

Umfrage:

Welche Erfahrungen haben Sie mit der neuen Steuerberatervergütungsverordnung gemacht?



Knut Michel

Diplom-Ökonom, Steuerberater
49 Jahre
Schneider + Partner GmbH,
Wirtschaftsberatung – Steuerprüfung
Dresden, München, Chemnitz
Ca. 150 Mitarbeiter, 35 Berufsträger

Wir haben unsere Mandanten im Vorfeld der Gebührenerhöhung schriftlich informiert. Jeder hat einen persönlichen Brief bekommen. In diesem Schreiben haben wir die Hintergründe erklärt und dass es faktisch seit 14 Jahren keine Anpassung unserer Gebührenordnung mehr gab. Bei größeren Firmen ging dieser Brief an die jeweiligen Geschäftsführer. Große Mandanten haben wir zudem in einem persönlichen Gespräch informiert. Wir haben das Thema bei einem regulären Termin angeschnitten. Wichtig war uns auch, dass alle unsere Mitarbeiter für das Thema sensibilisiert sind. Wenn Mandanten anrufen und uns auf die höheren Honorarsätze ansprechen, dann sollte ja jeder das Gleiche sagen. So richtig gefreut haben sich die Mandanten natürlich nicht, viele fanden unsere Argumentation aber nachvollziehbar. Negativ geäußert haben sich nur ein paar ganz vereinzelte, die meisten haben sich neutral verhalten.



Susann Fischer

Diplom-Ökonomin, Steuerberaterin
45 Jahre
Steuerbüro Susann Fischer, Güstrow
3 Mitarbeiter, 1 Berufsträger

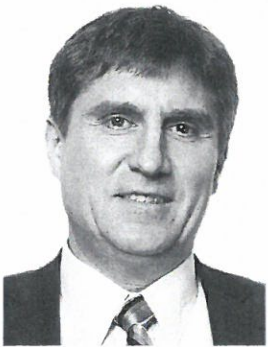
Sobald klar war, dass die Gebühren erhöht werden, habe ich meinen Mandanten ein Rundschreiben geschickt. Das habe ich bereits gemacht, bevor es losging, also Ende 2013. In dem Schreiben habe ich die Sachlage erläutert und die höheren Honorarsätze erklärt. Manchen Mandanten habe ich den Brief auch einfach in die Unterlagen gelegt. Im Schreiben selbst habe ich angeboten, die Erhöhung gerne noch einmal in einem persönlichen Gespräch zu erläutern. Es gibt zum Beispiel Fälle, in denen die Gegenstandswerte im vergangenen Jahr massiv angestiegen sind. Um Irritationen vorzubeugen, habe ich solche Mandanten persönlich angesprochen. Ich habe sie darauf vorbereitet, dass ihre Rechnung deutlich höher ausfallen wird als beim letzten Mal. Insgesamt haben die Mandanten das sehr gut aufgenommen. Ich muss auch sagen, eigentlich wollen die meisten das gar nicht so genau wissen.



Volker Bastert

Diplom-Betriebswirt, Diplom-Kaufmann,
Steuerberater, Dr. rer.pol.
59 Jahre
Dr. Bastert & Kollegen, Paderborn
17 Mitarbeiter, 3 Berufsträger

Wir kommunizieren die Erhöhung ganz offen und ehrlich. Wir sagen den Mandanten: „Jungs, da gibt es für bestimmte Leistungen feste Honorarsätze. Und die wurden erhöht. Das machen nicht nur wir so, die gelten für alle Steuerberater.“ Wir haben unsere Kunden in unserer Mandanten-Postille über die Erhöhung informiert und ihnen die Gründe erläutert. Wir haben auch deutlich gemacht, dass nicht jeder Kunde für unsere Beratungsleistung jetzt fünf Prozent mehr zahlen muss. Die Kunden haben das ganz gut weggesteckt. Wir hatten bei der Umsetzung keine Probleme. In aller Regel sagen wir den Kunden auch, warum sie ein bestimmtes Honorar bezahlen – wir arbeiten gerne mit festen Zeitgebühren. Da weiß dann auch der Kunde: Wenn er seine Unterlagen gut vorbereitet hat, zahlt er weniger für unsere Hilfe.



Werner Merkel

Diplom-Betriebswirt (FH), Steuerberater,
Fachberater für Internationales Steuerrecht
49 Jahre
Merkel Steuerberatung, Altdorf
11 Mitarbeiter, 1 Berufsträger

Wer eine höhere Gebühr mit der angehobenen Bemessungsgrundlage der Steuerberater-Vergütungsverordnung begründen muss, hat die Zeichen der Zeit nicht erkannt. Der Steuerberater ist ein Unternehmer, der seine Leistung unter Wettbewerbsbedingungen erbringen muss. Sich hinter der StBVV zu verschanzen ist natürlich eine Möglichkeit, aber keine gute. Wenn der Mandant das Gefühl hat, gut aufgehoben zu sein, ist er in aller Regel bereit, angemessene Honorare zu zahlen. Dann ist es kein Problem, dem Mandanten zu vermitteln, weshalb sich die Gebühr erhöht. Dass die Wertgrenzen der StBVV angehoben wurden, spielt meiner Meinung nach in der Praxis sowieso keine wesentliche Rolle. Solche Regeln interessieren Mandanten nicht. Man kann die Information am Rande eines Gesprächs einfließen lassen. Während der Beratung lässt sich auch klären, wie viel der Mandant am Ende bezahlt. Ist doch klar, dass der Steuerberater auch von etwas leben muss.



Almut Schleifenbaum

Diplom-Volkswirtin, Steuerberaterin,
Fachberaterin für Zölle und Verbrauchersteuern, Fachberaterin für
Internationales Steuerrecht
41 Jahre
Kanzlei Schleifenbaum, Siegen
17 Mitarbeiter, 3 Berufsträger

Nachdem wir wussten, dass die neue Verordnung tatsächlich in Kraft treten würde, haben wir unsere Preismodelle überprüft. Bei Spezial-Projekten und Beratungsleistungen haben wir Vereinbarungen ohne Bezug auf die Verordnung genutzt. Die Mandanten, die von Veränderungen betroffen waren, haben die Argumente für die Neuverordnung eher gelangweilt zur Kenntnis genommen. Interessierter waren sie jedoch am neuen Leistungsspektrum, das wir darüber angesprochen haben. Ich persönlich halte die Verordnung für einen guten Ansatz, der Realität des Steuerberaters näher zu kommen.



Philipp Hoff

Steuerberater
38 Jahre
Bochum
2 Mitarbeiter, 1 Berufsträger

Ich habe die neue Steuerberatervergütungsverordnung sofort ab dem 01.01.2013 durchgesetzt. Meine Klienten haben sich bis heute nicht beschwert. Wobei ich nicht sicher bin, ob sie es überhaupt bemerkt haben. Ich habe sie allerdings auch nicht explizit darauf hingewiesen. Sie sind alle gleichermaßen betroffen. Egal, ob es sich um neue Mandanten oder alte handelt. Eines steht auf jeden Fall fest: Die neue Verordnung war längst überfällig. Die Leistung von Steuerberatern ist gerade in den vergangenen Jahren deutlich umfangreicher geworden. Also ist diese Umstellung nicht nur vertretbar, sondern auch sehr willkommen.