

# Kampf um die Besten

**NACHWUCHS.** Gute Jungjuristen müssen sich wegen der Wirtschaftskrise keine Sorgen um eine Anstellung machen. Österreichs Wirtschaftskanzleien rangeln nach wie vor mit Höchstensatz um die Elite.

Von Judith Hecht Foto: Heidi Michel-Debor



„Wir veranstalten viele Events für junge Juristen und sind jedes Jahr bei den Job-Fairs in London, New York und Wien vertreten.“ Andreas Hable, Wirtschaftskanzlei Binder Grösswang

Die Zunft der Wirtschaftsanwälte steuert glänzenden Zeiten entgegen, möchte man meinen. Die großen heimischen Law-Firms liefern sich nach wie vor einen erbitterten Kampf um guten juristischen Nachwuchs – um helle, ambitionierte Studienabgänger, die bereit sind, ohne zu murren, besonders engagierten Einsatz zu liefern, und das natürlich siebenmal die Woche.

Die Recruiting-Partner aller Großkanzleien müssen feststellen, das bisher keiner der hochverehrten Mitbewerber kürzertritt. Somit sind die Highflyer unter den Aspiranten auch in Krisenzeiten Mangelware.

„Wir suchen Klasse statt Masse“, betont Karin Medved, Director of Human Resources bei der großen Wirtschaftssozietät Schönherr, daher komme stets nur eine Hand voll Kandidaten in die engere Auswahl. Und diese versucht man schon in der Endphase des Studiums ausfindig zu machen. Die Wiener Großkanzlei lädt dann jedes Jahr einige wenige und mit Bedacht ausgewählte Studenten zu einem Summer-Associate-Programm ein, bei dem diese die Arbeit in der Kanzlei und den „Schönherr-Spirit“ erleben können, wie Managing Partner Christoph Lindinger betont.

Auch andere Sozietäten betreiben einigen Aufwand, wenn es um den Nachwuchs geht. Dorda Brugger Jordis (DBJ) beobachtet die juristischen Hoffnungsträger ebenfalls im Ausbildungsstadium und sponsert obendrein ein Ranking (namens „Best of the Best“), bei dem die besten zehn Prozent des jeweiligen Studienjahrs ermittelt und mit Buchgeschenken und einem gemeinsamen Dinner belohnt werden. Daneben setzt DBJ durchaus ungewöhnliche Recruiting-Tools ein – etwa Career-Cooking, bei dem Absolventen gemeinsam ein Menü zubereiten und dabei Kreativität, Kommunikations- und Teamfähigkeit demonstrieren sollen, oder Career-Fighting, wo man die Kandidaten beim Training asiatischer Kampfsport-

arten evaluiert. Dabei sollen die Jus-Absolventen ihre sozialen und kommunikativen Fähigkeiten genauso unter Beweis stellen können wie ihre Gelassenheit und Konzentrationsfähigkeit.

Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte (KWR) versuchen auf eher konservativen Wegen an die High Potentials heranzukommen. Rechtsanwalt Thomas Frad: „Die meisten unserer juristischen Mitarbeiter haben sehr gute Kontakte zu Österreichs rechtswissenschaftlichen Fakultäten, entweder weil sie als Assistenten dort gearbeitet haben oder noch immer dort als Lektor an der Uni tätig sind. Über sie bekommen wir die besten

Empfehlungen für hervorragende neue Konzipienten, die auch zu uns passen.“ Ein gutes Arbeitsklima habe, so Frad, Priorität: „Ein Schnösel mit genagelten Schuhen passt nicht zu uns.“

Eine angenehme Atmosphäre sei – das behaupten die Konzipienten – neben guter Ausbildung und beruflichen Perspektiven viel wichtiger als gute Bezahlung. Die Anfangsgehälter sind ohnehin nicht gerade bescheiden – sie schwanken bei allen großen Anwaltssozietäten, abhängig von der Qualifikation, zwischen 2500 und 3400 Euro. Und gegen Ende der Konzipientenzeit werden durchaus zwischen 4500 und 5000 Euro

monatlich gezahlt. Unabhängig davon gibt es in den meisten Law-Firms für besonders hervorragende Leistungen Prämien.

