

Kanzleimarketing

für die anwaltliche
und steuerberatende Praxis

Von

Dr. David Hoeflmayr

Attorney at Law (NY)
und
Lehrbeauftragter an der
Ludwig-Maximilians-Universität
München

3., neu bearbeitete Auflage

ERICH SCHMIDT VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
dnb.ddb.de abrufbar.

Weitere Informationen zu diesem Titel finden Sie im Internet unter
[ESV.info/978 3 503 11204 3](http://ESV.info/978_3_503_11204_3)

ISBN: 978 3 503 11204 3

Alle Rechte vorbehalten
© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co., Berlin 2009
www.ESV.info

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen der Deutschen Bibliothek
und der Gesellschaft für das Buch bezüglich der Alterungsbeständigkeit
und entspricht sowohl den strengen Bestimmungen der US Norm Ansi/Niso Z 39.48-1992
als auch der ISO Norm 9706.

Satz: Peter Wust, Berlin
Druck und Bindung: Hubert & Co, Göttingen

Vorwort zur 3. Auflage

Innerhalb von vier Jahren – seit Erstauflage des vorliegenden Buches – hat sich die Marketinglandschaft in den rechts- und steuerberatenden Berufen gravierend verändert. Galt noch vor Kurzem ein zu großes Kanzleischild als „marktschreierisch“, so stellen sich heute Rechtsanwälte auf den Videowänden in deutschen U-Bahnen vor. Nicht nur Großkanzleien treten heute mit professionellen Werbemitteln auf, auch viele kleinere Kanzleien präsentieren sich ihren Kunden heute als moderne Dienstleister.

Getrieben wurden diese Veränderungen einerseits durch die standesrechtliche Erweiterung der Gestaltungsmöglichkeiten, beispielsweise der Neufassung des § 7 BORA 2006. Andererseits stecken wir inmitten eines kulturellen Wandels. Steigender Wettbewerbsdruck von außen, etwa aufgrund der Einführung des Rechtsdienstleistungsgesetzes, und von innen, auch durch die anhaltend hohen Studienabgänger, zwingt die Marktteilnehmer in eine zunehmend kunden- und wettbewerbsorientierte Ausrichtung.

Diese Veränderung hat auch einige Aktualisierungen und Modernisierungen mit sich gezogen, die an vielen Stellen vorgenommen wurden. Der grundsätzliche Ansatz eines pragmatischen und kundenorientierten Arbeitsbuchs hat sich aber als erfolgreicher Kern bewährt und konnte weiter verfeinert werden.

Auch die dritte Auflage konnte davon profitieren, dass Moira Kettner die Rechtsprechung aktualisiert und zahlreiche redaktionelle Hinweise gegeben hat. Tobias Stetter und Sascha Wischnewski haben mit wertvollen Denkanstößen eine Überarbeitung der internetbezogenen Kapitel möglich gemacht. Vielen Dank dafür!

Berlin, im Juli 2008

Dr. David Hoeflmayr
david@hoeflmayr.de

Vorwort zur 1. Auflage

Es gibt Anwälte und Steuerberater, für die es das Natürlichste der Welt ist, auf Fremde zuzugehen. Immer wieder lernen sie neue Personen kennen, entwickeln daraus eine Beziehung, werden ins Vertrauen gezogen und erhalten neue Mandate. Marketing geht ihnen leicht und selbstverständlich von der Hand. Es ist ihnen in die Wiege gelegt.

Dieses Buch wendet sich an die große Mehrheit, der das nicht so geht. Es ist für diejenigen geschrieben, die zwar gelernt haben, dass Sachverstand und Fleiß allein nicht ausreichen, um Mandanten zu akquirieren, denen es jedoch gleichzeitig nicht leicht fällt, diese theoretische Erkenntnis in die Praxis umzusetzen. Die Zielgruppe sind Anwälte und Steuerberater, die sich neue Mandate erarbeiten und bestehende Mandantenbeziehungen sichern müssen.

Grundaussage des Buches ist, dass erfolgreiches Marketing kein Kunststück ist, sondern aus leicht erlernbaren Methoden und etwas Arbeitsaufwand besteht. Die folgenden Seiten liefern erprobte praktische Tipps, anhand derer Sie lernen, neue Mandate zu gewinnen oder existierende zu vertiefen. Ziel ist es nicht, den Leser zum Marketingtheoretiker zu bilden, sondern ihm zu praktischen Erfolgen mit Mandanten zu verhelfen.

Der didaktische Ansatz ist die Selbstberatungs-Methode, die es dem Leser ermöglicht, aus eigenem Antrieb die momentane Situation zu analysieren und Verbesserungen zu implementieren. Das Buch wurde bewusst gestaltet, um den Leser aus seinem alltäglichen, beruflich oft vergangenheits- und problemorientierten, Denken herauszuführen und zu marketingorientiertem Handeln zu animieren.

Das Buch ist als Arbeitsbuch konzipiert, das den Leser immer wieder auffordert, eigene Gedanken auf diesen Seiten schriftlich festzuhalten. Ihre eigenen Ideen, Entscheidungen und Aufgabenlisten wachsen zu einer praktischen Arbeitsunterlage heran, die zu einem festen Begleiter Ihres Marketing-Erfolges wird.

