

# BJM

**Basler Juristische  
Mitteilungen**

---

2/2026

Organ für Gesetzgebung und  
Rechtspflege der Kantone  
Basel-Stadt und Basel-Landschaft



Stämpfli  
Verlag

## Der Anwaltsberuf am Scheideweg: Ein Gespräch über Einstieg, Entwicklung und Zukunft

von Naomi Toren, Lisa Eisenhut-Hug\* und Dr. Christoph Mettler\*\*

---

**Stichwörter:** Anwaltsberuf, Berufseinstieg, Ausbildung, Young Legal Network Basel

---

**Frau Toren – Sie sind im Vorstand des Young Legal Network Basel (YLNb). Was beschäftigt die jungen Berufsausübenden derzeit besonders?**

Viele junge Anwältinnen und Anwälte stellen sich derzeit zentrale Fragen zur Zukunft des Berufs. Ein grosses Thema ist der Einfluss von Künstlicher Intelligenz: Wie verändert sich ihre Arbeit, welche Kompetenzen bleiben unersetzlich, und wie positionieren sie sich in einer zunehmend automatisierten Welt? Auch Fragen der Spezialisierung und Selbstvermarktung stehen in den Vordergrund. In einem kompetitiven Marktumfeld ist es wichtig, ein klares Profil zu entwickeln.

*«Über 40% der Erwerbstätigen mit abgeschlossenem Anwaltspatent üben den Anwaltsberuf nicht aus.»*

**Frau Toren – Warum üben viele Personen mit Anwaltspatent den Anwaltsberuf nicht dauerhaft aus?**

Laut den neuesten Zahlen des Bundesamts für Statistik verzeichnete die Schweiz im Zeitraum zwischen 2021 und 2023 rund 27 000 erwerbstätige Personen, die den Anwaltsberuf erlernt haben (ständige Wohnbevölkerung ab 15 Jahre).<sup>1</sup> Doch

---

\* Naomi Toren und Lisa Eisenhut-Hug sind seit 2022 resp. 2018 zugelassene Anwältinnen und engagieren sich im neugegründeten «Young Legal Network Basel (YLNb)», das sich zum Ziel setzt, Anwältinnen und Anwälte in den Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft in den ersten sieben Jahren nach Erlangen des Anwaltspatents zu fördern und zu vernetzen. Das YLNb ist eine Fachgruppe der Advokatenkammer Basel und des Basellandschaftlichen Anwaltsverbands.

\*\* Dr. Christoph Mettler ist Präsident des Basellandschaftlichen Anwaltsverbands, Managing und Founding Partner einer Kanzlei in Basel, die seit jeher viele Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger beschäftigt. Er weiss, worauf es ankommt, um sich als Anwältin bzw. Anwalt in den ersten Jahren nach Erlangen des Anwaltspatents zu positionieren.

**1** BFS, Strukturhebung (SE), Erlerner Beruf (Nomenklatur CH-ISCO-19) nach Arbeitsmarktstatus, Geschlecht und Staatsangehörigkeit. Ständige Wohnbevölkerung ab 15 Jahren, veröffentlicht am 26. 3. 2025, abrufbar unter: <https://www.bfs.admin.ch/asset/de/su-d-40.02.03.02.01.03.11> (zuletzt besucht am 22. 12. 2025).

nur etwa 16 000 von ihnen arbeiteten tatsächlich als Anwältin oder Anwalt.<sup>2</sup> Das bedeutet: Über 40% der Erwerbstätigen mit abgeschlossenem Anwaltspatent üben den Anwaltsberuf nicht aus.

Dafür gibt es verschiedene Gründe. Viele entdecken bereits während des Studiums oder der ersten Berufsjahre, dass ihre Kompetenzen auch ausserhalb der Anwaltskanzlei stark gefragt sind – etwa bei anderen Unternehmen oder bei staatlichen Institutionen.

Unternehmen bieten häufig attraktive Entwicklungsmöglichkeiten, klare Strukturen und ansprechende Aufgabenfelder, bei denen juristisches Fachwissen unmittelbar in strategische oder operative Entscheidungen einfließt. Auch der öffentliche Sektor eröffnet Anwältinnen und Anwälten vielfältige Tätigkeitsfelder – sei es in der Justiz, in der Verwaltung oder in der Akademie. Neben der fachlichen Herausforderung schätzen viele dort auch die bessere Planbarkeit von Arbeitszeiten und die langfristige Sicherheit.

