



Kapitel 9

ABC-Mandate

Bestimmt haben Sie schon etwas von der ABC-Analyse gehört. Auch für Sie als Steuerberater ist diese Analyse äußerst wichtig. In Ihrem Fall bedeutet das, dass Sie Ihre Mandanten nach der Bedeutung, die sie für Ihre Kanzlei haben, einstufen. Dazu verteilen Sie Schulnoten – wobei A die beste und C die schlechteste Klasse ist.

A, B oder C?

Nun stellt sich allerdings die Frage, wie Sie Ihre Mandanten am besten einstufen. Auf den ersten Blick könnte man sagen: „Die Mandanten, die den meisten Umsatz bringen, kommen in Kategorie A.“ Jetzt werden Sie gleich einwenden, dass der höchste Stundensatz doch viel wichtiger ist als das Gesamtumsatzvolumen. Da haben Sie natürlich Recht! Zudem spielen bei der Einstufung der Mandanten noch viele andere Faktoren eine entscheidende Rolle. Worauf es dabei genau ankommt? Das zeigt das folgende Beispiel:

Ein typischer Fall aus dem Kanzleialltag

Ihr Mandant ist ein selbstständiger Ingenieur, der sein monatliches Buchführungshonorar von 80 € per Lastschrift bezahlt und die Buchführung per Post schickt. Der Jahresabschluss (Honorar 800 €) birgt bis auf das Einbuchten der Abschreibung und der Verpflegungsmehraufwendungen für die Auswärtstätigkeit keine Schwierigkeiten. Der Ingenieur ist nicht sehr risikofreudig und ruft deshalb sehr selten in der Kanzlei an. Auf ein Abschlussgespräch verzichtet er auch gerne, da sich bei ihm sowieso nie viel verändert. Der Zeitaufwand für die Buchhaltung beträgt im Durchschnitt mit Rückfragen etwa 30 Minuten. Der Jahresabschluss mit allen Anschreiben und der Bescheidkontrolle lässt sich in 5 Stunden bewältigen. Die Einkommensteuererklärung ist in 1,5 Stunden fertig und bringt einen Umsatz von 200 €. A, B oder C? Wie schätzen Sie diesen Mandanten ein?

Auf den Stundensatz kommt es an!

Das obige Beispiel beschreibt einen meiner Mandanten. Aber wie wertig ist nun dieses Mandat für meine Kanzlei? Hier fallen verschiedene Aspekte ins Gewicht. Wenn man sich nur das Stundenhonorar ansieht, erkennt man schon: Dieses Mandat kann nicht unwichtig sein. Für 12,5 Stunden im Jahr bekomme ich ein Honorar von 1.960 €. Das macht einen Stundensatz von 156,80 €. Zusätzlich kann dieses Mandat aufgrund des geringen Schwierigkeitsgrades auch von Mitarbeitern bearbeitet werden kann, die keine außergewöhnlich hohe Qualifikation haben. Auch das steigert den Gewinn. Dadurch, dass der Ingenieur einen Lastschrifteinzug unterschrieben hat, bedarf es keiner Forderungsverwaltung. Obendrein erhalten wir die Buchführungsunterlagen per Post, sodass es auch nicht zu spontanen, zeitintensiven Begegnungsgesprächen kommt. Zudem handelt es sich um ein völlig risikoloses Mandat, das auch noch extrem pflegeleicht ist. Da der Mandant außerdem noch freundlich zu meinen Mitarbeitern und mir ist. Ist die Sache ganz klar: Hier handelt es sich definitiv um ein A-Mandat. Ganz anders sieht es dagegen beim nächsten Beispiel aus ...

WOLLEN SIE WISSEN, WIE ES WEITERGEHT?

Dann bestellen Sie am besten gleich den Ratgeber „Steuerberater: Ja, ich will!“ von Markus Grote. Hier warten viele weitere Praxis-Beispiele und hilfreiche Tipps für den Kanzleialltag auf Sie.

