Kurse online verkaufen: Plattform oder eigene Website?

Zum Ausdrucken und Ausfüllen. Beispiel auf Seite 2, Erklärung im Ratgeber „Kurse online verkaufen“ auf inventivo.de.

1 · DEIN ANGEBOT

Kurse mit Termin (je Monat) _____

Plätze je Kurs, Preis _____

Kurse zum Abruf (Preis) _____

Gutscheine, weitere Angebote _____

Heute verkauft über _____

Eigene Reichweite (Newsletter, Stammkunden) _____

2 · DREI FRAGEN ZUR ENTSCHEIDUNG

1 Bringst du deine Käufer selbst mit?

☐ **Ja** ☐ **Nein: Marktplatz zuerst**

2 Verkaufst du mehrere Angebote zugleich?

☐ **Ja** ☐ **Nein: Buchungstool reicht**

3 Rechnet sich der Aufbau in drei Jahren?

☐ **Ja** ☐ **Nein: Buchungstool bleibt**

Dreimal Ja: eigene Website mit Shop und Buchung. Termine, Video-Kurs und Gutscheine an einem Ort, ohne Portal-Provision.

3 · KOSTEN IM JAHR

Posten	Heute: Portal und Marktplatz	Eigene Website
Provision oder Anteil je Buchung		
Zahlungsgebühren		
Tarif, Abo, Erweiterungen		
Summe im Jahr		

_____ Aufbau einmalig, € ÷ _____ Ersparnis im Jahr, € (heute minus eigene Website) = _____ Jahre bis zum Ausgleich

4 · PRÜFLISTE FÜR DEN START

Buchung

- ☐ Termine mit freien Plätzen in Echtzeit
- ☐ Warteliste mit Nachricht bei freiem Platz
- ☐ Gutscheine beim Buchen einlösbar
- ☐ Automatischer Stopp, wenn der Kurs voll ist
- ☐ Bestätigung und Erinnerung per Mail
- ☐ Regeln für Absage und Umbuchung

Zahlung und Rechnung

- ☐ Zahlungsarten wie im Onlineshop
- ☐ Rückerstattung bei Kursabsage geklärt
- ☐ Export oder Anbindung an die Buchhaltung
- ☐ Platz erst nach bestätigter Zahlung sicher
- ☐ Rechnung automatisch nach der Zahlung
- ☐ E-Rechnung empfangen können (seit 01.01.2025)

Bestellprozess und Recht

- ☐ Widerrufsbelehrung im Bestellprozess
- ☐ Knopf „zahlungspflichtig bestellen“
- ☐ Widerrufsfunktion „Vertrag widerrufen“
- ☐ Bestellprozess und Texte rechtlich prüfen lassen
- ☐ Zustimmung zum sofortigen Start bei Kursen zum Abruf
- ☐ Gesamtpreise für Verbraucher
- ☐ Zugangsdauer auf der Verkaufsseite genannt

Keine Rechts- oder Steuerberatung. Stand November 2026.

Beispiel: eine fiktive Kochschule

Angenommen, eine Kochschule verkauft Kochabende in der eigenen Lehrküche über ein Buchungsportal und einen Video-Kurs „Brot backen“ über einen Marktplatz. Alle Zahlen sind Annahmen, keine Preise bestimmter Anbieter.

Feld	Eintrag
Kurse mit Termin	6 Kochabende je Monat, je 10 Plätze, im Schnitt 8 belegt: 576 Plätze im Jahr zu 89 € inklusive Umsatzsteuer
Kurs zum Abruf	Video-Kurs „Brot backen“ zu 49 € inklusive Umsatzsteuer, 40 Verkäufe im Jahr
Weitere Angebote	Gutscheine, die viele Stammkunden verschenken
Heute verkauft über	Buchungsportal mit 10 % Provision je Buchung, Marktplatz behält 50 % des Kurspreises
Eigene Reichweite	Newsletter und viele Stammkunden
Eigene Website	Shop-Tarif 40 € netto und Buchungserweiterung 20 € netto im Monat, 2 % Zahlungsgebühren (vereinfacht, ohne festen Betrag je Zahlung)
Drei Fragen	1 Ja (Newsletter, Stammkunden). 2 Ja (Kochabende, Video-Kurs, Gutscheine). 3 Ja (Rechnung unten)

KOSTEN IM JAHR

Posten	Heute: Portal und Marktplatz	Eigene Website
Kochabende (51.264 € Umsatz)	5.126,40 € Provision	1.025,28 € Zahlungsgebühren
Video-Kurs (1.960 € Umsatz)	980,00 € Anteil Marktplatz	39,20 € Zahlungsgebühren
Tarif und Erweiterung	0 €	720,00 €
Summe im Jahr	**6.106,40 €**	**1.784,48 €**

ab 5.000 / ab 8.000 € Aufbau einmalig, netto	÷	4.321,92 € Ersparnis im Jahr	=	ab rund 1,2 / 1,9 Jahre bis zum Ausgleich

Die Rechnung kippt, wenn kaum eigene Besucher kommen und die meisten Buchungen über das Portal selbst entstehen. Liegt der Aufbau höher oder kommen Pflege und weitere Apps dazu, dauert es länger. Bei wenig eigenen Besuchern lohnt ein Mittelweg: Stammkunden über die eigene Website, neue Kunden weiter über das Portal, nach einem Jahr mit echten Zahlen neu rechnen.

Entscheidung im Beispiel: eigene Website mit Shop und Buchung, Kochabende, Video-Kurs und Gutscheine an einem Ort.

Entscheidungshilfe ausgefüllt?
Schick sie an hallo@inventivo.de. Ich melde mich mit einer Einschätzung, ob sich die eigene Website für deine Kurse rechnet.

hallo@inventivo.de

Beispielbetrieb und Zahlen sind erfunden · Aufbaupreise sind Einstiegspreise wie auf inventivo.de/online-shops/shopify-agentur, zzgl. USt., nur für Unternehmen · Anleitung: inventivo.de/blog/e-commerce/kurse-online-verkaufen