

MIT DVD | Top-Erlöse durch Werbung auf Webseiten

Geld verdienen im Internet

Ausgabe 2013
9,95 Euro

*Als Hobby, im
Nebenverdienst
oder als
Selbständiger*

3 VOLLVERSIONEN
SmartStore.biz 6
Ebay SmartSeller 11
SmartStore.NET

TOP-SOFTWARE
Videos produzieren,
E-Books publizieren,
Bilder bearbeiten,
Webshop betreiben,
Wordpress u.v.m.



13 TOOLS
Bieten und
verkaufen wie die
Profis - für Ihren
eBay-Erfolg

Das Extra-Gehalt aus dem Web

GENIAL: Sofort mehr Einkommen erzielen,
von zu Hause arbeiten



Selbständig im Netz

Businessplan,
Startkapital, Rechtsform
– was Gründer heute
wissen müssen

Eigener Webshop

Die beste Software, die
kreativsten Ideen, die
sichersten Zahlssysteme

Extras

20 Blogger verraten,
was sie verdienen

Das eigene **E-Book** –
so geht's

Persönliche **Marketing-Strategie** für Facebook,
Google & Co.

DT-Control
geprüft:

Beiliegender Datenträger
ist nicht jugend-
beeinträchtigend

CHIP

Ein Sonderheft von CHIP

Österreich: 11,50 €
Schweiz: 19,50 Sfr
Benelux: 11,50 €



STRATO ist Deine
Bühne im Netz.

**MEHR LEISTUNG,
GLEICHER PREIS!**

PowerWeb Plus
inkl. HiDrive 50
1 Jahr für

0,-
/Mon.*

Auch Finn Martin aus unserem
TV-Spot hat seine Bühne im Netz:
www.finn-martin.com

**Kein Hosting-Paket ist günstiger
als bei STRATO. Außer bei STRATO!**

Konkurrenzlos günstig!

STRATO PowerWeb Plus + HiDrive 50

Aktionspreis

1 Jahr 0 €/Mon.*

Domains inklusive

6

Webspace

50 GB

E-Mail Postfächer

1.000 (je 5 GB)

Skriptsprache PHP

NEU! Version 5.5

Jetzt nur für kurze Zeit: 50 GB Online-Speicher inklusive!

Online-Speicher HiDrive 50

50 GB

NEU! Share Gallery

✓

Mobile App

Weltweit sicherer Zugang

DOMAIN | HOSTING | WEBSHOP | ONLINE-SPEICHER

strato.de

Servicetelefon: 030 - 300 146 - 0

* Aktion vom 02.-30.09.2013: PowerWeb Plus & HiDrive 50: 1 Jahr für 0 €/Mon., danach PowerWeb Plus 6,99 €/Mon., HiDrive 50 für 2,- €/Mon. Einmalige Einrichtungsgebühr 14,90 €. Mindestvertragslaufzeit PowerWeb Plus & HiDrive 50 zusammen 24 Monate. Preise inkl. MwSt.



Erfolgreich im Internet



STEPHAN GOLDMANN
Editor at Large

Geld verdienen im Web – Experten verraten, wie es funktionieren kann

Mark Zuckerberg, Sergey Brin und Larry Page, Jeff Bezos – die Storys der jungen Internet-Milliardäre kennen Sie sicher ebenso gut wie wir. Sie zeigen: Online lässt sich sehr gut Geld verdienen. Doch deren Erfolgsgeschichten sind schon fast zu hoch gegriffen, denn es lässt sich auch ganz bodenständig mit dem Internet sein Auskommen finden. Jeder kann das!



KARSTEN LOHMEYER
Editor at Large

Dabei können Sie ganz sicher starten. Wir erklären, wie sich jeder zunächst ein zweites Standbein im Netz aufbauen und – irgendwann – seinen Lebensunterhalt bestreiten kann.

Ausgewiesene Experten (siehe Kasten rechts) verraten uns dabei die Grundlagen für jedes erfolgreiche Internet-Business – von der richtigen Software über die Vermarktung bis hin zu den rechtlichen Fallstricken.

Wir haben auch mit Menschen gesprochen, die es bereits geschafft haben. Sie haben einen Online-Shop, verdienen ihr Geld bei Ebay und Amazon oder mit dem eigenen Online-Magazin. Gerne geben sie ihre Tipps weiter und teilen ihre Erkenntnisse mit allen, die ebenfalls im World Wide Web durchstarten wollen.

Was uns dabei am meisten beeindruckt hat: Fast alle Gesprächspartner berichten davon, wie sehr das „eigene Ding“ im Internet ihr Leben positiv verändert hat. Viele arbeiten länger und intensiver als in ihren früheren Jobs. Aber alle sind sie glücklicher und selbstbestimmter.

Und deshalb wünschen wir Ihnen, dass auch Sie in diesem Magazin die Inspiration für Ihr eigenes Online-Business finden – ob nun als Blogger, Powerseller, Künstler oder Shopbetreiber.

Viel Spaß beim Lesen wünschen

S. Goldmann *Karsten Lohmeyer*



FRANZ NEUMEIER

ist Journalist und war jahrelang Chefredakteur verschiedener Computer- und Internet-Zeitschriften. 2009 machte er sich selbstständig und gründete das Internet-Angebot cruisetricks.de.



PEER WANDIGER

Der Internet-Experte hat sich nach mehreren Jahren in Unternehmen selbstständig gemacht. Neben Web-design-Dienstleistungen betreibt er mehrere Blogs wie selbstaendig-im-netz.de.



GERO HIMMELSBACH

ist seit 1994 Rechtsanwalt und Mitarbeiter, seit 1998 Partner der Sozietät Romatka in München. Er ist zudem Honorarprofessor für Medienrecht der Otto-Friedrich-Universität Bamberg.



MICHAEL DUNKER

ist Chef der TESTROOM GmbH, einem Spezialisten für Suchmaschinenoptimierung. Schwerpunkt seiner Agentur: die Verbindung journalistischer Inhalte mit organischem Linkaufbau.



TANJA PREUSSE

ist Expertin für Online-Marketing und betreibt seit 2004 Affiliate-Projekte, einige Blogs sowie einen Online-Shop. Informationen über das Thema Affiliate gibt sie auf couchcat.de preis.



JESSICA WEISS

ist Deutschlands bekannteste Modelloggerin. Sie gründete im Jahr 2007 die Website lesmads.de. Heute ist sie als TV-Moderatorin und mit dem Internet-Auftritt journalles.de erfolgreich.



PETR BYSTRON

übernahm die österreichische Traditionsmarke „Franz Baron“, die für maßgefertigte und rahmengenähte Qualitätsschuhe steht. Er vertreibt sie in Ladengeschäften und auf www.franzbaron.com.



ALEXANDER SCHMIDT

ist Gründer von svh24.de, einem Online-Shop für Werkzeuge. Er begann Ende der 1990er-Jahre und gehört heute zu den größten und erfolgreichsten Powersellern in Deutschland.



MARCEL LICHT

ist Conversion Consultant bei der Web Arts AG. Sein Spezialgebiet ist die Konversionsoptimierung von Websites und Online-Shops. Zu dem Thema bloggt er auf konversionskraft.de.



STEFAN SCHICKER

Der Rechtsanwalt unterstützt deutsche und internationale Unternehmen und Start-ups in allen Belangen des Internet- und E-Commerce-Rechts und des gewerblichen Rechtsschutzes.



**SELBST-CHECK:
HABE ICH
DAS ZEUG
FÜR DEN
ERFOLG?**

SEITE 8

EINSTIEG

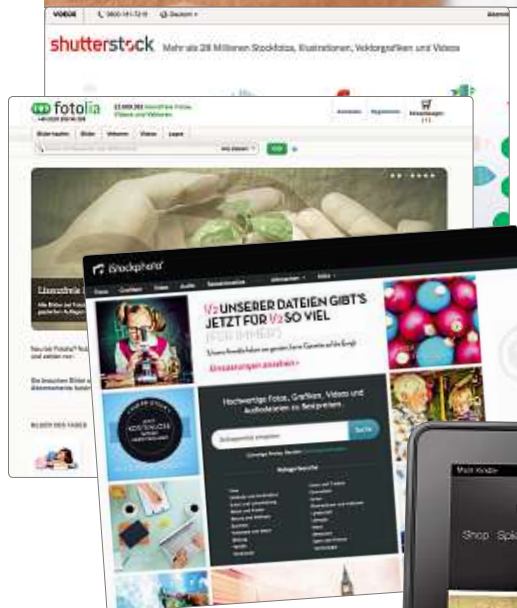
- 6 Das verdienen Blogger und Journalisten im Netz
- 8 Selbst-Check: Habe ich das Zeug für den Erfolg?

SERVICE-PLATTFORMEN

- 12 Einmal gearbeitet und immer verdient
- 14 Hier finden Handwerker Aufträge und gute Jobs
- 16 Der neue Vertriebsweg für alle (Hobby-)Fotografen
- 20 Autor für kleine Aufträge: Textportale
- 22 Geld verdienen mit Kunst und eigenen Designs
- 24 Ob Zimmer oder Auto: Ihr Zubrot als Vermieter
- 26 Software-Tests: Fehler finden für Geld
- 28 Kleine Aufgaben mit fairer Bezahlung
- 34 Ware Sex im Netz: große Nachfrage, großer Markt

PUBLISHING

- 36 Journalisten und Blogger als eigener Chef
- 38 Geld verdienen mit eigenen Texten im Netz
- 40 Die perfekte Webseite mit WordPress
- 44 Bekannt werden in sozialen Netzwerken
- 46 So machen Sie Webseiten fit für Google und Co.
- 48 WordPress und Google: das Dreamteam für Traffic
- 50 Lernen Sie Ihre Webseiten-Besucher besser kennen
- 52 Mit Google Geld auf der Webseite verdienen
- 54 Werbeeinblendungen für fast jede Webseite
- 56 Vertical Networks: Große Werbung für kleine Seiten
- 58 So verdienen Sie Geld mit Affiliate-Marketing
- 60 Geld verdienen durch das Setzen von Links
- 62 Ein eigenes Buch veröffentlichen
- 64 Ihr E-Book auf Amazon
- 66 So verdienen Sie Geld mit Videos auf Youtube
- 68 Screencasts für Youtube schnell produzieren
- 70 Toller Look auf Tablets und Smartphones



**NEUE VER-
TRIEBSWEGE
FÜR FOTO-
GRAFEN**

SEITE 16

**IHR E-BOOK
AUF AMAZON**

SEITE 64



EBAY - DER WELTGRÖSSTE FLOHMARKT

SEITE 74



MARKETPLACES

- 72 Erfolgreich als Powerseller bei Ebay und Amazon
- 74 Ebay – der weltgrößte Flohmarkt im Netz
- 78 Auktion aufwerten: Noch besser bei Ebay verkaufen
- 82 Effektivere Auktionen mit dem Turbo Lister
- 84 Was verkauft sich? So einfach finden Sie's raus!
- 86 Das kleine Einmaleins für Powerseller bei Ebay
- 88 So werden Sie zum Händler bei Amazon
- 92 So hilft Amazon Ihnen beim Geldverdienen
- 94 Mit Ebay-Kleinanzeigen schnell alles verkaufen
- 100 So machen Sie Ihren Gebrauchtwagen zu Geld
- 102 Alles, nur nicht Ebay – so gut sind die Spezial-Börsen

WEBSHOP

- 106 Tradition funktioniert auch im Internet
- 108 Der eigene Webshop – kreative Ideen
- 112 Wie Sie den richtigen Webshop finden
- 118 So machen Sie WordPress zu Ihrem Online-Shop
- 120 Werben Sie neue Kunden für Ihren Shop
- 122 So kommen Sie an Ihr Geld
- 124 Geben Sie Ihren Kunden Sicherheit im Shop
- 126 Kundenbewertungen als Verkaufsanreiz

KNOW-HOW

- 128 Der Start in ein neues Leben mit einem Mode-Blog
- 130 Steuern und Recht – darauf müssen Sie achten
- 132 Keine Panik, wenn ein böser Anwalt schreibt!
- 134 Ihr Webshop: So vermeiden Sie Ärger mit Anwälten
- 136 Ein Blick in die Zukunft: Was Sie künftig verdienen
- 138 Initialzündung für Ihre Selbstständigkeit
- 140 So besorgen Sie sich Startkapital für Ihre Ideen
- 142 Nepper im Netz: Die Tricks der Internet-Betrüger

SERVICE

- 3 Editorial
- 98 DVD
- 146 Impressum

KREATIVE SHOP-IDEEN

SEITE 108



DIE TRICKS DER INTERNET-BETRÜGER

SEITE 142



AUF DVD

3 VOLLVERSIONEN
SmartStore.biz 6
Ebay SmartSeller 11
SmartStore.NET

Top-Software

Videos produzieren, E-Books publizieren, Bilder bearbeiten, Webshop betreiben, WordPress

13 Ebay-Tools

Bieten und verkaufen wie die Profis – für Ihren Ebay-Erfolg





Das verdienen Blogger und Journalisten im Netz

Wartet im Internet das große Geld auf jeden, der schreiben kann? Das Ergebnis unserer Umfrage ist nicht repräsentativ, aber aufschlussreich

Man kann sich ja alles schönreden. Auch den Verdienst mit einem Blog oder journalistischen Angebot im Netz. Tatsächlich gibt es noch sehr wenige Blogger, die allein mit ihrem Web-Angebot ihre Familie ernähren können. Aber: Es sind auch immer mehr Journalisten, Texter und Blogger im Netz unterwegs, die sich dort bereits ein zweites Standbein geschaffen haben. Wir wollten es genau wissen und haben im April 2013 auf www.lousypennies.de eine Verdienstumfrage unter Netz-Journalisten/Bloggern gestartet. Dabei kamen 25 Antworten zusammen, von denen wir 24 verwenden konnten. Also keine Zahl, die man als repräsentativ bezeichnen kann. Aber doch ein interessanter Schnappschuss, der uns einen Blick auf die Verdienst-Situation im Netz ermöglicht.

Alles hängt an den Besucherzahlen

Eines zeigt sich schnell: Die Höhe der Einnahmen hängt im Internet fast direkt von der Besucherzahl ab. Im Netz nennt man das Traffic. Wir sehen hier bei unseren Umfrage-Teilnehmern

ein sehr zerklüftetes Bild. Neun Seiten haben unter 5.000 Besuche („Visits“) im Monat. Wenig also, aber ein Wert, den man auch erst einmal erreichen muss. Fünf Seiten haben 50.000 bis 100.000 Besuche pro Monat – eine ordentliche Flughöhe.

Ein vierstelliger Verdienst ist möglich

Doch was kann man nun damit einnehmen? Unsere Umfrage sagt: Im Schnitt zwischen 0 und 20.000 Euro. Doch bitte kündigen Sie jetzt noch nicht Ihren festen Job. Denn die 20.000 Euro verdient nur ein Angebot, das schon seit rund zehn Jahren existiert, mit einem Team von hauptberuflichen Journalisten arbeitet und deutlich mehr als 100.000 Besucher im Monat hat. Nimmt man die Ausreißer aus der Statistik, kommt man zu deutlich ernüchternderen Zahlen: Wer unter 10.000 Besuche im Monat hat, der kann sich freuen, wenn wenigstens ein paar „Lousy Pennies“ hängen bleiben; dreistellig wird das Ergebnis selten. Anders sieht es bei Webauftritten mit höheren Besucherzahlen aus: Wer an den 100.000 Besuchen im Monat kratzt,



kann damit vierstellig verdienen. Der höchste genannte Betrag von einer Seite mit etwa 75.000 Besuchen lag bei knapp 1.800 Euro monatlich. Und das ist dann schon ein ordentliches Zubrot. Die Sites mit etwa 20.000 bis 30.000 Besuchen im Monat lagen so zwischen 300 und 500 Euro monatlich.

Die Zielgruppe bestimmt die Anzeigenpreise

Noch eine wichtige Erkenntnis hat uns die Umfrage geliefert: Hat man eine Zielgruppe, die für Anzeigenkunden interessanter ist, steigen auch die Preise, die man für seine Anzeigen verlangen kann beziehungsweise bei gebotsbasierten Systemen wie Google AdSense bei einem Klick automatisch erhält. Ein Beispiel: Ein Klick auf eine der AdSense-Anzeigen bei der Seite LousyPennies.de mit der Zielgruppe „Journalisten und Medienmacher“ bringt zwischen 10 und 30 Cent. Klickt jemand auf eine AdSense-Anzeige auf der Seite www.tagesbriefing.de, zahlt Google leicht 80 bis 90 Cent – hier besteht die Zielgruppe aus Experten der Versicherungswirtschaft. Offensichtlich wird bei den im Gebotsverfahren ermittelten Preisen von AdSense deutlich mehr für eine Versicherungszielgruppe gezahlt.

Unsere Frage nach der genutzten „Monetarisierungsform“ zeigte auch, dass die Umfrageteilnehmer neben Google AdSense viele weitere Vermarktungsformen einsetzten (siehe rechts) – mit ganz unterschiedlichen Erfolgen. Offensichtlich funktionieren einige Methoden je nach Zielgruppe unterschiedlich.

Fazit

Ja, man kann als Blogger und/oder Journalist Geld im Internet verdienen – aber nur sehr mühsam und mit viel Hartnäckigkeit. Was man dabei auf keinen Fall vergessen sollte: Ein Blog ist nur eine von vielen Möglichkeiten, Geld im Internet zu verdienen. Viele weitere Modelle und Ideen rund ums Online-Business stellen wir in diesem Sonderheft vor. //loh

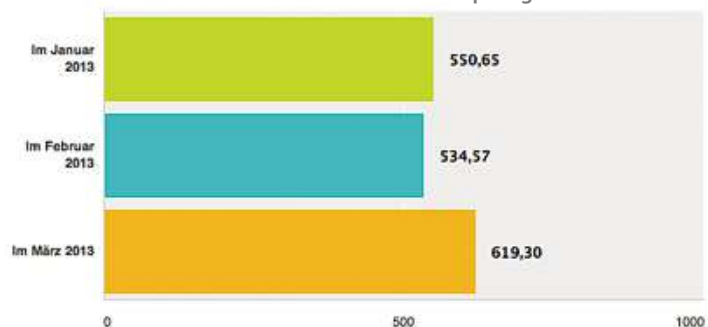


DICKE ÜBERWEISUNG Die meisten Blogger verdienen leider nicht so gut – oft reicht es gerade mal für die Serverkosten



Wie hoch waren die Brutto-Einnahmen mit deiner Website (auch 0 Euro möglich; bitte ohne Kommastellen)?

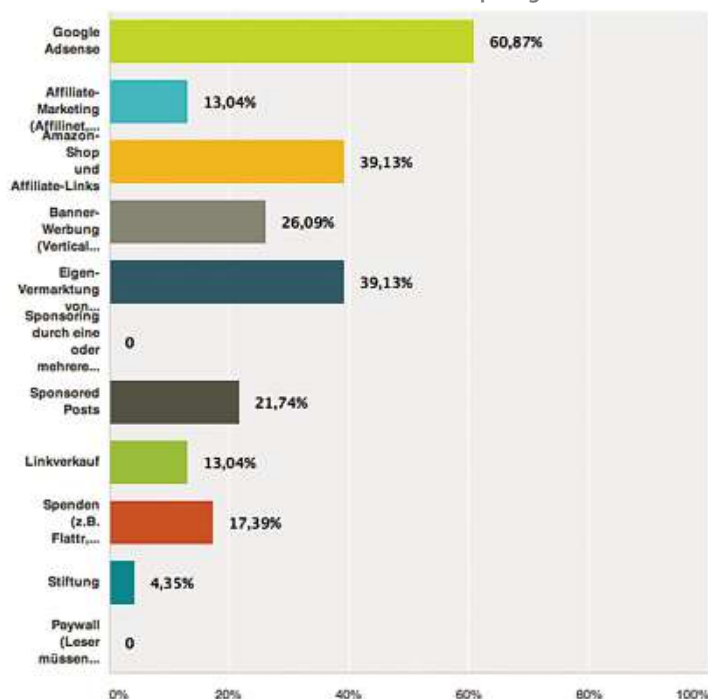
Beantwortet: 23 Übersprungen: 0



DURCHSCHNITTSWERTE Für diese (realistischen) Zahlen haben wir die Blogs aus der Wertung genommen, die fünfstellig verdienen

Welche Formen der Monetarisierung verwendest du auf deiner Site (Mehrfachnennungen möglich)?

