



Analoge Anwalts-Netzwerke: Die Kunde von Qualität macht die Runde!

Wie Kanzleien durch Netzwerke an Markt-Geltung gewinnen

busmann training® - Johanna Busmann
www.anwaltskanzlei-strategie.de --- www.anwalts-akquise.de --- www.anwalts-coach.de



Netzwerke

Vermeintlich werden Spezialisten gefragt sein. Diese werden sich „stärkere Zusammenarbeit vor allem von Einzelanwälten und kleinen Kanzleien mit anderen Kanzleien, die sich in flexiblen Netzwerken organisieren und fallbezogen zeitlich begrenzte Kooperationen suchen.“ Dieses Kapitel wird in fünf Abschnitten über Anwaltsnetzwerke informieren.

- I. **Definition** | Was sind Netzwerke?
- II. **Einwände** | Vetterwirtschaft, Mafia und Schwachstellen-Bashing
- III. **Netzwerke** | Kanzleimarketing durch Multiplikatoren intensivieren
- IV. **Arten** | Sag mir, wo du Mitglied bist; dann kenne ich dein Ziel
- V. **Checkliste** | Fünf Erfolgstitips

I. Definition | Was sind Netzwerke?

Netzwerke sind freiwillige, strategisch begründete, feste oder lockere Zusammenschlüsse von Gleichgesinnten mit dem Ziel, gemeinsame Interessen besser zu vertreten als allein und somit den Einfluss des Einzelnen oder einzelnen Kanzlei zu optimieren.

Netzwerke haben feste, lockere oder gar keine Aufnahmeregeln. Netzwerke müssen sich keine Satzung geben, anders als ein Verein, tun es aber oft.

Anwälte gründen Netzwerke, schließen sich ihnen an oder beauftragen sie, wenn sie dadurch Reputation, Umsatz und Visibilität steigern können.

Netzwerke ermöglichen günstigen Zugriff auf Fortbildungen, mehr Aufmerksamkeit in der Presse und den direkten Draht zu Kollegen.

Das zum Netzwerk gehörige Verb („netzwerken“) bezeichnet die Aktivität, Kontakte zu knüpfen, zu intensivieren und zu halten – auch außerhalb eines festen Organisationsrahmens; zur Vernissage geht man nicht der Kunst wegen, sondern wegen des Netzwerkers. Durch geschäftlich motivierte Netzwerke werden Handlungsspielräume einer Kanzlei oder eines einzelnen Anwalts erweitert; letztendlich entsteht durch sie mehr Markt-Macht.

II. Vetternwirtschaft, Mafia und Schwachstellen-Bashing

Ein Anwalt verhielt sich zu einem Netzwerk noch bis zum Ende des letzten Jahrzehnts ungefähr wie eine Katze zum Hund: man begegnet sich möglichst selten. Gründe, die „in der Persönlichkeit eines Anwalts liegen“, wurden gern angegeben dafür, Netzwerke zu meiden. Bange Zusatz-Fragen bahnten sich ihren Weg:

War „Netzwerk“ nicht ein Synonym für Vetternwirtschaft und für jene mafiöse Unterwelt, in der eine Hand die andere wäscht? Waren das nicht jene vollkommen ungesteuerten Gruppen, in denen Konkurrenten nur darauf lauerten, eine Schwäche bei ihren Kollegen zu entdecken?

1. **Anwälte beargwöhnen Teams**

Es ist tatsächlich nicht jedem Anwalt automatisch gegeben, sich zusammen zu schließen und gemeinsame Sache zu machen, Interessengemeinschaften zu bilden, in Teams Kompetenzen zu promoten und gemeinsam größere Mandate zu stemmen, durch den gemeinsamen Auftritt Aufträge von Universitäten, Kommunen, Firmen und Privatpersonen zu bekommen, prominente Politiker als Interviewpartner oder Referenten zu gewinnen und ohne große Mühe Beiträge unter dem Netzwerknamen in Zeitung, Radio oder Fernsehen unterzubringen.

