



Neue Mandanten über das Internet gewinnen Theorie oder Realität?

Die Mehrheit der Anwälte glaubt nicht daran, neue Mandanten über das Internet gewinnen zu können. Dies ist das Ergebnis einer Telefonumfrage, in welcher vornehmlich Einzelanwälte und kleinere Kanzleien befragt wurden. Die Mehrheit der befragten Anwälte verfügte bereits über eine eigene Website, konnte jedoch **keine Steigerung der Mandantenanfragen** feststellen. Viele Anwälte stehen kostenpflichtigen Angeboten von Portalen und Marketingfirmen skeptisch gegenüber.

Die Frage ist:

Was macht den Familienrechtler Thomas von der Wehl, welcher seit Jahren die Mehrzahl seiner Mandanten über das Internet mit seiner Website Ehescheidung24.de gewinnt, so erfolgreich? So erfolgreich, dass er mittlerweile seine Website zum Portal für Familienrechtler ausgebaut hat, da er die Mehrzahl der Anfragen aus ganz Deutschland gar nicht bedienen kann?

Im Rahmen einer internen Studie der Firma McGrip-Webdesign wurden 50 Anwaltspräsenzen analysiert und möglichen Ursachen auf den Grund gegangen

Folgende Punkte fielen auf:

- Viele Anwälte verfügen schon seit Jahren über eine eigene Internetpräsenz
- Die Seiten sind statisch und können nur mit verhältnismäßig **hohem Aufwand** geändert werden
- In der Regel wird nur über die Kanzlei an sich, nicht aber über aktuelle Urteile und Gesetze informiert

Sebastian Lange (Geschäftsführer McGrip-Webdesign) wertet das Ergebnis der Studie wie folgt:

Der Makel der Internetauftritte vieler Kanzleien ist durchweg der gleiche. Die Internetseite besteht häufig nur aus Imagegründen und wird nicht aktiv zur Mandanteninformation und Mandantengewinnung verwendet. Viele Anwälte kennen Google und bemerken, dass Sie **unter ihrem Namen gefunden** werden. Sie bedenken dabei jedoch nicht, dass in der Regel der Ratsuchende den Namen der Kanzlei noch gar nicht kennt, sondern nach einer Problemlösung sucht.

Ein Fallbeispiel:

Eine Deutsche aus München ist mit einem Marokkaner verheiratet und möchte sich scheiden lassen

1. Zunächst **informiert sie sich im Internet** und sucht z.B. via Google „Scheidung bei Ausländern“
2. Sie findet www.ehescheidung24.de, die Seite, welche ganz oben zum Thema auftaucht
3. Der vom Anwalt verfasste Artikel zum Thema überzeugt die Scheidungswillige von der **Kompetenz der Kanzlei**. Daraufhin schreibt sie eine Email bzw. ruft an und bittet um Rat, oder Sie sucht eine Kanzlei in der Nähe und sucht „Scheidungsanwalt München Mitte“.

Täglich informieren sich tausende von Menschen über Themen wie Scheidung, Unterhalt Arbeitsrecht, Mietrecht etc. im Internet.

Es verwundert, dass die meisten Kanzleien diesen Wissensdurst der Ratsuchenden noch nicht nutzen, um kompetent zu informieren und Mandate zu generieren.

Viele Internetdienstleister erstellen schicke Internetseiten, arbeiten jedoch nicht aktiv daran, den Erfolg der Kanzlei mitzugestalten.

Die Hauptgründe sind:

- Die Internetseiten sind nicht optimiert und werden von potentiellen Mandanten nicht gefunden
- Die Internetseiten können nur sehr umständlich und langsam aktualisiert werden
- Die Präsenz wird nicht aktiv positioniert und zur Mandantengewinnung genutzt

Gerade der Erfolg bei Anwälten basiert darauf, besser informiert und spezialisiert zu sein, als andere. Insbesondere Anwälte können durch Veröffentlichung von Fallbeispielen, Urteilen und Gesetzesänderungen im Internet von potentiellen Mandanten gefunden werden.

Viele Kanzleien können aus technischen Gründen die Möglichkeiten der Mandantengewinnung über das Internet nicht nutzen. Schuld daran sind Internetauftritte, welche nur mit hohem Aufwand aktualisiert werden können und **NICHT gefunden** werden. Ein effektiver Internetauftritt muss jederzeit einfach vom Anwalt oder seiner Sekretärin verändert werden können.

Der Autor



Sie wünschen eine Beratung und mehr Informationen? Fragen Sie den Autor:

Peter Nenortas
IT-Berater
P.Nenortas@McGrip.de
Tel.: 06251 / 581414