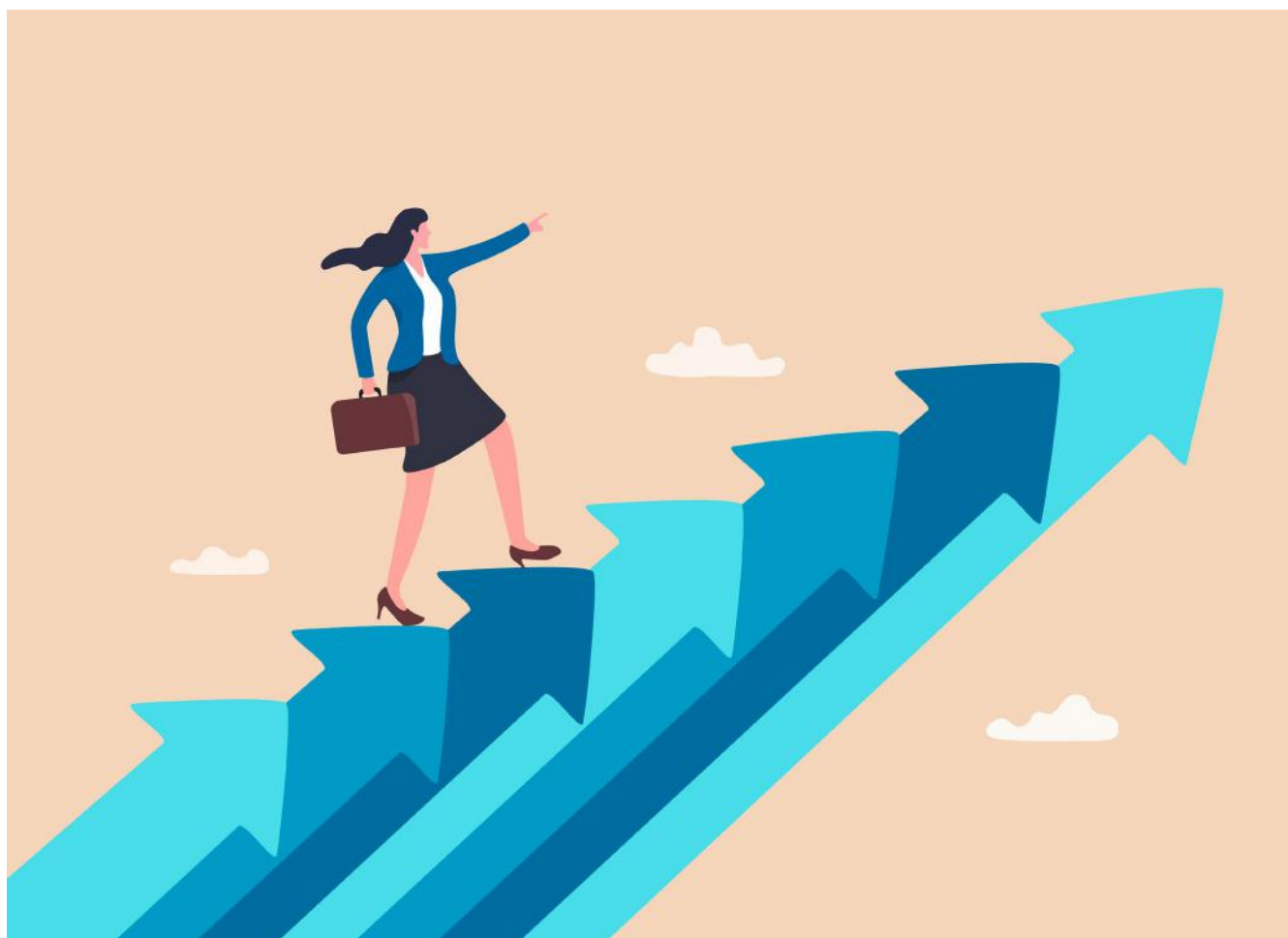


GRATIS

Fachinfo-Broschüre

**ffi** Verlag  
Freie Fachinformationen



## Erfolg als Einzelanwalt

Digitalisierung, Mandantengewinnung und Arbeitsoptimierung  
als Einzelkanzlei meistern

Partnerunternehmen

**Anwaltssekretariat.de**

**//ACTAPORT**

**RA-MICRO**

 Fachseminare  
von Fürstenberg

 Wolters Kluwer

 **advo-spezial**<sup>®</sup>



© Julien Eichinger

## Netzwerken mit Köpfchen: Erfolgsstrategien für Ihr Networking als Einzelanwält:innen

Dr. Anja Schäfer

Zeit ist für Sie als Einzelanwältin oder Einzelanwalt Ihre wichtigste Ressource. Der mitunter langwierige Auf- und Ausbau des eigenen Netzwerks kann daher schnell zu einer Zeitfalle werden, wenn Sie diesen nicht strategisch und mit Fokus auf Ihre Ziele angehen.

