



ZWISCHEN DEN OHREN EINES JUNGANWALTS

© Johanna Busmann 2026

INHALTS- VERZEICHNIS

02	ZWISCHEN DEN OHREN EINES JUNGANWALTS
03	LEKTIONEN 1 - 7
14	JOHANNA BUSMANN: ÜBER MICH

Zwischen den Ohren eines Junganwalts

Selbstmanagement für Kanzlei­gründer in sieben
Lektionen

Businessplan geschrieben?
Kredit bewilligt?
Räume gefunden?

Bravo!

Jetzt geht endlich Ihre Arbeit los. Vor Ihnen liegt nun
ein Entscheidungsmarathon olympischen Ausmaßes.

Wussten Sie schon, dass Ihre **wichtigsten
Entscheidungen** durch Sie selbst NICHT als eigene
Entscheidungen wahrgenommen werden?

Für Junganwälte, die eine Kanzlei gründen möchten,
kommen hier sieben **Selbstmanagement-Lektionen**.

Viel Freude wünsche ich beim Entdecken, Ihre

A handwritten signature in black ink, reading 'Johannes Bosmann'. The signature is written in a cursive, flowing style with a large initial 'J'.

LEKTION 1

GEWONNEN WIRD IM KOPF, GESTOLPERT AUCH.

Das wichtigste aller Geschäftsfelder ist (und bleibt bis in Ihr hohes Alter) das **Areal zwischen Ihren Ohren**.

Der Wettbewerb im Anwaltsmarkt ist für Junganwälte unbestritten hart, Ihre Erst-Orientierung ist entweder durch Wankelmut oder durch die trügerische Sicherheit der Kanzlei Ihrer Eltern bestimmt, und der Blick auf's Konto lässt Ihnen anfangs Tag und Nacht keine Ruhe.

- *Sie werden vom ersten bis zum letzten Tag Ihrer Anwaltstätigkeit keine externe Anforderung erleben, die wichtiger ist als Ihre **persönliche Reaktion** darauf.*
- *Trainieren Sie also Ihr **Gehirn** auf Gelassenheit, Struktur, Eigenverantwortung - und den unbedingten Fokus auf **Spaß**. Schließlich ist Gesundheit Ihr höchstes Gut!*

LEKTION 2

RICHTEN SIE ZIELE EIN UND HÖREN SIE AUF ZU WÜNSCHEN.

"Ich will mehr Umsatz." Ach wirklich?

Wünsche klingen toll, sind austauschbar und komplett folgenlos.

Ziele dagegen sind definiert, immobil, richtig anstrengend - und oft auch konfliktträchtig: Ziele verteilen Aufgaben an alle, beenden geschmäckerlich motivierte Alleingänge Einzelner und legen bis ins Detail für alle in der Kanzlei verbindliche Verhaltensweisen fest.

- *Ziele nach außen (Marktziele) und Ziele nach innen (Kanzleikultur) führen zu messbaren Erfolgen.*
- *Wünsche führen zu gar nichts.*

LEKTION 3

IHR WILLE BESTIMMT ALLE IHRE ENTSCHEIDUNGEN.

Der Wille ist die wichtigste, tollkühnste und folgenreichste Erfindung seit der Erfindung des Rades.

Er ist sogar **so dominant**, dass man ihn nicht trainieren kann.

Sie rufen den Mandanten nicht zurück? Das zeigt Ihren persönlichen Willen, das nicht zu tun.

Sie vermeiden klare und konsistente Anweisungen an Ihre Mitarbeiter? Das zeigt Ihren persönlichen Unwillen zu führen.

Sie brechen Versprechen Mandanten gegenüber? Das zeigt Ihre persönliche Geringschätzung dem Kunden gegenüber (obwohl der Ihren Urlaub bezahlt).

- *Was Sie tun (oder unterlassen), zeigt, was Sie persönlich brauchen.*
- *Ihre Wirkung (NICHT Ihre Absicht!) formt und beeinflusst in jeder Sekunde Ihre Umgebung.*

LEKTION 4:

SACHZWÄNGE WERDEN VON MENSCHEN GEMACHT

Manche Junganwälte begeben sich mit dem Rechtsgebiet „Familienrecht“ in den Stadtteil X, in dem schon 17 andere Kollegen dasselbe Rechtsgebiet bearbeiten und wundern sich jahrelang **über zu wenig Umsatz**.

Andere glauben, "hier auf dem Land" würden "solche Honorare" nicht gezahlt und wundern sich, dass sie nach 11 Jahren immer noch nicht auf einen grünen Zweig kommen.

- Angebliche "Sachzwänge" liefern eine **salonfähige Passivität** und führen zu einem allzu bequemen Opferstatus.
- "Eigenverantwortung" heißt der sexy Gegenspieler des Sachzwangs.

LEKTION 5:

LOVE IT - LEAVE IT - CHANGE IT

Jammern fällt aus! Der folgende Dreierschritt ist ein **Denk- und Handlungsmuster** vieler erfolgreicher Menschen und wird Ihnen behilflich sein, echte "Macht" über sich selbst und Ihre Umgebung zu gewinnen, zu halten oder sogar zu erhöhen:

Love it

Akzeptieren Sie, was um Sie herum ist. Sie haben es mit erschaffen. Stehen Sie dazu. (Beispiel: Ich habe erstmals einen Vortrag zu halten vor 26 anspruchsvollen Gästen. Meine Nervosität zeigt bereits meinen Erfolg: Ich habe selbst diese großartige Chance erarbeitet).

