

# 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

---

**AUSZUG**

# 1. Ruedi Brenner

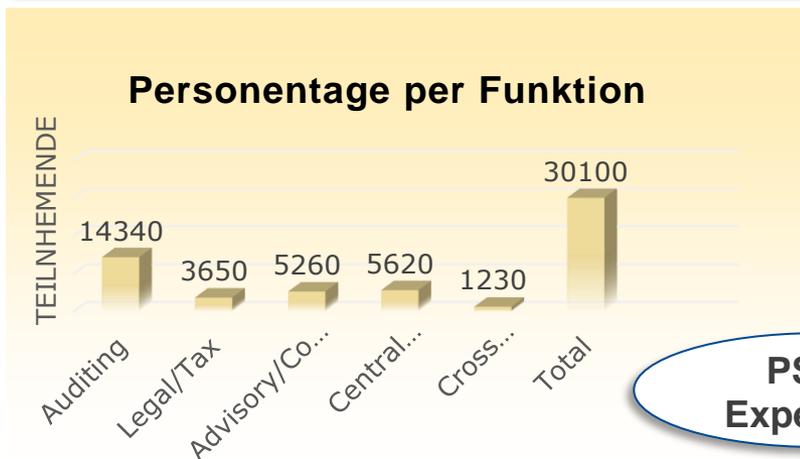
**25-jährige Erfahrung als Berater und Coach für ca. 400 Kunden mit 3.000 Einsatz-Tagen und fast 25.000 Personen-Tagen**



