



**Stefan Lami** Steuerberatung  
- Unternehmensberatung  
[www.stefanlami.com](http://www.stefanlami.com)

## Kanzleibroschüre – Top oder Flop?

### Der richtige Einsatz entscheidet

Marketing, Auftragsgewinnung, Marktpositionierung und Unterscheidungsmerkmale der Kanzlei sind Themen, die jeden Steuerberater immer beschäftigen (sollten). Die vorhandenen Marketinginstrumente sind vielfältig und höchst unterschiedlich in ihrer Wirkung. Zu einem abgerundeten Marketing-Mix gehört eine Kanzleibroschüre, deren Wirkung - für sich allein betrachtet - allerdings gering ist. Durch ihre bloße Verfügbarkeit wird kein einziger Auftrag zusätzlich gewonnen, richtig eingesetzt kann sie jedoch die Marketingbemühungen wirkungsvoll unterstützen. ▶

#### Die Wirkung des Inhalts nicht überschätzen

Die Erstellung einer Kanzleibroschüre ist meist ein mühevoller Weg. Vom ersten Konzept bis zu den gedruckten Broschüren sind einige Hürden zu überwinden. Unzählige Besprechungen, Meinungsverschiedenheiten, Korrekturen etc. sind notwendig bis man endlich das Gefühl hat, etwas Brauchbares in Händen zu halten. Dabei ist es – bitte verzeihen Sie hier meine kleine Übertreibung – fast belanglos, wie die Broschüre aussieht. Klienten bzw. Aufträge gewinnt man durch das persönliche Gespräch.

Natürlich ist es wichtig, dass die Broschüre grafisch professionell gestaltet, der Text flüssig formuliert und die Sache insgesamt rund ist. Letztendlich zählt aber, wie man die Broschüre einsetzt. Wird die Broschüre von der Druckerei geliefert, entsteht meist ein Hochgefühl. Die Broschüre wird zwar vermehrt eingesetzt, aber leider verläuft deren Nutzung oft schnell im Sand.

#### Zielgerichtete Verwendung ist entscheidend

Betrachten Sie einmal das Projekt „Kanzleibroschüre“ von der Warte aus, dass es erst beginnt, sobald man die Broschüre in Händen hält. Meiner Meinung nach lohnt es sich, mehr Zeit in die Fragen der Nutzung der Broschüre zu investieren, als während ihrer Erstellung die x-te Version der Broschüre um Mini-Details zu optimieren. Oft wird zuviel Energie in Konzeption und Erstellung der Broschüre gesteckt, während man sich zuwenig Gedanken über deren wirkungsvollen Einsatz macht.

Die beste Wirkung erzielen Broschüren im Gespräch. Natürlich bei jedem neuen aber auch bei den bestehenden Klienten. Unterstützt Sie die Broschüre dadurch, dass das Dienstleistungsspektrum und die wichtigsten Fragen des Klienten dargestellt sind, fällt es Ihnen um vieles leichter, über Ihre Kanzlei und Ihre Leistungen zu sprechen.

Es ist schade, wenn Broschüren nur zur Dekoration am Tisch beim Empfang liegen – sie gehören zu jedem Angebot. Bei Veranstaltungen sollten sie zielgerichtet eingesetzt werden. Netzwerkpartnern sollten sie persönlich übergeben werden; am Besten gleich mehrere Exemplare, damit Empfehlungen leichter ausgesprochen werden können. Und natürlich sollten alle Mitarbeiter die Broschüre nicht nur kennen, sondern sie auch einsetzen.

Investieren Sie etwa gleich viel Zeit für den gezielten Einsatz der Kanzleibroschüre wie Sie für deren Erstellung vorsehen, dann wird daraus kein Flop – sondern Ihre Kanzlei top!