**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 1

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

1. Was gibt es allgemein zum Honorar einer Steuerkanzlei zu sagen?

2. Welchen Nutzen hat eine gute Honorarpolitik für die Kanzlei?

**Hauptteil**

**1. Was gibt es allgemein zum Honorar einer Steuerkanzlei zu sagen?**

Die Honorarpolitik muss von der Kanzleileitung vorgegeben werden. Die Honorare eine Steuerkanzlei müssen sich im Rahmen der Steuerberatervergütungsverordnung bewegen, haben allerdings an vielen Stellen freien Spielraum zur Gestaltung. Diesen freien Spielraum nennen wir Sonderleistungen. In dem ganzen Themenbereich muss auch die Angebotsoptimierung angesprochen werden, da nicht jede Kanzlei alle Steuerberaterdienstleistungen anbieten kann und sollte.

Weiterhin müssen alle Mitarbeiter die Honorarpolitik der Kanzleileitung kennen, da die Mitarbeiter die meisten Leistungen gegenüber den Kunden erbringen. Bei uns in der Steuerkanzlei Luzius wissen zwar alle Mitarbeiter, wie man Rechnungen schreibt, aber die Verantwortung für den Inhalt der Rechnungen liegt alleine bei der Kanzleileitung, also in dem Fall bei mir persönlich. Warum? Weil die Verantwortung für die Leistungen hauptsächlich beim Mitarbeiter liegen soll und wenn sich nun ein Kunde über eine Rechnung beschwert, dann soll nicht der Mitarbeiter mit hineingezogen und damit seine Leistung ein Stück weit entwertet werden. Deshalb verweist der Mitarbeiter dann immer auf die Kanzleileitung, die dem Kunden die Rechnung erklären soll.

Gegenüber den Kunden ist es sehr wichtig, dass die Leistungen der Kanzlei insbesondere die Sonderleistungen progressiv, transparent und im Vorhinein mit den Kunden besprochen werden. Nur dann ist die Akzeptanz der Kunden gegenüber den Honoraren am höchsten. Wenn Sie vor Beginn der Leistungen bereits über das Honorar reden und sich einigen, dann kann der Kunde hinterher kaum noch unzufrieden über die Höhe der Rechnung sein, weil Sie seine Erwartungen erfüllt haben. Der Kunde ist immer nur unzufrieden, wenn er über die Höhe überrascht wurde und somit seine Erwartungen nicht erfüllt haben. Hier geht es immer nur darum, Erwartungen des Kunden zu erfüllen oder besser, ihn positiv mit etwas Unerwartetem zu überraschen. Kurz gesagt: Wenn Sie sich vor Leistungsbeginn auf eine gewisse Honorarhöhe geeinigt haben und diese erreicht wird, gibt es kaum Probleme.

Insbesondere bei Sonderleistungen tun sich viele Kanzleien schwer, da diese historisch bedingt meistens in den normalen Gebühren der Vergütungsverordnung enthalten waren. Hierbei ist es wichtig, dass die Kanzleien lernen, wie man Sonderleistungen und klassische Leistungen voneinander abgrenzt und Sonderleistungen konsequent in einem bestimmten Rhythmus abrechnet.

**2. Welchen Nutzen hat eine gute Honorarpolitik für die Kanzlei?**

* Zufriedene Kunden
* Keine Kundenschocks durch sprunghafte Honorarerhöhungen
* Höhere Kundenbindung an die Kanzlei
* Besseres Zahlungsverhalten der Kunden
* Zufriedene Kanzleileitung
* Zufriedene Mitarbeiter
* Höherer Kanzleigewinn

Zitat

„Eine nicht durchgeführte Honorarerhöhung holst du dein Leben lang nicht mehr auf.“ (Josef Weigert)

**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