Im zweiten Teil werden Sie die wichtigsten Konzepte des Marketings und die für Anwälte und Steuerberater relevanten rechtlichen Bestimmungen zu Marketing und Werbung kennen lernen. Danach geht es schon an die Arbeit. Sie werden Ihr eigenes Marktumfeld analysieren, um dann attraktive Marktsegmente herauszuarbeiten. Für das gewählte Segment werden Sie die wichtigsten Kundenbedürfnisse erarbeiten und eine Positionierung gegenüber Ihren Wettbewerbern festlegen. Zum Schluss legen Sie noch die Ziele fest, die Sie sich vom Marketing erhoffen, und den Aufwand, den Sie dafür investieren werden. Damit ist das Fundament gelegt, auf dem Sie die praktische Marketingarbeit aufsetzen.

Der dritte Teil beschäftigt sich mit der Gestaltung der Außenwirkung Ihrer Kanzlei. Beginnend mit dem Namen Ihrer Kanzlei erhalten Sie praktische Hinweise zur Formung des äußeren Eindrucks. Sie statten Ihren eigenen Kanzleiräumen einen Besuch aus dem Blickwinkel eines Besuchers ab und machen sich in den wichtigsten Verzeichnissen auffindbar. Schließlich gestalten Sie die wichtigsten Medien: Briefpapier, Kanzleibroschüre, Website und Newsletter.

Im vierten Teil lernen Sie ein breites Spektrum von Methoden kennen, wie Sie mit potenziellen Mandanten in Kontakt treten können: Networking, Berichterstattung in der Zeitung, Auftritte in Radio und Fernsehen, eigene Publikationen, öffentliches Reden, eigene Veranstaltungen, Sponsoring und Werbung. Abschließend analysieren Sie, welche der Methoden am besten zu Ihnen passen und wie Sie diese kombinieren können.

Der fünfte Teil führt Sie vom Erstkontakt zur langfristigen Mandantenbeziehung. Sie üben das erste Mandantengespräch und eignen sich Gesprächstechniken an, um zögerliche Gesprächspartner davon zu überzeugen, Ihnen das Mandat zu erteilen. Sie lernen, die Erwartungen und Bedürfnisse Ihrer Mandanten zu erfüllen und auch nach dem Erstmandat eine Beziehung zu ihnen aufrecht zu erhalten. Zum Schluss erhalten Sie praktische Hinweise, wie Sie sich durch Befragung Ihrer Mandanten immer weiter verbessern können.

Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Rahmenbedingungen des Marketings von Rechtsanwälten und Steuerberatern würde den Rahmen dieses Buches sprengen. Die Rechtsprechung ist in vielen Bereichen nicht eindeutig und ändert sich schnell. Sie finden die rechtlichen Rahmenbedingungen in einem Kapitel am Ende des ersten Teils zusammengefasst. So genannte Rechtsprechungsübersichten weisen in den einzelnen Kapiteln auf die derzeitige Rechtsprechung hin und bieten knappe, praxisrelevante Hinweise.

Danksagung

Ein Buch wie dieses besteht aus den Beiträgen vieler. Der Platz erlaubt es nur diejenigen zu erwähnen, deren Beitrag besonders groß war. Zuvorderst besonderen Dank an Moira Kettner, die die standesrechtlichen Anmerkungen entworfen und die verschiedenen Fassungen des Manuskripts immer wieder überarbeitet hat. Sie war mir eine Unterstützung, wie man sie sich besser nicht wünschen kann. Robb Garrett, ein Marketing-Denker par excellence, ist ein Freund und Mentor, ohne dessen Hilfe ich mich nicht an das Projekt gewagt hätte. Meinen herzlichen Dank auch jenen, die das Manuskript mit wertvollen Hinweisen angereichert haben: RA Dr. Christian Bühring-Uhle, RA Dr. Franz Erath, Ingeborg Nolte und RA Martin Schweinöch. Danke an das Team vom Erich Schmidt Verlag, allen voran Joachim Diehm. Meine letzte und wichtigste Danksagung gilt denen, die das Buch durch ihre persönliche Unterstützung möglich gemacht haben: Eva und Christine Hoeflmayr.

Vaduz, im Mai 2003

David Hoeflmayr

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 3. Auflage	5
Vorwort zur 1. Auflage	7
I. Einführung	11
II. Die wichtigsten Marketing-Konzepte	19
1. Der Marketing-Prozess	20
2. Marktsegmentierung und Wettbewerb	25
3. Kundenbedürfnis und Positionierung	40
4. Aufgabenbestimmung	48
5. Innerer Widerstand gegen Marketing	54
6. Der rechtliche Rahmen des Marketings	57
III. Das professionelle Auftreten	65
1. Ein Name für Ihre Kanzlei	66
2. Zu Besuch in der eigenen Kanzlei	75
3. Das eigene Auftreten	83
4. Visitenkarten und Briefpapier	94
5. Kanzleibeschriftung und Broschüre	100
6. Die Website	111
7. Verzeichnisse und Auskunftsdienste	121
8. Der Newsletter	128
9. Im Aufzug	133
IV. Wie Sie Kontakte knüpfen	137
1. Networking	138
2. Wie Sie in die Zeitung kommen	145
3. Auftreten in Radio und Fernsehen	152
4. Die eigenen Worte veröffentlichen	156
5. Wie Sie ein Podium finden	160
6. Veranstaltungen selbst organisieren	165
7. Sponsoring	172
8. Lohnt sich Werbung?	177
9. Entwicklung der Kontakt-Strategie	185
V. Vom Erstkontakt bis zur langfristigen Mandantenbeziehung	193
1. Wie reagieren Sie auf eine Anfrage?	195
2. Das Erstgespräch	198

3. Umgang mit Widerstand	202
4. Der Abschluss	206
5. Führen Sie die Mandantenbeziehung	209
6. Mandantenbindung nach dem Erstmandat	217
7. Die Mandantenbefragung	222
VI. Fazit	227
Literaturhinweise	229
Stichwortverzeichnis	233