

So legst du

DEIN HONORAR

als angehende:r Trauredner:in fest!

Das 0€-Workbook für angehende Hochzeitsredner:innen



Diese Einflussfaktoren solltest du beim festlegen deines Honorars unbedingt berücksichtigen, um dich auf keinen Fall unter Wert zu verkaufen!



INHALT

- 03** EINLEITENDE WORTE
- 04** EINFLUSSFAKTOREN
- 05** FAKT 1 - STUNDENLOHN
- 06** FAKT 2 – AUFWAND
- 08** FAKT 3 – ERWERBSART
- 09** FAKT 4 – WETTBEWERB
- 11** FAKT 5 – DEIN ANGEBOT
- 12** FAKT 6 – TRAUMKUNDE
- 13** DAS IST ZU WENIG!
- 14** DER DURCHSCHNITT
- 15** TRAU(M)JOB FÜR MICH



SO SCHÖN, DASS DU DA BIST!



„Als ‚gefühlbetont‘-Lehrling wirst du unterstützt, deinen persönlichen Stil zu finden ...“

Theresa, Teammitglied seit 2023

„Manu vermittelt ihre jahrelange Expertise wirklich unglaublich verständlich und ideenreich!“

Julia, Planerin und Mentee

WILLKOMMEN!

Hi, ich bin Manu! Ich bin Gründerin von 'gefühlbetont' und **seit vielen Jahren als freie Rednerin tätig**. Ich liebe diesen Job, weil es einfach unglaublich viel Spaß macht, so viel Glück, Liebe & wahre Freude als Teil meiner Arbeit erleben zu dürfen.

Und es ist mir eine große Freude dich dabei begleiten zu dürfen, diese unglaublich schöne Aufgabe nun zu deiner eigenen Expertise und Leidenschaft zu machen.

Auch ich habe rückblickend mit zu geringem Honorar gestartet. Das möchte ich DIR ersparen.

Tiefenentspannt gehst du nach diesem Kurs in dein erstes Kundengespräch! Weil du deinen Wert als Redner:in ganz genau kennst, dein Honorar vertreten kannst und dich damit wohlfühlst. Und gleichzeitig den **Markt für dich und andere Redner:innen nicht mit Dumpingpreise kaputt zu machen.**

DEINE MANU



MÖGLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Der Markt der Trauredner:innen ist groß! Genauso unterschiedlich wie die Reden, sind auch die Honorare, die aufgerufen werden.

Die Honorare von Trauredner:innen starten erschreckenderweise bei etwa 700€. Und nach oben gibt es im Grunde keine Grenze. Das höchste Honorar, das mir bisher begegnet ist lag bei 3.250€ für die Begleitung einer freien Trauung.

Deshalb möchte ich in diesem 0€-Workbook darauf eingehen, was das Honorar von Redner:innen beeinflussen kann.

Mögliche Einflussfaktoren:

- Dein aktueller Stundenlohn
- Arbeitszeit / -aufwand
- Haupterwerb oder Nebenerwerb
- Dein Wettbewerb
- Deine Traumkunden
- Dein Angebot: Paket / Pauschale



FAKTOR I DEIN AKTUELLER STUNDENLOHN

Stundenlohn als Anhaltspunkt:

Natürlich, ich kann es direkt angehen. Dein aktueller Stundenlohn ist ein wichtiger Bezugspunkt, da er widerspiegelt, was du für deine Arbeit als angemessene Vergütung ansiehst. Wenn du den Schritt in die Selbstständigkeit wagst, möchtest du sicherstellen, **dass nach allen Abzügen dann netto noch genauso viel auf deinem privaten Konto landet**, wie du es von deiner bisherigen Beschäftigung gewohnt bist. Dies gibt dir eine feste Grundlage, um dein gewünschtes Einkommen als Selbstständige zu kalkulieren.



Lebenshaltungskosten:

Deine Lebenshaltungskosten **müssen durch dein Einkommen gedeckt werden**. Wenn dein aktueller Stundenlohn gerade ausreicht, um diese Kosten zu decken, dann ist es logisch, dass du in der Selbstständigkeit ein ähnliches oder höheres Einkommen erzielen möchtest. Das **Ziel ist, deinen aktuellen Lebensstandard zu halten oder zu verbessern**, indem du ein Einkommen anstrebst, das deine Lebenshaltungskosten und deine finanziellen Ziele abdeckt.



