



Mit Kind und Robe

Interview mit Gerlinde Fishedick

Die Hauptgeschäftsführerin der RAK Celle, Gerlinde Fishedick, wurde zur Situation der Anwältinnen in Deutschland befragt.

Von Johanna Busmann

ANWALT: Das Thema „Rechtsanwältin“ ist derzeit in aller Munde. Am 5. und 6. Dezember findet in Hamburg deshalb erstmalig ein Lernkongress für Anwältinnen statt. Welche Entwicklungen sind für die heutige Situation von Anwältinnen entscheidend gewesen?

Fishedick: Der Anteil von zugelassenen

Anwältinnen in Deutschland nimmt deutlich zu. Bei den jungen Anwälten zwischen 28 und 40 Jahren beträgt ihr Anteil etwa 38 Prozent. Von knapp 125.000 zugelassenen Anwälten sind also mehr als ein Viertel Frauen. Davon sind etwa zwei Drittel zwischen 28 und 38 Jahre alt. Das Thema „Anwältin“

kam allerdings erst in den vergangenen fünf Jahren hoch, denn zuvor lag der Frauenanteil bei nur rund acht Prozent. Früher haben sich vornehmlich die Frauen mit der Kindererziehung beschäftigt. Zwar lernen junge Anwältinnen ihre Partner auch heute noch überwiegend im akademischen Umfeld kennen. Sie wis-

sen aber, dass eine Familie kaum mit einem Gehalt allein zu ernähren ist. Das bedeutet den Wegfall einer zuvor gegebenen materiellen Grundversorgung zu Beginn der Berufszeit. Vor der Familiensteht in jedem Fall die Berufsplanung. Sozialpolitisch gesehen haben Frauen aber gar keine Wahl mehr zwischen Familie oder Beruf.

ANWALT: Wie würden Sie die aktuelle Situation beurteilen?

Fischedick: Professor Hommerich stellt in einer Untersuchung fest, dass Frauen bei selber Arbeitszeit im selben Kanzleityp nur halb so viel verdienen wie ihre männlichen Kollegen (siehe Kasten rechts). Dies könnte darauf hindeuten, dass sie sich nicht durchsetzen und nicht so erfolgreich verhandeln können wie Männer. Normalerweise bekommen sie auch nicht dieselben lukrativen Mandate. Sie sind eher im Familien- und Sozialrecht tätig, in Rechtsgebieten also, in denen nicht dieselben Gebühren üblich sind wie etwa im Wirtschafts- oder Gesellschaftsrecht. Doch selbst wenn sie diese Mandate haben, handeln sie nach meiner eigenen Erfahrung die Honorare nicht so offensiv aus wie Männer. Frauen reden weniger über Geld als Männer und sind auch schneller bereit, für bedürftige Mandanten ohne Geld oder zu reduzierten Konditionen zu arbeiten. Dies alles gilt für angestellte Anwältinnen ebenso wie für selbstständige. Angestellte Anwältinnen verhandeln zudem schon beim Einstiegsgehalt nicht wie Männer. Sie sind froh, dass sie überhaupt eine Stelle bekommen.

ANWALT: Was sollte aus dieser Analyse folgen?

Fischedick: Auf jeden Fall benötigen Frauen eine spezielle Förderung, damit sie zumindest dieselben Chancen bekommen wie Männer. Langfristig haben sie diese nach meiner Einschätzung nicht. Denn selbst dann, wenn die junge Anwältin eine Stelle hat, stellt sich ja langfristig die Frage der Familienplanung. Die Frauen kriegen nun mal die Kinder und werden deshalb per se wieder benachteiligt. Wenn er und sie im Beruf gleich gut sind, wer versorgt dann das Kind? Zum einen haben wir kaum Ganztagskindergärten und -schulen – im Gegensatz zu unseren europäischen Nachbarn. Zum anderen werden Kinder aus intakten Ehen hierfür nicht ge-

rade bevorzugt. Frauen werden in Deutschland systematisch und regelmäßig niedriger eingestuft, denn moralische Bewertungskriterien ergänzen die sozialen. Gibt man als berufstätige Frau sein Kind schon früh ab, gilt man als Rabenmutter. Will man als Frau Kind und Beruf vereinen, stellen sich aber Fragen wie: Wann muss ich mein Kind abholen? Was ist zu tun, wenn es krank ist? Nur in den seltensten Fällen trägt der Mann diese Verantwortung mit.

