

# Neu: Die Buchpräsentation!



## „Chefsache Mandantenakquisition“ von Johanna Busmann

„Chefsache Mandantenakquisition“ ist Einführung, Tippgeber und Nachschlagewerk für alle Fragen rund um die Gewinnung neuer Mandanten. Es nützt dem Berufseinsteiger ebenso wie dem „alten Hasen“. Der Preis lässt sich unschwer in direkten Honorarertrag umsetzen.

Johanna Busmann: „Chefsache Mandantenakquisition“ Erfolgreiche Akquisestrategien für Anwälte, Walter de Gruyter, 2012, 530 Seiten, 69,95 € ISBN Nr. 978-3-11-029362-3

**Autorin Johanna Busmann** (Hamburg) ist „Anwaltstrainerin“ seit 20 Jahren. Auf ihrer homepage – [www.busmann-training.de](http://www.busmann-training.de) – nennt sie die Schwerpunkte: Honorarverhandlung, Akquise, Kommunikation. Wer sie kennt (wer kennt sie nicht?), weiß: sie ist erfahren, kompetent und versiert, aber auch direkt, frech und schlagfertig. Nach diversen Aufsätzen zu „Ihren“ Themen wagt sich die Autorin 2012 erstmals an ein Buchprojekt.

**Das Thema:** Noch immer gibt es wenig Bücher zur Frage aller Fragen: Wie kann ich den Mandantenstamm meiner Kanzlei vergrößern? Aktuell auf dem Markt u.a.:

Angela Hamatschek Die Kunst, Mandanten zu gewinnen  
NWB, 2010, 434 S., 59 €

Eva Engelken Klartext für Anwälte  
Linde, 2010, 216 S., 24,90 €

Ilona Cosack und Angela Hamatschek Praxishandbuch Anwaltsmarketing  
NWB, 2013, 296 S., 59 €

**Die Lösung der Autorin:** Johanna Busmann legt das bisher umfassendste Lehr- und Handbuch zur Mandantenakquise vor.

Zur Einführung entwickelt die Autorin eine Definition von Akquise, räumt mit weitverbreiteten Irrtümern auf (z.B.: „Akquise kann man nicht lernen“) und gibt eine ungewöhnliche Gebrauchsanleitung für ihr Buch: „Es gehört auf den Nachttisch; lesen Sie jeden Abend eine Seite und setzen sie sie am nächsten Tag um.“

Im Hauptteil behandelt sie das Thema in Stichworten von A bis Z. So kommen nacheinander alle Personen des Anwaltskosmos ins Scheinwerferlicht:

Unter A begegnen wir der Assistentin, die in der Busmann – Philosophie eine entscheidende Rolle spielt. Bei Z finden wir unter dem Stichwort „Zielführung“ den wunderbaren Satz: „Ein Ziel ist das Gegenteil eines Wunsches.“

Dazwischen sind alle möglichen Treffer zu finden. Zum Stichwort „Cross-Selling“ findet man den einprägsamen Satz: „...be-

*deutet ein erfolgreiches Cross-Selling die Gratwanderung zwischen unangemessener Zurückhaltung und billiger Promotion.“*

Zahlreiche Beiträge erarbeiten das jeweilige Thema („Netzwerk“, „Werbung“, „Small Talk“ oder „Yes, I can“) in Analyse, Theorie und Praxis. Beispiel: „Die sieben Phasen der Telefonakquise“.

In vielen Analysen sind die Ergebnisse auch überraschend. Beispiel: „*Akquise gelingt nicht durch anwaltliche Kompetenzen, sondern durch deren Kommunikation an zukünftige und bestehende Mandanten.*“ Das haben Anwälte nicht gelernt. Sie wissen, was sie können, bringen es aber nicht „rüber“. Da kann die Autorin mit vielen Tipps und Hinweisen bei Ausweitung (und Erhalt!) des Mandantenstammes helfen.

Auch schwierige Themen die selten offen diskutiert werden, kommen auf den Tisch: Beispiel: Wie kann der ehemalige Mandant zurück gewonnen werden?

Bei der Darstellung des Themas bevorzugt die Autorin eine angenehme klare und deutliche Sprache, bei der die didaktische Erfahrung als Trainerin deutlich wird. Die einzelnen Abschnitte lassen sich problemlos auch modular bearbeiten.

Johanna Busmann nimmt uns Anwältinnen und Anwälte bei der Hand, räumt mit gängigem Fehlverhalten auf („*Anwälte reden zu viel und fragen zu wenig*“) und sagt im Detail, was wir tun sollen. Namentlich genannte Kollegen beschreiben ihre eigenen Erfahrungen mit diesen Tipps in mehr als 30 Anwendungsbeispielen.

Die Autorin motiviert („*Wer Schwierigkeiten nur erklärt, behebt sie nicht.*“), verkehrt die Sichtweisen („*systematischer Kundenfokus statt wohlwollend gewährte Audienz*“) und sagt schonungslos, worum es ihr geht (Beispiel: „*Sortieren Sie ihre Mandanten*“). Da kann manchem Leser der Atem stocken.

**Kommentar:** Das Buch ist ein wahres „Akquise – Repetitorium“ – ein Feuerwerk von Praxistipps. Trotz seiner Länge hat es keine Längen, es bleibt immer spannend und sofort umsetzbar. Trotz scharfer Analyse gerät das Buch nicht theorielastig; denn Johanna Busmann kennt die Anwaltspraxis, wie mancher ein Anwalt sie selbst nicht einmal kennt. Manchmal gehen allerdings zentrale Aussagen in der Masse der vielen guten Tipps unter. Etwa die These „wer fragt, der führt“. „Chefsache“ Mandantenak-

quisition ist nicht nur für den Chef – es sollte jeder Anwalt lesen und umsetzen. Einziges Problem: Welche Mandanten bleiben noch übrig wenn alle Anwälte erfolgreich akquirieren?



RAuN Uwe Bethge, Hannover  
[www.bethge-immobilienanwaelte.de](http://www.bethge-immobilienanwaelte.de)