## Honorare und Preise – um wie viel geht es?

**Oder ob es sich lohnt über die Honorarpolitik intensiv nachzudenken?**

In sehr vielen Kanzleien wird ein Teil des Honorars im wahrsten Sinne des Wortes „verschenkt“. Mit diesem kleinen Check können Sie feststellen, ob das bei Ihnen auch so ist. So können Sie auch selbst beurteilen, ob es sich lohnt intensiv über Honorare und Preise Ihrer Kanzlei nachzudenken.

Bitte schätzen Sie Ihre persönliche Situation ein. Falls Sie konkrete Zahlen zu den Fragen griffbereit haben, verwenden Sie diese. Ansonsten vertrauen Sie Ihren Schätzungen!

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Umsatz im abgelaufenen Wirtschaftsjahr** | | | | | **Euro** | |  |
|  |  | | | |  | | |
| 1. Honorarabstriche und -abschläge infolge fehlender Kommunikation mit dem Klienten vor Vereinbarung des Auftrags | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| in % des Umsatzes geschätzt | | | | % | 3-5 Erfahrungswert | | |
| oder absoluter Betrag geschätzt | | | |  |  | | |
|  | | | |  |  | | |
| 1. Honorarpotential, wenn Honorare immer vor der Auftragserteilung vereinbart würden | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| in % des Umsatzes geschätzt | | | | % | 3-5 Erfahrungswert | | |
| oder absoluter Betrag geschätzt | | | |  |  | | |
|  | | | |  |  | | |
| 1. Honorarverluste, die vermieden werden können (z.B. bei D-Klienten) oder die durch Nichtannahme „schlechter“ Klienten nicht entstanden wären | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| in % des Umsatzes geschätzt | | | | % | 1-3 Erfahrungswert | | |
| absoluter Betrag geschätzt | | | |  |  | | |
|  | | | |  |  | | |
| 1. Honorarpotential bei besserer Betreuung der A-Klienten | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| in % des Umsatzes geschätzt | | | | % | 5-10 Erfahrungswert | | |
| absoluter Betrag geschätzt | | | |  |  | | |
| *(Die dafür notwendige Zeit gewinnen Sie aus der Kündigung der D-Klienten)* | | | | | | | |
|  | | |  | |  | | |
| 1. Zinsgewinn bei schnellerem Eingang der Honorare – z.B. durch Fixhonorar-Vereinbarungen mit monatlichem Aconto oder durch Einzugsermächtigung | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| in % des Umsatzes geschätzt | | | | % | 1-2 Erfahrungswert | | |
| absoluter Betrag geschätzt | | | |  |  | | |
|  | | | |  |  | | |
| **Gesamt** | | in % = | |  |  | | |
|  | | absolut = | |  |  | | |
|  | | | |  |  | | |
| Das **Gewinnverbesserungspotential** durch eine zielgerichtete  Preis- und Honorarpolitik beträgt insgesamt | | | | | | Euro |  |
|  | | |  | | |  | |