



Von Kaisern und Königen

Wirtschaftskanzleien wollen Top-Bewerber, am besten mit zwei Prädikatsexamen. Deshalb unterstützen immer mehr von ihnen Referendare bei der Vorbereitung auf das Staatsexamen. Doch die aufwendigen Programme sind umstritten.

von Mathieu Klos

Sie haben ein eindeutiges Ziel vor Augen: das Assessorexamen bestehen, idealerweise mit dem zweiten Prädikat. Dieses Ziel ist auch der Maßstab, mit dem viele Referendare ihre Arbeitgeber in den Stationen bewerten. „Sehr interessant, aber wenig examensrelevant“, schreibt einer in der aktuellen azur-Bewerberumfrage über seine Stage in einer Bundesbehörde. Über eine Mannheimer Kanzlei ist hier zu lesen: „Die Einbindung in Mandate war gut, aber die Wissensvermittlung wenig relevant für das Examen.“ Und zu einer internationalen Großkanzlei schreibt ein dritter: „Alles schön und gut, aber ein Angebot zur Teilnahme an einem Repetitorium wäre klasse.“

In solche hauseigenen Repetitorien oder Klausurkurse investieren Wirtschaftskanzleien derzeit massiv. Und diejenigen, die sie anbieten (➔ *Auf einen Blick*, Seite 50), ernten meist ein dickes Lob – allen voran Clifford Chance. „Sehr gute Ausbildung in Praxis und Theorie durch die Academy mit Kaiserseminare“, schreibt ein zufriedener Ex-Referendar in der azur-Umfrage. Die Kanzlei bietet, auch nach Meinung von Personalmanagern der Wettbewerber, das „umfassendste“ und „füh-

Kaiserseminare, war damals Associate im Düsseldorfer Büro. Kaiser arbeitete bereits seit 2003 nebenher als Repetitor und schlug seinem Arbeitgeber vor, zusätzlich zur Referendar Academy einen Examensvorbereitungskurs anzubieten. Mittlerweile gilt der Repetitor aus Lübeck bei der Vorbereitung auf das Assessorexamen als Marktführer.

Die Kaisergarde

Zunächst beschränkte sich das Angebot auf drei Module zum materiellen Zivilrecht, zum Zivilurteil und zur zivilrechtlichen Rechtsanwaltsklausur. Im Jubiläumsjahr 2014 umfasst die Vorbereitung neun Module (➔ *Auf dem Silbertablett*, Seite 52). Alle Kurse unterrichtet Kaiser in den Kanzleiräumen. Im Gegensatz zu den normalen Wochenendkursen sind die Lerngruppen bei Clifford Chance klein. Zusätzlich können die Clifford Chance-Referendare an einem speziellen Klausurkurs von Kaiserseminare sowie einem Training zum Aktenvortrag teilnehmen.

An Komplexität und Intensität übertrifft zwar aktuell keine andere Kanzlei dieses Angebot, aber Clifford Chance hat erhebliche Konkurrenz bekommen. Als

MIT ERFAHRENEN ANWÄLTEN DEN AKTENVORTRAG TRAINIEREN

rende“ Programm. Clifford Chance arbeitet dazu bereits seit zehn Jahren mit dem bekannten Repetitor Kaiserseminare zusammen.

Kurse in- und extern

Der Kreis der Kanzleien, die ihren Referendaren Kurse zur Examensvorbereitung anbieten, wächst von Jahr zu Jahr. 2004 war Clifford Chance die erste Kanzlei, die ein solches Zusatzangebot für Referendare in ihre allgemeine Referendarausbildung integrierte. Zehn Jahre später arbeiten sechs Kanzleien mit Kaiserseminare zusammen, unter ihnen seit dem vergangenen Jahr Noerr und Simmons & Simmons. Andere kooperieren mit Jura Intensiv, darunter seit Kurzem Linklaters und Allen & Overy. Wieder andere kooperieren mit anderen Repetitoren oder gehen eigene Wege: Sie bieten etwa mit in der Referendarausbildung erfahrenen Anwälten Kurse zum Aktenvortrag an. Und der Trend hält an. Weil Gotshal & Manges denkt derzeit über ein eigenes Programm nach, Heuking Kühn Lüer Wojtek plant, das vorhandene auszuweiten.