Schau dir also einmal genau an, wie hoch dein aktueller Netto-Stundenlohn ist und habe diesen Stundenlohn bei deinen weiteren Entscheidungen immer im Blick.

WAS IST DEIN AKTUELLER NETTO-STUNDENLOHN?



FAKTOR 2 ARBEITSZEIT & -AUFWAND

Wieviel Arbeit du in eine Rede steckst, kann die Höhe deines Honorars natürlich maßgeblich beeinflussen. Warum kann? Du musst dich und deine Arbeit natürlich auch verkaufen können.

Manch ein:e Redner:in, die 2.500€ Honorar aufruft, erreicht vielleicht bei Weitem nicht den Grad an Individualität wie ich oder du. In diesem Preissegment steht dann oft weniger die Rede/Dienstleistung selbst im Vordergrund, sondern mehr der Dienstleister und das Charisma der Redner:innen.

Nichts desto trotz solltest du genau wissen, wieviel Zeit du investierst und dir diese Zeit auch bezahlen lassen.

Definiere DEINE Art der Rede

Bevor du anfängst nun deinen möglichen Stundenaufwand aufzuschreiben, musst du eigentlich noch eine Andere Entscheidung treffen und dir folgende Frage beantworten:

Welche Art von Zeremonie möchte ich gestalten?

- Eine **100% individuelle** Rede verfassen ohne Gedichte/Geschichten
- Oder eine Rede die auf effizient getrimmt ist mit **50% Individualität**
- Eine Zeremonie mit einem kreativen und individuellen **Ritual**
- **Einzelgespräche führen?** Bin ich „nur“ mit Traugespräch zufrieden?
- **Befrage ich Freunde/Angehörige** für einen zusätzliche Blickwinkel?
- Biete ich **Unterstützungsangebote**, über die Zeremonie hinaus

DEINE NOTIZEN



FAKTOR 2 ARBEITSZEIT & -AUFWAND

Auf dieser Seite findest du eine Beispielhafte Aufstellung deiner Arbeitszeit für eine Rede mit 100% Individualitätsgrad und eine Rede mit 50% Individualitätsgrad.

Beispiel für 100% Individualität:

1 Std. Kennenlerngespräch
1 Std. bürokratische Dinge
5 Std. persönliches Traugespräch
1 Std. Einzelgespräche
0,5 Std. Abstimmung Ritual
1 Std. Feedback Freunde/Familie
0,5 Std. Ablaufgespräch
1 Std. weiterer Kontakt mit Paar
1 Std. in alle Notizen einarbeiten
8 Std. Rede schreiben
2 Std. Rede üben
5 Std. Zeremonie inkl. Anfahrt
1 Std. Nachbereitung

= 28 Stunden für ein Paar

+ 7 Stunden. für allg. Tätigkeiten

Beispiel für 50% Individualität:

1 Std. Kennenlerngespräch
1 Std. Bürokratische Dinge
3 Std. online Traugespräch
0,5 Std. Ablaufgespräch
0,5 Std. weiterer Kontakt mit Paar
0,5 Std. in alle Notizen einarbeiten
4 Std. Rede schreiben
1 Std. Rede üben
5 Std. Zeremonie inkl. Anfahrt
0,5 Std. Nachbereitung

= 17 Stunden für ein Paar

+ 7 Stunden. für allg. Tätigkeiten

DEINE NOTIZEN

FAKTOR 3 HAUPT- ODER NEBENBERUF

Für die Höhe deines Honorars solltest du außerdem beachten, ob du in Nebenerwerb oder im Haupterwerb tätig bist. Warum?

Umsatzsteuer:

Sobald du den Job in Deutschland im Haupterwerb ausübst, rutschst du sehr wahrscheinlich auch über die Umsatzgrenze die für einen Kleinunternehmer gilt. Das hat zur Folge, dass du bis zu 19% Umsatzsteuer auf deine Umsätze ans Finanzamt abführen musst.

