

# #KARRIERESTART



*Jedes Bewerbungsgespräch verläuft anders. Ich halte es für sehr wichtig, die Bewerberinnen und Bewerber mehr über sich erzählen zu lassen, als in erster Linie die Vorzüge unserer Kanzlei anzupreisen. Daher versuche ich grundsätzlich, offene Fragen zu stellen, übrigens regelmäßig gar nicht unbedingt fachliche Fragen.*



# #KARRIERESTART

## INHALT

		5
1	Interview mit Dr. Christoph Nawroth über deinen Karrierestart bei Herbert Smith Freehills (HSF)	7
2	Strategisches Netzwerken mit Erfolg! Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für Nachwuchsjurist:innen	14
3	Praktiker:innen stellen vor: Glücksspielrecht & eSports	19
4	Alternative Karrierewege: Unternehmen strategisch unterstützen als Wirtschaftsjurist:in	27

# INHALT



HERBERT  
SMITH  
FREEHILLS

Wir sind eine globale Full-Service-Kanzlei und suchen für unsere expandierenden Teams in **Frankfurt am Main** (Marienturm) und **Düsseldorf** (Broadway Office) Verstärkung.

**Let's shape the future - together.**

Komm in unser Team und teile unsere Werte: **Human, Bold, Outstanding.**

**Are you ready to join?**

Schreib uns: Vivien freut sich auf Deine Bewerbung!

Vivien Flaschkowatz, HR Adviser

+49 211 97559053 | [recruitment.germany@hsf.com](mailto:recruitment.germany@hsf.com)

[herbertsmithfreehills.com](https://www.herbertsmithfreehills.com)

**YOUR GROWTH. OUR AMBITION.**

INTERVIEW MIT

**DR. CHRISTOPH NAWROTH  
ÜBER DEINEN KARRIERESTART  
BEI HERBERT SMITH FREEHILLS**



## **1** INTERVIEW MIT DR. CHRISTOPH NAWROTH ÜBER DEINEN KARRIERE- START BEI HERBERT SMITH FREEHILLS (HSF)

Rechtsanwalt *Dr. Christoph Nawroth*, Corporate/M&A-Partner und in der deutschen Partnerschaft zuständig für Karrierethemen und Legal Recruiting, gibt in diesem Interview interessante Einblicke in den Bewerbungsprozess und dem Berufseinstieg bei HSF, inklusive des Onboarding-Verfahrens.

Erfahre in diesem Interview, worauf es beispielsweise im Vorstellungsgespräch ankommt und welche drei Fragen nahezu jeder Bewerberin und jedem Bewerber gestellt werden.

Du möchtest wissen, was dich als wissenschaftliche:r Mitarbeiter:in, als Praktikant:in oder als Referendar:in erwartet? Auch dahingehend gibt Dr. Christoph Nawroth Antworten. Er stellt sich auch den Fragen unseres Redaktionsleiters, Rechtsassessor *Sebastian M. Klingenberg*, hinsichtlich des Onboardings bei HSF und den Möglichkeiten zur Aus- und Weiterbildung. Schließlich wird auch der Fachbereich Corporate und Mergers & Acquisitions bei HSF beleuchtet.

Insgesamt ist dies somit ein nicht nur äußerst interessantes, sondern auch ein thematisch vielfältiges Interview!

## **KURZVORSTELLUNG VON DR. CHRISTOPH NAWROTH**

Dr. Christoph Nawroth studierte Rechtswissenschaften an der Universität zu Kiel und wurde dort 1998 promoviert. Bevor er 2016 als Partner zu Herbert Smith Freehills kam, war er über zehn Jahre Partner einer anderen weltweit führenden Wirtschaftskanzlei und dort zuletzt globaler Co-Head der Sub-Sektorgruppen Power & Utilities und Infrastructure Funds.

Christoph Nawroth arbeitet im Düsseldorfer Büro von Herbert Smith Freehills und hat sich auf M&A und Gesellschaftsrecht spezialisiert. Seine Schwerpunkte sind M&A, Private Equity und Venture Capital, Joint Ventures sowie Infrastruktur- und Immobilientransaktionen. Er berät Finanzinvestoren wie Private Equity-, Infrastruktur-, Energie- und Pensionsfonds, aber auch Konzerne und Familienunternehmen. Er ist bei HSF in Deutschland der für Legal Recruiting und Karrierethemen zuständige Partner.

## **KURZVORSTELLUNG VON HERBERT SMITH FREEHILLS**

Herbert Smith Freehills entstand 2012 durch die Fusion der Kanzlei Herbert Smith mit Ursprung in UK und der australischen Kanzlei Freehills. HSF ist eine der global führenden Anwaltskanzleien mit Büros in Afrika, Asien, Australien, Europa, dem Mittleren Osten und den USA. Die Kanzlei verfolgt einen Full-Service-Ansatz, verfügt dabei aber über besondere Expertise in den Bereichen Dispute Resolution, M&A, Technologie, Medien und Telekommunikation, Energie, Infrastruktur

und Financial Services. Die globale Reichweite ermöglicht es der Kanzlei, an den spannendsten Themen in vielen verschiedenen Jurisdiktionen zu arbeiten und ihre Mandanten standort- und grenzüberschreitend zu begleiten. Zudem ist Herbert Smith Freehills eine der wenigen Kanzleien, die im globalen Chambers-Ranking für Environment, Social and Governance (ESG) konstant im Tier 1 gelistet sind.



HERBERT  
SMITH  
FREEHILLS

## INTERVIEW

**Klingenberg:** Sehr geehrter Herr Dr. Nawroth, herzlichen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Interview genommen haben. Sie sind nicht nur Corporate Partner bei Herbert Smith Freehills, sondern tragen als HR-Partner auch eine entscheidende Rolle für den Karrierestart in Ihrer Kanzlei. In diesem Interview möchte ich mich insbesondere dem Bewerbungsprozess und dem Berufseinstieg bei HSF, inklusive des Onboarding-Verfahrens, widmen.

Mir ist bekannt, dass Herbert Smith Freehills im Frühjahr 2025 das Praktikumsprogramm [The Ambitious Growth](#) für junge Talente anbietet. Welche Voraussetzungen müssen Bewerberinnen und Bewerber erfüllen, die sich für ein universitäres Pflichtpraktikum bei HSF interessieren? Unterscheiden sich die Anforderungen für eine wissenschaftliche Mitarbeit oder die Anwaltsstation im Rahmen des Referendariats von denen eines Praktikums?

**Dr. Christoph Nawroth:** „The Ambitious Growth“ bieten wir Jurastudenten im Frühjahr 2025 tatsächlich zum ersten Mal an, und zwar sowohl in Frankfurt am Main (Marienturm) als auch in Düsseldorf (Broadway Office). Das fünfwöchige Programm bietet Studierenden die einzigartige Möglichkeit, schon zu einem relativ frühen Zeitpunkt ihres Karriereweges wertvolle Einblicke in die Arbeit einer großen, international renommierten Anwaltskanzlei zu gewinnen.

Die Anforderungen an unsere „Trainees“ – Praktikanten, wissenschaftliche Mitarbeiter und Referendare – variieren je nach Ausbildungsstand. Das Anforderungsniveau für Referendare in der Rechtsanwaltsstation und

wissenschaftliche Mitarbeiter nach dem ersten Staatsexamen ist also ein anderes als für Praktikanten, die sich noch im Jurastudium befinden. Bei den Praktikanten liegt für uns der Fokus darauf, frühzeitig Talente zu erkennen und zu fördern. Viele unserer wissenschaftlichen Mitarbeiter und Referendare in Deutschland haben zunächst bei HSF ein Praktikum absolviert. Es ist wichtig, dass unsere Talente, unabhängig von ihrem Ausbildungsstand, eine natürliche Neugierde und Freude an der Arbeit in einem internationalen Umfeld mitbringen. Diese Eigenschaften fördern nicht nur persönliches Wachstum, sondern tragen auch maßgeblich zum Erfolg unseres Teams bei.

**Klingenberg:** Wie gestalten sich die Anforderungen an frisch zugelassene Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die bei Herbert Smith Freehills ihre Karriere beginnen möchten? Welche fachlichen und persönlichen Qualifikationen sind für Sie in diesem Karrierestadium besonders wichtig?

**Dr. Christoph Nawroth:** Wir legen großen Wert auf exzellente Studienleistungen und begrüßen Prädikatsexamina sowie zusätzliche Qualifikationen wie eine Promotion, einen LL.M. oder ein erfolgreich absolviertes MBA-Programm. Auch ein weiterer Studienabschluss, beispielsweise in Betriebswirtschaftslehre oder Volkswirtschaftslehre, ist interessant, weil er das Engagement und die vielseitigen Interessen des Bewerbers bzw. der Bewerberin unterstreicht. Wichtig ist uns generell die Bereitschaft, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und in ihrem Fachgebiet (weiter) zu spezialisieren.

Wir haben ein vergleichsweise aufwendiges Bewerbungsverfahren, während dessen die Bewerberinnen und Bewerber mit einer Vielzahl von Personen aus unserer Kanzlei ins Gespräch kommen. Durch diese Gespräche können die Kandidatinnen und Kandidaten unsere Kanzlei kennenlernen, und wir erfahren etwas mehr über ihre Persönlichkeit. Neben den dokumentierten fachlichen Leistungen aus Studium und Referendariat ist für uns entscheidend, ob die neue Kollegin oder der neue Kollege persönlich zu uns passt. Auch muss er bzw. sie uns davon überzeugen, Sachverhalte nicht nur juristisch erfassen zu können, sondern sie den Mandanten in adäquater Weise vermitteln zu können. Manchmal liegt hierin die eigentliche Kunst. Denn natürlich macht es einen Unterschied, ob man mit dem Leiter der Rechtsabteilung eines großen Unternehmens spricht oder einem Mitglied des „Deal Teams“ eines Finanzinvestors ohne juristische Ausbildung.

Solche Gesprächs- und Verhandlungs-Skills werden an der Universität typischerweise nicht vermittelt, sie sind aber wichtiger Bestandteil des Berufsbilds des Rechtsanwalts bzw. der Rechtsanwältin.

**Klingenberg:** Was macht Ihrer Meinung nach eine herausragende Bewerbung aus? Auf welche Aspekte legen Sie persönlich bei der Auswahl von Bewerberinnen und Bewerbern besonderen Wert?

**Dr. Christoph Nawroth:** Eine herausragende Bewerbung sollte klar und strukturiert sein, versehen mit einem prägnanten Anschreiben und einem gut gegliederten Lebenslauf, der die wichtigsten Qualifikationen und Erfahrungen hervorhebt. Positiv ist es auch, wenn schon aus dem Anschreiben hervorgeht, warum sich die Bewerberin bzw. der Bewerber bei uns bewirbt. Und noch ein Hinweis: Jede Bewerbung sollte vor dem Versand sorgfältig auf Tippfehler und Ähnliches durchgesehen werden. Diese Sorgfalt erwarten im Berufsleben auch die Mandanten von uns.



Bei der Auswahl der Bewerber kommt es stark auf ihre Kommunikationsfähigkeit, Bereitschaft und Fähigkeit zu Teamarbeit und Problemlösungskompetenz an. Entsprechend spielen diese Themen in den Bewerbungsgesprächen auch immer eine Rolle. Berufseinsteiger sollten zudem erkennen lassen, dass sie neugierig sind, sich engagieren und sich in einem internationalen Umfeld wohlfühlen. Wir erwarten von unseren Berufseinsteigern, dass sie wissbegierig sind und das Feedback erfahrenerer Kollegen und Partner nutzen, um sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Weil nicht jede Kandidatin bzw. jeder Kandidat den gleichen Unterstützungsbedarf bei der Karriereentwicklung hat, bieten wir maßgeschneiderte Aus- und Fortbildungsprogramme an.

Zusammengefasst: Wir suchen Talente, die sowohl fachlich höchst kompetent und wissbegierig sind als auch menschlich-kulturell gut in unsere Teams passen.

**Klingenberg:** Angenommen, die Kandidatinnen und Kandidaten haben das Bewerbungsverfahren erfolgreich durchlaufen und stehen nun im Vorstellungsgespräch. Welche Kriterien sind Ihnen dabei besonders wichtig? Wie stark gewichten Sie ein selbstbewusstes Auftreten und eine überzeugende Rhetorik?

