Anwaltsblatt
Die Fachzeitschrift für Anwältinnen und Anwälte 2 | 2026
DeutscherAnwaltVerein

SCHWERPUNKT
Bewertungsportale
SEITE 119

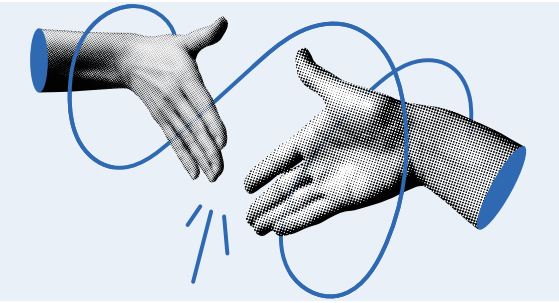
MARKT & CHANCEN
HateAid
SEITE 172

Bedeutung digitaler Prozesse

Inhalt

104

Bedeutung digitaler Prozesse
Einsatz von KI in der Kanzlei und bei der Beweisaufnahme, die Verwertung digitaler Beweise und der Einsatz von Online-Verfahren: Digitale Prozesse im Kanzleialltag sind vielschichtig – unser Schwerpunkt nimmt Sie mit.

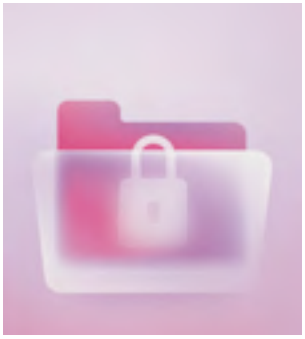


110

ONLINE-VERFAHREN
Nicht ohne die Anwaltschaft
Prof. Dr. Marie Herberger

132

ANONYMISIERUNG VON ENTSCHEIDUNGEN
Urteil im Namen des Volkes – für das Volk?
Stefanie Otte, Präsidentin des OLG Celle



172

DIGITALE GEWALT
HateAid: Zugang zum Recht oder Recht des Stärkeren?
RAin Josephine Ballon

Start

101 **KOMMENTAR**
Digitalisierung für alle?
Prof. Dr. Matthias Kilian

Schwerpunkt

106 **BEWEISAUFNAHME 2.0**
Einsatz von KI, Simulation und digitalen Beweismitteln
RA Prof. Dr. Hans Patrick Schroeder und Dr. Nicolas Rücker

109 **VERWERTUNG DIGITALER BEWEISE**
Reformbedarf im digitalen Zeitalter
RA Kai Kempgens

110 **ONLINE-VERFAHREN**
Nicht ohne die Anwaltschaft
Prof. Dr. Marie Herberger

112 **TATSACHENBERICHT**
Cyberangriff auf einer Kanzlei
Roland Albes, Krisenmanager für Cybersicherung

115 **INFORMATIONSSICHERHEIT**
NIS II in der Anwaltsorganisation
RAin Kristina Schreiber

116 **SCHATTEN-KI**
Die unterschätzte Gefahr der Anwaltschaft
RA Thorsten Krause

118 **BEWERTUNGSPORTALE**
Was Mandanten lesen, bevor sie anrufen
RAin Barbara Helten

120 **FEHLERHAFTE (?) BEWERTUNGEN**
Was Anwältinnen und Anwälte tun können
RA Andreas Schulte

Recht & Gesetz

126 **BERICHT AUS BERLIN**
Geheimdienste brauchen eine Lobby
Christian Unger, Politikredakteur Hauptstadtbüro der Funke Medien

127 **BERICHT AUS BRÜSSEL**
Der europäische Kurs nach den Wahlen in Bulgarien
Hendrik Kafsack, Journalist, FAZ

128 **GASTKOMMENTAR**
Warum das Strafrecht beim Schutz vor Zwangsprostitution versagt
Dr. Sarah Tacke, Juristin, Journalistin, ZDF

130 **SWR-RECHERCHE**
Justizdatenbanken mit wenigen Daten
Philipp Raillon, Freier Journalist

132 **ANONYMISIERUNG VON ENTSCHEIDUNGEN**
Urteil im Namen des Volkes – für das Volk?
Stefanie Otte, Präsidentin des OLG Celle

134 **DATENBANKEN MIT WENIGEN URTEILEN**
Eine Folge von fehlendem Willen
Philipp Raillon, Freier Journalist

135 **JUSTIZ IM INTERNET**
Gerichtliche Öffentlichkeitsarbeit
Dr. Marc Petit, Vorsitzender Richter am LG Lübeck

