

WPK aktuell

Kammerversammlung online

Honorardruck und Honorargestaltungsmöglichkeiten in der Wirtschaftsprüfung

AUSZUG

Ruedi Brenner, Brenner & Partner Gesellschaft für Unternehmensentwicklung

Übersicht

1. Ruedi Brenner
2. Ziele
3. Wesentlichkeit des Preises
4. Honorarpolitik
5. Preismodelle
6. Preiselemente
7. Verhandlung
8. Zusammenfassung

AUSZUG

1. Ruedi Brenner

1. Ruedi Brenner

AUSZUG

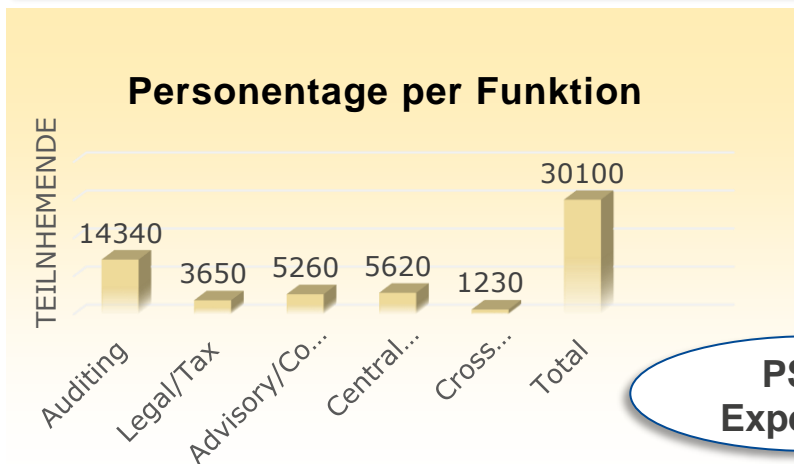
25-jährige Erfahrung als Berater und Coach für ca. 400 Kunden mit 3.000 Einsatz-Tagen und fast 25.000 Personen-Tagen



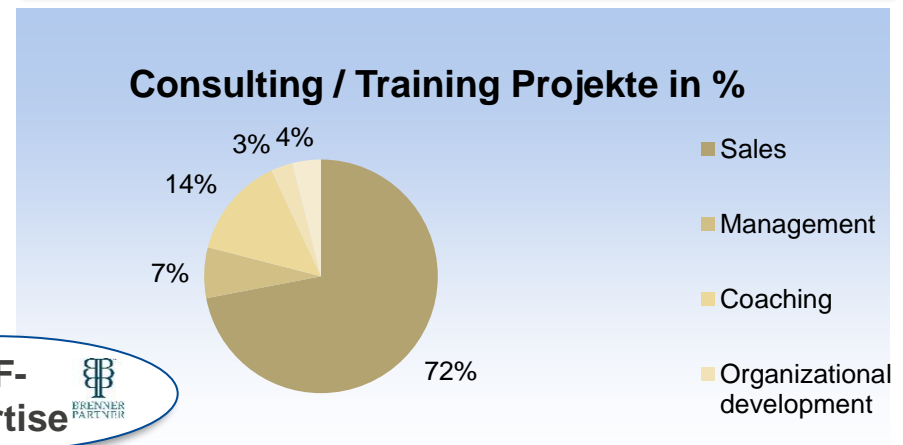
Vita

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft an der Hochschule in Zürich
- 3 Jahre in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen bei einem US-Dienstleister
- 1997 Gründung Brenner & Partner
- Aus- und Weiterbildungen als Trainer, Coach & Berater
- Trainererfahrungen in Verkaufstraining, Managementtraining, Teambildung/-entwicklung, Konfliktmanagement, Personalberatung, Coaching und Beratung zu Themen Verkauf und Führung, Organisationsentwicklung, Persönlichkeitsentwicklung, Pitchbegleitung

“Personentage” per Funktion seit 2000



Bearbeitete Themenbereiche seit 2000



AUSZUG

3. Wesentlichkeit des Preises

3. Wesentlichkeit des Preises

3.1 Betriebswirtschaftliche Betrachtung

AUSZUG



Es gibt immer einen, der es billiger macht...

