

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](#)

Honoraranpassung per Telefon oder per E-Mail

Eine differenzierte Vorgangsweise lohnt sich

Frage:

Hallo Stefan,

darf ich dich mal was fragen, was bestimmt auch viele Kollegen betreffen dürfte? Ich will ein paar Fibu/Lohn-Honorare erhöhen. Nix dramatisches, nur Anpassung an Inflation bzw. gestiegene Arbeitnehmer-Zahlen bzw. gestiegener Umsatz bzw. mehr Buchungszeilen. Kein Jahresabschluss-Honorar, nur Fibu/Lohn.

Ich kann die Klienten natürlich (unangekündigt) anrufen, aber damit habe ich ein schlechtes Gefühl, denn ich würde sie ja irgendwie "überrumpeln". Ich möchte daher – statt des Anrufs - E-mails verschicken. Ist das OK – oder könnte man mir das als Kommunikationsstörung oder "Feigheit vor dem Feind" auslegen?

Ein persönliches Gespräch geht in vielen Fällen nicht bzw. dauert zu lang.

Antwort:

danke für Dein E-Mail. Deine Frage ist total berechtigt. Meine Antwort darauf ist, dass ich differenziert vorgehen würde:

1. Es wird Mandanten/Erhöhungen/Anpassungen geben, bei denen Du um ein persönliches Gespräch nicht herum kommst (honorarsensibel, hohe Anpassung, Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit – oder andere (kumulative) Gründe.
2. Es wird Mandanten/Erhöhungen/Anpassungen geben, bei denen ein Telefonat die passende Vorgangsweise ist – das gibt Dir auch die Möglichkeit, wie bei einem persönlichen Gespräch, nach der Zufriedenheit zu fragen.
3. Und es wird Mandanten/Erhöhungen/erhöhungen geben, bei denen ein Schreiben ausreicht, weil die Zufriedenheit passt, alles sauber schriftlich vereinbart ist, bisher eine Anpassung auch schriftlich erfolgte, der Mandanten aus einem anderen Grund schon mit einer Honoraranpassung rechnet etc.

Das vorgeschlagene Schreiben ist – so meine Einschätzung – extrem kurz. Was für den einen oder anderen Mandanten wahrscheinlich passt. Z.B. der Einstieg „Wie Sie wissen, ...“. Für viele Mandanten jedoch nicht.

Gab es ein Gespräch, in dem die Umsatzsteigerung Thema war? Dann würde ich mich darauf beziehen. Gibt es eine Vereinbarung über Anpassungen? Kann man im Schreiben auch andere steuerliche Konsequenzen ansprechen? KÖSt-Belastung, falls der Umsatzanstieg auch einen höheren Gewinn zur Folge hat – so hoffe ich doch. Gibt es ein Betreff, in dem die Honoraranpassung genannt wird.

Je weiter Du das Schreiben personalisieren kannst, desto besser wird auch (diese) schlechte Nachricht gut ankommen. Und es ist auch eine Gelegenheit, gewisse Punkte Eurer Dienstleistung nochmals hervorzuheben oder Neuigkeiten zum ersten Mal schriftlich vorzustellen.

Daher ist das Resümee: Hier ein bisschen Zeit in die individuelle Anpassung stecken, wird sich lohnen.

Viele Grüße

Stefan

P.S.: Die meisten laufenden „kleinen“ Fragen erhalte ich von Kollegen im Zusammenhang mit dem Honorar. Es wird wohl langsam Zeit, einen eigenen Honorarblog zu machen ...

[mobile Version](#)

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