

# Advoice

03/16

FORUM Junge Anwaltschaft im DeutschenAnwaltverein



## Thema: Meer

- Steueroasen und Gefängnisinseln
- Incoterms – endlich Klarheit
- Ans Meer! Reisetipps für Juristen
- Filmtipp: Die dunkle Seite des Mondes
- Besucherrekord beim DAT



Deutscher**Anwalt**Verein  
FORUM Junge Anwaltschaft

# Bloß nicht langweilen

## Sieben Tipps: Wie junge Anwälte die Medien nutzen können



Die ersten Jahre als Anwalt sind häufig die härtesten: Sich am Markt positionieren, unternehmerisches Denken erlernen und dazu möglichst weitsichtig die Zukunft planen, das ist ein wahrer Balance-Akt für die meisten Junganwälte. Und dazu sollen rasch viele Mandanten kommen – am besten auch noch, ohne das Budget zu belasten. Die Lösung: Medienarbeit ist eine der vielversprechendsten Methoden, und schnell auf sich aufmerksam zu machen. Denn sie ist glaubwürdig, beeinflusst das Image gezielt und trifft die Zielgruppe genau. Mit diesen sieben Tipps klappt es:

### 1. Überlegen, wohin man will

Aus einem bundesweiten Repetitorium erinnern sich viele von uns noch an Senecas gern zitierten Satz: „Wer den Hafen nicht kennt, für den ist kein Wind günstig.“. Dies gilt auch für die Medienarbeit: Bevor Sie loslegen, überlegen Sie genau, wen Sie erreichen wollen. Nichts ist unglücklicher als intensive Pressearbeit, die am Ende die Falschen erreicht. Lassen Sie sich nicht davon abschrecken, dass größere Medien eventuell schwerer von Ihren Themen zu überzeugen sind als kleinere Redaktionen. Alles steht und fällt so oder so damit, wie gut Ihr Thema ist – ganz gleich, ob die Redaktion Leser um die Ecke im Blick haben oder ein Onlineportal mit siebenstelligen Klicks. Es lohnt sich, dafür einige Zeit investieren: Denn wer hier bereits die falsche Abfahrt nimmt, wird künftig viel Frustrierendes in der Pressearbeit erleben – und das ohne Not.

### 2. Einzigartige Themen herausfinden

Seien Sie dankbar – als Anwalt liegen Ihnen lesernahe Themen nur so zu Füßen. Aus jedem Rechtsgebiet lassen sich hervorragende Ideen basteln. Es ist dabei allerdings ein wenig wie beim Goldschürfen. Es dauert schon einmal länger, ehe das Besondere ans Tageslicht tritt, aber sicher ist: Es ist da.

Was das konkret bedeutet? Formen Sie beispielsweise aus einem Urteil, welches Sie erstritten haben, eine Geschichte: Gut gegen Böse, Klein gegen Groß, Schwach gegen Stark – es gibt viele Möglichkeiten, ein Urteil interessant zu erzählen. Wichtig ist nur: Tun Sie es! Denn Ihr oberstes Gebot lautet stets: Sie dürfen alles, aber auf keinen Fall langweilen.

### 3. Ideen auf den Punkt bringen

Journalisten sind offene Menschen: Sie sind neugierig, meist flexibel und froh über neue Anregungen. Allerdings ist ihre Zeit ähnlich knapp bemessene wie die unserer als Anwälte. Und sie müssen sich ständig in die verschiedensten Gebiete einarbeiten. Daher: Helfen Sie Redakteuren. Wie? Indem Sie die Dinge unkompliziert darstellen. Beschreiben Sie Geschichten so, als würden Sie diese Ihren Kindern, Ihrer Großmutter oder Ihrem Nachbarn erzählen. Es ist ein entscheidendes Mittel, in Redaktionen schnell erfolgreich zu sein. Das Relevante vorneweg, einfache Sätze, möglichst ein aktueller Bezug und stets aus Sicht des Lesers denken: Was könnte ihn interessieren, ihm also nutzen?

