

Handschlag des Ehrbaren Kaufmanns in modernem Gewand.

Zeitgemäße Honorarberatung: Vom Leitbild zum Entgelt

Bestimmend für eine geschäftliche Beziehung ist oftmals das zugrundeliegende Leitbild. Verbraucher machen sich hierüber eher selten Gedanken, richten sich aber erfahrungsgemäß erstaunlich stark nach diesen Grundsätzen. Berater sollten sich hingegen der eigenen Ideale bewusst sein und hierauf durchgängig das zu erbringende Leistungsspektrum, das Vertragswerk und die Honorierung aufbauen. Das Leitbild des Hamburger Honorarberaters Frank Frommholz ist das des „Ehrbaren Kaufmanns“.



Frank Frommholz, Hamburg
Honorarberater VDH
vertraulich@frank-frommholz.de
www.honorarberatung-
frommholz.de

Der Ehrbare Kaufmann

Sein Wort und sein Handschlag gelten. Er denkt und handelt langfristig, nicht selten über Generationen hinweg. Er pflegt die hanseatischen Prinzipien: Unabhängigkeit, Fairness und Verlässlichkeit.

Bereits 1340, im mittelalterlichen Italien, sprachen Kaufmannshandbücher vom „wahren und ehrlichen Kaufmann“. Und der lockere hansische Städtebund konnte nur durch gegenseitige Toleranz und die Anwendung des tugendhaften Verhaltens zu solch geschichtsbestimmender Größe heranwachsen. Die „Versammlung eines ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e. V.“ geht auf das Jahr 1517 zurück und existiert noch heute höchst lebendig mit über 1.100 handverlesenen Mitgliedern.

... ist weltoffen und freiheitlich orientiert.

Was haben diese mittelalterlichen Prinzipien mit der Beratungsaktualität des 21. Jahrhunderts zu tun? Sind doch die technische Infrastruktur, die vielfältige Produktwelt und die aktuelle Lebenswirklichkeit vollkommen andersartig. Darüber hinaus sind unser verlässliches Rechtssystem, der hochgelobte Verbraucherschutz und der kritische Journalismus die Eckpfeiler unserer modernen Gesellschaft. Und wir werden aufgeklärt wie niemals zuvor: Beispielsweise 94 Seiten Produktinformationen bei einer Versicherung oder google-Recherchen mit 12.000 Treffern. Aber genau an dieser Stelle beginnt das Problem: Informationsüberflutung ohne verlässlichen Leitfaden. „Weltoffen“ oder „freiheitlich orientiert“ passen möglicherweise gerade in die aktuelle Marketingkampagne, haben aber oftmals keine wirkliche Verankerung im Unternehmen.

... hält sich an das Prinzip von Treu und Glauben.

Es werden durchweg schnelle Erfolge, privat wie wirtschaftlich, angestrebt. Fehlt

die Geduld, die gedankliche Verwurzelung oder schlicht das Geld? Verantwortliches Handeln kostet nämlich oftmals erstens Zeit: Treu und Glauben verpflichten zur Rücksichtnahme und fordert ein redliches und loyales Verhalten im Geschäftsverkehr. Und zweitens Geld: Nicht alles, was rechtlich zulässig ist, ist auch ehrbar! Diese Aussagen finden sicherlich viel intellektuellen Beifall, aber sind sie auch lebensnah? Erfreulicherweise haben moderne Unternehmen (u.a. Fielmann, Otto) gezeigt, dass ein konsequentes Anwenden von tugendhaften Visionen auf mittlere und lange Sicht wirtschaftlich sehr erfolgreich sein kann.

... lässt sich erkennbar von seinen Werten leiten.

Der Notarvertrag für ein Haus bestand vor 20 Jahren aus 3 Seiten. Heute wühlt man sich durch mindestens 15 Seiten haftungsreduzierender Anmerkungen. Oder die Beipackzettel bei Arzneimitteln, die alleine schon durch die Fülle von Hinweisen auf mögliche Nebenwirkungen ängstigen. Oder die Wahl zur Hamburger Bürgerschaft: 4 farbige Wahlheftchen (nicht mehr -zettel), um den 20

Stimmen, die nunmehr jeder Wähler hat, Raum zu geben. Demokratisch gut gemeint, aber überzogen. Müssen wir noch über Knockout- Zertifikate oder Convertible-Arbitrage-Fonds sprechen? Das ist unsere Lebenswirklichkeit: verkomplizierend, haftungsreduzierend, renditegerend! Suchen wir in diesem Umfeld nicht alle nach dem Verbindenden, dem Begleitenden? Suchen wir nicht nach Wegweisern, Markierungen? Zu Zeiten der Hanse waren ethische Grundwerte weit verbreitet und gesellschaftlich akzeptiert, „ein Mann, ein Wort“ galt. Heute reduziert sich gesellschaftlicher Konsens darauf, steuerlich oder versicherungstech-

nisch mindestens bis an die gerade noch rechtlich zulässige Grenze zu gehen.

