

Suchbegriff eingeben

strategie Strategie

marketing Marketing

veranstaltungen

Veranstaltungen

stefaninmotion stefan.in.motion

mitarbeiterfuehrung

Mitarbeiterführung

honorargestaltung

Honorargestaltung

blog Blog

stefanonair stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[WAS macht » FAQ](#)

Das Honorar klären im Zuge der Bilanzbesprechung

Eine Möglichkeit, um zu Fixhonorarvereinbarungen zu gelangen

Frage:

Ich habe an Ihrem Seminar "Zufiredenere Klienten bei höherem Honorar teilgenommen", und wir haben darauf hin bei uns in der Kanzlei eine Reihe von Fixhonorarvereinbarungen mit unseren Klienten getroffen und dabei sehr positive Erfahrungen gemacht. Um den Prozess der Umstellung auf Fixhonorare zu beschleunigen, denken wir an die Möglichkeit, das Honorar im Zuge der Bilanzbesprechung zu klären. Wie sehen Sie diese Vorgangsweise?

Antwort:

Das Honorar im Rahmen der Bilanzbesprechung zu klären, ist eine Möglichkeit, die durchaus Chancen liefert, aber auch ein paar Gefahren beinhaltet:

Jede Argumentation des Honorars, die im Nachhinein geschieht, birgt Probleme. Der Wert jeder Dienstleistung ist eben am höchsten, (kurz) bevor sie ausgeführt wird.

Daher wäre es schon ein entscheidender Schritt, wenn Sie mit dem Klienten ein Honorar fixieren, bevor Sie mit dem Jahresabschluss beginnen (spätestens wenn er die Unterlagen bringt). Aber dann wären Sie ja schon beim Fixhonorar...

Aber ein Versuch wäre es wert. Sichten Sie die Unterlagen bei der Übernahme und fragen Sie den Klienten, ob er gerne im Vorhinein wissen möchte, wieviel das Honorar ausmacht. Und das kann jedenfalls etwas höher liegen als bisher (auch der Fixzinssatz bei der Bank ist höher als der variable Zinssatz). Bei der Durchsicht stellen Sie auch fest, ob es besondere Punkte gibt (Investitionen etc.), die Anlass für ein höheres Honorar geben könnten.

Jedenfalls besser, als die Honorarnote (irgendwann - aber hoffentlich zeitnah) im Nachhinein zu schicken, ist es, das Thema Honorar im Zuge der Bilanzbesprechung anzugehen. Der Umstand, dass Sie die Stunden dokumentieren (auch die der Vorjahre), ist grundsätzlich richtig. Ich befürchte nur, dass Sie dann in der Argumentation in einer "Stundendiskussion" landen. Und wie Sie schon wissen, bin ich der festen Überzeugung, dass die Zeit nicht DER Massstab für den Wert einer Dienstleistung des Steuerberaters ist. Versuchen Sie in der "Argumentation" mehr auf den Nutzen zu achten. Stellen Sie die Ergebnisse heraus. Betonen Sie nicht Ihre Anstrengungen. Wir werden nicht für

Anstrengung, sondern für Ergebnisse bezahlt. Versuchen Sie auch, das Honorar für bereits erbrachte Dienstleistungen rasch zu erledigen. Bitte trachten Sie nicht danach, im Nachhinein "Honorarerhöhungen" zu erhalten. Der Klient wird das als äußerst unangenehm erleben.

Und außerdem würde ich immer eine runde Summe nennen (aufrunden!). Damit wird auch klarer, dass es nicht um Stunden, sondern um den Gesamtwert geht.

Sollten Sie vorhaben, das Thema Honorar "ansatzlos" - also ohne Vorwarnung - mit dem Klienten zu besprechen, dann rate ich Ihnen davon ab. Der Klient wird sich in vielen Fällen "überfahren" vorkommen, da er nicht mit diesem Thema gerechnet hat. Besser finde ich, dass Sie das Thema schon per Telefon (bei der Terminvereinbarung) ankündigen, oder ein Einladungsfax zur Bilanzbesprechung verwenden (und dort das Thema Honorar anführen).

Gut finde ich Ihre Idee insofern, dass Sie in der Folge die Möglichkeit eines Fixhonorars für die Zukunft jedenfalls ansprechen können, und Klienten es sehr wahrscheinlich auch von sich aus verlangen werden. In diesem Fall könnten Sie das Honorar sofort klären, oder ein Erwartungsgespräch vereinbaren (in grösseren Fällen), und dabei Buchhaltung, Lohnverrechnung und Sonstiges auch berücksichtigen. Eben mit all den Überlegungen (struktuiertes Dienstleistungsangebot, Pakete, Wert schaffen etc.), die wir im Rahmen des Seminars angesprochen haben.

Ich hoffe, dass ich Ihnen ein paar Anregungen geben konnte. Falls Sie weitere Fragen haben, schreiben Sie mir bitte ein e-mail oder rufen mich einfach an.

[mobile Version](#)

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