Sozialversicherungen:

Im Haupterwerb Selbstständige müssen in Deutschland ihre **Sozialversicherung vollständig selbst tragen**, während diese im Nebenerwerb über den Arbeitgeber getragen werden. Dies kann eine Anpassung des Honorars nach oben notwendig machen, um die höheren Abgaben zu kompensieren.

WIE IST DEIN PLAN?



FAKTOR 4 – DER WETTBEWERB

Im nächsten Schritt solltest du dir ansehen, in welchem Markt du dich bewegst. In welchem Land, in welcher Region bist du tätig? Lebst du in der Stadt oder auf dem Land? Was ist ein übliches Honorar in deiner Umgebung?

Internet-Recherche

Recherchiere so viele Redner:innen als möglich in einem Umkreis von etwa 100 – 150 km. Leider kommunizieren nur etwa 50% aller Redner:innen das Honorar auf der Website.

NOTIZEN:

Welche Redner:innen findest du & was wird zu welchem Preis angeboten?

FAKTOR 4 – RECHERCHE

Persönlicher Austausch

Suche den persönlichen Kontakt zu anderen Redner:innen. Perfekt vernetzen kannst du dich z.B. im ‚gefühlbetont‘-Netzwerk. Uns ist der kollegiale Austausch enorm wichtig, weshalb wir regelmäßige Online-Kaffeeklatsch und Cocktail-Sessions anbieten. Dort kannst du dich auch zum Thema Honorar austauschen.

NOTIZEN:

Gibt es Redner:innen mit denen du dich gerne austauschen würdest?

Über welche Themen möchtest du dich austauschen?

Netzwerk-Treffen

Sehr häufig gibt es auch regionale Netzwerke von Redner:innen, die sich in regelmäßigen Abständen treffen, um sich auszutauschen. Frag einfach mal die Redner:innen in deiner Umgebung, ob es Treffen dieser Art gibt. Falls ‚ja‘ melde dich am Besten gleich dazu an.



FAKTOR 5 DEINE ANGEBOTSFORM

Die meisten Trauredner:innen arbeiten mit **Pauschalen**, da diese Form für die Paare am planbarsten ist. Deutlich planbarer als eine **stundengenaue Abrechnung** nach Aufwand..

Eine weitere Möglichkeit ist es, versch. Pauschal-Pakete schnüren.

Welche Pakete das sein können?

- 30 Min. / 45 Min. Trauung
- Kleine / große Gesellschaften
- Grad der Reden-Individualität
- Zubuchungsmöglichkeiten, wie z.B. Technik, Ritual, Traubogen

Allerdings sind Pakete für die Paare oftmals undurchsichtig und für dich meist mehr Aufwand.

Außerdem musst du dir die Frage stellen, ob du mit jedem deiner Angebote genau die Qualität der Rede erreichst, für die du stehst und die du verkörperst.

