**Begrüßung**

Hallo, liebe Kolleginnen und Kollegen, hier ist Ihr Patrik Luzius. Schön, dass Sie dabei sind, Ihre Steuerkanzlei jeden Tag ein Stückchen zu optimieren.

**Erfolgsimpulse**

Der Titel unseres heutigen Videos heißt: Honorarpolitik 2

In diesem Video erhalten Sie die wichtigsten Antworten zu folgenden Themen bzw. Fragen:

1. Welche Maßnahmen zur Umsatzsteigerung können Sie konkret ergreifen?

**Hauptteil**

**1. Welche Maßnahmen zur Umsatzsteigerung können Sie konkret ergreifen?**

Sie können in Ihrer Kanzlei folgende konkrete Maßnahmen ergreifen, um das Gesamthonorarniveau und das Honorar pro Stunde zu erhöhen:

* Exkurs Inflation: Inflation heißt „Geldwertverlust“ oder „Kaufkraftverlust“. Manche sagen auch Inflationssteuer, weil sie wirkt wie eine Steuer. In 1 Jahr können Sie sich mit einem 100 EUR Geldschein bei einer Inflation von 3% nur noch Waren und Leistungen im Wert von 97 EUR kaufen. Nicht so schlimm werden Sie sich nun vielleicht denken, nur 3 EUR in einem Jahr. Aber Sie verlieren permanent an allen Ecken und Enden immer ein bisschen Geld, ohne dass Sie es schmerzhaft spüren. Und das Ihr Leben lang, denn es herrschte fast immer Inflation. Wir machen es deutlicher:
	+ Wie viel sind 100.000 EUR in 20 Jahren wert?
	+ Bei Inflationsrate 3%: 55.367,58 EUR
	+ Bei Inflationsrate 5%: 37.688,95 EUR
	+ Bei Inflationsrate 8%: 21.454,82 EUR
	+ Bei Inflationsrate 10%: 14.864,36 EUR
	+ Und jetzt legen die meisten Deutschen ihr hart verdientes Geld auf das Sparbuch oder lassen es auf dem Konto liegen, bei 0% Zinsen. Das ist Enteignung, allerdings in eigener Verantwortung.
	+ Warum gibt es Inflation: Weil sich nicht nur das aktive Vermögen, sondern auch in gleicher Höhe die Schulden reduzieren, wie oben berechnet. Und wer sind die größten Schuldner auf der Welt? Die Staaten, ein Schelm, wer hier einen Zusammenhang feststellt.
* Deshalb: Honorarerhöhungen über der Inflationsrate vereinbaren, z. B. 3% über der Inflationsrate netto jedes Jahr gleicht die Inflation aus und erhöht effektiv die Kaufkraft. Wenn die Inflationsrate im Durchschnitt z. B. bei 2% liegt, schlagen Sie 3% drauf, so dass die Honorarerhöhung 5% beträgt. Die allermeisten Kunden achten nicht auf eine kleiner prozentuale Erhöhung und winken diese durch. Wenn Sie jedes Jahr in kleinen Schritten auf breiter Basis alle Honorare immer wieder leicht erhöhen, dann erhalten Sie wenig Widerstand. Erst bei schockartigen Erhöhungen im zweistelligen Prozentbereich ohne besondere Gründe, werden die Kunden wach und beschweren sich. So ist zumindest meine Erfahrung.
* Mitarbeiter müssen Chefs mitteilen, wenn die Deckung nicht mehr passt. Die Deckung ist bei uns in der Software DATEV Eigenorganisation comfort für jeden einzelnen Auftrag ablesbar.
* Immer mit Kunden vor einer größeren Honorarerhöhung sprechen. Wie im ersten Video besprochen, haben Sie keine Probleme, wenn Sie die Honorarerwartungen des Kunden treffen und das erreichen Sie nur, wenn er vor Leistungsbeginn Bescheid weiß.
* Externe Stundenverrechnungssätze Steuerberater konsequent und einheitlich mit mindestens 160 EUR netto abrechnen
* Externe Stundenverrechnungssätze Fachkräfte konsequent und einheitlich mit mindestens 80 EUR netto abrechnen
* Externe Stundenverrechnungssätze Sekretariat und Auszubildende im 1. und 2. Lehrjahr konsequent und einheitlich mit mindestens 40 EUR netto abrechnen
* Alle Prüfungen mit mindestens 160 EUR netto je Std. abrechnen, egal welcher Mitarbeiter sie betreut
* Erstellung einer E-Bilanz mindestens 250 EUR netto Pauschalpreis
* Offenlegung im Bundesanzeiger mindestens 250 EUR netto Pauschalpreis
* Mehr gut bezahlte Sonderleistungen anbieten (siehe Katalog voller Ideen unter dem Video im Downloadbereich)
* Neukundengewinnung: nur ideale und lukrativere Kunden annehmen, die über dem Honorardurchschnitt der Kanzlei liegen. So ziehen Sie den Honorarschnitt der Kanzlei nach oben. Bei Neukunden können Sie von Anfang an mit höheren Honoraren beginnen und gleichzeitig die die Honorare der Bestandskunden konsequent erhöhen.
* Lukrative Bestandskunden weiterbetreuen, wenn Sie über dem Honorardurchschnitt der Kanzlei liegen
* Bei unrentablen Kunden Honorare massiv erhöhen oder kündigen, wenn Sie in den nächsten 2-3 Jahren keine Chance sehen, das Honorarniveau zumindest auf den Kanzleidurchschnitt zu ziehen.
* Ggf. neues Honorarmodell mit schriftlichem Honorarvertrag und Flatrate einführen (siehe Videos ab M 4 3 5 ff.)
* Mehr Digitalisierung und Automatisierungsmaßnahmen in der Kanzlei flächendeckend einführen und immer weiter optimieren, das hört nie auf. Wenn gute und schnelle Prozesse mit einer guten Software die Arbeit von Menschen übernimmt, wirkt sich das sehr positiv auf die Kanzleigewinne aus. Die Kunst ist es, sich schnelle Prozesse zu bauen, die Techniken dazu zu kennen, clever mit Mitarbeitern und Kunden zu kommunizieren und einen voll digitalen oder besser voll automatisierten Prozess auf alle Kunden auszurollen. Die gewonnene Zeit können Sie wieder zu weiteren Optimierungen oder anderen Dingen nutzen.

**Umsetzung in Ihrer Kanzlei (siehe unten im Downloadbereich)**

Ich möchte Sie noch auf den Downloadbereich unterhalb dieses Videos aufmerksam machen. Dort finden Sie alles Wichtige zur Umsetzung der Inhalte dieses Videos. Je mehr Ideen und Maßnahmen Sie in Ihrer Kanzlei umsetzen, desto erfolgreicher werden Sie!

**Verabschiedung**

Herzlichen Dank fürs Zuschauen. Ich wünsche Ihnen ganz viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung! Setzen Sie möglichst viel schon in der nächsten Woche um! Es lohnt sich! Und denken Sie immer daran:

Weniger Worte, mehr Transporte!

Ihr Patrik Luzius