**Dr. Christoph Nawroth:** Das Vorstellungsgespräch ist eine sehr gute erste Gelegenheit, einen Eindruck von dem Fachwissen und der sozialen Kompetenz der Kandidaten zu gewinnen. Ein selbstbewusstes Auftreten sowie überzeugende Rhetorik sind zweifellos wichtig. Die neue Kollegin bzw. der neue Kollege sollte aber auch in das jeweilige Team gut hineinpassen. Es ist daher nie ein Kriterium allein, das später den Ausschlag gibt, sondern immer der Gesamteindruck.

Letztlich suchen wir nach Kandidaten, die nicht nur fachlich überzeugen, sondern auch den richtigen Mix aus Exzellenz, sozialer Kompetenz und der Fähigkeit mitbringen, sich authentisch und souverän zu präsentieren. Wer zu uns kommt, muss später auch unsere Kanzleiwerte leben: human: Empathie und Teamgeist zeigen, bold: mutige Entscheidungen treffen und Herausforderungen mit Selbstbewusstsein angehen, und outstanding: stets nach Exzellenz streben und bereit sein, überdurchschnittliche Leistungen zu erbringen. Wer diese Werte verkörpert, passt nicht nur perfekt zu unserem Team, sondern wird auch unseren Mandanten den bestmöglichen Mehrwert bieten.

**Klingenberg:** Lassen Sie uns noch etwas beim Thema Vorstellungsgespräch bleiben. Welche drei TOP-Fragen stellen Sie nahezu jeder Bewerberin und jedem Bewerber? Und warum sind gerade diese Fragen für Sie so wichtig?

**Dr. Christoph Nawroth:** Jedes Bewerbungsgespräch verläuft anders. Ich halte es für sehr wichtig, die Bewerberinnen und Bewerber mehr über sich erzählen zu lassen, als in erster Linie die Vorzüge unserer Kanzlei anzupreisen. Daher versuche ich grundsätzlich, offene Fragen zu stellen, übrigens regelmäßig gar nicht unbedingt fachliche Fragen.

Wenn Sie mich jetzt auf die Top 3-Fragen festlegen wollten, wären das vermutlich:

- Warum wollen Sie den Beruf des Rechtsanwalts bzw. der Rechtsanwältin ergreifen und was motiviert Sie dazu besonders?
- Warum haben Sie sich gerade bei Herbert Smith Freehills beworben?

- Was machen Sie am liebsten in Ihrer Freizeit, und welches Erlebnis hat Sie jüngst besonders geprägt oder ist besonders bemerkenswert?

**Klingenberg:** Vielen Dank für die aufschlussreichen Einblicke in den Bewerbungsprozess bei Herbert Smith Freehills. Was können wissenschaftliche Mitarbeiter:innen und Praktikant:innen bei HSF erwarten? Welche Aufgaben übernehmen sie typischerweise, und inwiefern werden sie in die Arbeit an Mandaten eingebunden?

**Dr. Christoph Nawroth:** Praktikanten und wissenschaftliche Mitarbeiter bei HSF können sich auf ein hochmodernes Arbeitsumfeld freuen. Sie werden von offenen, menschlich netten Kollegen unterstützt, die in ihren Fachgebieten führend sind und sie begleiten und fördern. In einem international vernetzten Team lernen sie selbstständiges Arbeiten und gewinnen jeden Tag tiefgehende Einblicke in die Tätigkeiten einer internationalen Wirtschaftskanzlei. Nach Möglichkeit nehmen wir schon Praktikanten und wissenschaftliche Mitarbeiter mit zu Terminen vor Gericht oder lassen sie an Verhandlungsrunden oder Videokonferenzen teilnehmen.

Neben der fachlichen Förderung bietet HSF attraktive Zusatzleistungen für alle Trainees. Dazu gehören das Deutschlandticket, eine bezuschusste Mitgliedschaft im Urban Sports Club (USC) sowie Corporate Benefits bei verschiedenen Dienstleistern und Onlineshops. Zusätzlich können die Praktikanten und wissenschaftlichen Mitarbeiter an regelmäßigen Mitarbeitererevents teilnehmen, darunter monatliche Office Drinks, Trainee-Get-Together und Trainee-Stay-Connected-Calls mit spannenden Expertenvorträgen.

**Klingenberg:** Unsere Leserinnen und Leser interessieren sich sicherlich auch für die Möglichkeiten im Rahmen des juristischen Vorbereitungsdiensts. Wie gestaltet sich der typische Ablauf des Referendariats bei Herbert Smith Freehills? Und welche Benefits können Rechtsreferendarinnen und Rechtsreferendare erwarten?

**Dr. Christoph Nawroth:** Bei HSF legen wir großen Wert auf eine umfassende und praxisnahe Ausbildung unserer Referendarinnen und Referendare. Ab dem ersten Tag steht ihnen ein Buddy zur Seite, einer unserer Associates, der sie in den Arbeitsalltag einführt und kontinuierlich unterstützt. Der Buddy ist aber nicht der einzige Ansprechpartner, sondern alle Associates und Partner nehmen sich gerne Zeit, mit den Referen-

darinnen und Referendaren zu sprechen. Die Zeiten starrer Hierarchien sind zum Glück lange vorbei. Unser Ziel ist, den Referendarinnen und Referendaren eine anspruchsvolle Ausbildung zu ermöglichen, in der anwaltliche Aufgaben im Vordergrund stehen.

In der Anwaltsstation profitieren sie von unseren Kooperationen mit Kaiserseminare GbR, die Klausuren und Seminare anbieten, sowie mit JurCase, die Examenkoffer und die relevante Literatur bereitstellen.

Für die Wahlstation bieten wir die Möglichkeit, an einem unserer Standorte im Ausland zu arbeiten. Dabei unterstützen wir unsere Referendarinnen und Referendare unter anderem bei der Wohnungssuche und gewähren einen Wohnkostenzuschuss (in der Höhe abhängig vom Standort) und übernehmen die Kosten für die An- und Abreise. Die Quote der Berufsanfänger bei HSF, die vorher bei uns die Wahlstation abgeleistet haben, ist erfreulich hoch.

**Klingenberg:** Ich möchte nun gerne auf das Thema Onboarding bei Herbert Smith Freehills eingehen. Was können Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger in den ersten 100 Tagen bei HSF erwarten und welche Unterstützung erhalten sie? Was wird im Gegenzug von den Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteigern in dieser Zeit erwartet?

**Dr. Christoph Nawroth:** Bei HSF legen wir großen Wert auf ein umfassendes und unterstützendes Onboarding. Wer neu zu uns kommt, bekommt – wie auch die Referendarinnen und Referendaren – einen Buddy zur Seite gestellt, der jederzeit für Fragen und Anregungen erreichbar ist. Aufgrund unserer relativ kleinen Teams in Deutschland sind die Associates schon von Tag 1 an intensiv in die Mandatsarbeit eingebunden, was ihnen ermöglicht, direktes Feedback zu erhalten und ihre Stärken sowie Verbesserungspotenziale zu erkennen. Ich bin kein großer Freund von reinen Back-Office-Tätigkeiten in den ersten Monaten – wenn nicht Jahren – des Berufslebens.

Besonders schön ist es, wenn sich die neuen Kolleginnen und Kollegen sofort als Teil des Teams begreifen, in dem jedes Teammitglied Verantwortung übernimmt und anderen hilft. Selbstverständlich steigt der Grad der Verantwortung mit höher Seniorität, aber auch First Year Associates bearbeiten bestimmte Aspekte von Mandaten eigenständig.

**Klingenberg:** Auf lange Sicht profitieren Karriereinsteigerinnen und Karriereinsteiger von Aus- und Weiterbildungs- sowie Förderprogrammen. Welche konkreten Möglichkeiten der Förderung stehen jungen Volljuristinnen und Volljuristen bei Herbert Smith Freehills zur Verfügung, und was erhofft sich HSF als Kanzlei von dieser Art der Unterstützung?

**Dr. Christoph Nawroth:** Bei HSF legen wir großen Wert auf die kontinuierliche Weiterbildung und Entwicklung unserer Mitarbeiter. Neben den bereits erwähnten monatlichen Over-Lunch-Formaten, wie der HSF Akademie und den Practice Briefings, bieten wir ein vierteljährliches Lunch Update für Counsel und Associates im Rahmen des Counsel und Associate Forums an. Zudem gibt es regelmäßige Get-Together für Counsel und Associates, sogenannte Associate-Meet-Ups. Zudem veranstalten wir regelmäßig unser Associate Retreat, bei dem die Anwälte und Anwältinnen auch Einblicke in nichtjuristische Themen wie zum Beispiel in diesem Jahr Business Development oder Feedbackkultur erhalten.

Ein fester Bestandteil unseres Karriereweges ist seit 2024 das Short Term Secondment Programm, das Aufenthalte von ein bis drei Wochen in unseren europäischen Büros ermöglicht, um den Kontakt zu unserem internationalen Netzwerk zu stärken. Das Disputes-Team hat dieses Angebot durch ein eigenes Erasmus-Programm erweitert, das zusätzliche Entsendungen von ein bis drei Wochen ermöglicht.

Unsere Business Skills Academy (BSA), entwickelt in Zusammenarbeit mit dem Neuroscience Institute, bietet eine fünfstufige „Learning Journey“, die auf die aktuellen globalen Rahmenbedingungen zugeschnitten ist. Dieses zweitägige Veranstaltungsformat findet in London statt und zielt darauf ab, unsere Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die geschäftlichen und technischen Fähigkeiten, das Wissen sowie die Einstellung zu entwickeln, die für den Erfolg und die Karriereentwicklung auf jeder Stufe notwendig sind.

Im Learning Hub unseres firmeneigenen Intranets stehen jederzeit umfangreiche virtuelle Lernressourcen zur Verfügung, darunter „On-Demand“- und „Classroom“-Trainings zu verschiedenen Themen, Podcasts und weitere Formate.

Aussichtsreiche Talente nehmen zudem am Potential Partner Development Centre (PPDC) teil, um gezielt auf zukünftige Führungsrollen vorbereitet zu werden.



**Klingenberg:** Im Zusammenhang mit dem Karrierestart bei Herbert Smith Freehills möchte ich nun kurz den Fachbereich [Corporate und Mergers & Acquisitions](#) bei HSF beleuchten, in dem Sie als Corporate Partner tätig sind. Könnten Sie unserer Leserschaft, insbesondere potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern, einen Einblick geben, was sie in diesem Fachbereich konkret erwarten können? Welche Rechtsfragen stehen bei Ihnen regelmäßig im Mittelpunkt, und wo sehen Sie die größten Herausforderungen in Ihrer täglichen Arbeit?

**Dr. Christoph Nawroth:** Unser Team berät Mandanten bei Fusionen, Akquisitionen, Joint Ventures, Übernahmen, in gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen (einschließlich Corporate Governance und Compliance) sowie bei Unternehmensreorganisationen und -umstrukturierungen. Wir nutzen unser ausgezeichnetes Fachwissen, um praktikable Lösungen für die Themen unserer Mandanten zu finden und sicherzustellen, dass sie ihre wirtschaftlichen Ziele erreichen.

Zu unseren Mandanten zählen große internationale und nationale Unternehmen, führende Investmentbanken, Finanzinvestoren sowie Organisationen aus dem öffentlichen Sektor.

Wir begleiten hochkomplexe nationale und internationale Transaktionen in Deutschland und überall sonst auf dem Globus, wo die Mandanten unsere Hilfe benötigen, und arbeiten dabei Hand in Hand mit unseren Partnerinnen und Partnern aus den anderen Büros und Rechtsbereichen, also Arbeitsrecht, Kartell- und Wettbewerbsrecht, Öffentliches Recht, Bank- und Finanzrecht, Steuerrecht, Regulierung, IP und Rechtsstreitigkeiten. So decken wir das gesamte Spektrum der Rechtsberatung ab und können unseren nationalen und internationalen Mandanten einen vollständig integrierten Service für Projekte weltweit bieten.

