

# Honorare: Gratwanderung zwischen Zuviel und Zuwenig

Preise kalkulieren ist für Freiberufler ein heikles Thema. Susanne Braun-Speck, geschäftsführende Gesell. der jobhopper + consulting GmbH, fragte Freiberufler nach dem Wie. Hier ihre Tipps.



Bei der Diskussion zwischen Auftraggeber und Freiberufler über die Höhe von Honoraren scheiden sich oft die Geister. Der Freiberufler möchte (nach Kosten und Steuern) selbstverständlich nicht schlechter dastehen als Kollegen im Angestelltenverhältnis und sieht auch das (Ausfall-) Risiko seiner Selbständigkeit. Doch Kunden sehen oft keinen Grund für die vermeidlich hohen Honorare, die auf die Stunde

Susanne Braun-Speck, geschäftsführende Gesellschafterin der jobhopper + consulting GmbH: „Um Verständnis wird gerungen und Preisverhandlungen bis auf des Messers Schneide geführt.“



heruntergebrochen höher als ihr eigenes Gehalt ausfallen können – auf den ersten Blick. Um Verständnis wird gerungen und Preisverhandlungen bis auf Messersschneide geführt.

## Wie können Honorare fair und transparent kalkuliert werden?

Was soll und darf berücksichtigt werden?

Was ist zu viel und was ist zu wenig?

Axel Dahmen, Freelancer im jobhopper-Team: „Im Gegensatz zu Festangestellten muss ich mich immer auf dem neuesten Stand der Technik halten und entsprechend Zeit und Geld investieren. Dafür erhält der Kunde Top-Leistung und kann mich jederzeit loswerden, wenn sein Bedarf gedeckt ist. Soviel Vorteil für den Kunden kostet nun mal etwas mehr.“

Zuwenig ist, was weder den normalen Lebensstandard ermöglicht noch dem Berufsstand des jeweiligen Freiberuflers entspricht. Zuviel ist, was nur auf der Not von Kunden basiert (z. B. wegen massivem Personalmangel am Markt) – wenigstens sieht ein fairer Geschäftspartner das so.

## Was bedenken Freiberufler in der Realität?

Eine kleine Umfrage unter Freiberuflern, die mit der jobhopper + consulting GmbH zusammenarbeiten, hat ergeben:

Bis zu 83% der Freiberufler richten die Höhe ihrer Honorare an Kriterien aus, wie:

- Dauer / Laufzeit des Projektes
- Projekt-Ort (Entfernung zum Heimatort)
- Funktion (leitend oder nicht)

Grundsätzlich orientieren sich viele bei der Kalkulation ihres Honorars an:

- Ihrem persönlichen finanziellen Bedarf (betriebswirtschaftliche Kosten-Nutzen-Rechnung)
- Der Wirtschaftslage - in guten Zeiten (hohe Nachfrage), wird mehr verlangt

- den Honoraren von Kollegen

## Bemerkenswert:

Wirklich keiner der Befragten orientiert sich bei der Kalkulation an den Gehältern von Angestellten! Obwohl 2/3 meinen, dass sie ca. das Doppelte wie Angestellte verdienen sollten, da sie ein unternehmerisches Ausfall-Risiko tragen.

Können wir auf rechnerische Weise auf ihre Durchschnitts-Stundensätze von 70-80 Euro (für Projekte von mindestens 3 Monaten) kommen?

## Wie könnte ein Honorar nun kalkuliert werden?

Für Erbsenzähler funktioniert die betriebswirtschaftliche Kosten-Nutzen-Methode: Errechne den privaten Finanzbedarf pro Jahre, lege dort die jährlichen Betriebskosten (Personal, KFZ, Bürokosten etc.), Urlaub, Krankheitszeiten, Rentenvorsorge, Steuern etc. drauf und teile das Jahresergebnis in die möglichen Arbeitsstunden pro Jahr. Das Ergebnis ist sehr individuell, aber die Ausrichtung an Mitbewerbern und Markt fehlt.

Auch könnten Kunden sagen: „Deine Kosten interessieren mich nicht!“ Ist diese Kalkulationsart die richtige

Fortsetzung auf Seite 8

Basis für Freelancer? Könnte es sein, dass jemand dadurch zu teuer ist und keine Aufträge bekommt? Oder sich zu günstig / unter Wert verkauft? Immerhin kann im teuren Bayern jemand mit den gleichen Fähigkeiten leben wie im günstigen „Meck-Pom“.

