

FALLSTUDIE

Kanzlei Schwab Steuerberatung

Martin Schwab (ehem. Existenzgründer) und sein Team aus 7 Mitarbeitenden bieten umfassende Steuerberatungsleistungen für Privatpersonen, Unternehmer, Kleinunternehmer, Freiberufler und mittelständische Unternehmen an.

HERAUSFORDERUNGEN

Vor KanzleiPilot stand Martin vor typischen Honorar-Herausforderungen, wie bspw. Unsicherheiten bei der fairen Honorarkalkulation. Diese führten zu intransparenten Kosten für Mandanten und zeitaufwendigen manuellen Berechnungen. Es gab keine klare Struktur für die Abrechnung von Leistungen, was zu Problemen bei der Kommunikation und Durchsetzung der Honorare führte.

DIE LÖSUNG

Im KanzleiPilot-Workshop konnte Martin seine Prozesse optimieren und einen optimierten Leistungskatalog erstellen, der ihm standardisierte Honorare ermöglichte. Durch die KanzleiPilot Software kann Martin nun innerhalb weniger Minuten ein beidseitig faires Honorar kalkulieren und die entsprechenden Dokumente (Angebot, Verträge, Vergütungsvereinbarung) blitzschnell generieren.

ERGEBNIS

1. 40-50% Honorar-Steigerung bei Neumandanten

Die Kanzlei konnte ihre Honorare durch völlige Transparenz und bewährte Kommunikationsstrategien bei Neumandanten um 40-50% anheben.

2. Angebotserstellung in 5 Minuten

Der Dokumentengenerator von KanzleiPilot ermöglicht die Generierung von Angebot, Verträgen und Vergütungsvereinbarung in weniger als 5 Minuten.

3. 90% Honorar-Akzeptanz

Durch die transparente Honorargestaltung akzeptieren 9 von 10 Mandanten das kalkulierte Honorar.



AUF EINEN BLICK HERAUSFORDERUNGEN

- Fehlende Honorar-Transparenz
- Ungenaue Honorar-Kalkulation
- Zeitaufwendige Mandantengespräche

ERGEBNIS

- 40-50% Steigerung bei Neumandanten
- Blitzschnelle Angebotserstellung
- 90 % Honorar-Akzeptanzquote



HENNING ZACHER

Geschäftsführer KanzleiPilot

Henning Zacher hat bereits über 220 Kanzleien erfolgreich dabei unterstützt, ihr Honorar auf's nächste Level zu heben. Dieses Honorar-Wissen möchten wir nun an deine Kanzlei weitergeben.