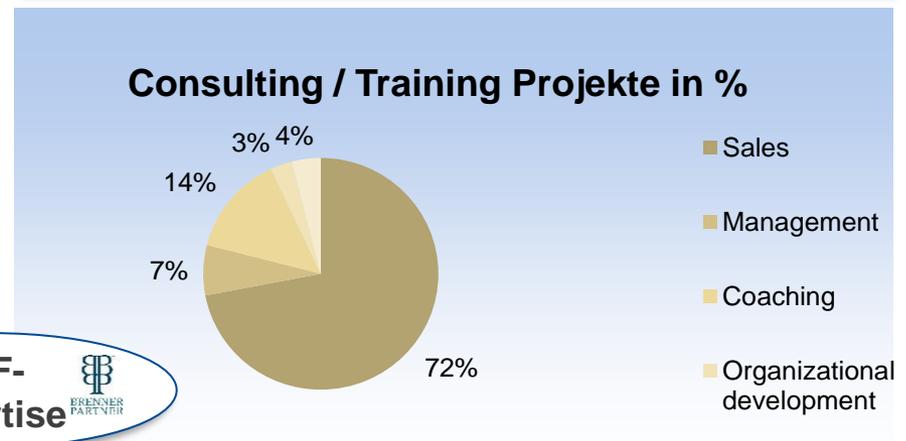
### Vita

- 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

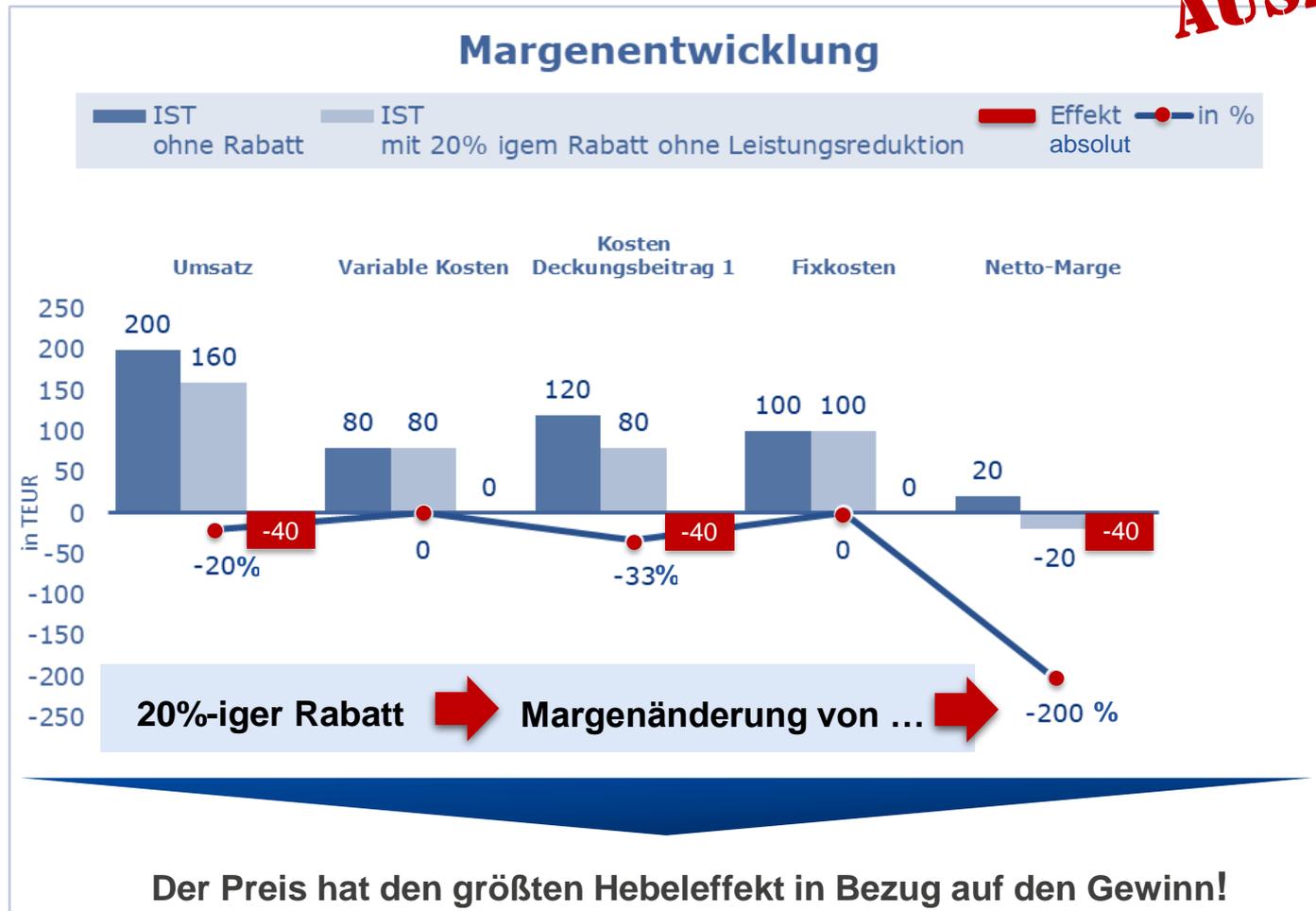
#### 3.2 Betriebswirtschaftliche Betrachtung