Mit einem kleinen Rumpfprogramm startete Clifford Chance 2004 ihr hauseigenes Repetitorium. Die Kanzlei hatte gerade als eine der ersten in Deutschland ein strukturiertes Referendarprogramm ins Leben gerufen. Torsten Kaiser, einer der beiden Brüder hinter

sechste Kanzlei ging kürzlich Simmons & Simmons die Zusammenarbeit mit Kaiserseminare ein. Auch CMS Hasche Sigle, Latham & Watkins, Shearman & Sterling und Noerr haben in den letzten Jahren eine Kooperation mit den Kaiser-Brüdern geschmiedet. Die Angebote der Kanzleien unterscheiden sich jedoch erheblich in der Intensität und Ausrichtung. Ein ähnlich umfassendes Programm wie Clifford Chance hat CMS Hasche Sigle mit Schulungen zu allen drei examensrelevanten Rechtsgebieten aufgestellt. Noerr dagegen konzentriert sich auf die Anwaltsklausur und das materielle Zivilrecht.

Das Zivilrecht stellt auch Latham & Watkins ins Zentrum ihres Angebots. „Als wirtschaftsrechtlich ausgerichtete Kanzlei legen wir den Schwerpunkt unseres Ausbildungsprogramms für Referendare auf die zivilrechtliche und zivilprozessuale Vorbereitung für das Zweite Staatsexamen“, erklärt Karin Schumacher, die für das Referendarprogramm der Kanzlei zuständig ist. Latham & Watkins zieht im Hamburger Büro ihre Referendare aus den anderen drei deutschen Standorten für den Vorbereitungskurs durch Kaiserseminare zusammen. Zu dem Paket gehören auch die Kaiser-Skripte und ein Klausurkurs. Zusätzlich hält ein erfahrener Richter an den vier deutschen Standorten ein Repetitorium zum Zivilrecht, einschließlich eines Klausurkurses.



Zivilrechtlicher Schwerpunkt: Die Examensvorbereitung orientiert sich an der wirtschaftsrechtlichen Arbeit von Latham & Watkins, erklärt deren Personalmanagerin Karin Schumacher.

Der zweite maßgebliche Anbieter bei der Vorbereitung auf das Assessorexamen ist Jura Intensiv. Mit dem Repetitor arbeiten inzwischen fünf Kanzleien mehr oder wenig eng zusammen. Allen & Overy beispielsweise startet in diesem Herbst ein eigenes Programm mit dem Repetitor (➔ *Auf dem Silbertablett*, Seite 52). An allen vier Standorten können sich die Referendare und wissenschaftliche Mitarbeiter aus dem Kursangebot von Jura Intensiv ein passendes Programm zusammenstellen. Die Kosten trägt die Kanzlei.

Die Schulungen finden nicht bei Allen & Overy vor Ort, sondern beim Repetitor statt. Damit unterscheidet sich die Kanzlei grundsätzlich von den übrigen Großkanzleien, die ihre Referendare in hauseigenen Schulungen zusammenfassen. „Bei unserem Angebot setzen wir gezielt auf eine flexible Lösung“, erklärt Katrin Stapper, Personalmanagerin der Kanzlei. „Unsere Referendare können praktisch ab der Unterzeichnung des Arbeitsvertrages nach eigenem Ermessen auf unsere Kosten Kurse bei Jura Intensiv belegen.“ Ist die Verweilzeit in der Kanzlei optimal, finanziert Allen & Overy Referendaren im Prinzip das komplette Repetitorium.

Linklaters bietet mit Jura Intensiv dagegen einen Ausschnitt des Kursprogramms. Mehrmals im Jahr halten die Repetitionen an allen Standorten einen zweitägigen Kurs und machen die Teilnehmer fit in Sachen Zivilprozessrecht (ZPO I und II). Hier üben die Referendare den Aufbau und die Formulierung eines Urteils ein und vertiefen anhand von Klausur-Klassikern exa-

mensrelevante Probleme. Ein Intensivtraining zum Aktenvortrag durch eine Rhetoriktrainerin hat Linklaters ebenfalls im Programm.

