

Vermarktung ist alles

Das Praxishandbuch Anwaltsmarketing von Ilona Cosack und Angela Hamatschek

■ Florian Wörtz

Wie kann ich mich als Anwalt sinnvoll vermarkten und profilieren? Allein die fachliche Qualifikation dürfte heute kaum ausreichen, um als Anwalt auch erfolgreich zu sein. Ilona Cosack und Angela Hamatschek widmen sich auf knapp 300 Seiten dem Thema Anwaltsmarketing aus Praxissicht: Die Autorinnen haben beide langjährige Erfahrung im Management von Kanzleien unterschiedlicher Größe und kennen als Unternehmensberaterinnen seit langen Jahren die bei Kanzleien auftretenden Problemstellungen.

Das Buch beginnt mit einer einleitenden Schilderung von vier Praxisbeispielen, die die Motivation für dieses Buch aufzeigen. Anschließend gliedert es sich in fünf Handlungsfeldern als rotem Faden beginnend mit der Erarbeitung der Kanzleistategie über die Beziehungs-

pflege, dem aktiven Empfehlungsmarketing und dem überzeugenden Außenauftritt bis zur Umsetzung. Das Buch ergibt sich dabei nicht in trockene theoretische Ausführungen, sondern gibt konkrete Anleitung für die jeweilige Lesegruppe – unterteilt in Kanzleigründer, Einzelanwälte, kleinere und mittlere Sozietäten sowie interdisziplinäre Kanzleien.

Von großer praktischer Relevanz sind beispielsweise die Ausführungen zur richtigen Zielgruppenansprache. Die Kapitel werden typischerweise mit einer Übersicht eingeleitet. Bei den Ausführungen beschränkt sich Cosack aber nicht nur auf die teils bekannten Möglichkeiten wie Fachbeiträge, Mandantenveranstaltungen oder Pressemitteilungen, sondern regt zur Analyse des Weges an, den Mandanten in die Kanzlei nehmen und wie die Anfrage in der Kanzlei abgearbeitet und behandelt wird.

Das Buch lässt den Leser auch nach dem Kauf und Lektüre nicht im Stich und gibt über den Erwerb der gedruckten Ausgabe noch weitere Vorteile: Es gibt eine Online-Version des Buches mit zahlreichen Checklisten und daneben noch die Möglichkeit, eine Diskussion in der XING-Gruppe Anwaltsmanagement fortzusetzen, die einen Mehrwert über das Thema Anwaltsmarketing hinaus verspricht.

Fazit: Das Buch ist eine Pflichtlektüre mit einer Fülle an Informationen und Tipps. Es ist sehr anschaulich geschrieben und vermittelt eine Menge Impulse. Der Preis von 59 Euro ist eine äußerst lohnenswerte Investition.



Ilona Cosack, Angela Hamatschek
Praxishandbuch Anwaltsmarketing

Mandanten gewinnen mit System

NWB-Verlag, 1. Auflage 2013
296 Seiten

€ 59,-

ISBN-10: 3482642915