

Case Study

LinkedIn-Positionierung für Notar:innen und Rechtsanwält:innen

komma4 betreut die LinkedIn-Kommunikation von Rechtsanwält:innen und Notar:innen und setzt dabei bewusst nicht auf ein klassisches Kanzlei-Unternehmensprofil, sondern auf die strategische Positionierung über die persönlichen Profile von Jurist:innen.

Die Strategie: Persönliche Profile statt Unternehmensseite

Auf LinkedIn erzielen persönliche Profile nachweislich höhere organische Reichweiten und Interaktionsraten als Unternehmensseiten. Beiträge von Personen werden vom Algorithmus stärker ausgespielt, wirken authentischer und fördern direkte Interaktion.

Dieser Ansatz folgt dem Prinzip der sogenannten „Corporate Influencer“: Fach- und Führungskräfte positionieren sich mit ihrer Expertise sichtbar in der Öffentlichkeit und werden so zu glaubwürdigen Botschafter:innen ihres Unternehmens. Gerade in beratenden und vertrauensbasierten Berufen wie dem Notariat und der Anwaltschaft spielt die persönliche Sichtbarkeit eine zentrale Rolle. Menschen vertrauen Menschen – nicht Logos.

Durch die gezielte Positionierung von Jurist:innen als fachlich kompetente und zugleich nahbare Ansprechpartner:innen entsteht eine stärkere Bindung zur Zielgruppe als über die reine Unternehmenskommunikation.

Die Leistungen

komma4 übernimmt die vollständige Themen- und Redaktionsplanung der Profile. Strategisch relevante sowie aktuelle rechtliche Themen werden identifiziert, aufbereitet und in verständliche LinkedIn-Beiträge übersetzt, die juristische Fachkompetenz mit einer persönlichen Perspektive verbinden.

Neben der laufenden Texterstellung und den wöchentlichen Postings auf den Profilen sorgt komma4 für eine konsistente inhaltliche Linie, eine klare Positionierung und eine professionelle Außendarstellung.

Sichtbarkeit für juristische Expertise

Durch die konsequente Nutzung der persönlichen LinkedIn-Profile werden Jurist:innen als starke Stimmen in ihrer Branche positioniert.

Die regelmäßige fachliche Einordnung aktueller Themen, praxisnahe Erklärungen sowie strategisch gewählte Schwerpunkte machen ihre Expertise sichtbar und greifbar. Gleichzeitig werden die jeweiligen Kanzleien mitschwingend als kompetente und zeitgemäße Anlaufstelle für ihre Zielgruppen positioniert.

komma4 setzt damit bewusst auf eine wirkungsvollere Alternative zum klassischen Kanzlei-Unternehmensprofil. Statt institutioneller Kommunikation stehen persönliche Expertise und direkte Ansprache im Mittelpunkt – und stärken nachhaltig Vertrauen, Wiedererkennung, fachliche Autorität und die Präsenz im relevanten Netzwerk.