BLOG

DEINE WEBSITE IST KEINE WERBESEITE. SIE IST EIN TÜRSTEHER.

23. Oktober 2025 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Deine Website ist eine Abwehrseite: Ihre wichtigste Aufgabe ist, über den öffentlich versprochenen Nutzen die falschen Kunden fernzuhalten, statt allen zu gefallen.

Zum Steuerberater kommen drei Sorten Menschen: Der eine möchte am liebsten eine Bombe ins Finanzamt werfen und bis zum Bundesfinanzhof streiten. Der nächste will einfach seine Ruhe haben. Der dritte will möglichst gar keine Steuern zahlen.

Alle drei suchen einen Steuerberater. Die Formulare sind überall dieselben, das Leistungsangebot in der Breite auch. Und trotzdem entscheidet sich an einer einzigen Stelle, welche dieser Kunden Du bekommst: an dem Nutzen, den Du öffentlich versprichst.

Ich habe mich entschieden: Ich will die, die ihre Ruhe haben wollen, die sich auf ihr Geschäft konzentrieren und das Finanzamt als notwendiges Übel betrachten. Also steht auf meiner Website sinngemäß: Wir kümmern uns um das Finanzamt, damit Du Dich auf Dein Unternehmen konzentrieren kannst. Wir halten Dir den Rücken frei. Wer stattdessen schreibt „Wenn Du nie wieder Steuern zahlen willst, bin ich Dein Ansprechpartner", zieht genau die anderen an – und das ist völlig in Ordnung, solange es gewollt ist.

Daraus folgt ein Gedanke, den viele Unternehmer nicht kennen: Deine Website ist keine Werbeseite. Sie ist eine Abwehrseite – ein Türsteher. Ihre wichtigste Aufgabe ist, alle Menschen, die Du nicht haben willst, davon abzuhalten, Dich anzurufen. Wer sich mit dem, was dort steht, nicht identifizieren kann, geht bitte weiter – ihr bekämt sowieso Theater miteinander.

Du kannst Dir Deine Kunden ein Stück weit aussuchen. Wer das nicht tut, dem nehmen die falschen Kunden die Zeit, die Nerven und am Ende die Marge.

Die wichtigste Aufgabe Deiner Website ist nicht, alle anzuziehen – sondern die Falschen davon abzuhalten, Dich anzurufen.

> Wie Du herausfindest, welchen Nutzen Deine Wunschkunden wirklich suchen, hörst Du in **Folge 4** von Chefsache Krise: „Nutzen statt Produkt: Warum Deine Kunden wirklich kaufen – mit Birgit Eschbach" – Jetzt anhören.



Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn