

Neue Impulse setzen

Im Gespräch mit Anwaltsmarketing-Expertin Ilona Cosack

Frau Cosack, Sie haben sich auf Anwaltsmanagement spezialisiert und in diesem Jahr das „Praxishandbuch Anwaltsmarketing“ (siehe Rezension auf S. 19) herausgebracht. Was sollten aus Ihrer Sicht junge Anwälte bei der Kanzleigründung unbedingt beachten?

Werden Sie unverwechselbar. Suchen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal, das Sie von den Mitbewerbern unterscheidet. Positionieren Sie sich. Wer vorgibt, spezialisiert zu sein und dann mit dem Hinweis auf „allgemeines Zivilrecht“ auf Mandantenfänger geht, kann keine Expertise aufbauen. Haben Sie den Mut, ein Mandat abzulehnen, wenn es nicht in Ihr Portfolio passt. Auch und gerade am Anfang, wo jeder Euro als Einnahme willkommen ist. Es besteht die Gefahr, sich zu verzetteln. Legen Sie eine eigene Akte für Anwaltsmanagement an und machen Sie regelmäßige Termine mit sich selbst. Behandeln Sie diese Termine als Notfrist – nicht verschiebbar und einzuhalten. So erkennen Sie, dass Ihre Kanzlei als Unternehmen geführt werden muss und der Anwalt als Unternehmer gefragt ist. Nur dann, wenn es Ihnen gut geht, können Sie auch Ihren Mandanten helfen.

Und das steht alles in Ihrem Praxishandbuch Anwaltsmarketing?

Sie finden im Praxishandbuch Anwaltsmarketing Lösungen und Umsetzungsbeispiele für vier verschiedene Kanzleitypen: Für Kanzleigründer, Einzelkanzleien, kleine und mittlere Sozietäten sowie für interdisziplinäre Kanzleien. In fünf Handlungsfeldern gibt es konkrete Beispiele für jeden Kanzleityp und einen roten Faden, der sich von der Kanzleistrategie bis zur Umsetzung in einen Marketingplan spannt.

Statt vieler Worte zitiere ich hier gerne Rechtsanwalt Stefan Hausmann: „Das „Praxishandbuch Anwaltsmarketing“ hat es in sich! Es ist von größtem praktischen Nutzen und zeichnet sich u. a. auch durch einen äußerst hohen Informationsgehalt aus. Dieses neuerschienene Fachbuch hebt

sich deutlich von der sonstigen Literatur über Anwaltsmarketing ab. Für jede Kollegin und jeden Kollegen ein absolutes „Must-have“!“

Als Mehrwert zum Buch ist eine Onlineversion enthalten und der Austausch über einzelne Themen findet in den XING-Gruppen Anwaltsmanagement und Kanzleigründung statt. Zusätzlich lernt man bei den regelmäßigen persönlichen Treffen neue Kollegen kennen und erweitert sein Netzwerk.

Und außerdem beraten Sie mit der ABC AnwaltsBeratung Cosack in Mainz auch Anwälte persönlich?

Ja, seit 1998 beraten wir bundesweit Kanzleien, angefangen von der Gründung bis zur Kanzleinachfolge, übrigens eine Alternative zur Kanzleigründung, die immer häufiger als Option zur Auswahl steht. Wichtig hierbei ist, dass Gründer nicht „die Katze im Sack“ kaufen, sonst wird der Traum von der eigenen Kanzlei schnell zum Alptraum. Die Zusammenarbeit mit den Kanzleien erfolgt vor Ort in der Kanzlei. Nach Definition der Ziele der Beratung zeigen wir Wege auf, wie diese Ziele erreicht werden können. Die längste Zusammenarbeit verbindet uns mit einer im Jahr 2000 gegründeten Kanzlei, die sich seitdem prächtig entwickelt hat.

Darüber hinaus sind Sie auch im Business-Netzwerk XING besonders aktiv?

Im Rahmen von Social Media ist XING die Business-Plattform in Deutschland, die als ideale Möglichkeit zur Kontaktpflege, zur Reputation und Mandantengewinnung dient. Seit 2009 gibt es die spezielle XING-Gruppe Anwaltsmanagement für Anwälte mit derzeit über eintausend Mitgliedern und 2010 ist die XING-Gruppe Kanzleigründung speziell für Jurastudenten, Referendare und Kanzleigründer hinzugekommen. Hier kann man sich in geschlossenen Gruppen zu allen Fragen austauschen und in persönlichen Netzwerktreffen Kontakte knüpfen und auch Mandate, z. B. für Terminvertretungen, vergeben und erhalten.

Sie setzen sich speziell für Kanzleigründer ein und engagieren sich ehrenamtlich zum wiederholten Male bei der



Ilona Cosack ist Inhaberin der ABC AnwaltsBeratung Cosack – Fachberatung für Rechtsanwälte und Notare.

Gründerwoche Deutschland. Wie sind Sie hierzu gekommen?

Speziell für Kanzleigründer gibt es wenige Angebote, die die Besonderheiten einer Existenzgründung für Anwaltskanzleien berücksichtigen. Wir möchten hier pro bono einen Beitrag leisten und bieten im Rahmen der Gründerwoche 2013 (18.–24. November) gemeinsam mit der Rechtsanwaltskammer Frankfurt und dem Forum Junge Anwaltschaft einen kostenlosen Workshop für Kanzleigründer zur „Erfolgreichen Mandantenakquise“ am 19. November 2013 in Frankfurt an. Darüber hinaus bieten wir den ersten zwanzig Einsendern in dieser Woche die Möglichkeit, die fachkundige Stellungnahme für den Businessplan kostenlos zu erhalten.

Die Gründerwoche Deutschland ist Teil der Global Entrepreneurship Week, die weltweit in über 130 Ländern durchgeführt wird. Gemeinsam mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie werden zusätzliche Impulse für eine neue Gründungskultur und ein freundliches Gründungsklima in Deutschland gesetzt.

Und was raten Sie heutigen Jurastudenten und Referendaren, die vielleicht mit einem ähnlichen künftigen Berufsfeld wie Ihrem liebäugeln?

Beratungsbedarf gibt es reichlich. Entscheidend ist jedoch Praxiserfahrung, die kann man nicht googeln. Finden Sie heraus, was Sie gerne tun, dann tun Sie es auch gut.

Frau Cosack, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Informationen

<http://www.abc-anwalt.de>