DEINE NOTIZEN

FAKTOR 6 DEIN TRAUMKUNDE

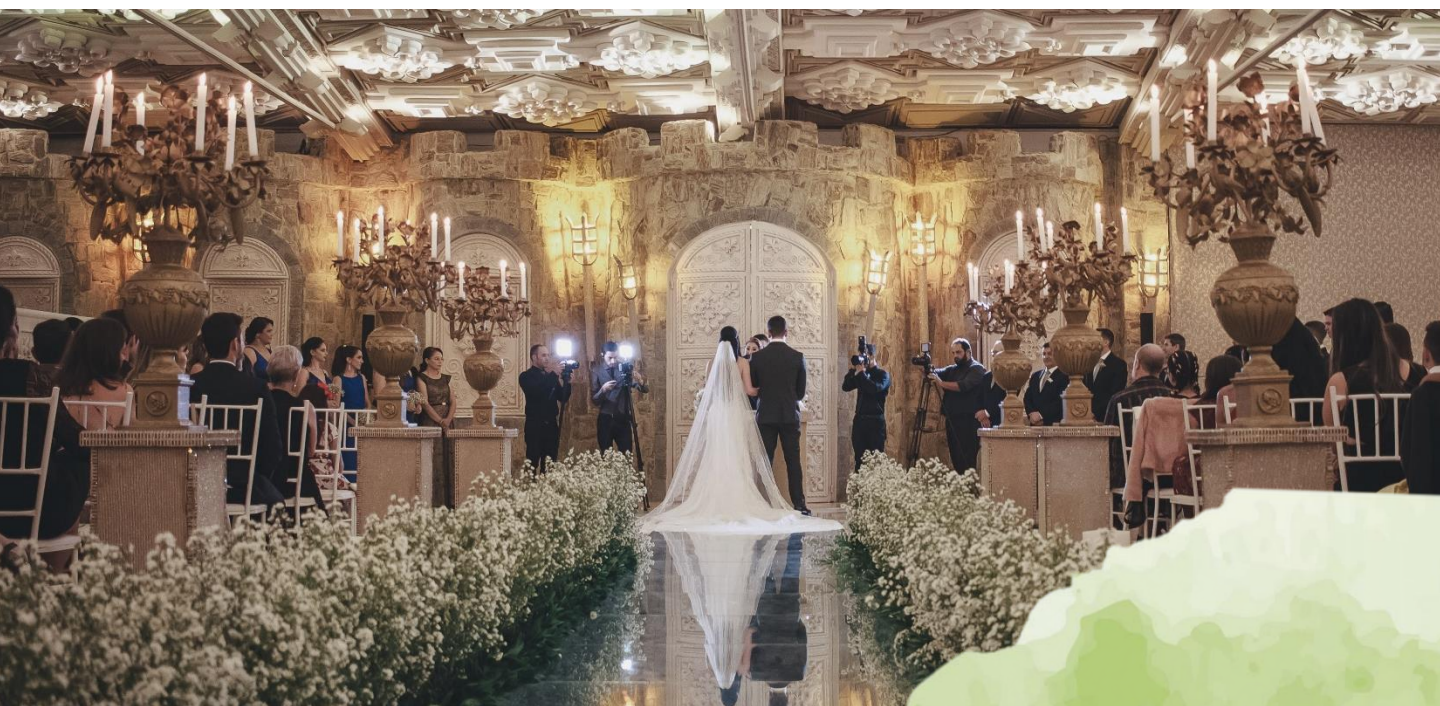
Sehr stark ist das mögliche Honorar natürlich von deinem gewählten Wunsch klientel abhängig.

Sprichst du mit deinem Marketing-Auftritt hauptsächlich Paare an, die ihre Trauung in den Schlössern dieser Welt durchführen möchten, dann wirst du dein Honorar wohl höher ansetzen können, als bei Paaren in der Dorf-Location um die Ecke.

Wobei natürlich erwähnt werden muss, dass die Ansprache von Luxury Clients meistens erst mit einem gewissen Erfahrungsschatz an Trauungen sinnvoll ist, da du erst nach einigen Trauungen die dafür ratsame Expertise besitzt.

Grundsätzlich musst du dir aber von Beginn an die Fragen stellen, welche Hochzeitspaare du ansprechen möchtest und wie kaufkräftig dieses Klientel ist.

DEIN WUNSCHKLIENTEL - NOTIZEN





DAS IST ZU WENIG!!!!

Selbst 1.000€ ist für eine absolut individuelle Rede zu wenig! Warum?

- Gehen wir von einer **nebenberuflichen Tätigkeit als Kleinunternehmer** aus (das ist die gängigste Form) und durchschnittlichem Einkommen im Vollerwerb.
- Gehen wir davon aus, dass du etwa **28 Stunden konkret für ein einziges Paar** aufwendest und für all die anderen Stunden, die im Business anfallen – für Steuererklärung, Buchhaltung, Website, Social-Media, Marketing, Weiterbildung und so manches mehr, schlage ich einfach **nochmal 7 Std. oben drauf**. Wobei es hier natürlich definitiv darauf ankommt, auf wie viele Trauungen sich diese „allgemeinen Stunden“ verteilen. Manche müssten wahrscheinlich da dann eher 20 Stunden oben drauf packen, weil sie nur 5 Trauungen im Jahr begleiten. **Wir rechnen jetzt trotzdem mal mit 35 Std.**
- Dann müssen **Ausgaben**, wie Kosten für Website, Computer und Computerprogramme, Redner-Outfit, Bürokram, Lautsprecher und Mikrofone, Fahrtkosten, ggf. Ausgaben für ein Büro, die Betriebskosten dafür (auch wenn man von zuhause aus arbeitet), evtl. Spesen die beim Kennenlerngespräch oder Traugespräch anfallen – du siehst ich könnte endlos so weitermachen. Fällt man unter die Regelbesteuerung für ein durchschnittliches Vollzeit-Bruttogehalt und addiert die Einnahmen aus der nebenberuflichen Selbstständigkeit. landen die meisten in etwa bei **15-20% Einkommenssteuer**, die von deinen Einnahmen noch abgezogen wird.