Beantwortet: 23 Übersprungen: 0



MONETARISIERUNG Fast alle Betreiber von Websites nutzen mehrere Vermarktungsmöglichkeiten – mit unterschiedlichen Erfolgen

Selbst-Check: Habe ich das Zeug für den Erfolg?

Wer im Internet durchstarten will, sollte sich genau überlegen, ob er die nötigen Voraussetzungen mitbringt – und was er erreichen will

Gute Ideen, um im Internet Geld zu verdienen, gibt es viele. Das heißt jedoch noch lange nicht, dass man sich blindlings darauf losstürzen sollte. Starten Sie zunächst mit einer Art Selbst-Check. Klären Sie, was Ihnen im Leben wichtig ist, was Sie können und was Sie erreichen wollen. Geht es Ihnen darum, von einem Geschäft im Web leben zu können? Oder betreiben Sie nur ein Hobby, das sich übers Netz zusätzlich vermarkten lässt, sind ansonsten mit Ihrer beruflichen Situation aber ganz zufrieden? Zudem gilt es, Ihre persönlichen Vor-

aussetzungen – etwa Ausbildung, Erfahrung, finanzielle Rücklagen – für sich selbst zu bewerten.

Die eigene Situation analysieren

Fangen wir gleich mit dem wichtigsten Punkt an: Ihrer individuellen Situation. Noch vor der Berufserfahrung oder der finanziellen Basis steht hier Ihre familiäre Lage. Wenn Sie Familie und Kinder haben, liegt hier in der Regel Ihr Fokus. Das schränkt Ihr Zeitbudget ein und erhöht gleichzeitig Ihre Ver-





Ich liebe Rollenspiele; nebenbei betreue ich Krimi-Dinners und vermiete meine Kostüme

//Stefan Bredow-Endrejat

antwortung. So verbieten sich risikoreiche Geschäfte nahezu von selbst. Wovon soll die Familie schließlich leben, wenn der **Webshop** nicht so läuft wie gewünscht? Es sei denn, Sie sind finanziell unabhängig oder haben einen Partner, der Sie unterstützen und quasi „auffangen“ kann. Bei kleineren Kindern stellt sich zudem die Frage nach der Betreuung. Viele Tätigkeiten im Internet haben zwar den Vorteil, dass sie nicht an festgelegte Arbeitszeiten gebunden sind – doch ausreichend Zeit benötigen Sie dennoch.

Es gibt selbstverständlich keine allgemeinverbindlichen Empfehlungen, was die Vereinbarkeit von Familie und (Neben-) Verdienst oder Selbstständigkeit im Internet angeht. Dennoch sollten Sie wissen: Ein Webshop beispielsweise, der so angelegt ist, dass man davon leben kann, ist ein Fulltime-Job. Ja, sogar weit mehr als das. Wie die meisten Selbstständigen betreiben Unternehmer im Internet meist ein gehöriges Maß an Selbstausbeutung. So etwas muss man wirklich wollen – Ihre Motivation ist daher entscheidend.

ERFAHRUNG ZÄHLT Eines der schönen Dinge am Web-Business ist: Jeder kann im Prinzip alles machen – sofern er nicht gegen gesetzliche Regelungen verstößt. Sie können also viele Dienstleistungen anbieten, ohne spezielle Voraussetzungen mitzubringen, es sei denn, eine Handwerksordnung oder Ähnliches spricht dagegen. Dennoch ist es ratsam, die eigenen Fähigkeiten kritisch zu bewerten: Wer zum Beispiel ein **Blog** betreiben möchte, sollte Spaß am regelmäßigen Schreiben haben und sich sehr gut ausdrücken können. Viele glauben, nur weil sie Deutsch als Schulfach hatten, könnten sie schreiben. Das ist definitiv nicht so. Im Gegenteil: gutes Schreiben zu erlernen ist ein jahrelanger, mühsamer Prozess.

Ebenso benötigen Sie für einen Webshop keine kaufmännische Ausbildung, wiewohl diese von Vorteil ist. Allerdings müssen Sie sich das erforderliche Grundwissen aneignen. Wer sich selbst nicht als „Zahlenmensch“ sieht, wird sich daher schwer tun. Auch zu den Produkten, die Sie über das Internet vertreiben wollen, brauchen Sie eine Beziehung. Am besten sogar jahrelange Erfahrung, damit Sie Qualität, Herstellung und Leistungsmerkmale gut einschätzen können. Zudem benötigen Sie entsprechende Branchenkontakte – etwa zu Lieferanten.

Sie sehen also: auch wenn sich im Web schier grenzenlose Möglichkeiten auftun – ganz ohne Vorkenntnisse und einen passenden familiären Background geht es meist nicht. Hinzu kommt, dass Sie über ein gewisses finanzielles Polster verfügen sollten, wenn Sie sich selbstständig machen wollen. Aber vielleicht ist das ja gar nicht Ihr Ziel. Wir haben im Folgenden drei Arten skizziert, wie man Geld im Internet verdienen kann. Vielleicht passt eines dieser Szenarien perfekt zu Ihnen, vielleicht aber auch nur zum Teil. In jedem Fall können wir Ihnen hoffentlich Denkanstöße liefern. Denn am Anfang jedes Web-Business steht die intensive Selbstbefragung. Nur wer genau weiß, wo er oder sie steht, kann auch erfolgreich loslegen.

1 Mit dem Hobby etwas hinzuverdienen – und dabei ganz locker starten

Oft ergeben sich aus einem Hobby Fähigkeiten oder Produkte, die sich vermarkten lassen. Dabei steht das Geld ganz eindeutig nicht im Vordergrund. Es ist natürlich schön, wenn ein kleines „Extra“ aufs Bankkonto wandert – angewiesen sind die meisten darauf jedoch nicht. Mitunter lassen sich aber teure Investitionen ins Hobby abfedern oder sogar ausgleichen.

Vielleicht gehören Sie ja auch zu denjenigen, die mit ihrem Hobby etwas hinzuverdienen möchten. Wie das beispielsweise mit eigenen **Fotos** auf Plattformen wie Fotolia & Co. funktioniert, zeigen wir im Artikel auf Seite 16. Auch mit eigenen Videos kann man sich durchaus ein ordentliches Zubrot verdienen. Youtube bietet dafür eine gute Plattform. Lesen Sie hierzu unsere Tipps ab Seite 66.

Daneben gibt es noch viele weitere Möglichkeiten, sein Hobby zu Geld zu machen. Manche Dinge sind auf den ersten Blick alles andere als naheliegend. Stefan Bredow-Endrejat etwa spielt in seiner Freizeit gerne Live-Rollenspiele. Zusammen mit seiner Frau schneidert er dafür seine Kostüme selbst. Diese selbst gemachten Kostüme vermietet er. Daneben betreut er etwa fünfmal im Jahr sogenannte Krimi-Dinners, eine Mischung aus Theaterstück und Essen. Seine Arbeit koordiniert er übers Internet. Reich wird Bredow-Endrejat dabei nicht, aber immerhin springen 150 bis 200 Euro pro Veranstaltung dabei heraus. Ein Gewerbe hat er zwar angemeldet, aber nur, damit steuerlich alles korrekt ist. Der Spaß steht im Vordergrund.

Das sollte auch bei Ihnen der Fall sein, wenn Sie mit Ihrem Hobby etwas hinzuverdienen möchten. Wenn Sie nicht wissen, wie Sie Ihren Lebensunterhalt bestreiten sollen, ist die Vermarktung Ihres Hobbys definitiv keine Option. Selbstverständlich kann aus einem Hobby auch irgendwann einmal mehr werden. Das ist sogar nicht ungewöhnlich. Dann sind Sie aber schon auf der nächsten Stufe, nämlich der eines regelmäßigen Nebenverdienstes. Bis dahin sollten Sie es locker angehen lassen. Genießen Sie einfach das Gefühl, ohne Druck zu arbeiten – an einer Sache, die Ihnen einfach nur Spaß macht.

*Im Internet gibt es viele
Möglichkeiten, mit dem
Hobby ein ordentliches
Zubrot zu verdienen*

2 Beim Nebenverdienst im Internet müssen Aufwand und Ertrag stimmen

Die wenigsten werden wohl gleich den Sprung in die Selbstständigkeit wagen wollen. Dennoch kann es aus den verschiedensten Gründen interessant sein, sich eine zusätzliche Einnahmequelle über das Internet zu erschließen. Dabei geht der Einsatz in der Regel weit über das hinaus, was Enthusiasten mit ihrem Hobby quasi „nebenbei“ machen. Es lohnt sich also, die eigene Motivation gründlich zu hinterfragen.

Viele sind beispielsweise mit ihrer beruflichen Situation unzufrieden. Sei es, weil die Arbeit aus öden Routine-Aufgaben besteht oder weil Aufstiegsmöglichkeiten fehlen. Bei manchen reicht auch das Einkommen einfach nicht aus. Trifft einer der genannten Punkte auf Sie zu, sollten Sie überprüfen, ob dies Ihre Hauptmotivation darstellt. Seien Sie ehrlich zu sich! Denn sollte dies der Fall sein, lösen Sie Ihr Problem nicht mit einer Nebentätigkeit im Internet. Hier hilft nur ein Jobwechsel. Ist dieser nicht möglich, bietet sich eventuell eine Weiterqualifikation



*Mit meinem Kindle-
E-Book habe ich einen
Bestseller geschrieben
– das war eine schöne Erfahrung*

//Matthias Matting



on an. Ihre Personalabteilung oder die Agentur für Arbeit helfen Ihnen hier garantiert mehr als irgendwelche Jobs im Internet – erscheinen diese auch noch so verlockend.

Sind Sie hingegen auf der Suche nach einer interessanten Tätigkeit, die Ihr bisheriges Berufsleben bereichert oder ergänzt, dann sieht die Sache anders aus. In diesem Fall werden Sie sicher die eine oder andere Anregung finden, wenn Sie dieses Heft durchblättern. Auch wenn die Motivation nicht ausschließlich finanzieller Natur ist, sollte bei einem Nebenverdienst natürlich etwas „rumkommen“. **Minijobs**, wie wir sie im Artikel ab Seite 28 vorstellen, sind daher in der Regel weniger geeignet. Sie sollten bei jedem Nebenverdienst immer darauf achten, dass Aufwand und Ertrag in einem angemessenen Verhältnis stehen. Das ist durchaus möglich, wie viele Beispiele in unserem Heft zeigen. Allerdings sollten Sie keine Reichtümer für leichte Tätigkeiten erwarten. Wer das verspricht, handelt nicht seriös. Mehr zu diesen und anderen Fallstricken bei den unterschiedlichsten Verdienstmöglichkeiten im Internet lesen Sie ab Seite 142.

TALENTE ENTDECKEN Andererseits ist es durchaus möglich, über ein Geschäftsmodell im Web unbekannte Seiten an sich zu entdecken und neue Fähigkeiten zu erwerben. Diese können sowohl im kreativen als auch im kaufmännischen Bereich liegen. Sie können aber auch mit (Web-)Technik zu tun haben. Wer es etwa geschafft hat, tief in die komplexe Materie der **Suchmaschinenoptimierung** einzudringen (siehe Seite 46), kann dieses Wissen auch gewinnbringend in jedem anderen Unternehmen einsetzen. Und wer sich mit **Webdesign** und **Servertechnik** auskennt, hat in vielen Firmen ebenfalls gute Karten. Sie sehen also, eine Nebentätigkeit im Internet kann durchaus karrierefördernd sein.

So hat sich etwa Matthias Matting eine umfangreiche Expertise zum Thema **E-Books** erarbeitet, als er sein inoffizielles Handbuch zum E-Book-Lesegerät Kindle auf Amazon veröffentlichte. Matting, im Hauptberuf Focus-Redakteur, landete damit einen Verkaufshit: Im Jahr 2011 war es das meistverkaufte E-Book bei Amazon. Allerdings war für sein Buch eine Menge Arbeit notwendig, die weit über ein reines Hobby-Projekt hinausgeht. Außerdem hält Matting sein E-Book permanent aktuell und veröffentlicht regelmäßig kostenlose Updates. Wie Sie selbst Bücher und E-Books publizieren, stellen wir übrigens ausführlich ab Seite 62 vor.

Eine weitere Möglichkeit für einen regelmäßigen Nebenverdienst bieten Blogs oder eigene **Webseiten**. Diesem Thema widmen wir eine ganze Rubrik in diesem Heft (ab Seite 36). Auch hier erwartet Sie eine Menge an neuen Erfahrungen, und Sie werden innerhalb eines Jahres garantiert eine Menge dazugelernt haben. Allerdings sollten Sie sich auch darüber im Klaren sein, dass die Pflege einer Website sehr viel Energie und Ausdauer erfordert. Oft dauert es Jahre, bis sich ein nennenswerter Besucherzuspruch einstellt. Daraus ergibt sich, dass die Einnahmen in der Startphase meist sehr bescheiden sind. Dies sollten Sie einkalkulieren. Leider wird der Aufwand, regelmäßig interessante Beiträge zu schreiben, von vielen unterschätzt. So gibt es im Web zahlreiche „Ruinen“ von einst engagiert begonnenen, aber irgendwann aufgegebenen Blogs. Eigentlich schade um die vergebliche Mühe.

Damit Ihnen das nicht passiert, sollten Sie sich fragen, ob Sie wirklich bereit sind, in eine solche Nebentätigkeit mehrere Jahre Energie zu stecken. Zudem müssen Sie die Bereitschaft mitbringen, sich permanent über neue Webtrends auf dem Laufenden zu halten. Das ist die Basis für Ihr Geschäft.

VERKAUFEN Wenn es ums Geldverdienen im Netz geht, kommt schnell die Rede auf das Verkaufen, etwa über **Ebay & Co.** Das kann tatsächlich eine Möglichkeit sein. Mit welchen Strategien Sie am besten vorgehen, erfahren Sie in mehreren Artikeln ab Seite 74.

Bedenken Sie jedoch, dass der Verkauf von gebrauchten, persönlichen Dingen zwar Ihren Keller und Ihre Haushaltskasse entlastet, aber keine Basis für einen regelmäßigen Nebenverdienst bietet. Streben Sie so etwas an, funktioniert dies in der Regel nur über einen richtigen Shop. Und damit sind Sie bereits im Bereich der Selbstständigkeit angelangt.

3 Der Sprung in die Selbstständigkeit muss genau überlegt und kalkuliert sein

Der Wunsch, sein eigener Herr zu sein, ist bei vielen Existenzgründern der entscheidende Beweggrund. Wenn das bei Ihnen auch der Fall ist, sollten Sie über eine Selbstständigkeit nachdenken. Hierzu gehört allerdings auch, dass Sie von Ihrem Projekt absolut überzeugt sind und sich diesem ganz widmen wollen. Sie müssen sich der Sache also „mit Haut und Haar“ verschreiben. Eine halbherzig begonnene Selbstständigkeit – etwa weil sie die einzige Alternative zur Arbeitslosigkeit darstellt – ist von vornherein zum Scheitern verurteilt.

Wollen Sie sich also ganz dem Ziel widmen, ein eigenes **Web-Unternehmen** aufzubauen, erfordert das all Ihre Kräfte. Außerdem sollten Sie über kaufmännisches Grundwissen verfügen oder sich dieses aneignen. Des Weiteren benötigen Sie finanzielle Rücklagen, um Ihr Geschäft anzuschieben und die erste Zeit Ihren Lebensunterhalt zu bestreiten. Wichtig ist hierbei auch die Unterstützung durch den Lebenspartner oder die Familie. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, können Sie beginnen und sich etwa um Fördermittel kümmern (siehe Seite 138).

Ihr Geschäft kann als Basis die verschiedensten Dienstleistungen und Produkte enthalten – die Möglichkeiten des Internets sind nahezu unbegrenzt. Auch eine Verknüpfung mit einem Offline-Geschäft ist möglich. Sie sollten sich jedoch intensiv mit Ihrem Produkt beschäftigen haben und den ganzen Markt sowie seine Gegebenheiten kennen. Einige Jahre Berufs-

erfahrung in dem Bereich, in dem Sie sich im Netz selbstständig machen wollen, schaden daher sicherlich nicht.

WEBSHOP Wollen Sie einen Webshop eröffnen, sollten Sie die damit verbundene Arbeit und die Anfangsinvestitionen nicht unterschätzen. Teilweise ist dies genauso aufwendig wie die Eröffnung eines klassischen Ladengeschäfts. Wir haben dem Thema Webshop daher eine gesamte Rubrik gewidmet (ab Seite 106). Hier erfahren Sie alles über Shop-Ideen, aber auch viel über die Technik – etwa über verschiedene Shopsysteme. Die Möglichkeiten für Webshops sind, wie gesagt, schier gren-



Mein Webshop ist das Ergebnis jahrelanger Erfahrung – ich kenne meine Kunden mittlerweile

//Michael Bröske

zenlos. Im Prinzip lassen sich die meisten Waren auch über das Internet vertreiben. Wenn Sie eine echte Beziehung zum Produkt, zu den Herstellern und zu Ihren Kunden haben, werden Sie die für sich optimale Lösung sicher finden. Michael Bröske etwa vertreibt erfolgreich Pflegeprodukte für Männer. Allerdings war dies kein geradliniger Weg, der Erfolg kam nicht über Nacht. Im Gegenteil, es war ein schwieriger Prozess, sogar mit der zwischenzeitlichen Insolvenz seines ersten Unternehmens.

Egal, ob Sie einen Webshop eröffnen oder etwas anderes planen, der Sprung in die Selbstständigkeit ist immer mit einem Risiko verbunden. Steht der Wunsch nach einem sicheren – und möglichst hohen – Einkommen bei Ihnen im Vordergrund, dann sollten Sie diesen Schritt gründlich überdenken. Starten Sie ein solches Geschäft nur, wenn Sie zutiefst davon überzeugt sind – dann werden Sie auch Fehlschläge wegstecken. *//tfh.js*

CHECKLISTE

Selbstständigkeit – kann ich das?

Sie spielen mit dem Gedanken, sich im Web selbstständig zu machen, oder sind vielleicht schon fest dazu entschlossen? Selbstständigkeit ist mit persönlichen Einschränkungen verbunden und verlangt viele verschiedene Kenntnisse. Gehen Sie unsere Checkliste durch und prüfen Sie, ob Sie bereit sind für diese Herausforderung.

✓ **KAUFMÄNNISCHE KENNTNISSE** Sie besitzen kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse oder praktische Berufserfahrung? Falls nicht, ist das nicht so schlimm. Sie müssen aber bereit sein, sich entsprechend weiterzubilden (etwa bei der IHK).

✓ **VERTRIEBSERFAHRUNG** Haben Sie bei Ihren bisherigen Tätigkeiten Erfahrungen im Vertrieb gesammelt? Solche Kenntnisse sind beispielsweise für einen Shop sehr wichtig.

✓ **LANGE ARBEITSZEITEN** Sind Sie gewillt, insbesondere in den ersten Jahren 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten?

✓ **VERZICHT AUF FREIZEIT** Sind Sie bereit, Ihr Familienleben hintanzustellen und wenigstens in den ersten Jahren auf Urlaub und Freizeit weitestgehend zu verzichten?

✓ **STRESSRESISTENZ** Sind Sie ausreichend körperlich und geistig fit, um auch länger andauernden Stress durchzustehen? Denn vermutlich werden gerade am Anfang Probleme auf Sie zukommen.

