

Maßnahmen für Ihren Top-Klienten

Garantierter Erfolg für Ihre Kanzlei

Bevor Sie diesen Artikel lesen, nehmen Sie sich bitte eine Minute Zeit, um darüber nachzudenken, wer Ihr Top-Klient – also Ihre echte Nummer eins – ist, und was Sie für Ihn jetzt schon tun bzw. in Zukunft noch tun könnten.

Maßnahmen

Zum zweiten Teil der Frage, also den derzeitigen und möglichen Maßnahmen, könnten Ihnen spontan folgende – stichwortartige – Überlegungen in den Sinn kommen:

- Sich regelmäßig Zeit für den Klienten reservieren
- Sofort reagieren, wenn ein Problem auftaucht
- Alle betroffenen Mitarbeiter über wichtige Änderungen informieren
- Aktiv auf den Klienten zugehen
- Den Jahresabschluss unmittelbar nach dem Bilanzstichtag erstellen
- Nicht nur steuerliche Bereiche abdecken, sondern umfassend beraten
- Kontinuierliche Begleitung und Unterstützung des Klienten durch Planung und Abweichungsanalysen
- Besprechungen schriftlich dokumentieren und immer wieder hinsichtlich Umsetzung nachfragen
- Vereinbarte Termine und besprochene Maßnahmen hundertprozentig einhalten
- Besondere Umgangsform bzw. Kommunikation pflegen
- Erfolge gemeinsam feiern
- ...
- ...

Ihnen werden sicher noch eine Reihe weiterer Maßnahmen eingfallen sein. Würde man noch ein paar Minuten Zeit investieren, dann ließe sich die Liste um Dutzende Punkte verlängern.

Ihr Top-Klient?

Kommen wir zum ersten Teil der Frage: „Wer ist Ihr Top-Klient?“. Ohne Ihre Klientenliste zu kennen, kann ich Ihnen Ihren Top-Klienten namentlich nennen. Das erscheint Ihnen wahrscheinlich unmöglich, und Sie vermuten vielleicht schon hellseherische Fähigkeiten. Nein, es ist nur eine ungewöhnliche Betrachtungsweise, die jedoch entscheidend zum Kanzleierfolg beiträgt: Der Top-Klient Ihrer Kanzlei, also jenes Unternehmen, das am meisten zu Ihrem Erfolg beiträgt, ist IHRE Kanzlei.

Die Betrachtung erscheint ungewöhnlich, da Ihre Kanzlei wahrscheinlich nicht in der ABC-Analyse der Klienten aufscheint. Gehen Sie mit mir jedoch das Gedankenexperiment ein, was es für Ihren Erfolg bedeuten würde, wenn Sie Ihre Kanzlei als Ihren Top-Klienten sehen und auch dementsprechend behandeln würden!

Garantierter Erfolg

Stellen Sie sich vor, die oben beschriebenen Maßnahmen würden für Ihre Kanzlei zutreffen. Egal, ob Sie noch weitere Punkte genannt haben oder nicht, alleine die Tatsache, dass Sie die Entwicklung Ihrer eigenen Kanzlei mit der Verlässlichkeit, Präzision, Verbindlichkeit, Professionalität und Konsequenz verfolgen, die Sie bei der Betreuung Ihres besten Klienten an den Tag legen, würde entscheidende Veränderungen bewirken. Der Spruch „Handwerk leidet Not“ kommt nicht von ungefähr und trifft auch leider auf viel zu viele Kanzleien zu.

Vereinbaren Sie am besten gleich einen Termin mit Ihrem „Top-Klienten“, um sich über mögliche Maßnahmen der Unterstützung und über die weitere Verbesserung des Betriebsergebnisses zu unterhalten. Für diese Terminvereinbarung müssen Sie nicht einmal zum Telefon greifen, sondern nur in Ihren Kalender sehen. Tragen Sie sich doch gleich in jeder Woche einen halben Tag in Ihren Kalender ein, den Sie Ihrem „Top-Klienten“ widmen, und gehen Sie mit der Ihnen gewohnten Professionalität die getroffenen „Vereinbarungen“ an. Vielleicht sollten Sie mit sich selbst auch ein Honorar vereinbaren und für Ihre Leistungen eine Zufriedenheitsgarantie geben.

Ihre Kanzlei ist das für Sie wichtigste Unternehmen. Behandeln Sie es auch so!

[mobile Version](#)

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24 stefan@stefanlami.com