



Chefsache Mandantenakquisition – Erfolgreiche Akquisestrategien für Anwälte

Johanna Busmann,

*1. Aufl. 2012, 530 Seiten, 69,95 EUR,
de Gruyter Verlag*

Noch vor 20 Jahren wäre die Diskussion um Mandantenakquisition angesichts der Zulassungszahlen von ca. 50.000 in der Bundesrepublik tätigen Anwälten vermutlich kaum beachtet worden. Nicht zuletzt angesichts des dramatischen Anstiegs auf knapp 160.000 Anwälte und der entsprechend zugespitzten Marktsituation dürfte sich das Thema Akquise ganz anders stellen. Reduzierte sich die Diskussion in früheren Jahren noch eher auf die graphische Gestaltung von Briefkopf oder Kanzleischild und liefen Kanzleien mangels Konkurrenz meist von allein, so stellen sich den Anwälten heutzutage ganz andere Fragen, um Mandanten zu akquirieren und sich am Markt zu positionieren.

Johanna Busmann ist eine Hamburger Anwaltstrainerin, die ihre 23-jährige Berufserfahrung in diesem Buch zusammenfasst. Nach einem einleitenden Teil, in welchem Busmann Akquise definiert, auf fünf anwaltliche Denkirrtümer über anwaltliche Akquise („Akquise kann man nicht lernen“ oder „Akquise ist teuer“) eingeht und eine Gebrauchsanleitung für die Lektüre des Buches liefert, geht sie im zweiten Teil im Detail auf das Thema Akquise ein. In Form einer alphabetischen Auflistung der wichtigsten Stichwörter von A wie Assistentin bis Z wie Zielführung handelt die Autorin ihre Erfahrungen ab und gibt dabei immer wieder Impulse, Tipps und Denkanstöße für die eigene Vorgehensweise bei der Mandantenakquisition. Hilfreich sind dabei Best-Practices-Beispiele, Tipps, aber auch Tabus. Selbst wenn man nicht von jeder Empfehlung überzeugt sein und diese für sich annehmen sollte – Impulse und Anregungen gibt das Werk dennoch zuhauf.

Fazit: Das Buch ist ein wertvoller Ratgeber in Sachen Akquise, der sich an Anwälte – egal ob klein oder groß organisiert, egal ob bereits lange tätig oder Berufseinsteiger – richtet. Der Preis von knapp 70 Euro wird sich angesichts der Fülle an Tipps und Impulsen rechnen. Viel teurer würde es einen zu stehen kommen, wenn man als Anwalt dieses Thema für sich ausklammert. Neben dem erst noch zu erscheinenden Buch der anwaltlichen Unternehmensberaterin Ilona Cosack ist dies das einzige Werk, das sich dem Thema Akquise speziell für Anwälte widmet.

RA und Mediator Florian Wörtz, Stuttgart