Umstellung der Kanzleisoftware

Warum das alleine nicht dazu führt, dass sich Honorare erhöhen

Frage:

> Wir planen unsere Kanzleiverwaltungssoftware auszutauschen. Ein Grund dafür ist, dass wir uns durch die bessere und einfachere Leistungserfassung höhere Honorare erwarten.

Antwort:

Ich bin der festen Überzeugung, dass der Preis einer Dienstleistung oder eines Produkts - und damit auch das Honorar des Steuerberaters - am Markt entsteht und nicht in der Kostenrechnung. Wir als Steuerberater erklären diese Tatsache tagtäglich unseren Klienten.

Lediglich der Austausch eines Systems kann nicht zu einer Erhöhung der Honorare führen. Eher kann der Vorteil darin bestehen, dass eingefahrene Abläufe durch die Implementierung eines neuen Systems hinterfragt und verbessert werden. Das kann allerdings auch mit dem bestehenden System geschehen. Sollten durch das bisherige System (z.B. auf Grund der Komplexität der Software) geleistete Arbeiten nicht aufgezeichnet worden sein, dann kann das durch eine entsprechende Schulung (und durch regelmässiges Bewusstmachen) wettgemacht werden.

Anderseits fällt es gerade durch die Einführung eines neuen Systems leichter, sogenannte "heilige Kühe" zu schlachten. Allerdings muss dabei auch der Widerstand der Mitarbeiter gegenüber Neuerungen beachtet werden.

Echte Wertschöpfungspotenziale bei Honoraren sehe ich nur in der Form, dass die Art der Honorarvereinbarung vollständig überdacht wird. Steuerberater müssen von der bisherigen Praxis des "Honorar im Nachhinein" zu einer Vereinbarung des Honorars im Vorhinein gelangen.

Das Seminar "Klientenorientierte Honorargestaltung - Gewusst wie" befasst sich ausschliesslich mit diesem Thema.

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24