Hinzu kommt: Der juristische Arbeitsmarkt wird zunehmend vielfältiger. Neue Berufsbilder entstehen an der Schnittstelle von Recht, Technologie, Kommunikation und Compliance. Viele junge Anwältinnen und Anwälte nutzen diese Vielfalt, um ihren eigenen Weg zu gestalten – auch jenseits der traditionellen Kanzlei.

**Frau Eisenhut-Hug – Sie sind innert fünf Jahren nach Absolvieren des Advokaturexamens Partnerin einer Anwaltskanzlei im Kanton Basel-Landschaft geworden. Wie gelingt es Kanzleien, sich auf Bedürfnisse von Berufseinsteigern einzulassen und diese gezielt zu fördern?**

Viele junge Anwältinnen und Anwälte wünschen sich vor allem das, was mir zuteil wurde: Echte persönliche Förderung. Dazu gehören regelmässige Laufbahngespräche, konkrete Entwicklungsperspektiven und eine gezielte Weitergabe von Erfahrung durch Mentoring. Wer in junge Talente investiert, schafft nicht nur Bindung, sondern auch langfristige Qualität. Das kommt beiden Seiten zugute.

Ein weiterer zentraler Punkt ist Flexibilität. In einer zunehmend digitalen Arbeitswelt, in der «in persona»-Mandantengespräche seltener werden, steigt der Wunsch nach Home-Office, flexiblen Arbeitszeiten resp. Ferienmodellen.

---

<sup>2</sup> BFS, Strukturhebung (SE), Ausgeübter Beruf (Nomenklatur CH-ISCO-19) nach Geschlecht und Staatsangehörigkeit. Erwerbstätige von 15 und mehr Jahren, veröffentlicht am 26. 3. 2025, abrufbar unter: <https://www.bfs.admin.ch/asset/de/su-d-40.02.03.02.01.03.10> (zuletzt besucht am 22. 12. 2025).

Besonders relevant ist auch die Unterstützung berufstätiger Eltern. Diese stehen vor der Herausforderung, Familie und Anwaltsberuf miteinander zu vereinbaren – nicht selten mit dem Ergebnis, dass sie den Anwaltsberuf aufgeben. Daher setzen bereits heute etliche Kanzleien auf Modelle wie Co-Partnerschaften, flexible Teilzeitlösungen oder einen erleichterten Einstieg in die Selbstständigkeit, welche per se mehr Freiheiten mit sich bringt.

*«Wer in junge Talente investiert, schafft nicht nur Bindung, sondern auch langfristige Qualität. Das kommt beiden Seiten zugute.»*

### **Frau Eisenhut-Hug – Was macht der YLNB und wie kann man sich beim YLNB beteiligen?**

Wir organisieren regelmässig Themen-Veranstaltungen, vernetzen junge Berufstätige in den Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft und setzen uns mit aktuellen Herausforderungen im Anwaltsberuf auseinander. Veranstaltungen werden jeweils auf LinkedIn bekannt gegeben. Damit wir unsere Rolle als Interessenvertretung von Anwältinnen und Anwälten innerhalb der ersten sieben Berufsjahre wirksam wahrnehmen können, ist es entscheidend, nah an den tatsächlichen Bedürfnissen der jungen Anwältinnen und Anwälte zu bleiben. Wir schöpfen aus unserem eigenen Erfahrungsschatz, sind aber auch auf Rückmeldungen und Ideen von unseren Mitgliedern angewiesen. Damit wir auch zur Vernetzung einer älteren Generation mit den Jüngeren beitragen können, versuchen wir natürlich auch, die Bedürfnisse der Kanzleien abzuholen. Nur gemeinsam können wir Lösungen entwickeln, die der Realität in der Praxis gerecht werden.

Derzeit besteht das Vorstandsgremium des YLNB aus fünf Mitgliedern, nämlich Pascal Niffenegger, Naomi Toren, Sama Bolog, Joël Maréchal und mir – wir freuen uns jederzeit über frischen Zuwachs. Wir alle werden älter, und unser Ziel ist es, die Perspektiven der jungen Generation authentisch zu vertreten. Dafür brauchen wir engagierte neue Mitglieder, die mitdenken, mitgestalten und neue Impulse einbringen.