Rechnet man das alles zusammen, liegt dein Stundenlohn mit einem Honorar von 1000€ **gerade mal so über dem deutschen Mindestlohn von 14,50€**

Wir sprechen da über einen **Brutto-Stundenlohn von etwa 28€!!!**
Jeder **HANDWERKER**, den man beauftragt berechnet **DAS DOPPELTE!!**

Also **BITTE!** Verkaufe dich nicht unter Wert – sondern rechne dir deinen Aufwand für eine Trauung mal ganz realistisch durch!



DURCHSCHNITTLICHES HONORAR IN DEUTSCHLAND

Der Markt in Deutschland:

Bei einer deutschlandweiten Befragung zum aktuellen Honorar von knapp 75 Trauredner:innen ergab sich folgendes Bild:

4%	bis 999€
21%	1.000 – 1.249€
37%	1.250 – 1.499€
32%	1.500 – 1.799€
4%	1.800 – 1.999€
4%	über 2.000€

Knapp 90% aller befragten Redner:innen bewegten sich also in einem Honorarbereich zwischen 1.000 – 1.800€. Der **Durchschnitt** über alle befragten Redner:innen liegt bei **1.470€**.

Eine **weitere Umfrage** mit 140 Teilnehmer:innen spricht von einem durchschnittlichen Honorar von 1180€.

Am Ende musst DU dich mit deinem Honorar wohlfühlen. Und das ist etwas, in das man bei jeder Erhöhung seines Honorars immer wieder neu hinein wächst!

DU HAST INTERESSE AM JOB, BIST ABER NOCH UNSICHER...

- ... Ob er wirklich zu dir und deinem Leben passt?
- ...Was da genau auf dich zukommt?
- ...Ob du das wirklich hinbekommst?
- ...Wie vereinbar der Job mit Arbeit & Familie ist?

Dann buche dir HIER dein
kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch



Manu von 'gefühlbetont'

Absolut individuelle und persönliche Trauungen sind meine Leidenschaft! Denn sie zeigen das Hochzeitspaar, ihre Geschichte und die Einzigartigkeit ihrer Liebe in den schönsten und ehrlichsten Facetten. Mit meinen Worten sowohl Freudentränen, Gänsehaut als auch Lachen zu erzeugen.

Mit ‚TRAU(M)JOB FÜR MICH‘ lernst du aber nicht nur jeden einzelnen Schritt, der für die **Gestaltung einer solch einzigartigen Trauung** nötig ist. Ich erkläre dir auch was bei der **Unternehmensgründung** wichtig ist, gebe dir ausführliche Muster-Unterlagen zu **vertraglichen Themen** mit an die Hand und wir besprechen unterschiedliche und wirksame **Marketing-Methoden**.

Das alles um dich langfristig erfolgreich zu machen!

Trau(m)job

FÜR MICH

Die Online-Ausbildung zur Trauredner:in

TRAUUNG & REDE VON A - Z

Wenn du denkst, dass die Rolle des Trauredners sich nur auf die Durchführung der Zeremonie beschränkt, liegst du weit daneben. Es geht um weit mehr: von der ersten Kontaktaufnahme mit dem Hochzeitspaar, den vielen Gesprächen, die strategisch und strukturiert geführt werden müssen, bis hin zur emotionalen und reibungslosen Gestaltung der Trauung selbst. Dazu gehören die perfekte Abstimmung der Worte auf das Paar, das Verständnis für deren Geschichte genauso, wie effektives Zeitmanagement und die Fähigkeit, eine Zeremonie zu kreieren, die genau die Wünsche des Paares widerspiegelt. Keine Sorge: In meiner Ausbildung zum Trauredner zeige ich dir, wie du all diese Aspekte meisterst – mit vielen Schritt-für-Schritt-Anleitungen, Vorlagen, Musterunterlagen und Leitfäden.