Im Bereich Mergers & Acquisitions (M&A) gibt es zahlreiche Herausforderungen. Die Transaktionen sind oft



sehr komplex und erfordern detaillierte rechtliche, finanzielle und strategische Analysen. Unterschiedliche Länder haben verschiedene regulatorische Anforderungen und Genehmigungsverfahren, die eingehalten werden müssen. Zudem kann die kulturelle Integration der zusammengeführten Unternehmen schwierig sein und erfordert sorgfältiges Management. Der Schutz sensibler Informationen ist während des gesamten Prozesses entscheidend. Erfolgreiche Verhandlungen erfordern sowohl juristisches als auch taktisches Geschick, um die besten Bedingungen für alle Beteiligten zu erreichen.

Was mich persönlich auch nach nunmehr fast 25 Berufsjahren fasziniert, ist die Vielfältigkeit meiner Arbeit. Von Kollegen anderer Fachbereiche werden wir M&A-Anwälte gelegentlich aufgezo-gen, wir würden „kein Jura machen“. Das stimmt so natürlich nicht, aber neben den juristischen Kenntnissen sind auch wirtschaftliches Verständnis und unternehmerisches Handeln gefragt.

**Klingenberg: Sie haben es gerade selbst gesagt: Für den Erfolg im Bereich Mergers & Acquisitions ist nicht nur juristisches Fachwissen entscheidend. Welche Soft Skills halten Sie für unverzichtbar, die eine Rechtsanwältin oder ein Rechtsanwalt in diesem Bereich mitbringen sollte?**

**Dr. Christoph Nawroth:** Wie auch in anderen Rechtsbereichen sind neben dem juristischen Fachwissen Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, Teamfähigkeit und Problemlösungskompetenz entscheidend. Wir dürfen den Mandanten nicht mit den Ergebnissen unserer juristischen Prüfung alleine lassen, sondern müssen ihn bei Verhandlungen auch kommerziell beraten, also etwa rechtliche Risiken in den Gesamtzusammenhang einordnen – dazu gehört der Mut, einem Mandanten auch einmal zu sagen, er könne ein Risiko eingehen, weil die hiermit verbundenen wirtschaftlichen Vorteile dieses Risiko überwiegen, oder sich nicht bei juristischen Details zu verkämpfen, die im Gesamtzusammenhang zu vernachlässigen sind. Dann schaffen Sie es, vom reinen Rechtsberater zum Trusted Business Advisor zu werden.

**Klingenberg: Vielen Dank für diese wertvollen Einblicke. Bevor wir zum Ende kommen, möchte ich noch ein Thema ansprechen, das zunehmend an Bedeutung gewinnt: Social Responsibility und Nachhaltigkeit. Welchen Vorteil sehen Sie für eine Kanzlei, die sich so-**

**zial engagiert? Und wie lässt sich Ihrer Meinung nach nachhaltiges Wirtschaften in einer Kanzlei sinnvoll und zielgerichtet umsetzen?**

**Dr. Christoph Nawroth:** Nachhaltigkeit ist ein zentrales Anliegen von HSF, das wir in allen Geschäftsbereichen verankern. Wir fördern ein papierloses Büro, nutzen energieeffiziente Geräte und betreiben mehrere Standorte, darunter Sydney und unsere deutschen Büros, ausschließlich mit erneuerbaren Energien. Regionale Bio-Produkte und Frischwasser in Glasflaschen helfen uns, den ökologischen Fußabdruck weiter zu reduzieren. Dienstreisen, insbesondere mit dem Flugzeug, haben – auch befördert durch die Pandemie – deutlich abgenommen, weil viele Termine inzwischen ganz selbstverständlich in Form virtueller Meetings stattfinden.

Unser Life@HSF-Programm unterstützt eine Balance zwischen Arbeitswelt und privatem Wohlbefinden. Der Health and Wellbeing Hub bietet weltweite Ressourcen zu psychischer, physischer, sozialer und beruflicher Gesundheit. Das Employee Assistance Program (ICAS) unterstützt Mitarbeitende rund um die Uhr bei gesundheitlichen und organisatorischen Herausforderungen. Wir bieten regelmäßig Veranstaltungen zu Stressmanagement und Resilienz, und Mental Health Champions stehen als Ansprechpartner zur Verfügung. Zudem profitieren alle Mitarbeitenden von einer bezuschussten Urban Sports Club-Mitgliedschaft.

**Klingenberg: Möchten Sie unseren Leserinnen und Lesern zum Abschluss dieses Interviews noch etwas mit auf den Weg geben?**

**Dr. Christoph Nawroth:** HSF ist nicht nur eine Kanzlei, in der exzellente juristische Arbeit geleistet wird. Bei uns finden Sie ein Umfeld vor, in dem wir im Team arbeiten, großzügig und freundlich sind, die Beiträge anderer schätzen und Anerkennung für gute Arbeit weitergeben. Wir sind ambitioniert und stolz auf unsere Kanzleihistorie, gespannt auf die Zukunft und überzeugt, dass das Morgen besser sein wird als das Heute. Wir übernehmen die Verantwortung für unser persönliches und gemeinsames Wachstum sowie für den Erfolg jedes Einzelnen und der gesamten Kanzlei. Unsere Werte sind: **Human, Bold, Outstanding**. Ich lade Sie herzlich ein: Probieren Sie es aus – wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

**Vielen Dank für das Interview.**



**DER JURISTINNEN**  
**MACHEN KARRIERE!** Podcast

Sichtbarkeit als Expertin durch Personal Branding & Networking

Der Podcast von & mit **dr.anjaschäfer**

[www.juristinnen-machen-karriere.de](http://www.juristinnen-machen-karriere.de)



## 2 STRATEGISCHES NETZWERKEN MIT ERFOLG! EINE SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNG FÜR NACHWUCHSJURIST:INNEN



von Rechtsanwältin *Dr. Anja Schäfer*, Expertin für **Networking & Female Leadership** in Kanzleien sowie **Karrierementorin**, die im Rahmen dessen **exklusiv Juristinnen** in puncto **Personal Branding, Netzwerkaufbau und Sichtbarkeit** als **Expertin** sowie zur **strategischen Ausrichtung** bei beruflicher **Neu- oder Umorientierung** unterstützt.

**Netzwerken ist eine entscheidende Komponente für den beruflichen Erfolg, besonders in der juristischen Welt. Während es für berufserfahrene Kolleg:innen leicht erscheinen mag, das nächste Karrierelevel durch gezieltes Networking zu erreichen, gilt für viele Berufseinsteiger:innen vor allem eines: Aller Anfang ist schwer.**

Besonders zu Beginn ihrer beruflichen Laufbahn sehen viele Jurist:innen den Aufbau eines Netzwerks als zeitraubend oder zweitrangig an, oder fragen sich, ob und wie es ihnen die gewünschten Ergebnisse bringen wird.

Lesen Sie daher in diesem Beitrag, wie Sie fokussiert auf Ihr jeweiliges (Karriere-)Ziel Ihr Networking strategisch angehen, um als Nachwuchsjurist:in im besten Falle über Kontakte die passende Stelle – egal ob Referendariatsplatz, Praktikum oder erster Job – zu bekommen, und welche typischen Fehler Sie dabei besser vermeiden.

## HÄUFIGE STOLPERFALLEN FÜR BERUFSEINSTEIGER:INNEN

Viele Nachwuchsjurist:innen gehen den Netzwerkaufbau oft zurückhaltend oder mit angezogener Handbremse an. Diese zögerliche Herangehensweise kann schnell ineffizient und frustrierend sein und bringt nicht den erhofften Karriere-Vorteil. Gerade in der juristischen Branche, wo Beziehungen und Empfehlungen entscheidend sein können, ist ein proaktives, auf ein Ziel fokussiertes und strategisch angegangenes Netzwerken ein wichtiger Schritt auf dem Karriereweg. Berufseinsteiger:innen machen beim Networking regelmäßig Fehler, die ihre Chancen auf wertvolle Kontakte verringern. Drei besonders verbreitete Fehler sind:

### FEHLER NR. 1: SIE HABEN KEINEN FOKUS AUFS NETWORKING

Statt sich darauf zu konzentrieren, relevante Beziehungen zu knüpfen, geben viele Nachwuchsjurist:innen ihrem Perfektionsanspruch nach und verlieren sich im Aufbau und der Optimierung von Kompetenzen, Abschlüssen oder Praktika usw.

Sie denken, dass sie erst eine entsprechende Expertise (durch die jeweiligen Abschlüsse, eine Promotion oder später einen Fachanwaltstitel) ebenso wie zahlreiche praktische Erfahrungen vorweisen müssen, bevor sie Kontakte knüpfen und sich im Netzwerk – egal ob digital oder analog – präsentieren können. Perfekt ist bekanntlich zu spät. Es geht vielmehr darum, den Weg in die „Expert:innenliga“ dafür zu nutzen, immer wieder neue Kontakte zu knüpfen und bestehende zu vertiefen.

## FEHLER 2: SIE VERSCHWENDEN IHRE ZEIT

Viel Zeit wird ins Networking verschwendet, wenn Sie sich vorab keine Gedanken darüber machen, was Sie mit dem Netzwerken und damit durch Ihre Kontakte erreichen wollen. Wenn Sie ins Networking starten, ohne sich Gedanken über mögliche Ziele und gewünschte Ergebnisse zu machen, wird Ihr Zeiteinsatz in Netzwerkveranstaltungen oder auch soziale Netzwerke wie bspw. LinkedIn Ihnen nicht die geplanten Ergebnisse und relevanten Kontakte einbringen.

## FEHLER 3: SIE HABEN KEINE STRATEGIE

Ohne eine klare Strategie zur Umsetzung Ihrer jeweiligen (Karriere-)Ziele wird Networking schnell ineffektiv. Denken Sie daher nicht nur über mögliche Ziele nach, die Sie mit bzw. durch Networking erreichen wollen, sondern auch darüber, wie Sie diese Schritt für Schritt angehen. Denn dann können Sie proaktiv gezielt die entsprechenden Kontakte knüpfen oder vertiefen, statt darauf zu warten, dass andere auf Sie zukommen.

## IN 7 SCHRITTEN ZUM NETWORKING-ERFOLG

Um erfolgreich zu netzwerken, ist es entscheidend, eine klare Strategie zu entwickeln und sich nicht auf die falschen Dinge zu konzentrieren. Statt sich nur auf die Leistung zu fokussieren, sollten Sie fortlaufend an der Positionierung Ihrer sich stetig entwickelnden Expertise arbeiten.

Das kontinuierliche Einbringen Ihrer Kompetenzen, Ihres Wissens, Ihrer persönlichen Stärken und praktischen Erfahrungen in Ihr Netzwerk sollte nicht als ein zusätzlicher Aufwand oder lästiges Muss verstanden werden, sondern Ihnen mit der Zeit immer mehr in „Fleisch und Blut“ übergehen. Denn nur dann wird Ihnen immer häufiger über Ihre Kontakte Ihr guter Ruf vorausseilen.

Nicht umsonst lautet die wichtigste Regel beim Networking: „Erst geben und dann nehmen“. Wenn Sie diese verinnerlichen, werden Sie im Laufe der Zeit wie viele andere auch sagen können:

*„Ohne mein Netzwerk wäre nichts von dem, was ich heute tue oder wie ich als Expert:in und Persönlichkeit wahrgenommen werde, möglich geworden.“*

Der folgende, in der Grafik dargestellte und in den weiteren Abschnitten erläuterte, siebenstufige Ansatz unterstützt Sie dabei, gemeinsam mit den Menschen aus Ihrem Netzwerk Ihr nächstes Karriereziel schneller anzugehen und mit Erfolg zu erreichen. Denn wie heißt es so schön: Netzwerken Sie nicht irgendwie, sondern (egal ob intern oder extern, digital oder analog) mit Strategie!

## SCHRITT 1: WELCHES ZIEL WOLLEN SIE MIT BZW. DURCH NETWORKING ERREICHEN?

Bevor Sie mit dem Netzwerken beginnen, sollten Sie sich Ihre Ziele setzen, die Sie mit bzw. durch Ihr Netzwerk erreichen wollen. Überlegen Sie sich daher im besten Fall zuerst, was Sie erreichen wollen.



Wollen Sie sich beruflich verändern oder praktische Erfahrungen sammeln? Was ist Ihr nächster beruflicher Schritt, bei dem Sie sich von anderen unterstützen lassen wollen? Mit wem wollen Sie sich austauschen? Mit wem sollten Sie sich demzufolge erstmalig verknüpfen oder erneut verabreden?

