



CANTIENICA®
Körper in Evolution

MONEY MONEY MONEY

Verrechnung & Honorarfindung



Leitfaden

Inhaltsverzeichnis

Liebe CANTIENICA®-Trainerin, lieber CANTIENICA®-Trainer,	3
Wie finde ich meinen Preis?	4
So kalkulierst du deinen Preis Schritt für Schritt	4
2. Vergleiche Marktpreise	4
3. Überprüfe deine Preis-Psychologie	5
4. Setze ein Preisspektrum fest	5
Abrechnungsmodelle	5
1. Pauschalhonorar	5
2. Stundensatz	6
3. Abrechnung nach Teilnehmerzahl	6
4. Umsatzbeteiligung / Kooperation mit Studios	6
5. Paketpreise	7
So kommst du an dein Honorar	7
1. Zahlungsfristen vereinbaren	7
2. Vorauszahlung oder Anzahlung nutzen	7
3. Zahlungsarten definieren	8
4. Mahnungen fair kommunizieren	8
5. Rechnungen sauber erstellen	8
Deine Zeit und Energie wertschätzen	9
AGB – Warum sie dir helfen und worauf du achten solltest	9
Warum AGB sinnvoll sind	9
Wichtige Punkte, die AGB regeln können	9
Wie kommst du zu guten AGB?	9
Impressum	11

Vorwort

Liebe CANTIENICA®-Trainerin, lieber CANTIENICA®-Trainer,

du hast deine Ausbildung erfolgreich gemeistert – jetzt beginnt der spannende Teil: dein Wissen in die Praxis zu bringen. Vielleicht fragst du dich gerade:

Wie finde ich den richtigen Preis? Wie rechne ich meine Stunden ab? Und wie stelle ich sicher, dass mein Honorar pünktlich auf dem Konto landet?

Dieser Leitfaden begleitet dich dabei, deinen Wert mit Klarheit zu vertreten. Er zeigt dir Schritt für Schritt:

- wie du deine Preise kalkulierst,
- welche Abrechnungsmodelle es gibt,
- wie du professionelle Angebote und Rechnungen erstellst,
- und wie du dich rechtlich absicherst.

Wir wünschen dir viel Erfolg, Selbstvertrauen und Freude beim Aufbau deines CANTIENICA®-Business – und dass du deinen Wert nie infrage stellst.

Herzlich,
dein CANTIENICA®-Team

Wie finde ich meinen Preis?

Dein Leitfaden zur Verrechnung & Honorarfindung

Dein Preis ist Ausdruck deines Werts. Er zeigt, dass du Expertise, Erfahrung und Qualität bietest.

Gerade am Anfang fühlt sich das Thema oft unangenehm an. Viele fragen sich: „Was darf ich verlangen?“ oder „Was, wenn jemand Nein sagt?“

Fakt ist, ein fair kalkulierter Preis sichert nicht nur dein Einkommen, sondern auch den Fortbestand deines und unseres Angebots.

So kalkulierst du deinen Preis Schritt für Schritt

1. Berechne deine Kosten

Überlege, welche Aufwände du decken musst:

- Zeit vor Ort (Kursdauer)
- Vor- und Nachbereitung
- Miete (Raum oder Anteil)
- Materialkosten
- Fahrtkosten
- Versicherungen
- Beiträge zur Altersvorsorge
- Steuern

Beispielrechnung pro Stunde (fiktiv):

+ Raumkosten: 10 €
+ Vorbereitung/Nachbereitung: 30 min = 25 €
+ Versicherung: 5 €
+ Steuern & Abgaben: 20 €
+ Eigenes Honorar: 40 €
= **Gesamt:** 100 €/Stunde

2. Vergleiche Marktpreise

Was nehmen andere Trainer:innen in deiner Region?

Gibt es Unterschiede je nach Format (Einzeltraining, Gruppe, Online)?

Bist du spezialisiert (z.B. Rückbildung, Schmerztherapie)? Dann kannst du meist mehr verlangen.

3. Überprüfe deine Preis-Psychologie

- Runde Preise wirken klar (z.B. 100 € statt 97 €)
- Ungerade Preise wirken oft günstiger (z.B. 79 €)
- Niedrige Preise sind kein Erfolgsrezept – sie ziehen häufig Menschen an, die nicht bereit sind, Qualität wertzuschätzen.

4. Setze ein Preisspektrum fest

Beispiele:

💡 Einzelstunde (60 Minuten)

80–120 €

💡 Gruppenstunde

15–25 € pro Person

💡 10er-Karte

10 % Rabatt

Wichtig: Diese Zahlen sind Richtwerte. Rechne dir deinen eigenen Bedarf sorgfältig aus.

