



# **PRICING GUIDE** **für Trauredner\*innen**

So legst du faire Preise für die  
neue Saison fest

# Pricing Guide

Mit Blick auf den Jahreswechsel und die neue Saison ist es wichtig, deine Preise einem kritischen Blick zu unterziehen.

Warum? Weil die Preisgestaltung nicht nur darüber entscheidet, ob du deine Kosten decken kannst, sondern auch, wie deine Dienstleistung wahrgenommen wird. Das Thema ist für viele heikel ... denn mit horrenden Preisen vergraulst du deine Kunden, aber unter Wert solltest du dich auf keinen Fall verkaufen!

Es gibt viele Gründe, die dafür sprechen, deine Preise regelmäßig anzupassen (gestiegene Kosten, Inflation, dein Mehr an Erfahrung und Professionalität, zunehmende Erwartungen an die Qualität deiner Dienstleistung - you name it).

Aber das wichtigste ist: Mit deinem Preis kommunizierst du den Wert deiner Arbeit - ich bin für Preise, die sowohl für uns als Dienstleister\*innen als auch für unsere Pärchen eine wertschätzende und faire Grundlage schaffen! 😊 Und: dein Business ist KEIN Hobby. Du willst davon leben können, oder?

## 1) Echte Preistransparenz

### Offenheit und Klarheit:

Meine Preise kommuniziere ich ganz offen und transparent auf meiner Homepage. Deshalb führe ich auch nie - wirklich NIE - Preisdiskussionen. Vielleicht auch als ein kleiner Tipp für dich. 😊



## ✗ Vermeidung von Dumpingpreisen:

Biete deine Dienstleistungen nicht unter Wert an. Dumpingpreise schaden nicht nur dir selbst, sondern sind auch gegenüber von Kolleg\*innen nicht fair und schaden der gesamten Branche. Sie vermitteln den Paaren ein völlig falsches Bild über die Wertigkeit und den Arbeitsaufwand, der hinter einer qualitativen, maßgeschneiderten freien Trauung steht. Dazu verunsichern solche Preise auch andere Trauredner\*innen, besonders dann, wenn diese noch nicht so lange dabei sind und sich mit der Preisgestaltung ohnehin schwertun.

## 2) Preisbeispiel und Range

Die Preise für eine freie Trauung liegen üblicherweise zwischen 1.000 EUR und 3.000 EUR. Wichtig zu wissen – aus diesem Honorar muss eine freie Traurednerin/ ein freie Trauredner alle Kosten begleichen, die im Rahmen der selbstständigen Tätigkeit anfallen:

Auto, Versicherung, Miete, Einkommensteuer, Umsatzsteuer, Krankenkasse, Pflegekasse, Rentenkasse, Technik, Werbung, Aus- und Weiterbildung, Steuerberater, um nur einige zu nennen. Wenn nach all den Abzügen 50 % vom Honorar als wirklichen Gewinn übrig bleiben, dann ist das viel!

💡 Falls du eine kleine Inspiration brauchst...

Meine eigenen Preise haben sich im Laufe der letzten Jahre so entwickelt:

- Jahr 1: 1.390 € brutto
- Jahr 2: auf 1.590€ brutto erhöht
- Jahr 3: auf 1.790€ brutto erhöht

Und um deine Frage vorwegzunehmen: Ja, 1.790 € ist viel Geld für eine freie Trauung. Was du aber unbedingt auch bei deinen Preisen einkalkulieren solltest, ist wie viel davon am Ende wirklich nur noch bei dir bleibt - dazu kommen wir gleich.

## 3) Faktoren, die den Preis beeinflussen

### **Arbeitsaufwand:**

Durchschnittlich investierst du ca. 25-30 Stunden in eine Trauung, einschließlich:

- Gespräche mit dem Paar
- Rede schreiben + Vorbereitung von Ritualen
- Mails + Telefonate zur Abstimmung und Kommunikation mit anderen Dienstleistern
- An-/Abreise + freie Trauung

### **Regionale Unterschiede:**

Die Preise können je nach Region variieren. In städtischen Gebieten sind die Kosten und dadurch auch der Preis in der Regel höher.

### **Erfahrung und Qualifikation:** 🇩🇪

Dein beruflicher Hintergrund, Ausbildung und Erfahrung spielen genauso eine Rolle.

### **Beliebtheit der Rednerin oder des Redners:**

Ganz klarer Fall, je mehr Nachfrage, desto teurer das Angebot.

### **Zusätzliche Kosten:** 💰

Fahrtkosten, Technik- und Equipmentkosten sowie mögliche Ausgaben für Marketing und Weiterbildung.

