

Suchbegriff eingeben

- str. Strategie
- ma Marketing
- vei Veranstaltungen
- ste stefan.in.motion
- mil Mitarbeiterführung
- hoi Honorargestaltung
- blc Blog
- ste stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

Impressum

Datenschutz

Themen » [Honorargestaltung](#)

Der Einzige, der ein Problem mit dem Honorar hat ...

... ist der Steuerberater

Die aktuelle Untersuchung der Kammer der Wirtschaftstreuhänder brachte es wieder klar zu Tage: Der Steuerberater ist der Einzige, der ein Problem mit seinem Honorar hat. Der Klient hat es nicht! Hier ein paar Highlights aus der anonymen Steuerberater- und Klientenbefragung in Österreich:

- 74 % der österr. Klienten erachten das Honorar als angemessen (23 % zu hoch; 3 % als sehr günstig).
- Preisdumping durch Mitbewerber steht als größte Gefahr für die Weiterentwicklung der Kanzlei an 1. Stelle (von 11 Auswahlmöglichkeiten).
- Der Preis ist erst an 6. Stelle bei der Wichtigkeit aus Sicht des Klienten (1. ist persönliche Betreuung, 2. ist Erledigungsgeschwindigkeit/Termintreue, 3. ist Ideenreichtum, 4. ist spezielle Fachkenntnisse, 5. ist Erreichbarkeit).
- Fixhonorar ist die am meisten gewünschte Honorarform.
- 76 % der Klienten wollen keine Verrechnung nach Zeit.
- Die Honorartransparenz und das Preis-Leistungs-Verhältnis werden bei der Zufriedenheit am schlechtesten von den Klienten bewertet (und trotzdem halten 74 % der Klienten das Honorar für angemessen!).

Vielleicht ist es an der Zeit, einfach ein paar Mythen rund um die Honorarverrechnung zu beseitigen.

Mythos	Realität
Der einzig moralisch richtige Weg ist die Zeitverrechnung. Das ist fair gegenüber dem Klienten und fair für den Steuerberater.	Die Honorar-Grundsätze der Wirtschaftstreuhänder und die StbGebV sehen eine freie Vereinbarung vor.
Jeder Steuerberater sollte zuerst die Arbeit erledigen und sich dann um das Honorar kümmern.	Es ist immer Zeit, Preise zu klären.
Wenn der Steuerberater sein Honorar erhöht, verliert er Klienten.	Er verliert den einen oder anderen Klienten.
Steuerberater sollen ihre Preise/Honorare nur dann erhöhen, wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt.	Wenn Steuerberater clever arbeiten, sollte die Nachfrage nie das Angebot übersteigen.
Wenn der Steuerberater gute Arbeit leistet, werden Klienten diese Qualität schätzen und dafür entsprechend bezahlen.	Gute Qualität ist nicht sichtbar. Gute Qualität ist Voraussetzung.

Steuerberater werden für die Produkte und Dienstleistungen bezahlt, die sie ausführen.	Ein Bericht ist ein Produkt. Die Erstellung des Berichts ist für den Klienten nicht nachvollziehbar.
Wenn Steuerberater nicht alle Dienstleistungen, die sie für den Klienten erbringen, verrechnen, dann werden Klienten eher die Rechnungen bezahlen.	Klienten wissen nicht, welche und wieviel Arbeit der Steuerberater erbringt.
Das Honorar des letzten Jahres ist ein guter Ansatz für das Honorar dieses Jahres.	Dinge ändern sich laufend.
Der sich aus der Zeiterfassung ergebende Betrag zeigt den maximalen fairen Preis für den Auftrag.	Die Kostenrechnung hat nichts mit dem Preis zu tun.
Das Bezahlen der Honorarnoten hat für den Klienten eine ebenso hohe Bedeutung wie das Bezahlwerden für den Steuerberater.	Die Honorarnote ist eine von vielen Eingangsrechnungen.
Wenn Steuerberater weniger als die Kollegen verrechnen, bekommen sie mehr Klienten und die Klienten bezahlen die Honorarnoten.	Klienten können die Dienstleistungen nicht vergleichen.
Die Wertschätzung des Klienten nach einem erfolgreichen Auftrag dauert noch lange nach dem Abschluss des Auftrags an.	Klienten vergessen schnell.
Klienten zur Zahlung aufzufordern ist unprofessionell. Wenn Steuerberater Klienten zur Zahlung auffordern, werden Klienten sich einen anderen Steuerberater suchen.	Nicht zur Zahlung aufzufordern ist unprofessionell. Wenn Klienten nicht zahlen, sind sie keine Klienten.
Wenn Steuerberater Nachlässe geben, sind Klienten glücklich und empfehlen die Kanzlei weiter.	Steuerberater geben Nachlässe, ohne dass sie gefragt werden.
Was Steuerberater tun, kann nicht besonders wertvoll sein, da es ihnen leicht fällt.	Was Steuerberatern leicht fällt, ist für Klienten unmöglich.

Ein kleiner Tipp zum Schluss: Drucken Sie diesen Beitrag aus und legen Sie ihn sichtbar auf Ihren Schreibtisch, um einfach immer wieder daran erinnert zu werden, dass möglicherweise Sie selbst der Einzige sind, der mit dem Honorar Probleme hat.

Und ganz zum Schluss: Bitte benützen Sie die Möglichkeit, diese Mythen zu kommentieren. Ich freue mich über Ihre Meinung.

Lesen Sie dazu auch ["Fehlendes Selbstbewusstsein bei der Honorargestaltung"](#)

[mobile Version](#)

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