

## Mandantengeschenke

# Alle Jahre wieder...

*Können Sie es schon riechen? Gebrannte Mandeln, Glühwein, Weihnachtsbaum ... Doch vor allem ist die Vorbereitung mit vorweihnachtlichem Stress verbunden. Die Suche nach den passenden Aufmerksamkeiten für die Lieben, Freunde und natürlich auch Mandanten hat bereits begonnen. Die beinahe wichtigste Nebensache im ganzen Geschäftsjahr stellt die Auswahl und die Verteilung der Weihnachtsgeschenke dar.*

Ein Weihnachtsgeschenk ist eine gute Möglichkeit, Ihre bestehenden Mandanten auch weiterhin zu binden. Im Idealfall verbinden Sie den Nutzen, den Ihr Mandant von einem Geschenk hat, mit Ihrem Vorteil. Denken Sie etwa an ein jährlich erscheinendes Mandantenbuch zum Thema Steuern in Ihrem individuellen Kanzleidesign. Sie bieten Ihren Klienten ein praktisches Nachschlagewerk zu allen Steuerthemen einerseits, andererseits dient Ihnen ein Präsent dazu, Ihren Bekanntheitsgrad und den Ihrer Kanzlei zu steigern.

Es müssen grundsätzlich nicht immer teure Geschenke sein. Natürlich kann auch ein Haftnotizblock Ihrem Mandanten nützlich sein. Doch sollten solche Geschenke während des Jahres verschenkt werden. Denn gerade alltägliche Dinge wie Notizblöcke, Kugelschreiber oder Mappen mit Ihrem

Kanzleilogo erwartet der Mandant auch während des Jahres. Ist das Logo oder der Name der Kanzlei darauf gut lesbar, ist Ihnen auch während des Jahres durchgehend ein Werbeeffect garantiert.

## Individuelle Geschenke für Ihre Mandanten

Sicherlich haben Sie unterschiedlich wichtige Mandanten in Ihrer Kundenkartei. Demnach werden Sie auch unterschiedliche Geschenke auswählen. Wenn Sie wenig Aufwand mit den Geschenken haben möchten, können Sie Ihre Mandanten in zwei Gruppen teilen. Für 90 Prozent wählen Sie ein Geschenk aus, das leicht variabel ist. Zum Beispiel eine gravierte Füllfeder mit persönlicher Widmung. Ein Klassiker der Weihnachtszeit, dennoch immer gern gesehen.

Sie können auch eine Tragetasche, in Ihrem Kanzleidesign gestaltet, verschenken. Befüllt mit einem Kalender, einem Notizbuch und einem Mandantenordner in Ihrer CI, stellt auch das ein praktisches Geschenk dar. Für zehn Prozent muss es etwas Besonderes geben, da diese Gruppe meist den Großteil der Einnahmen sichert. Sehr gute Kunden sollten Sie nicht mit Standardgeschenken abspeisen.

Ihre Mandanten erwarten eine kleine Zuwendung, also beschenken Sie sie auch. Sei es in Form einer exklusiven Weinauslese oder einem Korb regionaler Köstlichkeiten. Stellen Sie sich vor, mit welcher Freude Ihre Mandanten davon erzählen, von wem sie den wunderbaren Schlemmerkorb bekommen haben. Ein dezenter Hinweis mit einem kleinen Kärtchen auf Ihre Kanzlei reicht hier völlig aus, um als edler Spender hervorzugehen.

Der Hinweis auf die Kanzlei sollte grundsätzlich immer erfolgen. Sie müssen Ihren Namen ja nicht in grellen Farben auf ein Schild drucken lassen. Je nach Geschenk reicht das Logo oder der Kanzleiname und die Stadt, in der Sie zu finden sind, völlig aus.

### Steuerthemen für Mandanten

Geht es nach Johann Aglas, Geschäftsführer von Atikon aus Linz, können Steuerberater ihren Mandanten auch ein – spezielles – Buch schenken. Seine Firma bietet in Österreich seit Längerem alljährlich Steuerinformationen in Buchform mit dem Namen „Steuerinfo“ an, das in Kooperation mit Steuerberatern entsteht. Das Buch beinhaltet auf rund 100 Seiten steuerrelevante Themen und diene, so Aglas, gewerblichen Unternehmern, Handwerksbetrieben oder Freiberuflern als Leitfaden für wichtige und oft anfallende Steuerentscheidungen. Nach Aglas' Erfahrungen wandert das Buch innerhalb des Mandantenunternehmens vom Chef zum Buchhalter und weiter zur Sekretärin. Nicht zuletzt wegen der Verknüpfung des Corporate Designs der Kanzlei mit steuerlichen Inhalten bleibe, so Aglas, die Steuerberatungskanzlei unter den Mitarbeitern der Mandanten ständig ein Thema. Davon profitiere der Steuerberater.

## » Serienplaner

Teil 24 –  
**SteuerConsultant 10/2008**  
Marketing für die  
Kanzlei-Homepage

Teil 25 –  
**SteuerConsultant 11/2008**  
Weihnachts-/Werbege-  
schenke für Mandanten

Teil 26 –  
**SteuerConsultant 12/2008**  
Sponsoring

### Abonnenten-Service

Abonnenten können im Internet unter [www.steuer-consultant.de](http://www.steuer-consultant.de) das Themenarchiv nutzen und unter anderem alle Teile der Serie „Marketing“ kostenlos nachlesen.

Starten Sie mit der Planung für Ihre Geschenkliste aber möglichst schon im Herbst. Schließlich bedarf die Auswahl der Präsente einige Zeit, um auch wirklich das Passende zu finden.

Natürlich bleibt während des Tagesgeschäfts wenig Zeit für die Recherche und den Vergleich einzelner Möglichkeiten. Lassen Sie die Vorauswahl also ruhig einen Mitarbeiter Ihrer Kanzlei treffen. Eine endgültige Entscheidung über das Weihnachtsgeschenk ist aber eindeutig Chefsache, schließlich sollten Sie wissen was Ihre Mandanten von Ihrer Steuerkanzlei erhalten.

Unwissenheit können Sie dabei ausschließen, indem Sie dem Großteil Ihrer Mandantschaft das Weihnachtsgeschenk persönlich überreichen. Die persönliche Geschenkübergabe bringt zudem häufig ein großes Plus bei der Mandantenbindung. Wenn Sie einen Klienten aber ohnehin so gut wie nie persönlich sprechen, kann das Geschenk auch per Post zugestellt werden.



### Johann Aglas

ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung GmbH in Linz. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Marketing und Internet/Homepage-Gestaltung für Steuerberater.

E-Mail: [johann.aglas@atikon.com](mailto:johann.aglas@atikon.com)  
[www.atikon.com](http://www.atikon.com)