### **Hauptberuflich oder nebenberuflich:**

Wenn du kein\*e Kleinunternehmer-Regelung hast, musst du die 19 % Umsatzsteuer in deinen Preis einkalkulieren. Deinen Paaren bietest du als Privatpersonen immer den Bruttopreis an.

### **Qualität und Umfang der Leistung:**

Was ist bei dir alles inklusive? Bietest du ein All-Inclusive-Paket an oder wird z.B. die Technik bereits von deinem Paar gestellt?

## 4) Der Wert deiner Dienstleistung

Deine Paare bekommen nicht nur eine freie Trauung! Natürlich wirst du als Dienstleister\*in gebucht, das ist aber nur die halbe Wahrheit. Denn in Wirklichkeit gehört zu deinem Angebot noch viel mehr, als „nur“ das Verfassen und Halten einer Rede:

- Freundschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit❤️
- Individuelle und persönliche Begleitung: Du nimmst dir Zeit deine Paare richtig kennenzulernen, um die Rede so persönlich und individuell wie möglich zu schreiben.
- Verlässlichkeit & Kooperation: Als Ansprechpartnerin stehst du für alle Fragen rund um die Trauzeremonie mit deinem ganzen Wissen und deiner Erfahrung zur Seite.💬 Und du führst höchstwahrscheinlich auch nicht nur die Trauung durch, sondern kooperierst mit allen anderen Dienstleistern, um deinem Paar den perfekten Tag zu ermöglichen.

Deine Aufgabe als Trauredner\*in ist es, emotionale, unvergessliche Momente für die Paare und ihre Gäste zu kreieren. Diese Erinnerungen sind unbezahlbar und rechtfertigen die Investition in deine Dienste.

## 5) Berechnung deines Stundenlohns

So kannst du deinen Stundenlohn berechnen:

1. 🕒 Tracking: Track doch mal, wie viel Zeit du zum Rede schreiben, für deine Vorarbeit mit dem Paar (Vertrag, Traugespräch, Fragebögen etc.), die Vorbereitung der Trauzeremonie mit Ritualen, das Halten der Rede und für Marketing & Akquise brauchst.
2. 💰 Rechne deinen aktuellen Stundenlohn auf Basis deines jetzigen Preises aus und vergleiche ihn mit deinen Lebenshaltungskosten. Was brauchst du zum Leben? Was möchtest (oder musst) du pro Monat verdienen? (Bedenke hier auch Inflation und steigende Lebenshaltungskosten.)

3. Wie viele Trauungen hast du in diesem Jahr durchgeführt, wie viele willst du im nächsten Jahr annehmen? Hast du noch andere Einkommensquellen?

4. ? Und jetzt kommt die wichtigste Frage: Kommst du mit deinem aktuellen Preis aus? Oder solltest du besser ihn in der nächsten Saison erhöhen?

Eine kurze Rechnung:

Pro Paar rechne ich mit ca. 25h Arbeitsaufwand, von dem Endpreis gehen nochmal 19 % MwSt. ab. Von diesem Nettostundensatz von etwa 70 € bleiben ca. 35-40 % übrig nach Abzug aller Kosten (Krankenkasse, Sozialversicherungen, Ausgaben für Technik und Co., Investitionen, Fortbildungen, Website, Marketing, Einkommensteuer).

## 6) Praxistipps zur Preisgestaltung

1. Setze dir realistische Ziele 🎯 für deine Preisgestaltung. Überlege, welche Dienstleistung du anbieten willst und kannst (wie umfangreich ist dein Paket) und welches Honorar du brauchst, um gut von deinem Beruf leben zu können.

2. Mache dir bewusst, dass die Qualität deiner Dienstleistungen und die damit verbundenen Erfahrungen den Preis rechtfertigen.

3. Halte deine Preise transparent 🔍 und spreche mit deinen Kunden schon früh über deinen Preis, um Vertrauen aufzubauen, aber auch um niemandes Zeit zu verschwenden.





Ich hoffe sehr, dieser Pricing Guide hilft dir, deine eigenen Preise festzulegen. Und zwar fair und wertschätzend - für deine Paare und auch für dich & deine Arbeit! 😊❤️

Ich weiß, dass wir uns oft damit schwertun, ein angemessenes Honorar für unsere Arbeit zu verlangen, weil wir Angst haben, Menschen damit abzustößen.

Als Business Owner\*in kannst du aber niemals Everybody's Darling sein. Entweder das Paar erkennt den Wert deiner Arbeit - oder nicht. Und dann bist du nicht die/ der Richtige für sie, auch das kommt vor und ist absolut okay.

Wichtig ist, dass du voll und ganz hinter deinem (neuen) Preis stehst.

Du bist es wert!



**Alles Liebe**

*Deine Inken*



*Trauredner  
netzwerk*