Honorargestaltung

Wieso Fixhonorare im Vorhinein so wirkungsvoll sind

Mandantenorientierte Honorargestaltung lässt sich auf ganz einfache Weise beschreiben: Der Mandant erlebt beim Öffnen des Kuverts, in dem sich die Honorarnote befindet, keine Überraschungen, weil er bereits weiß, welcher Betrag ihn erwartet und er damit einverstanden ist.

„Preis ist, was Du zahlst – Wert ist, was Du erhältst“ (s. auch HBR Nr. 02/2013). Dieser unternehmerische Merksatz ist Steuerberatern oft nicht bekannt bzw. es wird ihm meist keine große Beachtung geschenkt.

„Der Wert einer Dienstleistung ist am höchsten, bevor diese ausgeführt wird.“ Dieser Grundsatz ist für jeden sofort nachvollziehbar.

Leider wird in vielen Steuerberatungskanzleien nicht danach gehandelt, denn die Abrechnung der Leistungen im Nachhinein ist immer noch die Honorarmethode Nummer eins. Das ist schade, denn dadurch wird „Wert“ im wahrsten Sinne des Wortes verschenkt.

Allein diese beiden Grundsätze sollten ausreichend sein, so oft wie nur möglich Fixhonorare im Vorhinein zu vereinbaren. Darüber hinaus gibt es noch eine Reihe weiterer Vorteile, die dafür sprechen, das Honorar im Vorhinein zu vereinbaren.

6 Gründe, das Honorar im Vorhinein zu vereinbaren

1. Erwartungen des Mandanten klären

In der derzeitigen Wettbewerbssituation ist es notwendig, die Erwartungen des Mandanten zu übertreffen. Dieses Ziel zu erreichen, ist schwierig genug, aber es ist unmöglich zu erreichen, wenn Sie gar nicht wissen, worin diese Erwartungen bestehen. Eine Honorarvereinbarung im Vorhinein ist überhaupt erst möglich, wenn Sie vor deren Abschluss die Erwartungen des Mandanten klären. Ja, Sie werden durch eine Honorarvereinbarung regelrecht „gezwungen“, die Erwartungen des Mandanten zu klären.

2. Möglichkeiten des Cross-Sellings schaffen

Jede Kanzlei möchte gerne zusätzliche Aufträge bei den bestehenden Mandanten gewinnen. Der Erfolg dabei entspricht nicht immer den Erwartungen. Und das hat einen einfachen Grund: Kanzleien gehen von der falschen Seite an die Sache heran. Sie überlegen, was sie den Mandanten zusätzlich verkaufen können, statt schon beim Erwartungsgespräch in Erfahrung zu bringen, was der Mandant zusätzlich kaufen möchte. Mit Honorarvereinbarungen können Sie den Leistungskatalog Ihrer Kanzlei im Vorhinein mit dem Mandanten besprechen und – ohne Druck – die Vorteile und den Nutzen sichtbar machen. Dies ist ein wesentlich professionellerer Ansatz für Cross-Selling als im Nachhinein noch etwas verkaufen zu wollen.

3. Engagement des Mandanten verstärken

Die Mitwirkung des Mandanten und sein eigenes aktives Engagement sind wichtige Elemente für eine gelungene Zusammenarbeit. Darauf sollten Sie nicht verzichten. Sie erreichen das Engagement Ihrer Mandanten sehr viel eher, wenn Sie im Vorhinein nicht nur Ihre Aufgaben, sondern auch die des Mandanten aktiv ansprechen und sich dessen Zustimmung versichern.

Mandanten wollen die Kontrolle und Übersicht über die Aufträge haben, die sie vergeben. Je stärker ihr eigenes Engagement ist, desto stärker ist auch ihr Gefühl, alles im Griff zu haben.

Allein die Tatsache, dass Sie eine Honorarvereinbarung im Vorhinein mit Ihrem Mandanten abschließen, erhöht das Engagement des Mandanten, weil er einen Input zur Entstehung dieser Vereinbarung geliefert hat. Bei der Honorarvereinbarung geht es nämlich nicht so sehr um einen juristischen Vertrag, als um die Vereinbarung einer gemeinsamen Übereinkunft zwischen Steuerberater und Mandant.

4. Vertrauen erzeugen und Erfahrung ausstrahlen

Das Honorar für eine Leistung im Vorhinein zu nennen, zeugt von Professionalität und vermittelt: Sie machen das nicht zum ersten Mal und Sie wissen, wovon Sie reden. Häufig höre ich von Steuerberatern, dass es ihnen unmöglich ist, einen fixen Honorarbetrag zu nennen, solange sie nicht wissen, wie lange eine Tätigkeit dauert. Meine Antwort darauf? Erstens hat das Honorar nicht notwendigerweise etwas mit der eingesetzten Zeit zu tun. Zweitens, wer sonst, wenn nicht der Steuerberater, sollte das Honorar abschätzen können? Und drittens, gerade bei Routinetätigkeiten sollten Steuerberater ausreichend Erfahrung haben, um ein fixes Honorar nennen zu können.

Manchmal kann es passieren, dass ein Auftrag andere Dimensionen annimmt als ursprünglich angenommen. Das bedeutet jedoch nicht, keine Fixhonorarvereinbarung im Vorhinein machen zu können. Es bedeutet nur, dass der Zeitpunkt für eine Zusatzhonorarvereinbarung gekommen ist, indem Sie Ihren Mandanten kontaktieren, ihm erklären, dass und warum sich der Umfang des Auftrags geändert hat und wie hoch das adaptierte Honorar sein wird.

5. Unangenehme Honorarrechtfertigungen fallen weg

Wenn vorher über das Honorar gesprochen wird, gibt es im Nachhinein keine Diskussionen. Bei Fixhonorarvereinbarungen kann es keine Honorarbeschwerden mehr geben. Auftretende Beschwerden sind nicht Honorarbeschwerden, sondern Beschwerden über die Qualität bzw. die Leistung als solche.

6. Abrechnung vereinfachen

Ist das Honorar im Vorhinein vereinbart, ist die Abrechnung der Leistungen lediglich eine administrative Tätigkeit. Konsequent gedacht – und auch umgesetzt – steht auf der Honorarnote nur noch die Leistungsbeschreibung und der Text „wie vereinbart“ mit Angabe des Betrags.

Beratungshinweis

Sollten Sie alle diese Vorteile immer noch nicht von der enormen Wirkung der Fixhonorarvereinbarung im Vorhinein überzeugen, so gibt es einen Grund, der letztendlich zählt: Der Mandant wünscht sich, das Honorar im Vorhinein zu kennen! Er möchte sicherlich beruhigt das Kuvert mit Ihrer Honorarnote öffnen!

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