136 **FORSCHUNGSPROJEKT**
Vollautomatische Anonymisierung von Gerichtsentscheidungen
Prof Dr. Axel Adrian, Prof. Dr. Stephanie Evert, Philipp Heinrich

140 **VORRATSDATENSPEICHERUNG**
Massenüberwachung in Zeiten des digitalen Autoritarismus
Erik Tuchtfeld, Co-Vorsitzender von D64

146 **KOSTENFESTSETZUNGSBESCHLUSS**
Terminsgebühr für Besprechung per Livechat
RA Andreas Zöllner

147 **REZENSION**
Ronen Steinke: Meinungsfreiheit
Christian Bommarius, Jurist und Freier Journalist

Kanzlei & Praxis

150 **TOP-TALENTE FÜR DIE KANZLEI**
Strategien für ein erfolgreiches Recruiting
Dr. Alexander Zinser

153 **ARBEITSZEITERFASSUNG**
Stechuhr in der Kanzlei
Marcus Jung, Wirtschaftsredakteur FAZ

156 **KI KONKRET**
KI rockt das Vertragsrecht
Alexander Dellen, Prokurist und RA Prof. Dr. Klaus Eschenbruch

158 **INKLUSIVER KANZLEIALLTAG**
Art. 1: Alle Buntbären sind ungleich
Interview mit RAin Hanna-Silvia Heise

161 **GELDWÄSCHE**
Meldepflicht im Anwaltsberuf
RAin Dr. Annemarie Bork

162 **BRAO UND STEUERRECHT**
Neues zur Gewerblichkeit der Rechtsanwalts-GbR
Akademische Rätin Dr. Lisa Riedel

164 **HAFTUNGSABSICHERUNG**
Haftungsvereinbarungen & Versicherungsprogramme
RA Dr. jur. Christian Zimmermann und Ass. jur. Stella Dörne

167 **ANWÄLTE FRAGEN NACH ETHIK**
Sachlichkeitsgebot
RA Markus Hartung

168 **HAFTPFLICHTFRAGEN**
Wenn die Bremsen quietschen
Bertin Chab, Allianz-AG

Markt & Chancen

172 **DIGITALE GEWALT**
HateAid: Zugang zum Recht oder Recht des Stärkeren?
RAin Josephine Ballon

174 **SOLDAN INSTITUT**
Aufstieg statt Gründung
Prof. Dr. Matthias Kilian

Netzwerk & Verein

178 **DEFENDING THE RULE OF LAW**
What the Legal Profession Owes Democracy
Interview mit RA Reed Brody

181 **3. KI-FORUM DES DAV**
Anwaltliches Händchenhalten versus juristische Fließbandarbeit
RAin Nicole Narewski, DAV, Berlin

182 **ASSOCIATE SUMMIT**
Partnertrack oder langfristige Anstellung?
RA Max Gröning, DAV, Berlin

183 **GET STARTED 2026**
Junge Anwaltschaft trifft sich in Köln
Tim Sander, DAV, Berlin

186 **JURISTACUP**
Matchball für die Community
RAin Mandy Risch-Kerst

97 **EDITORIAL**
142 **RECHTSPRECHUNG**
184 **PRESSESCHAU**
187 **NACHRUF/PERSONALIEN**
187 **IMPRESSUM**
188 **STELLENMARKT**
190 **SEMINARKALENDER**
192 **ANWALTSBLA**

Das Heft mit allen Online-Aufsätzen gibt es in der Anwaltsblatt-App (im App-Store, bei Google-Play und unter www.anwaltsblatt.de/de/apps).

Einige Beiträge sind unter dem Autorennamen mit sogenannten DOI-Permalinks versehen. Dabei handelt es sich um ein wissenschaftliches Zitierverfahren. Die Eingabe der URL führt zur Online-Fundstelle, sobald die Beiträge auch online veröffentlicht sind.

HDI

Cyberrisiken im Blick. Lösungen im Gespräch.

Rechtsanwälte → Vermögensschaden-Haftpflicht

Starke Kooperation:
HDI und DAV präsentieren das DAV Cyberkonzept auf dem Deutschen Anwaltstag am 11./12. Juni 2026. Sprechen Sie mit unseren Experten vor Ort.

