

Geld verdienen im Internet

Clevere Verdienstmöglichkeiten



Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

H. Feller

Diese Publikation wurde nach bestem Wissen recherchiert und erstellt.
Verlag und Autor können jedoch keinerlei Haftung für Ideen, Konzepte, Empfehlungen, Sachverhalte übernehmen.

Die publizierten Verdienstchancen sind als Denkanstöße zu verstehen, um jeweils zu eigenen Lösungen zu gelangen. Entwicklungen, Geschäftsmodelle im Internet unterliegen einem schnellen Wechsel der Gegebenheiten, Präferenzen der Anwender, den jeweils geltenden juristischen Voraussetzungen, Bedingungen und müssen deshalb regelmäßig an die aktuellen Konditionen angepasst werden.

Der Verlag und Autor fordern nicht dazu auf, sich ohne entsprechende Kenntnisse selbständig zu machen, im Online Handel – oder überhaupt im Internet kommerziell tätig zu werden.

Informieren Sie sich über gesetzliche Vorschriften, technische - sowie kaufmännische Erfordernisse. Sorgen Sie stets für regelmäßige Datensicherungen und Abwehr von externen, virtuellen Angriffen, schädlichen Codes, Viren, Spyware, Spam, Trojaner.

Konsultieren Sie vor konkreten Vorhaben einen fachkundigen Berater ihrer Wahl.

Kommerziell orientierte Webseiten müssen immer einer juristischen Prüfung unterzogen werden. Stellen Sie keine Seite ins Internet, deren Inhalt und Form nicht den gesetzlichen Bestimmungen entspricht.

Als Leserin und Leser dieses eBooks, möchten wir Sie ausdrücklich darauf hinweisen, dass keine Erfolgsgarantien oder Ähnliches gewährleistet werden kann. Auch kann keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen oder anderen Lesern im Zusammenhang mit dem Inhalt dieses Buches entstehen, übernommen werden. Der Leser ist für die aus diesem Buch resultierenden Ideen und Aktionen selbst verantwortlich.

Vorwort

„Mit Geschäften im Internet kann man schnell reich werden“ war in den Anfangszeiten des Onlinebooms oft zu hören. Wirklich reich wurden nur wenige Pioniere, die ihre kurz zuvor gegründeten Firmen rechtzeitig verkauften oder eben die einmalige, durchschlagende „Idee“ hatten. Neben den Stars der Branche mussten jedoch viele hoffnungsvolle Gründer ihre zu großen Träume von den schnellen Millionen begraben. Heutzutage hat sich das Geschäftsleben im Web weitgehend normalisiert. Die „Claims“ der großen Unternehmen sind gesichert und die erste Euphorie hat einer eher nüchternen Einstellung der Marktteilnehmer Platz gemacht. Man konzentriert sich auf das „Machbare“. Nach wie vor lässt sich im Internet Geld verdienen, aber eben durch Fehler, Unachtsamkeit oder fehlende Information auch schnell wieder verlieren.

Mit den passenden Konzepten und der richtigen Strategie kann das Web jedoch immer wieder zur „Geldmaschine“ mutieren, die - einmal in Gang gesetzt - nur schwer wieder zu stoppen ist. Im Grunde kann jeder, der über die richtigen Informationen verfügt, im Internet selbständig tätig werden und die eigenen Chancen im Laufe der Zeit optimieren.

Der schnelle Marktzugang, absolute Transparenz und der weltweit unkomplizierte Zugriff machen dieses Medium zu einem idealen Werkzeug für Einzelkämpfer mit Ambitionen. Schon mit nur einer simplen Webseite verdienen manche Gründer schnell Geld und bauen dann ihren Service Stück für Stück aus.

In dieser Publikation stellen wir ihnen die besten Verdienstchancen im Internet vor. Dabei geht es vor allem um schnell zu realisierende Konzepte, die mit wenig Einsatz, bescheidenen Investitionen zu starten sind. Immer wieder ist zu betonen, dass der Einsatz finanzieller Mittel und der eigenen Arbeitskraft bezüglich des möglichen Ertrags in einem vernünftigen Verhältnis stehen sollte.