Hogan Lovells wiederum arbeitet nur am Frankfurter Standort mit Jura Intensiv zusammen. Der Lehrgang „Die Anwaltsklausur im Zweiten Staatsexamen“ behandelt die zivilrechtliche Anwaltsklausur sowie das Straf- und Revisionsrecht. Alle Teilnehmer erhalten zudem die Unterlagen des Repetitors. „Wir richten unser Angebot an den jeweiligen Wünschen der Referendare und den regionalen Gegebenheiten der Prüfungsordnung aus“, erklärt Thorsten Ashoff, Personalmanager bei Hogan Lovells. „So ist es auch zu erklären, dass sich die Angebote an die Referendare in den Büros in Düsseldorf und Hamburg grundsätzlich von dem Programm in Frankfurt unterscheidet.“

Gegen den Strom

Denn in den Büros Düsseldorf und Hamburg kooperiert die Kanzlei mit Alpmann Schmidt. Der Klausurkurs findet alle zwei Monate statt und umfasst je zwei Klausuren zum Zivil-, Straf- und Öffentliches Recht. Diese schreiben die Referendare sechs Wochen vor Kursbeginn und erhalten sie vom Repetitor korrigiert zurück. Im Kurs selbst werden die Ergebnisse besprochen.

Die Vielfalt der Vorbereitungsprogramme gerade der Großkanzleien ist inzwischen zwar beachtlich, aber längst nicht alle arbeiten mit Repetitionen zusam-

men. Einige Großkanzleien vertrauen auf ihre eigenen Kompetenzen und bieten durch in der Referendaraus- bildung erfahrene Anwälte Trainings für Referendare an (➔Auf dem Silbertablett, Seite 52). Gleiss Lutz etwa organisiert einmal im Monat ein Aktenvortragstrai- ning. Unter Examensbedingungen üben die Referen- dare den Kurzvortrag für die mündliche Prüfung. Dazu gibt es ein Feedback von den Anwälten und Falllösun- gen. Wie alle Großkanzleien ergänzt Gleiss Lutz das Angebot durch Soft-Skills-Schulungen in der allgemei- nen Referendarausbildung. Einen ähnlichen Weg geht auch Freshfields Bruckhaus Deringer.

reicht die jungen Juristen also im entscheidenden Au- genblick ihrer Vorbereitung. „Ein Angebot zur Vorbe- reitung auf das Staatsexamen lässt sich daher in einer Kanzlei zielgerichteter für Referendare als für Studen- ten organisieren“, erklärt Wolf Kahles, Director Human Resources bei Clifford Chance. „Außerdem arbeiten Referendare zeitlich länger bei uns. Dagegen ist die Gruppe der Praktikanten sehr heterogen. Sie haben ei- nen unterschiedlichen Stand im Studienverlauf und kommen aus verschiedenen Bundesländern.“ Das ma- che es sehr schwierig, ein einheitliches Vorbereitungs- programm für alle zu organisieren, so Kahles.

PRAKTISCHE GRÜNDE VERHINDERN PRAKTIKANTENPROGRAMME

Dass sich die Kanzleien fast ausschließlich auf die Förderung von Referendaren im Assessorexamen kon- zentrieren, hat vielfach praktische Gründe. Gerade bei den mittelgroßen bis großen Kanzlei sind die Referen- dare in größerer Zahl zur gleichen Zeit in der Station. Außerdem stehen sie in der Anwaltsstation meist un- mittelbar vor der schriftlich bzw. in der Wahlstation noch vor der mündlichen Prüfung. Die Förderung er-

Eine Analyse, die auch andere Personalern in Kanzlei- en teilen. Allen & Overy geht dennoch einen eigenen Weg. Die Kanzlei hat wie ihre Wettbewerber kein spezi- elles hauseigenes Programm für Juristen, die sich auf das Erste Staatsexamen vorbereiten. Dennoch fördert sie auch Studenten in dieser lernintensiven Phase. Die Klausurklinik der Universität Freiburg erhält finanzielle Zuwendungen von der Kanzlei. „Wir arbeiten schon

Wer hat's erfunden:
Clifford Chance setzte als erste Kanzlei auf ein hauseigenes Repetitorium für Referendare. Für Praktikanten hält ihr Personalchef Wolf Kahles ein solches aber nicht für praktikabel.



