

## Mit Schönfelder, Charme und Stundensatz: Anwältinnen und Akquise

Ein Interview mit **Anwaltstrainerin Johanna Busmann, der Veranstalterin des 4. Anwältinnen-Lernkongress „KKK - Karriere, Kohle, Kompetenz®“ vom 25. - 27. August 2011 in Chemnitz.**

**Die Fragen stellte Rechtsanwältin Kathrin Trinks, Rechtsanwaltskammer Sachsen**

*Frau Busmann, Sie veranstalten nun zum 4. Mal Ihren Anwältinnen-Lernkongress „KKK - Karriere, Kohle, Kompetenz®“, und diesmal in Chemnitz. Warum Chemnitz?*

Warum nicht? Wir Wessis wissen alle viel zu wenig über die Osis; wir wissen nicht mal, dass Erfurt westlicher als München liegt, und das ist doch peinlich. Nach Hamburg, München und Stuttgart liegt Chemnitz nahe – und nicht nur, weil der BH dort erfunden wurde!

*Sie veranstalten diesen Kongress seit 2003, also von Anfang an, ausschließlich für Anwältinnen. Müssen Männer ausgeschlossen werden, wenn es um Strategien von Akquise und Kommunikation geht?*

Anwältinnen lernen nichts anderes als ihre männlichen Kollegen; sie lernen jedoch anders. Ich entsprach 2003 erstmals dem Wunsch vieler meiner Kundinnen, ein Lern-Event nur für sie zu kreieren. Ich war selbst erstaunt, dass auch erfolgreiche Geschäftsfrauen offensichtlich schneller, pragmatischer und vernetzter, in gewisser Weise „wilder“ lernen, wenn keine Männer dabei sind. Niemand von ihnen trägt lila Latzhosen oder führt sich wie ein Opfer auf. Männliche Kunden beschwerten sich manchmal über so ein exklusives Seminar und sind neidisch. (lacht)

*Was erwartet die Teilnehmerinnen konkret in den drei Tagen?*

Ich fasse in mehreren Sequenzen zusammen, was ich in Sachen Akquise in 21

Jahren Anwaltstraining als erfolgreiche Strategien kennen gelernt habe: Wie sie ihre Assistentin einbinden in die Akquise, wie sie small-talk optimieren, wie sie ihre Leistung präsentieren, ohne angeberisch oder zu schüchtern zu wirken, wie sie hinderliche Verhaltensmuster durch förderliche ersetzen, wie sie zu wildfremden Menschen Vertrauen aufbauen, wie sie Redaktionen von Zeitungen für ihre Leistung interessieren usw. Das eigentliche Lernen geschieht natürlich abends in der Bar... (lacht)



Trainerin Johanna Busmann

*Welche Unterschiede stellen Sie fest im Auftreten von Anwältinnen und Anwälten in Akquisesituationen?*

Anwältinnen können sehr viel von Männern lernen, ohne einer zu werden: Ihre gefühlte Kompetenz ist offenbar immer noch niedriger angesiedelt als ihre faktische; sie stehen nicht offen zu ihren Fähigkeiten. Sie machen zu viele Wörter, zu viele Schleifen. Sie agieren wenig offensiv in der Akquise und begründen etwas, das schon „gekauft“ ist. Sie relativieren ihre eigenen Aussagen. Bei Teampräsentationen sprechen sie unspezifisch in die Runde, statt sich einen Adressaten rauszugreifen. Sie scheuen oft ein klares „Nein“ ebenso wie ein klares „Ja“. Sie lassen eigene Gefühle dominant werden statt die anderer zu nutzen. Sie lassen sich bei der Honorarinformation drücken.

*Sie haben bei jedem Lernkongress das Thema „Honorar“ auf der Agenda. Wie kommt das?*

Das Thema ist von Anfang an Titel gebend, denn Anwältinnen können ihre eigene Leistung dem Mandanten ganz gut erklären; bei der Erwähnung der Gegenleistung dagegen knicken sie ein, wirken oft fahrig und unsicher. Der Mandant empfindet das natürlich als allgemeine Schwäche und fragt sich: „Wie wird das erst vor Gericht werden?“ Wir trainieren also erneut die kerzengerade und freundliche Information über das Anwaltshonorar.

*Sie haben jedes Mal anwaltliche Spezialisten als Gastredner, in diesem Jahr ist das Rechtsanwalt Herbert Schons. Was wird er beitragen?*

Er ist so eine Art Gebührenpapst und wird in launiger Art und Weise vermitteln, wie Anwältinnen technisch das RVG besser als bislang ausnutzen und wie und wann sie Erfolgshonorare vereinbaren können. Er wird eine Fülle von brandaktuellen Urteilen am Schluss herausgeben.

*Was raten Sie Anwältinnen ganz generell in Bezug auf Akquise?*

Sie sollen nie ohne Ziel den Fuß vor die Tür setzen und sich nur mit Stärkeren umgeben, von denen sie lernen können. Sie sollen aufhören zu jammern und über eigene Niederlagen lachen. Sie sollen ihre Methoden verändern, nicht ihre Ziele. Sie sollen kooperieren mit anderen Kanzleien und generell ihr Können locker zeigen. Sie sollen den Tante-Emma-Laden zumachen, bevor es ein anderer tut. Sie sollen behindernde Glaubenssätze ebenso auf den Müll schmeißen wie ärgerliche Angewohnheiten oder ungeliebte Möbel und sich nur noch rechtfertigen, wenn sie in Not sind.

*Liebe Frau Busmann, vielen Dank für das Gespräch.*