

Suchbegriff eingeben

str.	Strategie
ma	Marketing
vei	Veranstaltungen
ste	stefan.in.motion
mil	Mitarbeiterführung
ho	Honorargestaltung
blc	Blog
ste	stefan.on.air

Suche

# STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Themen](#) » [Marketing](#)

## Danke! Raus aus der Kanzlei!

Zwei fundamentale Marketing-Grundsätze

Ich gehe mit diesem Artikel das Risiko ein, in die Banalität bzw. Trivialität des Marketings abzudriften. Das ist eine Frage der Betrachtungsweise. Es könnte genauso gut sein, dass es mir mit diesem Artikel gelingt, Ihre Aufmerksamkeit auf zwei derart fundamentale Grundsätze zu richten, die bei der Fülle von Marketing-Tipps für Steuerberater gar nicht mehr beachtet werden. Ich meine, das Risiko lohnt sich!

### Danke sagen!

Unterschätzen Sie niemals die Wirkung eines „Danke“. Sich zu bedanken, tut einem selbst gut. Sich zu bedanken, ist jedoch auch eine äußerst praktische Methode, um Beziehungen zu verbessern, in Kontakt mit seinem Netzwerk zu bleiben und ... Aufträge zu gewinnen!

Möglichkeiten, im Geschäftsleben „Danke“ zu sagen, gibt es unzählige. Hier eine kleine Auswahl:

1. Bedanken Sie sich bei allen Menschen, die Sie (und Ihre Kanzlei) weiterempfehlen, wobei es irrelevant ist, ob aus dieser Weiterempfehlung ein Auftrag wurde oder nicht. Ein Brief, ein Anruf, ein kleines Geschenk oder ein Besuch. Es ist unerheblich, wie Sie danke sagen. Wichtig ist, dass Sie es tun. Damit zeigen Sie, dass Sie Weiterempfehlungen schätzen und es doch nichts Schöneres geben kann, als mit guten Leistungen Menschen so zu begeistern, dass sie positiv von Ihnen sprechen.
2. Bedanken Sie sich bei Ihren Klienten für die Zusammenarbeit. Dazu gibt es täglich zig Anlässe. Bei der Übergabe der Buchhaltungsunterlagen, beim Beginn einer Besprechung, beim Telefongespräch etc. etc. Der Klient hat jeden Tag die Wahl, sich für einen anderen Steuerberater zu entscheiden. Danken Sie ihm dafür, dass er es nicht tut.
3. Bedanken Sie sich bei Ihren Mitarbeitern für gute Arbeit. Auch dazu gibt es täglich zig Gelegenheiten!
4. Bedanken Sie sich bei jenen Menschen, die Ihnen gute Dienste leisten. Ihre Lieferanten beispielsweise werden Ihre Anerkennung schätzen und Ihre Kanzlei in guter Erinnerung halten. Was dazu führen, dass sie Ihre Kanzlei empfehlen, auch wenn sie selbst nicht Klient sind.
5. Bedanken Sie sich bei Menschen, die über Sie berichten. Sei es in der Zeitung, in Fachmagazinen oder bei Vorträgen.
6. Bedanken Sie sich bei Funktionären in Kammern, Vereinen und sonstigen Organisationen, die sich für Ihre Interessen einsetzen. Ehrenamtliche Tätigkeiten werden zuwenig geschätzt. Der Funktionär wird Sie verlässlich in guter Erinnerung halten und bei sich bietender Gelegenheit positiv von Ihnen sprechen.
7. Bedanken Sie sich bei jenen Menschen, deren Arbeit Sie inspiriert. Musiker, Schauspieler, Schriftsteller, Künstler etc.

Der Eindruck entsteht, dass man den ganzen Tag damit verbringen kann, danke zu sagen. Sie meinen, es wäre übertrieben, sich so oft und bei so vielen Menschen zu bedanken? Nein, das ist es nicht!

Mit jedem „Danke“ senden Sie eine kleine positive Welle aus. Viele „Danke“ über eine längere Zeit erzeugen Impulse, die auf lange Sicht in Form von Wertschätzung und neuen Aufträgen verlässlich zurückkommen. Aber Achtung, versuchen Sie niemals, das „Danke“ instrumentalisiert einzusetzen. Großzügiges danken soll eine Lebenseinstellung sein!

Übrigens – vielen Dank, dass Sie diesen Artikel lesen, dass Sie meinen Newsletter abonnieren, dass Sie meine Bücher kaufen, dass Sie meine Seminare besuchen, dass Sie mich mit Kanzlei-Coaching-Projekten beauftragen. Ich schätze Ihr Vertrauen ungemein und freue mich darauf, Sie – auf welche Weise auch immer – bei Ihrer erfolgreichen Kanzleientwicklung unterstützen zu können.

### **Raus aus der Kanzlei!**

Sie möchten attraktive Aufträge gewinnen? Dann gehen Sie dorthin, wo diese attraktiven Aufträge sind. Dieser Grundsatz ist so alt, wie es das Wirtschaftsleben gibt.

Nur keine Sorge, ich spreche nicht davon, dass Sie ähnlich einem Vertreter „klinken putzen“ oder von einem Wirtshaus zu anderen ziehen sollen. Ganz im Gegenteil. Ich spreche davon, dass Sie beispielsweise einen Tag pro Woche raus aus Ihrer Kanzlei gehen, um

- Ihre besten Klienten zu besuchen.
- mit Ihrem bestehenden Netzwerk (Banker, Rechtsanwalt, Notar, etc) Essen zu gehen.
- Unternehmen zu besuchen, die sich bereits für Ihre Kanzlei interessiert haben.
- zielgerichtet zu Veranstaltungen zu gehen, bei denen Sie Ihr Netzwerk stärken können.
- sich ein Bild der wirtschaftlichen Lage in Ihrer Region zu machen (Welches Unternehmens investiert? In welchen Geschäften herrscht Flaute? etc.)

Das sind keine typischen Vertretertätigkeiten. Jeder Steuerberater (und natürlich jeder Mitarbeiter einer Steuerberatungskanzlei) kann es.

Wenn Sie dann auch noch Ihre Gespräche nachbearbeiten, zu neudeutsch ein „Follow-Up“ durchführen, sind weitere Aufträge garantiert.

### **Keine Ausreden**

Für das „Danke“ sagen gibt es keine Ausreden. Jeder kann es sofort ausprobieren. Man kann klein damit beginnen, die positive Wirkung beobachten, sich steigern und letztendlich wird es zur Lebenseinstellung.

Auch für das „Raus aus der Kanzlei!“ gibt es keine Ausreden. Sie haben keine Zeit? Sie sind zu beschäftigt? Delegieren Sie! (lesen Sie dazu [„Wer durchführt, führt nicht! – Delegieren, aber richtig“](#)).

„Danke!“ „Raus aus der Kanzlei!“ Zu banal? Zu trivial? Testen Sie es. Was zählt ist das Ergebnis.

[mobile Version](#)

**Stefan Lami** Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24