2. **Einzelkämpfer vs. Netzwerk**

Einzelkämpfer möchten häufig gern Einzelkämpfer bleiben. Viele Anwälte verstehen und verhalten sich nach wie vor als Einzelkämpfer. Sie nehmen „auch heute noch keine bewusste und zielgerichtete Planung für ihre beruflichen Aktivitäten vor, sondern lassen sich gewissermaßen treiben. Sie gehen gern auf Angebote ein, die ihnen gemacht werden und sehen sich ungern als aktive Anbieter. Ich habe oft gemerkt, auch an mir selbst: Anwälte sind Individualisten, und jeder geht seinen eigenen Weg“. (RA Dr. Wieland Horn, GF der RAK München)

III. Netzwerke | Kanzleimarketing durch Multiplikatoren intensivieren

Im Anwaltsbereich funktioniert das Gegenteil der bereits früh-universitär antrainierten Vereinzelung ursprünglich vermutlich nur, weil ein paar großartige, im positivsten Sinn verrückte „Spinner“ ihre Netze spinnen, die Sache seit Jahren massiv puschten und sehr viel Zeit und bestimmt noch viel mehr Energie investierten, um „Akquise in Teams“ auf effiziente Füße zu stellen.

Heute findet man die Verrückten eher auf der anderen Seite: dort, wo nicht kooperiert wird. Netzwerke haben viele Vorteile für die anwaltliche Akquise:

1. **Netzwerke geben Einzelnen Macht**

Netzwerke sind Zusammenschlüsse von Gleichgesinnten mit dem Ziel, gemeinsame Interessen besser zu vertreten als allein oder in Kleinverbänden. Netzwerke optimieren den Einfluss des Einzelnen, erweitern seine Handlungsspielräume und stellen durchaus auch gesellschaftliche Machtfragen. Wo immer in der Geschichte sich Menschen zusammen getan haben, um etwas durchzusetzen, waren sie stark.

2. **Netzwerke steigern Qualität**

Netzwerke sind kein Selbstzweck. Quantitativ gut vernetzte Anwälte sind noch lange nicht qualitativ gut vernetzt. Die Auswahl des Netzwerks richtet sich daher bei Taktikern nicht nach Tagesform oder nach der Frage, ob „Paul auch da ist“, sondern entweder nach der Frage:

- Sind dort meine Zielmandanten?
- Helfen mir die Kollegen, an meine Zielmandanten heran zu kommen?
- Bekomme ich dort passende Kooperationspartner?
- Sucht jemand – wie ich – nach einer neuen Kanzleiformation?

Netzwerken verschafft gewieften Taktikern viele neue Kunden und den begabtesten Netzwerkern vielleicht nur einen schönen Abend. Schöne Abende sind immerhin ein Anfang.

3. Netzwerke dienen der Akquise

So besuchen kluge Anwälte die „Höhle des Löwen“, in der sie in völlig fachfremden Branchen Radiusarbeit betreiben, und das auch international: „Bis 2050 wird die deutsche Bevölkerung um 20 Mill. Einwohner schrumpfen. Wachstum gibt es für die deutsche Anwaltschaft also perspektivisch nur im internationalen Markt“, mahnt ein Solinger Unternehmensberater. Er sah schon im Jahr 2005 Gesellschafts- und Steuerrecht, Gentechnik, den Pharmabereich, IT, Umweltschutz und die Tourismusbranche als Zukunftsmärkte für deutsche Anwälte.

Anwälte können sich, so die Unternehmensberatung weiter, auf ihr originäres Berufsfeld nicht mehr verlassen und bieten der angepeilten Branche Zusatznutzen an.

4. Netzwerken ist für kleine Kanzleien Pflicht

Kleine Kanzleien können keine größeren Mandate akquirieren, wenn sie nicht Netzwerke und feste Kooperationen gebildet haben.

Es gibt ca. 4100 Boutiquen mit einem Marktanteil von 10,2% sowie einem Umsatzanteil von 20,7% – damit liegen kleinere Kanzleien durchaus im Trend.

Eine Rundum-Versorgung wird gefordert, von der die kleinere Kanzlei Teile an das Netzwerk delegieren kann. Auf diese Weise kann die spezialisiert arbeitende IP-Boutique einer ebenso spezialisiert arbeitenden Gesellschaftsrechtsboutique zurarbeiten und umgekehrt.

IV. Arten | Sag mir, wo du Mitglied bist; dann kenne ich dein Ziel

Netzwerke unterscheiden sich in Entstehung, Zusammensetzung, Funktion und Marktrelevanz. Alle Netzwerke sind Akquise relevant, wenn durch sie – bzw. durch die Mitgliedschaft – die Reputation des einzelnen Anwalts gestützt, gemehrt oder geschaffen wird.

Interprofessionelle Netzwerke

Nicht nur mit Anwälten kann der Netzwerkgedanke gepflegt werden, sondern auch mit (potenziellen) Mandanten. Zugenommen hat in den letzten Jahren zudem die Kooperation von Anwälten mit Unternehmensberatungen wahlweise mit oder ohne PR-Agenturen.