### 3. Wesentlichkeit des Preises

#### 3.3 Gewinn-/ Verlust-Hebel

**AUSZUG**



**AUSZUG**

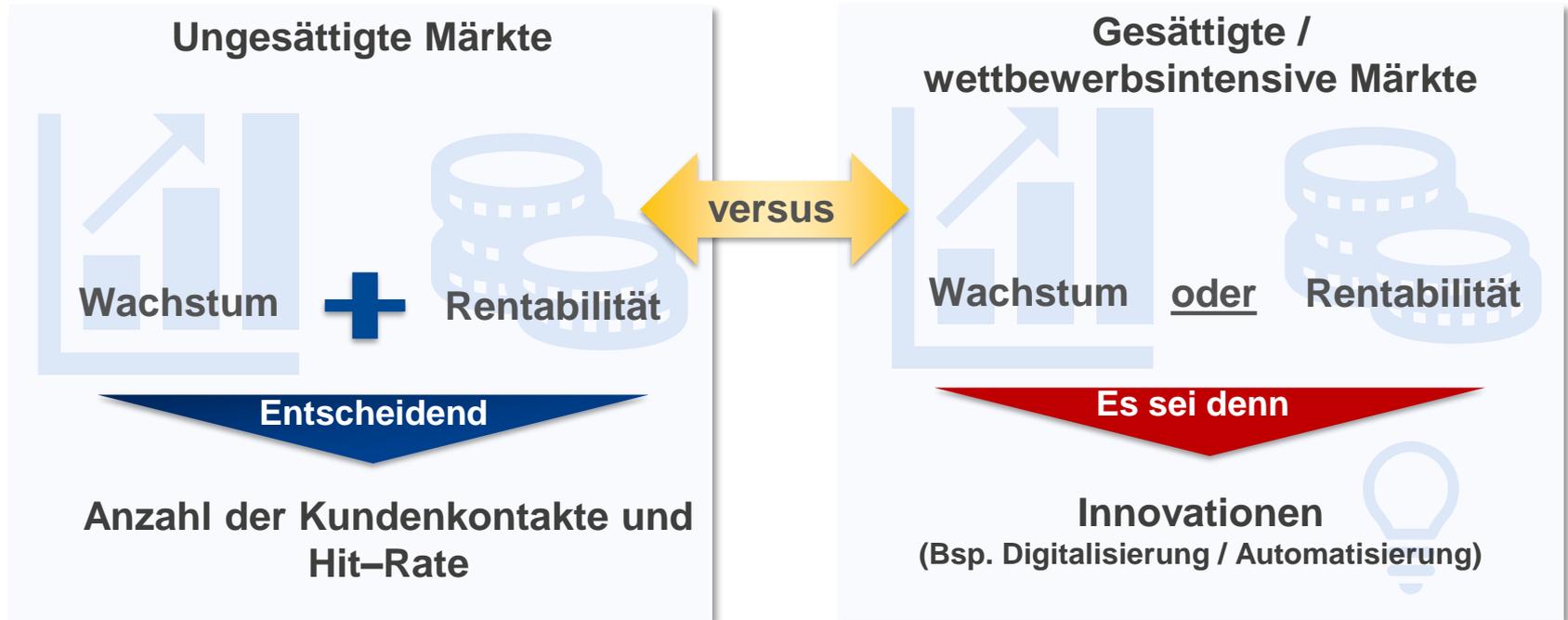
## 4. Honorarpolitik

---

## 4. Honorarpolitik

### 4.1 Strategische Bedeutung – Rentabilität und Wachstum

**AUSZUG**



**AUSZUG**

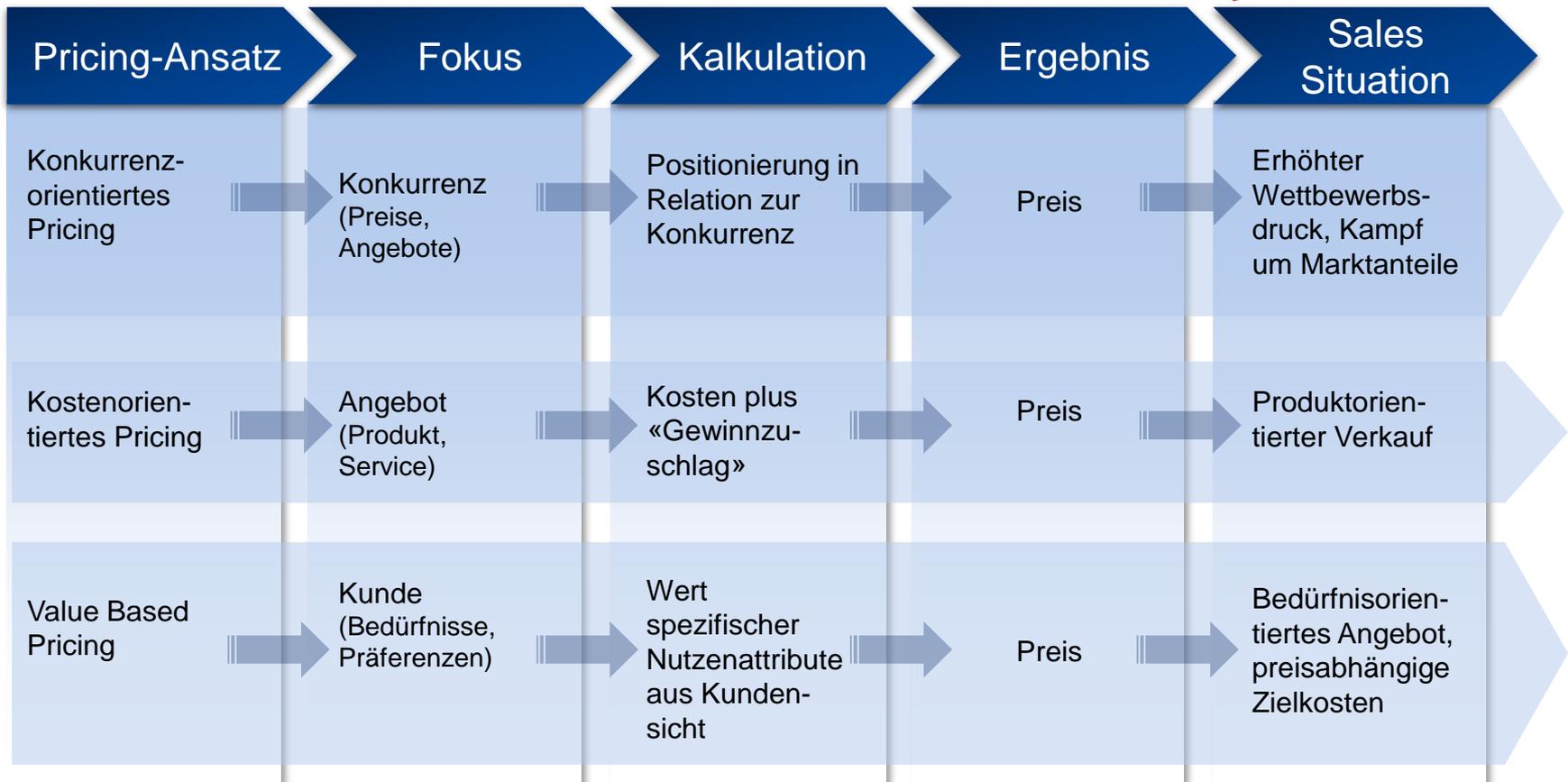
## 5. Preismodelle

---

## 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	✓	-	-
<b>Honorarvorschlag (in TEUR)*</b>	<b>419</b>	<b>349</b>	<b>309</b>
* zzgl. 5% Verwaltungskostenpauschale und tatsächlich angefallene Reisekosten			