✓ **FINANZEN** Haben Sie Rücklagen oder andere Geldquellen, die Sie über Durststrecken in der Aufbauphase bringen? Sie müssen schließlich die schwierige Startphase überstehen.

✓ **FINANZIELLE UNTERSTÜTZUNG** Sind Ihr Lebenspartner oder Ihre Familienangehörigen fähig und bereit, Sie in den ersten Jahren sowie im Notfall finanziell zu unterstützen?

✓ **MÖGLICHE RISIKEN** Sind Sie sich der zukünftigen Einschränkungen und Risiken bewusst? Gilt das auch für Ihren Lebenspartner und unterstützt er Sie dennoch in Ihrem Bestreben?

SERVICE-PLATTFORMEN

Einmal gearbeitet und immer verdient

Im Internet gibt es Handels-Plattformen für fast jede Dienstleistung und jedes Produkt. Fotograf Peter Atkins vertreibt seine Bilder zum Beispiel bei Fotolia

Kann als man richtig viel Geld mit Centbeträgen verdienen – für Produkte, die vor wenigen Jahren noch Hunderte von Euro gekostet haben? Peter Atkins sagt: Ja. Der bekannte Fotograf vertreibt seine Bilder über fotolia.com, eine sogenannten Mikrostockagentur (siehe auch ab Seite 16). „Ich verkaufe am Tag mehrere Hundert Fotos“, sagt Atkins. „Ich verdiene zwischen 33 Cent und maximal 54 Euro pro verkauftem Bild, so komme ich auf einen schönen Betrag.“

Während andere Fotografen ihre Bilder auf mehreren Plattformen vertreiben, setzt Atkins ausschließlich auf Fotolia – und gehört weltweit zu den wohl aktivsten Produzenten. „In meinen drei Accounts bei Fotolia liegen zusammen etwa 70.000 Bilder“, verrät Atkins. „Gerade mit Bestsellern kann man gutes Geld verdienen, da sie sich immer wieder verkaufen. Das Bild <http://de.fotolia.com/id/16252380> wurde bereits 646 Mal heruntergeladen.“ Der Profi freut sich, dass er dadurch heute fast überall im Internet und in Zeitschriften auf seine Werke stößt. „Ich habe meine Bilder schon immer gerne in der Öffentlichkeit gesehen, also in der Werbung oder auf Webseiten“, sagt er. „Für mich ist Geld nicht alles. Ich bin vor allem auch Fotograf geworden, weil ich großen Spaß an dieser Arbeit habe.“

Der Erfolg kommt natürlich nicht von allein. Schon seit 2006 bietet Atkins seine Bilder über Mikrostockdienste an, seit 2012 exklusiv bei Fotolia. Hinter jedem einzelnen steckt eine kleine Geschichte und oft auch aufwendige Planung. Denn so hochwertige Fotos entstehen nicht ohne Aufwand. Trotzdem rät

VITA

PETER ATKINS ist erfolgreicher Lifestyle-Fotograf aus München, der seit 2006 seine Bilder auch auf Mikrostockplattformen vertreibt. Heute bietet er mehr als 70.000 Bilder bei Fotolia an.

SEINE BILDER werden aufwendig und hochwertig im Studio oder „On Location“ mit Models produziert.

SEIN WISSEN gibt er Kollegen in Workshops weiter: www.peteratkins.de/foto-blog/?p=1973.

SEENE IDEEN entstehen meist durch die Arbeit an und für art-de-vivir.com, art-de-cuisine.com, peteratkins.de/blog und peteratkins.de/fashionblog

PETER ATKINS liebt es, seine Bilder in der Öffentlichkeit zu sehen und verdient gut mit der Plattform Fotolia



FOTOS: PETER ATKINS (3), JOHANNES MAIRHOFER

IN DIESER RUBRIK

14 Für Handwerker: Aufträge auf MyHammer & Co. generieren **16** Für Fotografen und Designer: Fotos und Designs zu Centbeträgen verkaufen – aber in großen Mengen **20** Für Autoren: Auftragstexte schreiben und pro Wort bezahlt werden **22** Für künstlerisch Begabte: Kunstwerke und Designs verkaufen **24** Für jeden mit Platz: Die eigene Wohnung vermieten **26** Für Findige: Geld verdienen als Software-Tester **28** Für jeden mit Zeit und Lust: Minijobs im Netz **34** Für Grenzgänger: Erfolgreich mit Erotik-Dienstleistungen im Netz



WINTERSPASS Peter Atkins produziert aufwendig im Studio mit Profi-Models, das sieht man seinen Bildern auch an

Atkins nicht nur allen Profi-Kollegen, sondern auch jedem ambitionierten Hobbyfotografen oder Neueinsteiger, für eine Mikrostockagentur zu produzieren. „Gerade für Einsteiger ist es besonders sinnvoll, denn sie lernen dadurch, strukturiert zu arbeiten“, sagt Atkins. „Das ist von großem Vorteil, wenn man später einmal Auftragsproduktionen direkt für einen Kunden macht. Man bekommt auch sehr schnell ein Gespür dafür, welche Bilder gefragt sind und welcher Stil gut ankommt.“

Workshops für Einsteiger

Inzwischen gibt Atkins auch Workshops für alle, die es ihm nachmachen wollen. „Dort gebe ich mein gesamtes Know-how weiter und zeige, wie man mit Spaß und relativ einfachen Mitteln schnell sehr schöne Bilder produzieren kann.“ Sein persönlicher Rat an seine Schüler: „Immer das machen, was einem Spaß



KOCHSTUDIO Die Ideen entstehen oft aus Atkins Arbeit für verschiedene Lifestyle-, Cuisine- und Fashionblogs wie art-de-cuisine.com

macht. Und das permanent, an sieben Tagen in der Woche, mehr als acht Stunden. Und machen Sie sich keine Gedanken über Geld – das kommt von allein, wenn man erfolgreich ist. Rennt man dem Geld zu sehr hinterher, rennt es gerne mal weg, wie ein Reh im Wald oder die Liebe.“

Natürlich übernimmt Atkins auch weiterhin Shootings für andere Auftraggeber – aber er schätzt, die Unabhängigkeit, die ihm Fotolia bringt. „Wenn man sehr viele Bilder zum Verkauf im Portfolio hat und sich eine gewisse Relevanz bei Fotolia erarbeitet hat ist es ein schönes Einkommen, das einem 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche zufließt. Das ist eine sehr angenehme Situation.“ Eine Situation die übrigens auch durch den Verkauf anderer, digitaler Güter auf verschiedenen Plattformen möglich ist – oder durch die Übernahme von Dienstleistungen im Netz. Mehr dazu auf den nächsten Seiten. //loh

MARKETING | Tipps von Johannes Mairhofer

Wie man sich als Fotograf professionell positioniert

Ein Fotograf mit nur einem Auge – geht das? Und wie. Für Johannes Mairhofer, der sein linkes Auge durch eine Operation verloren hat, ist es sogar zum Markenzeichen geworden. Auf einaugeistgenug.com geht er offensiv mit seinem Handicap um, zeigt seine Arbeit – und gewinnt Aufträge. Für ihn eine ganz hervorragende Alternative und Ergänzung zu den hier vorgestellten Serviceplattformen und Mikrostockagenturen. „Je aktiver ich im Netz bin und mich selbst als Fotograf positioniere, umso höher erscheine ich in den Suchergebnissen von Google“, sagt er und rät jedem Kollegen, sich ebenfalls mit einer Besonderheit zu positionieren. Vor Kurzem startete er das Projekt 99fotografen.de, bei dem jede Woche ein anderer Fotograf den Twitter-Account @99fotografen betreut.



PROFI-FOTOGRAF Selbstporträt von Johannes Mairhofer

Hier finden **Handwerker** Aufträge und gute Jobs

Bei Auftragsportalen können Sie sich selbst mit Ihrer Dienstleistung präsentieren oder einfach auf ausgeschriebene Arbeiten bewerben

Wenn Sie selbstständig Handwerksarbeiten oder Dienstleistungen anbieten wollen, sind Auftragsportale genau das Richtige für Sie. Auf [MyHammer.de](https://www.myhammer.de) oder [Blauarbeit.de](https://www.blauarbeit.de) können Sie gezielt nach Aufträgen suchen, die zu Ihren Fähigkeiten passen, und sich selbst wie in einem Branchenbuch präsentieren. Gesucht werden Dienstleister aus allen Bereichen. Der eine Kunde hat ein Dach abzudichten, der nächste möchte den Rasen geschnitten haben, ein anderer braucht eine Fotomontage oder eine Website (Letztere können Sie übrigens anbieten, nachdem Sie unseren WordPress-Artikel durchgearbeitet haben).

Ständig neue Aufträge

Viele Handwerker nutzen MyHammer systematisch, um regelmäßig neue Aufträge zu bekommen. In diesem Bereich ist das Portal günstiger und praktischer als klassische Werbeformen: Statt in teuren Printmedien zu inserieren und wochenlang zu warten, können Sie sich auf MyHammer sofort um offene Aufträge bewerben. MyHammer richtet sich vor allem an Handwerksmeister, aber es werden auch Aufträge aus anderen Bereichen vergeben, zum Beispiel Webdesign oder Übersetzungen. Blauarbeit.de ist breiter aufgestellt, hier finden Sie auch viele Gelegenheitsjobs, die Sie ohne formale Qualifikation

übernehmen können: Rasenmähen, Haushaltshilfe, Tierbetreuung, Nachhilfeunterricht, es ist für jeden etwas dabei. Manchmal steckt allerdings der Teufel im Detail. Sogar Rasenmähen kann erstaunlich kompliziert sein, wenn es zum Beispiel um ein hügeliges Gelände von mehreren Hektar Größe geht und Sie den Grünschnitt im eigenen Wagen abtransportieren sollen.



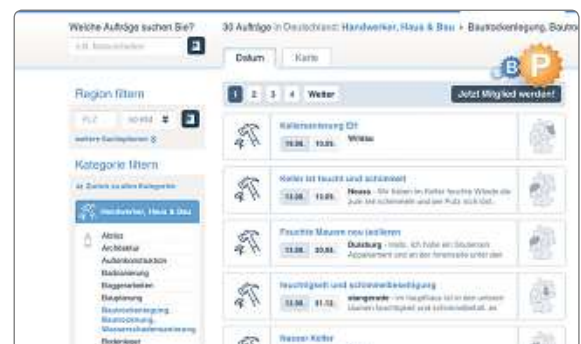
MYHAMMER ist das führende Auftragsportal für qualifizierte Handwerker und Dienstleister. Qualität steht hier an erster Stelle

SO GEHT'S | Jobs auf Blauarbeit.de finden



1 WO MÖCHTEN SIE ARBEITEN?

Gleich auf der Startseite finden Sie bei [blauarbeit.de](#) einen Kasten mit aktuell ausgeschriebenen Aufträgen. Klicken Sie auf **Aufträge finden**, um weitere Jobs anzuzeigen. Wo möchten Sie arbeiten? Sie können eine Postleitzahl und einen Umkreis eingeben oder Sie suchen in einem Bundesland.



2 WAS MÖCHTEN SIE TUN?

2 Um die Art der Aufträge einzugrenzen, können Sie ein Stichwort eingeben oder sich durch den Kategorienbaum klicken. Von Tierbetreuung über Gartenarbeit bis hin zu Internet-Programmierung sind Aufträge aus allen Bereichen vorhanden. Nachhilfe, Rasen mähen – was können Sie am besten?

MYHAMMER | Der Marktführer

Nur wer qualifiziert ist, erhält gute Handwerks-Aufträge

Früher galt MyHammer als Billigheimer, bei dem bei Rückwärts-Auktionen der billigste Anbieter gewann. Jetzt setzt das Unternehmen auf Qualität. Kunden können zwar nach wie vor Aufträge aufschreiben, potenzielle Auftragnehmer müssen aber ihre Qualifikation nachweisen und erfahren nicht, welche Preise die Konkurrenz bietet. Welche Qualifikation nötig ist, hängt von der Branche ab. Für die klassischen Handwerksberufe legen Sie eine Handwerkskarte vor, die nachweist, dass Sie Mitglied der Kammer sind. Ein Gewerbeschein ist ohnehin Pflicht. Angehörige anderer Berufe laden ein Diplom oder Ähnliches hoch oder weisen die Mitgliedschaft in einem Berufsverband nach. MyHammer kann sich lohnen, denn es winken lukrative Aufträge – probieren Sie es drei Monate kostenlos aus.

QUALITÄTSSICHERUNG MyHammer nimmt nur qualifizierte Handwerker auf

Lesen Sie also die Aufträge gut durch, bevor Sie bieten, und fragen Sie im Zweifel nach. Das können Sie in beiden Portalen bequem im Web erledigen. Bei MyHammer sind solche Rückfragen ebenso wie die bisher abgegebenen Angebote öffentlich, sodass Sie sehen können, wie viele andere Anbieter sich für den Auftrag interessieren. Die eigentlichen Angebotstexte und -preise werden allerdings nicht veröffentlicht. Wenn Sie ein Angebot abgeben, müssen Sie also pokern und können den anderen nicht in die Karten schauen.

Immer auf eine gute Bewertung achten

Ein wichtiges Element der Auftragsportale sind die Kundenbewertungen. Die meisten Kunden buchen lieber einen Anbieter mit guter Bewertung, selbst wenn er teurer ist. Beachten Sie: Auch wenn Sie bei Blauarbeit die Möglichkeit haben, kostenlos Aufträge zu ergattern – an Bewertungen kommen Sie nur,

wenn Sie ein kostenpflichtiges Paket buchen. Das günstige Basic-Paket kostet 24,99 Euro. Dabei handelt es sich um einen monatlichen Nettopreis für zwölf Monate. MyHammer ist deutlich teurer: Hier kostet das billigste Paket 44,90 Euro netto bei 24 Monaten Laufzeit. Immerhin bietet MyHammer eine dreimonatige kostenlose Probezeit, die aber rechtzeitig gekündigt werden muss – sonst verwandelt sie sich in eine 12-Monats-Mitgliedschaft für 49,90 Euro monatlich. Jungmeister zahlen nur 19,90 Euro monatlich.

Fazit

Die kostenlose Mitgliedschaft auf Blauarbeit.de oder MyHammer lohnt sich auf jeden Fall. Machen Sie dort erste gute Erfahrungen, buchen Sie ein kostenpflichtiges Paket. Wenn nicht, sollten Sie rechtzeitig kündigen, bevor sich die kostenlose Probezeit in ein teures Jahresabo verwandelt. //aw

3 REGISTRIEREN

Um sich um einen Auftrag zu bewerben, müssen Sie sich bei Blauarbeit registrieren. Das geht erfreulich einfach und schnell. Aber Achtung: Bei der Registrierung sieht es so aus, als müssten Sie ein kostenpflichtiges Paket buchen – müssen Sie aber gar nicht! Sie können das Portal auch kostenlos nutzen.

4 GEBOT ABGEBEN

Sobald Sie registriert sind, können Sie sich um Aufträge bewerben. Schreiben Sie einen freundlichen Text zu Ihrem Gebot. Geben Sie Ihren Preis pauschal oder pro Stunde an. Wenn Sie registriert sind, können Sie auch den Auftragsalarm nutzen und sich per E-Mail über neue Aufträge benachrichtigen lassen.



Der neue Vertriebsweg für alle (Hobby-)Fotografen

Die Masse macht's: Bei Microstock-Portalen werden Cent-Beträge für Ihre Bilder gezahlt – das kann sich aber ansehnlich summieren

Sie fotografieren gerne? Ihre Freunde sind beeindruckt von Ihren Bildern? Sie verstehen es, auch schwierige Motive perfekt ins Bild zu setzen, und Bildsprache und Ästhetik sind Ihnen wichtiger als die technischen Features der neuesten Kameramodelle? Sie sind kontaktfreudig und versiert im Umgang mit Fotomodellen?

Wenn das auf Sie zutrifft, dann lassen Sie sich für Ihre Fotografien doch bezahlen. Melden Sie sich am besten gleich bei einer Bildagentur im Internet an. Auf Portalen wie Fotolia, Shutterstock oder iStock verwandeln Sie Ihre guten Bilder in bares Geld. Das Geschäft mit den Fotos hat sich etabliert: Microstock

nennen sich die Portale, Stockfotografie das Handwerk, das auch immer mehr professionelle Fotografen ganz gezielt betreiben und so ihr Portfolio um eine weitere Einnahmequelle ergänzen.

Werbeagenturen, Designer, Redaktionen und Portalbetreiber suchen bei den Microstock-Agenturen gezielt nach Bildern, mit denen sie ihre Angebote zu günstigen Standard-Preisen und mit nur wenig restriktiven Lizenzen visuell aufpeppen können. Auch die Chip-Redaktion greift gerne auf solche Bilder zurück. Manchmal geht es nur um ein paar Steine wie im Logo des Jobvermittlungsportals Stepstone – aber auch die müssen



GLEICH LOSLEGEN
Fotolia bietet einen sehr einfachen Einstieg. Wenn Sie sich registriert haben, können Sie sofort Bilder hochladen



DAUMEN HOCH Die klassische Geste für „Alles bestens!“ ist eines der beliebtesten Motive bei nahezu allen Fotoportalen



perfekt fotografiert sein und genau ins Konzept passen. Gefragte Themen sind Geschäft, Gesundheit und Menschen. Letztere sollten auf den Bildern möglichst aktiv sein. Die Kunden suchen Fotos, die die Zugriffszahlen auf ihre Angebote erhöhen und eine positive, auffordernde Stimmung ausstrahlen: „Klicken Sie hier, kaufen Sie jetzt!“

Mit Fotos, die diese Botschaft unterstützen, werden Sie den meisten Umsatz auf Fotoportalen erzielen. Der Hunger der Branche nach guten Fotos ist dabei weiterhin ungebrochen. Die Bilder müssen vor allem handwerklich solide und ausdrucksstark sein, damit sie Umsätze bringen; besonders künstlerische Bilder ohne konkrete Aussage sind weniger gefragt.

Eines der beliebtesten Motive ist die positive Geste des hochgereckten Daumens. Auch gut gelaunte Geschäftsleute oder Personen, die der Betrachter als begeisterte Kunden wahrnimmt, sind häufig anzutreffen – und natürlich die allgegenwärtige Callcenter-Frau. Alle Portale bevorzugen freistellbare Bilder, also solche, bei denen Sie den Hintergrund entfernt haben oder das Motiv vor einer weißen Wand fotografiert haben. Diese lassen sich vielseitiger einsetzen.

Was auf den Microstock-Portalen sonst noch gefragt ist, können Sie ermitteln, indem Sie die Top-Listen abfragen. Bei Fotolia (www.fotolia.de) zum Beispiel finden Sie unter **Bilder | Bestseller** die meistverkauften Fotos, die Sie zudem auf den letzten Monat, die letzte Woche oder den letzten Tag eingrenzen können. Shutterstock zeigt Top-Bilder unter submit.shutterstock.com/top50.mhtml, Dreamstime unter de.dreamstime.com.

com/popular-photos. Wenn Sie sich bei iStock registrieren (www.istockphoto.com), können Sie einen Newsletter abonnieren, der regelmäßig die besten Fotos vorstellt.

Solides Handwerk ist gefragt

Sie wollen mitmachen? Die Voraussetzungen sind in der Regel gering, unterscheiden sich aber im Detail von Portal zu Portal. Ihre Kamera sollte mindestens vier Megapixel auflösen und eine deutlich bessere Bildqualität bieten als die durchschnittliche Handy-Knipse. Fotos in höheren Megapixel-Klassen bringen meist mehr ein, weil Aufnahmen damit auch für großformatige Druckwerke einsetzbar sind.

