



# DEN RICHTIGEN PREIS FESTLEGEN

# Wie Sie Ihr Honorar festlegen

Herauszufinden, wie viel man berechnen sollte, kann auch für den erfahrensten Freelancer eine Herausforderung darstellen. Hier sind einige Tipps, die Ihnen dabei helfen, den richtigen Preis für Ihre Leistungen festzulegen.

## SCHRITT 1: Schätzen Sie ab, wie lange Sie brauchen werden, um die Aufgabe zu erledigen.

Wenn Ihr Kunde Ihnen von einem Projekt erzählt, berechnen Sie, wie viel Zeit Sie benötigen werden, um diese Anforderungen zu erfüllen. Erstellen Sie eine Liste mit allen Projektaufgaben von Anfang bis Ende und schätzen Sie bei jedem Punkt ab, wie viel Zeit er in Anspruch nehmen wird. Am besten machen Sie das in einer Tabellenkalkulation.

Vergessen Sie nicht, die Zeit einzuberechnen, die Sie brauchen, um zu Projektbeginn die Anforderungen des Kunden zu verstehen. Dasselbe gilt für die Zeit für Meetings, Überprüfungen und Überarbeitungen. Nehmen Sie nie an, dass Sie beim ersten Mal alles richtig machen werden, und haben Sie kein schlechtes Gewissen, wenn Sie für Überarbeitungen etwas berechnen.

Die veranschlagte Gesamtzeit stellt dann die Grundlage für den richtigen Preis dar.



## SCHRITT 2: Bestimmen Sie, wie viel Ihre Zeit wert ist.

Wenn Sie im Hinterkopf haben, wie viele Stunden Sie benötigen, ist es an der Zeit herauszufinden, wie viel Sie für diese Zeit berechnen. Die gängigste Methode ist das sogenannte Cost-Plus-Pricing. Dabei werden die Aufwendungen, die Ihnen während des Projekts entstehen, summiert und der Gewinn, den Sie erzielen wollen, aufaddiert. Außerdem empfiehlt es sich, einen Betrag mit einzuberechnen, den Sie als Rücklage beiseitelegen wollen. Berücksichtigen Sie bei der Berechnung Ihrer Aufwendungen auch die Kosten für Material und Transport, eventuell anfallende Lizenzgebühren sowie Ihre Energie- und Mobiltelefonkosten, Mietkosten oder Darlehensraten. Nachdem Sie ausgerechnet haben, welchen Gesamtbetrag Sie berechnen wollen, können Sie diesen durch die Anzahl der Stunden teilen, die Sie am Projekt arbeiten, und erhalten so Ihren Stundensatz.

Neben der „Cost-Plus-Pricing“-Methode können Sie sich auch an branchenüblichen Stundensätzen orientieren. Fragen Sie andere Freiberufler oder einen Personalexperten in Ihrem Netzwerk, was andere für ähnliche Projekte berechnen, um Ihre Stundensätze nicht zu niedrig anzulegen.

Wenn Sie schnell arbeiten und/oder Ihre Fähigkeiten sehr gefragt sind, sollten Sie ein wertorientiertes Preismodell in Erwägung ziehen. Dabei setzen Sie den Preis für Ihre Leistungen anhand Ihres Werts für den Kunden fest. Wenn Sie beispielsweise einen fachlich anspruchsvollen Artikel über den Online-Handel schreiben, für den Sie nur eine Stunde benötigen, sollte sich in Ihrem Preis nicht nur die aufgewendete Zeit als Texter widerspiegeln, sondern auch die Schwierigkeit der Aufgabe und Ihre umfassende Erfahrung.

In Artikel 11 auf dem Blog THE WRITE LIFE wird das Konzept detaillierter erklärt (auf Englisch).<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Value-Based Pricing: A Smarter Way to Set Freelance Writing Rates. Verfügbar unter <http://thewritelife.com/value-based-pricing/>.