MARKETING & VERTRIEN

Marketing ist entscheidend, um dich als Trauredner:in in einem wettbewerbsintensiven Markt zu behaupten und Hochzeitspaare effektiv zu erreichen. Durch strategisch ausgerichtete Marketingaktivitäten, einschließlich einer starken Präsenz in den sozialen Medien, kannst du deine Dienste gezielt der richtigen Zielgruppe präsentieren. Aber auch ein effizienter Verkauf deiner Dienstleistung will gelernt sein – damit du möglichst viele Gespräche auch in einen Auftrag verwandelst. Erfolgreiches Marketing und eine funktionierende Verkaufsstrategie garantieren nicht nur deine momentane Auslastung, sondern fördern auch den Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zu zukünftigen Auftraggebern.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG, PROZESSE UND AUTOMATION

Die Gründung eines Unternehmens als Trauredner erfordert eine durchdachte Organisation und Planung. Ein präzise ausgearbeiteter Businessplan hilft, das Potenzial für Trauungen zu analysieren und die Preisgestaltung zu bestimmen. Wichtig ist auch die Entscheidung über die Form der Unternehmensanmeldung, die steuerliche Unterschiede mit sich bringt, sei es als Kleinunternehmen, freiberufliche Tätigkeit oder Gewerbe. Die Erfassung von Ausgaben für die Einkommensteuererklärung, die Gestaltung von Verträgen, AGBs, Rechnungen sowie die Beachtung rechtlicher Anforderungen wie Impressum, DSGVO und Widerrufsrecht sind ebenso essenziell. Wir betrachten die tägliche Organisation: von der bis hin zur Nutzung von Automatisierungstools für dein Projektmanagement. Nicht zu vergessen ist das Equipment, das von technischen Geräten wie Laptop und Mikrofon bis hin zu spezialisierten Software-Tools reicht.

DU, DEIN ANGEBOT & HONORAR

Als Trauredner ist es essenziell, nicht nur unvergessliche Zeremonien zu gestalten, sondern auch DEIN Angebot und Honorar für dich selbst und deine Kunden klar zu formulieren. Dafür ist es auch wichtig deine einzigartige Positionierung als Trauredner zu finden. Denn das ermöglicht es dir, ein Honorar zu fordern, das die Qualität und den emotionalen Mehrwert deiner Dienstleistung widerspiegelt. So sicherst du nicht nur deine wirtschaftliche Grundlage, sondern unterstreichst auch die Besonderheit und Bedeutung deiner Rolle.



”

Ein Hoch auf die Liebe Manu! In Momenten, in denen ich meine Frage noch nicht einmal richtig formuliert hatte, konnte sie mir schon die Antwort geben. Dank ihrer Erfahrungen und den vielen glücklichen Paaren, hatte sie immer genau im Gefühl, was bei mir noch unklar war und was mich als angehende Traurednerin beschäftigt hatte.

Theresa Weiß
Freie Rednerin | Wortcouture



DEIN HONORAR – DAS 0€-WORKBOOK FÜR EINSTEIGER:INNEN

Veröffentlichung: März 2024

Autorin: Manuela Gläser

E-Mail: gefuehls-betont@gmx.de

Website: www.gefuehls-betont.de

Bilder: www.claudiaweaver.com & www.fox-flair.de

Urheberrechtshinweis

©Copyright

Alle Rechte vorbehalten. Du darfst die Inhalte nicht kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben. Es sei denn, du hast dir vorher ein ausdrückliches, schriftlich festgehaltenes Einverständnis der Autoren geholt.

Haftungshinweis

Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernehmen die Autoren keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte, Tipps und Aufgaben entstanden sind, können die Autoren nicht zur Verantwortung oder Haftung gezogen werden. Für die Inhalte von genannten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich.

info@gefuehls-betont.de
[@gefuehlsbetont_freierednerin](https://www.instagram.com/gefuehlsbetont_freierednerin)