

Kaufen Sie nicht die Steuerberatung im Sack



Steuerberatung ist eine höchstpersönliche Dienstleistung. Im Idealfall ist Ihr Steuerberater Ihr ganz persönlicher Begleiter – in vielen wirtschaftlichen Fragen. Manchmal ist er auch Seelenröster, Ratgeber und Beichtvater in einer Person. Erich Wolf gibt Tipps, wie Sie aus der Vielzahl an Angeboten den Richtigen oder die Richtige finden können.

Der Beste ist nicht immer der Richtige, und gibt es den Besten überhaupt? Wer ist der beste Dichter, Autor, Sänger, Arzt, Sportler, etc.? Der „Beste“ ist eine Sache des Geschmacks je nach der subjektiven Beurteilung des Klienten.

Primär geht es um die Frage, welche Art der Dienstleistung benötige ich und was bin ich dafür bereit zu zahlen? Je konkreter man diese Fragen zu Beginn einer Geschäftsbeziehung definiert und eingrenzt, desto nachhaltiger und langfristig erfolgreich wird sich diese entwickeln.

Standardleistungen oder Spezialfragen – was wird benötigt?

Die meisten Steuerberater geben nicht gern zu, dass sie am liebsten eigentlich nur „Routineleistungen“ wie die laufende Buchhaltung, Lohnver-

rechnung und die Erstellung von Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen oder Bilanzen verkaufen möchte. Die Kanzleien arbeiten als „Papierfabriken“, ihre Organisationsstruktur ist mit Apotheken vergleichbar. Sie haben viele kleine Kunden, sind bestens mit Hard- und Software ausgestattet und können in der Regel sehr effizient die Belege ihrer Kunden verarbeiten. Die persönliche Beratung muss ebenfalls zeitökonomisch funktionieren. In diesen Kanzleien zahlen Sie sicher den günstigsten Preis, bekommen aber vielleicht nicht immer viel zeitliche Aufmerksamkeit und Betreuung – außer der Chef interessiert sich persönlich für Ihren Fall.

Das krasse Gegenteil ist die Steuerberatungskanzlei als „Herzchirurgie“. Diese Kanzleien schreiben oft schriftliche Gutachten und Expertisen über mehrere hundert Seiten. Sie sind hochspezialisiert in einigen Nischen wie z. B. dem Umgründungssteuerrecht oder der Erstellung von „Krida-gutachten“ für das Gericht. Manchmal gibt es auch Spezialisierungen in einer bestimmten Branche wie z. B. Investmentfonds oder im Bau- bzw. Gastronomiegeschäft. Letztere Branchen sind klassische „Risikogeschäftsgebiete“ für die Finanz – Sie sollten sich von einem Spezialisten beraten lassen! Es gilt der Grundsatz: Die Klienten suchen sich das Fachgebiet – und nicht umgekehrt.

Wie erkennt man den angemessenen Preis

Steuerberater und ihre Klienten wollen beide eine faire Preisvereinbarung – nur leider klafft manchmal zwischen den Vorstellungen über „fair“ eine ziemlich große Lücke. Ein **Tipp:** Vereinbaren Sie ein Pauschalhonorar oder – wenn der genaue Umfang des „Mengengerüsts“ noch nicht exakt definierbar ist – fixieren Sie die Grundlagen für die Vereinbarung eines Honorars. Zum Beispiel 2 Euro für jeden verarbeiteten Beleg.

Lassen Sie sich keinesfalls auf eine bloße Stundenvereinbarung ein! Schließlich muss Ihr ganz persönlicher Dienstleister erst lernen, wie Sie Ihre Belege führen und Ihr Geschäftsleben organisieren! Und während der Phase des gegenseitigen Kennenlernens laufen viele Lernstunden an – die Frage stellt sich dann meistens: Wer soll das bezahlen, wer hat so viel Geld? Fragen Sie aber nach seinem Stundentarif – üblich sind Tarife von 120 Euro bis 200 Euro je nach Schwierigkeit der Causa.

Und organisieren Sie sich selber gut. Je besser Ihre Vorbereitungen auf das Gespräch, je sorgfältiger Sie Ihre Belegsammlung führen, desto geringer wird Ihr Honorar ausfallen. Dies ist zwar eine Binsenweisheit, die berufliche Praxis zeigt jedoch, dass der gesunde Hausverstand oft in der Hitze der Kämpfe um das tägliche Brot verloren geht.

Ende mit Schrecken oder Schrecken ohne Ende

Viele Steuerberater haben den Passus in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen, dass bei der Beendigung des Dauerschuldverhältnisses während einer Kündigungszeit von drei Monaten ein Leistungsho-

norar verrechnet werden kann, obwohl keine Leistung mehr erbracht wird. Ein Tipp, der Ihnen viel Geld sparen kann: Reklamieren Sie diesen Passus aus Ihren Verträgen bereits zu Beginn der Geschäftsbeziehung heraus und vereinbaren Sie eine Probezeit, während derer Sie jederzeit aus dem Werkvertrag heraus können.

Last but not least

Es muss die Chemie stimmen! Suchen Sie sich einen Berater, der zu Ihnen passt! Vertrauen Sie auf Ihr Bauchgefühl. Und machen Sie dann dennoch klare Verträge und organisieren Sie Ihre Belege mit der größtmöglichen Sorgfalt. Wenn Sie denken, die Belegsartierung macht ohnehin Ihr Steuerberater für Sie, dann könnten Sie bereits einen großen Fehler begangen haben.

Mag. Erich Wolf ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Universitätslektor. Er ist leidenschaftlicher Berater der Berater und Spezialist in vielen Bereichen. Seine Vorträge sind österreichweit geschätzt und als Fachbuchautor hat er sich einen Namen in der Branche gemacht. Er lebt und arbeitet in Wien.

Details finden Sie unter
www.steuerwolf.at



Mag. Erich Wolf
Wirtschaftsprüfer