

# So gelingt das Projekt Kanzleiwebsite!

Die Kanzleiwebsite ist für Steuerberater und Rechtsanwälte Dreh- und Angelpunkt für alle Marketingaktivitäten. Entsprechend wichtig ist es, eine moderne, zur Kanzlei passende Kanzleiwebsite zu haben.

Aber wie kommt man zu einer solchen Kanzleiwebsite? Wer unterstützt dabei und worauf sollte man achten, wenn man das Projekt Kanzleiwebsite in der Kanzlei angeht? Einige Tipps, wie das Projekt „Kanzleiwebsite“ besser gelingen kann, erhalten Sie hier!

## ✓ **Programmierung: auf diese Punkte sollten Sie achten!**

Technik und Website – beides Themen, mit denen Sie sich als Rechtsanwalt oder Steuerberater nicht unbedingt befassen wollen. Einige Dinge gilt es jedoch zu wissen, damit Sie nicht etwas bezahlen, das Sie nicht benötigen oder das Ihnen schlichtweg nichts bringt - außer Kosten. Eine komplette freie Programmierung der Kanzleiwebsite ist in 99,9% aller Fälle nicht notwendig. Eine Kanzleiwebsite ist hinsichtlich Komplexität und technischen Anforderungen im Vergleich z.B. zu großen Webshops relativ simpel. Den technischen und damit auch finanziellen Aufwand einer individuellen Programmierung können Sie sich deshalb sparen. Sogenannte Templates bzw. Themes wie z.B. Wordpress, die hochgradig individualisiert werden können, reichen für Kanzleien in der Regel vollkommen aus und sind deutlich kosteneffizienter.

Weitere Vorteile solcher Themes / Templates bzw. Content-Management- Systeme:

1. Responsive Design - die Mobiltauglichkeit der Website ist idR inklusive - automatisch!
2. Sie oder Ihre Mitarbeiter können diese Websites nach einer Unterweisung mit einem solchen Content-Management-System selbst verwalten –, z.B. Texte einfügen, Bilder austauschen etc.
3. Layout und Inhalt kann man leicht trennen – Sie können also nach einigen Jahren das Layout recht leicht ändern ohne viel Arbeit mit neuen Inhalten zu haben.
4. Die Kosten liegen ERHEBLICH unter denen für eine freie Programmierung!

## ✓ **Achten Sie auf Suchmaschinenoptimierung – oder lassen Sie es sein!**

Stellen Sie sich vor Beginn Ihres Website-Projektes folgende Frage: Wollen Sie Suchmaschinenoptimierung (SEO) mit dieser Website betreiben, also gut zu Suchanfragen bei Google & Co. sichtbar sein? Oder soll Ihre Website vor allem das Kanzlei-Image im Internet transportieren? Die Antwort auf diese Frage ist wesentlich, denn sie hat erhebliche Bedeutung für die Gestaltung der Website.

Je stärker Sie auf Suchmaschinenoptimierung Wert legen, desto mehr Inhalte sollte Ihre Website haben. Ist Ihnen Ihr Suchmaschinenranking nicht wichtig, können die Inhalte straffer sein.

Natürlich kann man auch eine suchmaschinenoptimierte Seite gestalten, die sehr gut Ihr Kanzlei-Image transportiert.

## **Thema: So gelingt das Projekt Kanzleiwebsite!**

weitere Whitepapers auf: [kanzleimarketing.de/whitepapers](http://kanzleimarketing.de/whitepapers)

Ist Ihnen SEO aber gleichgültig, sollte man das bei der Planung und Gestaltung einer Kanzleiwebsite von vornherein entsprechend berücksichtigen. Treffen Sie, wenn möglich, eine Entscheidung und versuchen Sie nicht die eierlegende Wollmilchsau zu realisieren! Das macht Ihre Website schlüssig und damit erfolgreicher!

### **✓ Wenden Sie sich an Profis für Ihren Bereich!**

Die richtige Agentur für Ihr Website-Projekt zu finden ist nicht leicht. Klassische Werbe-Agentur / Web-Agentur oder doch lieber ein Kanzleiberater, der das Projekt „Kanzleiwebsite“ übernimmt?

Die klare Antwort darauf lautet: kommt darauf an...

Das sollten Sie bei Ihrer Entscheidung berücksichtigen:

Hat die Agentur Erfahrung mit Rechtsanwälten bzw. Steuerberatern? Hat die Agentur also bereits Kanzleiwebsites für diese Beratungsberufe erstellt, die SIE überzeugen?

Das ist wichtig! Denn es ist etwas anderes Rechts- oder Steuerberatung zu „bewerben“ als z. B. einen Malerbetrieb – u.a. Stichwort: Berufsrecht etc.! Bekommen Sie Referenz-Websites gezeigt: prüfen Sie, ob diese Websites und Kanzleien wirklich existieren! Manche Agenturen werben mit „potemkinschen Dörfern“ – also Seiten / Kanzleien, die nicht existieren! Fehlt eine Verlinkung auf die vermeintliche Referenz-Website, dürfen oder sollten Sie stutzig werden...

Achten Sie bei der Auswahl Ihrer Agentur darauf, dass Kompetenzen / Referenzen im Bereich Online-Kommunikation liegen. Agenturen für (strategische) Kanzleiberatung – auch sehr gute! – sind nicht unbedingt der richtige Partner für das Projekt Kanzleiwebsite.

### **✓ Holen Sie unterschiedliche Angebote ein!**

Holen Sie Angebote von mehreren Agenturen ein – so wie Sie es bei Handwerkern auch tun würden! Achten Sie darauf, dass die Angebote detailliert sind – nur dann können Sie Angebote tatsächlich vergleichen! Scheuen Sie sich nicht, Fragen zum Angebot zu stellen. Wer sich nicht die Zeit nimmt, Ihnen das Angebot zu erklären, bis Sie die Katze nicht mehr im Sack kaufen müssen, ist nicht der richtige Partner für Sie.

Achten Sie außerdem darauf, ob Sie einmalig einen Festpreis für Ihre Website bezahlen müssen oder mit einem „kleinen Preis“ für die Website gelockt werden und dann z.B. 24 Monate über einen Servicevertrag gebunden sind. Geht es nur um die Kanzleiwebsite, nicht auch um andere Leistungen (SEO, laufende Analyse etc.), ist ein einmaliger Festpreis besser. Denn laufender Service ist bei einer Kanzleiwebsite selten notwendig. Und wenn man ihn benötigt, kann man ihn auch stundenweise und nach Bedarf buchen!

### **Zum Autor**



Pia Löffler ist Rechtsanwältin und Inhaberin der Boutique-Agentur [anwalts.marketing](http://anwalts.marketing). Sie berät und unterstützt Anwälte & Steuerberater im Bereich Kanzleimarketing - [anwalts.marketing](http://anwalts.marketing)