... gibt die Werte an folgende Generationen weiter.

Werte fallen nicht vom Himmel. Sie kommen aus der eigenen Erziehung und werden im Laufe des Lebens immer wieder hinterfragt. Gewonnene Erkenntnisse gibt man dann zwangsläufig an seine Kinder weiter. Zukünftige Unternehmensführer sollten die innere Stärke dieser Werte aber zusätzlich erfahren können, beispielweise in eigenständigen Auslandsaufenthalten oder durch früh-

zeitige Übernahme von Verantwortung in internationalen Unternehmen. Wenn sie dann in den elterlichen Betrieb zurückkehren, leben sie diese Werte und verankern sie dadurch auch in den Köpfen anderer junger Menschen. Ein mittelständisch geprägter Honorarberater muss zwangsläufig in Generationszeiträumen denken, denn das ihm zugeordnete Vertrauen überdauert auch Jahrzehnte.

... steht zu seinem Wort, sein Handschlag gilt.

Basis jeder langfristigen, geschäftlichen Beziehung ist Vertrauen. Gleichwohl

Honorarkalkulator

Muster (Berechnungsdetails ausgeblendet)

Klasse	Typische Vertreter	1 Aufwandfaktor	Anzahl	2 Anzahlfaktor	Werte	Kredite	3 Summe	1*2*3 = KK	4	KK*4 = BB
A	fremdgenutzte Immobilien, Kredite, Festgelder, Spargelder		1		70.000 €	- €				
B	Anleihen, offene Immobilienfonds, Lebensversicherungen		3		60.000 €	- €				
C	aktiv gemanagte Fonds, ETF-Dachfonds, einfache Zertifikate		4		50.000 €	- €				
D	Aktienstrategien, Zertifikate, ETF, Einzelaktien		1		20.000 €	- €				
E	Kapitalbeteiligungen, Alternative Investments		0		- €	- €				
(ohne selbstgenutzte Immobilien) Nettovermögen					200.000 €					
davon: bei Depotbank					200.000 €					

- vergünstigten Transaktionsgebühren und Einkaufskonditionen
- Zugang zu mehr als 6.000 Investmentfonds zu Nettokonditionen.
- Rückvergütung sämtlicher Provisionen und Kickbacks
- Onlinezugang zu den Depots.

- 1 x p.a. umfassende Besprechung inkl.
- 2 Stunden

- Laufende Markt- und Produktbeobachtung inkl. anlassbezogener Info.
- 4 x p.a.
- 2 x p.a. umfassende Besprechung inkl.
- 6 Stunden

- Laufende Markt- und Produktbeobachtung inkl. anlassbezogener Information.
- 12 x p.a.
- 4 x p.a. umfassende Besprechung inkl.
- 10 Stunden
- Zugang zu den aktuellsten wissenschaftlichen Forschungen, Seminarangebote

	Basis	Standard	Premium
monatl. Honorar	32,47 €	125,00 €	150,00 €
jährl. Honorar	749,59 €	2.925,00 €	3.600,00 €
Basiskosten			
Zusatzkosten	31,97 €	104,13 €	123,92 €
Nettohonorar	104,13 €	1.249,59 €	1.487,01 €
incl. MWSt.	125,00 €	1.500,00 €	1.800,00 €
Pauschalhonorar	120 €	150 €	180 €

- ✓ Das monatliche Pauschalhonorar wird immer zum 30.06. und 31.12. aufgrund der dann aktuellen Vermögensverhältnisse überprüft.
- ✓ Nur bei Abweichungen von mehr als 10% nach oben oder unten wird das Pauschalhonorar angepasst..
- ✓ Tägliches Kündigungsrecht des Kunden. Das Nettoprinzip ist nur in Verbindung mit einem VDH-Partner durchführbar.
- ✓ Mindestbetreuungsumfang 4 Stunden p.a., insofern liegt die untere Grenze bei 125 x 4 = 500 : 12 = abgerundet 40€ pro Monat.