### 4. Analysieren, wen man anspricht

Sie wissen, an welches Medium Sie sich wenden möchten? Gut. Aber das ist erst die halbe Miete: Denn die meisten Artikelvorschläge versanden irgendwo, wenn man sie unpersönlich an eine allgemeine Mailadresse in der Redaktion schickt. Ähnlich wie bei Bewerbungen gilt: Ein Schreiben, welches mit „Sehr geehrte Damen und Herren ...“ beginnt, wird nur selten Erfolg haben. Daher: Investieren Sie etwas von Ihrer Zeit und recherchieren Sie, wessen Thema Sie hier in der Redaktion gerade berühren. Denn kein Redakteur ist empfänglicher für Ihre News, als einer, dessen Brot- und-Butter-Thema sie behandeln. Netter Nebeneffekt: Er wird sich besser als seine Kollegen in Ihrem Bereich auskennen. So sparen Sie erheblich Zeit, weil Sie die Relevanz Ihres Themas nicht betonen müssen. Den richtigen Ansprechpartner herauszufinden ist übrigens kein Hexenwerk. Einfach mal ins Impressum schauen und darauf achten, wer regelmäßig über Ihre Themen schreibt. Ein wichtiger Tipp: Schlagen Sie ihm das Stück möglichst exklusiv vor, d. h. keinem anderen Medium. Grund: Exklusive Stoffe sind am liebsten in Redaktionen gesehen, weil sie dem Leser zeigen, dass ihr Medium besonders wertvolle Tipps bietet, welche er hier zuerst zu lesen bekommt.

### 5. Jederzeit verfügbar sein

Ist der Themenvorschlag erst einmal abgeschickt, heißt es geduldig sein. Manchmal hört man wochenlang nichts aus der Redaktion und dann soll alles ganz schnell gehen. Hier sind Ausdauer und Verständnis gefragt. Journalisten wollen Sie nicht ärgern, sondern stehen meist selbst erheblich unter Druck. Und ist Ihr Thema vielleicht auch lange uninteressant gewesen, kann es plötzlich spannend geworden sein. Gründe dafür sind mannigfaltig: Ein spontan „weggebrochenes“ anderes Thema, eine aktuelle Entwicklung oder die Ansage vom Ressortleiter, genau zu diesem Thema rasch etwas ins Blatt zu bringen. Nehmen Sie es nicht persönlich. Besser: Zeigen Sie sich als verlässlicher und unkomplizierter Partner des Redakteurs. Er wird es Ihnen danken.

### 6. Austausch unkompliziert begleiten

Häufig entwickeln sich Themen im Austausch mit der Redaktion. Seien Sie hier nicht festgefahren. Primär geht es Ihnen schließlich um die Zitierung. Natürlich darf dabei im Einzelfall das konkrete Urteil nicht aus dem Blick verloren werden, aber: Zeigen Sie sich konziliant im Miteinander. Denn Redakteure sind (aus unserer Anwaltssicht leider) manchmal gezwungen, Themen zuzuspitzen, um sie überhaupt ins Blatt zu bekommen. Wenn Sie die These danach allerdings immer noch vertreten können, so stellen Sie sich nicht quer. Ebenso, falls die Redaktion einen weiteren Ansprechpartner aus Ihrem Umfeld benötigt. Sie müssen ja nicht gleich den unmittelbaren Konkurrenten mit ins Boot holen, aber vielleicht auch einen mit dem Thema befassten Verband? Denn, wer weiß: Häufig spielen solche Partner den Ball auch einmal zurück und nehmen Sie bei der nächsten Geschichte huckepack.

### 7. Themen in der Hinterhand behalten

Unterschätzen Sie nie die Wirkung von zitierten Geschichten: Klickt Sie gut, wünschen sich Redaktionen häufig eine „Weiterdrehe“. Hier geht es also um eine Folgeschichte zum gleichen Thema. Behalten Sie daher möglichst etwas Munition in der Hinterhand und verschießen am Anfang nicht gleich Ihr gesamtes Pulver zu einem Thema. Denn dies hat doppelten Nutzen: So schaffen Sie es, langfristig interessant zu bleiben und erreichen im Idealfall gleich noch weitere Zitierungen. Und dies ohne viel Aufwand.

RA Martin Wohlrabe, Berlin ■

**Monika Nöhre**

ist Schlichterin der Schlichtungsstelle der Rechtsanwaltschaft, Lehrbeauftragte an der HU Berlin, Vorstandsvorsitzende des Vereins „Forum Recht und Kultur im Kammergericht“ und Vorstandsmitglied der Juristischen Gesellschaft zu Berlin. Zuvor war sie u. a. Präsidentin des KG Berlin, Richterin am LG und OLG Hamburg (Vizepräsidentin), Präsidentin des JPA Hamburg und hat fünf Jahre als Anwältin praktiziert. [schlichtungsstelle@s-d-r.org](mailto:schlichtungsstelle@s-d-r.org)

**Dr. Sylvia Ruge**

ist Geschäftsführerin der Schlichtungsstelle der Rechtsanwaltschaft. Sie ist seit 2003 als Rechtsanwältin tätig. Seit August 2011 arbeitet sie zusätzlich für die Schlichtungsstelle der Rechtsanwaltschaft und ist seit Januar 2014 deren Geschäftsführerin. [schlichtungsstelle@s-d-r.org](mailto:schlichtungsstelle@s-d-r.org)

