



Rechtsanwaltskanzlei Delia Jurgeleit · Kaarster Str. 5 a · 40670 Meerbusch

Ilona Cosack und Angela Hamatschek:

Praxishandbuch Anwaltsmarketing

Mandanten gewinnen mit System

Eine Rezension in drei Wörtern: Ich bin begeistert!

Und weil sich Anwälte selten auf drei Wörter beschränken können, hier noch eine ausführlichere Besprechung:

Ilona Cosack legt mit ihrem Buch "Praxishandbuch Anwaltsmarketing" ein umfang- und ideenreiches Buch zum effektiven Anwaltsmarketing vor. Als Rechtsanwältin, die ausschließlich Erb- und Arbeitsrecht bearbeitet, interessiere ich mich seit 20 Jahren für das Anwaltsmarketing. Zu Beginn meiner Selbständigkeit waren nur wenige Fachbücher zu diesem Thema auf dem Markt: i.d.R. aus dem Beck-Verlag, denen allgemeine Marketingregeln zugrunde lagen.

Nun, 20 Jahre später, erscheinen gleich 2 neue Marketing-Bücher auf den Markt.

Frau Cosacks Fachbuch zeichnet sich durch ihre ausgezeichneten Fach-Kenntnisse im Bereich der Anwaltsarbeit aus: sie kommt aus diesem Bereich und kennt jede Stärke und Schwäche von Anwälten, und auch von Mandanten aus eigener Erfahrung. Und die genaue Kenntnis des operativen Geschäftes aus eigenem Tun zeichnet sie gegenüber anderen Beratern aus: denn Frau Cosack hilft bis zum letzten Detail weiter und gibt praktische Schützenhilfe, die nicht möglich wäre, wenn ihr das operative Geschäft der Anwälte nur vom „hören und sagen“ bekannt wäre.

Das Fachbuch bringt kurz und knackig alles zum Anwaltsmarketing auf den Punkt, es ist handlich und kann auch online jederzeit abgerufen werden. So können die Checklisten aus dem Buch direkt weiterverarbeitet werden.

Auch der Aufbau des Buches hat mir sehr gut gefallen:

Es werden zu jedem Marketingthema bzw. Kapitel wie die Einteilung der Mandantenstruktur in ABC-Mandanten immer konkrete Beispiele für Anwälte als 1. Existenzgründer, 2. als Einzelwalt, 3. als Sozietät und als interdisziplinärer Zusammenschluss von RAen, StBen und WPern genannt. Hilfreich war hier die Einschätzung, dass die Mandanten, die den meisten Umsatz bringen, A-Mandanten sind. Erst danach sollen weitere Faktoren wie Multiplikator, stimmt die Chemie und das Zahlungsverhalten eine Rolle spielen, so dass auch ggf. B- und C-Mandate zu A-Mandaten werden können.

Und obwohl ich mit einem Steuerberater zusammenarbeite, finde ich auch aus den anderen Gruppen immer wieder Anregungen, die ich umsetzen möchte. Und bei der Umsetzung werde ich bei der Hülle und Fülle bis zur Rente brauchen

Ich wünsche allen Kolleginnen und Kollegen genauso viel Spaß und Ideenbrainstorming, wie ich hatte.

Meerbusch, 25.04.2013

Rechtsanwältin

Kaarster Str. 5 a
40670 Meerbusch

Tel. +49(0)2159/675353

Fax +49(0)2159/675354

info@kanzlei-jurgeleit.de

www.kanzlei-jurgeleit.de

**Arbeits-, Erb-,
Unternehmer- und
Vertragsrecht**

In Kooperation mit

Beate Reis

Düsseldorf
Fachanwältin
für Familienrecht

Bankverbindung

Volksbank
Mönchengladbach e.G.
BLZ 310 605 17
Kto. 320 755 10 14