**AUSZUG**

## 6. Preiselemente

---

**AUSZUG**

## 6. Preiselemente

### 6.1 Vorgehen zur Preisbestimmung

#### 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**

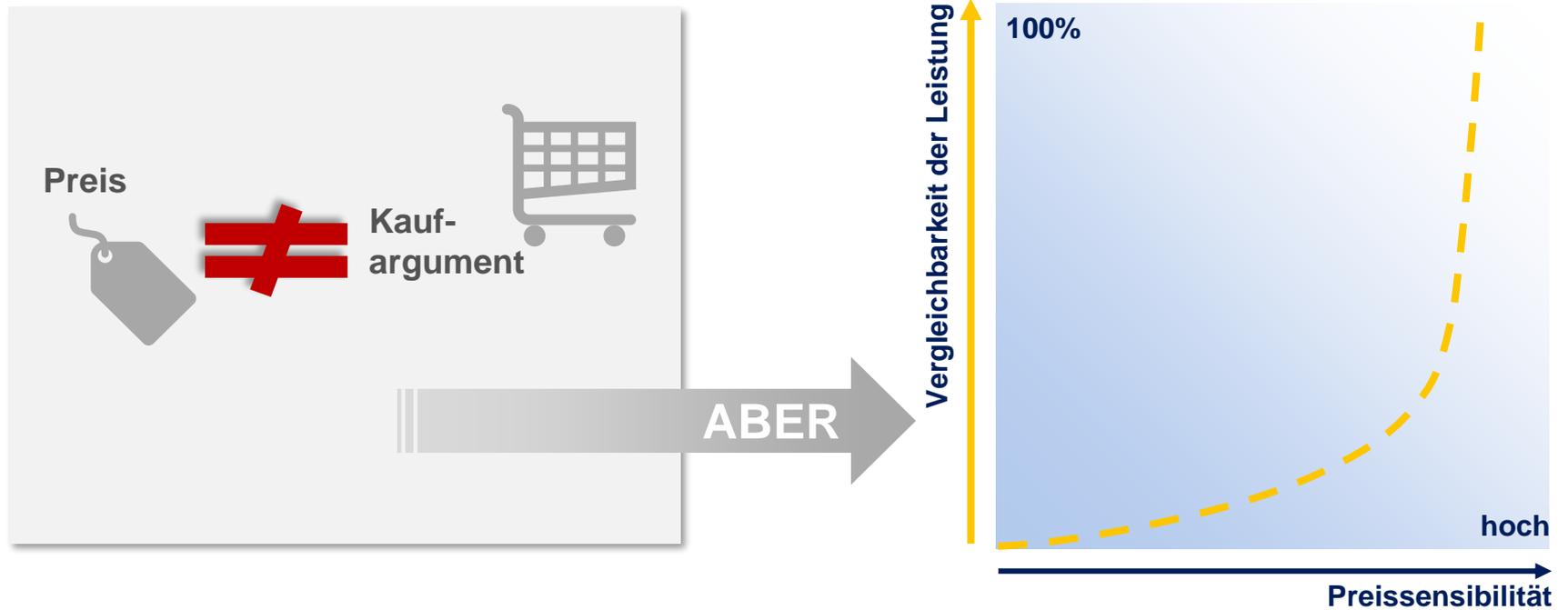
## 7. Verhandlung

---

# 7. Verhandlung

## 7.1 Grundsätzliches

**AUSZUG**

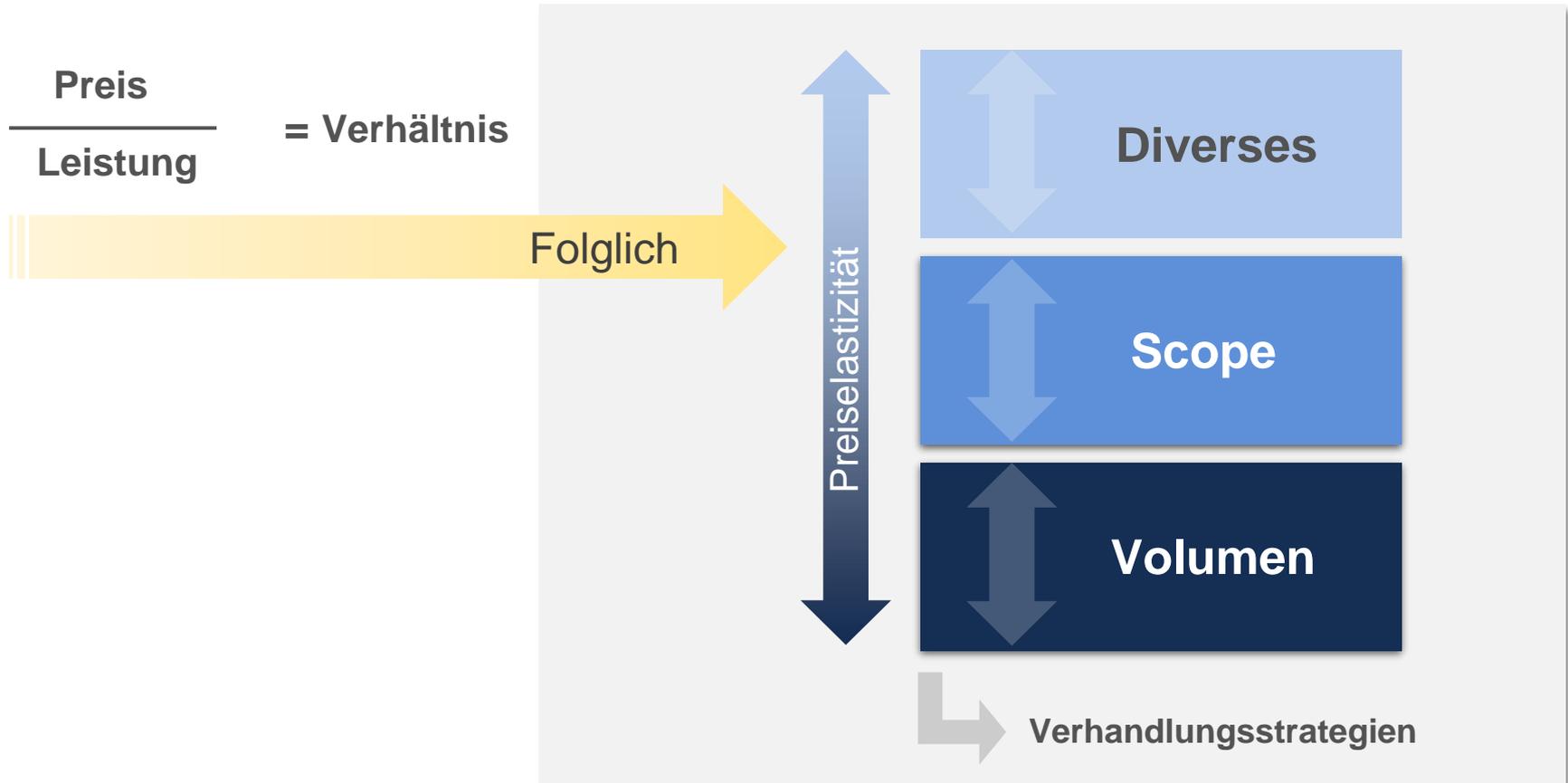


# 7. Verhandlung

## 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.