



Unsere Meinung: Gedanken zum Honorar (1)



Was bei der Honorarbeurteilung hilfreich sein könnte.

Möglicherweise kennen Sie diesen Satz von Warren Buffett:

Price is what you pay. Value is what you get
Alles hat seinen Preis, alles hat seinen Wert

Ausgangslage:

1. Niemand zwingt Sie einen bestimmten Steuerberater zu beauftragen.
2. Niemand zwingt Sie ein bestimmtes Honorar zu akzeptieren.
3. Das gilt auch umgekehrt.
4. Sie beauftragen eine Dienstleistung, keinen Kauf eines körperlichen Gegenstandes anhand dessen Produktnummer Sie einen Preisvergleich per „Google“ starten können.
5. Niemand wird etwas vollumfassendes verschenken. Er ist sonst der „biblische Samariter“. Den hat man im Wirtschaftsleben bis heute noch nicht gefunden.

Was heißt das im Kontext der Steuerberaterhonorare?

- a) Sie müssen sich darüber im Klaren sein, dass jede Leistungserbringung in Zeitaufwand umgerechnet wird. Sind Ihre eigenen Vorbereitungen und Unterlagen sehr gut strukturiert spart dies Zeitaufwand. Je unvorbereiteter, unstrukturierter oder unentschlüsselter Sie sind desto mehr Zeit wird benötigt. Praxishürde: Unvoreingenommen gegenüber sich selbst und anderen sein.
- b) Mit der Komplexität des Auftrages steigt die Qualifizierungs- und Erfahrungsanforderung. Je höher qualifiziert der Leistungserbringer ist desto höher ist der Preis für die Leistungserbringung. Für einfachere Aufgaben muss nicht immer der „High Level Experte“ ran. Das wäre unbezahlbar. Je mehr Sie sich darüber im Klaren sind was Sie beauftragen steigt Ihr Verständnis über den Honorarvorschlag. Lesen Sie dazu die Ausführungen auf der Website zu den Verträgen-/Leistungsbeschreibung.
- c) Nur wenn etwas zu verdienen ist bekommen Sie eine anständige Leistung. Service ist super. Entscheidend für den Steuerberater ist aber was unter dem Strich rauskommt. Kein Einkommen – kein Service (möglich).
- d) „Schnepchenjäger“ oder auch „Geiz ist Geil“. Untauglich. Denken Sie eher an die Volksweisheit: „Für Billig habe ich zu wenig Geld“ oder auch „Wer billig kauft, kauft doppelt“. Ob Sie an der falschen Stelle gespart haben merken Sie ggf. erst, wenn es zu spät ist. Die Gerichtssäle wären u.a. leerer, wenn man sich vorher darüber im Klaren gewesen wäre.
- e) Steuerberater haben einen Ruf zu verlieren – Sie auch. Möglicherweise gibt es „schwarze Schafe“ oder „schlechte Steuerberater“. Denken Sie daran: Der Steuerberater hat i.d.R. Erfahrung. Er wird sich neben Ihrer Person auch aus dem Berufsbild und der Branche, in der Sie tätig sind, eine Meinung bilden.
- f) Sie und der Steuerberater müssen zusammenpassen. Ein gewisses persönliches Verständnis und Vertrauen sind sehr hilfreich. Eine Steuerberatungsleistung betrifft nahezu auch alle Ihre persönlichen Sphären. Ein „großes Mandat“ passt nicht zu einer eher „kleineren“ Praxis. Jeder mag da seine eigene Größenvorstellung haben. Wichtig ist: Die Kanzlei sollte durch den Auftrag weder fachlich noch zeitlich und persönlich überfordert sein. Umgekehrt gilt auch: Passen Sie auf, dass Sie in einer „großen“ Praxis nicht zum Fixkostendecker verkommen.