

Beratungshinweis

Falls Sie keine einzige dieser Fragen mit einem klaren „Ja“ beantworten können, dann stellt sich die Frage, warum und ob Sie diesen Auftrag überhaupt annehmen sollten.

Autor: Stefan Lami, Landeck
(www.stefanlami.com)

Honorargestaltung

Was ist ein guter Auftrag?

Bringen wir es gleich auf den Punkt, hier sind jene 8 Fragen, die über die Qualität eines Auftrags entscheiden:

1. Lernen wir bei diesem Auftrag etwas dazu bzw. wird uns der Auftrag neues Wissen oder neue Fähigkeiten vermitteln?
2. Gewinnen wir durch diesen Auftrag einen Kontakt zu einem wirklich wichtigen Mandanten?
3. Können wir durch diesen Auftrag eine bereits bestehende Mandantenbeziehung nicht nur erhalten, sondern stärken?
4. Führt dieser Auftrag zu einem höheren Leverage-Effekt in der Kanzlei als bisher?
5. Führt dieser Auftrag zu einem höheren Stundensatz als bisher?
6. Eröffnet uns dieser Auftrag einen Zugang zu einer neuen (attraktiven) Branche?
7. Eröffnet uns dieser Auftrag ein neues (attraktives) Geschäftsfeld?
8. Führt dieser Auftrag zu noch besseren Aufträgen mit diesem Mandanten?