„Für uns hat sich die Situation ein bisschen entspannt“, stellt Andreas Hable fest, der bei der Wiener Wirtschaftskanzlei Binder Grösswang (BG) für das Recruiting verantwortlich ist. „Es hat sich anscheinend herumgesprochen, dass alle guten Leute Entwicklungsmöglichkeiten bei uns haben und wir menschlich miteinander umgehen.“ Die anderen Großkanzleien hätten dagegen mit ihrem regelrechten „Race for Talents“ in erster Linie die Werbungskosten in die Höhe getrieben. Hable: „Wir veranstalten viele >

# CHSH

Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati

Our Attorneys:  
Geared For Success

CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati  
Partnerschaft von Rechtsanwälten  
Kring 2  
1010 Wien  
office@chsh.at

[www.chsh.at](http://www.chsh.at)

CHSH Belgrade\* Bratislava Brussels Bucharest Budapest Minsk Sofia Timisoara Vienna  
\*in cooperation with Janković, Popović & Mitić

„Unsere Juristen sitzen nicht monatelang in ihren Zimmern, bis sie erstmals mit Klienten in Kontakt kommen.“  
**Christoph Brogyányi,**  
**DBJ**

Events für junge Juristen und sind jedes Jahr bei den Job-Fairs in London, New York und natürlich in Österreich vertreten.“ Aber das war's dann auch schon.

Manche Kanzleien werben vor allem mit guter Ausbildung, die sie ihren Rechtsanwaltsanwärtern angedeihen lassen, was sich aber – so Anwalt Christoph Brogyányi von DBJ – oft auf lähmenden Innendienst beschränke. „Unsere Juristen sitzen nicht monatelang in ihren Zimmern, bis sie erstmals mit Klienten in Kontakt kommen“,

sagt er. „Wir legen Wert darauf, unsere Leute so bald wie möglich in rechtlich verschieden gelagerte Causen zu involvieren. Das bringt für sie auch eine ganz andere Motivation.“

Summa summarum gehen heute alle renommierten Anwaltsfirmen das Recruiting ziemlich professionell an und verstehen es bestens, sich als äußerst attraktiver Arbeitgeber darzustellen. Wären Berufsanwärter allerdings bloß auf ihre Eindrücke aus Recruiting-Events in gemütlichem Rahmen und auf die in fast amikaler Stimmung ablaufenden Vorstellungsgespräche angewiesen, hätten sie wohl Probleme mit

der Auswahl. Zum Glück stehen ihnen mittlerweile noch andere, höchst authentische Informationsquellen zur Verfügung.

Konzipienten sind heute bestens organisiert und vernetzt. Auf [www.konzipient.com](http://www.konzipient.com) kann sich die Community informieren und austauschen. Wer will, kann auch reichlich Dampf ablassen und gleichzeitig alle Leidensgenossen vor unangenehmen Zeitgenossen der Anwaltszunft warnen. Kein Wunder, dass sich diese Plattform großer Beliebtheit erfreut und jedes Jahr stärker frequentiert wird – Mogelpackungen und falsche Versprechungen werden dort schnell enttarnt. ●

# polen tschechien slowakei

[www.schoenherr.eu](http://www.schoenherr.eu)

**Neue Büros:** Im Umfeld dynamischer Rechtsentwicklungen sind uns die Bedürfnisse unserer Mandanten nach Betreuung aus einer Hand ein wesentliches Anliegen. Daher expandiert Schönherr mit neuen Büros in **Bratislava, Prag** und **Warschau** und bietet einen flächendeckenden OneStopShop in Zentraleuropa.

**schoenherr**

BELGIEN | BULGARIEN | KROATIEN | ÖSTERREICH | POLEN\* | RUMÄNIEN | SERBIEN | SLOWAKEI\* | SLOWENIEN | TSCHIECHIEN\* | UKRAINE | UNGARN