Tipp:

Werde dir über deine „Schmerzgrenze“ klar. Alles darunter untergräbt langfristig dein Vertrauen in deinen Wert.

Abrechnungsmodelle

Du kannst dein Honorar auf verschiedene Arten gestalten. Es gibt nicht die eine richtige Lösung – wichtig ist, dass es zu deinem Angebot und deinem Lebensstil passt.

1. Pauschalhonorar

Was ist das?

Du vereinbarst einen fixen Betrag pro Auftrag oder Projekt.

Vorteile:

- Klare Kalkulierbarkeit für beide Seiten
- Einfach zu kommunizieren

Beachte: Pauschalhonorare können für dich ungünstig werden, wenn der Aufwand höher ist als gedacht (z. B. viele Rückfragen, Extrazeiten).

Beispiele:

- „Für den Workshop am Samstag berechne ich pauschal 350 €.“
- „Für die 10er-Karte zahlst du 180 €.“

2. Stundensatz

Du stellst die tatsächlich gearbeiteten Stunden in Rechnung.

Vorteile:

- Fair bei unklarer Dauer oder flexiblem Einsatz
- Transparenz über deinen Aufwand

Beachte: Kund:innen möchten oft vorab wissen, was sie ungefähr zahlen. Gib eine Schätzung.

Beispiele:

- „Mein Honorar liegt bei 80 € pro Stunde.“
- „Vor- und Nachbereitung werden separat berechnet.“

3. Abrechnung nach Teilnehmerzahl

Du berechnest deinen Preis pro Teilnehmer:in.

Vorteile:

- Bessere Planbarkeit bei Gruppen
- Flexibel skalierbar

Beachte: Kläre vorab, wer verantwortlich ist, wenn weniger Personen erscheinen.

Beispiel:

- „Pro Person 20 €, mindestens 5 Teilnehmer:innen.“

4. Umsatzbeteiligung / Kooperation mit Studios

Du arbeitest in den Räumen eines Studios und teilst dir Einnahmen.

Vorteile:

- Du brauchst keine eigenen Räume
- Gemeinsame Werbung

Beachte:

Achte auf klare Vereinbarungen:

- Wer übernimmt die Buchung?
- Wer stellt die Rechnung?
- Wer trägt das Risiko bei Ausfall?

Beispiel:

- „60 % der Einnahmen gehen an mich, 40 % an das Studio.“

5. Paketpreise

Kund:innen buchen mehrere Termine im Voraus.

Vorteile:

- Planbare Umsätze
- Kund:innen binden sich länger

Beispiele:

- „5 Einheiten à 60 Minuten: 450 €.“
- „10 Einheiten à 60 Minuten: 850 €.“

Tipp:

Egal welches Modell du wählst:

Formuliere es immer klar und schriftlich – am besten im Honorarvertrag oder Angebot.

So kommst du an dein Honorar

Du hast den Auftrag erledigt – jetzt ist wichtig, dass dein Honorar zuverlässig und pünktlich bei dir ankommt.

Gerade in den ersten Monaten lohnt es sich, von Anfang an klare Spielregeln zu etablieren.

1. Zahlungsfristen vereinbaren

Formuliere in jedem Vertrag oder Angebot, **wann die Zahlung fällig ist**.

Typische Formulierungen:

- „zahlbar innerhalb von 7 Tagen nach Rechnungserhalt“
- „Vorauszahlung erforderlich“
- „bei Kursbeginn fällig“

Tipp:

Kurze Fristen (7–14 Tage) helfen, deine Liquidität zu sichern.

2. Vorauszahlung oder Anzahlung nutzen

Gerade bei größeren Projekten oder neuen Kund:innen kannst du eine Anzahlung vereinbaren.

Beispiel:

- „50 % bei Buchung, Rest nach Durchführung“

Das schützt dich, falls der Termin kurzfristig abgesagt wird.

3. Zahlungsarten definieren

Kläre vorab, wie deine Kund:innen zahlen sollen:

- Überweisung
- Barzahlung
- EC-/Kreditkartenzahlung (ggf. via SumUp, iZettle)
- Online-Bezahldienste (PayPal, Stripe)

Tipp:

Manche Trainer:innen nutzen Buchungssysteme (Eversports, Fitogram), die Rechnungen automatisch verschicken.

4. Mahnungen fair kommunizieren

Falls Zahlungen ausbleiben, darfst du freundlich, aber bestimmt erinnern.

