

Rezensionen

Johanna Busmann

Chefsache Mandantenakquisition

Erfolgreiche Akquisestrategien für Anwälte

Verlag De Gruyter, 1. Aufl. 2013, 530 Seiten, gebunden, 69,95 EUR, ISBN 978-3-11-029362-3

Anwälte werden in Deutschland und Österreich nicht zu Unternehmern ausgebildet. Für den Rechtsberater ist somit Akquise häufig von Glück, Zufall oder Tagesform abhängig, für den Unternehmer jedoch von einer Marktstrategie. Eine solche durchdachte Akquise-Strategie ist „Chefsache“ und führt zu einer langfristigen Positionierung am Markt.

Bereits in der Einleitung fordert die Autorin zum modulhaften Lesen auf. Durch die Alphabet-Struktur ist dieses Buch ein praktisches Nachschlagewerk; der Leser kann einfach und schnell das für ihn interessanteste Thema finden. Über Fußnoten wird der Leser zum nächsten für ihn relevanten Thema geleitet. Für jeden Buchstaben des Alphabets gibt es wertvolle Ratschläge, von A wie Assistentin über H wie Honorarinformation und S wie Smalltalk bis hin zu Z wie Zielführung. Voraussetzungen und Wirkungen zahlreicher Akquisetipps für Kanzleien jeder Größe und Anwälte aller Rechtsgebiete werden erläutert.

Mehr als 30 namentlich genannte Anwälte beschreiben ihre Erfahrungen mit diesen Tipps und belegen somit deren Praxistauglichkeit. Einige dieser Tipps sind sofort umsetzbar, andere erfordern mittelfristig einige strukturelle Maßnahmen und wieder andere betreffen langfristige Aktionen im Kanzlei-Management.

Fragetechniken, Sprachstruktur, Behandlung von Einwänden, Smalltalk, Leistungspräsentation, Moderation in einer Teampräsentation, Empathiebeweise sowie auch non-verbale Kommunikationstechniken werden detailliert erläutert und in den einzelnen Situationen beschrieben. Der Anwalt muss sich jeweils das herausuchen, was zu ihm, seiner Kanzlei und seinen Zielen passt. Hierbei ist wichtig, dass die jeweilige Akquise-Maßnahme zur Persönlichkeit des Anwalts passen muss. Wer sich „verbiegt“, wirkt nicht authentisch.

Das Buch behandelt kein Rechtsgebiet gesondert, bringt aber konkrete, detailreiche Beispiele in unterschiedlichen Bereichen. Sehr hilfreich erscheinen die wörtlichen Formulierungen, mit denen Akquise bereits erfolgreich war. So wird beispielsweise ein kompletter Akquisevorgang vom ersten Anruf des Mandanten bis zur Vertragsunterzeichnung dargestellt. Auch wenn sich dieser Fall im Kapitel „Wie ein Interessent zum Mandanten wird“ im Insolvenzrecht abspielt, sind die Bestandteile ohne weiteres auf das Arbeitsrecht übertragbar.

Insbesondere beim Thema „Cross-Selling“, der Ausweitung der bestehenden Mandate, fällt der Autorin auf, wie Anwälte das Thema Akquise vernachlässigen. Cross-Selling ist die einfachste aller Akquisemethoden, denn das Vertrauensverhältnis zum Mandanten besteht bereits und muss nicht erst noch

aufgebaut werden. Die Autorin beschreibt sehr anschaulich, wie „Cross-Selling“ in Kanzleien jeder Größe gut funktionieren kann.

Insgesamt ist der Autorin ein verständliches, praxisnahes und an den täglichen Herausforderungen orientiertes Nachschlagewerk gelungen, in dem jeder Anwalt die für sich passenden Akquisemaßnahmen finden kann.

Peter Staudacher

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht, München

Jürgen Röllner (Hrsg.)

Küttner – Personalbuch 2013

Verlag C.H. Beck, 20. vollständig neubearbeitete Auflage 2013, Buch inkl. Online-Nutzung, 2877 S., in Leinen, 125,00 EUR, ISBN 978-3-406-63713-1

Der „Küttner“ des Jahres 2013, inzwischen die 20. Auflage, befasst sich unter rd. 400 Stichworten mit den wichtigsten Fragen des Arbeitsrechts, des Lohnsteuerrechts und des Sozialversicherungsrechts in einer einmaligen Kombination. Will man gerade mit dieser Kombination aber up to date sein, muss man das Werk auch wirklich jährlich erwerben, was in Ansehung des Preises schon eine kleine Zumutung ist. Möglicherweise deshalb bietet der (bayerische) Verlag als Schmankehl ab der Ausgabe 2013 an Stelle der bisher beigefügten CD-ROM einen Online-Zugang an, über den dreimal im Jahr eine Aktualisierung erfolgt. Vor allem aber bietet die Online-Version unabhängig von dem gedruckten Buch über das Internet jederzeit einen orts- und zeitunabhängigen Zugriff auf den kompletten Datenbestand des Personalbuch 2013 sowie den Zugriff auf den Volltext sämtlicher zitierten Gesetze, Verordnungen und Verwaltungsanweisungen. Auch die Musterformulare zum Personalrecht wie Arbeitsverträge, Abfindungsvereinbarungen, Sozialplan u.a. sind (nur) in der Online-Version verfügbar.

Ganz so „lecker“ ist dieses Schmankehl allerdings nicht. Während Sie die früher mitgelieferte CD-ROM mit den Musterformularen zeitlich unbegrenzt nutzen konnten, endet die Zugriffsmöglichkeit durch den mitgelieferten Freischaltcode mit dem Datum des Erscheinens der nächstjährigen Auflage. Das Personalbuch 2013 ist damit ab dem 31. Mai 2014 nicht mehr aktuell sondern in wichtigen Teilen gar nicht mehr verfügbar. Auf diese Weise zwingt einen der Verlag, stets up to date zu sein und damit Fehler zu vermeiden, doch liegt der Verdacht nicht fern, dass das nicht nur im Interesse des Lesers erfolgt.

Wer sich über diese kleinlichen finanziellen Bedenken hinwegsetzt, der ist mit dem Küttner weiterhin aktuell umfassend und doch praktisch informiert.

Dr. Hans-Georg Meier

Fachanwalt für Arbeitsrecht, Berlin