



Wie viel Geld verlierst du pro Kunde?

Wenn du regelmäßig Preise diskutierst oder das Gefühl hast, Kunden könnten wegen „zu hoher“ Preise abspringen, verlierst du wahrscheinlich jeden Monat Tausende von Euros – ohne es zu merken.

Über 80% der Freelancer und Agenturen, mit denen wir sprechen, verlangen deutlich weniger, als ihre Leistung wert ist. Dabei wäre so viel mehr drin – ohne mehr zu arbeiten.

Deshalb bekommst du hier Impulse, die dir schonungslos zeigen, wie weit deine Preise unter dem liegen, was möglich und fair wäre.

Berechne, wie viel Geld du verlierst

Abhängig vom Pricing-Modell, das du derzeit in der Praxis anwendest, findest du das passende Berechnungsmodell unten.

Gehe am Besten wie folgt vor:

1. Wähle das aktuelle Pricing-Modell
2. Finde deine absolute Untergrenze heraus
3. Hol dir Inspiration, wie du deinen Preis gezielt steigern kannst

1. Die Zeit-gegen-Geld Untergrenze (Baseline)

Geschätztes Nettoeinkommen als Angestellter mit vergleichbarer Tätigkeit €

Kosten für Versicherungen & Vorsorge €

Stunden (40 x 4,3) h

Stundensatz €

Ø Nicht verrechenbare Stunden in % pro Monat (Richtwert 30%, passe an, [mehr Infos hier](#)) %

Stundensatz Untergrenze netto (Stundensatz / (100% - 30%)) €

Stundensatz Untergrenze brutto (Stundensatz x 1,19) €

Damit du das ganz einfach direkt durchrechnen kannst, [klicke hier für den Pricing-Rechner!](#)

Prüfe:

1. Liegt dein derzeitiger Netto-Stundensatz unter dem eines Angestellten mit vergleichbarer Tätigkeit? Dann kostet dich deine Selbstständigkeit mehr als sie bringt!
2. Auf Freelancer-Portalen kannst du übrigens prüfen, was andere Freelancer für dieselbe Leistung verlangen. Besser noch, überlege einen Switch zu einem vorteilhafteren Pricing-Modell für dein weiteres Wachstum.
3. Das ist die absolute Untergrenze, du solltest also deutlich besser dastehen. Die Zahl allein zeigt dir, was aktuell bei dir hängen bleibt – aber nicht, wie viel du im Vergleich zu anderen Freelancern und Agenturen gerade auf dem Tisch liegen lässt. Genau das schauen wir uns gemeinsam in der 20 Min. Pricing Session an. [Melde dich hier kostenfrei an \(hier klicken!\)](#)

2. Die Deliverable Untergrenze (Baseline) nach Projekt

Dein aktueller Stundensatz €

Ehrlicher Aufwand für ein bestimmtes Projekt in Stunden h

Preisuntergrenze €

Tatsächlicher Fixpreis €

€ verloren / gewonnen (Tatsächlicher Fixpreis – Preisuntergrenze) €

Damit du das ganz einfach direkt durchrechnen kannst, [klicke hier für den Pricing-Rechner!](#)

Solltest du dich hier nahe an der Untergrenze oder sogar darunter befinden, dann hast du deutlich Potenzial nach oben oder verdienst sogar viel zu wenig! Das korrigieren wir gemeinsam in der **20 Min. Pricing Session (hier klicken!)**

Wenn du mit deinem Paketpreis weniger verdienst als bei Stundenabrechnung, verschenkst du Geld. Schau also darauf, dass du auf jeden Fall besser aussteigst!

3. Deine Wertuntergrenze (Baseline) nach Projekt

Du rechnest auf Basis des entstandenen Wertes für den Kunden ab, dann solltest du mindestens 10% von dem entstandenen Wert verdienen. Nimm dir ein Projekt und rechne es ehrlich durch.

