

Die Zehn Gebote einer Karriere- messe – mit Erfahrungsbericht

© Verlag C.H. Beck oHG 1995-2010

www.lawyer-coaching.de
Falk Schornstheimer

Die Zehn Gebote einer Karrieremesse – mit Erfahrungsbericht

Die Zehn Gebote haben sich schon an anderer Stelle bewährt und sind durchaus das Rückgrat einer über

2000-jährigen Messekompetenz. Also kann ein Update nicht schaden.

1. Gebot: Du sollst Deine Prioritäten kennen.

Entwickeln Sie einen Kriterienkatalog dessen, was Ihnen bei Ihrer künftigen Tätigkeit besonders wichtig ist: Wollen Sie möglichst früh persönlichen Freiraum, weil Sie sich schon viel zutrauen und sich schnell beweisen möchten? Oder liegt Ihnen mehr an einer langsamen Heranführung samt gründlicher Einarbeitung und Ausbildung? Sind Ihnen Marke und Name der Kanzlei wichtiger oder das persönliche Klima? Wollen

Sie schnell vorankommen und eigenverantwortlicher Partner werden oder bedeutet es Ihnen mehr, auf der sicheren Seite einige Jahre gutes Geld zu verdienen? Was ist mit Auslandseinsätzen, Teilzeitarbeit, finanzieller Unterstützung beim Promotionsprojekt oder Steuerberaterexamen? Oder sagen Sie sich: Das alles ist mir herzlich egal, ich will Praxis kriegen und an den spannendsten Fällen arbeiten, die es in meinem Gebiet gibt? Je nachdem, wie viele Kriterien eine Kanzlei erfüllt, ist ihr Platz in der persönlichen Rangliste anzusiedeln.

2. Gebot: Du sollst vergleichen.

Wählen Sie Ihre potenziellen Arbeitgeber sorgfältig aus. Auch wenn Sie sicher sind, Wirtschaftsanwalt in einer Top-10-Kanzlei werden zu wollen: Schauen Sie sich zumindest eine Alternative an (die kleine Kanzlei, die

spezialisierte Boutique, die Verwaltung, das Unternehmen, die Unternehmensberatung oder, wenn vorhanden, das Finanzhaus). Nur der Vergleich ermöglicht Erkenntnisse. Über die Kanzleien erfahren Sie etwas auf deren Homepage, die Sie allerdings kritisch lesen müssen, oder auf der JuS-Homepage ([Kanzleiprofile](#)).

3. Gebot: Du sollst Dich angemessen kleiden.

Treten Sie auf wie beim Vorstellungstermin (siehe meine früheren Beiträge hierzu). Shorts, Flip-Flops,

T-Shirts und Lederjacken, die sich gerade an Messetagen im Sommer ungeheurer Beliebtheit zu erfreuen scheinen, lassen ihr Anliegen unernst erscheinen und machen Sie zum Amateur.

4. Gebot: Du sollst den ersten Schritt tun.

Gehen Sie von sich aus auf die Kanzleivertreter zu und stellen Sie sich vor. In Stress und Hektik vergessen

die Anwälte zuweilen, was sie sich fest vorgenommen haben: gewinnend, verbindlich und sympathisch rüberzukommen. Zeigen Sie ihnen, dass Sie wissen, wie das geht.

5. Gebot: Du sollst Dich präsentieren.

Haben Sie keine Angst, sich zu verkaufen. Natürlich nicht im Stil eines bankrotten Gebrauchtwagenhändlers, aber so, dass man Ihnen dem Grunde nach auch

zutraut, später einmal Mandanten von sich und ihrer Kanzlei zu überzeugen. Offen, zugewandt, mit deutlicher Stimme und Artikulation vorzutragen, das hat doch auch in der mündlichen Prüfung gefruchtet, oder nicht?

6. Gebot: Du sollst fragen.

„Wieso, weshalb, warum, wer nicht fragt bleibt dumm!“ Fragen, fragen, fragen: Das ist der Schlüssel

zu einem erfolgreichen Messtag. Die Gespräche sind dafür gemacht, Fragen zu klären, vergessen Sie das nicht.

7. Gebot: Du sollst Schriftliches überreichen.

Haben Sie Unterlagen dabei! Es muss nicht die teure, schwere Bewerbungsmappe sein. Aber ausgedruckte

Lebensläufe mit Angabe der persönlichen Kontaktdaten und der erzielten Noten sind ein freundlicher Service und werden von den Kanzleien sehr geschätzt.

8. Gebot: Du sollst nacharbeiten.

Schreiben Sie sich sofort nach einem Gespräch oder einem Standbesuch Ihre Eindrücke auf. Sie dürfen am Ende nicht durcheinander kommen mit den Kanzleienamen und den Anwälten, die Sie gesprochen haben. Was waren die Kernaussagen von Schmitz Schmitz

& Schmitz? Wie haben die Anwälte von Hinz, Kunz & Partner gewirkt? Welche Kanzlei verbreitete nur heiße Luft und war mehr Schein als Sein? Gab es hidden champions, Kanzleien, die nicht Ihre Favoriten waren, aber sich als besonders kompetent und/oder sympathisch herausgestellt haben?

9. Gebot: Du sollst Dich aktiv zeigen.

Haben Sie sich für eine kanzleiinterne Veranstaltung entschieden, die oft Workshop-Charakter hat und ein verkaptetes Assessment Center ist, dann gilt: Sie müssen sich aktiv beteiligen. Schüchternheit oder Zurück-

haltung gelten jetzt nicht mehr als Ausrede. Faulheit und Null Bock auf Mitmachen sind unter Teilnehmern leider weiter verbreitet, als man denkt. In jedem Fall gelten sie als Unverschämtheit, führen auch über die spezifische Kanzleiadresse hinaus zur Ächtung und sind absolut tabu.

10. Gebot: Du sollst nachhaken.

Das Follow up ist an sich Kanzleisache. Im Nachgang werden sich die Kanzleien bei Ihnen melden, die etwas von Ihnen wollen. Allerdings ist es nicht verboten, hier mit der gleichen Professionalität vorzugehen.

Schreiben oder mailen Sie in der Nachbearbeitung jene Kanzleien an, die Sie gerne vertieft in einem Vorstellungsgespräch kennenlernen möchten. Das hinterlässt einen fantastischen Eindruck: Zu Recht geht man davon aus, dass Sie sich ähnlich orientiert und proaktiv auch gegenüber den Mandanten verhalten werden.

Mich interessieren Ihre Erfahrungen, die Sie auf einer Karrieremesse gemacht haben! Ich kenne nur die eine Seite. Wie sieht es auf der anderen aus? Schreiben Sie mir und diskutieren Sie mit Ihren Kollegen.

Herzlichst

Ihr Falk Schornstheimer