## SCHRITT 3: Entscheiden Sie, wie und wann Sie dem Kunden die Leistung in Rechnung stellen.

Sie haben jetzt eine gute Vorstellung von der Auftragsdauer sowie von Ihrem gewünschten Honorar und können es nun auf verschiedene Arten in Rechnung stellen.



### 1. Zeitabhängiges Honorar:

Sie können einen Stunden-, Tages- oder Wochensatz für Ihre Arbeit festlegen und Ihren Aufwand dem Kunden entsprechend in Rechnung stellen.



### 2. Projektabhängiges Honorar:

Alternativ können Sie eine Pauschale für das gesamte Projekt berechnen. Kunden bevorzugen diese Variante, weil sie hier von Anfang an die Kosten kennen. Bitte berücksichtigen Sie jedoch, dass ein Auftrag manchmal länger dauert als erwartet. Berechnen Sie in Ihre Kosten Puffer ein, oder legen Sie eventuell eine Stundenobergrenze fest.



### 3. Abschlagszahlungen:

Es empfiehlt sich prozentuale Anteile der Gesamtkosten, die der Kunde in bestimmten Projektphasen bezahlt, zu vereinbaren, um sich einen stabileren Cashflow zu verschaffen und das Zahlungsausfallrisiko zu verringern. Sie können zum Beispiel 30 % im Voraus, 30 % nach der ersten Hälfte der Projektlaufzeit und die Restzahlung von 40 % nach Abschluss des Projekts berechnen.

Sie brauchen noch mehr Ratschläge zu Ihrer Honorargestaltung?

Dann lesen Sie diese Tipps (auf Englisch):

[10 Wege, Ihren Kunden den richtigen Preis zu berechnen](#)<sup>2</sup>

[Wie viel sollte ich Kunden berechnen](#)<sup>3</sup>

<sup>2</sup> 10 ways to charge your clients the proper price. Verfügbar unter: <http://www.creativebloq.com/computer-arts/10-ways-charge-your-clients-proper-price-5128055>.

<sup>3</sup> How much should I charge my clients? Verfügbar unter: <https://www.entrepreneur.com/article/231628>.

FINDEN SIE HERAUS, WIE PAYPAL IHR  
UNTERNEHMEN UNTERSTÜTZEN KANN.  
RUFEN SIE UNS AN UNTER 0800 723 4570\*  
ODER GEHEN SIE AUF PAYPAL.DE

#### Bitte beachten Sie:

- ✦ Wir bemühen uns, Ihnen in diesen Artikeln die besten Anleitungen, Tipps, Tools und Techniken zu vermitteln, können aber nicht garantieren, dass sie perfekt sind. Bitte beachten Sie daher, dass Sie die Informationen in diesen Artikeln auf eigenes Risiko nutzen und wir keinerlei Haftung übernehmen können, falls Probleme auftreten.
- ✦ Links und andere Tools werden nur zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt, wir können keine Verantwortung für ihren Inhalt übernehmen. Diese Artikel sind keine Befürwortungen oder Empfehlungen von Produkten Dritter oder von Dienstleistungen Dritter jeglicher Art.
- ✦ Die Informationen in diesen Artikeln stellen keinerlei Rechts-, Finanz-, Geschäfts- oder Anlageberatung dar und gelten nicht als Ersatz für eine professionelle Beratung. Führen Sie stets zusätzlich Ihre eigenen Recherchen durch und holen Sie sich professionellen Rat, wenn Sie sicherstellen wollen, dass Ihre Vorgehensweise für Ihre speziellen Umstände geeignet ist.
- ✦ Wenn wir auf andere Websites verlinken, können wir keine Verantwortung für ihren Inhalt übernehmen.

Copyright © 2018 PayPal. Alle Rechte vorbehalten.



\* Mo.–Fr. 9.30 bis 17.00 Uhr. Kostenlos aus allen deutschen Mobilfunk- und Festnetzen. Falls Sie aus dem Ausland anrufen, wählen Sie bitte +353 1 5364071 (entsprechende Auslandskosten können anfallen).