüfen“, erläutert Andreas Müller, Mitgeschäftsführer des noch einzigen auf die Juristenausleihe spezialisierten Personaldienstleisters PerConex in Frankfurt. Existenzgründer, Doktoranden und andere, meist jüngere Juristen nutzen gern diese Verdienstmöglichkeit, die auch neben der Führung einer eigenen Kanzlei möglich ist.

Der Unterschied zwischen einem Anwalt als Berater und einem Projektjuristen besteht in der Bindung an einen Personalverleiher – und in seiner professionellen Erfahrung.

### Wer als juristischer Berater angeheuert wird, verfügt über Seniorität und einen gewissen Ruf

Beides müssen sich Berufsanfänger erst erwerben. Im Pool von PerConex paddeln gut 70 junge Anwälte. Die neue Art des Berufseinstiegs scheint nicht nur bei denjenigen anzukommen, die Wartezeiten überbrücken wollen – weil sie zum Beispiel auf ihren Weiterstudienplatz in den USA warten, um dort den Master of Laws (Legum Magister, LL.M.) zu machen –, sondern auch Hoffnungen auf eine anschließende Festanstellung in einer namhaften Großkanzlei zu schüren. „Es ist allemal besser, in der Zeitarbeit tätig zu sein als arbeitslos“, sagt Andreas Chmel, Rechtsanwalt bei Thümmel, Schütze & Partner in Stuttgart. Für seine Kanzlei freilich schließt er die Beschäftigung von juristischen Zeitarbeitern aus. Wer sein Mandat einer angesehenen Kanzlei übertrage, erwarte für die hohen Stundensätze auch bei intensiven Großprojekten, „dass Topjuristen die Unterlagen prüfen und an dem Mandat arbeiten. Wenn nur mittelmäßig qualifizierte Juristen die Arbeit leisten, dann hätten unsere Mandanten damit zu Recht ein Problem“. Chmel spricht aus, was viele

denken, aus politischer Korrektheit aber nicht zu sagen wagen: Dass Projektjuristen eben oftmals höchstens von mittelmäßiger Qualifikation seien und dass es schon seinen Grund habe, warum sie nicht gleich eine Festanstellung fänden. „Das stimmt nicht“, kontert Andreas Müller und das lauter, als er pflichtschuldig korrigieren müsste. „Wer als Projektjurist arbeitet, ist nicht unbedingt schlechter als andere Anwälte.“ Das Problem liege in der Notenfixierung des Berufsstandes, insbesondere in Großkanzleien. Deshalb müsse sich noch stärker herumsprechen, dass auch Juristen, die das Prädikatsexamen knapp verfehlt hätten, gute Arbeit leisten könnten. Seine Kunden jedenfalls, setzt er hinzu, hätten das erkannt und gleichen Arbeitsspitzen gern mit Projektjuristen aus.

In der Frankfurter Wirtschaftskanzlei Schilling, Zutt & Anschutz ist Stephan Brandes für die Rekrutierung des Berufsnachwuchses verantwortlich. Er bestätigt, dass manche Großkanzlei mit Projektjuristen arbeitet: „Bei riesigen Transaktionen kann das durchaus sinnvoll sein, wenn große Mengen an Dokumenten zu prüfen sind.“ Auf diese Lösung greife allerdings nicht jede Kanzlei zurück: „Man weiß ja nicht, wen man einkauft.“ Völlig anders ist das bei juristischen Beratern, die in den Häusern bekannt sind und gerade wegen ihrer Expertise auf bestimmten Rechtsgebieten engagiert werden.

Doch wenn die Flammen lodern, dann schaut man sich den Löschtrupp nicht näher an. Etwa so wie kürzlich in New York, als der Personaldienstleister Hire Counsel an einem Freitagabend per Mail beauftragt wurde, für den nächsten Morgen 30 „Temp Attorneys“ sowie Büroräume samt Computern bereitzustellen. Die Aufgabe: Binnen sechs Tagen waren mehr als eine Million Dokumentenseiten durchzusehen, zu prüfen und juristisch zu bewerten. „And we did it“, ließ Hire Counsel stolz vermelden. Nicht überliefert ist, an welchem Ort die Aktion stattfand. Und ob mit oder ohne Kakerlaken.

CHRISTINE DEMMER