

## Buch-Tipp: „Chefsache Mandantenakquisition“

Rechtsanwälte sind Ratgeber. Sie müssen daher von Berufs wegen alles besser wissen. Nicht nur das: Es gibt auch keine Instanz, an die sie sich wenden könnten, wenn sie einmal etwas nicht wissen sollten. Außer sie sind krank, dann gehen sie zum Arzt. Oder ihr Auto streikt, dann gehen sie in die Werkstatt. Oder... eigentlich gibt es dutzende einfache Beispiele dafür, dass sich selbst der Ratgeber einen Rat holt in Angelegenheiten, von denen er oder sie nichts versteht.

Aber warum holen wir uns keinen Rat für unser Geschäft? Wissen wir denn so gut, wie wir das, was wir Anwälte fraglos können, auch angemessen verkaufen? Gut, wir haben das schon mal gemacht; aber haben wir es auch gelernt?

Johanna Busmann ([www.busmann-training.de](http://www.busmann-training.de)) gibt uns nun so schmerz- wie wertvolle Einsichten in anwaltliche Vulgärauffassungen vom Verkaufen der eigenen Leistung, zugeschnitten auf Deutschland, brauchbar auch für Österreich.

Was für praktisch jede andere Branche längst selbstverständlich ist, wird gerade von der Anwaltszunft vernachlässigt: Das ist die Frage, was eigentlich die Klienten wollen. Da wird viel improvisiert.

Busmann kann nach mehr als 20 Jahren einschlägiger Befassung mit tausenden Organisationsanliegen von Rechtsanwälten darüber aus reicher Erfahrung sprechen, sie weiß was geht und was geradezu schadet.

Anders als der ehrwürdige Wälzer „Management von Anwaltskanzleien“ der Uni St. Gallen von Staub und Hehli Hidber fokussiert sie von vornherein auf die Akquise als Dreh- und Angelpunkt anwaltlichen Managements.

Dass dabei praktisch sämtliche anderen Aspekte der Organisation des Kanzleiablaufs und der Mandantenbeziehung ebenfalls behandelt werden, ist ein angenehmer Kunstgriff bei der Aufbereitung des nur scheinbar spröden Themas.

Insoweit untertreibt der Titel. In Wahrheit liest sich ihr Buch für den interessierten Praktiker so spannend, dass man sich mehr eigene Konzentrationsfähigkeit wünscht; man wird sich ständig beim stummen Nicken ertappen.

Wie gute anwaltliche Arbeit auch, liefert uns das Buch nicht einfach nur sterile Tipps, sondern dekonstruiert die – erstaunlich typischen – Alltagssituationen, auf dass wir sie mit nun offeneren Augen selber neu zusammensetzen.

Kurz gesagt: Möge das Buch keinerlei Verbreitung unter meinen Mitbewerbern finden!

*RA Dr. Benedikt Wallner, Wien*



Johanna Busmann  
**Chefsache Mandanten-  
akquisition**  
Verlag De Gruyter  
530 Seiten  
ISBN-10: 311029362