Geschätzter Mehrwert über 12 Monate €

Preisuntergrenze (Geschätzter Mehrwert / 10) [Für Detailinfos hier klicken.](#) €

Tatsächlicher Fixpreis €

€ verloren / gewonnen (Tatsächlicher Fixpreis – Preisuntergrenze) €

Damit du das ganz einfach direkt durchrechnen kannst, [klicke hier für den Pricing-Rechner!](#)

Wenn du regelmäßig minus mit solchen Deals machst, freut sich dein Kunde, aber du bleibst auf der Strecke! Genau das ändern wir in der **kostenfreien 20 Minuten Pricing Session (hier klicken)**. Dort findest du mit mir heraus, wie du deinen echten Wert durchsetzt, ohne Kunden zu verlieren.

Realitäts-Check: Was kostet dich dein aktuelles Pricing wirklich?

Als Freelancer oder Agentur solltest du mindestens eine Marge von 20% nach Abzug deines eigenen Gehalts erzielen. Alles darunter bedeutet: Dein Geschäftsmodell ist auf Kante genäht oder schlicht nicht rentabel.

Langfristig gesünder, sind Margen ab 30%, bei klar strukturierten Angeboten sogar bis zu 50%. Wenn du aktuell darunter liegst, ist es Zeit, dein Pricing zu überdenken!

Besonders, wenn außerdem eines der folgenden Dinge auf dich zutrifft:

- Du arbeitest unterhalb deines Mindest-Stundensatzes?
- Du gibst Rabatte oder machst Extras – „weil’s halt so ist“?
- Du berechnest Aufwand, nicht Wirkung
- Kunden steigen aus, weil du keinen klaren Preisrahmen hast?

Dann verlierst du Monat für Monat mehr Geld, als du dir leisten kannst.

Die Lösung: Deine Preisstrategie muss anders aussehen!

Bevor du höhere Preise durchsetzen kannst, musst du drei Dinge glasklar auf dem Schirm haben, sonst wirst du immer wieder mit Preisdiskussionen kämpfen.

1. Verstehe den Wert deiner Leistung. Nur wenn du selbst erkennst, welchen konkreten Mehrwert du stiftest, kannst du auch selbstbewusst dazu stehen. Viele verkaufen sich unter Wert, weil ihnen genau diese Klarheit fehlt.
2. Kommuniziere ihn so, dass er ankommt. Kunden zahlen nicht für „Stunden“, sondern für Ergebnisse. Lerne, den Nutzen deiner Leistung klar, greifbar und überzeugend zu formulieren.
3. Hebe dich sichtbar von der Konkurrenz ab. Positioniere dich so, dass klar ist: Du bist nicht „einer von vielen“, sondern die beste Wahl für deine Zielgruppe. Das reduziert Preisdiskussionen und macht dich begehrlicher.

Falls du es noch nicht gesehen haben solltest: [Im Video findest du 40 Minuten ausführliche Informationen.](#)

Solange deine Preisstrategie nicht sauber aufgestellt ist, wirst du dir immer wieder solche Fragen stellen:

1. Warum zahlen Kunden für andere Anbieter höhere Preise, aber bei dir diskutieren sie?
2. Welche Fehler in deiner Kommunikation führen dazu, dass Kunden über den Preis reden?
3. Wie kannst du sofort höhere Preise verlangen – ohne Widerstand?

Was ist also konkret das richtige Pricing für dich?

Hol dir jetzt dein kostenfreies 20-Minuten Pricing-Gespräch! In dieser kurzen Session bekommst du:

1. Eine ehrliche Einschätzung deines aktuellen Pricing-Modells
2. Sofort umsetzbare Impulse aus der Praxis für deine Situation
3. Konkrete Schritte für dein nächstes Gespräch mit Interessenten oder Bestandskunden

[Jetzt hier klicken und den kostenfreien Termin einbuchten!](#)

8 von 10 Freelancern und Agenturen verkaufen sich unter Wert. Lass uns deinen echten Wert sichtbar und bezahlbar machen. Auf eine faire und transparente Art und Weise.

Max Antosch
Movers and Makers