FOTOS: ANDREAS ANHALT

länger eng mit der Universität Freiburg in der Ausbildung zusammen. Da war es nur konsequent, dass wir ihre Klausurklinik finanziell unterstützen“, erklärt Katrin Stapper. Dadurch will Allen & Overy der Hochschule helfen, dass die Freiburger Studenten eine optimale Besprechung ihrer Probeklausuren erhalten. Partner der Kanzlei engagieren sich bei den Freiburger Juristen zudem mit Case Studys.

Kanzleigröße unerheblich

Referendare finden diese kanzleieigenen Vorbereitungskurse keineswegs nur bei den Großen der Branche. Auch mittelgroße oder regional aufgestellte Kanzleien fördern Referendare im Hinblick auf das Assessorexamen. Diese Kanzleien verfügen meist nicht über große Marketingbudgets, um auf ihre Angebote aufmerksam zu machen. Dennoch sind ihre Anwälte häufig in der Referendarausbildung engagiert und wissen, worauf es im Examen ankommt. Manche Kanzleien greifen deshalb abseits vom Engagement ihrer Anwälte Referendaren zusätzlich unter die Arme – meist flexibel, ohne organisationsintensives Programm oder gar die Zusammenarbeit mit einem Repetitor.

Zum Beispiel Blaum Dettmers Rabstein: Die überörtliche Kanzlei mit Hauptsitz in Bremen setzt ganz auf

die Erfahrung ihrer Anwälte und die intensive Mitarbeit der Referendare. Sie organisiert ein spezielles Training zum Aktenvortrag und Verfassen von Schriftsätzen (➔ *Auf dem Silbertablett*, Seite 52). Dazu geben ihre Anwälte den Referendaren eine schriftliche und mündliche Anleitung und stellen Muster zur Verfügung. Anschließend werden die Ergebnisse der Referendare korrigiert und besprochen. Daneben bereitet die Kanzlei ihre Referendare auf die mündliche Prüfung vor, indem diese ihre schriftlichen Ergebnisse mündlich vortragen müssen. Im Rahmen von internen Fortbildungen verbessern sie ihre mündliche Kompetenz zusätzlich durch Kurzvorträge zu aktuellen Rechtsthemen. Die Anwälte der Berliner Kanzlei Loh bringen ihren Referendaren in acht Inhouse-Schulungen examensrelevante Themen wie Zivilprozessrecht, Zwangsvollstreckung oder Versäumnisurteil, aber auch ein Basiswissen im Gesellschafts-, Kapitalmarkt- und Öffentlichen Recht nahe. Gleichzeitig schulen sie den Nachwuchs an aktuellen Fällen und Urteilen. Hier müssen die Referendare den Fall nach einer Einführung in den Sachverhalt strukturieren und das weitere Vorgehen entscheiden.

Kanzleien wie Loh und Blaum Dettmers können bei dieser Ausbildung stets auf die rege Prozessarbeit ihrer

ANZEIGE

**If you could drink Altbier
wearing a bowler hat
whilst surfing, we'd be
the firm to do it.**



Düsseldorf, London, San Diego.

Wir suchen: Referendare m/w,
wissenschaftliche Mitarbeiter m/w.

karriere@eip.com

Anwälte bauen. Für die Referendare bedeutet das zusätzlich die regelmäßige Teilnahme an Gerichtsterminen, aus der sie examensrelevante Erfahrungen ziehen können.