Und auch ein fallweiser Zusammenschluss mit einem Architekturbüro oder einem Arzt kann Sinn machen, wo es um ein diffiziles baurechtliches Problem oder sehr spezielle medizinrechtliche Fragen geht.

1. Arbeitsbereichs-übergreifende Netzwerke:

Gesellschaftsrechtler evaluieren geeignete Produktionsstandorte für ausländische Investoren in ganz Europa. Um die zu finden, gehen sie, vielleicht sogar mit ihren Mandanten, in entsprechende Netzwerke, verdrahten sich mit Behördenvertretern, Banken sowie Industrie- und Handelskammern.

2. Branchenübergreifende Netzwerke:

Anwälte schließen sich mit Ingenieurbüros, Ärzten und Krankenhäusern zusammen, wenn sie Beratungen über Medizintechnik in das Medizinrecht einbinden wollen. Sie erweitern so ihr Portfolio und werden über das Netzwerk von anderen Interessenten schnell gefunden.

3. Netzwerke unterstützen Suchmaschinen:

Die meisten Anwälte vernetzen sich mit weiteren Anwälten, um besser gefunden zu werden und sich Mandanten gegenüber breiter aufzustellen. Einige wenige Beispiele mögen das verdeutlichen; viele hunderte von anwaltlichen Netzwerken, Vereinen, Organisationen, Verbänden und alle Internet-Netze bleiben hier aus Platzgründen unerwähnt:

Netzwerke mit fachlichem Fokus

4. Erbrecht:

Das Netzwerk Deutscher Erbrechtsexperten beeindruckt durch Expertenveröffentlichungen zu erbrechtlichen Fragen und durch laientaugliche Fachbroschüren, die durch Messen, Vortragsveranstaltungen, karitative Organisationen, Volkshochschulen, beim BUND und der Johanniter-Unfallhilfe verbreitet werden. Der Fachanwaltslehrgang Erbrecht der Hagen Law School⁷ wird fast ausschließlich von Mitgliedern betreut.

5. Arbeitnehmerrechte:

Unter dem Namen „BR-Anwälte – Netzwerk für Arbeitnehmerrechte“ hat sich im Jahr 2008 eine bundesweite Kooperation von Rechtsanwälten gebildet. Alle Kanzleien sind im Bereich Arbeitsrecht und insbesondere im Bereich Betriebsverfassungsrecht tätig und haben ihren besonderen Schwerpunkt in der Vertretung und Beratung von Betriebsräten. Zu der Kooperation „BR- Anwälte-Netzwerk für Arbeitnehmerrechte“ gehören nach eigenen Angaben „mittlere und kleinere Anwaltsbüros, etablierte Kanzleien und auch neugegründete, aufstrebende Kanzleien mit der gemeinsamen Orientierung auf Arbeitnehmerrechte.“

6. Patent- und Markenrecht:

Das Netzwerk www.grur.org bietet einen fundierten Austausch über fachliche Themen im gewerblichen Rechtsschutz oder im In- und ausländische Rechts- und Patentanwälte, Richter, Wissenschaftler, Professoren, Unternehmen sowie Angehörige der deutschen und europäischen Marken- und Patentbehörden sowie der für den Schutz des geistigen Eigentums zuständigen internationalen Organisationen sind Mitglieder in sieben regionalen Bezirksgruppen und Arbeitskreisen organisiert. 5000 Mitglieder werden derzeit angegeben. (Stand: September 2017)

Ziele sind gemeinsame wissenschaftliche Fortbildungen und dadurch die Weiterentwicklung des gewerblichen Rechtsschutzes und des Urheberrechts. GRUR bietet regen Austausch mit ähnlichen internationalen Organisationen. Internationalisierung wird großgeschrieben und entspricht jenen Wirtschaftsbedarfen, die auf die Globalisierung der Wirtschaft folgen.