Geschäftliche Grundlagen

Zunächst müssen wir auf die notwendigen „Formalitäten“ eingehen:

Wer, in welcher Form auch immer, Geld verdient, muss seine Einkünfte versteuern, Einnahmen und Ausgaben dokumentieren. Viele Anfänger haben bereits damit ihre Schwierigkeiten, oder / und vernachlässigen diesen Bereich sträflich, so dass später Probleme mit den Finanzbehörden entstehen. Das Internet ist kein rechtsfreier Raum. Formale Erfordernisse einer selbständigen Tätigkeit im Web müssen erfüllt werden. Auch wenn Sie nur nebenberuflich agieren, sind sämtliche Transaktionen, monetäre Ströme zu dokumentieren. Zudem sollten Sie das Einverständnis ihres eventuellen Arbeitgebers für ihre Aktivitäten einholen.

Das Gewerbe

In der Regel arbeiten Sie im Internet als Agentur / kleine Firma (Ein Mann bzw. Frau - Betrieb), welche bestimmte Dienstleistungen bzw. Produkte anbietet. Niemand darf in Deutschland solche Tätigkeiten selbständig ausüben, ohne ein Gewerbe anzumelden. Man arbeitet selbständig auf eigene Rechnung und in eigener Verantwortung, d.h. man ist für Einnahmen, Ausgaben, ev. Verbindlichkeiten, Zahlung von Abgaben, Steuern etc. selbst verantwortlich. Das Betreiben eines Gewerbes ist eine nachhaltige Tätigkeit mit der Absicht, Gewinne zu erzielen. Man nimmt am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr teil.

Obligatorisch ist die Anmeldung des Gewerbes beim zuständigen Ordnungsamt des Wohnortes. Dort müssen Sie den Zweck des Gewerbes angeben, wobei eine ziemlich weit gefasste Formulierung angebracht ist, denn Sie dürfen nur die beschriebenen Tätigkeiten ausüben. Je präziser diese Formulierungen sind, desto enger wird ihr Tätigkeitsbereich. Gleichzeitig müssen Sie aber auch aufpassen, nicht Tätigkeitsbereiche

anzugeben, für die besondere Prüfungen verlangt -, oder Vorschriften verlangt werden. Bezüglich einer passenden Formulierung hilft Ihnen ein guter Unternehmensberater, Steuerberater jederzeit weiter.

Mit der Anmeldung auf dem Ordnungsamt geht ein Durchschlag des Formulars an das zuständige Finanzamt. Sie erhalten dann eine Steuernummer, falls in der Vergangenheit noch keine Nummer zugeteilt wurde. Betriebe (Gewerbe) unterliegen der Gewerbesteuer.

Mit einem Gewerbe werden Sie automatisch Mitglied in der für ihren Wohnort zuständigen IHK (Industrie und Handelskammer) und müssen Beiträge entrichten. Deren Höhe richtet sich nach Umsatz, Größe des Betriebes, Rechtsform etc..

Falls Sie freiberuflich arbeiten, benötigen Sie keinen Gewerbeschein, zahlen auch keine Gewerbesteuer. Informieren Sie das zuständige Finanzamt über ihre Tätigkeit. Vom Startzeitpunkt an versteuern Sie dann Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit.

Vorsicht!

Existenzgründer erhalten von den Finanzbehörden Vorsteuerbescheide zu Einkommen – und Umsatzsteuer. Geben Sie ihre Umsatzerwartungen lieber äußerst bescheiden an, denn sonst zahlen Sie hohe Vorsteuerbeträge, obwohl Sie noch keinen Cent Umsatz gemacht haben. Konsultieren Sie zu diesem Thema am besten einen Steuerberater.

Gründungsvoraussetzungen

Mit ihrer Internet Tätigkeit sollten Sie stets am Puls der Zeit sein, d.h. der oder die Betreiber müssen die Marktlage in ihrem Bereich ständig verfolgen.

