

– Mandantenakquise

## Mit Fachvorträgen Sichtbarkeit schaffen

von RAin Dr. Anja Schäfer, Berlin, [anja-schaefer.eu](http://anja-schaefer.eu)

**Wenn Sie im Markt sichtbar werden und Mandate aktiv aufbauen wollen, stehen Sie vor einer doppelten Herausforderung: Zum einen gilt es, juristische Expertise und Berufspraxis zu entwickeln und beides kontinuierlich zu schärfen. Zum anderen – und das wird häufig unterschätzt – müssen andere Ihre fachliche Kompetenz und praktischen Erfahrungen auch wahrnehmen. Experte zu sein, nützt Ihnen nichts, wenn es niemand weiß. Sichtbarkeit entsteht durch Wiederholung und Kontinuität. Zeigen Sie sich also regelmäßig, damit Sie gesehen werden. Wer gesehen wird, wird gefragt. Und wer gefragt wird, wird beauftragt.**

### Als Experte sichtbar sein

*Andere sollen sich an Sie erinnern – möglichst positiv*

Sichtbarkeit entsteht nicht automatisch, sondern dadurch, dass Sie Ihr Wissen zeigen, sich als Problemlöser positionieren und einen Eindruck hinterlassen, der in Erinnerung bleibt. Eine der wirkungsvollsten Möglichkeiten dafür sind Fachvorträge.

*Vorträge sind eine Plattform, auf der Sie einen persönlichen Eindruck hinterlassen können*

Fachvorträge, Keynotes oder kurze Impulse bieten Ihnen eine (analoge oder digitale) Bühne, die mehr leistet als reine Wissensvermittlung. Sie machen erlebbar, wie Sie fachlich arbeiten, wie Sie komplexe Sachverhalte strukturieren und welche Haltung Sie als Anwaltpersönlichkeit einnehmen. Das schafft Vertrauen – die Grundlage jeder Mandatsbeziehung. Vorträge sind neben der Sichtbarkeit ein strategisch wichtiger Baustein erfolgreicher Akquise.

### Früh beginnen: Sichtbarkeit duldet keinen Aufschub

Anwälte warten häufig auf den „richtigen Zeitpunkt“, bevor sie sich erstmals auf eine Bühne wagen. In der Praxis bedeutet das oft: Sie warten zu lange. Ein perfekter Zeitpunkt existiert nicht. Sobald Sie ein Fachthema oder ein Spezialgebiet identifiziert haben, verfügen Sie über eine Expertise, die für andere wertvoll ist. Besonders Frauen unterschätzen oft, wie relevant ihre Perspektiven sind.

*Beginnen Sie – der richtige Zeitpunkt kommt nicht*

Deshalb lautet der wichtigste Rat: Starten Sie lieber früher als später mit Ihrer Referententätigkeit und bauen Sie parallel Ihren Expertenstatus weiter aus. Schließlich bieten Ihnen Ihre berufliche Erfahrung, die von Ihnen verhandelten gerichtlichen Verfahren und deren Entscheidungen, neue höchstgerichtliche Rechtsprechung bzw. Gesetzesänderungen oder ggf. auch Ihr Promotionsthema ausreichend „Material“ für Vortragsthemen.

Einmal mit Vorträgen angefangen, werden Sie schnell feststellen, dass Sie sich mit zunehmender Routine sicherer fühlen und zugleich an Sichtbarkeit und Bekanntheit gewinnen.

## Jede Bühne nutzen – und aktiv neue schaffen

Der Einstieg gelingt am besten im vertrauten Umfeld: interne Impulse bei der Fachbereichsbesprechung, ein kurzer Vortrag vor der Praxisgruppe oder eine Präsentation von aktuellen Mandaten im Rahmen von internen Fortbildungen. Solche Auftritte bieten eine ideale Trainingsfläche, um rhetorische Fertigkeiten zu entwickeln und sich an das Sprechen vor Gruppen zu gewöhnen.

*Starten Sie klein im bekannten Umfeld*

Sobald Sie sicherer sind, sollten Sie Ihren Radius erweitern. Suchen Sie nach externen Auftrittsmöglichkeiten oder schaffen Sie selbst welche. Viele Organisationen, Verbände, Fachveranstalter oder auch kanzleinahe Netzwerke sind offen für neue Referenten, insbesondere wenn Sie anschaulich und verständlich aus Ihrer Berufspraxis berichten und aktuelle Rechtsthemen praxisnah präsentieren.

Wichtig ist, selbst aktiv zu werden: Stellen Sie sich vor, schlagen Sie Themen vor, sprechen Sie Veranstalter direkt oder über entsprechende Kontakte an. Wenn Sie sichtbar werden wollen, sollten Sie nicht auf Anfragen warten.

*Warten Sie nicht, bis jemand auf Sie zukommt*

## Mehrwert bieten: Vom Wissen zur Problemlösung

Ein erfolgreicher juristischer Vortrag erklärt nicht nur die Rechtslage, sondern adressiert konkrete Fragen und Herausforderungen des Publikums. Die meisten Zuhörer – ob juristisch vorgebildet oder nicht – wollen verstehen, wie ein bzw. ihr Problem gelöst werden kann.

Stellen Sie daher nicht nur theoretische Hintergründe dar, sondern zeigen Sie anhand nachvollziehbarer Beispiele, wie Sie in der Praxis Lösungen entwickeln. Ein guter Vortrag beantwortet typische Fragen der Zielgruppe, zeigt konkrete Handlungsoptionen auf, macht komplexe Themen verständlich, vermittelt Orientierung und Sicherheit.

