

Honorargestaltung

Der Schlüssel für die erfolgreiche Festsetzung von Honoraren

Immer mehr Kanzleien entscheiden sich für eine mandantenorientierte Honorargestaltung. Sie erarbeiten ein strukturiertes Dienstleistungsangebot für ihre Kernleistungen und versuchen, Fixhonorare im Vorhinein zu vereinbaren. Sie erzielen damit teils beträchtliche Erfolge.

Ich stelle jedoch immer wieder fest, dass sich Steuerberater mit der Festsetzung der Preise unheimlich schwer tun. Es fällt den meisten Steuerberatern ganz und gar nicht leicht, zu ihren Preisen zu stehen. Ich erlebe immer wieder, dass fast schon ein „Rechtfertigungsautomatismus“ eintritt, sobald sie auf das Honorar angesprochen werden. Damit meine ich nicht nur, wenn Mandanten das Honorar ansprechen, sondern dieser „Reflex“ geschieht auch, wenn man unter Kollegen spricht oder ich bei Beratungsaufträgen zur Honorargestaltung nach den Preisen frage.

Versetzen Sie sich in die Situation, in der Sie in einem Erstgespräch mit dem Mandanten ein – aus Ihrer Sicht – hohes Honorar nennen. Nach dem ersten „Schock“ des Mandanten stellt er Ihnen vielleicht eine Frage in der Art: „Warum haben Sie so hohe Honorare?“ Wie würden Sie darauf reagieren?

Die meisten Steuerberater würden versuchen, sich zu rechtfertigen: Kosten, Personal, Ausbildung, Schwierigkeit der Aufgabe, guter Service, etc. Alles gute Argumente, die aber meist in eine Sackgasse führen. Warum antworten Sie nicht einfach: „Weil wir hohe Honorare verrechnen können!“ Damit drücken Sie aus, dass andere Mandanten diese (hohen) Honorare bezahlen und es schätzen, bei Ihnen Mandant zu sein.

Stehen Sie ganz einfach zu Ihren (hoffentlich hohen) Honoraren! **Zeigen Sie Selbstbewusstsein!** Knapp an der Grenze zur Arroganz!

Der Mandant spürt sofort, dass Sie sich Ihrer Sache sicher sind. Genauso wie er auch in der ersten Millisekunde merkt, wenn Sie nicht zu Ihren Honoraren stehen.

Verstärkend zu Ihrem selbstbewussten Auftreten wirkt eine **Preisliste**, auf der Ihre Honorare schwarz auf weiß stehen. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, dass man nie mehr bezahlt bekommt, als man selbst glaubt, wert zu sein? Der Preis, den Sie nennen, ist Ihre Honorarobergrenze. Der Mandant bezahlt niemals mehr. Natürlich sollten Sie bestehende Preisstrukturen analysieren, um herauszufinden, bei welchen Aufträgen und Mandanten Sie Geld verdienen bzw. verlieren. Bleiben Sie aber nicht an den bisherigen Preisen hängen.

Das Festsetzen von Preisen und das Entwerfen von Preismodellen erfordert Neugierde, die Bereitschaft,

Althergebrachtes aufzugeben, Ausprobieren, immer auf der Suche nach dem Wert sein, Mandanten besser verstehen, wie sie den Wert der Dienstleistung sehen und Neuland betreten.

Das alles sind nicht unbedingt die typischen Eigenschaften für jemanden, der sich überwiegend mit Kosten und Kosteneinsparungen beschäftigt.

Nach zig Beratungsprojekten, Gesprächen und Erfahrungsberichten bin ich zu der Überzeugung gelangt, dass sowohl die Zusammensetzung der Dienstleistungsbündel als auch das verwendete Preismodell nahezu irrelevant sind. Die unterschiedlichsten Dienstleistungsstrukturen und Preismodelle funktionieren. Voraussetzung ist lediglich, dass **das strukturierte Dienstleistungsangebot und das Preismodell in sich schlüssig** sind.

Beratungshinweis

Ist diese Voraussetzung gegeben, hängt der Erfolg einer derartigen mandantenorientierten Honorargestaltung nur vom Selbstbewusstsein und der Überzeugung der Personen ab, die mit dem Mandanten über Honorare reden. Sie erreichen dann mit 100%-iger Sicherheit höhere Honorare und zufriedener Mandanten.

Autor: Stefan Lami, Landeck
(www.stefanlami.com)

Impressum

ISSN 1433-0261
Best.-Nr. A03379

© 1972–2014, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Telefon: 0761 898-0
www.haufe.de

Kommanditgesellschaft, Sitz und
Registergericht Freiburg, HRA 4408
Komplementäre: Haufe-Lexware Verwaltungs GmbH, Sitz und
Registergericht Freiburg, HRB 5557; Martin Laqua

Geschäftsführung: Isabel Blank, Markus Dränert, Jörg Frey,
Birte Hackenjos, Randolf Jessl, Markus Reithwiesner,
Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies

HAUFE.

Beiratsvorsitzende: Andrea Haufe

Steuernummer: 06392/11008
USt-IdNr. DE 812398835

Redaktion:
Dipl.-Kfm. Daniel Reisinger (V. i. S. d. P.)
E-Mail: honorarbrief@haufe.de
Fax-Hotline: 0761 898-993210

Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit. Dieser Newsletter sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

Herstellung: Andlauer, 77966 Kappel-Grafenhausen
Satz: Fronz Daten Service, 47608 Geldern