#### ZIELE SETZEN MIT DER SMART-METHODE



[www.anja-schaefer.eu](http://www.anja-schaefer.eu)

#### TIPP: FORMULIEREN SIE IHRE NETWORKING-ZIELE NACH DER SMART-METHODE

SMART ist eine Abkürzung, die Sie dabei unterstützt, klar definierte, überprüfbare, motivierende und erreichbare Ziele zu setzen und diese auch in einem bestimmten Zeitrahmen anzugehen:

- **Spezifisch:** Stellen Sie sicher, dass Sie Ihr jeweiliges Vorhaben nicht nur vage, sondern so konkret wie möglich formulieren.
- **Messbar:** Machen Sie Ihre Ziele objektiv messbar und damit bezifferbar. Dies hilft Ihnen, zu einem späteren Zeitpunkt den Erfolg (oder Misserfolg) entsprechend zu bewerten.
- **Attraktiv:** Ihre Ziele sollten machbar sein und gleichzeitig motivieren. Sorgen Sie also dafür, dass Ihr Vorhaben ehrgeizig und damit attraktiv, aber zugleich auch noch erreichbar ist.
- **Realistisch:** Es sollte eine reelle Chance bestehen, das einzelne Ziel auch zu erreichen. Vermeiden Sie daher realitätsferne Ziele.
- **Terminiert:** Terminieren Sie Ihre Ziele, indem Sie für jedes Vorhaben einen festen Zeitrahmen bestimmen.

#### SCHRITT 2: POSITIONIEREN SIE SICH MIT IHRER EXPERTISE, IHREN PRAKTISCHEN ERFAHRUNGEN UND ALS PERSÖNLICHKEIT

Sie haben Ihr Networking-Ziel definiert? Dann ist jetzt der Zeitpunkt, sich bewusst zu machen, wer Sie sind und wofür Sie stehen (wollen).

Wie und zu welchen (nicht nur rechtlichen) Themen wollen Sie von anderen zunächst wahrgenommen und später auch weiterempfohlen werden? Was zeichnet Sie als Persönlichkeit aus?

Je spezifischer Sie [Ihr Wissen, Ihre Praxiserfahrung sowie individuellen Qualitäten gegenüber anderen positionieren](#), umso klarer wird das Bild Ihrer [Personal Brand](#), welches andere von Ihnen bekommen (sollen).

#### SCHRITT 3: WEN WOLLEN SIE ANSPRECHEN UND WAS KÖNNEN SIE DIESEN PERSONEN BIETEN?

Überlegen Sie sich, wen Sie ansprechen wollen und welchen Mehrwert Sie diesen (mitunter auch nur potenziellen) Kontakten bieten können.

Für Nachwuchsjurist:innen lässt sich diese Frage nicht so leicht beantworten. Schließlich stehen Sie erst am Anfang Ihrer Karriere und verfügen gefühlt noch nicht über die entsprechende Expertise oder interessanten Kontakte.

Doch darum geht es nicht allein. Wichtig ist vielmehr, dass Sie sich darüber klar werden, mit welchen Fähigkeiten, persönlichen Stärken, praktischen Erfahrungen, konkreten Wissen oder auch zeitlichen Engagement Sie die betreffenden Personen oder Personengruppen unterstützen wollen.

#### SCHRITT 4: SCHREIBEN SIE SICH EINEN MENTALEN EINKAUFSZETTEL

Erst wenn Sie wissen, was Sie anderen Gutes tun können, sollten Sie darüber nachdenken, wie und womit Ihnen Ihr Netzwerk oder auch einzelne Kontakte helfen können.

Welche Kontaktpunkte, Weiterempfehlungen oder auch Fähigkeiten bzw. konkreten Dienstleistungen usw. benötigen Sie aktuell, um Ihr in Schritt 1 definiertes Ziel mit Ihrem bzw. durch Ihr Netzwerk zu erreichen.

#### SCHRITT 5: MACHEN SIE EINE BESTANDSAUFNAHME IHRER KONTAKTE

Absolut entscheidend für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg sind – neben einer klaren Positionierung als Expert:in und proaktivem Selbstmarketing – strategisches Networking mit den richtigen Kontakten.

Dafür müssen Sie wissen, was Sie zu bieten haben und womit andere Sie unterstützen können.

Zunächst sollten Sie Ihr bereits bestehendes Netzwerk analysieren und feststellen, welchen bereits vorhandenen Kontakten Sie etwas anbieten können oder wer von denen Ihnen bei Ihren Herausforderungen weiterhelfen kann. Wenn Sie wissen, wen Sie bereits im Netzwerk haben, können Sie leichter formulieren, welche Personen oder Kompetenzen Ihnen noch fehlen.

## **SCHRITT 6: BAUEN SIE BEREITS BESTEHENDE KONTAKTE WEITER AUS UND KNÜPFEN SIE NEUE**

Nutzen Sie verschiedene Wege zum Aufbau bzw. Ausbau Ihres Netzwerks. Fokussieren Sie sich zunächst auf sog. warme Kontakte, d. h. Menschen, mit denen Sie bereits digital oder analog verbunden sind. Sprechen Sie diese mit Fokus auf Ihr Ziel proaktiv erneut an.

Haben Sie bei der Vertiefung immer wieder die oben angesprochene goldene Networking-Regel vom „Geben“ im Blick. Überlegen Sie daher zuerst, wie Sie andere unterstützen können, bevor Sie selbst nach deren Support fragen.

Nutzen Sie bereits bestehende Kontakte als Türöffner:innen. Bitten Sie diese, Ihnen Zutritt zu ihrem Netzwerk zu ermöglichen, indem diese Ihnen einzelne Kontakte weiterempfehlen, Sie auf Netzwerkveranstaltungen mitnehmen und ausgewählten Personen vorstellen oder Sie in ihrem Kreis weiterempfehlen.

Sofern Sie nicht oder auch nicht schnell genug über Ihr Netzwerk weiterkommen, werden Sie selbst aktiv. Sprechen Sie die Personen auf Networking-Veranstaltungen, Fachkongressen, Seminaren oder auch über eine Vernetzungsanfrage auf LinkedIn mit dem Ziel des Erstkontakts an, die Ihnen für die Umsetzung Ihrer Ziele noch fehlen. Machen Sie sich eines bewusst: Um langfristig Qualität sowie Quantität in Ihr Netzwerk zu bringen, sollten Sie wöchentlich fünf neue Kontakte knüpfen und einen bestehenden vertiefen.

## **SCHRITT 7: ENTWICKELN SIE NETWORKING-ROUTINEN**

Networking ist ein Marathon, kein Sprint. Es erfordert Kontinuität und Engagement. Bleiben Sie aktiv dran und finden Sie für sich Routinen, um regelmäßig am Auf- und Ausbau Ihres Netzwerks zu arbeiten.

Die Minimalformel für strategisches Netzwerken lautet: täglich eine halbe Stunde für virtuelles Networking via LinkedIn (bzw. anderer Plattformen), ein Telefonat oder auch ein kurzes Gespräch unter Kolleg:innen auf dem Flur bzw. im Nachgang eines Online-Meetings sowie einmal pro Woche einen längeren persönlichen Austausch beim gemeinsamen Mittagessen, digitalen Kaffee oder durch den gemeinsamen Besuch von Events.

## **SIE WOLLEN DIREKT INS TUN KOMMEN?**

Nehmen Sie daher Ihren Kalender direkt zur Hand. Reservieren Sie sich mindestens für die nächsten 4 Wochen das eben genannte Zeitfenster von 30 Minuten pro Tag fürs Networking. Machen Sie darüber hinaus für jede Woche mindestens ein längeres, persönliches Treffen mit ausgewählten bereits bestehenden Kontakten aus, indem Sie sich mit dieser Person bspw. zum gemeinsamen Lunch verabreden.

Denn Kontakte schaden bekanntlich nur der Person, die keine oder nicht die richtigen hat.

## **ÜBER DIE AUTORIN:**

Die Anwältin Dr. Anja Schäfer ist Expertin für Networking & Female Leadership in Kanzleien und Host vom „Juristinnen machen Karriere!“- Podcast. Als Karrierementorin unterstützt sie exklusiv Jurist:innen in puncto Personal Branding, Netzwerkaufbau und Sichtbarkeit als Expert:in sowie zur strategischen Ausrichtung bei beruflicher Neu- oder Umorientierung.

Über diese Themen spricht sie in ihrem „Juristinnen machen Karriere!“- Podcast sowie bei den von ihr veranstalteten Networking-Formaten, die sie deutschlandweit vor Ort sowie regelmäßig auch digital anbietet.

## **i JURCASE INFORMIERT:**

Du möchtest mehr zu den Themen Networking und Personal Branding erfahren? Viele weitere Beiträge von Rechtsanwältin Dr. Anja Schäfer findest du [HIER](#).

# SEIEN SIE

# DABEI

## ... IN DEM GRÖSSTEN NETZWERK DER ANWALTSCHAFT!

Der Deutsche Anwaltverein (DAV) und die 60.000 Mitglieder der örtlichen Anwaltvereine freuen sich auf Sie!

Eines ist sicher, besonders zum Berufsstart stehen Sie immer wieder vor ganz neuen Fragestellungen und Hürden, die Sie überwinden müssen.

### DER DEUTSCHE ANWALTVEREIN (DAV) **IST FÜR SIE DA!**

- Wir kämpfen für die Interessen der Anwaltschaft
- Wir stehen für Recht und Freiheit und Demokratie
- Wir sind das größte Anwaltsnetzwerk
- Wir unterstützen Anwältinnen und Anwälte
- Wir wollen alle für den Anwaltsberuf begeistern



Mehr über den Deutschen Anwaltverein (DAV) und die örtlichen Anwaltvereine finden Sie unter: [anwaltverein.de](http://anwaltverein.de)

Die Mitgliedschaft im  
**FORUM Junge  
Anwaltschaft** des DAV  
ist für Referendar:innen  
kostenfrei!



Deutscher **Anwalt** Verein

# #INTERVIEW

RECHTSANWALT

**DR. LENNART BRÜGGEMANN**  
**GLÜCKSSPIELRECHT & ESPORTS:**  
**RELEVANZ IM EXAMEN,**  
**AUSBILDUNGSMÖGLICHKEITEN,**  
**REFERENDARIAT UND MEHR**



## 3 PRAKTIKER:INNEN STELLEN VOR: GLÜCKSSPIELRECHT & ESPORTS

### IM INTERVIEW MIT RECHTS- ANWALT DR. LENNART BRÜGGE- MANN VON HLB SCHUMACHER HALLERMANN ÜBER DIE RE- LEVANZ IM EXAMEN, AUSBIL- DUNGSMÖGLICHKEITEN, REFE- RENDARIAT UND MEHR

Dieses Interview mit *Dr. Lennart Brüggemann*, Rechtsanwalt und seit 2024 Partner bei *HLB Schumacher Hallermann GmbH* in Münster, wurde bereits im Februar 2021 geführt und nunmehr aufgrund verschiedener Entwicklungen für dich von Herrn Dr. Brüggemann aktualisiert. Er ist Experte für die Bereiche Glücksspielrecht und eSports. In diesem Interview stellt er diese Fachbereiche deshalb näher vor.

Es geht darum, worauf es bei den jeweiligen Rechtsgebieten genau ankommt und mit welchen Skills man sich einen Vorteil verschafft. Erfahre beispielsweise auch, mit welchen konkreten Anliegen Mandantinnen und Mandanten im Zusammenhang mit diesen beiden Rechtsgebieten haben. Unser Redaktionsleiter, Rechtsassessor Sebastian M. Klingenberg, hat sich für dich auch nach potenziellen Examensthemen erkundigt und inwiefern ein Karriereeintritt bei HLB Schumacher Hallermann GmbH möglich ist, sei es

als studentische Hilfskraft, im Rahmen einer wissenschaftlichen Mitarbeit oder auch als Rechtsreferendar:in bzw. Berufseinsteiger:in. Dieses spannende und interessante Interview solltest du deshalb keineswegs verpassen!