7. Steuerberatung / Steuerrecht:

Das ETL-Netzwerk ist eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften Deutschlands und versteht anwaltliche Beratung umfassend. Eine international agierenden ETL-Gruppe steht zur Verfügung. ETL vereint an über 790 Standorten mehr als 1.400 Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater und Finanzdienstleister und bietet seit über 40 Jahren Kompetenz im Verbund. Eigenwerbung: „Wir halten Ihnen den Rücken frei, damit Sie sich auf das konzentrieren können, was Ihnen wichtig ist.“

8. DANSEF:

Die Deutsche Anwalts, Notar und Steuerberatervereinigung vermittelt Anwälte/-innen und Steuerberater/-innen (Rechtsanwälte, Steuerberater, Notare und

Wirtschaftsprüfer), die sich mit den Schwerpunkten Erbrecht, Erbschaftsteuerrecht oder Familienrecht beschäftigen: www.dansef.de

9. Netzwerke bei Prozessfinanzierern

„Machen Sie sich ein Bild von Anwälten, die wir gut finden“, sagt die Legial AG, ein Münchner Prozessversicherer und stellt Anwälte mit Bild, Spezialgebiet und Hobby vor,

So erleichtert LEGAL IMAGE dem Nutzer die Suche nach einem Anwalt, bei dem er sich im Falle eines Problems persönlich gut aufgehoben fühlen kann.

„Schließlich ist die Beziehung zwischen Mandant und Anwalt nur dann für beide Seiten – und damit auch für uns als Prozessfinanzierer – erfolgreich, wenn sie auf einer soliden Vertrauensbasis beruht.“

LEGAL IMAGE ist völlig kostenlos und listet ausnahmslos Anwälte, die sich in der Kooperation in Prozessfinanzierungsprojekten schon bewährt haben.

10. Netzwerke für Unternehmensjuristen

Die Zusammenarbeit zwischen selbstständigen Rechtsanwälten und Unternehmensjuristen ist Gegenstand einer Erfolgsgeschichte aus Wien. Lesen Sie selbst:

Best Practice

„Wir gründeten unsere Anwaltsgesellschaft im Jahr 2004, ohne einem institutionalisierten Netzwerk anzugehören. Unsere Idee entstand durch unsere häufigen Kooperationen mit den Rechtsabteilungen unserer Mandanten und auch mit denen der Gegner. Wir gründeten daher ein Jahr später ein Netzwerk für Unternehmensjuristen und nannten es „Zweiter Montag“. Wir gaben ihm das Ziel, Menschen zusammen zu bringen, die zusammen gehören.

Juristen und Nicht-Juristen, die regelmäßig mit Rechtsproblemen konfrontiert sind, unterhalten sich über ihre Interessen und Ideen. Sie bekommen und geben „Unterstützung, Unterhaltung und Unterweisung“ (so ein Teilnehmer) und freuen sich jedes Mal auf erstklassige Referenten aus Industrie, Politik und Managementberatung.

Immer sind die Redner prominent, längst nicht immer sind ihre Themen juristisch. Redner und Teilnehmer sind überrascht, welche großen Namen sich dort versammeln, und aus Rückmeldungen wissen wir, dass der nächste Termin für die Teilnehmer eine fixe Größe im Geschäftsalltag ist.

Der „Zweite Montag“ ist in Österreich inzwischen eine Institution. Die Einladungen sind niemals öffentlich, wir treffen uns stets an einem neutralen Ort und achten streng darauf, dass das Zielpublikum nicht verwässert wird.

Konzeption und Organisation des „Zweiten Montags“ hat jeden von uns 2004 noch ungefähr sechs Monate lang je einen Tag pro Woche gekostet. Mit Ausnahme der Themen- und Referentenauswahl sowie der Vorbereitung der Moderation erledigen unsere Assistenten inzwischen die gesamte Vorbereitung. Wir verfügen inzwischen über eine „gesättigte“ Einladungsliste, dennoch bekommen wir immer wieder Anfragen von Unternehmensjuristen, die unserem Netzwerk angehören wollen.

Stamm-Mandanten empfinden den „Zweiten Montag“ als Kontaktbörse zu Kollegen und zu uns (gerade auch außerhalb bestehender Mandate) und tilgen gewiss – u. a. dadurch – jeglichen Abwanderungswillen!

Wir konnten aus dem Kreis der Redner und Teilnehmer des „Zweiten Montags“ verschiedentlich prominente Unterstützer für die Belange unserer Mandanten gewinnen und werden inzwischen auch in Deutschland auf unser Netzwerk angesprochen.

Wir werden deutlich häufiger als Referenten für hochkarätige und teilweise medienträchtige Podiums- (zweimal) und Vortragsveranstaltungen (über zwanzig Mal) sowie für Moderationen eingeladen, und wir schreiben einen Beitrag für dieses Buch!