Die Einstiegshürden sind bei Fotolia vergleichsweise niedrig. Nachdem Sie sich registriert haben, können Sie unter **Dateien | Bilder verkaufen** sofort anfangen, Ihre Fotos hochzuladen. Ihre Dateien übertragen Sie im Browser mit oder ohne Flash oder Sie benutzen ein FTP-Programm, zum Beispiel das kostenlose FileZilla, das Sie von chip.de herunterladen können. Letzteres empfiehlt sich, wenn Sie viele Bilder hochladen wollen – und das wollen Sie, denn sonst lohnt sich Microstock nicht.

Bei iStock müssen Sie eine regelrechte Prüfung ablegen. Bei der Registrierung geben Sie an, welche Art von Medien Sie anbieten möchten: Fotos, Videos, Töne oder Grafiken. Danach lesen Sie das „Schulungshandbuch für Fotografen“ durch und füllen Ihr Profil aus. Schließlich folgt die Prüfung: In einem Multiple-Choice-Test müssen Sie beweisen, dass Sie das Handbuch gelesen haben und die Qualität von digitalen Fotos beurteilen können. Nur wenn Sie Bildfehler wie Unschärfe oder Bildrauschen erkennen, dürfen Sie als Anbieter teilnehmen.

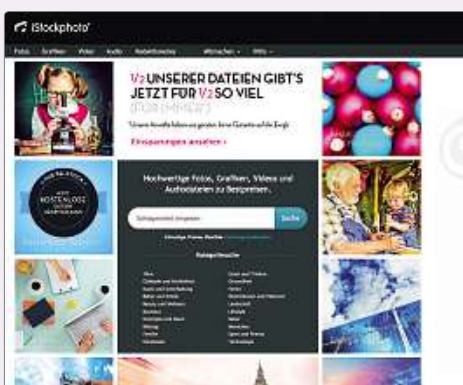
Unter Stockfotografen gilt es als erwiesen, dass Shutterstock bei den großen Microstock-Portalen am meisten Wert auf Qualität legt. Hier müssen Sie schon bei der Registrierung einige sehr gute Bilder vorlegen, um als Anbieter angenommen zu werden. Melden Sie sich hier erst an, wenn Sie auf anderen Plattformen schon Erfolge vorweisen können.

Angenommen oder abgelehnt?

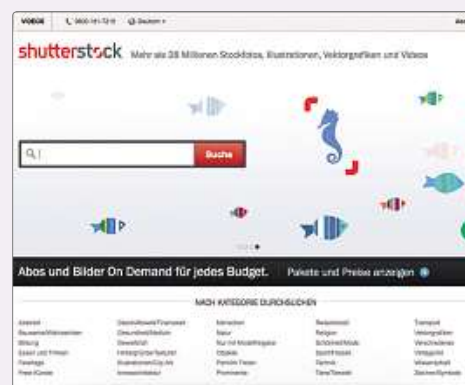
Ihre Fotos werden von den Bildreakteuren des jeweiligen Portals überprüft. Lassen Sie sich durch Rückschläge nicht entmutigen, das ist vor allem am Anfang normal. Vorsicht allerdings bei Dreamstime: Wenn Sie hier eine zu hohe Ablehnungsquote haben, dürfen Sie nicht mehr so viele Bilder hochladen. Meist ist der Grund der Ablehnung als kurzes Stichwort angegeben. So wissen Sie, worauf Sie beim nächsten Mal achten müssen, um Ihre Ablehnungsquote nach und nach zu senken.

Wenn Sie bei einzelnen Bildern nicht nachvollziehen können, warum sie nicht angenommen wurden, fragen Sie in den

FOTO: FOTOLIA.COM [2], ISTOCKPHOTO.COM, 123 RF



iSTOCK Das Fotoportal stellt bereits bei der Registrierung hohe Ansprüche. Hier müssen Sie ein Quiz absolvieren, bevor Sie Ihre Bilder hochladen dürfen



ANSPRUCHSVOLL Shutterstock legt mehr Wert auf Qualität als andere Fotoportale. Melden Sie sich erst an, wenn Sie bereits anderswo Erfolge vorweisen können



ERTRAGREICH Trotz der fehlerhaften deutschen Übersetzung ist das rumänische Portal Dreamstime bei Stockfotografen sehr beliebt



PROFI-INFO Robert Kneschke plaudert in seinem Blog aus dem Nähkästchen und gibt wertvolle Tipps. Er ist seit mehreren Jahren als Stockfotograf erfolgreich

jeweiligen Foren der Portale nach. Die Bildredakteure selbst haben zwar meist keine Zeit, solche Rückfragen zu beantworten, aber auch die Community hilft Ihnen oft weiter.

Nicht wenige Hobbyfotografen sind erstaunt, wenn Bilder mit der Begründung „unscharf“ abgelehnt werden, die sie für scharf gehalten hatten. Schauen Sie sich Ihre Aufnahmen in einem Bildbearbeitungsprogramm bei hundert Prozent Vergrößerung an. Nur wenn sie auch hier noch scharf aussehen, werden sie akzeptiert. Auch wegen Bildrauschen, Flecken, Verzeichnungen oder Farbsäumen können Bilder abgelehnt werden.

Ein genereller Hinweis: Für alle Personen, die auf Ihren Fotos abgebildet sind, müssen Sie eine unterschriebene Freigabe einreichen. Eine solche benötigen Sie auch für Gebäude oder andere Objekte, die mit einem Urheberrecht belegt sind. Sogar Tiere können gesetzlich geschützt sein, beispielsweise wenn Sie sie in einem Zoo aufnehmen. Auf den Bildern dürfen außerdem keine Produkt- oder Firmennamen oder Logos zu erkennen sein.

Bildrechte werden abgegeben

Bedenken Sie immer, dass die Kunden die Fotos als „lizenzfrei“ kaufen. Das heißt, dass Ihre Modelle und Sie als Fotograf alle

Rechte abtreten und die Kunden die Bilder für fast beliebige Zwecke auch mehrfach einsetzen dürfen. Aber es gibt Ausnahmen: Im Zusammenhang mit Erotik-Angeboten, Tabak oder Politik dürfen die Bilder aus Microstocks im Allgemeinen nicht verwendet werden. Das ist aber im Detail unterschiedlich geregelt, lesen Sie sich die Bedingungen daher gründlich durch.

Damit die Kunden Ihre Fotos finden, müssen Sie die Bilder mit Tags versehen. Geben Sie sowohl konkrete als auch allgemeine Schlagworte ein, also beispielsweise „Ärztin“, „Frau“, und „Person“. Während Sie auf Fotolia deutsche Schlagworte verwenden können, besteht Shutterstock auf Englisch. Da es nur um einzelne Wörter geht, lässt sich das aber mit einem Online-Wörterbuch wie dict.leo.org relativ einfach machen. Gehen Sie mit Schlagworten nicht zu sparsam um, es dürfen ruhig zwei Dutzend pro Bild sein.

Je mehr Downloads, desto mehr Geld

Bei Fotolia richtet sich die Summe, die Sie für Ihre Bilder bekommen, danach, wie häufig Ihre Werke heruntergeladen werden. Das Portal stuft die Fotografen dazu in ein sogenanntes Ranking ein. Anfangs stehen Sie auf der niedrigsten Stufe, „Weiß“, nach hundert Downloads haben Sie sich auf „Bronze“ vorgear-

FOTOAGENTUREN IM INTERNET

Die wichtigsten Adressen

Damit Sie nicht lange suchen müssen, haben wir die Anmeldeseiten und Vergütungen der wichtigsten Fotoportale zusammengestellt:

» **FOTOLIA** bietet mindestens 25 Cent pro heruntergeladenem Bild oder 35 Prozent Beteiligung. Das Honorar kann sich steigern.

de.fotolia.com/Info/Contributors/GeneralInformation

» **SHUTTERSTOCK** zahlt ebenfalls mindestens 25 Cent, allerdings sind das Dollar-Cent, keine Euro-Cent. Die höchste Auszahlung liegt bei 2,85 US-Dollar für jeden einzelnen Download.

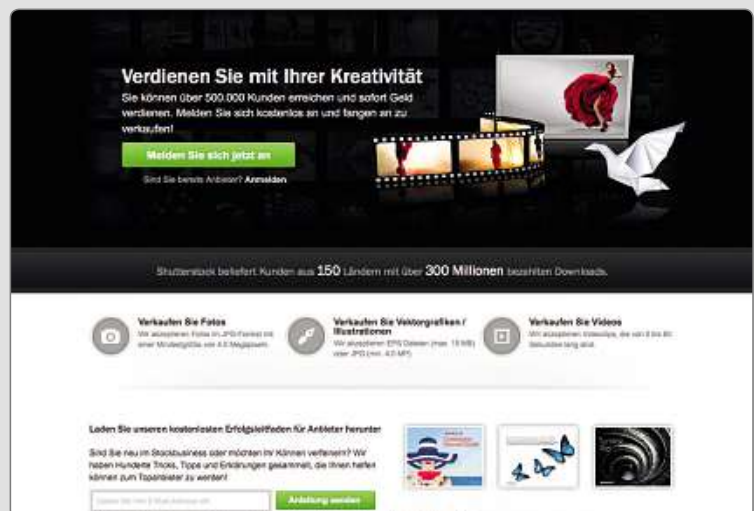
submit.shutterstock.com/?language=de

» **ISTOCKPHOTO** beteiligt Sie mit mindestens 15 Prozent am Umsatz Ihrer Bilder, die besten Fotografen bekommen 45 Prozent.

deutsch.istockphoto.com/sell-stock-photos.php

» **DREAMTIME** wirbt damit, die höchsten Prämien unter den Microstock-Agenturen zu zahlen. Die Beteiligung liegt bei mindestens 20 Prozent und kann sich bei guten Fotos bis auf 80 Prozent steigern.

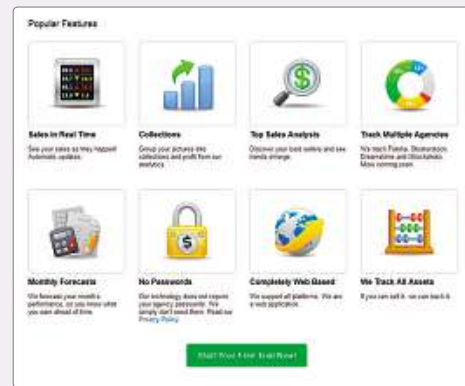
de.dreamstime.com/sellimages



MEHRFACHANMELDUNG Legen Sie sich ruhig bei mehreren Fotoportalen einen Account an



KONTOSTAND
Ihren Erfolg mit den Bildern kontrollieren Sie mit dem Programm Microstock Analytics. Es schlüsselt Ihre Honorare detailliert auf



BILBLEISTUNG
Mit Stock Performer (stockperformer.com) ermitteln Sie online, welche Ihrer Bilder sich am besten verkaufen

beitet, nach 1.000 auf „Silber“ und nach 10.000 auf „Gold“. Je höher das Ranking, umso mehr verdienen Sie künftig pro individuellem Download an Ihren Fotos. Wie viel Sie pro Bild bekommen, hängt außerdem noch davon ab, ob Sie das Foto exklusiv auf Fotolia anbieten oder auch auf anderen Portalen. Die meisten Stockfotografen laden ihre Bilder auf mehrere Portale hoch. Ihr Anteil steigt bei exklusiven Werken auf Fotolia von 20 Prozent (Ranking Weiß) auf 31 Prozent (Gold).

Bei anderen Portalen verhält es sich ähnlich. Shutterstock orientiert sich eher indirekt an der Downloadzahl. Die Fotos kosten dort je nach Art des Erwerbs, ob einzeln oder als Teil eines Pakets, unterschiedlich viel. Man muss einen bestimmten Betrag verdienen, um eine höhere Honorarklasse zu erreichen.

Dreamstime teilt nicht die Fotografien in Vergütungsklassen ein, sondern jedes einzelne Bild. Damit starten Sie zwar mit jeder neuen Aufnahme wieder in der niedrigsten Klasse. Dafür kann aber auch ein einzelnes Foto die Top-Beträge erreichen. Dreamstime rechnet in Dollar ab. Sobald Sie mindestens 100 Dollar haben, können Sie die Auszahlung per Paypal auslösen.

Wenn Sie sich die Internet-Seiten von Dreamstime anschauen, werden Sie auf einige Ungereimtheiten stoßen. So waren die Honorar-Angaben bei unseren Recherchen teilweise widersprüchlich, die Übersetzungen ins Deutsche holprig bis fehlerhaft. Trotzdem ist das rumänische Portal bei Fotografen sehr beliebt. Das könnte an den Vergütungen liegen, die nach eigenen Angaben die höchsten der Branche sind.

Auch andere Medien möglich

Die Bildagenturen handeln übrigens nicht nur mit Fotos. Auch Vektorgrafiken und Videos sind gefragt, iStockphoto hat auch Tondateien im Angebot. In den Top-Listen von Shutterstock sind sogar überwiegend Vektorgrafiken vertreten. Solche erstellen Sie zum Beispiel mit dem kostenlosen Programm Inkscape (inkscape.org).

Unter den Vektor-Motiven gibt es viele, die immer und immer wieder gebraucht werden, zum Beispiel Smilies oder die Flaggen der verschiedenen Länder. Solche Grafiken sind auf Millionen Websites auf der Welt im Einsatz. Damit Besucher der Seiten nicht überall die gleichen Motive sehen, kaufen die Webdesigner immer wieder neue Varianten.

Erfolgskontrolle

Um herauszufinden, wie erfolgreich Ihre Bilder im Einzelnen sind, können Sie Werkzeuge von Drittanbietern nutzen. Unter microstockanalytics.com finden Sie ein Windows-Programm, mit dem Sie Ihre Bildhonorare aus den fünf führenden Micro-

stock-Portalen detailliert aufschlüsseln. Es zeigt Ihnen auf Wunsch Ihre Honorare grafisch nach Monat, Woche und Tag an. Sie können damit auch ermitteln, wie viel Geld einzelne Bilder, Serien und Shootings erwirtschaftet haben. Ähnliche Auswertungen als Online-Dienst finden Sie unter stockperformer.com.

Wenn Sie in das Geschäft mit den Microstocks eingestiegen sind, werden Sie bald wissen wollen, wie oft Ihre Bilder heruntergeladen wurden. Bei Shutterstock finden Sie die Zahlen im Bereich **Stats**. Bei iStock klicken Sie auf **Mein Konto | Downloads anzeigen**. Fotolia schickt Ihnen auf Wunsch eine Mail, sobald eins Ihrer Fotos heruntergeladen wurde. Es ist aber gar nicht so einfach zu ermitteln, wie viel Geld Sie mit welchem Foto verdient haben. Da die Vergütung pro einzelem Eintrag meist im Cent-Bereich liegt, müssen Sie Hunderte oder Tausende Bilder einreichen, damit mehr als ein Taschengeld dabei herauskommt – da geht leicht der Überblick verloren.

Fazit

Stockfotografie ist heute ein regelrechtes Handwerk. Einstiegen können Sie ganz leicht, aber wenn Sie nachhaltig Geld verdienen wollen, müssen Sie mehr tun. Wenn Sie ein paar hundert gute Bilder von Ihrer Festplatte hochladen, verdienen Sie mit etwas Glück damit ein Taschengeld. Gehen Sie die Sache dagegen von Anfang an professionell an, können Sie nach einiger Zeit einen ordentlichen Nebenverdienst erwirtschaften. //aw

LESETIPPS

Lernen von den Profis

In den Blogs erfahrener Stockfotografen finden Sie wertvolle Praxis-Tipps und konkrete Zahlen. Auf mehrjährigen Erfolg in diesem Bereich kann inzwischen Robert Kneschke zurückblicken. In seinem Blog alltaginesfotoproduzenten.de greift er sowohl Einsteiger-Themen als auch speziellere Fragen auf. Mit wie viel Aufwand kann ich welches Einkommen erzielen? Wie gut arbeiten Retusche-Firmen in Indien? Welche Vor- und Nachteile stehen im Kleingedruckten der verschiedenen Microstock-Agenturen? Wie entwickelt sich das Geschäft im Laufe mehrerer Jahre? Was sind die besten Posen bei der Arbeit mit Fotomodellen? Wenn Sie in das Geschäft einsteigen wollen, sollten Sie Kneschkes Blog anklicken. Kneschke benutzt übrigens WordPress – siehe Seite 40 – und verdient Geld mit Partner-Programmen (Seite 58).

Autor für kleine Aufträge: Verdienen mit Textportalen

Webseiten-Betreiber wissen: In Suchmaschinen liegt guter Inhalt ganz vorne. Und den bestellen sie bei Textportalen. Eine Chance für Autoren

Sie haben bei Schulaufsätzen immer Einsen oder Zweien abgeräumt? Sie können auf Zuruf druckreife Vorträge zu beliebigen Stichworten abspulen? Dann könnten Autorenportale etwas für Sie sein. Auf Seiten wie textbroker.de oder content.de geben Webseitenbetreiber Texte in Auftrag. Die Bezahlung liegt je nach der Qualität Ihrer Beiträge zwischen 0,7 und vier Cent pro Wort. Ein Artikel mit 500 Wörtern oder 2.500 Zeichen bringt also zwischen 3,50 und 20 Euro.

Verdienst für schnelle Schreiber

Lange nachdenken oder gar recherchieren darf man für das Geld freilich nicht. Das ist aber auch nicht unbedingt nötig, denn oft sind die Inhalte schon vorhanden oder lassen sich innerhalb einer Minute ergoogeln. Es geht nur darum, sie ansprechend auszuformulieren.

Wer dabei zwei Artikel pro Stunde schafft, kommt auf einen Stundensatz von sieben bis 40 Euro. Lohnen kann sich das als Nebenerwerb, wenn Sie sich in Schule, Studium oder Beruf ohnehin mit gefragten Themen beschäftigen und passende Texte dazu aus dem Ärmel schütteln können.

Gefragt sind Texte, die bei Google oben in den Ergebnislisten stehen, denn da wollen alle hin. Die Auftraggeber von Textbroker und Co. sind üblicherweise Betreiber von Websei-



SCHREIBEN AUF BESTELLUNG Auf Textportalen wie Content.de kann sich jeder registrieren und für Geld Texte verfassen

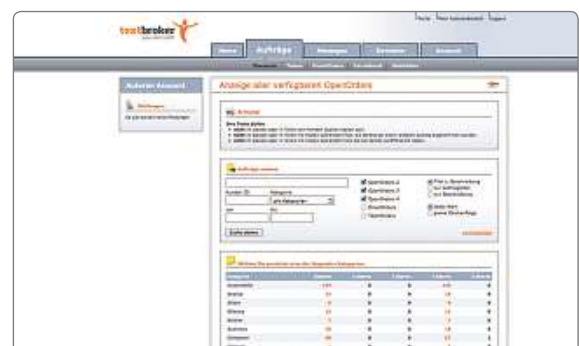
ten, die ihre Angebote für Suchmaschinen optimieren möchten. Und das ist ein durchaus verständliches Anliegen, denn schließlich findet man bei Google nicht den Klempner, der am besten lötet, sondern den, dessen Seite bei den Suchergebnissen weit oben steht – da kann es helfen, sich gute Texte schreiben zu lassen. Dementsprechend breit gestreut sind die The-

SO GEHT'S | Autor bei Textbroker werden



1 REGISTRIEREN

Bei der Registrierung müssen Sie neben den üblichen persönlichen Daten einen Probetext mit mindestens 200 Wörtern abliefern. Außerdem kreuzen Sie Ihre Fachgebiete an. Da der Probetext manuell überprüft wird, bekommen Sie Ihren Zugang erst nach ein bis drei Werktagen.



2 AUFTRÄGE AUSWÄHLEN

Anhand Ihres Probetextes werden Sie von den Redakteuren mit zwei bis fünf Sternen eingestuft. Dabei bekommen Sie zunächst einen Stern weniger, bis Sie gezeigt haben, dass Sie das Niveau Ihres Probetextes zuverlässig immer wieder liefern können. Sie können sofort offene Aufträge übernehmen.

men: Zu den beliebtesten gehörten zu dem Zeitpunkt, als wir die Plattform austesteten, unter anderem Mode, Kinder, Reisen, Autos, Sport und Gesundheit.