### ZUR PERSON

Rechtsanwalt Dr. Lennart Brüggemann absolvierte sein Studium an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Während und nach seinem Studium war er an verschiedenen Lehrstühlen der WWU Münster beschäftigt. Neben dem Studium arbeitete er als studentische Hilfskraft am Institut für Steuerrecht. Nach seinem Studium war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für deutsches und europäisches Öffentliches Recht tätig. In den Jahren von 2012 bis 2015 arbeitete Herr Dr. Brüggemann sodann als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Öffentliches Recht und Politik. Dann promovierte er zu dem Thema „Die Besteuerung von Sportwetten im Rennwett- und Lotteriegesezt“ an der WWU Münster unter seinem Betreuer: Prof. Dr. Dieter Birk.

2014 bis 2016 vollführte er seinen juristischen Vorbereitungsdienst am Landgericht Münster, mit Stationen beim Finanzamt für Steuerstrafsachen und Steuerfahndung Münster, bei der Kanzlei Flick Gocke Schaumburg in Bonn sowie beim Oberverwaltungsgericht für das Land Nordrhein-Westfalen.

Seit Oktober 2016 ist Herr Dr. Brüggemann Volljurist. Er arbeitete knapp zwei Jahre als Staatsanwalt bzw. Richter auf Probe bei der Staatsanwaltschaft Dortmund und erhält kurz darauf seine Zulassung als Rechtsanwalt.



Seit Februar 2019 ist Herr Dr. Brüggemann bei der HLB Schumacher Hallermann GmbH in Münster, mit den anwaltlichen Beratungsschwerpunkten im Glücksspielrecht, Glücksspielsteuerrecht, eSport-Recht und Wirtschaftsverwaltungsrecht, tätig. Zum Januar 2024 wurde er zum Geschäftsführer der Gesellschaft bestellt.

Herr Dr. Brüggemann hat zahlreiche [Veröffentlichungen](#) zu verzeichnen, u.a. als Autor in einem Kommentar zum Glücksspielrecht im C.H. Beck Verlag und in einem Stichwortkommentar zum eSport-Recht im Nomos Verlag. Er ist außerdem Assoziierter der Forschungsstelle für eSport-Recht (FeSR) der Universität Augsburg und Mitglied im Esports Research Network.

Fast 16 Jahre war Herr Dr. Brüggemann ehrenamtlich als Fußball Schiedsrichter tätig, u. a. mit Spielleitungen in der Junioren Bundesliga und der Regionalliga West. Seit 2016 ist er in der Freiwilligen Feuerwehr aktiv.



## ZUM UNTERNEHMEN

Die HLB Schumacher Hallermann GmbH sieht sich als mittelständische Rechtsanwaltskanzlei, die von der steuerzentrierten Rechtsberatung kommt und sich nunmehr intensiv auch auf klassische Rechtsgebiete ausrichtet. Ein besonderes Merkmal ist etwa die konsequente Entwicklung spezieller und innovativer Beratungsfelder (Glücksspielbesteuerung, Glücksspielregulierung, eSport). Eine persönliche und lösungsorientierte Beratung ihrer Mandanten liegt ihnen am Herzen. Dabei ist ihnen eine persönliche, offene und ehrliche Kommunikation gegenüber dem Mandanten wichtig.

Die HLB Schumacher GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Steuerberatungsgesellschaft wurde 1928 in Münster gegründet. Ab 1934 besteht eine Rechtsabteilung und seit 1987 bieten Rechtsanwälte anwaltliche Leistungen an. Die Rechtsanwalts-gesellschaft wurde 2011 gegründet und später in HLB Schumacher Hallermann GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft unbenannt. Zusätzlich zum Standort in Münster gibt es HLB Schumacher auch noch in Leipzig.

Aktuell sind 15 Mitarbeiter beschäftigt, davon 14

Rechtsanwälte und eine Dipl.-Wirtschaftsjuristin, wovon 4 Mitarbeiter zugleich Steuerberater sind. Hinzu kommen 6 Of Counsel.

Die Unternehmensgruppe umfasst 130 Mitarbeiter und über 40 Berufsträger, ebenfalls zum Teil mit Doppel- und Dreifachqualifikationen. Zur Zeit sind folgende Fachgebiete vertreten: Arbeitsrecht, Compliance/Tax Compliance, Erbrecht, Nachfolge, Erbschaftsteuerrecht, eSport-Recht, Finanzgerichtliche Prozessführung, Gemeinnützigkeitsrecht, Gesellschafts- und Unternehmensrecht, Glücksspielrecht, Glücksspielsteuerrecht, Internationales Steuerrecht, Internationales Wirtschaftsrecht, Mediation, Mietrecht und Wohnungseigentumsrecht, Steuerstrafrecht, Zivilrechtliche Prozessführung und Schiedsverfahren.

## HLB SCHUMACHER HALLERMANN INFORMIERT:

Regelmäßig werden Studentinnen und Studenten für eine wissenschaftliche Mitarbeit eingestellt und Referendarinnen und Referendare ausgebildet. Sofern die Kapazitäten es zulassen und ein guter Eindruck gewonnen wurde, besteht die Möglichkeit zur Einstellung als Rechtsanwalt bzw. Rechtsanwältin. Auch Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger sind willkommen. Bei entsprechender Qualifikation und Engagement besteht zudem die Möglichkeit zur Partnerschaft.

## DAS INTERVIEW

**Klingenberg:** Herr Dr. Brüggemann, Sie waren fast zwei Jahre als Staatsanwalt tätig. Was hat Sie letztlich dazu bewogen Rechtsanwalt zu werden? War dies eine gute und richtige Entscheidung?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Der Wechsel hatte verschiedene Gründe. Insgesamt bot mir der Weg in die Rechtsanwaltschaft eine bessere Perspektive. Meine Expertise im Glücksspielrecht war im Rahmen meiner Tätigkeit als Staatsanwalt nicht gefragt. Nunmehr kann ich sie in den Berufsalltag einbringen und erfahre hierfür eine Wertschätzung. Zugleich wird mir der Freiraum eingeräumt, zu publizieren und eigene Beratungsfelder aufzubauen. Die Tätigkeit als Rechtsanwalt schafft mir letztlich die Möglichkeit, mich denjenigen Rechtsmaterien zu widmen, die mich besonders ansprechen.

**Klingenberg:** Wie sind Sie erstmalig mit den Rechtsgebieten ‚Glücksspielrecht‘ und eSports in Berührung gekommen?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Im Rahmen meiner staatsanwaltschaftlichen Tätigkeit gab es keine Berührungspunkte. In meiner Dissertationsschrift und in weiteren Veröffentlichungen, etwa in einem Kommentar aus dem C.H. Beck Verlag, hatte ich mich jedoch bereits zuvor intensiv mit dem Glücksspielrecht befasst. Im Zuge einer Vortragstätigkeit wurde ich zudem auf eSport aufmerksam. Auch vor dem Hintergrund, dass ich selbst die Zeit miterlebte, in der man sich mit Freunden zu LAN-Partys verabredete, finde ich die Entwicklung von eSport nach wie vor faszinierend. Aus juristischer Perspektive ist eSport vor allem interessant, weil viele neue Rechtsfragen entstehen, auf die Antworten erst noch gefunden werden müssen.

**Klingenberg:** Betrachten wir erst einmal das Glücksspielrecht. Welche Rechtsgebiete muss ein Jurist beherrschen, der in diesem Bereich tätig werden möchte?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Dies kann man pauschal nicht beantworten. Glücksspielrecht ist eine Querschnittsmaterie. Sie umfasst sämtliche Rechtsgebiete, sofern es um Glücksspiel bzw. um dessen Abgrenzung geht. Daher ist es auch denkbar, sich auf bestimmte Gebiete zu beschränken. Beispielsweise auf das Zivilrecht, wenn es um Ansprüche auf Auszahlung des Gewinns oder Rückforderung des Einsatzes geht. Oder auf wirtschaftsverwaltungsrechtliche Angelegenheiten, mit denen häufig verfassungsrechtliche Aspekte einhergehen, insbesondere bei Fragen zur Zulässigkeit der Veranstaltung oder Vermittlung bestimmter Glücksspiele. Unabhängig vom Rechtsgebiet sind allerdings Kenntnisse über das ordnungsrechtliche Regelungsregime unerlässlich.

**Klingenberg:** Mit welchen Anliegen zum Glücksspielrecht kommen Ihre Mandantinnen und Mandanten in aller Regel zu Ihnen?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Vielfach geht es um die Erteilung glücksspielrechtlicher Erlaubnisse, die von der Behörde abgelehnt oder erteilt, aber mit streitigen Nebenbestimmungen versehen wurden. Dabei können auch verfassungsrechtliche Erwägungen eine Rolle spielen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der steuerrechtlichen Beratung und Prozessführung, zum Beispiel im Fall der Erhebung örtlicher Vergnügungssteuern auf Geldspielgeräte. Besonders beschäftige ich mich mit der Wettbesteuerung durch Bund, Länder und Kommunen.

**Klingenberg:** Seit dem 1. Juli 2021 ist der neue Glücksspielstaatsvertrag 2021 in Kraft. Welche Neuerungen hat der Staatsvertrag mit sich gebracht? Welche Streitpunkte oder Diskussionen gibt es?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Eine wesentliche Neuerung ist, dass Anbieter von virtuellen Automaten Spielen und Online-Poker nunmehr eine bundesweit gültige Erlaubnis zur Veranstaltung dieser Glücksspiele im Internet erhalten können. Daneben können die Bundesländer darüber entscheiden, ob in ihrem Hoheitsgebiet auch die Veranstaltung von Online-Casinospielen erfolgen soll – sei es durch privater oder staatliche Anbieter. Von dieser Möglichkeit haben bisher allerdings nur wenige Bundesländer Gebrauch gemacht. Besser wäre es m.E., wenn sich die Bundesländer auf eine einheitliche Regelung – wie bei den virtuellen Automaten Spielen und beim Online-Poker – einigen würden. Derweil bringt der neue Glücksspielstaatsvertrag eine Vielzahl von Neuregelungen zum Zwecke des Spielerschutzes, z.B. ein anbieter- und spielformübergreifendes Spieler-sperrsystem, ein anbieterbezogenes Spielkonto sowie ein anbieterübergreifendes Einzahlungslimit.

Intensive Diskussionen gibt es momentan um den zu bekämpfenden Schwarzmarkt, der das legale Glücksspielangebot „sabotiert“, über dessen Größe allerdings unterschiedliche Sichtweisen existieren. Rechtlich wird überdies über die Einordnung von sog. Lootboxen gestritten. Handelt es sich (je nach Erscheinungsform) um Glücksspiel im Sinne des Glücksspielstaatsvertrages? Das Thema ist auch bei der für die Glücksspielaufsicht zuständige Gemeinsame Glücksspielbehörde der Länder angekommen. Eine juristische Positionierung steht noch aus.

**Klingenberg:** Mit Blick auf diese neuen Regelungen, würden Sie sagen, vielleicht auch im Rahmen einer Prognose, dass das analoge Glücksspiel in der Spielhalle an Bedeutung verliert, insbesondere aufgrund der Möglichkeiten, die das Internet mit sich bringt?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Aufgrund der strengen Spielhallenregulierung und wirtschaftlich schwierigen Lage ist damit zu rechnen, dass die Anzahl der Spielhallen abnehmen wird. Gleichwohl denke ich nicht, dass das analoge Glücksspiel in der Spielhalle an Bedeutung verliert. Das Angebot ist im Vergleich zum Online-Glücksspiel nicht identisch. Es entfaltet andersgeartete Anreize auf die Spieler.

**Klingenberg:** Kommen wir nun einmal zum eSport-Recht. Sie haben eine Brücke zwischen Glücksspielrecht als alteingesessene Rechtsmaterie und dem eSport bereits geschlagen. Inwieweit unterscheidet sich dieses Rechtsgebiet aber konkret vom Glücksspielrecht? Welche Teilrechtsgebiete sind hier relevant?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Glücksspiel lässt sich bis in die Antike zurückverfolgen. Dementsprechend finden sich hier zahlreiche gesetzgeberische Regelungen. Gleichsam sind die rechtlichen Erkenntnisse weit fortgeschritten, auch wenn sich durch Neuregelungen stets neue Fragen stellen. Demgegenüber ist eSport verhältnismäßig jung. Die Materie ist zuletzt zwar vereinzelt in das Bewusstsein des Gesetzgebers getreten. Eigenständige Regelungen finden sich jedoch kaum.