Horst Fössl und Alexander Singer, Singer Fössl Rechtsanwälte OG, Wien, Tel.: 0043-1-2288500, www.sfr.at

11. www.firstflex.de

Das Netzwerk „firstflex“ versteht sich als „eine Qualitätsgarantie unter dem Dach einer Marke“ und vereint nach eigenen Angaben „hochqualifizierte Kanzleien mit anspruchsvollem Mandantenstamm,“ die gemeinsam für einen „Qualitätsstandard“ einstehen. Mandanten wird „noch mehr Sicherheit bei der Betreuung aller Rechtsfragen“ zugesichert.

Das Netzwerk wehrt sich gegen die „Verwässerung der Rechtsberatung“ durch nicht-anwaltliche Anbieter und vertritt „klassischen Anspruch, seriöse Interpretation des Standesrechts, qualifizierte und geldwerte Leistung, aber das mit den modernsten Mitteln, die Technik und Management zu bieten haben.“

12. Das Peer-to-Peer Netzwerk

Xenion kommt pragmatisch und lösungsorientiert daher. Es funktioniert als ein Peer-to-Peer Netzwerk, gesteuert von einem zentralen Management Team. 250 „handverlesene“ Anwälte arbeiten in flexibel eingesetzten Teams (Eigenwerbung). Flexible, hochwertige und nachhaltige Rechtsberatung in Projektteams ist das erklärte Ziel.

Die meisten Xenion Anwälte sind in Deutschland oder der Schweiz ausgebildet und zugelassen, haben im Ausland studiert und arbeiten in zwei oder drei Sprachen.

Ein sorgfältiger Auswahlprozess, ein systematisches Feedback zu Einsätzen in Unternehmen, Prädikatsexamina, mindestens zwei Sprachen, praktische Erfolge, MBAs und sonstige Nachweise von Management-Können beschleunigen die Aufnahme in den Kreis der XENION-Anwälte. XENION ist dabei, eine eigene Software zu entwickeln, die den Einsatz noch wesentlich effizienter macht.

Netzwerke mit europäischem Bezug

13. www.diro.eu

steht für eine zertifizierte anwaltliche Dienstleistung in Europa. DIRO zählt heute nach eigenen Angaben zu den führenden Anwaltsnetzwerken¹⁰ in Europa. Von einem unabhängigen Dritten zertifizierte Qualität ihrer anwaltlichen Dienstleistung ist ein Merkmal, das die Arbeit der derzeit über 1.400

DIRO-Anwälte aus 24 Ländern in 175 selbstständigen Kanzleien auszeichnet. DIRO ist präsent an allen wichtigen Wirtschaftsstandorten in Europa und flächendeckend in Deutschland bieten DIRO-Anwälte Rechtsberatung und gerichtliche Vertretung in zahlreichen Rechtsgebieten an.

Im Netzwerk vereint werden sie auch den besonderen Anforderungen von Großnachfragern anwaltlicher Dienstleistung gerecht.

14. Eurojuris

Eurojuris Deutschland e.V. ist Mitglied der Eurojuris International EWIV, dem führenden internationalen Netzwerk von Rechtsanwälten in Europa. Nach eigenen Angaben haben mehr als 5.500 Eurojuris-Rechtsanwälte an derzeit mehr als 630 Standorten in 19 europäischen Ländern sowie die mit ihnen in Verbindung stehenden Foreign Correspondents in Übersee eine gemeinsame Philosophie, die rechtliche Beratung und Unterstützung vor Ort in ganz Europa anzubieten. Das europaweit tätige Netzwerk Eurojuris bietet noch mehr internationale Kontakte, laut deren Website werden weltweit Kontakte zu etwa 5.000 Anwälten in 50 Ländern bereit gestellt.

15. L&E Global

2011 initiiert u. a. von der deutschen Arbeitsrechtsboutique Pusch Wahlig, bietet L&E Global arbeitsrechtliche Beratung auf demselben fachlichen Niveau mit weit über 1000 Anwälten an über 15 Standorten in vielen europäischen Ländern, aber auch den USA und Australien an. Damit können grenzüberschreitende Projekte wie beispielsweise Restrukturierungen, die sonst vielleicht nur größeren Einheiten vorbehalten wären, durchgeführt werden.

16. DPJV – Deutsch-Polnische Juristenvereinigung

Seit schon 26 Jahren gelangen Anwälte hier an aktuelle Informationen zum polnischen Recht. Sie können Kontakte zu deutschen und polnischen Kollegen sowie zu „wichtigen Persönlichkeiten“ zu knüpfen. Ein Praktikumsaustausch mit hervorragenden Ausbildungsmöglichkeiten für junge Anwälte erleichtert das Einarbeiten und eine Jobbörse sowie die Spezialistenkartei erleichtern die Jobaufnahme.