Auf Textportalen dreht sich alles um Qualität und Geschwindigkeit: Die Kunden wollen mithilfe der Texte schnell die Qualität ihrer Web-Angebote aufpeppen. Die Autoren müssen möglichst schnell möglichst gute Texte schreiben. Damit ein guter Text entsteht, ist es also sehr wichtig, dass die Auftragsbeschreibung umfassend und genau ist, das gibt beiden Seiten mehr Sicherheit. Das ist aber längst nicht bei allen Aufträgen auf Textportalen der Fall. Dabei sollten Sie sich nicht von schlechten Formulierungen abschrecken lassen: Der Auftraggeber ist ja vielleicht genau der Klempner, der super lötet, aber in Deutsch immer eine Fünf hatte und daher Ihre Unterstützung braucht.

Achtung vor unklaren Aufträgen

Ist der Auftrag aber nicht nur sprachlich fehlerhaft, sondern auch inhaltlich so unklar formuliert, dass man ratlos vor dem Bildschirm sitzt, dann lassen Sie besser die Finger davon. Sie werden ja als Autor bezahlt, nicht als Gedankenleser. Kunden, die ihre Aufträge nicht präzise formulieren, brauchen eigentlich keinen Autor, sondern einen Berater. Mitunter machen Aufträge auch den Eindruck, als seien per Cut & Paste Stichwörter aus Web-Projekten entnommen und mit Standard-Textbausteinen zu Textaufträgen kombiniert worden. Nehmen Sie so einen Auftrag an, sind Rückfragen programmiert, und Sie können sich von einem brauchbaren Stundensatz verabschieden.

Wer häufig schreibt, bekommt Direktkunden

Werden Ihre Texte von den Kunden akzeptiert und gut bewertet, dann erwerben Sie mit der Zeit vier oder fünf Sterne. Damit bekommen Sie mehr Geld für Aufträge, die auf der Plattform veröffentlicht werden. Und schließlich qualifizieren Sie sich auch für die sogenannten „Direct Orders“. Diese Direktaufträge werden nicht öffentlich ausgeschrieben, sondern direkt und exklusiv an bewährte Autoren vergeben. Hier bestimmen Sie Ihren Wortpreis selbst – und sehen dann, ob Sie zu diesem Preis gebucht werden. //aw

FOTO: NUANCE

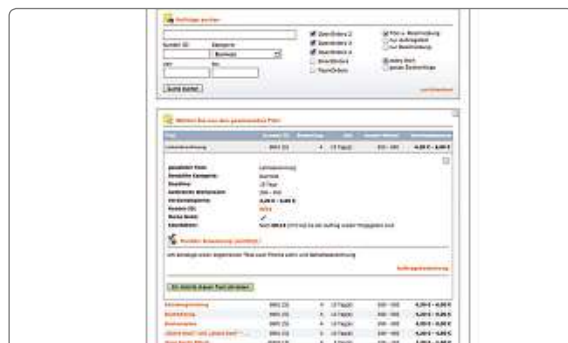
SPRECHEN STATT TIPPEN | Tempo mit Diktierprogramm

Mehr Texte in kürzester Zeit verfassen

Auf Textportalen werden Texte am Fließband produziert, so schnell wie möglich. Wenn Sie nach den ersten Versuchen feststellen, dass das etwas für Sie ist, dann kann sich die Anschaffung eines Diktierprogramms lohnen. Wir empfehlen Dragon Naturally Speaking Premium. Die meisten Anwender diktieren nach kurzer Einarbeitung doppelt so schnell, wie sie tippen. Damit verdoppelt sich Ihr Stundenlohn, wenn Sie es schaffen, Ihre Texte in einem Rutsch fehlerfrei aufzusprechen. Und wenn Sie auf einem Textportal einen brauchbaren Stundenlohn erwirtschaften, dann können Sie das wahrscheinlich. Wenn Sie dagegen beim Schreiben gerne zurückspringen, Ihren Text mehrfach durchlesen und hier und dort Korrekturen anbringen, dann bringt Ihnen ein Diktierprogramm weniger.



MIT DRAGON NATURALLY SPEAKING verfassen Sie Texte doppelt so schnell, indem Sie dem Computer diktieren



3 TEXTE EINREICHEN

Achten Sie beim Schreiben darauf, dass Sie die vom Kunden gewünschten Keywords an den richtigen Stellen einbauen. Nehmen Sie sich ein bis zwei Stunden Zeit und probieren Sie, wie viele Texte Sie schaffen. Halten Sie sich genau an das, was der Kunde sich in der Auftragsbeschreibung wünscht.



4 PROFIL AUSFÜLLEN

Wenn Sie die ersten Aufträge erfolgreich abgewickelt haben und dabei auf einen brauchbaren Stundenlohn kommen, dann füllen Sie Ihr Autorenprofil aus. So werden Sie auf dem Portal leichter gefunden und können auch die begehrten Direktaufträge von Kunden ergattern.



Geld verdienen mit Kunst und eigenen Designs

Sie haben ein besonderes Talent als Designer, Künstler oder Fotograf? Dann machen Sie Ihre Werke im Internet zu Geld. Es kann sich lohnen

Früher, in den Zeiten vor dem Internet, hätte Alina Roos aus Fuchstal-Leeder bei Landsberg am Lech ihre Zeichnungen vielleicht an ein paar Freunde und Bekannte in der Schule verkauft. Heute hat die 17-jährige Gymnasiastin Tausende von Facebook-Fans und zahlreiche (Stamm-)Kunden im Internet, die ihr ihre Kunst abkaufen. Ein Nebenverdienst, der für Alina völlig unerwartet und über Nacht kam. „Nachdem ich einige meiner ersten Zeichnungen auf Facebook auf meinem Privatprofil veröffentlicht hatte, kamen dann einige Bekannte an und fragten mich, ob ich so etwas auch für sie zeichnen könnte“, erzählt Alina. „Die ersten Zeichnungen habe ich dann für fünf Euro das Stück verkauft.“

Schnell wurden die Kunden mehr und auch die Preise stiegen. Heute hat die junge Künstlerin ein kleines Business im Internet aufgezogen und vermarktet ihre Zeichnungen auf mehreren Wegen. Ihre Facebook-Seite mit aktuell mehr als

5.000 Fans benutzt Alina hauptsächlich als Schaufenster für ihre Werke und um Kontakt zu ihren Kunden zu halten. Eine direkte Kauf-Funktion gibt es auf der Facebook-Seite von Alina nicht. „Wenn jemand Interesse an meinen Zeichnungen hat, kann er mir entweder eine E-Mail schicken oder eine Zeichnung auf meiner Internetseite www.alina-roos.de oder über die Kunstplattform www.deviantart.com bestellen“, erzählt Alina.

Das Internet als Vertriebsplattform

So wie Alina Roos setzen immer mehr Künstler und künstlerisch tätige Menschen auf das Internet als Vertriebsplattform. Vor allem für „digitale Güter“ wie zum Beispiel Fotos, Grafiken, Logos, Flash-Animationen, Filme und Texte eignet sich das Netz ganz hervorragend – denn diese lassen sich nach Bezahlung einfach downloaden, müssen nicht verpackt und verschickt werden. Für fast jede Form gibt es entsprechende Verkaufs-

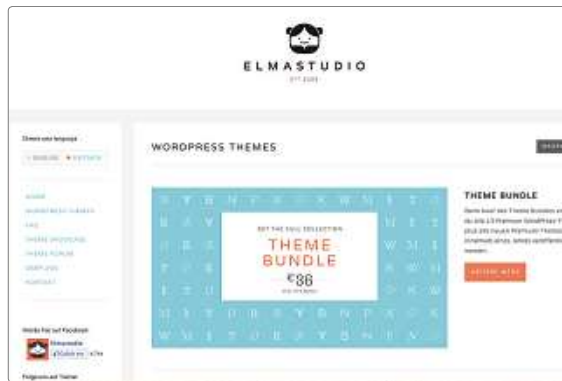
plattformen, die oft auch zusätzlich die Möglichkeit bieten, einen Kaufabwicklungsprozess in die eigene Webseite zu integrieren. Auch einen kostenpflichtigen Download auf der eigenen Website anzubieten, ist heute ganz einfach – etwa mit entsprechenden Plugins für WordPress (siehe unseren Artikel ab S. 118). Auf Webseiten wie 99Designs.com können sich Designer und Künstler präsentieren und um Aufträge bewerben.

Ein richtig gutes Business ist das Designen von sogenannten WordPress-Themes (siehe auch S. 40) geworden. Eine Fertigkeit, die Programmierung und Design-Expertise vereint. Die Nachfrage hier ist besonders groß. Schätzungen zufolge werden heute rund 70 Prozent aller Websites mit WordPress betrieben. Und da möchte man sich doch mit einem besonders schönen Design von der Konkurrenz abheben.

Designer von WordPress-Themes können ihre Werke entweder auf Marktplätzen wie www.themeforest.net zu Preisen zwischen 30 und 50 Dollar pro Lizenz anbieten oder eben auch wieder auf der eigenen Site vermarkten. Die bekannte deutsche Designerin und Programmiererin Ellen Bauer verkauft etwa ein ganzes Paket von Wordpress-Themes für 36 Euro auf ihrer Seite www.elmastudio.de. Da ihre Seite bei vielen Google-Suchen ganz oben landet, lohnt sich vermutlich auch der relativ günstige Preis. Denn wie überall bei digitalen Gütern heißt es auch bei Themes: Einmal erstellt und dann immer wieder verkauft. Bei jedem Download klingelt es in der Kasse.

Aus Digital wird Print

Es muss allerdings nicht bei dem digitalen Angebot allein bleiben. So wie jeder heute zum Beispiel Bücher „on demand“ anbieten kann, etwa bei www.epubli.de oder Amazon CreateSpace (www.createspace.de), gibt es für Fotografen Plattformen wie www.pictrs.com. Diese drucken Bilder nach einer Bestellung in guter Qualität aus und versenden sie an den Käufer. Alles, was der Fotograf tun muss, ist, seine Bilder über das Web-Interface hochzuladen (siehe Kasten unten) und auf seiner Webseite oder in den sozialen Medien dafür zu sorgen, dass genügend Käufer die Bilder auch bestellen. Einen ähnlichen Service bietet Instacanvas (www.instacanvas.de). Hier können



ELMASTUDIO Designerin Ellen Bauer verkauft WordPress-Themes

Instagram-Bilder direkt auf Leinwand gedruckt werden. Auch die von Alina Roos genutzte Plattform Deviantart bietet ihren Nutzern die Möglichkeit an, die auf der Website präsentierten digitalen Kunstwerke als Poster, Kunstdruck oder Postkarte zu erwerben und sich zuschicken zu lassen.

Oft reicht es aber, sich mit seinem Angebot im Web oder den sozialen Medien zu präsentieren – und so konkrete Aufträge zu erhalten. „Ich zeichne sehr gerne Auftragsarbeiten“, sagt Alina, die den Handel dann per E-Mail oder persönlich abwickelt. Einziges Problem: „Viele meiner ‚Fans‘ sind noch recht jung und können oder wollen dadurch auch nicht so viel Geld für eine Zeichnung ausgeben.“ Dennoch freut sich die 17-Jährige über den netten Nebenverdienst, den sie sich durch ihr Hobby erwirtschaftet. „Ich glaube aber nicht, dass ich irgendwann von meinen Bildern werde leben können“, sagt sie aber auch. „Ich werde Innenarchitektur oder Produktdesign studieren das mit der Kunst als Hobby weiterführen.“

Fazit

Wer künstlerisch begabt ist, kann das Internet als Plattform nutzen – entweder für einen Nebenverdienst oder tatsächlich als Haupteinnahmequelle. Besonders nach digitalen Produkten wie Logos oder Themes ist die Nachfrage groß. //loh

SO GEHT'S | Fotos verkaufen mit Pictrs.com



1 ACCOUNT ANLEGEN

Surfen Sie zu pictrs.com und klicken Sie auf **Jetzt Shop kostenfrei eröffnen**. Nun geben Sie Ihre persönlichen Daten an und laden Ihre Fotos hoch. Sie können Ihren Shop auch mit einem eigenen Logo personalisieren. Sie zahlen erst eine Provision, wenn Ihr Foto verkauft wird.

2 SHOP BEKANNT MACHEN

Sind Ihr Shop eröffnet und die Bilder hochgeladen, werden Ihre Fotos auf einer eigenen Webseite präsentiert. Sie müssen nur den Link verbreiten, am besten auf Ihrer Website und in den sozialen Medien. Was Ihre Kunden im Shop bestellen, wird von pictrs.com gedruckt und versendet.



Ob Zimmer oder Auto: Ihr Zubrot als **Vermieter**

Mit Ihrem freien Gästezimmer oder dem ungenutzten Wagen können Sie jetzt ganz leicht Ihre Haushaltskasse deutlich aufbessern

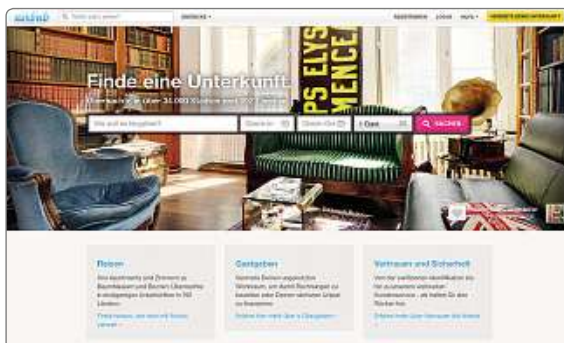
Noch nie war es so einfach wie heute, die eigene Wohnung oder ein Gästezimmer zu Geld zu machen. Airbnb nennt sich die moderne Form der Teilzeit-Mitwohnenzentrale. Erfunden haben das Konzept zwei Studenten aus San Francisco, denn Wohnraum ist in dieser Stadt unanständig teuer. So kamen die beiden 2007 auf die Idee, ihre eigene Wohnung an Kongressbesucher zu vermieten. Als das klappte, gründeten sie eine Mitwohnenzentrale im Internet: Airbnb war geboren. Das ist die Abkürzung für Airbed and Breakfast, zu Deutsch: Luftmatratze und Frühstück.

Armin Harbrecht aus Karlsruhe hatte eine ganz ähnliche Idee. Mit gloveler.de wollte er erreichen, dass Privatunterkünfte genauso einfach zu buchen sind wie Hotelzimmer. Heute haben Reisende auf Airbnb und Gloveler die Auswahl unter Zehntausenden von Übernachtungsmöglichkeiten rund um die Welt.

Die Palette reicht vom Sofa für ein paar Euro pro Nacht bis zum kompletten Haus für einen dreistelligen Tagespreis. Wie viel Sie für eine Übernachtung in Ihrer eigenen Wohnung verlangen können, finden Sie heraus, indem Sie nach Unterkünften in der Nähe suchen. Besonders lukrativ ist die Vermietung bei

FOTO: FOTOLIA.COM

SO GEHT'S | Melden Sie Ihre Wohnung bei Airbnb an



1 ANMELDEN

Klicken Sie auf der Homepage von airbnb.de oben rechts, wenn Sie Ihre **Unterkunft vermieten** möchten. Haben Sie noch kein Konto, können Sie sich jetzt registrieren. Das geht auch ganz einfach über Ihren Facebook-Account, Sie müssen sich also keine weiteren Daten merken.



2 BASIS-DATEN EINGEBEN

Airbnb fragt Sie jetzt nach den wichtigsten Basisdaten Ihrer Wohnung oder Ihres Hauses, darunter die Art der Unterkunft und natürlich den Ort, in dem es sich befindet. Das ist sehr komfortabel und in wenigen Sekunden erledigt, da Sie auch Vorschläge erhalten.

CAR-SHARING MAL ANDERS | Vermieten Sie Ihr eigenes Auto

Weil das Auto sowieso fast immer nur rumsteht ...

Die meisten Autos stehen mehr auf Parkplätzen, als dass sie ihre Besitzer von A nach B bringen. Da wäre es doch eine gute Idee, das Vehikel zu vermieten. So kommt Geld in die Kasse und der Wagen ist besser ausgelastet. Auf tamyca.de können Sie Ihr Fahrzeug als Mietobjekt anmelden. Gegen die Risiken bei der Vermietung hat die Firma eine eigene Versicherung, die im Mietpreis enthalten ist. Beahlt wird per Kreditkarte, Lastschrift, Sofortüberweisung oder Paypal. Wer mitmacht, muss sich mit Foto registrieren, sodass Sie Ihren Mieter erkennen, wenn er Ihnen gegenübersteht. Wie viel Sie für das Auto haben möchten, bestimmen Sie selbst, wobei Tamyca Richtpreise zur Orientierung anzeigt: Ungefähr 15 bis 25 Euro pro Tag für einen VW-Polo, 25 bis 35 für einen Golf und so weiter.

The screenshot shows the Tamyca website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Login | Registrieren' and 'Autos anbieten'. The main heading is 'Miete Autos in Deiner Nähe' with a search bar for 'PLZ / Ort'. Below this, there's a large image of a family (a man, a woman, and two children) celebrating, with the text 'Erlebe Carsharing direkt in Deiner Nähe'. To the right of the image, there are several checkmarks listing benefits: '✓ Vollkaskoversicherung & Schutzbrief', '✓ Bis 1000 Kilometer pro Tag', '✓ Bis 1000 Kilometer pro Tag', '✓ Bis 1000 Kilometer pro Tag', '✓ Bis 1000 Kilometer pro Tag'. Below the image, there are two boxes: 'So mietest Du sicher' and 'So bietest Du Dein Auto an'.

VERSICHERUNG INKLUSIVE Ihr Auto vermieten Sie sicher und problemlos bei tamyca.de

Großereignissen wie Messen oder Volksfesten. Da kann es sich sogar lohnen, die eigene Wohnung komplett zu vermieten. Aber Vorsicht: Einige Vermieter erlauben die Untervermietung nicht, holen Sie sich also vorher die Erlaubnis.

Besondere Mietobjekte

Die Vermittlungsportale finanzieren sich über eine Provision. Airbnb kassiert von Ihnen drei Prozent, dazu noch einmal sechs bis 12 Prozent von den Mietern. Glovler kassiert pauschal 15 Prozent. Sie sind also finanziell auf der sicheren Seite: Solange Sie nichts einnehmen, zahlen Sie auch nicht. Um beide Seiten abzusichern, wird die Zahlung bei Airbnb über das Portal abgewickelt. Sie bekommen Ihr Geld erst einen Tag nach Ankunft des Gastes. Es kommt so gut wie nie vor, aber für den Fall der Fälle übernimmt Airbnb Schäden, die Mieter in Ihrer Wohnung hinterlassen, bis zu einer Höhe von 35.000 Euro.

Bei 9Flats können Sie alles, vom Klappsofa bis zur freistehenden Villa, vermieten. Die Registrierung auf 9flats.com/de ist kostenlos, ebenso das Einstellen von Angeboten. Die Gebühren betragen 15 Prozent und werden komplett vom Vermieter bezahlt – also denken Sie daran, die Prozente vorher auf den Zimmerpreis aufzuschlagen. Bei 9Flats ist Ihre Wohnung bis zu einer Schadenssumme von 500.000 Euro versichert – was allerdings 12,50 Euro pro Buchung kostet. Über Fotos und Bewertungen prüfen Sie das Profil des Interessenten.

Fazit

Wenn Sie kontaktfreudig sind und in Ihrer Wohnung Platz haben, sind Vermietungsportale definitiv einen Versuch wert. Sie verdienen gutes Geld – und haben zusätzlich die Gelegenheit, interessante Menschen aus allen Regionen unserer Erde kennenzulernen //aw



3 ZEITRAUM UND PREIS EINGEBEN

Damit Gäste ihr Zimmer direkt buchen können, tragen Sie im Kalender Ihrer Wohnung ein, wann sie zur Verfügung steht. Denken Sie daran, diese Daten immer aktuell zu halten. Ganz wichtig auch die Preisfindung. Airbnb schlägt Ihnen aufgrund Ihrer Angaben einen Standard-Preis vor.