Im Lichte dessen stellt sich regelmäßig die Frage, inwieweit Sachverhalte mit Bezug zum eSport in das vorhandene Regelungsnetzwerk integriert werden können. Im eSport-Recht steht anders als im Glücksspielrecht die Bildung von Rechtserkenntnissen also meist noch am Anfang. Zugleich ist eSport-Recht umfassender, da ihm sämtliche Rechtsfragen zugeschrieben werden, die einen Zusammenhang zum eSport aufweisen. Berührungspunkte gibt es etwa im Arbeitsrecht, Datenschutzrecht, Medienrecht, Sozialversicherungsrecht, Steuerrecht, Strafrecht, Urheberrecht und vielen weiteren Gebieten.

**Klingenberg:** Und mit welchen Anliegen kommen Ihre Mandantinnen und Mandanten in aller Regel zu Ihnen zum eSport-Recht?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Die Anliegen sind recht unterschiedlich. Vorstellig werden etwa Start-Up-Gründer, die um eine rechtliche Einschätzung bitten, inwiefern ihr Geschäftsmodell mit Blick auf glücksspielrechtliche Regelungen umsetzbar ist. Angefragt werden wir ferner beispielsweise bei steuerrechtlichen Sachverhalten oder arbeitsrechtlichen Fragestellungen. Genauso kann es aber schlicht um die Beratung eines eSportlers zu klassischen Rechtsstreitigkeiten gehen, die keine Spezialkenntnisse zum eSport erfordern (bspw. Mietstreitigkeiten) und die ich insoweit auch nicht dem eSport-Recht zuordnen würde. Im Ergebnis betreuen wir professionelle eSportler in sämtlichen rechtlichen Angelegenheiten.

**Klingenberg:** Es geht beim eSport-Recht also doch irgendwo ums Zocken. Braucht aber ein Rechtsanwalt Spielekenntnisse?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Von jedem Spieletitel Kenntnisse zu verlangen, ginge wohl zu weit, und sie sind für die rechtliche Beurteilung auch nicht immer notwendig. Allerdings sollte ein Vorstellungsbild vom eSport gegeben sein. Auch geläufige Begriffe aus dem Bereich des eSports sollten bekannt sein. Der Mandant sollte den Eindruck gewinnen, dass der Rechtsanwalt weiß, wovon im Einzelnen gesprochen wird. Daher ist es zumindest von Vorteil, selbst zu zocken oder gezockt zu haben. Letztlich ist es wie bei anderen Mandatsverhältnissen: Der Mandant bzw. die Mandantin muss das Vertrauen zum Rechtsanwalt bzw. zur Rechtsanwältin haben, dass er bzw. sie seine bzw. ihre Interessen bestmöglich wahrnimmt.

**Klingenberg:** Was meinen Sie ist die wichtigste Eigenschaft neben dem juristischen Wissen (und etwaigen Spielekenntnissen), die ein Rechtsanwalt bzw. eine Rechtsanwältin für diese Rechtsgebiete mitbringen sollte? Und warum gerade diese?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Ein gesundes Maß an Tiefsinn. Im Glücksspielrecht und eSport-Recht trifft man regelmäßig auf rechtliche Fragestellungen, die nicht unmittelbar zu beantworten sind, sondern einer komplexen Auseinandersetzung bedürfen. Hierzu muss man bereit sein und Freude daran haben. Eine Portion Kreativität ist dabei nicht von Nachteil, wenn es innerhalb des Möglichen um Gestaltungsmöglichkeiten geht.

**Klingenberg: Welche weiteren Eigenschaften erachten Sie als sinnvoll, auch hinsichtlich des Stichwortes ‚Soft Skills‘?**

**Dr. Lennart Brüggemann:** Sinnvoll ist sicherlich eine juristische Neugier, also das eigene Streben, Fragen aufzuwerfen und zu beantworten, an die zuvor ggf. noch niemand gedacht hat und so einen Schritt voraus zu sein. Hiermit einher geht die Fähigkeit, sich für eine Materie selbst zu begeistern. Überdies lebt das Dasein als Rechtsanwalt bzw. als Rechtsanwältin vom persönlichen Kontakt, was eine Bereitschaft und ein Vermögen zur Kommunikation voraussetzt.

**Klingenberg: Wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus? Arbeiten Sie oft mit Ihren Kollegen im Team? Wie ist Ihre Kanzlei insoweit im Allgemeinen strukturiert? Nehmen Sie Arbeit mit nach Hause?**

**Dr. Lennart Brüggemann:** Der Arbeitsalltag wird im Wesentlichen durch die Mandatsverhältnisse bestimmt. Ich führe Gespräche mit den Mandanten, Gerichten und Behörden und erstelle Schriftsätze – von der Stellungnahme im verwaltungsrechtlichen Anhörungsverfahren, über die Einlegung und Begründung von Rechtsmitteln bis zur Verfassungsbeschwerde. Dabei arbeite ich je nach Fallkonstellation eng mit meinen Kolleginnen und Kollegen zusammen. Bei Gelegenheit widme ich mich ferner der Fertigstellung von Veröffentlichungen. Derzeit arbeite ich an der Finalisierung des ersten Kommentars zum Glücksspielsteuerrecht, den Prof. Dr. Christian Jahndorf und ich gemeinsam herausgeben. Der Kommentar wird im kommenden Jahr im C.H. Beck Verlag erscheinen. Eine Arbeit im Home-Office ist möglich, wovon ich in der Regel einmal in der Woche Gebrauch mache. Ansonsten kommt es eher selten vor, dass Arbeit noch mit nach Hause genommen bzw. am Wochenende erledigt werden muss.

**Klingenberg: Was meinen Sie, was sind die derzeit spannendsten Fragen im Glücksspielrecht und eSport-Recht? Könnte einer dieser Fälle eventuell auch im nächsten (Schwerpunkts)Examen laufen?**

**Dr. Lennart Brüggemann:** Spannend ist im Glücksspielrecht etwa die Frage, ob sog. Lootboxen unter den Begriff des Glücksspiels in § 3 Abs. 1 S. 1 GlüStV 2021 fallen. Während sich österreichische Zivilgerichte hiermit bereits auseinandergesetzt haben, verläuft die Diskussion in Deutschland noch allein im Schrifttum. Ein Fall für das Examen dürfte die Thematik nicht sein. Vorstellbar wäre eine Auseinandersetzung im Rahmen

eines Seminars zum Glücksspielrecht. Gestritten wird weiterhin, ob einem Spieler, der an einem unerlaubten Online-Glücksspiel teilgenommen hat, Ansprüche gegen den Glücksspielveranstalter auf Rückgewähr des Einsatzes zustehen. Relevant ist der Streit besonders im Sportwettenbereich. Jüngst hat der Bundesgerichtshof dem Europäischen Gerichtshof verschiedene Fragen zur Entscheidung vorgelegt (BGH, Beschl. v. 25.07.2024 – I ZR 90/23). Sie betreffen die zur alten Rechtslage relevante Konstellation, dass Veranstalter im unionsrechtswidrigen Auswahlverfahren keine der zahlenmäßig begrenzten Konzessionen erhielten. Die Problematik ist examensrelevant. Ohne den Bezug zum Unionsrecht war die Thematik der Rückforderung von Spieleinsätzen meines Wissens bereits Gegenstand im 1. Staatsexamen. Im eSport-Recht gibt es zuhauf spannende Fragen, da das Gebiet weitestgehend unerforscht ist und eine Rechtsprechung sich noch gar nicht gebildet hat. Dazu gehört etwa die Frage, ob Wetten auf eSport-Wettkämpfe als Sportwetten im Sinne des Glücksspielstaatsvertrages 2021 angesehen werden. Aus dem Bereich des eSport-Rechts kann ich mir momentan jedoch nicht vorstellen, dass Problemstellungen Eingang in Examensklausuren finden, da sie zu speziell sind.

**Klingenberg: Würden Sie Ihren Karriereweg – mit Blick auf Glücksspielrecht und eSport-Recht sowie Ihren Arbeitgeber – jungen Juristinnen und Juristen (sowohl Referendarinnen und Referendaren als auch Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteigern) empfehlen?**

**Dr. Lennart Brüggemann:** Gewiss handelt es sich bei Glücksspielrecht, Glücksspielsteuerrecht und eSport-Recht um recht spezielle Beratungsfelder, die infolgedessen im Vergleich zu anderen Rechtsgebieten eine überschaubare Nachfrage erfahren. Allerdings ist Expertise stets gefragt. Besonders das eSport-Recht eignet sich nach meiner Einschätzung für junge Juristen. Schließlich befindet sich der Markt noch im Wachstum, wobei sich viele Rechtsfragen erst noch bilden. Nicht selten wird jungen Juristen und Juristinnen zudem ein besserer Zugang zur Materie zugetraut.

Referendaren und Referendarinnen sowie Berufseinsteigern und Berufseinsteigerinnen kann ich meinen Arbeitgeber auf jeden Fall empfehlen. Wir verfügen über ein eingespieltes Team aus jungen, aber auch sehr erfahrenen Kolleginnen und Kollegen und bieten einen Querschnitt des Rechts mit spannenden Mandaten. Neuen Ideen für weitere Beratungsfelder stehen wir aufgeschlossen gegenüber. Gerade junge Juristen

und Juristinnen können dies für sich nutzen und eigene Akzente setzen. Unsere Expertise wird insbesondere auch im Wirtschafts- und Steuerrecht geschätzt. Die Kanzlei hat sich für viele Rechtsanwältinnen, die später doch den Weg in die Justiz einschlagen wollten, bereits als Sprungbrett zum Finanzgericht erwiesen. Zugleich bietet der Sitz der Kanzlei in Münster die Möglichkeit, in einer attraktiven und lebenswerten Studenten- und Fahrradstadt zu leben und zu arbeiten.

**Klingenberg: Sie sagten, Ihr Arbeitgeber, die Kanzlei HLB Schumacher Hallermann GmbH, fördert junge Juristinnen und Juristen. Welche Tätigkeiten übernehmen Rechtsreferendarinnen und Rechtsreferendare bei Ihnen? Handelt es sich um eine examensorientierte und/oder praxisnahe Ausbildung? Wie sieht die Arbeitszeit aus, auch in Bezug auf Work-Work-Life-Balance (Einzelausbildung vs. Examensvorbereitung vs. Privatleben)? Bieten Sie Ihren Referendarinnen und Referendaren Sonderleistungen an, etwa Vergütung, Repetitorien, Klausurtraining etc. Wie sieht es mit der Übernahmewahrscheinlichkeit aus? Ist es sinnvoll zunächst die Anwaltsstation bei Ihnen zu absolvieren und sodann die auch die Wahlstation; etwa auch mit Blick auf eine mögliche Übernahme?**

**Dr. Lennart Brüggemann:** Rechtsreferendare und Rechtsreferendarinnen werden bei uns in die Mandatsverhältnisse eingebunden. Dabei reichen die Tätigkeiten von der reinen Recherche über die eigenständige Ausarbeitung einer juristischen Argumentation oder einer Gestaltungsmöglichkeit zur Verwirklichung des Mandantenbegehrens bis hin zum Erstellen von Schriftsätzen. Insofern erfolgt die Ausbildung eng an der Praxis, um für das Examen gut gerüstet zu sein. Uns ist bewusst, dass die Referendare und Referendarinnen zur Vorbereitung auf die Aufsichtsarbeiten und mündliche Prüfung ausreichend Zeit für die Aufbereitung des Stoffs benötigen. Dementsprechend flexibel sind wir bei der Vereinbarung der Arbeitszeit. Die Referendare und Referendarinnen erhalten bei uns eine Vergütung. Ermöglichen die Kapazitäten die Einstellung weiterer Rechtsanwältinnen bzw. Rechtsanwältinnen, greifen wir gerne auf Juristen und Juristinnen zurück, von denen wir uns schon im Zuge einer Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter bzw. als wissenschaftliche Mitarbeiterinnen oder als Referendar bzw. Referendarin einen Eindruck machen konnten. Es freut uns, wenn Referendare und Referendarinnen zunächst ihre Anwaltsstation und sodann ihre Wahlstation bei uns leisten. Insbesondere können wir uns in dem Fall einen intensiven Eindruck vom Einzelnen machen, was die

Übernahmewahrscheinlichkeit erhöhen kann. Letztlich sollen die Referendare jedoch die einzelnen Stationen und vor allem die Wahlstation nutzen, um für sich denjenigen Weg herauszufinden, den sie beruflich einschlagen möchten.