Beispiele für Mahntexte:

- Erste Erinnerung:
„Hallo [Name], vielleicht ist es dir entgangen – die Rechnung vom [Datum] ist inzwischen fällig. Ich freue mich über eine kurze Rückmeldung. Danke dir!“
- Zweite Erinnerung:
„Da ich leider noch keinen Zahlungseingang erhalten habe, möchte ich dich heute an die Rechnung vom [Datum] erinnern. Bitte begleiche den offenen Betrag bis spätestens [Datum].“

5. Rechnungen sauber erstellen

Achte darauf, dass deine Rechnungen alle Pflichtangaben enthalten (Kapitel 7 kommt dazu noch eine Checkliste).

Was rein muss:

- Name & Adresse von dir und dem Kunden
- Steuernummer oder Umsatzsteuer-ID
- Rechnungsdatum
- Rechnungsnummer
- Leistungsbeschreibung
- Betrag netto/brutto
- Zahlungsfrist

Tipp:

Falls du die Kleinunternehmerregelung nutzt, musst du den entsprechenden Hinweis ergänzen, z. B.: „Gemäß §19 UStG wird keine Umsatzsteuer berechnet.“

Deine Zeit und Energie wertschätzen

Denk daran: Du bietest eine hochqualitative Leistung. Professionelle Abrechnung gehört selbstverständlich dazu – genau wie deine Kompetenz im Kursraum.

Tipp:

Wenn du dich unsicher fühlst, übe Preis- und Zahlungsfragen vorab. Je klarer du selbst bist, desto entspannter werden deine Kund:innen reagieren.

AGB – Warum sie dir helfen und worauf du achten solltest

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind Regeln, die für alle deine Kund:innen gelten. Sie schaffen Klarheit, z. B.:

- Wann ein Termin abgesagt werden darf
- Ob und wie Gebühren anfallen
- Welche Zahlungsfristen gelten
- Wer haftet, falls etwas schiefgeht

Warum AGB sinnvoll sind

- Sie geben dir und deinen Kund:innen Sicherheit
- Du kannst dich auf klare Spielregeln berufen
- Sie helfen, Konflikte vorzubeugen
- Sie wirken professionell

Wichtige Punkte, die AGB regeln können

- Zahlungsbedingungen (z. B. „zahlbar innerhalb von 7 Tagen“)
- Stornobedingungen (bis wann kann kostenfrei abgesagt werden?)
- Haftungsbegrenzung (z. B. Ausschluss für gesundheitliche Risiken bei Teilnahme)
- Datenschutz und Schweigepflicht
- Urheberrecht (z. B. keine Weitergabe von Unterlagen)

Wie kommst du zu guten AGB?

Du kannst:

- dich von einem Rechtsanwalt beraten lassen
- bei der Industrie- und Handelskammer (DE), Wirtschaftskammer (AT) oder dem KMU-Portal (CH) Unterstützung holen
- seriöse Vorlagen als Grundlage nehmen und anpassen (immer prüfen lassen!)

Tipp:

Mach in deinen Angeboten oder Verträgen klar, dass deine AGB gelten (z. B.: „Es gelten die AGB in der jeweils aktuellen Fassung, einzusehen unter ...“).

Wichtiger Hinweis

AGB sind nur dann wirksam, wenn du sie transparent einbeziehst und deine Kund:innen sie vor Vertragsabschluss zur Kenntnis nehmen können.

Beispiel:

- per Link auf deiner Website
- als PDF-Anhang bei deinem Angebot
- als Ausdruck bei Vertragsabschluss

Falls du unsicher bist, hol dir unbedingt rechtlichen Rat – vor allem, wenn du regelmäßig Kurse anbietest oder größere Honorare vereinbarst.

Es gehört Mut dazu, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen und den eigenen Preis selbstbewusst zu vertreten.

Denk immer daran:

- Du bietest nicht einfach Training.
- Du bietest Qualität, Erfahrung und eine Methode, die Menschen nachhaltig stärkt.

Ein klar geregeltes Honorar, professionelle Rechnungen und transparente Abläufe sind keine Bürokratie – sie sind Wertschätzung für dich und deine Arbeit.

Wenn du einmal den Überblick gewonnen hast, wirst du merken: Es ist gar nicht so kompliziert, wie es am Anfang wirkt.

Impressum

CANTIENICA AG
Benita Cantieni
Hofwiesenstrasse 2
8057 Zürich

Tel. +41 44 388 72 72

office@cantienica.com

cantienica.com

Vertretungsberechtigte: Benita Cantieni

Registernummer: CH-020.3.002.779-2 (Handelsregister des Kantons Zürichs)

MWST-Nr.: CHE-107.412.344

©2025 CANTIENICA AG

Foto: Unsplash+

