

auch in § 314 BGB wiederfindet: Es kommt immer darauf an, ob man einer der beiden Seiten die Verantwortung für die Zerrüttung des Vertrauens zuschieben kann. Der BGH<sup>22</sup> sagt hierzu:

„Kündigt der Rechtsanwalt das Mandatsverhältnis, ohne durch vertragswidriges Verhalten des anderen Teils dazu veranlasst zu sein, steht ihm ein Anspruch auf Vergütung insoweit nicht zu, als der Mandant einen anderen Prozessbevollmächtigten neu bestellen muss, mit dessen Vergütung auch die Tätigkeit des kündigenden Anwalts abgegolten wäre. Von einem Interessenwegfall ist auch auszugehen, soweit die auf Grund der Kündigung neu beauftragten Rechtsanwälte fristgebundene Verfahrenshandlungen nicht mehr vornehmen, fristgebundene Erklärungen nicht mehr abgeben und an vergangenen Terminen nicht mehr teilnehmen können, wenn mit der ihnen geschuldeten gesetzlichen Vergütung auch diese Handlungen abgegolten gewesen wären.“

### X. Zusammengefasst

Weisungen darf der Rechtsanwalt nicht einfach ignorieren, sondern muss in jedem Einzelfall prüfen, wie sie das Spannungsfeld zwischen den Zielen des Mandanten und der Frei-

heit des Rechtsberaters verändern und ob sie das Vertrauen gefährden, auf dem der Auftrag beruht. Als Faustformel gilt: Die *Strategie* müssen Anwalt und Mandant gemeinsam festlegen, weil nur so erkannt werden kann, ob die strategischen Ziele innerhalb der Rahmenbedingungen des Rechts erreichbar sind. Geht es um die *Ausführung*, hat der Anwalt das letzte Wort, denn er muss die Verantwortung für das Ergebnis übernehmen. Trifft er eine falsche Entscheidung, kann das seine Gebührenansprüche gefährden oder Haftungsgefahren auslösen. Dieses Risiko und diese Zumutung muss der Anwalt aushalten, denn sonst wäre es mit seiner Berufsfreiheit nicht weit her.

Anwaltskammern und Anwaltsvereine sollten sich sobald wie möglich auf eine Plattform einigen, in der solche berufsethischen Fragen offen diskutiert werden können. ■

22 BGH, NJW-RR 2012, 294.

## Buchbesprechungen

**Chefsache Mandanten-Akquisition.** Erfolgreiche Akquise-Strategien für Anwälte. Von *Johanna Busmann*. – Berlin, de Gruyter 2013. XXXIV, 521 S., geb. Euro 69,95. ISBN: 978-3-11-029362-3.

Die Akquisition von Mandanten und Mandaten ist Voraussetzung jeder anwaltlichen Tätigkeit. Gleichwohl werden die dafür erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten in der Ausbildung kaum vermittelt. Das Werk von *Johanna Busmann* will behilflich sein, neue Mandanten zu gewinnen, ehemalige zurückzugewinnen und bestehende Mandate auszuweiten. Die Autorin ist ehemalige Lehrerin und trainiert nach eigenen Angaben seit 23 Jahren insbesondere Anwälte in deutschen und österreichischen Kanzleien jeder Größe. Ausgangspunkt der Darstellung ist die Auffassung der Autorin, dass der Erfolg eines Anwaltes im Kopf des Anwaltes beginne und dass jedes Detail anwaltlicher „Akquise“ zu 100 % lernbar sei.