Der Referendar ist König

Anders als bei Kanzleien sucht man vergleichbare Programme in den Rechtsabteilungen deutscher Unternehmen vergeblich. Obwohl auch sie Referendare in größerem Stil aufnehmen, haben sie es nicht nötig, mit solchen Zusatzangeboten Marketing bei Bewerbern zu

alle Teilnehmer. In der Regel unterscheiden die Kanzleien dabei nicht, ob ein Referendar gerade in der Anwalts- oder Wahlstation oder aber als wissenschaftlicher Mitarbeiter nebenher für sie arbeitet. Einige laden zu den Schulungen auch ehemalige Referendare ein, von denen sie wissen, dass ihnen die Examensprüfung noch bevorstehen. Die Kanzleien kommen nicht nur für die Gebühren des Repetitors auf, die aktiven Referendare erhalten sogar in den Zeiten des Büffels ihre Vergütung weiter. Ziehen die Sozietäten wie Latham & Watkins in Hamburg die Referendare

LÖWENANTEIL DER VORBEREITUNG MÜSSEN REFERENDARE SELBST STEMMEN

betreiben. Die großen und international ausgerichteten Kanzleien drückt der Schuh bei der Nachwuchsgewinnung immens – auch deswegen überbieten sie sich beim Thema Examensvorbereitung.

Ihre Angebote sind aber nicht nur umfangreich, sondern auch teuer und organisationsintensiv. Laut der azur-Recherche sind die Kurse stets kostenfrei für

aller vier Standorte zum Kaiserseminar zusammen, entstehen zusätzliche Kosten für die An- und Abreise sowie Unterbringung, die die Kanzlei ebenfalls tragen muss. Vergegenwärtigt man sich, dass die Großen der Branchen diese Angebot zwischen 50 und 400 Referendaren im Jahr zugutekommen lassen, ist klar, dass die Arbeitgeber hier „richtig viel Geld investieren“, wie es ein Personalmanager ausdrückt. Aber sie tragen die Kosten als „gute Investitionen ins Bewerbermarketing“ derzeit mit Fassung.

Wer in den Genuss dieser Förderung kommt, ist frei, aus ihnen zu wählen. Einen verbindlichen Lernkanon schreibt keine Kanzlei ihren Referendaren vor. Die Wünsche der potenziellen Bewerber gehen vor, sie können die Angebote nach ihrer Fassung in ihr privates Vorbereitungsprogramm integrieren. Einig sind sich die Personaler allerdings, dass keines der Programme die komplette Vorbereitung ersetzt. Der eine oder andere Referendar wird sich bei Allen & Overy ein komplettes Repetitorium finanzieren lassen können. Auch das Programm von Clifford Chance ist geeignet, ein privat finanziertes Repetitorium zu ersetzen. Aber auch wenn das Angebot der Kanzlei als das kompletteste am Markt gilt, rät die verantwortliche Personalmanagerin, Annette Maaßen, sich nicht alleine auf dieses in der Vorbereitung auf das Assessorexamen zu verlassen. „Das Eigenstudium oder Lernen in Lerngruppen ersetzt unser Programm nicht.“ Auch würden die meisten Referendare mehr Probeklausuren schreiben, als der Klausurkurs der Kanzlei ermöglicht, so Maaßen. Im Grunde verstehen alle Sozietäten ihr Förderung als hilfreiche Zusatzförderung, den Löwenanteil der Vorbereitung auf das Assessorexamen müssen die Referendare selbst stemmen.

Unabhängig, ob als Voll- oder Teilförderung konzipiert, kommt das Engagement beim Nachwuchs an. Die eine oder andere Kanzlei fühlt sich inzwischen sogar von der Entwicklung überrollt. „Als wir unser Programm an den ersten beiden Standorten eingeführt

AUF EINEN BLICK

Diese Kanzleien fördern die Examensvorbereitung mit speziellen Kursen

	Fördert Vorbereitung auf das Erste Staatsexamen durch ...	auf das Zweite Staatsexamen durch ...
Allen & Overy		
Ashurst		
Blaum Dettmers Rabstein		
Cleary Gottlieb Steen & Hamilton		
Clifford Chance		
CMS Hasche Sigle		
Freshfields Bruckhaus Deringer		
Gleiss Lutz		
Heuking Kühn Luer Wojtek		
Heussen		
Hogan Lovells		
Latham & Watkins		
Linklaters		
Loh		
Noerr		
Oppenhoff & Partner		
Shearman & Sterling	keine Informationen	
Simmons & Simmons	keine Informationen	