ANWALT: Wie meistern Anwältinnen aus anderen europäischen Staaten diese Aufgabe?

Fischedick: In Frankreich beispielsweise sind kleine Kinder wunderbar versorgt. Und prompt ist dort die Geburtenrate momentan die höchste Europas. Die Kinder können schon nach sechs Wochen in eine so genannte crèche gehen. In Großbritannien und in den skandinavischen Ländern ist das nach drei Monaten üblich. In der europäischen Statistik über die Geschlechterverteilung im Anwaltsberuf sind 52 Prozent französischer Anwältinnen Frauen. In Deutschland dagegen hat man als Freiberuflerin kaum Chancen, Kind und Beruf unter einen Hut zu bringen. Deshalb streben hier Frauen eher nach behördlich geregelten Jobs.

ANWALT: Welche geschichtlichen Wurzeln sehen Sie für die Benachteiligung von Anwältinnen in Deutschland?

Fischedick: Frauen wurden in der Adenauer-Ära zurückgedrängt. Nach der dominanten Rolle, die sie als „Trümmerfrauen“ nach dem Krieg kurzzeitig spielten, pendelten sich die alten Machtverhältnisse sehr bald wieder ein. Frauen traten wieder hinter den Männern zurück. Dieses Bild findet sich überdeutlich in Werbung, Kino und in Publikationen der 50er-Jahre wieder. Und unser heutiges Sozialsystem baut exakt darauf auf: LVA, BfA sowie unser Kindergarten- und Schulsystem sind in dieser Zeit geschaffen worden.

ANWALT: Wie erklären Sie sich die von Anwältinnen häufig vorgetragene Beschwerde, dass Frauen weniger Kompetenz zugetraut wird als Männern?

Fischedick: In dem Buch „Wie Männer fühlen“ (siehe Kasten rechts) gibt es dazu bemerkenswerte Erkenntnisse. In einer Untersuchung über männliche Reaktionen auf weibliche Kompetenz stellte man in Interviews mit amerikanischen

Anwälten fest, dass diese Schwierigkeiten haben, einer genauso kompetenten Frau dieses Fachwissen zuzutrauen. Männer sehen diese Kolleginnen entweder als Tochter (die „Älteren“) oder als Konkurrentin (die „Ehrgeizigen“) oder als potenzielle Geliebte (die „Charmeure“). Das Drama daran ist nicht einmal, dass die Männer es so sehen, sondern dass Frauen diese Wahrnehmung selbst übernehmen und als „self-fulfilling prophecy“ fördern. Wenn beispielsweise der ältere, jovial agierende Sozius auf eine Junganwältin zukommt, verhält sie sich häufig mädchenhaft. Wenn der unsichere Kollege wieder in unsachlicher Weise kritisiert, ist eine Überreaktion vorprogrammiert und wer von uns flirtet nicht gern, wenn der charmante Kollege Komplimente macht. Diese Studie verdeutlicht also, dass Männer das Problem nicht allein „verschulden“, sondern auf bereitwillig mitagierende Frauen treffen. Beide sind unter anderem auch Produkte ihrer zumeist verinnerlichten psychosozialen Strukturen.

ANWALT: Worin besteht die Lösung für Anwältinnen?

Fischedick: Die Lösung liegt bei ihnen selbst. Sie haben die Chance, sich das alles bewusst zu machen, es zu thematisieren und über diesen Weg die Duldungs- und Verstärkungshaltung aufzugeben. Ich wünsche mir, dass wir Frauen auf diesem Weg dazu kommen, für unsere

Mehr Infos zum Thema

Der Einstieg in den Anwaltsberuf.
Von Christoph Hommerich.
2001. Deutscher Anwaltverlag.