„KI in der Kanzlei: Chancen, Pflichten, Risiken"

Fachvortrag | 11.06.2026 | 11:00 Uhr

Lesen Sie mehr auf Seite 117!

www.hdi.de/performance/dav#

KOMMENTAR

Digitalisierung für alle? Über eine Debatte, die alle mitnehmen muss

Prof. Dr. Matthias Kilian
Direktor des Instituts für Anwaltsrecht der Universität zu Köln sowie des Soldan Instituts, Köln

Die Digitalisierung von Justiz und Anwaltschaft ist in aller Munde — geprägt wird die Debatte allerdings von der Stimme der digitalaffinen Avantgarde: der Anwältinnen und Anwälte, die KI-Modelle testen, Prompts optimieren und über „fully deterministic legal models" in internationalen Fachpublikationen lesen. Sie setzen die Agenda und bestimmen Diskussionen auf Veranstaltungen und in immer neuen Zeitschriften zu Legal Tech, KI und Digitalisierung, die wie Pilze aus dem verlegerischen Boden schießen. Es gibt aber einen weißen Elefanten in diesem Debattenraum: Die Mehrheit der deutschen Anwaltschaft, die am Diskurs selten teilnimmt und in ihm kaum vorkommt. Das ist kein Vorwurf an die Pioniere. Neue Technologien brauchen Enthusiasten, und die Beiträge dieses Anwaltsblatts belegen, wie tiefgreifend die Veränderungen sind, die Digitalisierung und KI zum Beispiel im Kanzleibetrieb, Strafprozess und Verfahrensrecht auslösen.

Gleichwohl: Wer die Digitalisierungsdebatte der Anwaltschaft beobachtet, die gerne in der digitalen Blase der sozialen Medien geführt wird, gewinnt bisweilen den Eindruck, sie finde in einer Parallelwelt statt. Dort operieren Kanzleien mit hochentwickelten KI-Stacks, ist die „AI-powered law firm" die Messlatte des Fortschritts, ist jeder, der noch kein Sprachmodell in seinen Workflow integriert hat, bereits ein Nachzügler. In der Realität des Berufs — beim Einzelanwalt in der Kleinstadt, in der mittelständischen Kanzlei ohne IT-Abteilung, bei der Verbraucheranwältin, die engagiert Mandanten berät, die Mühe haben, Vertretung zu finden — sieht es anders aus. Nicht weil es an Interesse mangelt. Sondern weil Infrastruktur, Zeit, Ressourcen und nicht zuletzt verlässliche Information fehlen. Dabei geht es nicht allein um die Anwaltschaft. Es geht auch um ihre Mandantschaft. Wird künftig jeder in einer Kanzlei beraten werden, die KI-gestützt recherchiert, Schriftsätze optimiert und Verfahrensrisiken modelliert? Oder wird so mancher nehmen müssen, was erreichbar und erschwinglich ist? Wenn die Digitalisierung die Leistungsfähigkeit von Kanzleien noch stärker als bislang in der analogen Welt differenziert, ohne dass Antworten auf diese Spreizung gefunden werden, wird aus einem Qualitätsproblem auch ein Gerechtigkeitsproblem. Der Zugang zum Recht droht in einer neuen Dimension noch ungleicher zu werden als er ohnehin schon ist – welche Kanzlei kann man sich leisten und welche Kanzlei kann sich leisten, „digital" zu sein.

> **Nicht jede Kanzlei wird zur ‚technology-only legal practice'.**

Die Digitalisierungsdebatte muss deshalb „inklusiver" werden. Nicht in dem Sinne, dass man den kleinsten gemeinsamen Nenner zum Standard erklärt und Innovation bremst. Wohl aber in dem Sinne, dass Fortbildungsangebote, berufsrechtliche Konkretisierungen und technische Mindeststandards so gestaltet werden, dass sie die gesamte Anwaltschaft erreichen — und nicht nur jene, die ohnehin bereits im nächsten Schritt denken. Darüber hinaus bedarf die Digitalisierungsdiskussion mehr Ehrlichkeit über die Grenzen des Machbaren. Nicht jede Kanzlei wird zur „technology-only legal practice". Nicht jedes Mandat verträgt digitale Vollautomation. Nicht jeder Mandant will Lebensprobleme über Smartphone-Screens, Eingabemasken und KI-Agenten gelöst sehen.