### **Herr Dr. Mettler – Was erwarten Kanzleien heute von Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteigern?**

Kanzleien erwarten heute weniger «fertige Mini-Partnerinnen und -Partner», sondern lernfähige Persönlichkeiten mit juristischer Substanz, Neugier und Verantwortungsbewusstsein. Neben soliden fachlichen Grundlagen zählen vor allem strategisches Urteilsvermögen, adressatengerechte Kommunikationskompetenz,

Selbstorganisationstalent und psychologische Sensibilität im Umgang mit Mandanten. Berufseinsteigerinnen und -einsteiger sollen verstehen, dass anwaltliche Arbeit Teil eines grösseren Dienstleistungsprozesses ist – oft interdisziplinär, technologiegestützt und teamorientiert. Offenheit gegenüber neuen Rollenbildern und der Zusammenarbeit mit Nichtanwältinnen und -anwälten ist dabei zentral.

Ich stelle seit jeher viel Motivation und Einsatz auf Seiten der Berufseinsteigerinnen und -einsteiger fest, in ihrer neuen Rolle anzukommen. Nachholbedarf orte ich gegenwärtig noch in der universitären Ausbildung, scheint mir diese teilweise noch etwas zu stark auf die Vermittlung des klassisch juristischen Lehrbuchwissens zu fokussieren. Gerade die Aufnahme interdisziplinärer Lehrveranstaltungen, beispielsweise im Schnittstellenbereich von Recht und Technologie oder Psychologie, sind zentral. Eine behutsame, aber zügige Weiterentwicklung der Ausbildungsstrukturen in diesem Sinne ist wichtig, um den Absolventinnen und Absolventen den berühmten «Praxis-Schock» beim Einstieg in das Berufsleben zu ersparen.

*«Kanzleien erwarten heute weniger» fertige Mini-Partnerinnen und -Partner«, sondern lernfähige Persönlichkeiten mit juristischer Substanz, Neugier und Verantwortungsbewusstsein.»*

### **Herr Dr. Mettler – Wie hat sich Ihr Verständnis vom Anwaltsberuf im Laufe Ihres Berufslebens verändert?**

Zu Beginn stand für mich das Recht im Zentrum: Analyse, Argumentation, Präzision. Mit der Zeit wurde mir klar, dass juristische Exzellenz zwar notwendig, aber selten ausreichend ist. Der eigentliche Mehrwert entsteht dort, wo rechtliches Wissen mit unternehmerischem Denken, Menschenkenntnis und Entscheidungsstärke verbunden wird. Mandanten wollen nicht primär wissen, wie komplex ein Problem ist, sondern wie es effizient gelöst werden kann.

Gleichzeitig hat die technologische Entwicklung mein Berufsverständnis stark verändert. Tätigkeiten, die früher den Alltag prägten, werden heute automatisiert oder von spezialisierten Fachpersonen übernommen. Das zwingt uns Anwälte, den eigenen Wertbeitrag kritisch zu reflektieren: Nicht jede Aufgabe muss oder soll anwaltlich erbracht werden. Entscheidend ist, an den Punkten Verantwortung zu übernehmen, an denen rechtliches Urteil, Erfahrung und Kontextverständnis gefragt sind.

Der Anwaltsberuf verlangt ein hohes Mass an Anpassungsfähigkeit und kontinuierlicher Lernbereitschaft. Rechtliche Rahmenbedingungen, technologische

Werkzeuge und Erwartungen der Mandanten verändern sich laufend. Wer langfristig erfolgreich sein will, muss bereit sein, Routinen zu hinterfragen, neue Kompetenzen aufzubauen und mit Unsicherheit umzugehen. Diese Fähigkeit, sich weiterzuentwickeln, ist für mich heute ein zentraler Bestandteil des Berufsverständnisses.

**Herr Dr. Mettler – Welche Tipps (Dos und Don'ts) geben Sie Anwältinnen und Anwälten für die ersten sieben Jahre nach dem Anwaltspatent?**

*Do:* Investieren Sie bewusst in Erfahrungswissen: Beobachten Sie, wie Entscheidungen getroffen werden, wie Mandanten ticken und wie Konflikte gelöst werden. Arbeiten Sie gezielt an Ihrer Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit. Seien Sie offen für Technologie und setzen Sie diese gezielt als Werkzeug ein.

*Don't:* Reduzieren Sie Ihren Wert nicht auf Arbeitsstunden oder formale Perfektion. Unterschätzen Sie nicht die psychische Belastung des Berufs – und ignorieren Sie Warnsignale nicht. Wer glaubt, alles alleine lösen zu müssen, wird früher oder später an Grenzen stossen.