

Rezension

**Constanze Eich: Networking und Akquise für Rechtsanwälte
München 2016, C.H.Beck**

Dr. Jochen Brandhoff
BRANDHOFF OBERMÜLLER PARTNER
Rechtsanwälte Insolvenzverwalter

„[...] den Mandanten von einer Dienstleistung zu überzeugen, gehört nicht zu den bevorzugten Tätigkeiten des Rechtsanwalts“ schreibt die Kommunikationsexpertin Constanze Eich in Ihrem neuen Werk „Networking und Akquise für Rechtsanwälte“.

Der moderne Rechtsmarkt stellt jedoch hohe Anforderungen an die unternehmerischen Fähigkeiten des Rechtsanwalts. So gut wie jeder Anwalt wird sich für sein geschäftliches oder berufliches Fortkommen mit effizientem Networking und Akquise auseinandersetzen müssen. Die Autorin legt daher eine ausführliche Anleitung dafür vor, wie Rechtsanwälte durch systematisches Networking und Akquise ihre Ziele schneller erreichen.

Im ersten Kapitel gibt die Autorin einen Überblick darüber, was Networking und Akquise bedeuten und welchen Nutzen sie haben. Im Zweiten Kapitel gibt sie zahlreiche konkrete Handlungsempfehlungen, wie jeder Anwalt sein eigenes Netzwerk systematisch aufbauen kann. Im dritten Kapitel führt sie in die Rhetorik der Akquise und des Netzwerkens ein – von strategischen Überlegungen bis zu konkreten Formulierungsvorschlägen. Im vierten Kapitel wiederholt und vertieft sie die vermittelten Themen am Fall von typischen Akquisesituationen wie Mandantenveranstaltungen und Telefongesprächen. Im abschließenden kurzen fünften Kapitel erläutert sie, dass Anwälte sich heute als Unternehmer verhalten sollten. Zwischen den Kapiteln erlauben Interviews mit Praktiker - mit einer Ausnahme aus Großkanzleien - einen anschaulichen Einblick in die Praxis der Geschäftsentwicklung, der Akquise und des Networkings.

Anfänglich bin ich dem Buch noch mit einiger Skepsis begegnet. Akquise und Networking sind nur zwei Elemente eines Gesamtkonzepts, wie eine gute Kanzlei heute arbeiten sollte. Ohne sich zunächst mit diesem Konzept und mit dem Wandel des Anwaltsmarktes zu beschäftigen, ist es schwer, „softe“ Themen wie Akquise und Networking auf hohem Niveau zu vermitteln. Das Werk hat mich jedoch schnell inhaltlich wie auch sprachlich voll und ganz überzeugt.

Constanze Eich ist ein sehr hilfreicher Wegweiser gelungen, wie ein Netzwerk aufgebaut werden kann, mit dem künftige Mandanten, Geschäftspartner und mehr gewonnen werden können. Sie zeigt auf eindrucksvolle Weise, dass erfolgreiche Geschäftsentwicklung eine Tätigkeit wie (fast) jede andere ist: sie kann Schritt für Schritt erlernt werden. Das setzt auch keine extrovertierte Persönlichkeit voraus.

Gerade dort, wo Constanze Eich erprobte, auf ihre umfassende Erfahrung beruhende Handlungsempfehlungen gibt und vertieft erläutert, erhält der Praktiker wertvolle Ratschläge. Im Business Development erfahrenere Rechtsanwälte werden ein paar der über 200 Seiten überschlagen. Für Anwälte, die sich zum ersten Mal mit Netzwerken und Mandantenakquise befassen, sind jedoch auch diese Stellen mit eher allgemeinen Erfahrungssätzen hilfreich. Die klare und prägnante Sprache und die vertiefte Auseinandersetzung mit Themen, die woanders schnell langweilig werden, überzeugen jedenfalls überaus von der Kompetenz der Autorin.

Frankfurt am Main, 8.8.2016

Jochen Brandhoff