Berufsorganisationen und Berufsrecht haben in diesem Spannungsfeld eine wichtige Aufgabe: Die Berufsorganisationen nicht als Technologiebremser, sondern als Anwalt ihrer Mitglieder, die mit Chancen und Risiken neuer Werkzeuge umgehen müssen – ohne stets die Expertise zu haben, sie beurteilen, und ohne die Ressourcen zu besitzen, jede Innovation sofort mitgehen zu können. Das Berufsrecht, das technikneutral konzipiert ist und das deshalb für die digitale Berufswelt möglicherweise punktuell mit neuen Inhalten gefüllt werden muss, ohne hierbei in ängstlichen Aktionismus zu verfallen: Nachzudenken ist über konkretisierte Fortbildungspflichten, die auch digitale Kompetenzen erfassen. Über klarere Maßstäbe für die Überprüfungspflicht KI-generierter Inhalte. Über satzungsrechtliche Konkretisierungen, die nicht auf den Idealtypus der technologieaffinen Großkanzlei zugeschnitten sind, sondern die Vielfalt des Berufsstands abbilden. Und darüber, wie Berufsrecht die Gerechtigkeitsdimension technologischen Wandels für Rechtsuchende nicht der rechtspolitischen Diskussion überlässt, sondern selbst mitdenkt.

Feedback an anwaltsblatt@anwaltverein.de

Aufstieg statt Gründung
Kanzleieinsteiger als Anwaltsunternehmer

Nach Beiträgen zu angestellten Junganwälten und jungen Kanzleigründern richtet die Kolumne mit diesem Beitrag den Blick auf eine dritte Teilgruppe der jungen Anwaltschaft: Jene jungen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die in eine bereits bestehende Kanzlei als Mitunternehmer einsteigen. Sie sind seltener als Neugründer – aber wirtschaftlich häufig auf soliderem Terrain.

TEXT **PROF. DR. MATTTHIAS KILIAN**

I. Einleitung

Die aktuelle Junge Anwälte-Studie des Soldan Instituts[1] hat einen allgemein wahrgenommenen Befund empirisch nachgewiesen: Anwaltliches Unternehmertum ist, wie an dieser Stelle bereits erörtert wurde[2], in der jungen Anwaltschaft nicht länger das Massenphänomen, das es bis zur Jahrtausendwende war. Wer es dennoch anstrebt, hat zwei grundsätzlich verschiedene Optionen: Die Neugründung einer Kanzlei oder den Einstieg in eine bereits bestehende Kanzlei als Mitunternehmer (gewissermaßen ein Mittelweg ist die – im Vergleich hierzu aber seltene – Neugründung einer Kanzlei, die an eine bereits bestehende Bürogemeinschaft angegliedert wird). Dieser Beitrag nimmt, nachdem Kanzleigründer bereits näher betrachtet worden sind, solche „Kanzleieinsteiger" in den Blick.[3]

Der Einstieg in eine bestehende Kanzlei als Mitunternehmer ist konzeptionell auf verschiedenen Wegen denkbar. Er kann als klassischer Kanzleikauf erfolgen – durch Übernahme einer etablierten Praxis eines aus dem Beruf ausscheidenden älteren Kollegen gegen Zahlung eines Kaufpreises und/oder Versorgungszusagen. Früher ein durchaus beliebtes Modell, lassen sich regelrechte Kanzleikäufe heute bei Rechtsanwälten – anders als etwa bei Steuerberatern – empirisch praktisch nicht mehr messen. Kanzeleinsteiger sind heute fast ausschließlich Rechtsanwälte, bei denen es zu einem Aufrücken aus der abhängigen Beschäftigung in die Gesellschafterrolle einer bestehenden oder – selten – hierdurch neu entstehenden Berufsausübungsgesellschaft kommt.

Prof. Dr. Matthias Kilian
Direktor des Soldan Instituts
sowie des Instituts für Anwaltsrecht der
Universität zu Köln

II. Einstiegswege und -motive

Fünf Prozent der befragten Junganwälte mit einer Berufszugehörigkeit von maximal achteinhalb Jahren lassen sich der Kategorie „Kanzleieinsteiger" zuordnen – erheblich weniger als Kanzleigründer (rund 15 Prozent). Innerhalb der Gruppe der unternehmerisch tätigen Junganwälte sind sie mit 28 Prozent aber eine eigenständige und beachtenswerte Teilgruppe. Wie die Einsteiger in Kontakt mit der aufnehmenden Kanzlei kommen, ist aufschlussreich: 66 Prozent kannten sie bereits aus früherer anwaltlicher Tätigkeit, fünf Prozent aus der Anwaltsstation im Referendariat. Der wichtigste Einstiegsweg ist also die eigene Vorgeschichte in der Kanzlei selbst – und dieser Weg hat gegenüber der Vorgängerstudie[4] noch an Bedeutung gewonnen (von 60 auf 66 Prozent). Kollegiale Netzwerke (neun Prozent) und Stelleninserate (zwei Prozent), einst häufiger genutzte Türöffner, haben erheblich an Bedeutung verloren (zuvor 25 bzw. 22 Prozent).

