

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](#)

Honorargestaltung und Berufsrecht

Gibt es da Probleme?

Frage:

Mit Interesse habe ich Ihr Buch "Honorarpolitik gegen alle Regeln" gelesen. Wir sind derzeit dabei unsere Honorarpolitik umzustellen. Ich habe hierzu eine Frage:

Welche Erfahrung haben Sie mit der Akzeptanz durch die Steuerberaterkammer gemacht? Ich kann mir vorstellen, dass diese nicht erfreut ist, wenn plötzlich mit Pauschalen und Leistungspaketen abgerechnet wird. Sind Ihnen hier Probleme bekannt?

Antwort:

Auf meiner Homepage finden Sie im [Blog](#) eine Diskussion über die von Ihnen gestellte Frage mit 12 Kommentaren.

Mir sind keine Probleme im Zusammenhang mit den Leistungsbündeln und Honorarvereinbarungen bekannt. Um auf Nummer sicher zu gehen, bedarf es einer schriftlichen Honorarvereinbarung mit dem Mandanten, die auch vom Mandanten gegen gezeichnet wird (was in Österreich nicht notwendig ist ... wir haben ja seit längerem keine verbindlichen Regeln mehr).

Schwierigkeiten können gegenüber der Kammer nur dann entstehen, wenn Sie unter die Werte der StBGebVO gehen. Meine Empfehlungen gehen da in eine ganz andere Richtung. Leistungsbündel und Fixhonorare sollten den Wert der Leistungen sauber darstellen, und daher bin ich in dieser Hinsicht gegen eine Niedrigpreispolitik.

Mir bekannte Schwierigkeiten haben damit zu tun, wenn StB zu "agressiv" mit den Leistungsangeboten auf den Markt gehen; z.B. indem sie sie Unternehmern (Nichtmandanten) zuschicken. Das hat aber nichts mit den Leistungspaketen/ Leistungsbündeln zu tun, sondern mit dem Auftragsschutz.

Mehr Transparenz als eine Fixhonorarvereinbarung im Vorhinein kann es nicht geben; sauber gemacht kann es keine Streitigkeiten mit dem Mandanten geben ... und falls der Mandant unzufrieden ist, dann ist er es mit der Leistung - und nicht mit dem Honorar. Von Seiten der Kollegen haben Sie meiner Erfahrung nach nichts zu befürchten, solange Sie nicht "Preisdumping" betreiben. Am ehesten müssen Sie mit etwas Neid rechnen, dass Sie eine derartige Honorargestaltung umgesetzt haben.

Ein kleiner Tipp noch: Verwenden Sie nicht den Begriff Pauschalhonorar; sprechen Sie von Fixhonorar. "Pauschal" suggeriert, das alles enthalten ist, womit Sie Probleme mit dem Mandanten gleich vorprogrammieren und "Pauschal" hat auch einen entwertenden Touch ... wie z.B. die Pauschalreise.

[mobile Version](#)

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