Rechnungstellung bei "Standard":	
Geldanlagemanagement	150 €
Immo-/Kreditmanagement	- €
Kapitalanlagemanagement	- €

Beispielhafte Gestaltung der Honorarabrechnung auf Basis des Honorar-Kalkulators.

sollten bestimmte Eckdaten in eine vertragliche Form gegossen werden. Die im Namen des Verbraucherschutzes von den Aufsichtsämtern entwickelten langatmigen und ständig weiter aufgeblähten Vertragswerke sind da leider abschreckende Beispiele. Eine privatschriftliche Betreuungsvereinbarung sollte kurz und knapp sein und nur die wirklich notwendigen gegenseitigen Festlegungen enthalten. Anzustreben ist es zudem, keine Eintrittsbarrieren aufzubauen (einmalige Gebühren, Mindestlaufzeiten usw.) und ein tägliches Kündigungsrecht einzuräumen. Der Handschlag des Ehrbaren Kaufmannes in zeitgemäßem Gewand.

... legt sein Wirken langfristig und nachhaltig an.

Trotz aller Ethik reduziert sich vieles auf eine Frage: Welche Leistung bekomme ich für welchen Geldbetrag? Zeitlich und thematisch klar umrissene Einzelaufträge, wie die Prüfung der Altersvorsorgebausteine oder die Analyse des Depots, sollten gegen Zeithonorar erbracht werden. Wird eine laufende Betreuung angestrebt, werden häufig prozentuale Bezugsgrößen gewählt (bspw. 1% vom Depotvolumen). Hierbei wird aber

Wichtiges nicht ausreichend berücksichtigt. Beispielhaft: Ein doppelt so großes Volumen verlangt selten ein doppelt so hohes Arbeitspensum oder die unterschiedliche Betreuungsintensität je nach vorhandener Risikostruktur. Ausschließlich volumenabhängige Berechnungen sind daher keine befriedigenden Honorierungsmodelle.

... gewährt und fördert kaufmännisches Vertrauen.

Ohnehin ist das isolierte Betreuen von Teilbereichen (Geldanlage, Versicherungsbetreuung usw.) selten sinnvoll, führt es doch zu nicht ausreichend in den wirtschaftlichen Gesamtzusammenhang des Kunden eingebetteten Ergebnissen. Daher sollte eine wirtschaftliche Gesamtbetreuung angestrebt werden, die dann für ein monatliches Pauschalhonorar vereinbart wird. Das objektive Honorar kann auf Basis einer genau festgelegten Berechnungsmethodik (Honorarordnung) unter Berücksichtigung des Privatvermögens ermittelt werden. Aufgrund langjähriger Erfahrungswerte werden dabei jeder Vermögensposition Aufwandsfaktoren zugeordnet, die verfeinert durch Anzahl- und Volumenkoeffizienten in dem gewünschten Servicele-

vel eingehen (Einzelheiten siehe Kasten). Das so ermittelte monatliche Pauschalhonorar wird halbjährlich überprüft und bei wesentlichen Abweichungen (größer 10%) angepasst.

Fair verhandeln, pünktlich leisten, korrekt abrechnen.

Ein Pauschalhonorar ist in der kurzfristigen Betrachtung selten für beide Seiten gleichzeitig gerecht. Erst im Laufe einer sich verstetigenden Zusammenarbeit kommt der wirkliche Geist einer derartigen Vereinbarung zum Tragen, denn vermeintliche Vor- oder Nachteile gleichen sich im Zeitablauf aus. Und man kann unbeeinflusst von jeder Gebührendiskussion fair und vertrauensvoll miteinander umgehen. Abgerundet mit einem täglichen Kündigungsrecht (mandantenseitig) ist das eine transparente Vertragsbeziehung in Reinkultur. Man muss sich also nicht unbedingt in eine Zeitmaschine setzen, um die wenigen erstrebenswerten Aspekte der Hansezeit zu erleben.

Viel besser ist doch: *Den Komfort des 21. Jahrhunderts genießen und die Werte des Ehrbaren Kaufmanns im Gewand einer zeitgemäßen Honorarberatung nutzen.*