**Klingenberg: Und wie sieht es aus mit Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteigern?**

**Dr. Lennart Brüggemann:** Wir freuen uns über jegliche Eigenmotivation von Berufseinsteigern und Berufseinsteigerinnen, sich fortzubilden, und unterstützen dieses fachlich wie finanziell. Dieses kann eine interessante Einzelveranstaltung sein oder ein zeitlich aufwendiger Erwerb weiterer Qualifikationen (z.B. Fachanwaltslehrgang, Steuerberaterexamen, LL.M.). Ebenso fördern wir Promotionsvorhaben von Berufseinsteigern und Berufseinsteigerinnen. Dabei sind wir gerne bereit, Arbeitszeitmodelle zu vereinbaren, um die Promotion berufsbegleitend und deren Abschluss zeitnah zu ermöglichen.

**Klingenberg: Welche Anforderungen stellen Sie grundsätzlich an die Bewerberinnen und Bewerber, sowohl Rechtsreferendarinnen und Rechtsreferendaren als auch Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteigern?**

**Dr. Lennart Brüggemann:** Wir suchen fachlich versierte Persönlichkeiten, die Spaß daran haben, in unseren Fachgebieten mitzuwirken. Die erbrachten Prüfungsleistungen sind sicherlich ein Indiz für die fachlichen Fähigkeiten. Im Ergebnis kommt es auf das Gesamtbild des Bewerbers bzw. der Bewerberin an, das eben nicht nur aus fachlichem Know-How besteht.

**Klingenberg: Was unterscheidet Ihrer Meinung nach eine gute Juristin bzw. einen guten Juristen von einem schlechten Juristen bzw. einer schlechten Juristin?**

**Dr. Lennart Brüggemann:** Um die Frage beantworten zu können, müsste ein Maßstab existieren, an dem man eine Einordnung von „gut“ und „schlecht“ vornehmen könnte. Welcher sollte das aber sein? Bei Rechtsanwältinnen und Rechtsanwältinnen die Erfolgsquote? Bei Richtern und Richterinnen die Quote der Urteilsaufhebungen? Man könnte die Aufzählung weiterführen. Letztlich bleibt meines Erachtens die Erkenntnis, dass sie als Gradmesser nicht taugen. Gleiches gilt für die Heranziehung von Prüfungsleistungen, die nur Momentaufnahmen wiedergeben und deren Bewertung nicht selten fragwürdig ist. Es gibt genügend Juristen

mit durchschnittlichen Staatsexamen, deren Tätigkeit allgemein geschätzt und überdies von beruflichem Erfolg gekrönt ist. Gleichwohl möchte ich die Frage nicht unbeantwortet lassen und zumindest eine Eigenschaft nennen, die ich einem – nach meinem Empfinden – „guten Juristen“ zuschreibe: Die Fähigkeit, eigenständig anhand der juristischen Methodik vertretbare, neue Argumentationen zu kreieren und dabei rechtliche Problemstellungen „weiterzudenken“, um einen Schritt voraus zu sein.

**Klingenberg:** Welchen abschließenden Ratschlag würden Sie einem frischen Volljuristen bzw. einer frischen Volljuristin geben?

**Dr. Lennart Brüggemann:** Jeder junge Volljurist bzw. jede junge Volljuristin sollte diejenige berufliche Tätigkeit ergreifen, die ein Höchstmaß an eigener Zufriedenheit auslöst. Dabei sollte sich niemand davor scheuen, einen neuen Berufsweg einzuschlagen, wenn die Erkenntnis reift, dass der bisherige Weg nicht passend ist.

**Vielen Dank für das Interview!**

### **i JURCASE INFORMIERT:**

Du möchtest dich über verschiedene Rechtsgebiete informieren? Hier findest du nicht nur Beiträge zu einer Vielzahl von Rechtsgebieten, sondern auch zahlreiche Informationen zu den angesagtesten Fachbereichen. Erfahre etwa, welche Karrieremöglichkeiten du im jeweiligen Rechtsgebiet bzw. Fachbereich hast sowie welche besonderen Kenntnisse und Qualifikationen du mitbringen solltest. Hier findest du zudem den TOP-Arbeitgeber, der zu dir passt!





## Anwaltliche Seminare

### Rechtsanwaltliches Berufsrecht

10 Stunden -  
Pflichtfortbildung  
gem. § 43f BRAO

### Online Seminare gem. § 15 FAO

Herausforderungen  
meistern mit vertieftem  
Fachwissen!

### Präsenzseminare gem. § 15 FAO

Fortbilden • Netzwerken  
Wissensaustausch  
vor Ort

### Auslandsseminare gem. § 15 FAO

Mallorca • Portugal  
Österreich

Speziell für den Berufseinstieg!





## **4 ALTERNATIVE KARRIEREWEGE FÜR JURIST:INNEN: UNTER- NEHMEN STRATEGISCH UNTERSTÜTZEN ALS WIRTSCHAFTSJURIST:IN**

Nach dem erfolgreichen Abschluss des Zweiten Staatsexamens stehen den jungen Volljurist:innen zahlreiche Karrierewege offen. Obwohl viele Absolvent:innen weiterhin traditionell als Rechtsanwält:innen, Syndikusanwält:innen, Staatsanwält:innen oder Richter:innen tätig werden, zeigt sich dennoch ein wachsendes Interesse an alternativen beruflichen Perspektiven.

Immer mehr junge Jurist:innen suchen deshalb nach Möglichkeiten, ihre juristische Expertise auf unkonventionelle Weise einzusetzen und dabei neue berufliche Horizonte zu erschließen.

Eine besonders interessante und oft unterschätzte Option ist die Karriere als Wirtschaftsjurist:in. Dieser Weg bietet nicht nur spannende Herausforderungen, sondern auch ein breites Spektrum an Einsatzmöglichkeiten, die weit über das Bild des klassischen Juristen hinausgehen.

So können Wirtschaftsjurist:innen etwa bei Fusionen und Übernahmen beratend tätig sein, in der internationalen Vertragsgestaltung arbeiten oder die Einhaltung von Compliance-Vorgaben in Unternehmen sicherstellen. Mögliche Arbeitgeber sind deshalb nicht nur große Unternehmen aus der Industrie, sondern auch Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Banken oder internationale Organisationen.

In diesem Beitrag erfährst du mehr über das vielfältige Tätigkeitsfeld und die zahlreichen Karrieremöglichkeiten von Wirtschaftsjurist:innen. Zudem beleuchten wir, welche speziellen Qualifikationen für diesen Berufsweg erforderlich sind und wie du dich gezielt darauf vorbereiten kannst.

### **WELCHE AUFGABEN HAT EIN:E WIRTSCHAFTSJURIST:IN?**

Ein:e Wirtschaftsjurist:in vereint fundierte rechtliche Kenntnisse mit einem tiefen Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge. Wirtschaftsjurist:innen agieren an der Schnittstelle zwischen Recht und Wirtschaft und verstehen es, rechtliche Rahmenbedingungen im wirtschaftlichen Kontext zu interpretieren und anzuwenden. Sie sind jedoch nicht nur in Unternehmen tätig, sondern auch in Kanzleien, Verbänden, internationalen Organisationen und in der öffentlichen Verwaltung gefragt. Ihre Rolle ist die eines bzw. einer beratenden und strategischen Partners bzw. Partnerin, der bzw. die die Unternehmen präventiv in wirtschaftsrechtlichen Fragen unterstützt.

Anders als Syndikusanwält:innen und -anwältinnen, die das Zweite Staatsexamen absolviert haben und damit befugt sind, vor Gericht zu vertreten, liegt der Fokus der Wirtschaftsjurist:innen allein auf der außergerichtlichen Beratung und der rechtlichen Begleitung unternehmerischer Prozesse. Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung sowie den verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens zusammen, um rechtliche Fragen frühzeitig zu identifizieren und zu lösen. Dennoch ist das Tätigkeitsfeld von Wirtschaftsjurist:innen



ist äußerst vielseitig: Es reicht von der Beratung bei Unternehmensübernahmen und Fusionen über das Vertragsmanagement bis hin zur Sicherstellung der Compliance. Ein wesentlicher Bestandteil ihrer Arbeit ist somit das Entwerfen von Verträgen sowie das Erstellen rechtlicher Gutachten. Sie tragen dabei Verantwortung etwa für handelsrechtliche, steuerrechtliche oder vertragsrechtliche Fragestellungen und übernehmen darüber hinaus administrative und organisatorische Aufgaben. Zudem unterstützen sie das Unternehmen im Rahmen ihrer Compliance-Tätigkeiten bei der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben.

Wirtschaftsjurist:innen können – je nach Arbeitgeber – auch in der Wirtschaftsprüfung tätig sein. Sie sind dann Bereiche wie Bilanzen, Jahresabschlüsse oder Versicherungen zuständig, wobei sie stets ihr juristisches Wissen mit betriebswirtschaftlichen Aspekten kombinieren.

Schließlich ist es als Wirtschaftsjurist:in auch möglich, in der Unternehmensberatung tätig zu sein.

## WELCHE KARRIEREMÖGLICHKEITEN HABEN WIRTSCHAFTSJURIST:INNEN?

Ein Blick auf die vielseitigen Tätigkeitsfelder von Wirtschaftsjurist:innen zeigt, dass auch die Karrieremöglichkeiten breit gefächert sind. Wirtschaftsjurist:innen haben zahlreiche Perspektiven sowohl in der Privatwirtschaft als auch im öffentlichen Sektor:

### RECHTSABTEILUNG IN EINEM UNTERNEHMEN

Die Rechtsabteilung ist das klassische Betätigungsfeld für Wirtschaftsjurist:innen. In dieser Rolle agieren sie als interne Berater:innen, die sich um alle rechtlichen Belange des Unternehmens kümmern. Dazu gehören etwa die Vertragsgestaltung, das Compliance-Management, die Verhandlung von Geschäftsvorfällen und die Lösung interner Konflikte. Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung und anderen Abteilungen zusammen, um sicherzustellen, dass alle Entscheidungen den gesetzlichen Vorgaben entsprechen. In größeren Unternehmen können sich Wirtschaftsjurist:innen zudem auf spezialisierte Rechtsgebiete fokussieren, wie etwa Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht inklusive Mergers & Acquisitions (M&A) oder Steuerrecht.

### BERATUNGS- UND WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS-GESELLSCHAFTEN

Wirtschaftsjurist:innen, die in Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften arbeiten, agieren an der Schnittstelle zwischen rechtlicher Beratung und unternehmerischer Strategie. Sie unterstützen Mandant:innen bei komplexen wirtschaftlichen Transaktionen, Fusionen oder der Einhaltung internationaler Handelsregelungen. Oft sind sie bei der Restrukturierung von Unternehmen beteiligt oder beraten in Fragen der internationalen Handelspolitik. Während in Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vorwiegend betriebswirtschaftliche Kenntnisse gefragt sind, erfordern Beratungsgesellschaften (zusätzlich) vertiefte juristische Expertise, insbesondere im Gesellschaftsrecht (inklusive M&A) und im Steuerrecht.

### FINANZBRANCHE (BANKEN, VERSICHERUNGEN UND INVESTMENTGESELLSCHAFTEN)

In der Finanzbranche analysieren Wirtschaftsjurist:innen rechtliche Risiken, gestalten Finanzprodukte und stellen die Einhaltung von regulatorischen Vorgaben sicher. Sie sind oft an der Entwicklung von Verträgen und der Prüfung von Finanztransaktionen beteiligt, um das Unternehmen rechtlich abzusichern. Dies erfordert vertiefte juristische Kenntnisse vor allem im Bank- und Kapitalanlagerecht.

### ÖFFENTLICHER SEKTOR

Wirtschaftsjurist:innen können auch im öffentlichen Sektor tätig werden, beispielsweise bei Regulierungsbehörden oder internationalen Organisationen. Dort unterstützen sie die Schaffung rechtlicher Rahmenbedingungen, die fairen Wettbewerb und nachhaltiges Wachstum fördern. In internationalen Organisationen tragen sie zudem dazu bei, rechtliche Standards global durchzusetzen. Hierfür ist neben allgemeinen verwaltungsrechtlichen Kenntnissen auch eine gewisse Expertise, insbesondere im Vergaberecht, erforderlich.

