

Wie schaffe ich mehr Honorarakzeptanz?

Leseprobe aus "101 Fragen zur mandantenorientierten Honorargestaltung"

Für mehr Honorarakzeptanz bieten sich Ihnen drei Wege an. Jeder einzelne für sich entfaltet schon eine große Wirkung. Gelingt es Ihrer Kanzlei, sie zu kombinieren, sind Sie so gut wie unschlagbar.

Für die ersten beiden Wege verfüge ich über empirische Nachweise. Der dritte Weg ist offensichtlich. Ich beobachte ihn tagtäglich bei meiner Beratungspraxis.

Weg 1 „Transparenz“

Während der letzten Jahre hatte ich die Gelegenheit, rund 50 Kanzleien bei Mandantenbefragungen zu begleiten. Den Mandanten dieser Kanzleien wurden gleichlautende Fragen gestellt. Aus den rund 5.500 Mandantenmeinungen ergab sich ein extrem aufschlussreiches Bild, denn die Ergebnisprofile aller Kanzleien waren sich sehr ähnlich. Die Ergebnisse bei den honorarbezogenen Fragen waren deutlich schlechter als alle anderen Kriterien. Bis auf zwei Kanzleien, die bei den Fragen zum Preis-Leistungsverhältnis und zur Nachvollziehbarkeit Noten erhielten, die alle anderen Kanzleien nur bei Höflichkeit und anderen allgemeinen Merkmalen der Zusammenarbeit erreichten. Was unterschied diese beiden Kanzleien vom Rest, dass sie derart gute Bewertungen in Bezug auf das Honorar erhielten? Ausschließen kann ich, dass diese Kanzleien zu billig gewesen wären. Im Gegenteil! Die eine Kanzlei hat seit ihrer Gründung immer nur mit Fixhonoraren im Vorhinein gearbeitet. Für alle Mandanten war immer klar und nachvollziehbar, was sie beauftragen, was sie erhielten und welches Honorar jeweils damit verbunden war. Der entscheidende Faktor in dieser Kanzlei war Honorartransparenz.

Weg 2 „Offene Kommunikation“

Auf eine ganz andere Art und Weise gelang es der anderen Kanzlei Bestnoten bei den Honorarfragen zu erzielen. Der Inhaber hatte die Gabe, sehr offen, wertschätzend und gewinnend über seine Leistungen und das damit verbundene Honorar zu sprechen. Seine Erfolgsstrategie, die nicht leicht zu kopieren ist, lautete offene Kommunikation. Über Leistungen und Honorare auf eine angenehme, sympathische, überzeugende Art und Weise.

Abhängig von Ihren persönlichen Stärken können Sie sich auf den einen oder anderen Weg konzentrieren. Leichter ist für die meisten Steuerberater das Kreieren von Leistungsangeboten und Fixhonoraren im Vorhinein. Erst auf dieser Grundlage entwickeln Sie die Fähigkeit, auch selbstsicher und überzeugend mit Mandanten über Leistungen und Honorare zu sprechen.

Weg 3 „Aktive Beratung“

Viele Kanzleien heften sich „aktive Beratung“ an deren Fahnen. Nur wenige schaffen es systematisch. Meine Beobachtung ist eine enorm hohe Honorarakzeptanz – oder anders ausgedrückt so gut wie kein Honorarwiderstand – bei tatsächlicher aktiver Beratung. Damit meine ich Mandantenanrufe mit konkreten Vorschlägen, Mandantenbesuche mit Ideen für die Unternehmensentwicklung des Mandanten, regelmäßige Gespräche zur Situation des Unternehmens, Mandanteneinladungen zu nützlichen und hilfreichen Kleinseminaren, Zusendung von individuellen und topaktuellen Informationen.

HINWEIS

Diese Maßnahmen sollten Sie auf alle Fälle umsetzen. Jedes Honorargespräch wird daraufhin um ein Vielfaches leichter. Achtung – die Reihenfolge ist wichtig. Zuerst aktive Beratung tatsächlich leisten und dann die Honorargespräche führen.

Zur Bestellung des Buches "101 Fragen zur mandantenorientierten Honorargestaltung" gelangen Sie [hier>>>](#)

[mobile Version](#)

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24 stefan@stefanlami.com