



8. März 2013

5.0 von 5 Sternen

Der Anwalt als Unternehmer

Das Buch "Chefsache Mandantenakquisition" habe ich gekauft, da ich Frau Busmann vor einigen Jahren in einem Tagesseminar zum gleichen Thema gehört habe, und das Seminar mir sehr gefallen hat. Das Buch kann ich nur jedem Berufskollegen sehr empfehlen. Es zeigt in einer direkten und verständlichen Sprache m.E. alles Wichtige zum Thema Marketing für Anwälte auf. Dabei sagt die Autorin nicht nur plakativ, dass ein Anwalt dieses oder jenes für sein Marketing zu tun habe. Sondern sie zeigt im Einzelnen auf, was möglich ist, wie man als Anwalt die Maßnahme in den Arbeitsalltag integrieren kann, und welche der Maßnahmen zum Erfolg führen können.

Dabei zeigt sie immer wieder auf, das ein Anwalt mit eigener Kanzlei als erstes ein Unternehmer ist. Sie zeigt auf, wie wichtig Mitarbeiterführung, Erreichbarkeit und Klarheit im alltäglichen Geschäft eines Anwalts sind.

Die Aufteilung nach Stichworten bzw. Themengebieten ist dabei sehr hilfreich, und verleiht dem Buch den Charakter eines Nachschlagewerks (Wobei es sich lohnt alle Kapitel zu lesen, insbesondere dann, wenn man sich mit dem Thema vorher nicht eingehend beschäftigt hat.)

Ein wenig Schade finde ich es, dass die Autorin sehr häufig auf Kanzleien abstellt, bei denen mehr als ein Anwalt tätig ist. Als Einzelkämpfer muss man dann doch an der einen oder anderen Stelle anerkennen, dass die Vorschläge zum Marketing so nicht umsetzbar sind.

Aber dennoch ist das Buch zu 100 % lesenswert!

Von Rechtsanwalt Michael Biolik, Cölbe