4 BESCHREIBUNG VERFASSEN

Je besser Ihr Angebot beschrieben ist, umso eher werden Sie einen Mieter finden. Denken Sie auch an gute Fotos – Airbnb vermittelt auch Profi-Fotografen. Achtung: Ohne detaillierte Daten und auch eine Auszahlungsmethode (z.B. Überweisung, Paypal) wird die Anzeige nicht veröffentlicht.

Software-Tests: Fehler finden für Geld

Sie sind gerne genau und suchen in allem den Fehler? Dann werden Sie doch Software-Tester – und verdienen Sie Bares mit Bugs

App-Entwickler haben ein Problem: Ihre Programme sehen auf jedem Handy anders aus. Der Entwickler hat alles getestet, bei ihm funktioniert es bestens. Aber kaum stellt er seine App in den Store, hagelt es Beschwerden frustrierter Kunden, bei denen gar nichts funktioniert. Beim iPhone ist dieses Problem nicht ganz so gravierend, aber die Modellvielfalt der Androiden bringt die Anbieter schier zur Verzweiflung. Im Internet sieht es nicht viel besser aus, denn auch die verschiedenen Browser stellen längst nicht jede Anwendung so dar, wie sich der Hersteller das vorgestellt hat.

Test mit vielen Anwendern

Damit die Benutzer Apps auf jedem Gerät benutzen können, ziehen die Programmierer alle Register. Die Display-Größe wird abgefragt, Inhalte werden nach Bedarf umarrangiert und Bilder on-the-fly skaliert – „Responsive Design“ nennt sich das im Fachjargon. Aber die Methode hat Grenzen, denn viele Mobilgeräte sperren sich gegen die Abfragen oder lügen gleich, dass sich die Balken biegen.

Und wie soll ein Entwickler alle vorhandenen Handys durchtesten? Es gibt tatsächlich Firmen, die einen riesigen Gerätepark an Handys und Tablets unterhalten und diese zu Testzwecken an Entwickler vermieten. Ein Riesen-Aufwand! Da wäre es doch



DER PIONIER des Crowdsourced Software Testing ist die Firma uTest. Mitmachen kann jeder, der ein PayPal-Konto hat

praktisch, zu diesem Zweck die vorhandenen Geräte echter Kunden zu benutzen. Und zwar nicht, indem man unfertige Bananen-Software ausliefert, die beim Kunden nachreift – das bringt nur Beschwerden. Stattdessen können sich Kunden als Tester registrieren und die Produkte vor der Veröffentlichung durchchecken. Das wird seit Langem in Form öffentlicher Beta-

SO GEHT'S | Bei Testbirds.de mitmachen



1 ANMELDEN

Klicken Sie auf der Startseite von Testbirds.de auf **Werde ein Tester**, dann auf **Jetzt registrieren**, um sich am Portal für freie Mitarbeiter anzumelden und geben Sie Ihre Daten ein. Zunächst wird nicht viel abgefragt, aber nach dem ersten Schritt müssen Sie umfangreiche Angaben machen.



2 PROFIL AUSFÜLLEN

Testbirds fragt jede Menge persönliche Daten ab: Familienstand, Hobbys, Alter, Sprachkenntnisse, Bildungsstand, Internet-Nutzung und Erfahrung mit Software-Tests. Sie können zuerst die Tabs auf der linken Seite durchklicken und müssen erst am Ende unten auf **Speichern** klicken.

tests gemacht. Aber das ist nicht systematisch genug. Die Benutzer laden die Software herunter, spielen damit herum – aber testen nicht planmäßig alle Funktionen durch. An dieser Stelle kommt das sogenannte Crowdsourced Testing ins Spiel. Bei dieser Methode probieren die Benutzer die Apps nicht einfach irgendwie aus, sondern sie testen genau die Aspekte, die für diesen Hersteller wichtig sind – und dafür werden sie bezahlt. Das ist allemal preiswerter, als wenn die Firma selbst bergeweise Mobilgeräte kauft und sie von den eigenen Mitarbeitern testen lässt. Die haben ohnehin meist keine Zeit dafür.

Die schiere Masse macht's

Es gibt eine Handvoll Firmen auf der Welt, die Crowdsourced Software Testing anbieten. Pionier der Branche ist uTest.com. Das englischsprachige Portal beschäftigt 60.000 Tester, davon über 400 in Deutschland. Die Bezahlung pro gefundenem Fehler liegt zwischen zwei Dollar und 30 Dollar. Auch das britische Portal Bugfinders.com bezahlt pro gefundenem Fehler, ebenso der erste deutsche Anbieter testCloud.de. Besonders einfach kann man bei pay4bugs.com mitmachen. Wer schon ein OpenID-Konto hat, kann sofort loslegen. Beahlt wird in Dollar per Paypal. Der Schweizer Anbieter Passbrains.com setzt vor allem auf Tester, die aus der Branche kommen. Andere Portale legen Wert darauf, dass die Produkte gerade auch von Endverbrauchern auf Benutzbarkeit geprüft werden.

Das Münchner Start-up-Unternehmen Testbirds.de zahlt nicht nur pro gefundenem Fehler, sondern bietet sogar für jeden Testlauf eine garantierte Auszahlung. Wir finden das gegenüber den freiberuflichen Testern fair und es ist auch für die Kunden sinnvoll. Denn es geht bei solchen Produkttests ja nicht immer nur um Fehler, die sich eindeutig als solche klassifizieren lassen. Bei Testbirds kann es auch passieren, dass Sie einfach nach Ihrer Meinung gefragt werden: Wie gefällt Ihnen eine App oder eine Webseite? Würden Sie sie weiterempfehlen? Regelrechte Fehler werden dann zusätzlich erfasst und je nach Projekt noch einmal entlohnt. Dabei können Sie bei jedem Projekt auch sehen, welche Fehler Ihre Kollegen bereits vor Ihnen gefunden haben. //aw

TESTCLOUD

Neue Software prüfen

Wer bei testCloud Webseiten und Apps prüft, wird pro gefundenem Fehler bezahlt, eine Grundvergütung wie bei Testbirds gibt es also nicht. Aber immerhin: Je schwerwiegender der gefundene Fehler ist, desto mehr Geld gibt es. Die Bugs sind aufgeteilt in die Kategorien Rechtschreibung, Usability, Low, High und Critical. Sie können als normaler Anwender mitmachen, testCloud beschäftigt aber auch Software-Experten, die Geschäftsanwendungen testen. Im ersten halben Jahr haben die Tester nach eigenen Angaben mehr als 10.000 Fehler gefunden. Die Testberichte werden in standardisierter Form erfasst. So müssen zum Beispiel die einzelnen Schritte angegeben werden, mit denen man den jeweiligen Fehler reproduzieren kann. Auf Kundenseite werden die Fehlerberichte direkt in deren Qualitätssicherungssysteme exportiert. Nach der Anmeldung bei Testcloud heißt es für den Tester zunächst einmal abwarten. Innerhalb einer Woche erhält man dann in der Regel endlich auch die erste Einladung zu einem Software-Test.



PRO BUG bezahlt die Berliner Firma testCloud ihre freien Mitarbeiter – für schwere Fehler gibt es mehr Geld



3 GERÄTE REGISTRIEREN

Schließlich müssen Sie noch angeben, welche Hardware Sie haben. Sie können mit einem normalen PC mitmachen, mit einem iPhone, mit Android-Handys oder Tablets. Auch iPods stehen auf der Liste. Je mehr Geräte Sie eingeben, desto größer werden Ihre Chancen auf viele Tests.



4 EINSTIEGSTEST LÖSEN

Bei den Testbirds können Sie sofort mit dem Testen beginnen. Jeden Monat gibt es einen Einstiegstest, den alle neu registrierten Tester absolvieren. In der Testbeschreibung ist angegeben, welche App Sie aufrufen und was Sie damit ausprobieren sollen. Nach dem Test reichen Sie einen Bericht ein.

Kleine Aufgaben mit fairer Bezahlung

Haben Sie gerade etwas Zeit übrig? Dann angeln Sie sich doch den Job für zwischendurch. Fündig werden Sie auf einem dieser Portale



Arbeit wird heute dank Internet sehr flexibel verteilt und organisiert. Auf vielen Portalen können Sie sich spontan für Minijobs melden, wenn Sie gerade Zeit haben. Bezahltes Krafttraining gefällig? Bekommen Sie unter Umzugshelden.de. Oder klicken Sie lieber am Computer? Viele Vorgänge lassen sich inzwischen in kleinste Aufgaben einteilen: Hier ein Foto überprüfen, dort eine Adresse recherchieren, schon ist der Auftrag erledigt. So entstehen Mikrojobs, die sich zum Teil in wenigen Sekunden zwischendurch erledigen lassen. Sogar unterwegs in Bus und Bahn können Sie mit Ihrem Smartphone Geld verdienen.

Geld für die eigene Meinung

Sie langweilen sich unterwegs in der Bahn? Mit mobrog.com nehmen Sie per Smartphone gegen Geld an kurzen Umfragen teil. Pro Umfrage bekommen Sie zwischen 50 Cent und drei Euro. Sie müssen dazu persönliche Daten eingeben, damit die Marktforscher wissen, zu welcher Zielgruppe Sie gehören. Ihr Geld können Sie dann mit PayPal abrufen.

Um geografische Daten geht es bei Appjobber.de. Hier finden Sie kleine Aufgaben, die Sie mit einem Smartphone erledigen können. Hier eine Geschwindigkeitsbegrenzung überprüfen, dort einen Straßennamen eingeben – fertig ist der Job. Oft sind Informationen im Zusammenhang mit Geschäften gefragt: Sie schauen nach, welche Öffnungszeiten ein Laden in der Nähe hat, ob der Name stimmt oder Sie machen ein Foto davon. Sie können nach der Anmeldung sofort loslegen. Clevere Funktion dieser App: Damit bei Ihren Jobs nicht zu viel Übertragungskosten anfallen, können Sie die erfassten Daten zunächst auf dem Handy speichern und dann später von zu Hause per WLAN hochladen.

Vor Ort Infos einholen und schicken

Ganz ähnlich funktioniert Streetspotr.com. Auch hier installieren Sie eine App auf Ihrem Smartphone und überprüfen im Kundenauftrag Informationen: Ist dieser Geldautomat tatsächlich an der richtigen Adresse vorhanden? Werden Fragen in der Touristeninformation freundlich beantwortet? Hängt ein bestimmtes Werbeplakat richtig? Viele Firmen brauchen Informationen, die an vielen verschiedenen Punkten im Land verteilt sind. Es wäre viel zu teuer, Mitarbeiter loszuschicken, um das alles zu überprüfen. Mit Ihren Minijobs bei Appjobber oder Streetspotr schließen Sie diese Lücke.

Der Vorteil dieser Portale ist, dass die Aufgaben nur vor Ort erledigt werden können, also da, wo Sie gerade eben sind. Das bedeutet, dass Sie nicht mit Arbeitskräften aus Indien oder China konkurrieren müssen, die viel billiger zu haben sind. Auch auf der Plattform foap.com können Sie mit dem Handy Geld verdienen. Hier sollen Handyfotos verkauft werden, die den spontanen Charme von Schnappschüssen vermitteln. Wenn Sie unseren Artikel über Fotoportale auf Seite 16 gelesen haben, werden Sie diese Geschäftsidee wahrscheinlich eher kritisch sehen. Denn Handyfotos bieten meist nicht die Qualität, die Agenturkunden verlangen. Einen Versuch ist es aber dennoch wert, die Anmeldung ist kostenlos.

Aushilfsjobs annehmen

Möbel schleppen, Hunde ausführen, Regale einräumen: Die klassischen Gelegenheitsjobs finden Sie ebenfalls ganz bequem im Netz. Viele davon sind natürlich auch in den Auftragsbörsen auf Seite 14 gelistet. Aber auf spezialisierten Portalen wie machdudas.de werden Sie vermutlich noch schneller fündig und haben mehr Varianten zur Auswahl.

Die Jobs auf Machdudas sind in Kategorien unterteilt: Von Transport über Haushalt bis hin zur Programmierung ist für jeden etwas dabei. Das meiste findet an bestimmten Orten statt (Rasen mähen per Internet ist noch nicht erfunden). Aber in der Kategorie **Internet** finden sich auch jede Menge Aufgaben, die Sie von zu Hause aus erledigen können: Texte übersetzen, Sprachaufnahmen abtippen oder Texte verfassen. Für Letzteres gibt es übrigens auch spezielle Portale, die wir ab Seite 20 ausführlich vorstellen. Machdudas kassiert für jeden vermittelten Job pauschal drei Euro.

Gleich mehrere Minijob-Portale betreibt die Kölner Firma Portal United Ltd., der auch die auf Seite 14 vorgestellte Vermittlungsplattform blauarbeit.de gehört. Unter haushelden.de können Sie sich als Haushaltshilfe, Reinigungskraft oder Betreuer für Kinder, Senioren oder Tiere bewerben. Das Portal funktioniert so: Sie kreuzen auf einer Liste einfacher Tätigkeiten an, was

*Möbel schleppen,
Hunde ausführen, Babys
beaufsichtigen – im Web
finden sich Jobs für jeden*



STREETSPOTR schickt Sie per Smartphone-App zu kleinen Aufgaben, für die es dann einen kleinen Betrag gibt



UMZUGSHELDEN vermittelt Sie als Umzugsshelfer. Da die Arbeit natürlich körperlich ist, sollten Sie gut zupacken können

SOFORT ANHALTEN und jemanden spontan mit dem Auto mitnehmen und kassieren. Flinc.org findet Kunden, wenn Sie ohnehin unterwegs sind

Sie können, geben Ihre Postleitzahl ein und finden Jobs in der Umgebung. Wenn Sie singen, tanzen oder musizieren können oder sonst eine bühnenreife Darbietung beherrschen, dann versuchen Sie es doch einmal auf der Webseite eventhelden.de. Hier werden all diejenigen Menschen gesucht, die zu einer gelungenen Feier beitragen können. Neben Bühnenkünstlern sind das DJs, Kellner, Köche, Fahrer und Personal für Auf- und Abbau. Diese Jobs sind allerdings nicht spontan von heute auf morgen zu haben.

Wer eine große Feier ausrichtet, plant langfristig und braucht verbindliche Zusagen aller Helfer mehrere Wochen im Voraus. Das gleiche Konzept bietet Portal United

außerdem noch für Tierbetreuung unter tierhelden.de und für Babysitter unter babysitter-123.de an.

55.000 Nebenjobs

Von einem anderen Anbieter stammt das Portal minijob-anzeigen.de. Dort waren zum Zeitpunkt unserer Recherche über 55.000 Angebote gelistet. Gesucht werden die üblichen Aushilfstätigkeiten: Haushaltshilfe, Regale räumen, Babysitting. Sie können die Anzeigen nach Stichwörtern und Bundesländern durchsuchen.

Schon seit 1997 gibt es nebenjob.de. Hier sind jede Menge Hintergrundinformationen zu finden, aber kaum konkrete Jobs. Trotzdem lohnt es sich hineinzuschauen, denn schon allein die Berichte über Abzocker in der Nebenjob-Branche sind für Arbeitsuchende Gold wert. Worauf Sie achten müssen, damit Sie nicht abgezockt werden, lesen Sie in diesem Heft ab Seite 142.

Wenn Sie ein Auto haben, können Sie Geld verdienen, indem Sie jemanden mitnehmen. Unter mitfahrzentrale.de fanden wir zum Zeitpunkt unserer Recherche knapp 700.000 Anfragen nach Mitfahrgelegenheiten. Wenn Sie täglich 50 Kilometer pendeln und dabei nur eine andere Person mitnehmen, können Sie damit im Jahr über 800 Euro einnehmen. Das Angebot lässt sich per Web oder mit einer iPhone-App nutzen. Die Mitfahrzentrale ist größtenteils kostenlos. Um Absprachen zu vereinfachen, lohnt es sich aber, wenn Sie die Premium-Mitgliedschaft buchen – schon mit drei Euro im Monat sind Sie dabei.

Zusammen fahren und verdienen

Noch einen Schritt weiter geht flinc.org. Flinc setzt ein Konzept um, das schon oft ausprobiert wurde und immer gescheitert ist: eine Mitfahrzentrale, bei der Fahrer und Passagier sich spontan

Auch für Künstler: Wenn Sie gut singen, tanzen oder musizieren, können Sie diese Fähigkeiten feilbieten

TANZ UND MUSIK sind häufige Anfragen auf dem Portal Eventhelden. Hier muss man allerdings weit im Voraus zusagen

tan unterwegs finden können. In der Vergangenheit war das nie reibungslos zu organisieren, aber mit Flinc könnte tatsächlich der Durchbruch gelingen, denn dort setzt man auf Smartphones, Navis und soziale Netzwerke.

Flinc hat eigene Apps für iPhone und Android, mit denen Sie spontan unterwegs Fahrten anbieten und buchen können. Zudem ist die dynamische Mitfahrzentrale in die Navigations-Apps von Navigon und Bosch auf dem iPhone integriert. Damit sinkt der Aufwand für Fahrer ganz erheblich: Sie geben nur Ihr Ziel ein und klicken an, dass die Fahrt auf Flinc angeboten werden soll – fertig. Sobald jemand irgendwo an Ihrer Strecke mitfahren möchte, gibt die App Ihnen Bescheid. Bezahlt wird in bar, Fahrer und Passagier können sich nach Abschluss der Fahrt gegenseitig bewerten.

Mitfahrzentralen gibt es übrigens nicht nur für den Personentransport, sondern auch für Pakete. Unter raumobil.de können Sie Ihren Kofferraum für Transporte vermieten. Und auch aus Bahnfahrten können Sie ein paar Euro heraus schlagen, wenn Sie unter mitbahnzentrale.de Mitfahrer-Tarife nutzen. Oder haben Sie gutes Werkzeug, das Sie nur selten selbst benutzen? Das können Sie unter frents.com für ein paar Euro pro Tag vermieten. Kleiner Tipp nebenbei: Beliebte Verleihobjekte auf dieser Plattform sind auch Computerspiele.

Arbeiten per Mausclick

Sie möchten lieber von zu Hause aus arbeiten? Auch das geht. Es gibt einige Portale, die große Mengen an kleinen bis winzigen Aufträgen per Internet vergeben. Viele dieser Aufträge lassen sich tatsächlich in wenigen Sekunden erledigen. Die erste dieser Plattformen ist der „Mechanical Turk“ von Amazon, den es schon seit 2005 gibt. Der Internet-Buchhändler betreibt riesige Rechenzentren und erledigt in seiner Cloud auch jede Menge EDV-Aufgaben für Kunden. Dabei fiel den Entwicklern auf, dass es Aufgaben gibt, die Computer einfach nicht lösen können. Menschen dagegen lösen diese Probleme im Handumdrehen. Also entwickelte man eine Schnittstelle, die kleine standardisierte Aufgaben an menschliche Bearbeiter auf der ganzen Welt verteilt. So war der „Mechanical Turk“ geboren. Die Mikrojobs heißen bei Amazon **Human Intelligence Tasks**, kurz **HITs**. Auf dem Portal mturk.com finden Sie Hunderttausende solcher Aufgaben. Wenn Sie ein Kundenkonto bei Amazon haben, können Sie sich sogar gleich mit Ihren vorhandenen Zugangsdaten anmelden.

Damit Sie nicht mit allen Arbeitskräften der Welt konkurrieren müssen, suchen Sie am besten nach HITs, die mit Ihrer Muttersprache zu tun haben (**German**, stimmt's?). Viele HITs sind in wenigen Sekunden zu erledigen. So wurde unter anderem schon gefragt, welche Assoziationen man zu einem Wort hat oder ob zwei Wörter Gegenteile beschreiben. Wenn Sie solche Aufgaben im Sekundentakt lösen, können Sie durchaus auf ein paar Euro Stundenlohn kommen.