AUSZUG

3. Wesentlichkeit des Preises

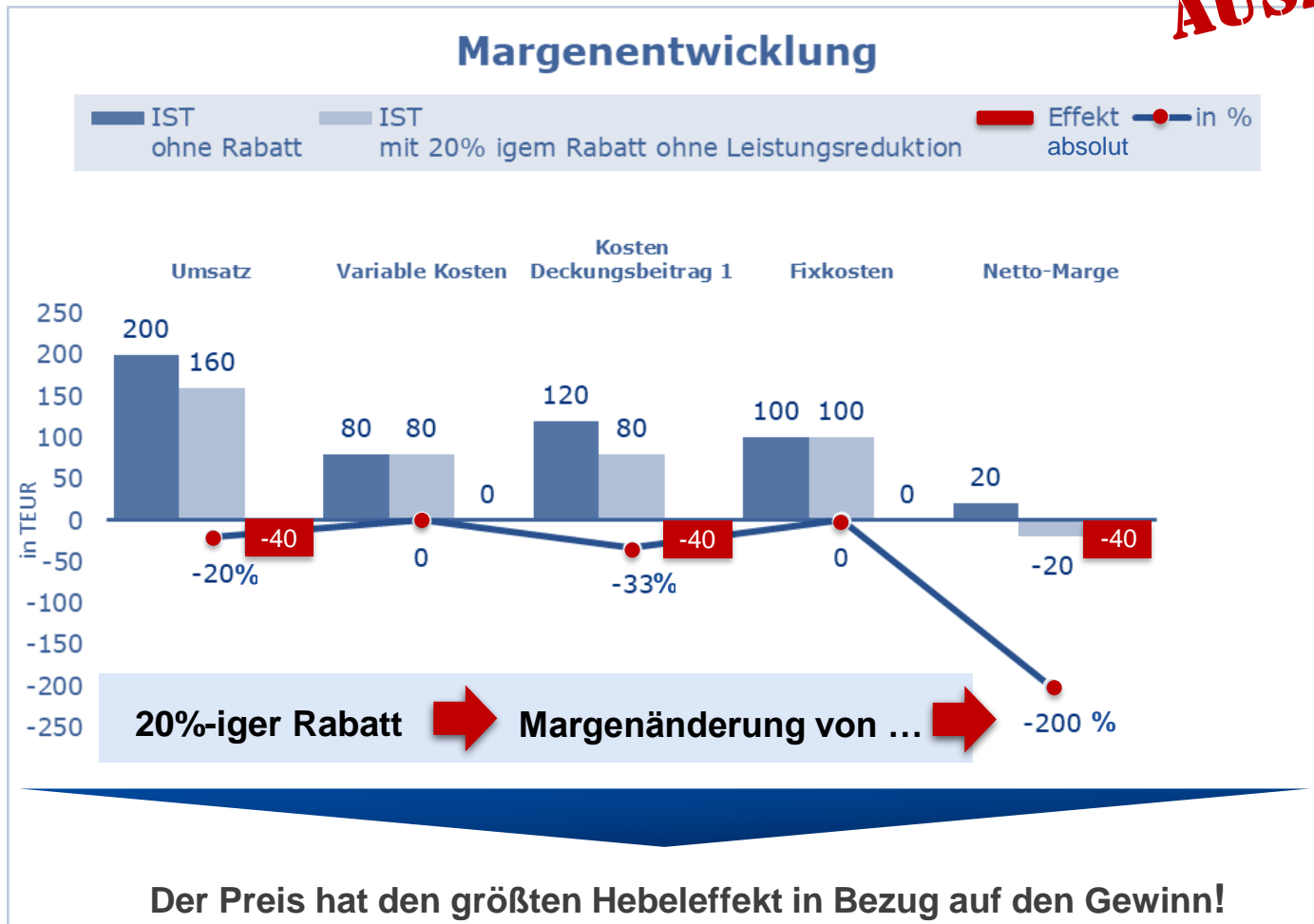
3.2 Betriebswirtschaftliche Betrachtung



3. Wesentlichkeit des Preises

3.3 Gewinn-/ Verlust-Hebel

AUSZUG



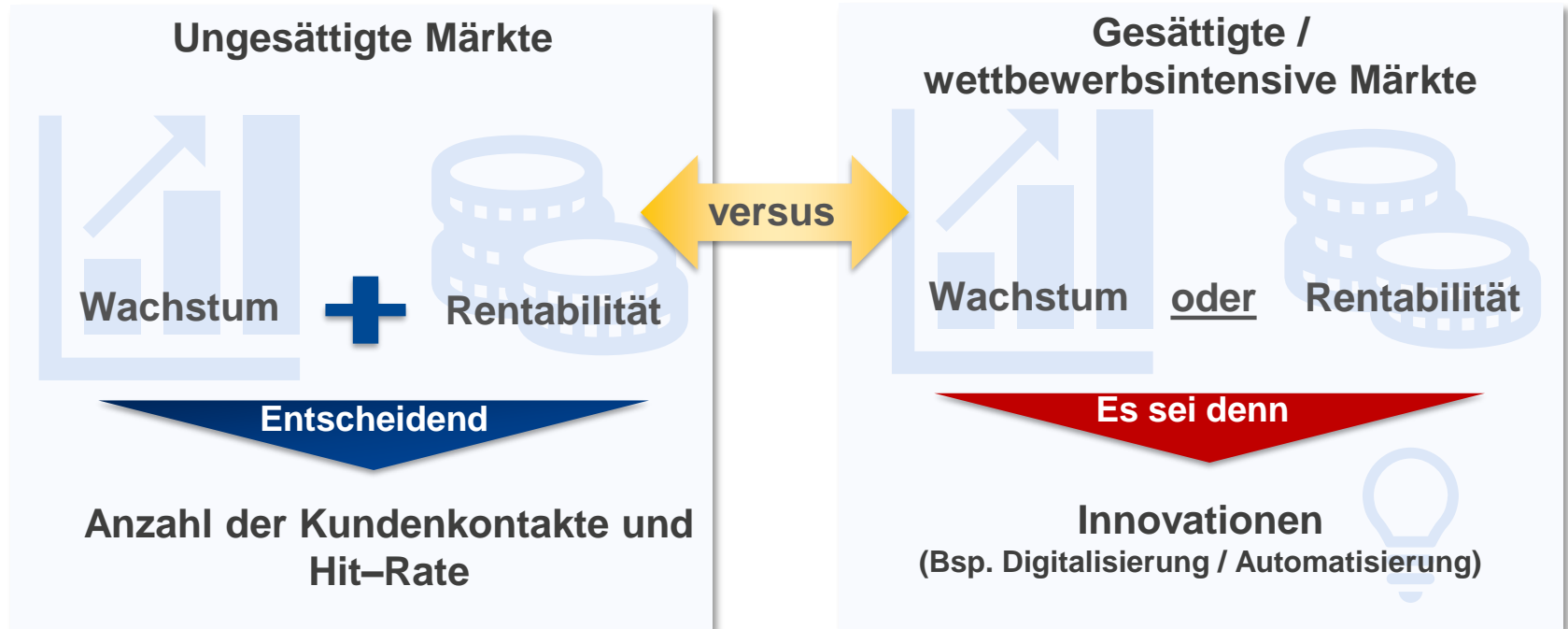
AUSZUG

4. Honorarpolitik

4. Honorarpolitik

4.1 Strategische Bedeutung – Rentabilität und Wachstum

AUSZUG



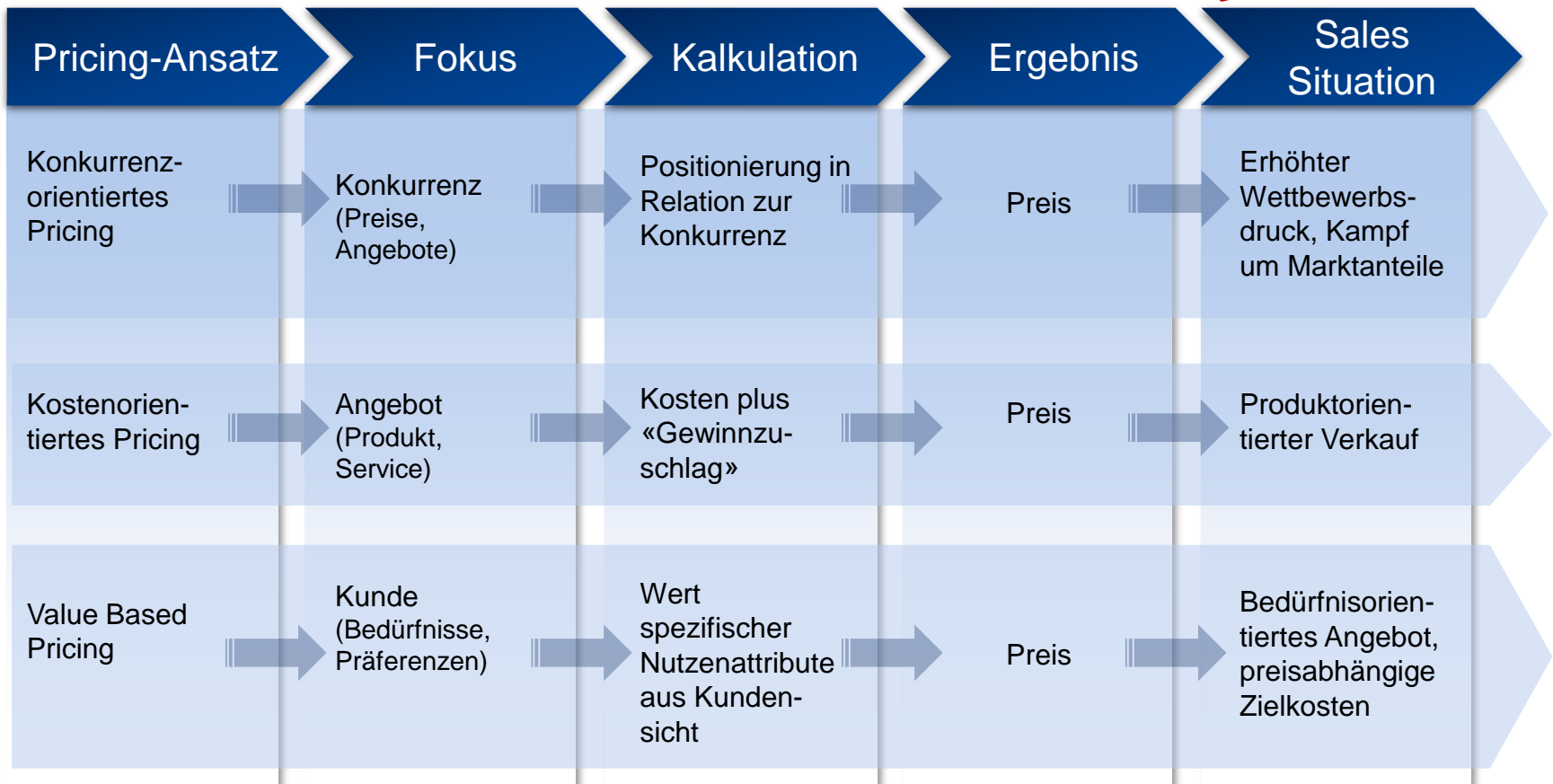
AUSZUG

5. Preismodelle

5. Preismodelle

5.2 Pricing Ansätze

AUSZUG



5. Preismodelle