Der einfachste, durchaus logische Ansatz ist die Kalkulation auf der Basis von Angestellten-Gehältern. Gegenüber Kunden ist er leicht transparent zu machen und trifft auf Verständnis, anstatt Abwehr. Das **Beispiel 1** errechne ich hier anhand eines Software-Entwicklers in der Telekommunikationsbranche, Berufserfahrung 6 bis 8 Jahre. *(Quelle für Gehalt: it-jobs-stepstone.de / BITKOM)*

Das bedeutet: Ein Freiberufler müsste im Vergleich mit einem Angestellten 65.220 EUR / Jahr als Honorar netto, zzgl. Spesen und Ust. an Kunden pro Jahr berechnen. ABER: Was ist mit den Zusatzkosten eines Selbständigen? Und auf welchen Stundensatz ist das runterzurechnen? Bei der folgenden Berechnung (**Beispiel 2**) wusste ich selbst vorher nicht, wie das Ergebnis aussehen würde ... sicherlich gibt es noch andere Methoden, aber diese scheint durchaus schlüssig zu sein.

Der hier errechnete Stundensatz entspricht gut dem Durchschnittstundensatz der durch jobhopper befragten Freiberufler.

So haben also alle das Richtige getan ... Glauben uns die Kunden? Jetzt vielleicht ja!

**Beispiel 1**

Position / Kosten für Angestellten	Euro/Jahr
Durchschnittsgehalt angestellter Entwickler (13 Monatsgehälter á 3.950,- € brutto)	51.350,00 €
zzgl. Arbeitgeberanteil Sozialversicherung (ca. 20%)	10.270,00 €
freiwillige AG-Leistungen wie z.B. Pensionsfonds, vermögenswirksame Leistungen, etc (200,-/mon.)	2.600,00 €
Weiterbildungskosten p.a.	1.000,00 €
<b>Summe pro Jahr</b>	<b>65.220,00 €</b>

**Beispiel 2**

Arbeitstage eines Angestellten	
Kalendertage	365
abzgl. Wochenend-Tage	- 104
abzgl. Urlaub	- 30
abzgl. Feiertage	- 10
abzgl. Krankheit	- 8
abzgl. Weiterbildung	- 6
<b>produktive Tage á 8 Stunden</b>	<b>207</b>
<b>das kostet ein Angestellter tatsächlich:</b>	
Gehalt 65.220 EUR durch produktive Arbeitstage (207)	315,07 €
das sind in der Stunde (8/Tag)	39,38 €
<b>das dürfte nun ein gleichwertiger Freiberufler kosten:</b>	
Summe Gehalt pro Jahr Angestellter (siehe oben)	<b>65.220,00 €</b>
zzgl. Betriebskosten für Freelancer mit 400,- Aushilfskraft, Büro, KFZ etc	15.000,00 €
<b>Summe</b>	<b>80.220,00 €</b>
<b>tatsächliche Arbeitstage für Freiberufler errechnen sich so:</b>	
Tatsächlich produktive Angestellte-Arbeitstage	207
abzgl. Leerlauf zw. Projekten, Akquisephase (22 Tge/Jahr)	-22
abzgl. „Heimarbeit“ / Tage für interne, nicht an Kd	
fakturierbare Arbeitstage (4 Tage pro Monat)	-48
Summe tatsächlich fakturierbarer Arbeitstage:	137
Honorar pro Tag	585,55 €
<b>Honorar pro Stunde für einen Software-Entwickler als Freiberufler*</b>	<b>73,19 €</b>
* berücksichtigt sind bei der Berechnung keinerlei Steuern	

**Abschließend: Wie sieht bei Freiberuflern eigentlich die persönliche Strategie aus, um ihr Honorar zu optimieren bzw. durchzusetzen?**

Ein großer Teil 82% setzt sein Honorar auf Verhandlungsbasis fest und schaut sich dann die Projektbedingungen an. Und gut zu wissen für die Kunden: 68% der befragten Freibe-

rufler bilden sich regelmäßig weiter, um ihren Preis wert zu sein.

Zum Thema Lohndumping bleibt nur eine Antwort: Alle Geschäftspartner müssen nach dem Win-win-Prinzip handeln, wobei alle Beteiligten zu Profitierenden werden! Die Argumentation des Honorar-Vergleichs

mit Angestellten dürfte beim Verständnis auf Kundenseite helfen.

[Freiberufler: Wie man sein Honorar durchsetzen kann](#)

**Link**

[www.jobhopper.eu](http://www.jobhopper.eu)