Erfahren Sie daher im Folgenden mehr über Erfolgsstrategien für Ihr Networking – und damit für das regelmäßige Knüpfen von neuen Kontakten sowie für die stetige Weiterentwicklung ausgewählter, bereits bestehender Kontakte. Schließlich können Sie nicht früh genug damit anfangen, es als einen wichtigen oder gar wesentlichen Teil Ihres Arbeitsalltags zu betrachten und damit stetig Quantität und Qualität in Ihre Kontaktpflege zu bringen.

### 1. Definieren Sie Ihre Networking-Ziele

Netzwerken ist ein Investieren von Zeit und Aufmerksamkeit in Beziehungen. Bevor Sie damit „einfach so loslegen“ und im Einzelfall viele Stunden in die falschen Personen investieren, sollten Sie eines vorab tun: Überlegen Sie sich genau, was oder wen Sie durch Ihr Networking erreichen wollen.

Wollen Sie neue Mandant:innen gewinnen, bestehende Mandate ausbauen oder mit Ihrer Expertise in Ihrem Netzwerk oder auf Social Media (bspw. auf LinkedIn) sichtbar werden? Wollen Sie Kontakte zu potenziellen Kooperations- oder Geschäftspartner:innen knüpfen? Suchen Sie Austausch zu Kolleg:innen im gleichen Rechtsgebiet?

Finden Sie für sich mindestens ein großes Jahresziel und teilen Sie sich dieses in kleinere Quartalsprojekte auf. Definieren Sie mit Bezug auf das jeweilige Quartalsprojekt monatliche oder gar wöchentliche Umsetzungsaufgaben.

Fokussieren Sie sich in Ihrem Arbeitsalltag immer wieder auf Ihre Zielsetzung, ohne jedoch dabei verbohrt zu sein. Besonders am Anfang ist selten klar, ob und wann es einen „Return on Invest“ geben wird.

### **2. Werden Sie sich bewusst, wofür Sie Experte oder Expertin sind, und welchen Mehrwert Sie anderen bieten.**

Nehmen Sie sich entsprechend Zeit für Ihr Personal Branding. Je klarer Sie sich Ihres eigenen Expert:innenstatus sowie Ihrer persönlichen Qualitäten sind, umso eindeutiger wird auch das Bild zu Ihnen als Anwalt oder Anwältin, das andere durch Sie selbst oder Ihr Netzwerk von Ihnen bekommen (sollen).

Machen Sie sich bewusst, welchen Mehrwert Sie ausgewählten Kontakten oder Ihrem Netzwerk an sich bieten können:

- Über welche konkreten Fähigkeiten, Erkenntnisse, Kompetenzen, Erfahrungen, Expertise und Kontakte verfügen Sie?
- Welche Angebote können Sie anderen machen, welche Inhalte mitgeben?
- Wer oder was fehlt Ihnen noch, um Ihr Networking-Ziel zu erreichen?

Schreiben Sie sich einen „mentalen Einkaufszettel“, um bspw. ganz gezielt Kontakte mit entsprechendem Know-how auf- und auszubauen.

### **3. Machen Sie eine Bestandsaufnahme Ihrer bereits bestehenden Netzwerk-Aktivitäten und Kontakte.**

Beginnen Sie mit den Netzwerken, denen Sie angehören, und den Kontakten, die Sie bereits in Ihrem Netzwerk haben. Machen Sie eine Bestandsaufnahme dahingehend, wo Sie aktiv sind, und wer bereits in Ihrem Netzwerk ist, um sich zu gegebener Zeit mehr den strategischen Netzwerkaktivitäten zuzuwenden.

So ist bspw. Ihr tägliches berufliches Umfeld eine wahre Fundgrube für entsprechendes Networking. Ihre Mandant:innen oder Kooperationspartner:innen sollten Sie hier in den Blick nehmen – ebenso wie ausgewählte Fachveranstaltungen, auf denen Sie sich mit Kolleg:innen austauschen bzw. Ihre Fachexpertise zeigen oder ausbauen. Auch Ihr bestehendes persönliches Netzwerk unter ehemaligen Kommiliton:innen oder Kolleg:innen ist eine Grundlage für Empfehlungen und spätere Akquisitionserfolge und daher in die Bestandsaufnahme mit einzubeziehen.

Nehmen Sie zudem ausgewählte, bereits bestehende Kontakte in Ihre strategische Bestandsaufnahme auf. Überlegen Sie mit Blick auf Ihr Networking-Ziel: Welche Ihrer losen Kontakte werden Sie (eher kurzfristig) durch einen regelmäßigen Austausch zu potenziellen Netzwerkpartner:innen und (eher langfristig) durch gemeinsame Projekte zu Kooperationspartner:innen und/oder Multiplikator:innen weiterentwickeln?