Das Werk beginnt mit einer Einleitung, in der neben einer Begriffsdefinition („Was ist Akquise eigentlich“) folgenschwere anwaltliche Denkirrtümer über anwaltliche Akquise und deren Korrektur dargestellt werden, z. B. Irrtümer, dass Akquise eine Ansammlung spektakulärer Einzelaktionen sei, teuer sei, nicht notwendig sei oder auch Zeit koste. Auf die Einleitung folgt eine Gebrauchsanweisung für die Lektüre, in der – berechtigterweise – empfohlen wird, das Werk nicht Seite für Seite vollständig durchzulesen, sondern „modulhaft“ bei den interessantesten Punkten jeweils einzusteigen. Das Werk ist nicht wissenschaftlich aufgebaut, sondern erkennbar eine Frucht langjähriger praktischer Erfahrungen. Die Sprache ist „manchmal frech, immer pragmatisch.“ Die direkte Anrede des Lesers soll schützen vor „wohlmeinenden ‘Man sollte mal ...‘“

Im Hauptteil des Werkes werden alle wesentlichen Themen der Mandanten-Akquisition alphabetisch geordnet von „Assistentin“ bis „Zielführung“ dargestellt. Diese Ordnung geht zwar auf Kosten der systematischen Klarheit der Darstellung, erleichtert aber den Einstieg bei praktischen Einzelthemen. Es finden sich ausführliche Darstellungen einzelner praktischer Maßnahmen, wie z. B. Beauty Contests, Cross Selling, In-House-Veranstaltungen, Online-Akquise, Telefon-Akquise sowie Präsentationen und

Vorträge. Es finden sich auch Darstellungen zum Umgang mit diversen Beteiligten, wie z. B. die Darstellung der Rolle der Assistentin, des Auftretens im Gerichtssaal, des Umgangs mit Journalisten, des Umgangs mit Mandanten sowie ganz allgemein Hinweise zum Small-Talk. Allen Darstellungen merkt man an, dass sie auf vielfältigen Interviews von Beteiligten und praktischen Erfahrungen beruhen. Teilweise werden Akquisitionsgespräche wörtlich wiedergegeben, Tipps zur Zeugenvernehmung berichtet, konkrete Marketing-Ideen vorgeschlagen und Empfehlungen zur Eigendarstellung („taktische Selbstverkleinerung“) aufgelistet. Rechtsfragen der Akquisition werden allenfalls am Rande dargestellt. Schließlich finden sich auch lesenswerte Ausführungen zu wünschenswerten charakterlichen Qualitäten des Anwalts wie Durchsetzung („Wie Anwälte kritische Handlungen drehen, wie Anwälte ihre Kompetenzen verkaufen“) und Flexibilität. Es fehlt auch kein Abschnitt über Honorargespräche („Wie sag ich’s bloß meinem Mandanten?“). Viele Kapitel enthalten „Tipps“ und Hinweise zur „Best Practice“.

Ob der Leser allen Darstellungen zustimmt, ähnliche praktische Erfahrungen gemacht hat oder jede Empfehlung sofort umsetzen möchte, mag dahinstehen. Das Buch bietet aber alle wesentlichen Themen der „Mandanten-Akquisition“ übersichtlich und praxisnah dargestellt. Jüngere Anwälte mögen auf der Grundlage des Werkes eine erste eigene Akquisitionsstrategie entwickeln. Erfahrene Kollegen mögen die vielfältigen Erfahrungen der Verfasserin mit eigenen Erfahrungen abgleichen. Zielgruppe unter den Lesern dürften eher Rechtsanwälte in kleineren und mittleren Sozietäten sein. Wohl kein Leser aber dürfte das Werk aus der Hand legen, ohne praktisch sofort umsetzbare Anregungen und Ideen gefunden zu haben. Ein auch nur annähernd vergleichbares Werk ist nach Kenntnis des Unterzeichners auf dem Markt nicht verfügbar.

Alles in allem handelt es sich um ein gut lesbares, praxisnahes und umfassendes Handbuch zu allen wesentlichen Themen der Mandanten-Akquisition. Wer an diesem Thema interessiert ist, für den gilt: Unbedingt kaufen.

*Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und Notar  
Dr. Detlev G. Gross, LL. M. (Cambridge), Bremen*