### GEWERKSCHAFTEN

In Gewerkschaften setzen Wirtschaftsjurist:innen ihre Expertise insbesondere dafür ein, um arbeitsrechtliche Fragen zu klären, tarifliche Vereinbarungen zu verhandeln und die Rechte von Arbeitnehmer:innen zu stärken.



Sie arbeiten an Lösungen, die sowohl rechtlich als auch sozialverträglich sind und unterstützen die Entwicklung von Strategien für kollektive Verhandlungen. Der juristische Schwerpunkt für Wirtschaftsjurist:innen liegt hierbei eindeutig im Arbeitsrecht.

## VERBRAUCHERVERBÄNDE UND SOZIALVERBÄNDE

Wirtschaftsjurist:innen können in Verbraucherzentralen sowie in Sozialverbänden, wie Wohlfahrtsorganisationen oder Organisationen, die sich für die Rechte sozial benachteiligter Gruppen einsetzen, tätig sein – darunter etwa Träger der Jugendhilfe und anerkannte Verbände zur Förderung der Belange von Menschen mit Behinderungen. Sie entwickeln rechtliche Rahmenbedingungen zum Schutz von Verbrauchern und sozialen Gruppen und vertreten deren Interessen, soweit kein Anwaltszwang besteht, vor Gericht oder gegenüber der Politik.

## UNIVERSITÄTEN

Eine Karriere in der Wissenschaft ist ebenfalls möglich. Wirtschaftsjurist:innen können als Dozent:innen oder Forscher:innen an Universitäten arbeiten, wo sie ihre rechtliche und wirtschaftliche Expertise in Forschung und Lehre einbringen. Sie beschäftigen sich mit wirtschaftsrechtlichen Fragestellungen und bilden die nächste Generation von Jurist:innen aus.

## SELBSTSTÄNDIGKEIT

Schließlich steht auch Wirtschaftsjurist:innen der Weg in die Selbstständigkeit offen. Sie können ihre eigene Beratungsfirma gründen und Unternehmen oder Privatpersonen in wirtschaftsrechtlichen Fragen unterstützen. Dies erfordert unternehmerisches Geschick, bietet jedoch die Möglichkeit, eigenverantwortlich zu arbeiten und sich auf bestimmte Nischen zu spezialisieren.

## WELCHE QUALIFIKATIONEN WERDEN BENÖTIGT?

Ein:e erfolgreiche:r Wirtschaftsjurist:in benötigt ein breites Spektrum an Qualifikationen, die sowohl juristische als auch wirtschaftliche Kompetenzen umfassen. Die Grundlage bildet fundiertes juristisches Wissen, das entweder durch ein Studium der Rechtswissenschaften oder durch einen Masterstudiengang im Wirtschaftsrecht erworben werden kann.

Neben den juristischen Kenntnissen sind tiefgehende wirtschaftliche Fähigkeiten von entscheidender Bedeutung. Ein:e Wirtschaftsjurist:in sollte ein umfassendes Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und unternehmerische Entscheidungen mitbringen. Dazu gehören Kenntnisse in Bereichen wie Rechnungswesen, Finanzmanagement und Unternehmensstrategien. Diese wirtschaftlichen Kompetenzen lassen sich entweder durch zusätzliche Vorlesungen in Betriebs- und Volkswirtschaftslehre (BWL/VWL) neben dem Jurastudium oder durch den Erwerb eines wirtschaftsrechtlichen Masterabschlusses (LL.M) vertiefen. Alternativ kann ein Aufbaustudium, wie zum Beispiel ein MBA, wirtschaftliche Zusatzqualifikationen vermitteln.

Freilich sind wirtschaftliche Kenntnisse bereits Teil des Masterstudiengangs „Wirtschaftsrecht“, der jedoch – im Gegensatz zu einem juristischen Abschluss – nicht zur Ausübung eines Berufs als Volljurist:in qualifiziert. Darüber hinaus bieten einige deutsche Hochschulen Studiengänge wie den Diplom-Wirtschaftsjurist (Dipl.-Wi. Jur.) oder Wirtschaftsjurist (FH) an, deren Abschlüsse ähnlich bezeichnet werden.

Neben dem Fachwissen sind auch Soft Skills von zentraler Bedeutung. Wirtschaftsjurist:innen arbeiten oft in interdisziplinären Teams und müssen in der Lage sein, komplexe juristische Sachverhalte verständlich und präzise zu vermitteln. Eine starke Kommunikationsfähigkeit, sowohl mündlich als auch schriftlich, ist daher unerlässlich. Zudem sollten sie über ausgeprägtes

Verhandlungsgeschick und diplomatisches Feingefühl verfügen, um auch in schwierigen Verhandlungen oder Konfliktsituationen souverän zu agieren.

Auch analytisches und abstraktes Denken ist essenziell, insbesondere wenn Bilanzen geprüft oder wirtschaftliche Analysen durchgeführt werden müssen. Die strategische Planung, das frühzeitige Erkennen juristischer Risiken und das vorausschauende Beeinflussen wirtschaftlicher Entscheidungen unterscheiden Wirtschaftsjurist:innen von klassischen Jurist:innen. Ein sicherer Umgang mit digitalen Tools und Datenanalysen sowie interkulturelle Kompetenz – besonders in global agierenden Unternehmen – runden das Profil von erfolgreichen Wirtschaftsjurist:innen ab.

## GEZIELTE VORBEREITUNG SCHON IN DER JURISTISCHEN AUSBILDUNG?

Angehende Jurist:innen, die eine Karriere als Wirtschaftsjurist:in anstreben, können bereits während ihrer juristischen Ausbildung gezielte Maßnahmen ergreifen, um sich optimal auf diesen alternativen Berufsweg vorzubereiten. Besonders wichtig ist dafür bereits die Wahl eines geeigneten Studienschwerpunkts. Empfehlenswert sind Schwerpunkte im Handels- und Gesellschaftsrecht, welches grundsätzlich auch M&A umfasst, sowie Bank- und Kapitalmarktrecht, Steuerrecht oder Arbeitsrecht, in dem in aller Regel zumindest grundlegende Aspekte der arbeitsrechtlichen Compliance behandelt werden. Viele Universitäten bieten darüber hinaus spezialisierte Programme oder Zusatzqualifikationen im Wirtschaftsrecht an, wie etwa die Schlüsselqualifikation [Wirtschaftszertifikat](#), welches eine wertvolle Vertiefung der wirtschaftsrechtlichen Kompetenzen ermöglicht.

### **i JURCASE INFORMIERT:**

Schau doch einmal bei uns auf [JurCase.com](#) vorbei. Unter [#Gewusst](#) findest du einen Abschnitt zur [Weiterbildung](#) mit verschiedenen Erfahrungsberichten zu universitären Weiterbildungsmöglichkeiten – sogenannten Schlüsselqualifikationen. Hier findest du beispielsweise auch Beiträge zu Rhetorik und Präsentation, zum Erfolgreichen Verhandeln sowie zu Digitalisierung und Legal Tech.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Ersten Juristischen Prüfung kann anstelle des juristischen Vorbereitungsdienstes ein wirtschaftsrechtliches Aufbaustudium oder ein berufsbegleitendes MBA-Programm in Betracht gezogen werden, um das erforderliche betriebswirtschaftliche Know-how zu erwerben.

Darüber hinaus ist es unerlässlich, praktische Erfahrungen im wirtschaftlichen Kontext zu sammeln – sei es durch Praktika in den Rechtsabteilungen großer Unternehmen, in Wirtschaftskanzleien, bei Beratungs- oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder als studentische Hilfskraft bzw. im Rahmen einer wissenschaftlichen Mitarbeit in einem dieser Bereiche. Solche Praxiserfahrungen bieten nicht nur wertvolle Einblicke in die Arbeitsweise, sondern fördern auch ein tiefgehendes Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge. Gleichzeitig eröffnet sich die Möglichkeit, frühzeitig berufliche Netzwerke zu knüpfen und erste Schritte in Richtung einer Karriere als Wirtschaftsjurist:in zu unternehmen.

### **i JURCASE INFORMIERT:**

Du interessierst dich für einen alternativen Karriereweg? Wie wäre es mit dem [Legal Project Manager](#), dem [juristischen Journalismus](#) oder der [Polizei](#) als attraktive Option? Oder interessierst dich etwas ganz anderes? Falls ja, lass es uns wissen. Vielleicht stellen wir ihn dir dann demnächst genauer vor. Schreibe uns dafür einfach eine eMail an [info@jurcase](mailto:info@jurcase).



## HIER FINDEST DU WEITERE NÜTZLICHE FEATURES FÜR DEINE JURISTISCHE AUSBILDUNG UND DEN KARRIERESTART:



**MIETANGEBOT**



**E-MAIL-KURS ZUR  
VORBEREITUNG AUF DAS  
REFERENDARIAT**



**JURCASE-SHOP**



**ARBEITGEBERPROFILE**



**WEBINARE**



**STELLENANZEIGEN**



**LEITFADEN ZUM  
REFERENDARIAT**



**FALL DES MONATS**



**AKTENVORTRÄGE**



**ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS**



**EXAMENSERGEBNISSE**



**JURA-NOTENSKALA**

# SCHLUSSTEIL

## Hinweis:

Dieses Digitalmagazin wird durch Partner:innen und Unterstützer:innen der juristischen Ausbildung finanziert und kann deshalb kostenlos angeboten werden.

Die Ausführungen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Sie sind als Leitfaden zu verstehen und sollen als Anregungen dienen. Herausgeberin und Autor:innen übernehmen jedoch keinerlei Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der in diesem Leitfaden enthaltenen Ausführungen.

## Hinweis zum Urheberrecht:

Die Inhalte dieses Magazins wurden mit erheblichem Aufwand recherchiert und bearbeitet. Sie sind für den Leser:innen ausschließlich zur privaten Verwendung bestimmt. Dementsprechend gilt Folgendes:

- Die schriftliche (und auch elektronische) Verbreitung der Veröffentlichung der Informationen aus diesem Magazin darf nur unter vorheriger Zustimmung durch die Herausgeberin erfolgen. In einem solchen Fall ist die Herausgeberin als Quelle zu benennen.
- Unter „Informationen“ sind alle inhaltlichen Informationen sowie bildliche oder tabellarische Darstellungen von Informationen aus diesem Magazin zu verstehen.
- Jegliche Vervielfältigung der mit dem Magazin überlassenen Daten, insbesondere das Kopieren auf Datenträger sowie das Bereitstellen und / oder Übertragen per Datenfernübertragung ist untersagt.
- Ausgenommen hiervon sind die mit der Nutzung einhergehenden, unabdingbaren flüchtigen Vervielfältigungen sowie das Herunterladen oder Ausdrucken der Daten zum ausschließlichen persönlichen Gebrauch. Vom Vervielfältigungsverbot ausgenommen ist ferner die Erstellung einer Sicherheitskopie, soweit dies für die Sicherung künftiger Benutzung des Leitfadens zum vertraglich vorausgesetzten, ausschließlich persönlichen Gebrauch notwendig ist. Sicherheitskopien dürfen nur als solche verwendet werden.
- Es ist nicht gestattet, das Magazin im Rahmen einer gewerblichen Tätigkeit Dritten zur Verfügung zu stellen, sonst zugänglich zu machen, zu verbreiten und / oder öffentlich wiederzugeben.

## JURCASE INFORMIERT:

Möchtest du dich zu einem Thema mitteilen oder hast du beim Lesen Lust bekommen selbst solche Erfahrungsberichte zu erstellen, dann melde dich bei unserem Redaktionsleiter Sebastian M. Klingenberg mit einer E-Mail an [info@JurCase.com](mailto:info@JurCase.com). Weitere Informationen zu diesem Thema findest du auch auf unserer [Homepage](#).

## **JURCASE GMBH**

Münzstr. 27A  
51379 Leverkusen  
info@JurCase.com  
02171 7056844

Geschäftsführender Gesellschafter:  
Alexander Bangert

Amtsgericht Köln: HRB 89062  
USt-IdNr.: DE308860378



# IMPRESSUM