### **4. Denken Sie vernetzt: Bauen Sie zielfokussiert neue Kontakte auf und bestehende aus.**

Die Formel für Ihren Netzwerk-Erfolg lautet: aktiv mindestens jede Woche fünf neue Kontakte knüpfen und einen bestehenden vertiefen. Entwickeln Sie daher für Ihr Networking Routinen, um Ihr Netzwerk-Ziel stetig anzu-

gehen. Machen Sie sich immer wieder bewusst: Zu netzwerken ist ein wichtiger Bestandteil Ihres Kanzleialltags.

Stellen Sie Ihre Networking-Aktivitäten in einen größeren Kontext und verbinden Sie diese mit Ihren beruflichen oder persönlichen Zielen. Setzen Sie diese zudem so auf, dass Netzwerken möglichst innerhalb der Arbeitszeit und im Arbeitsumfeld möglich ist.

Treffen Sie Ihre Mandant:innen zum Mittagessen und sprechen Sie über die Weiterentwicklung ausgewählter Mandate. Nutzen Sie (Netzwerk-)Veranstaltungen Ihres lokalen Anwaltvereins oder anderer institutioneller Netzwerke für den Austausch mit Kolleg:innen und damit für Ihre Suche nach potenziellen Kooperationspartner:innen. Teilen Sie Ihre Expertise durch Keyno-

tes u. a. auf Fachveranstaltungen und kommen Sie ins Gespräch mit potenziellen Mandant:innen.

Planen Sie sich daher regelmäßig Zeit ein, zum einen fürs Networking, zum anderen für die entsprechende Vor- bzw. Nachbereitung einzelner Gespräche. Kontaktieren Sie bspw. relevante, neue Kontakte im Nachgang zeitnah – im Idealfall innerhalb von 72 Stunden nach dem persönlichen Kennenlernen – auf sozialen Vernetzungsplattformen wie LinkedIn und stellen Sie eine individuelle Vernetzungsanfrage.

Fakt ist, dass man sich allzu oft trifft, ohne dass etwas dabei herauskommt. Machen Sie sich daher eines bewusst: Wer produktiv sein will, muss vernetzt denken und gezielt Ergebnisse produzieren. Bedanken Sie