Amazons „Mechanical Turk“ hat allerdings einen bösen Haken: die Auszahlung. Sie können sich Ihr sauer verdientes Geld nämlich mitnichten auf Ihr Bankkonto überweisen lassen. Diese Möglichkeit haben nur US-Amerikaner. In der bekommen Schecks und alle anderen müssen mit Amazon-Gutscheinen vorliebnehmen. Und die können Sie zudem nur bei Amazon USA einlösen – immerhin.

Die meisten von uns brauchen aber Geld auf einem deutschen Girokonto. Diese Art der Bezahlung finden Sie bei Clickworker.com. Das Essener Unternehmen bietet genauso winzige Mikrojobs wie Amazon, zahlt aber solide in Euro per Überweisung. Zu diesen Aufgaben gehören zum Beispiel Google-Recherchen sowie das Schreiben und Korrigieren von Texten.

Clickworker sortieren zum Beispiel Videos und Produkte, überprüfen Informationen auf Webseiten und nehmen an Umfragen teil. Wenn Sie Aufträge aus dem Textbereich übernehmen möchten, müssen Sie zunächst einen Sprachtest absolvieren, der etwa eine Viertelstunde dauert. Der Test wird für Muttersprachler in Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch und Italienisch angeboten.

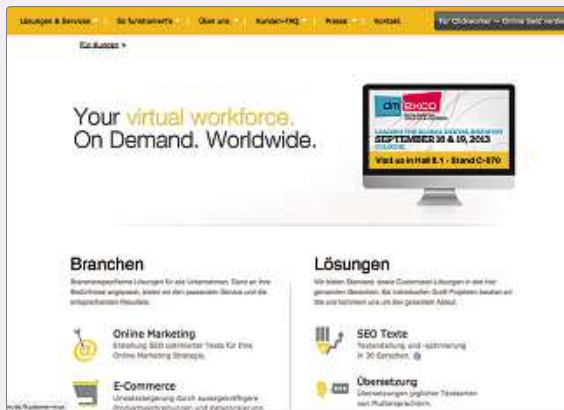
Texte und mehr bei Clickworker

Möchten Sie als Autor bei Clickworker arbeiten, müssen Sie zudem einen selbst verfassten Probetext einreichen. Bei vielen Projekten müssen Sie zunächst einen Test absolvieren, bevor Sie Projektaufgaben übernehmen können. So wird zum Beispiel bei geografischen Projekten sichergestellt, dass Sie Landkarten lesen können. Wenn Sie einen Auftrag erledigt haben, wird Ihr Arbeitsergebnis überprüft und bewertet. Nur korrekte Ergeb-

Kleine Aufgaben per Mausclick am Computer erledigen. Auch das kann Geld bringen

WINZIGE JOBS für ein paar Cent vermittelt Amazons „Mechanical Turk“. Als Bezahlung gibt es Amazon-Gutscheine

VERMIETEN Sie Ihre Bohrmaschine: Sie wird selten gebraucht und kann ein paar Euro pro Tag einbringen. Solche Geschäfte vermittelt frents.com



CLICKWORKER bietet Mikrojobs wie zum Beispiel Datenerfassung. Bezahl wird per Überweisung in Euro



CALLCENTER AGENT ist Ihr Job bei ExpertCloud. Sie arbeiten per Telefon und Internet von zu Hause aus

nisse werden angenommen und bezahlt. Abgerechnet wird monatlich, sofern Sie mindestens zehn Euro verdient haben.

Recherche-Aufgaben bei Crowd Guru

Kennen Sie das? Ein Freund ruft an und fragt nach einer kurzen Auskunft: „Du sitzt doch immer am PC, kannst du mir mal kurz raussuchen, wie das Wetter morgen wird / wann die nächste Bahn geht / ob es Stau gibt?“ Man googelt kurz, beantwortet die Frage, der Freund bedankt sich.

Diese Dienstleistung bietet das Portal crowdguru.de an. Tausende freie Mitarbeiter beantworten alle möglichen Kundenanfragen. Es sind aber auch andere Dienstleistungen im Programm: Sie recherchieren Adressen, beschreiben Produkte, ordnen Bildern Begriffe zu und erfassen Daten. Die Website ist einfach, übersichtlich und transparent. Das Berliner Unternehmen betreibt seit 2008 die Plattform msguru.de. Hier werden Fragen von Kunden per SMS gegen Bezahlung beantwortet.

Geld verdienen per Telefon

Die Registrierung bei Crowdguru läuft in mehreren Stufen ab. Nachdem Sie Ihren Namen, Ihr Geburtsdatum und Ihre E-Mail-

Adresse eingegeben haben, absolvieren Sie zunächst einen Test, in dem Recherche, Wissen und sprachliche Fähigkeiten geprüft werden. **Achtung:** Der Test enthält ein paar knifflige Fragen und kann nicht wiederholt werden. Nehmen Sie sich also Zeit und schauen Sie lieber einmal mehr in der Wikipedia oder bei Google nach. Der Test wird automatisch ausgewertet. Ob Sie bestanden haben, erfahren Sie sofort. Danach bekommen Sie den Leitfaden für Gurus. Gleichzeitig erhalten Sie auch Ihre Zugangsdaten per E-Mail. Damit können Sie sich beim **Guru Management System** GMS anmelden und Ihre Registrierung vervollständigen.

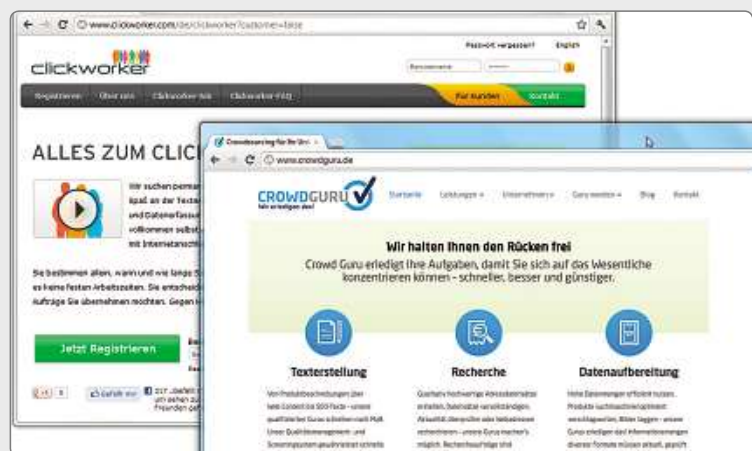
Das Berliner Unternehmen expertcloud.de betreibt ein virtuelles Callcenter, dessen Agents per Telefon und Internet von zu Hause aus arbeiten. Wer eingehende Telefonate beantwortet, kann sechs bis zehn Euro pro Stunde verdienen. Die Zeit können Sie sich dabei frei einteilen. Wenn Sie Zeit und Lust haben, melden Sie sich einfach am System an und schauen nach offenen Aufträgen. Besondere Fachkenntnisse werden nicht vorausgesetzt. Für den Austausch mit Ihren Kollegen gibt es eine Facebook-Gruppe. Ihr Geld bekommen Sie einmal monatlich per Überweisung.

TESTEN, WO MAN AM MEISTEN VERDIENT

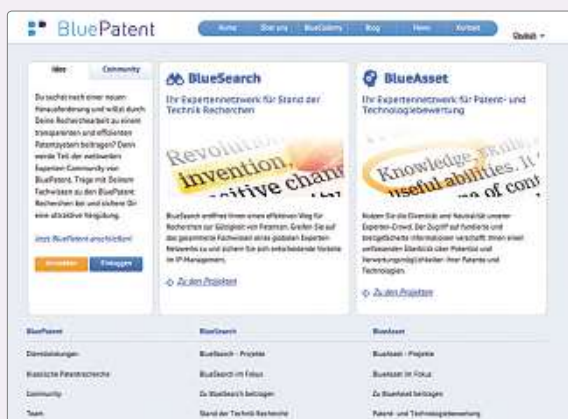
Mehrere Portale nutzen

Die Firma Portal United macht es vor. Das Unternehmen betreibt mehrere ähnliche Projekte parallel: Blauarbeit, Haushelden, Eventhelden und so weiter. Wer so vorgeht, kann seinen Erfolg auf einfache Weise steigern. Es wird aufgezeichnet, wie erfolgreich die Projekte laufen. Das schwächste Projekt wird nach einer Weile eingestellt, was gut läuft, betreibt man weiter. Das ist eine bewährte Strategie, die Sie übernehmen können.

WICHTIG: Gehen Sie systematisch vor und verzetteln Sie sich nicht. Viel Aufwand brauchen Sie nicht zu betreiben. Sie können zum Beispiel drei Monate lang systematisch Aufträge von Clickworker und von Crowdguru annehmen. Notieren Sie sich, für wie viel Zeit und Aufwand Sie wie viel Geld bekommen. Nach drei Monaten behalten Sie die bessere Job-Plattform und verabschieden sich von der schwächeren. Statt dieser probieren Sie wieder etwas Neues aus.



DEN BESTEN FINDEN Durch Vergleich entdeckt man die lukrativsten Portale



ANSPRUCHSVOLL ist die Mitarbeit bei BluePatent. Hier ist fundiertes Fachwissen gefragt, um Patente zu recherchieren

Patentrecherche übernehmen

Dass Heimarbeit am PC durchaus auch anspruchsvoll sein kann, beweisen Portale, die sich an qualifizierte Spezialisten richten. So können Informatiker, Ingenieure und Naturwissenschaftler unter bluepatent.com/de Patente recherchieren. Dazu müssen Sie fundiertes Wissen in einem technischen Fach mitbringen. Bezahlt werden ein Recherchehonorar sowie Erfolgsprämien, falls Sie einen Patentverstoß entdecken.

Auf Portalen wie [mingle.respondi.com](https://mingle respondi.com) oder yougov.de nehmen Sie gegen Bezahlung an Umfragen von Marktforschern teil. Die Teilnahmebedingungen könnten teilweise transparenter sein. Oft werden den Teilnehmern „Punkte“ gutgeschrieben. Wie viel so ein Punkt wert ist, erfährt man erst, wenn man sich tief in die Hilfeseiten hineinklickt. Um einen Euro zu verdienen, brauchen Sie bei Mingle hundert Punkte, bei Yougov 500. Die Honorare kommen per Überweisung.

An Umfragen teilnehmen

Viele melden sich an mehreren Umfrageportalen an. Erfahrene Teilnehmer berichten, dass sie je Portal um die hundert Euro im

Jahr mit Umfragen verdienen. Wie oft Sie zu Umfragen eingeladen werden, hängt von Ihrem Profil ab. Besonders gefragt sind durchschnittliche Familienmenschen mit Auto und einem regelmäßigen Einkommen.

Wenn Sie nach Umfrageportalen googeln, werden Sie jede Menge Seiten finden, die die Angebote vergleichen und darüber berichten. Was Sie wissen müssen: Diese Seiten sind meist nicht unabhängig, sondern verdienen an Partnerprogrammen, sobald Sie sich an einem der Portale anmelden. (Wie Sie selbst Partnerprogramme einsetzen können, lesen Sie übrigens im Beitrag auf Seite 58.)

Vorsicht Falle beim Minijob

Nicht jedes Angebot auf den Plattformen ist seriös. So werden auf der Plattform microworkers.com jede Menge fragwürdiger Jobs angeboten. Auf „Gefällt mir“ klicken oder jemandem auf Twitter folgen gegen Bezahlung? E-Mail-Konten für jemand anders anlegen? Sie vermuten es bereits: Wenn Sie solche Jobs annehmen, arbeiten Sie höchstwahrscheinlich für Spammer.

Durchaus ernst gemeint und legal, aber von fragwürdigem Nutzen sind Angebote, die Belohnungen dafür versprechen, wenn Sie Apps herunterladen, Strichcodes auf Produkten scannen, Fotos von Produkten machen oder Ihren Freunden Produkte empfehlen. Dahinter verbergen sich klassische Rabatt- und Werbekampagnen, die unserer Meinung nach zum Geldverdienen wenig geeignet sind. Und wollen Sie die Beziehungen zu Ihren Freunden wirklich durch Werbekampagnen ausbeuten lassen?

In die Kategorie „Unseriös bis überflüssig“ fallen auch die sogenannten „Paid Mails“. Dabei erhalten Sie Werbemails und klicken auf darin enthaltende Links. Die Vergütung dafür liegt im Centbereich, je nach Anbieter und Art der Werbemail.

Fazit

Es gibt jede Menge Minijobs im Netz. Nicht alles lohnt sich und es ist auch nicht jedes Angebot seriös. Am besten finden wir Anbieter, bei denen man als Teilnehmer realen Mehrwert erarbeitet, zum Beispiel Clickworker oder Crowd Guru. Solide sind auch die klassischen Minijobs, die Sie in Internet-Portalen sehr bequem finden können. //aw

Startseite » Guru werden

Guru werden

Du suchst den perfekten Nebenjob? Wir bieten ihn!

Wähle deine Arbeitszeiten, den idealen Arbeitsort und dein persönliches Arbeitspensum. Ein Nebenjob nach Maß: seriös, flexibel, vielfältig.

1. Mache dich an und absolviere den Einstiegstest

2. Du bekommst Zugangskarten per Email. Log dich ein und verknüpfe dein Profil.

3. Bearbeite die Jobs und verdiene Geld.

Wer kann Guru werden?

Guru werden

Jetzt kostenlos registrieren und als Guru Geld verdienen!

Guru werden

[Jetzt kostenlos registrieren »](#)

Guru-FAQ

- » Wie werde ich Guru bei Crowd Guru?
- » Was sind meine ersten Schritte als Guru?
- » Wie bekomme ich meine Vergütung?

Guru-AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Gurus (PDF, 126 KB)

Guru-Support

Noch Fragen? Schreibe eine Mail an support@crowdguru.de.

CROWDGURUS beantworten per SMS die verrücktesten Fragen – und erfassen Daten, sortieren Bilder und überprüfen Adressen

Ware Sex im Netz: große Nachfrage, großer Markt

Kann man wirklich mit Erotik-Angeboten im Netz Geld verdienen? Wir reden nicht um den heißen Brei, sondern erklären, wie es funktioniert

Über Sex redet man nicht? Wir tun es trotzdem. Denn die Ware Sex gehört im Internet seit Jahren zu den großen Gewinnbringern – und das Geschäft boomt nach wie vor. Also betrachten wir hier die Sexbranche im Internet ganz unerotisch unter wirtschaftlichen Aspekten. Denn tatsächlich gibt es da draußen in der Internet-Welt unzählige Frauen und Männer, die ihr Geld damit verdienen, die erotischen Fantasien anderer zu bedienen – oder zumindest versuchen, so ihren Lebensunterhalt zu bestreiten. Die Bandbreite der angebotenen Dienstleistungen scheint dabei fast unbegrenzt. Sie reicht von künstlerischen Aktfotos über harte Sadomaso-Pornos bis hin zur Prostitution.

Entsprechend differenziert ist die gesellschaftliche Reaktion: Während künstlerische Aktfotos weithin akzeptiert werden, gilt Prostitution dagegen immer noch als Tabu. Jeder, der sich für eine Karriere im Internet-Erotik-Business entscheidet, muss also

für sich selbst entscheiden, wo er seine persönlichen Grenzen setzt. Die Frage, der wir nachgehen, ist allein: Lässt sich damit Geld verdienen? Bei der Arbeit als Aktmodell für ästhetische klassische Aktaufnahmen

lautet die Antwort in den meisten Fällen: Nein! Wir haben beispielhaft die Model-Kartei von Europas größtem Portal für Fotografie untersucht und festgestellt: Über die Hälfte aller Models arbeitet dort auf der Basis von TFP. Das ist die Abkürzung für „Time For Print“ und bedeutet, dass sie als Honorar fürs Modellstehen nur die Abzüge von ihren Fotos bekommen.

Mit Aktfotos wird kaum ein Cent verdient

Ob männlich oder weiblich, Akt oder Fetisch macht da keinen Unterschied: In allen Bereichen verdient mehr als die Hälfte der Models keinen einzigen Cent. Selbst im Bereich „Messe/Promotion“ arbeitet die Mehrheit der Models für lau. Natürlich kann man trotzdem als Fotomodell Geld verdienen. Sie müssen sich dafür noch nicht einmal ausziehen. Aber solche Jobs werden nicht auf Erotik- oder Foto-Portalen vermittelt, sondern auf normalen Stellenbörsen.

Als Webcamgirl 30 Euro/Stunde

Der klassische Erotik-Job im Internet ist das Webcamgirl. Die Frauen präsentieren sich vor der Webcam und werden dafür bezahlt. Wie das Ganze funktioniert, erläutert eine



Sex im Internet ist ein Milliardengeschäft. Doch viele Sex-Arbeiter erhalten nur ein Taschengeld

JUGENDSCHUTZ

Wo ist die Grenze?

Der Jugendmedienschutz-Staatsvertrag (JMStV) aus dem Jahr 2003 besagt: Seitenbetreiber dürfen keine „unzulässigen Angebote“ bereitstellen, die Kinder in ihrer Entwicklung „schwer gefährden“ können. Wer harte Pornografie anbietet, muss sicherstellen, dass nur Personen ab 18 Jahren diese sehen können. Ein Warnhinweis reicht nicht aus: Sie müssen die Inhalte mit einem rechtssicheren Altersverifikationssystem (AVS) sichern. Selbst erotische Bilder oder Texte ohne expliziten Geschlechtsverkehr könnten laut JMStV als „entwicklungsschädigende Angebote“ ausgelegt werden. Leider ist nicht festgelegt, was damit exakt gemeint ist. Solche Inhalte sollte man nach den Kategorien „ab 12“, „ab 16“ oder „ab 18“ unterscheiden – man muss es allerdings nicht! Mehr Infos zu dem Thema finden Sie auf www.it-recht-kanzlei.de.



EROTIKBLOG Ohne harte Pornografie kein Altersnachweis nötig



LOHNT NICHT Models auf fotocommunity.de verdienen selten gut

erfahrene Anbieterin unter camgirljob.net. Die Lektüre ist auch für Männer erhellend, wenn sie zum Beispiel besonders spendable Kunden als „persönlichen Bankautomaten“ bezeichnet. Frauen, die in dem Bereich arbeiten, loben die freie Zeiteinteilung. Zudem ist der Job konkurrenzlos einfach zu organisieren – und mit etwas Geschick auch geheimzuhalten. Gearbeitet wird von zu Hause aus. Viele Frauen vor den Webcams haben Kinder und arbeiten, während die Kleinen im Kindergarten sind.

Gesendet werden die Live-Bilder der Webcam über ein Portal, das auch die Abrechnung erledigt. Technische Voraussetzung ist eine schnelle Datenübertragung vom PC der Anbieterin zum Portal im Internet, der sogenannte Upstream. Die üblichen DSL-Anschlüsse stoßen hier schnell an ihre Grenzen, weil diese Leitungen die Gegenrichtung, den Download, bevorzugen. Das lässt sich aber bei den meisten DSL-Anbietern umstellen. Die Profs unter den Webcamgirls senden meist auf mehreren Portalen gleichzeitig. Der Verdienst beginnt nach Auskunft aktiver Camgirls bei zehn Euro pro Stunde und kann auf 30 Euro oder mehr steigen.

Chancen für Männer?

Nicht nur junge schöne Frauen verdienen Geld mit Erotik. Auch mittelalte bierbäuchige Männer haben Chancen in der Branche, allerdings nur hinter den Kulissen. Männer, die im direkten Kundenkontakt arbeiten, unterliegen nämlich dem gleichen Schönheitszwang wie die Frauen. Und sie bedienen dabei meist andere Männer. Den Wunsch, Frauen gegen Geld sexuell zu verwöhnen, verweisen die Profs von sexworker.at ins Reich der erotischen Fantasien.