\* ab jänner 2009

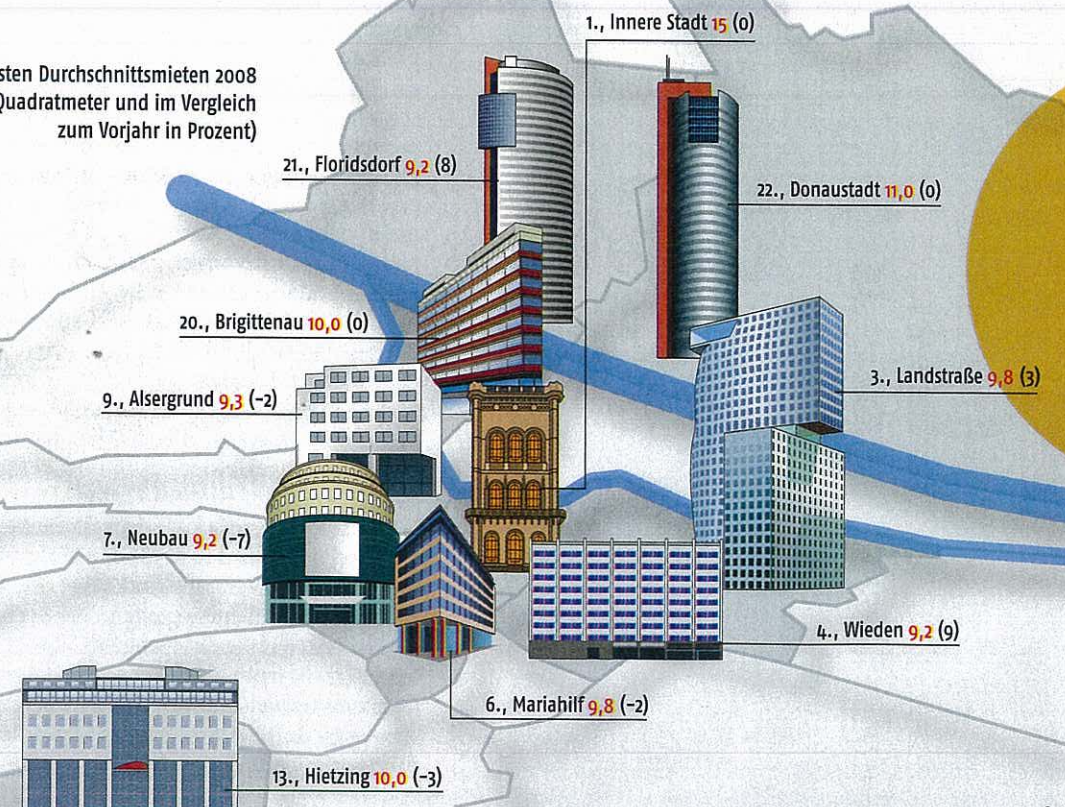
# Immobilien

Die spannendsten Objekte in Österreich und anderswo. Von Ulrike Moser

## Krisensicher. Von einem Preisrückgang ist am Wiener Büromarkt nichts zu bemerken.

Nicht mehr Geld als unbedingt nötig wollen Konsumenten in Zeiten der Wirtschaftskrise ausgeben. Auch Unternehmen schnallen den Gürtel enger und sparen. Außer wenn es um Büromieten geht. Denn während die Immobilienbranche in Europa derzeit unter der schlechten Konjunktur leidet, geht es dem Wiener Büromarkt blendend. Nicht nur dass von Krise hier kaum etwas zu spüren ist, die Mieten steigen und sind sogar hoch wie selten zuvor. In der Wiener Innenstadt werden sogar Spitzenmieten von bis zu 24 Euro pro Quadratmeter bezahlt. Die Durchschnittsmiete im ersten Bezirk beläuft sich aber auf 15 Euro, der Wiener Durchschnitt liegt derzeit bei 9,8 Euro pro Quadratmeter. Grund für die hohen Preise ist die Verknappung der Neufächen. Aufgrund der schlechten Wirtschaftslage lassen viele Bauträger Projekte derzeit noch in der Schublade und warten zu. So wurde etwa eines der größten Bauprojekte, die Bürotürme des französischen Architekten Dominique Perrault, das bereits im Sommer gestartet werden sollte, auf das kommende Jahr verschoben. Bereits vorhandene oder derzeit entstehende Flächen verzeichnen daher sinkende Leerstandsdaten beziehungsweise einen hohen Vorvermietungsgrad. Laut Ansicht von Michael Ehlimaier, Geschäftsführer der CPB Immobilienreuehand, sind es vor allem die hohen Energiepreise, die Unternehmen dazu bewegen, sich auch in Krisenzeiten nach neuen Bürogebäuden umzusehen. Neue Gebäude sind energieeffizienter, die Betriebskosten geringer.

Bezirke mit den höchsten Durchschnittsmieten 2008  
 (in Euro pro Quadratmeter und im Vergleich zum Vorjahr in Prozent)



Quelle: immobilien.net

IMMOBILIEN