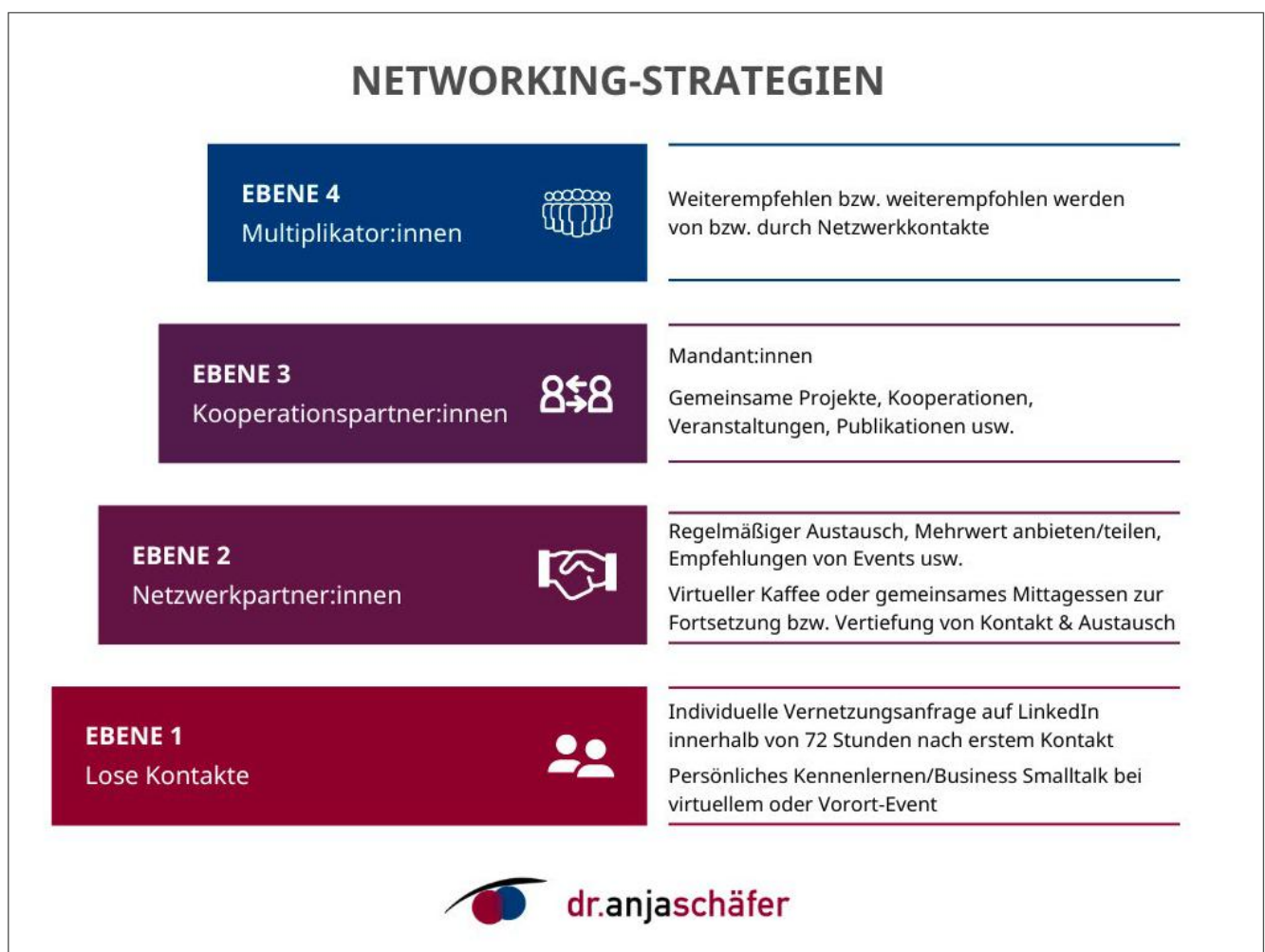


Abb.: Networking-Strategie

sich daher bei bereits bestehenden Kontakten nicht nur für den jeweiligen, in den meisten Fällen erneuten, Austausch. Schaffen Sie für Ihr Gegenüber sowie für sich selbst einen Mehrwert: Übersenden Sie eine kurze Zusammenfassung des Besprochenen und stellen Sie versprochene Kontakte oder entsprechende Unterlagen usw. zeitnah zur Verfügung.

### 5. Bleiben Sie aktiv: Networking ist ein Marathon, kein Sprint.

Planen Sie Ihr Zeitbudget für Ihr Networking und die damit einhergehenden Aufgaben und die entsprechenden Termine in Ihren Kalender ein. Die Minimal-Formel für Ihren Netzwerk-Erfolg lautet hier: mindestens eine halbe Stunde täglich für Kontaktaufbau und -pflege in den sozialen Netzwerken (LinkedIn) oder durch entsprechende Telefonate sowie mindestens einmal pro Woche einen längeren Austausch durch ein persönliches Treffen (virtuell oder vor Ort).

Agieren Sie dabei derart, dass Sie Ihre Unterstützung anbieten, bevor Sie entsprechend darum gebeten werden. Ganz im Sinne der wichtigsten Spielregel beim Networking: „Geben, geben, geben“, aber auch der Reziprozität: „Ich gebe, damit du auch gibst“.

Haben Sie Ihre Networking- und indirekt meist auch Akquisitionsaktivitäten immer wieder im Fokus, denn diese sind für Sie als Einzelanwalt oder -anwältin keine zusätzlichen Tätigkeiten, sondern ein wesentlicher Bestandteil Ihres Kanzleibusiness und damit Ihrer Gesamtstrategie.

Sich erfolgreich ein Netzwerk aufzubauen ist keine Frage von Begabung, Persönlichkeit oder Glück. Entscheidend ist Ihr persönlicher Wille, eine strategische, zielfokussierte Herangehensweise, die Investition von Zeit sowie ein stetiges Tun. Machen Sie sich bewusst, dass schnelle Networking- und damit auch Akquisitionserfolge selten über Nacht passieren. Es ist vielmehr etwa in den ersten drei (Berufs-)Jahren Basisarbeit sowie ab dem vierten bis zum achten (Berufs-)Jahr Aufbauarbeit. In der Ausbauphase etwa bis zum 15. (Berufs-)Jahr werden Sie bereits von Ihren Netzwerkaktivitäten profitieren, spätestens ab 20 (Berufs-)Jahren – sofern Sie Ihr Networking stetig strategisch, zielfokussiert und proaktiv angegangen sind und Ihr Netzwerk sorgfältig pflegen – auch tatsächlich reichlich ernten.

Nehmen Sie also Ihren Kalender zur Hand! Reservieren Sie sich entsprechende Zeitfenster fürs Networking, und starten Sie Ihre erste Netzwerkaktivität. Denn Kontakte schaden bekanntlich nur der Anwältin oder dem Anwalt, der keine oder nicht die richtigen hat.



Rechtsanwältin **Dr. Anja Schäfer** unterstützt und berät [als Business Coach und Mentorin](#) Anwält:innen bei Fragen zur strategischen Ausrichtung, zur beruflichen und persönlichen Neu- und Umorientierung, zur Kommunikation im Businessumfeld sowie zum Netzwerkauf- und -ausbau.