5.3 Value Pricing-Beispiel: Angebot in Versionen

AUSZUG

	Comfort	Medium	Basis
Einbezogene Gesellschaften (Abdeckungsgrad)	45	35	25
Beratung bei Fragestellungen zur Rechnungslegung	150 Stunden p.a.	100 Stunden p.a.	-
Durchführung von Benchmarkanalysen	3 p.a.	2 p.a.	-
Beauftragung von gesonderten Prüfungsschwerpunkten	2 p.a.	1 p.a.	-
Audit Updates (Publikation)	✓	✓	-
Teilnahme an Aufsichtsratssitzung	✓	-	-
Erläuterung des VFE-Lageberichts	✓	-	-
Reporting-Schulungen	✓	-	-
VR Schulung	✓	-	-
Honorarvorschlag (in TEUR)*	419	349	309
* zzgl. 5% Verwaltungskostenpauschale und tatsächlich angefallene Reisekosten			

AUSZUG

6. Preiselemente

6. Preiselemente

6.1 Vorgehen zur Preisbestimmung

AUSZUG

Festlegung des Scopes / Honorarmodells

- Differenzierter Leistungsumfang
- Mögliche Zusatzleistungen
- Wahl des Preismodells, z.B. Kosten plus Gewinnzuschlag
- ...

Festlegung der Zuschläge: organisationsbedingt

- Verwaltungskostenpauschale
- Reisekostenpauschale
- Nacht-/ Wochenendzuschläge
- ...

