

Hvordan fastsætter jeg min timepris som freelancer?

Dokument PP-FAQ-006-da · Version 1.0 · 24. september 2026

Din timepris skal dække både arbejdet for kunden og den tid, du ikke kan fakturere. Beregn først dit årlige behov for indtjening og udgifter. Del det med et realistisk antal fakturerbare timer, og vurder derefter prisens forhold til kundens værdi, markedet og den risiko, du påtager dig.

Begynd med et årsbudget

Medtag ønsket indtjening før personlig skat, pension, ferie, forsikringer, udstyr og administration. Reserver også plads til sygdom og perioder mellem opgaver. En ansats bruttotimeløn er derfor ikke et færdigt sammenligningsgrundlag. Djøf tilbyder rådgivning til selvstændige om blandt andet vilkår og honorar. [1]

Prøv et gennemsigtigt regneeksempel

Hvis dit samlede årlige behov er 720.000 kr., og du regner med 1.200 fakturerbare timer, bliver budgetprisen 600 kr. pr. time eksklusive moms. Ved 900 timer bliver den 800 kr. Tallene er illustrative budgetscenarier, ikke dokumenterede markedspriser. Beregningen viser, hvorfor belægning betyder så meget.

Aftal, hvad timeprisen omfatter

Beskriv møder, forberedelse, transport, udlæg og eventuelt merarbejde. En fast projektpriis kan være god, når leverancen er tydelig; ellers kan ændringer hurtigt spise fortjenesten. Hos ProDoo Placement lægges rekrutteringshonoraret på 10 % oven på freelancerens honorar gennem opgaven. Sørg for, at både du og kunden kender beregningsgrundlaget. [2]

Tre næste skridt

1. Lav et årsbudget med ferie, pension, drift og tid uden kundeopgaver.
2. Beregn prisen med både høj og lav forventet belægning.
3. Aftal leverance, tidsforbrug, udlæg og ændringer skriftligt med kunden.

Kilder og videre læsning

[1] [Djøf: Rådgivning til selvstændige](#)

[2] [ProDoo Placement: Priser og forløb](#)

Senest kontrolleret 24. september 2026. [Kort svar og relaterede spørgsmål](#).