Die Motive für den Einstieg in eine bestehende Kanzlei unterscheiden sich teilweise erheblich von jenen bei einer Neugründung. Der Wunsch nach selbstständiger Berufstätigkeit steht mit 86 Prozent wie bei Kanzleigründern an erster Stelle. Erheblich häufiger als Neugründer nennen Einsteiger jedoch bessere Verdienstmöglichkeiten als Motiv (70 gegenüber 53 Prozent) – eine plausible Erwartungshaltung, da der Einstieg in eine bereits am Markt etablierte Kanzlei mit einem gewachsenen Mandantenstamm wirtschaftlich unmittelbarer Früchte trägt als der Aufbau einer Kanzlei. Schlechte Erfahrungen beim früheren Arbeitgeber spielen hingegen eine deutlich geringere Rolle (13 gegenüber 28 Prozent): Auch dies ist naheliegend, da der Wechsel in die Mitunternehmerschaft

1 Vom Soldan Institut wurden zum Jahreswechsel 2023/24 insgesamt 2.557 junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte der Zulassungsjahrgänge 2015 bis 2021 zu Qualifikationen, Berufswahl, Berufseinstieg und beruflicher Entwicklung befragt.

2 Hierzu mit Blick auf angestellte Junganwälte *Kilian*, AnwBl. 2025, 76 f.; zu jungen Kanzleigründern *Kilian*, AnwBl. 2025, 172 f.

3 Ausführlicher hierüber wird der 2026 erscheinende Forschungsbericht *Kilian*, Berufswahl und berufliche Entwicklung junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (Arbeitstitel), berichten.

4 Soweit in diesem Beitrag Langzeitvergleiche angestellt werden, beziehen sich diese auf die Vorgängerstudie *Kilian*, Die Junge Anwaltschaft, 2014 (Befragung der Zulassungsjahrgänge 2004 bis 2010 im Jahr 2012).

https://doi.org/10.70919/anwbl10196

häufig gerade in der Kanzlei des bisherigen Arbeitgebers erfolgt.

III. Einstiegsphase

Einsteiger vollziehen den Schritt in die Mitunternehmerschaft deutlich später als Neugründer. Während 51 Prozent der Kanzleigründer mit höchstens einem Jahr Berufserfahrung in das Unternehmertum gehen, trifft dies nur auf ein Drittel der Einsteiger zu. 47 Prozent steigen erst im vierten Jahr nach Zulassung oder später in eine bestehende Kanzlei ein – bei Neugründern sind es nur 26 Prozent, die zu diesem Zeitpunkt unternehmerisch aktiv werden. Die Gründe liegen auf der Hand: Der Einstieg in eine bestehende Berufsausübungsgesellschaft erfordert typischerweise eine mehrjährige Bewährungsphase als Angestellter, in der Kompetenz und Vertrauen aufgebaut werden müssen, das den Junganwalt für künftige Mitgesellschafter interessant macht.

Die Kanzleien, in die eingestiegen wird, sind in der Gegenwart fast immer spezialisiert: 45 Prozent sind auf ein Rechtsgebiet ausgerichtet, 40 Prozent vereinen mehrere Spezialisten unterschiedlicher Fachrichtungen unter einem Dach, 21 Prozent sind auf eine bestimmte Mandantenzielgruppe gerichtet. Allgemeinkanzleien spielen mit 16 Prozent nur noch eine marginale Rolle – gegenüber 39 Prozent in der Vorgängerstudie. Im Vergleich zu Kanzleigründern, bei denen noch 32 Prozent als Allgemeinkanzlei firmieren, zeigt sich, dass länger etablierte Kanzleien, die neue Gesellschafter aufnehmen, ihre Spezialisierung bereits ausgeprägt haben.