Lokale Netzwerke

17. BNI (Business Network International)

Anwälte jeder Kanzleigröße begeben sich in das BNI (Business Network International), um mit lokalen Geschäftsleuten zu frühstücken.

Sie kommen vermutlich bald mit Kunden zurück. Einziger Sinn und Zweck dieser Treffen ist eine deutliche Umsatzsteigerung aller teilnehmenden Unternehmer durch persönliche Empfehlungen, und die wird – nach eigenen Angaben – erreicht. Wenn sie kein BNI bei sich haben, gründen sie eins!

18. Projektteams als Netzwerke

Manche Anwälte gehen in Verbände, Anwaltsvereine, auf Kongresse und engagieren als „Projektteam“ immer wieder (dieselben) Kollegen für punktuelle Mandate.

Sie greifen auf „ihr Netz“ zurück und machen sich seit Jahren Gedanken über die Qualitätsanforderungen ihrer Kunden.

Mit großem Erfolg, wie dieses internationale Beispiel zeigt:

Best Practice

Ich erweitere meine Netzwerke regelmäßig über Kongresse. Mir fällt es persönlich leicht, auf Menschen zuzugehen. Ich liebe neue Erfahrungen, Small Talk und kreative Vernetzungen. Ich nehme mir vor jedem Kongress eine bestimmte Anzahl neuer und eine Mindestanzahl aufgefrischter Kontakte vor. Ich treffe Auslandskollegen, vor allem in Paris, um Probleme persönlich zu diskutieren; teilweise habe ich mich mit ihnen befreundet. Ich besuche regelmäßig internationale Markenkongresse, z. B. INTA und ECTA.

Seit ich Mitglied einer französischen Anwaltsvereinigung bin, besuche ich auch deren Informationsstage, durch die ich immer weitere Kontakte knüpfen kann. Selbst solche Kontakte, die vermutlich niemals zu Mandaten werden, pflege ich akribisch... you never know... In meinem hoch spezialisierten Geschäft sind Multiplikatoren – mit Verlaub – ohnehin fast wichtiger als die Mandanten selbst. Im glücklichen Fall tragen beide Gruppen unsere Leistungen in die Welt.

In diesem Jahr habe ich türkische Kollegen, die insgesamt 3% des Gesamtumsatzes ausmachten, in der Türkei besucht, dort einen Vortrag gehalten und mich anschließend zu einer Diskussion über relevante aktenspezifische Probleme zur Verfügung gestellt.

Persönliche Empfehlungen sind ein dominanter Faktor in meiner Akquise. Vereinzelt sind wir auch über die Gelben Seiten gefunden worden und konnten die Mandanten davon überzeugen, dass kleinere Kanzleien nicht nur effizienter,

sondern auch kostengünstiger arbeiten können, ohne dass wir jemals „Dumping-Preise“ anbieten.

Kleinere Auskünfte oder Erstberatungen bieten wir manchmal auch kostenfrei an, was in zwei Fällen sogar zu größeren Mandatierungen führte und über Umwege offenbar auch unsere Reputation stärken konnte. Keinesfalls reduzieren wir jedoch jemals ein ausgesprochenes Honorar.

Patentanwältin Karin Stumpf, STUMPF Patentanwälte PartGmbH, Stuttgart, tel: 0711 658381 0, www.pat-ks.de

V. Checkliste | Fünf Erfolgstipps

1. Erfolgreiche Einzelkämpfer und Netzwerke sind kein Widerspruch! Begeben Sie sich allein in Netzwerke ihrer Interessenten!
2. Gründen Sie eigene Netzwerke mit Nicht-Juristen und pflegen Sie sie!
3. Gründen Sie eigene Netzwerke als „Projektteams“ (immer dieselben Kollegen für ähnliche Mandate)!
4. Werden Sie international und docken Sie an bei großen internationalen Anwaltsnetzwerken!
5. Netzwerke Ihrer Zielmandantschaft sind Ihre Akquisefelder! Bieten Sie dort kostenlose Vorträge an! Berichten Sie darüber auch online und holen Sie schriftliche Reaktionen ein.



Ich freue mich auf Ihre Fragen:

johanna busmann

busmann training®, hamburg

www.anwaltskanzlei-strategie.de
www.anwalts-akquise.de
www.anwalts-coach.de

tel. 040 892722
info@busmann-training.de