Leave it

Verlassen Sie den jetzigen Zusammenhang. Lernen Sie aus ihm. Schaffen Sie Neues. (Beispiel: Ich habe vieles versucht, um meine Partnern von pro-aktiver Akquise zu überzeugen. Vergeblich. Ich werde die Kanzlei verlassen und mich selbständig machen).

Change it

Ändern Sie den jetzigen Zusammenhang. Lernen Sie aus dem, was ist. Bauen Sie darauf auf. (Beispiel: Einer unserer Sozien rechnet unrentable Fälle weiter nach RVG ab. Das haben wir gemeinsam anders entschieden. Er behindert inzwischen durch viele Beschwerden unser Marketing. Morgen stellen wir ihn vor die Alternative zu gehen oder sofort sein Verhalten für immer zu ändern).

LEKTION 6:

WÄHLEN SIE PRO-AKTIVE MENTALE ENTWÜRFE

Ein Lenker, der in seiner Führungsrolle nicht denkt, ist ebenso ineffizient wie ein Denker, der in seiner Führungsrolle nicht lenkt.

Erfolgreiche Akquisiteure verwenden im Alltag **pro-aktive Denkmuster** (Tabelle rechts):

Reaktive Muster (so lenken Denker):	Proaktive Muster (So denken Lenker):
Ich will ja, aber...	Mein Wollen erkennt man an meinem Tun.
Es geht nicht.	Irgendwie geht es immer.
Ich warte erst, wie die anderen entscheiden	Ich wähle mein Verhalten und dessen Folgen.
Wenn mein Partner x macht, mache ich y.	Ich motiviere Partner für (m)einen Weg.
Ich habe so viele Probleme.	Probleme zeigen meine Entfernung vom Ziel.
Das mache ich, solange es gut geht.	Hindernisse sind Anzeichen für meine Bewegung.
Meine Umwelt setzt mich unter Druck.	Ich wähle meine Umwelt täglich selbst.
Ich möchte immer das, was ich nicht habe.	Für ein lohnendes Ziel ändere ich den Weg.

LEKTION 7:

SIND SIE NOCH KANZLEINHABER ODER SCHON UNTERNEHMER?

Etwa 10 Rollen bekleidet jeder Anwalt täglich in seinem Arbeitsalltag, ohne jemals zu schauspielern.

Darunter sind gelernte **Berufsrollen**, die er weitgehend beherrscht (Paragrafenkenner, Gerichtsguru, Fallstrategie) und ungelernete **Unternehmerrollen**, an denen er stets verzweifelt (Chef, Akquisiteur, Marktstrategie) und in Zeitnot gerät.

Fazit: Alle Gründer müssen **Unternehmerrollen** (in der Tabelle links) dringend entwickeln:

Unternehmerrollen	Anwaltsrollen
Unternehmer	Kanzleiinhaber
Chef / Controller	Berater
Akquisiteur	Sachbearbeiter
Marktstrategie	Verhandler
Veranstalter	Verteidiger
Autor	Aktenwähler
Referent	Ausbilder

Vor allem das lockere **Jonglieren mit Zahlen**, angepeilten **Entnahmen**, bezifferten **Kostenquoten** und der daraus berechneten **Höhe der Mindest-Stundensätze**, das ist vielen Anwälten bislang ein Dorn im Auge.

JOHANNA BUSMANN - ÜBER MICH:

Meine Werte

Zu meiner **Ehrlichkeit** gehört das Ablehnen von Aufträgen, durch die der Auftraggeber Geld oder Geltung verlieren würde. Meine **Qualität** lese ich an der Zufriedenheit meiner Kunden ab.

Meine **Selbstbestimmung** reguliert, wer mich ärgern darf.

Meine Geschichte

Durch Gerichtsreportagen im Strafrecht finanzierte ich mein Lehrerstudium (Germanistik, Romanistik) in Osnabrück und Angers (F) und lernte dabei Kommunikationsdefizite von Anwälten im Gerichtssaal kennen. Der 1990 noch neue Beruf "Anwaltstrainer" war geboren. Meine **One-Woman-Show** entwickelte sich zu einer reputationsstarken Unternehmung mit vier europaweit eingetragenen Marken, 4700 Stammkunden, 260 kleinen und großen Kanzleien sowie vielen juristischen Organisationen als Auftraggebern.

Meine Webseiten

www.anwalts-akquise.de

www.anwalts-coach.de

Meine Bücher

Mein erstes Buch „Chefsache Mandantenakquisition“ wurde in zweiter Auflage zum Bestseller (De Gruyter Verlag Berlin, 2017, 764 Seiten, 79,95 Euro). Mein zweites Buch "Chefsache Anwaltscoaching" ist auf dem Weg dorthin. (Berliner Wissenschafts-Verlag, 2022, 695 Seiten, 89,90 Euro)