Wie Männer fühlen. Ihre Reaktion auf emanzipierte Frauen.
Von Anthony Astrachan. 1992.
Kösel Verlag.

„Karriere, Kohle, Kompetenz“, der Lernkongress für Anwältinnen findet am 5. und 6. Dezember in Hamburg statt. Mehr Informationen dazu unter hustedt@havev.de.



Mandanten sach- und interessengerecht zu verhandeln. Ich selbst frage Männer, die sich nach den genannten Rollenklischees verhalten, häufig, ob sie das auch so gesagt hätten, wenn ich ein Mann wäre. Das bricht meistens schon die eingefahrenen Muster auf. Passiert das nämlich nicht, bleibt der Konflikt ungelöst. Irgendwann sollte es doch möglich sein, private Probleme aus dem Beruf fern zu halten. Lebenserfahrungen sind allerdings unsere „Festplatten“ und die bilden unseren Fundus. Ich glaube, für das Aufbrechen dieser Rollen ist ein langes und intensives Training nötig.

ANWALT: Sie raten also zu mehr Taktik?
 Fischeidick: Einerseits ja. Wer mit einem älteren Richter genauso verhandelt wie mit einem jungen oder wer mit einem Mandanten im Gesellschaftsrecht genauso redet wie mit einem arbeitslosen Sozialarbeiter, der vergibt sich Chancen. Das ist übrigens bei Männern dasselbe. Imitieren allerdings kann man solche Taktiken nicht wirklich. Authentische, zu ihr passende Taktiken jedoch sollte die Anwältin verstärken. Und das ge-

lingt fast automatisch, wenn sie auf sich selbst achtet: Sie wird nur die Vorgehensweisen verstärken, die auch zu ihrer Persönlichkeit passen. Hilfreich können hier Kollegen, Freunde und auch Seminare sein. Vor allem aber muss sie selbst bereit sein, dazuzulernen. All das klärt über die eigene Wirkung auf und schafft einen eigenen Stil. Und auf den kommt es ja schließlich an.

ANWALT: Anwältinnen berichten auch von Existenzangst und Insolvenzen. Was sollten Existenzgründerinnen beachten?
 Fischeidick: Anwältinnen sind in erster Linie Unternehmerinnen. Wessen Eltern Beamte waren oder im öffentlichen Dienst arbeiteten, der wird dieses Thema ganz anders angehen als jemand, der mit Freiberuflern oder Unternehmern aufwuchs. Risikobereitschaft, Engagement und Zielvorstellung sind nach meinen Erfahrungen bei der ersten Personengruppe nicht immer von vornherein vorhanden. Wer Anwältin werden will, muss gern für andere in die Bresche springen, unregelmäßige Arbeitszeiten, Reisen und Nacharbeit ebenso lieben

wie verbale Auseinandersetzung und ständige Fortbildung. Sie muss genauso viel Spaß an Menschen wie an Zahlen haben. Sie muss sich gezielt zurückhalten und gezielt wieder einbringen können. Sie muss Strategin und Taktikerin sein, analytisch denken und empathisch handeln. Diese Dinge lassen sich nicht voneinander trennen. Die wichtigste Erfolgsvoraussetzung ist allerdings, den Beruf wirklich ergreifen zu wollen. Und diese bewusste Entscheidung fehlt den meisten. Mit Familientraditionen, der Vorstellung von viel Geld oder gutgemeinten Ratschlägen kommt man da nicht wirklich weit.

*Das Interview führte Johanna Busmann
 Trainerin für Rhetorik
 und Kommunikation
 www.busmann-training.de*

Zur Person

Rechtsanwältin Gerlinde Fischeidick

Jurastudium in Münster, Lausanne, Straßburg und Speyer. Seit 1985 Anwältin bzw. Syndikusanwältin u.a. in Düsseldorf, Berlin und Celle. Seit 1992 Hauptgeschäftsführerin der RAK Celle. Von 1999 bis 2003 Mitglied des DAV-Vorstands.