Besondere fachliche Kenntnisse oder Ausbildungen sind nicht erforderlich, schaden aber auch nicht. Sehr wichtig ist auch das Vertrauen der

Kunden / Auftraggeber in ihren Service. Absolute Diskretion und Vertraulichkeit sind unverzichtbare Eigenschaften des Gründers. Vertrauliche Daten dürfen nur an berechtigte Personen oder Firmen weitergegeben werden. Initiatoren sollten gut - und gerne am Computer arbeiten. Ein wenig Erfahrung im Umgang mit der EDV und modernen Programmen sollten Sie schon mitbringen.

Selbstverständlich müssen Sie mit der Situation eines Selbständigen zurecht kommen. Dies bedeutet eine verstärkte Integration von Verantwortung im Leben. Man ist für die eigene Tätigkeit, das eigene Geschäft selbst verantwortlich und kann eventuell misslungene Aktionen nicht Anderen in die Schuhe schieben, oder sich hinter einem Vorgesetzten verstecken. Weiterhin muss man mit unregelmäßigen Einnahmen rechnen können. Es ist nicht so, dass jeden Monat immer bestimmte Summen auf das eigene Konto überwiesen werden. Zusätzlich benötigt man eine gehörige Portion Durchhaltevermögen, denn bei fast jedem Selbständigen kommen zuerst schwierige Zeiten. "Aller Anfang ist schwer". Dieses Sprichwort sollte der Gründer durchaus ernst nehmen und sich über die Anforderungen bewusst sein. Man muss über längere Zeit kämpfen können, um sich im Markt durchzusetzen.

Wer Einnahmen erzielen möchte, muss ein gesuchtes Produkt oder eine Dienstleistung ohne Fehl und Tadel abliefern. Dies reicht jedoch nicht immer. Vielmehr sollte man sich bemühen, stets ein besseres Produkt als die Konkurrenz anzubieten.

Ohne stetige Leistung verliert man Kunden und hat langfristig keine Chance, als Selbständiger zu überleben. Was vielleicht als selbstverständlich angesehen wird, soll in diesem Rahmen noch einmal betont werden, denn die Realität zeigt immer wieder, dass sich viele Gründer im Internet die Selbständigkeit nicht so hart vorgestellt hatten. Der Schritt in eigenverantwortliches Arbeiten ist vor allem mit viel

Durchhaltevermögen, Leistungsbereitschaft und Verzicht auf Freizeit verbunden.

Wie starte ich?

Bei Internet Konzepten braucht der Initiator vor allem die obligatorische EDV - Anlage (PC, Monitor, Drucker, Modem) für die eigentliche Tätigkeit und die Verwaltung. Oft ist beim Kauf bereits eine brauchbare Office Software enthalten. Dabei können Sie ruhig auf günstige Alternativen zurückgreifen, denn die üblichen Arbeiten lassen sich mit fast jedem modernen PC erledigen.

Zusätzlich brauchen Sie ein Programm für die Buchhaltung. Selbstverständlich sollten noch ein Telefon / Fax und ein vernünftiger Schreibtisch mit gutem Bürostuhl vorhanden sein.

Startkapital

Für die meisten - später noch beschriebenen Ideen brauchen Sie kaum Startkapital. Dieses Geld sollten Sie privat aufbringen können, denn Banken halten von der Finanzierung sehr kleiner Summen für Existenzgründungen nicht viel. Es ist in ihrem Interesse, wenn Sie Eigenkapital zur Verfügung haben, denn Fremdkapital schafft Abhängigkeiten, die auch ausgenutzt werden.

Einen Teil des Startkapitals brauchen Sie auf jeden Fall für die Werbung. Die reinen Gründungskosten belaufen sich etwa auf Euro 50 - 100 (Formalitäten je nach Gemeinde).

Für die Werbung brauchen Sie deshalb Kapital, weil der neue Service mit verschiedenen Methoden erst einmal bekannt gemacht werden muss. Verzichten Sie am Anfang auf eigene Büros o.ä.. Agieren Sie statt dessen von den gewohnten Räumlichkeiten aus. Es gilt, überflüssige Kosten zu vermeiden und möglichst bescheiden anzufangen.

