

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](#)

Wenn Klienten nicht zahlen...

Kein Rezept, aber ein paar Tipps dazu

Frage:

Wie kann man säumige Klienten dazu bringen, früher das Honorar zu bezahlen. Ich möchte diese Klienten aber nicht verlieren.

Antworten:

Für säumige Klienten gibt es leider kein Allheilmittel. Es gibt aber durchaus mögliche Lösungswege, die Situation zu verbessern.

Die erste Frage, die sich stellt ist: "Will der Klient oder kann der Klient (im Moment) nicht zahlen?"

Für den Fall des "Nicht-Wollens" sollten Sie als erstes versuchen, die Gründe dafür zu erfahren. Besteht aus der Sicht des Klienten eine Unzufriedenheit? Was ist der konkrete Anlass, das Honorar nicht zu bezahlen? Liegt es an der Honorarhöhe? Dabei möchte ich allerdings anmerken, dass Beschwerden über die Honorarhöhe in den meisten Fällen Beschwerden über mangelnde Servicequalität sind.

Es lohnt sich eventuell auch dem Klienten in einem persönlichen Gespräch folgende Fragen zu stellen:

"Was würde Sie dazu veranlassen, unsere Honorarnoten pünktlich zu bezahlen?"

"Was können wir als Ihr Steuerberater tun, damit Sie unsere Honorarnoten pünktlich bezahlen?"

So kann der Klient seine Beschwerde loswerden kann.

Für den Fall, dass der Klient – trotz guter Servicequalität und guten Dienstleistungen der Kanzlei – die Honorarnoten nicht bezahlen will, dann sollten Sie Ihren Standpunkt, den Klient nicht verlieren zu wollen, noch einmal überdenken.

Nun zum Fall des "Nicht-Könnens": Da ist die Sache natürlich anders. Wer könnte besser die finanzielle Situation des Klienten einschätzen, als Sie als sein Steuerberater.

Klären Sie folgende Fragen mit Ihrem Klient:

"Welches konkrete Zahlungsziel ist möglich/angemessen?"

"Kommen Ratenzahlungen in Frage?" – Wenn ja, in welcher Höhe und Laufzeit?"

"Gibt es Steuergutschriften, die verrechnet werden können?"

"Welchen Betrag können Sie jetzt bezahlen?"

"Möchten Sie Ihr Jahreshonorar aliquotiert monatlich bezahlen?"

In diesen Fällen kann meist eine für beide Teile passende Lösung gefunden werden.

Generell empfehle ich Fix-Honorarvereinbarungen im Vorhinein mit monatlicher Akontierung (das wird von den Klienten oft gefordert und fast immer sehr geschätzt). Mehr dazu im Seminar "Zufriedenere Klienten bei höherem Honorar".

Es lohnt sich auch "[Was Steuerberater von Fluglinien gelernt haben](#)" zu lesen.

Viel Erfolg bei der Umsetzung.

[mobile Version](#)

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