Festlegung der Zuschläge: situationsbedingt / weiche Faktoren

- Kundensegment
- Wettbewerbssituation
- Vertrautheit mit Kundenspezifika
- Bedeutung des Arbeitsergebnisses
- Komplexität bzw. Risiko der Leistung
- Dringlichkeit der Leistung
- ...

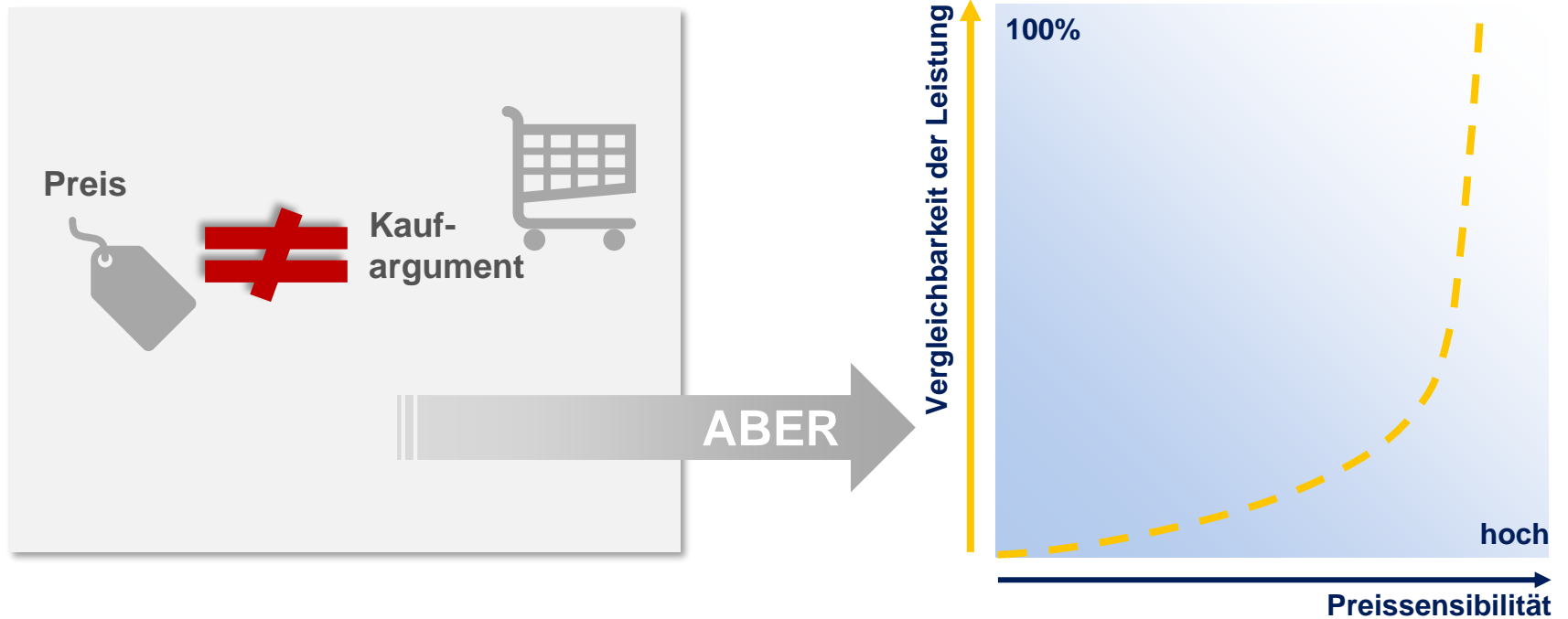
AUSZUG

7. Verhandlung

7. Verhandlung

7.1 Grundsätzliches

AUSZUG

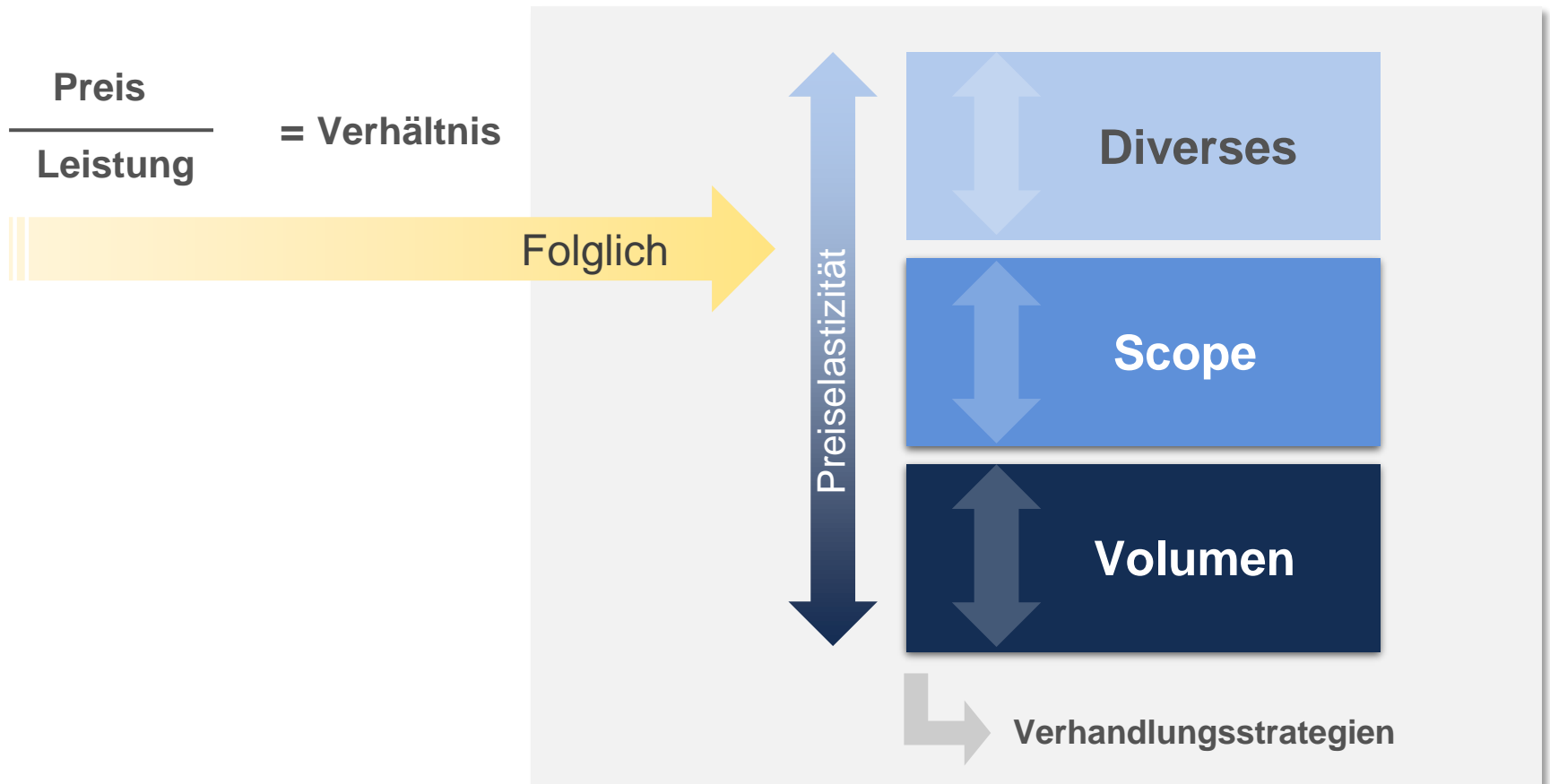


7. Verhandlung

7.2 Zusammenspiel von Preis und Leistung

AUSZUG

Zu jedem Preis gehört immer eine Leistung!



AUSZUG

8. Zusammenfassung

8. Take Home Messages

Ein Preis ist nie das Motiv des Kaufes

➡ Die Erfüllung der Kaufmotive erhöht die Hit-Rate.

Klare Preispolitik und stringente Umsetzung fördern die Marge.

➡ „Ein Ja erhöht den Umsatz, ein Nein den Gewinn.“

Zu einem Preis gehört eine Leistung.

➡ Meine innere Haltung und meine Verhandlungsfähigkeit erhöhen den Gewinn.

AUSZUG

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Ruedi Brenner
Trainer, Coach, Berater & Inhaber

Brenner & Partner
Chaltenbodenstrasse 20, 8834 Schindellegi
Tel.: + 41 44 770 38 38
info@brenner-partner.com
<http://www.brenner-partner.com>

© by BRENNER & PARTNER, Schindellegi, 2021

Die Präsentation und ihre Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung von Brenner & Partner.

Weder das Werk noch seine Teile dürfen eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt ebenfalls für Intranets von Schulen sowie anderen Bildungseinrichtungen.