Finanzierung

Sollten Sie doch Fremdkapital benötigen, führt der Weg natürlich zunächst einmal zu ihrer Hausbank. Dort kennt man Sie hoffentlich und kann ihre Fähigkeiten ungefähr einschätzen. Der Kreditsachbearbeiter sollte Sie auch auf besondere Hilfen für Unternehmensgründer aufmerksam machen (ERP Fördermittel, KfW Darlehen). Sprechen Sie Ihn oder Sie darauf an. Als Sicherheiten für Kredite sollten Sie Sachwert oder Ersparnisse einsetzen (Wertpapiere, ev. Guthaben auf festverzinslichen Sparbriefen etc.). Sie sollten jedoch immer berücksichtigen, dass Darlehen wie vereinbart zurückgezahlt werden müssen. Dies kann grade am Anfang einer selbständigen Tätigkeit, wenn kaum Aufträge zu verzeichnen sind, sehr schwer fallen. Bei Agenturkonzepten ist daher Fremdkapital möglichst zu vermeiden. Versuchen Sie, flexible Finanzierungen zu erhalten (z.B. tilgungsfreie zwei Jahre bis es zur Abzahlung kommt).

Buchhaltung

Gewerbebetriebe müssen eine doppelte Buchhaltung vorweisen. Es gibt jedoch Ausnahmen: Vertreter des sogenannten Kleingewerbes können eine Einnahme - Überschuss - Rechnung führen. Sobald man aber dem Kleingewerbe entwachsen ist, wird die doppelte Buchhaltung vom Gesetz verlangt. Bei der Einordnung in die verschiedenen Kategorien können Steuerberater helfen.

Bezüglich der Buchhaltung gibt es heutzutage hervorragende Software, die Selbständigen eine Menge Arbeit abnimmt. Informieren Sie sich über die Programme, die zum Teil recht günstig zu haben sind. Wenn Sie von ihren Künsten in Buchhaltung nicht überzeugt sind, eignet sich geeignete Software, die in vielen Kaufhäusern zu erhalten ist. Das Programm bucht anhand der Geschäftsvorfälle automatisch richtig und erstellt auch notwendige betriebswirtschaftliche Auswertungen.

Sollte die verfügbare Zeit für solche Arbeiten zu knapp sein, ist das Einschalten eines Steuerbraters zu empfehlen, dessen Fachkräfte die Buchführung dann übernehmen können. Wenn die Umsätze über eine gewisse Grenze hinausgehen (ca. Euro 60 000) sollten Sie sowieso einen Steuerberater zu Rate ziehen.

Es gibt jedoch auch immer wieder Teilzeitkräfte (z.B. Steuerfachgehilfen, Buchhalter etc.) mit entsprechenden Kenntnissen, die gerne ein paar Stunden am Tag für Sie arbeiten. Mit der Steuererklärung sollten Sie sich ohnehin an einen Steuerberater ihres Vertrauens wenden. Solche Fachleute können Ihnen entsprechende Tipps geben, wie man möglichst wenig Steuern, zahlt und die Tätigkeit wirtschaftlich optimiert.

Zeitliche Voraussetzungen

Im Web sind Surfer, Kunden, Interessenten 24 Stunden pro Tag aktiv. Trotzdem sollten Sie bei bestimmten Konzepten (z.B. einem Web Shop) tagsüber oder abends zu erreichen sein. Es gibt immer wieder Fragen zu klären und Erläuterungen zu den Bestellungen, Lieferungen, Leistungen oder Produkten müssen auch telefonisch möglich sein. Wichtig ist vor allem die zeitnahe Bearbeitung von Emails. Reservieren Sie mindestens 1-2 Stunden pro Tag für diese Aufgabe.

Räumliche Voraussetzungen

Empfehlenswert für ungestörtes Arbeiten im Web ist ein separater Raum mit EDV Anlage, Schreibtisch, Telefon, Fax plus Bürostuhl in dem Sie ohne Unterbrechung arbeiten können. Verdeutlichen Sie eventuellen Mitbewohnern, dass Sie zu festen Zeiten nicht gestört werden möchten.

Internet Anschluss

Um schnell und reibungslos arbeiten zu können, sollten Sie sich einen DSL Anschluss zulegen. Mit einem analogen Modem oder ISDN Anschluss dauern die Ladezeiten der meisten Webseiten inzwischen zu lange. Ebenso lassen sich viele Emails mit größeren Anhängen nur mit einem schnellen Anschluss vernünftig bearbeiten.