*Damit schaffen Sie einen Mehrwert*

## Die Aufmerksamkeit des Publikums strategisch nutzen

Während Ihres Vortrags gehört Ihnen die Aufmerksamkeit des Publikums. Diese Zeit ist wertvoll – nutzen Sie sie bewusst. Präsentieren Sie Ihr Thema verständlich, strukturiert und prägnant. Zeigen Sie nicht nur, was Sie wissen, sondern auch, wie Sie denken und arbeiten.

Wichtig ist dabei die richtige Balance: Persönliche Erfahrungen dürfen einfließen, sollten aber nicht überwiegen. Ihr Vortrag dient nicht der Selbstdarstellung, sondern der Vermittlung von Informationen und dem Aufzeigen von möglichen (rechtlichen) Lösungen. Authentizität wirkt stärker als Perfektion. Kommunizieren Sie offen, klar und auf Augenhöhe.

*Mit der richtigen Kommunikation bleiben Sie im Gedächtnis*

## Der entscheidende Moment kommt nach dem Vortrag

Nehmen Sie sich Zeit für den Dialog nach Ihrem Vortrag. Der persönliche Austausch im Anschluss – ob im direkten Gespräch, während einer Pause oder beim Get-together – ist der Moment, in dem Beziehungen entstehen. Wenn Sie in dieser Phase präsent sind, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, im Gedächtnis zu bleiben und später bei konkreten Fragen kontaktiert oder gar mandatiert zu werden.

*Nutzen Sie persönliche Gespräche zum Austausch*

Schaffen Sie bewusst Gelegenheiten für ein persönliches Gespräch. Sprechen Sie mit Ihren Zuhörern, beantworten Sie deren Fragen und knüpfen Sie dabei an Ihren Vortrag an. Tauschen Sie Visitenkarten aus oder vernetzen Sie sich auf LinkedIn. Wenn es passt, bieten Sie an, im Nachgang für ein kurzes Telefonat oder einen virtuellen Kaffee zur Verfügung zu stehen.

*Bereiten Sie den Vortrag nach, indem Sie neuen Kontakten schreiben*

Die Nachbereitung eines Vortrags bietet wertvolles Akquisepotenzial. Nutzen Sie die ersten 72 Stunden danach, um gestellte Fragen in einem Telefonat noch einmal aufzugreifen, zusätzliche Unterlagen mit einer persönlichen Nachricht nachzureichen oder einzelne Kontakte bei einem (digitalen) Kaffee zu vertiefen. Wenn Sie den Austausch aktiv fortsetzen, verwandeln Sie Aufmerksamkeit in konkrete Mandatschancen und legen den Grundstein für nachhaltige Mandatsbeziehungen.

#### ARBEITSHILFEN



iww.de/ak  
Abruf-Nr.  
50716848

#### CHECKLISTE – Akquise durch Fachvorträge

Folgende Faktoren helfen Ihnen dabei, Ihr Thema, Ihren Auftritt und die anschließende Gesprächsphase gezielt darauf auszurichten, Interesse zu wecken, Beratungsbedarf sichtbar zu machen und konkrete Mandatschancen zu eröffnen.

##### 1. Akquirieren Sie über die Auswahl des Vortragsthemas

- Greifen Sie in Ihrem Thema eine aktuelle oder praxisrelevante Problemstellung Ihrer Zielgruppe auf.
- Stiften Sie einen konkreten Nutzen und bieten mit Ihrem Vortrag einen Mehrwert.
- Adressieren Sie Lösungen oder Handlungsempfehlungen.

##### 2. Akquirieren Sie durch Ihre Expertise

- Arbeiten Sie mit anschaulichen Beispielen oder Geschichten aus der eigenen Praxis bzw. solchen Ihrer Mandanten.
- Greifen Sie typische Fragestellungen Ihrer Mandanten auf.
- Geben Sie klare Empfehlungen oder Orientierung zu relevanten Rechtsfragen.

##### 3. Akquirieren Sie durch Ihren Vortragstil

- Präsentieren Sie verständlich, präsent und gut strukturiert – mit Fokus auf die Bedürfnisse des Publikums.
- Nutzen Sie anschauliche Visualisierungen, Dialog und Blickkontakt für eine lebendige Vermittlung.
- Schaffen Sie gezielt offene Punkte oder Anschlussfragen für den späteren Austausch.

##### 4. Akquirieren Sie nach dem Vortrag

- Nehmen Sie sich bewusst Zeit für Fragen, bedanken Sie sich und priorisieren Sie echte Anliegen.
- Bieten Sie bei komplexen Themen Nachfragen an und schaffen Sie individuelle Kontaktpunkte.
- Tauschen Sie Kontaktdaten aus bzw. vernetzen Sie sich direkt – etwa via LinkedIn.

#### WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Am 17.4.26 findet der sechste JuristinnennetzwerkenTag statt – das virtuelle Networking-Event für, von und mit Juristinnen. Dieses Jahr geht es um das Thema „THE STAGE IS YOURS – Personal Branding durch Vorträge“. Seien Sie dabei: [www.juristinnennetzwerkentag.de](http://www.juristinnennetzwerkentag.de).
- Souverän und wirkungsvoll: Wie Ihnen ein Fachvortrag gelingt AK 26, 18, Abruf-Nr. 50640071