Nur eine Minderheit der Einsteiger – 22 Prozent – muss beim Einstieg einen Kaufpreis entrichten. Bei der Übernahme eines Gesellschaftsanteils beträgt dieser im Mittel 124.000 Euro.[5] Häufiger erfolgt die Aufnahme in den Gesellschafterkreis ohne unmittelbare Gegenleistung. Die Finanzierungsstruktur unterscheidet sich von der der Neugründer: Nur 53 Prozent der Einsteiger greifen (auch) auf eigene Mittel zurück (Gründer: 89 Prozent), dafür nutzen 23 Prozent bankübliche Investitionskredite und 17 Prozent staatlich geförderte Existenzgründungskredite.

IV. Wirtschaftliches

Wirtschaftlich erweist sich der Einstieg in eine bestehende Berufsausübungsgesellschaft als solide Basis. Einsteiger erzielen persönliche Honorarumsätze von durchschnittlich rund 235.000 Euro – gegenüber rund 75.000 Euro bei Gründern eines Einzelunternehmens und rund 125.000 Euro bei Gründern einer Berufsausübungsgesellschaft. Der entscheidende Vorteil liegt auf der Hand: Eine länger bestehende Kanzlei verfügt bereits über einen gewachsenen Mandantenstamm und einen – im Vergleich zu Neugründungen – deutlich höheren Anteil gewerblicher Mandate (rund 49 gegenüber 33 Prozent bei Neugründern), die typischerweise Garant für höhere Umsätze sind. Interessanterweise fällt die retrospektive Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung bei Einsteigern aber etwas verhaltener aus als bei Gründern: 40 Prozent berichten von einer positiver als erwartet verlaufenen Entwicklung (Gründer: 53 Prozent), 19 Prozent von einer enttäuschenden (Gründer: 13 Prozent). Möglicherweise sind die Erwartungen beim Einstieg in eine bereits etablierte Kanzlei von vornherein höher – was die Messlatte für eine positive Überraschung entsprechend anhebt.

Das drängendste Problem von Kanzleieinsteigern ist das Recruitment qualifizierten Personals – noch ausgeprägter als bei Neugründern. Die Schwierigkeit, nicht-anwaltliches Personal zu rekrutieren, hat sich auf einer Skala von 1 = kein Problem bis 5 = großes Problem im Vergleich zur Vorgängerstudie von 2,5 auf 3,5 erhöht, beim anwaltlichen Personal von 2,3 auf 3,0. Auch hohe Kostenquoten (3,0) und Arbeitsbelastung (3,0) bereiten erhebliche Mühe. Gesunken sind hingegen wettbewerbsbasierte Probleme wie eine zu geringe Zahl von Mandanten oder starker Konkurrenzdruck – ein Befund, der bei Neugründern gleichermaßen zu beobachten ist und die verbesserten Marktbedingungen für anwaltliches Unternehmertum insgesamt widerspiegelt.

V. Fazit

Die Befunde der fünften „Junge Anwälte-Studie“[6] zeigen: Kanzleieinsteiger sind seltener als Neugründer, starten später, finanzieren anders – und bewegen sich wirtschaftlich häufig auf lukrativerem Terrain. Der Einstieg in eine bestehende Kanzlei ist ein Modell anwaltlichen Unternehmertums, das seine eigene Logik hat: Wer sich gewissermaßen hochdient, eine Kanzlei von innen kennenlernt und zur rechten Zeit den Schritt in die Mitunternehmerschaft wagt, kann von einem gewachsenen Mandantenstamm, einer etablierten Marktposition und höheren Umsätzen profitieren als Kanzleigründer – bei freilich höheren Einstiegshürden und mehr Fremdbestimmtheit als beim Weg in die Selbstständigkeit über eine Neugründung.

Kanzleieinsteiger

28%

der anwaltlichen Jungunternehmer sind Kanzleieinsteiger.

70%

der Einsteiger setzen auf bessere Verdeinstmöglichkeiten.

47%

steigen erst nach vier Jahren oder später in eine bestehende Kanzlei ein.

22%

der Einsteiger müssen einen Kaufpreis entrichten.

235.000 EURO

durchschnittlicher Honorarumsatz.

5 Bei der Übernahme eines anwaltlichen Einzelunternehmens liegt der Wert bei durchschnittlich 32.000 Euro; er ist aber aufgrund der sehr geringen Zahl von Kanzleikäufern statistisch nicht belastbar.

6 Neben den bereits erwähnten *Hommerich*, Anwaltschaft unter Expansionsdruck, 1988 (Zulassungsjahrgänge 1980 bis 1985); *Hommerich/Kilian*, Die Berufssituation junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, 2006 (Zulassungsjahrgang 2003).