Vergleichen Sie die Leistungen der Anbieter und vor allem auch deren gebotene Geschwindigkeit der Datenübertragung.

Nicht selten unterscheiden sich reale - und vertraglich zugesicherte Datenübertragungsraten erheblich. Im Web finden Sie dazu Tools und passende Webseiten mit speziellen Informationen hierzu.

Internet Verdienst Ideen

Das Web bietet viele Chancen, aber auch Risiken. Ein dauerhafter Verdienst im Internet ist nur möglich.....

- wenn Sie ihre Kosten, die Liquidität zu jeder Zeit im Griff haben.
- wenn Sie sich schnell auf neue Bedingungen und Märkte einstellen können. Flexibilität ist erforderlich.
- wenn Sie Leistungen zu einem vernünftigen Preis anbieten.
- Wenn die Qualität ihrer Erzeugnisse, Leistungen stets einwandfrei ist.

Achten Sie immer auf die oben genannten Faktoren. Auf keinen Fall darf auch nur einer davon in ein Ungleichgewicht geraten.

Der Online Shop

Dank ausgefeilter Technik und guter Hosting Möglichkeiten, kann heutzutage jeder ohne eigene Programmierung einen kleinen Online Shop betreiben. Entsprechende Vorlagen stellen bekannte Internetfirmen zur Verfügung, so dass man nur noch seine Güter, Produkte einpflegen muss. Die meisten Shops verfügen über automatisierte Zahlungsmöglichkeiten für die Kunden. Zusätzlich wird auch oft die Suchmaschinenoptimierung angeboten, um den Shop schnell bekannt zu machen. Obwohl immer mehr virtuelle Händler im Internet ihre Chancen suchen, besteht noch Potenzial in Marktnischen. Natürlich haben kleine Shops gegen die gut eingeführten „Shopping Malls“ bekannter Anbieter keine Chance, wenn ähnliche Produkte angeboten werden, doch bei nicht alltäglichen Gütern sieht dies anders aus.

Wie geht man vor?

Nach dem Einstellen der Produkte mit Beschreibung und Bildern folgt die Anmeldung bei den Suchmaschinen, Aussendung von Pressemeldungen, ev. aktive Werbung in geeigneten Medien. Nachdem der Kunde bestellt hat und dessen Bonität geklärt wurde, erfolgt der Versand der Ware (virtuell oder auf traditionellem Weg) plus Rechnungsstellung. Im Grunde agiert man als Versandhändler.

Sehr wichtig bei Online Shops ist eine ausreichende Lagerhaltung, damit Kunden sofort beliefert werden können. Initiatoren benötigen von jedem Produkte mindestens 20% der jährlichen Bestellmenge auf Lager. Das kostet natürlich Geld, aber viel schlimmer sind unnötige Wartezeiten für den Kunden, der dann schnell zu einem anderen Anbieter wechselt. Wenn ein Kunde eine Ware bestellt, möchte er diese so schnell wie möglich haben. Deshalb agieren z.B. Anbieter mit 24 Stunden Versandoption sehr erfolgreich. Bezüglich der Produkte sollten Sie sich auf unkomplizierte Güter beschränken, denn alles andere erfordert teuren Support, eventuell eine Reparaturabteilung oder weitere Mitarbeiter. Die Spezialisierung auf

Nischen lohnt sich bei Online Shops. Es dürfte kaum von Erfolg gekrönt sein, mit den großen der Branche im selben Bereich zu konkurrieren. Bedienen Sie daher lieber eine kleinere Zielgruppe, die ihre bevorzugten Produkte in den großen Shopping Malls eher nicht findet.

Sehr wichtig ist die rechtlich einwandfreie Gestaltung des Angebotes, der allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie der Produktbeschreibungen mit Preisauszeichnung. Im Web finden Sie dazu ausreichend Hinweise und spezielle Seiten mit Informationen zum Umgang mit eventuellen Abmahnungen. Bei vorliegenden Zweifeln sollten Sie einen Fachanwalt konsultieren. Bevor ihr Shop nicht vollkommen rechtssicher gestaltet ist, darf dieser im Web nicht zugänglich sein!