**Filip Siegert**

ist seit 2011 Rechtsanwalt in Aschaffenburg mit Schwerpunkt im Verkehrsrecht. Ebenso lange ist er Regionalbeauftragter für das FORUM Junge Anwaltschaft und seit dem vergangenen Jahr Mitglied des GfA. [siegert@drhaecker.de](mailto:siegert@drhaecker.de)

**Jochen Link**

arbeitet als Rechtsanwalt am Bodensee und im Schwarzwald-Baar-Kreis. Er ist Fachanwalt für Arbeitsrecht und Mediator. Weitere Schwerpunkte sind das Schwerbehinderten- und Seniorenrecht. [info@anwaltskanzlei-vs.de](mailto:info@anwaltskanzlei-vs.de)

**Martin Wohlrabe**

ist Rechtsanwalt und Geschäftsführer von CONSILIUM Rechtskommunikation. Die Gesellschaft berät bei allen kommunikativen Herausforderungen im juristischen Umfeld. Er schrieb u. a. als Autor für SPIEGEL Online sowie die Wirtschaftsredaktion der BILD-Zeitung und arbeitete als Referent von Wolfgang Schäuble im Bundestag. [www.rechtskommunikation.net](http://www.rechtskommunikation.net)

**Nina Fuhr**

arbeitet als Rechtsanwältin für (internationales) Handels- und Gesellschaftsrecht und Insolvenzrecht in der Wirtschaftskanzlei von Woedtko & Partner in Düsseldorf. [Nina.fuhr@woedtko.de](mailto:Nina.fuhr@woedtko.de)

**Ruth Nobel**

ist Rechtsanwältin und Fachanwältin für Sozialrecht in Bochum. Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Familienrecht. Sie ist Mitglied im GfA. [ruthnobel@web.de](mailto:ruthnobel@web.de)

**Markus Groll**

Ist seit 2012 Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht in München. Er ist Mitglied des GfA. [info@anwalt-groll.de](mailto:info@anwalt-groll.de)

**Tim Hendrik Walter**

ist Rechtsanwalt aus Unna in der Kanzlei Blüggel & Walter & Partner GbR. Seine Schwerpunkte sind Familienrecht und Erbrecht. Er besitzt eine abgeschlossene Fachanwaltsausbildung Familienrecht. Rechtsanwalt ist er seit November 2017. [Tim.H.Walter@gmx.de](mailto:Tim.H.Walter@gmx.de)

**Simone Hartwig, LL.M.**

ist Rechts- und Fachanwältin für Miet- und WEG-Recht. Seit 2004 arbeitet sie selbstständig in Heidelberg und u. a. auch in der Rechtsberatung für den Mieterverein Heidelberg e. V.. Sie ist seit 2009 Vorstandsmitglied des Anwaltsvereins Heidelberg e. V. und Leiterin der dort angesiedelten Arbeitsgemeinschaft Mietrecht und Immobilien. [Info@otto-hartwig.de](mailto:Info@otto-hartwig.de)



# Das Seminar für Einsteiger

## FORUM – Start in den Anwaltsberuf

### Wann?

Am 21. und 22. Oktober 2016 in Hannover

### Was?

Antworten auf alle relevanten Fragen rund um den Einstieg in den Anwaltsberuf, z. B. Ablauf eines Mandats, Öffentlichkeitsarbeit, Kanzleimanagement, Berufsrecht und vieles mehr.

**Schwerpunktthema: „Elektronischer Rechtsverkehr“**

### Warum?

Hier kannst Du viele junge (angehende) Kolleginnen und Kollegen aus dem ganzen Bundesgebiet kennenlernen, Erfahrungen austauschen und Netzwerke knüpfen.

### Wer?

Junganwälte, Assessoren und Referendare

Veranstalter: Verein DAA in Kooperation mit dem FORUM Junge Anwaltschaft

### Kosten?

Der Teilnahmebeitrag für die Veranstaltung beträgt **40 Euro für die Teilnahme am Freitag, 30 Euro für die Teilnahme am Samstag, 55 Euro für beide Tage**. Es wird eine Teilnahmebescheinigung zur Erlangung der DAV-Fortbildungsbescheinigung ausgegeben.

### Weitere Infos und Anmeldung?

Das genaue Programm: [www.anwaltverein.de/berufstart/berufseinstieg](http://www.anwaltverein.de/berufstart/berufseinstieg)  
Dort könnt Ihr Euch auch anmelden.

### Mitmachen!

Wer einen Artikel über die Veranstaltung schreiben möchte und sich zuerst bei uns meldet, muss keinen Teilnahmebeitrag zahlen. Interesse? Melde Dich unter: [redaktion@advice.de](mailto:redaktion@advice.de).