Quelle: azur-Recherche. Diese Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Anmerkung: = kein Angebot; = allgemeine Schulungsmaßnahmen; = einzelne Angebote zur Examensvorbereitung; = umfassendes Angebot (z.B. Klausurkurse u.a.). Detaillierte Informationen zu den einzelnen Angeboten in: ➔ „Auf dem Silbertablett“, Seite 52.

hatten, liefen die Referendare der anderen Büros Sturm. Sie wollten unbedingt auch teilnehmen“, berichtet ein Personalmanager. Ab dem nächsten Jahr kommen alle Referendare der Sozietät in den Genuss des Programms. Nach der Devise „was die Referendare glücklich macht, macht uns auch glücklich“, wie es eine Personalmanagerin ausdrückt, gehen die Kanzleien auf die Wünsche der Referendare ein. Selbstlos fördern die Arbeitgeber den Nachwuchs allerdings nicht. Denn am Ende müssen ihre Personalabteilungen Berufseinsteiger in ausreichend hoher Zahl für sich als Arbeitgeber begeistern. Organisationsaufwand und hohe Kosten der Programme treten demgegenüber vorerst in den Hintergrund.

Kritik hinter vorgehaltener Hand

Aber die Examensvorbereitung ist bei manchen Anwälten und Personalern umstritten. Hinter vorgehaltener Hand kritisieren einige Personalverantwortliche den steigenden Druck der Bewerber. „Das Interesse ist sehr groß“, berichtet einer. Und mit einigem Unbehagen fügt er hinzu, dass die Referendare in aller Regel bereit seien, die Mitarbeit an einem interessanten Mandat zu opfern, um unbedingt an einem Examenkurs teilzunehmen. Damit aber trete das eigentliche Ausbil-

dungsziel der Anwaltsstation, einen umfassenden Einblick in die Arbeit einer Wirtschaftskanzlei und ihrer Anwälte zu geben, zeitweise in den Hintergrund. Dieses Ziel sehen nicht nur die Ausbildungsordnungen vor. Eine intensive Ausbildung im Referendariat verkürzt später die Lernphase als Berufseinsteiger. Indem die Referendare die Abläufe und Arbeitsweisen einer Sozietät früh kennenlernten, erleichtere sich später der schnelle Einstieg in die anwaltliche Arbeit, so der Personalmanager: „Das Geld und die Zeit, die die Examenkurse kostet, können wir sinnvoller investieren.“

Andere wiederum bemängeln, dass die Arbeitgeber mit ihren hauseigenen Repetitorien und Klausurkursen vor allem Referendare finanzieren, die das Examen ohnehin erfolgreich bestehen würden. Aber solange diese Programme ein Erfolgsmodell im Bewerbermarketing darstellen, werden die Wirtschaftskanzleien weiter um die Wette rennen. Allerdings wird man dabei ein Gefühl nicht los: Sollte sich der Bewerbermarkt einmal wieder zu Gunsten der Arbeitgeber oder das wirtschaftliche Umfeld der Kanzleien ins Negative drehen, könnten diese Programme teilweise dem Sparzwang zum Opfer fallen. Aber so ganz sind kanzleifinanzierte Examenkurse nicht mehr aus der Welt wegzudenken.

Ihre Meinung zum Thema?
Noch Fragen offen?



Schreiben Sie unserem Autor
mathieu.klos@juve.de

ANZEIGE



KUCERA

Rechtsanwälte

**Immobilien.
Steuern.
Unternehmen.**

Wachstumsstark.

www.kucera.biz



azur Karrieremagazin 2/2014
Oktober 2014 bis Mai 2015
(ISSN: 1436-5170)

Herausgeberin:
Dr. Astrid Gerber

Chefredaktion:
Dr. Aled Griffiths (Gr)
Antje Neumann (AN),
Jörn Poppelbaum (pop)

Leitung azur:
Mathieu Klos (MK), Markus Lembeck (ML)

Redaktionsleitung Karrieremagazin:
Mathieu Klos (v.i.S.d.P.),
Stellv. Eva Flick (EF, Leitung Rechtsgebiete)

Redaktion:
Christine Albert (CA), Désirée Balthasar (ds),
Laura Bartels (lau), Ulrike Barth (uba), Catrin Behlau
(cb), René Bender (RB), Simone Bockrocker (SB),
Silke Brünge (si), Marc Chmielewski (mc),
Geertje de Sousa (gds), Astrid Jatzkowski (jat),
Marcus Jung (mj), Parissa Kerkhoff (pke),
Norbert Parzinger (NP), Volker Votsmeier (vov)

CvD/Schlussredaktion:
Ulrike Sollbach (Leitung), Sirka Laass

Redaktionsassistent:
Claudia Scherer

Freie Mitarbeiterin:
Sonja Behrens

Mitarbeit:
Cordula Beyer, Christina Hlavska

Verwaltung und Buchhaltung:
Barbara Albrecht, Patricija Kladnik, Nicole Kexel,
Sandra Schmalz, Janine Wartenberg

Ihre Ansprechpartner für azur-Anzeigen:
Bert Peter Alkema, Angelika Graef

Vermarktung und Verkauf:
Chris Savill (Leitung), Rüdiger Albert,
Svea Klaben, Jessica Lütkenhaus

Marketing und Veranstaltungen:
Alke Hamann (Leitung), Jens David,
Marit Lucas, Eva Wolff

Gestaltung/Satz:
Andreas Anhalt (Leitung), Janna Lehnen,
Dominik Rosse

Systemadministration:
Marcus Willemsen (Leitung), Boris Sharif

Wissensmanagement:
Stefanie Seeh

Vertrieb:
Svea Klaben (Abonnements), Eva Wolff

azur Karrieremagazin erscheint zweimal im Jahr bei:

JUVE Verlag für juristische Information GmbH

Sachsenring 6 · D-50677 Köln
Postanschrift Postfach 25 04 29 · D-50520 Köln
Tel. 0049/ (0)221/ 91 38 80-0
Fax 0049/ (0)221/ 91 38 80-18
E-Mail azur@juve.de · vertrieb@juve.de

Druckauflage: 15.000

Litho- und Druckservice: D+L Printpartner GmbH, Bocholt

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der Zustimmung des Verlages.

Abo: azur Karrieremagazin und azur100 sind als Einzel- und Kanzeleiabonnament erhältlich. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!



www.azur-online.de



www.juve.de

Weitere JUVE-Publikationen:



azur100
Erscheinungsweise:
jährlich
Die aktuelle Ausgabe ist
im Februar 2014
erschienen



JUVE Rechtsmarkt
Nachrichten für Anwälte
und Mandanten
Erscheinungsweise:
monatlich



**JUVE Handbuch
Wirtschaftskanzleien**
Rechtsanwälte für
Unternehmen
Erscheinungsweise:
jährlich, 17. Auflage



**JUVE Magazin für
Wirtschaftsjuristen**
Der österreichische Markt
in Zahlen und Fakten
Erscheinungsweise:
zweimonatlich



**JUVE German
Commercial Law Firms**
A Handbook for
International Clients
Erscheinungsweise:
jährlich

Ausblick



azur100 Top-Arbeitgeber 2015

Das große Kompendium für Ihre Karriereplanung
Fakten und Meinungen, Rankings und Bewertungen

100 Top-Arbeitgeber

50 exzellente Adressen

Führende Kanzleien, Rechtsabteilungen,
Beratungsgesellschaften, Behörden und
Verbände aus ganz Deutschland

30 regionale Champions

im Norden, Osten, Frankfurt und Hessen, Wes-
ten, Südwesten und Süden von Deutschland

20 absolute Spezialisten

im Bank- und Finanzrecht, Corporate und acht
weiteren Rechtsgebieten, die jungen Juristen
gute Perspektiven für den Berufseinstieg und
die Karriere bieten.

**Die nächste Ausgabe von azur100 erscheint
am 27. Februar 2015**