Was Männer jedoch tun können, ist, ein erotisches Blog zu betreiben. Allzu explizit darf das aber nicht werden, denn die aktuelle Gesetzeslage in Deutschland zum Thema Jugendschutz ist vertrackt. Uns ist kein Jugendschutzsystem bekannt, das sowohl von hinreichend vielen Kunden akzeptiert wird als auch hundertprozentig rechtssicher ist. Da nützt es auch nichts, wenn Anbieter die Seite auf einem Server im Ausland betreiben, sie sind als Deutsche trotzdem an das hiesige Recht gebunden. Trotzdem: Sex sells und ein gutgehendes Blog mit erotischen Themen kann hohe Zugriffszahlen erreichen. Verbunden mit einem Partnerprogramm kann sich das lohnen.

Fazit

Mit Erotik lässt sich leicht Geld verdienen? Pustekuchen! Bezahlt wird wie überall sonst nach Leistung. Und das bedeutet in diesem Bereich knallhart: Körpereinsatz. „Wasch mir den Pelz, aber mach mich nicht nass“ – das funktioniert hier genauso wenig wie anderswo. //aw

BERATUNGSANGEBOTE | Hilfen für Sexarbeiter

Ausweg aus der Sex-Falle

Wenn sich eine erwachsene Frau nach reiflicher Überlegung aus freien Stücken für eine Arbeit im Erotik-Bereich entscheidet, egal, ob im Internet als Camgirl, als Stripperin oder als Prostituierte, dann ist das völlig legal (das gilt natürlich auch für Männer). Aber viele Sexworker sagen, sie seien ins Rotlichtmilieu „so reingerutscht“. Und Untersuchungen bestätigen, dass viele Prostituierte als Kinder sexuellen Missbrauch erlebt haben. Das zeigt, dass die Entscheidung oft eben nicht überlegt und frei getroffen wird, sondern aus inneren oder äußeren Zwängen heraus.

Andererseits gibt es auch Gegenbeispiele, intelligente, selbstbewusste Prostituierte, die glaubhaft versichern, sich frei für den Job entschieden zu haben. Dieser Artikel bietet nicht genug Platz, um dieses von Vorurteilen belastete Thema erschöpfend zu behandeln. Einen differenzierten Blick hinter die Kulissen der Erotik-Branche erlauben die Betroffenen selbst auf ihren Internet-Seiten. **INTELLIGENT** Wer glaubt, dass Frauen sich ausschließlich aus Not prostituieren, der sollte fair-paysex.de lesen. Hier schreibt eine kluge und zufriedene Hure über ihren Job. Sie leidet weniger unter dem, was die Freier von ihr verlangen, als unter der gesellschaftlichen Diskriminierung.

MÄNNLICH Ungefähr fünf Prozent der Sexarbeiter sind Männer. Meist sind sie zwischen 17 und 30 Jahre alt. Viele von ihnen handeln aus Not. Der Kölner Verein Looks e.V. hilft diesen Männern, ohne sie zu verurteilen. Adresse: www.looks-ev.de.

ENGAGIERT Hydra ist die älteste autonome Hurenorganisation Deutschlands. Seit über 30 Jahren setzt sich der Berliner Verein für die Rechte von Sexarbeitern ein. Adresse: www.hydra-berlin.de. **ORGANISIERT** In der Dachorganisation Bufas e.V. haben sich 16 Initiativen mit Beratungsstellen in ganz Deutschland zusammengeschlossen. Allen ist gemeinsam, dass sie die Interessen von Sexarbeitern vertreten. Adresse: bufas.net.

ONLINE Der Dortmunder Verein Kober bietet auf seiner Website auch Online-Beratung an. Ein Klick genügt, um per E-Mail Kontakt aufzunehmen. Adresse: www.kober-do.de.



MÄNNERHILFE Männliche Prostituierte finden Hilfe beim Kölner Verein Looks e.V. (www.looks-ev.de)

Im Netz sind Journalisten und Blogger selbst der Chef

Als Journalist Franz Neumeier seinen Job verlor, gründete er sein eigenes Magazin im Netz. Dabei hat er sein berufliches Glück gefunden

Mut haben. Sein eigenes Ding im Internet machen und damit Geld verdienen. Immer mehr Menschen haben diesen Schritt bereits erfolgreich getan. Sie verdienen ihren Lebensunterhalt durch oder mithilfe eines journalistischen Internet-Angebots oder eines Blogs im Web. Einer von ihnen ist Franz Neumeier. Er war bis 2007 Chefredakteur von „Internet Professionell“ und „PC Professionell“, dann von 2007 bis 2009 Chefredakteur des „Internet Magazin“. Als er diesen Job Ende 2009 verlor, suchte er sein Glück im Internet. Er machte sich selbstständig und gründete cruisetricks.de – eine journalistische Website rund um das Thema Kreuzfahrten. Sie hat sich mit inzwischen mehr als 75.000 Besuchern pro Monat gut etabliert und bringt dem Journalisten vierstelligen Einnahmen.

Das Hobby zum Beruf gemacht

Doch auch wenn er sein Hobby damit zum Beruf gemacht hat, bedeutet der Betrieb von cruisetricks.de harte Arbeit – mit einem Schuss Freude. „Tatsächlich ermöglicht es mir meine Arbeit, etwa drei Monate im Jahr auf Kreuzfahrtschiffen zu verbringen“, sagt Franz Neumeier. „Laptop, Kamera und Notizbuch habe ich aber immer dabei. Wenn ich das Schiff wieder verlasse, habe ich zwei- bis dreitausend Fotos geschossen, war fast überall an Bord und kenne jedes Detail bis hin zu sämtlichen Getränkepreisen in den Bars und Restaurants.“

Und genau das ist sein Erfolgsgeheimnis – und das vieler weiterer Blogger: Er notiert sich jedes Detail und bietet seinen

VITA

FRANZ NEUMEIER ist Journalist und war jahrelang Chefredakteur verschiedener Computer- und Internet-Zeitschriften. 2009 machte er sich selbstständig und gründete das Internet-Angebot cruisetricks.de.

DIE WEBSITE cruisetricks.de hat heute mehr als 80.000 Besucher monatlich und gilt als eines der wichtigsten journalistischen Angebote im Netz rund um das Thema Kreuzfahrten.

DIE ARBEIT Franz Neumeier verbringt rund drei Monate im Jahr auf Kreuzfahrtschiffen – und arbeitet dabei fast jede Sekunde für sein Magazin.

AN BORD Den Laptop hat Franz Neumeier immer dabei, wenn er von den Kreuzfahrtschiffen berichtet



IN DIESER RUBRIK

|38 Mit Texten Geld verdienen |40 Die kostenlose Software WordPress |44 Die eigene Website durch schlaue Vernetzung bekannt machen |46 Suchmaschinenoptimierung (SEO) |48 Nützliche Helfer: SEO-Plugins für WordPress |50 Google Analytics: das Analysetool für Ihren Besucherstrom |52 AdSense: Geld verdienen mit Google-Anzeigen |54 Vermarkter für das eigene Angebot finden |56 Werbenetzwerke |58 Affiliate-Programme |60 Bezahlte Links |62 Das eigene Buch |64 E-Book veröffentlichen |66 Videos produzieren |68 Screencasts aufnehmen |70 Webseiten für mobile Geräte optimieren

Lesern echten Mehrwert. Das Arbeitsethos des Online-Journalisten: Seinen Texten soll man anmerken, dass er wirklich an Bord gewesen ist und nicht einfach nur die Presse-Informationen abgeschrieben hat.

Ideales Instrument zur Positionierung

Wie viele Kollegen, die im Internet publizieren, beschränkt sich Franz Neumeier bei seiner Arbeit nicht allein auf seine Website. Denn er erlebt wie viele Blogger, dass ein eigenes Online-Magazin ein hervorragendes Schaufenster ist, um sich und seine Arbeit zu präsentieren – und weitere Aufträge zu ergattern. „Die Website und die Vermarktung von Anzeigenplatz ist für mich das Wichtigste, um mein Geld zu verdienen“, sagt er. „Gleichzeitig ist cruisetricks.de aber auch das ideale Instrument, um mich selbst als journalistischen Spezialisten für den Bereich Kreuzfahrt zu positionieren – und zwar durch hochwertige und gut recherchierte Inhalte, die sonst keiner hat. Das führt dann dazu, dass ich auf weiteren Kanälen ein Einkommen generieren kann: als journalistischer Schreiber für Print-Magazine und Tageszeitungen, durch das Verkaufen von Fotos, durch mein Buch ‚Der cruisetricks.de Kreuzfahrt-Ratgeber‘ und als Sprecher oder Moderator bei touristischen Veranstaltungen.“

Natürlich braucht jede Seite oder jedes Blog ihre Anlaufzeit, bis regelmäßig genug Besucher kommen, um eine Vermarktung durch Anzeigen zu ermöglichen. Manchmal braucht es etwas Glück. „Ich hatte einen genialen Start, denn durch einen

Zufall war ich der erste deutsche Journalist, der auf die damals neue ‚Oasis of the Seas‘ durfte – das größte Kreuzfahrtschiff der Welt“, erzählt Franz Neumeier. „Ich konnte fast eine Woche lang jedes Detail des Schiffes begutachten und später darüber berichten. Das hat nicht nur meiner Website einen unglaublichen Schub gebracht, sondern auch einige Zeitungsaufträge.“

An Lebensqualität gewonnen

Heute hat Franz Neumeier cruisetricks.de als eine der Top-Infoseiten für alle Kreuzfahrtinteressierten im Internet etabliert. Das heißt aber auch, dass er als Ein-Mann-Redaktion schnell auf Ereignisse wie Unfälle auf Kreuzfahrtschiffen reagieren muss. „Wenn ich eine Nachricht erhalte, muss ich damit online sein, bevor es um 18:45 Uhr bei RTL läuft. Denn wenn die Menschen es dort sehen, fangen sie an zu googeln – und landen dann hoffentlich auch auf cruisetricks.de“, sagt er. Hier helfe ihm sein hart erarbeitetes Fachwissen, denn während die Generalisten unter den Journalisten und Bloggern erst anfangen müssen zu recherchieren, weiß er oft schon genau, wo er die nötigen Informationen für seine News herbekommt.

So hat cruisetricks.de das Leben des Journalisten komplett geändert. „Ich bin nach Jahren als Angestellter endlich mein eigener Herr und habe enorm an Lebensqualität gewonnen“, sagt er. „Nicht nur, weil ich so viel Zeit an Bord von Kreuzfahrtschiffen verbringen kann, sondern weil ich mir meine Zeit viel besser einteilen kann.“ //loh



KURZ INFORMIERT

Das ist cruisetricks.de

Journalist Franz Neumeier hat mit cruisetricks.de ein Kreuzfahrtmagazin im Internet geschaffen – auf Basis des Content-Management-Systems WordPress. Neben Reportagen von fast allen großen Schiffen möchte er seinen Lesern vor allem handfesten Nutzwert bieten. So etwa eine Übersicht der – oft geheim gehaltenen – Getränkepreise an Bord der Kreuzfahrtschiffe.



MAGAZIN IM NETZ Die Webseite ist mit WordPress aufgebaut und wurde über die Jahre ständig ausgebaut und verbessert

FOTOS: FRANZ NEUMEIER

Geld verdienen mit eigenen Texten im Netz

Es ist mühsam, aber es geht – mit Inhalten Geld verdienen im Web. Die wichtigsten Strategien finden Blogger und andere Schreiber hier

Wie denn verdient man nun genau sein Geld mit eigenen Texten im Netz? Man ahnt es vielleicht bereits: Gäbe es einen Königsweg, würde ihn jeder beschreiben. Stattdessen steht dem Webpublisher oder Blogger ein ganzes Sammelsurium an Möglichkeiten zur Verfügung, um für seine Beiträge Geld zu kassieren. Und was beim einen funktioniert, geht beim anderen vielleicht gar nicht.

Langsam, aber stetig verdienen

Eines vorweg: Schnelles Geld verdient man mit Inhalten nicht, dafür eignen sich eher Minijob-Börsen, wie auf Seite 28 beschrieben. Man sollte sich das eher als eine Art Konto vorstellen, das Zinsen abwirft – ein „Content-Konto“. Als „Content“ bezeichnen viele im Internet Inhalte wie Texte, Bilder oder Videos. Aber warum nun „Konto“? Weil man durch kontinuierliches „Einzahlen“ von Inhalten mit der Zeit die Reichweite bei der Leserschaft erhöht. Wenn dann eine funktionierende Monetarisierung dahintergeklemt wird, fallen mehr und mehr „Zinsen“ an, sprich: Einnahmen. Zunächst nur ein Zubrot und nach einiger Zeit vielleicht der gesamte Lebensunterhalt.

Der Vorteil: Nur der Autor allein verfügt über seine Inhalte. Er entscheidet, was wann wie vermarktet wird, was dazu passt und welches Umfeld die Inhalte haben. Er profitiert direkt davon und das langfristig und monatlich. Der Nachteil: Der Autor muss zunächst einmal viel einzahlen. Das kann dauern und manchmal frustrieren. Zwei oder drei Jahre können ins Land gehen, ehe die „Zinsen“ richtig interessant werden. Die Höhe der Zinsen liegt wiederum an der Vermarktung, die man wählt.

Viele fahren auf ihren Webseiten eine Mischung aus verschiedenen Vermarktungs-Modellen, die wir hier vorstellen. Den richtigen Mix bekommt jeder für sich nur durch konsequentes Ausprobieren aller Möglichkeiten heraus, denn der Erfolg der einzelnen Methoden hängt stark vom Themenbereich ab, den man mit seiner Webseite bedient.

Inhalte direkt verkaufen

Der sogenannte Paid Content ist die harte Tour gegenüber den Seiten-Besuchern: Nur wer zahlt, darf lesen. Quasi wie früher die Zeitung oder das Magazin Geld kostete, verlangen Sie pro Beitrag oder für ein Abonnement eine gewisse Summe. Für WordPress-Blogs gibt es das Plugin Tinypass unter www.tinypass.com. Es unterstützt auch andere Content-Management-Systeme wie Joomla oder Drupal. Wenn Sie es schaffen, dass ein Leser zahlt, kassieren Sie direkt Geld, aber Sie müssen schon sehr gute Inhalte anbieten, die einzigartig und erstrebenswert sind. Zusätzlich sollten Sie freie Beiträge oder Teile als Appetithappen anbieten. Denn die Katze im Sack will keiner kaufen.

Etwas weniger drastisch verlangt Flattr Geld. Das Plugin ist eine freiwillige Bezahl-Möglichkeit für Blogs. Wenn der Leser beeindruckt ist von einem Beitrag, kann er direkt auf dieser Seite den Flattr-Button drücken und der Autor erhält vom Leser einen geringen Betrag. Natürlich müssen Anbieter und Leser jeweils ein eigenes Flattr-Konto haben, das sie unter flattr.com anlegen. Der Nachteil: Es gibt noch nicht viele Menschen, die bei Flattr mitmachen. Die meisten sind regelmäßige Blogleser mit sozialem Gewissen. Daher ist in manchen Nischenblogs (Reise, Sport, Auto und so weiter) die Chance geringer als in sozialen oder gesellschaftsjournalistischen Angeboten.

Eine weitere Möglichkeit, seine Texte direkt zu Geld zu machen, sind eBooks oder iZines, die man selbst aus den Inhalten des Blogs oder aus älteren Artikeln zusammenstellt. Bei WordPress geht das zum Beispiel recht gut mit dem Plugin Anthologize, das ausgesuchte Beiträge als PDF oder ePub ausgibt. Diese zusammengestellten Bücher oder Broschüren kann man als Downloads in seinem Shop anbieten, zum Beispiel mit WP-ShopGermany, das wir auf Seite 116 vorstellen. So erhält man gutes Geld nach eigener Preisvorstellung für gebündelte Inhalte. Wenn man das Buch auch noch drucken lässt, etwa bei Createspace von Amazon (siehe Seite 62), kann man theoretisch auch offline damit Geld verdienen – und bekommt ein gewisses Renommee als Buchautor obendrein.

Geld durch Werbung

Anzeigen neben dem Text positionieren und Geld kassieren, dieses Konzept funktionierte schon bei gedruckten Magazinen. Im Internet ist das im Prinzip nicht anders. Dabei gibt es im Web drei grundsätzliche Varianten der Bezahlung.

Geld fließt automatisch, wenn dem Webseiten-Besucher eine Anzeige präsentiert wird, die nach TKP (Tausender-Kontakt-Preis) abgerechnet wird. Heißt: Pro Tausend angezeigter Werbebanner zahlt der Werbekunde einen Betrag X. Solche Werbung kann man zum Beispiel über Anbieter wie Adscale unkompliziert einbinden. Dreht sich Ihr Blog um ein bestimmtes Thema, etwa Reise, Sport, Essen, Gesundheit oder Finanzen, ist ein Vertical Network vielleicht die bessere Wahl. Vertical Networks bündeln die Reichweite verschiedener Webseiten zu einem Thema und vermarkten diese dann gemeinsam. Solche Vermarkter sind zum Beispiel Netzathleten Media oder 4trips. Eine Übersicht solcher Anbieter finden Sie auf Seite 56.

Ein Vorteil ist sicher, dass hier automatisch pro Besucher Geld in Ihre Kassen fließt. Bei einem guten Vermarkter in einer relevanten Nische kann das durchaus lukrativ sein. Der Vermarkter nimmt sich dabei meist 50 Prozent Beteiligung. Diese Werbeform lohnt sich allerdings erst dann, wenn die Webseite



TINYPASS setzt eine Bezahlschranke vor die Inhalte auf Ihrer Webseite. Wer lesen will, muss also zuerst zahlen

einige tausendmal im Monat aufgerufen wird – wie die Bezeichnung „Tausender-Kontakt-Preis“ ja schon deutlich werden lässt. Dann kann es ein angenehmes Zubrot sein, das aber nicht immer leicht im Voraus zu kalkulieren ist.

Das zweite mögliche Modell heißt Cost per Click – kurz CPC. Im Internet ist hier Google AdSense der Marktführer, zu finden unter www.google.com/adsense. Dabei binden Sie Werbeformate verschiedener Größe ein. Immer wenn ein Besucher auf eine Werbung klickt, bekommen Sie einen bestimmten Betrag. Der variiert von wenigen Cents bis hin zu einigen Euros.

Hinter AdSense steht ein Bietermodell: Der Inserent gibt ein Gebot auf einen Begriff ab – je höher das Gebot, desto eher erscheint seine Anzeige bei Inhalten und Suchergebnissen zu diesem Begriff. Wird dann auf seine Anzeige geklickt, wird der Betrag des Gebotes fällig und unter Google und dem Webseitenbetreiber, auf dessen Seite die Werbung geklickt wurde, aufgeteilt. In umkämpften Branchen können sich die Gebote hochschaukeln und somit gute Einnahmen beschern.

AdSense ist ein erprobtes, ausgereiftes Modell. Mit Google hat man einen sicheren Partner, und bei guten Nischen-Themen kann richtig Geld fließen, bei schlechten Themenbereichen kommt aber nur wenig Geld rum. Dennoch sollten Sie AdSense zumindest einmal testen.

Fremde Produkte verkaufen

Der dritte Bereich der Werbung nennt sich CPO – Cost per Order. Das bedeutet: Wenn man den Kauf einer Ware oder Dienstleistung vermittelt, erhält man einen Prozentsatz des Preises. Dazu wird man ein Affiliate. Das bedeutet, man wird zu einer Art Filiale eines Shops oder eines Dienstleisters. Das Modell kann lukrativ sein, wenn das Vertrauen der Kunden in den Shop oder den Dienstleister stimmt.

Bei Amazon etwa ist das der Fall. Wenn Sie ein bestimmtes Produkt auf der Webseite besprechen, lohnt sich das Einbinden eines Amazon-Links aus dem Partnerprogramm des Online-Versenders. Vermitteln Sie so einen Kunden, der etwas bestellt, klingelt auch bei Ihnen die Kasse. Dabei braucht man nicht nur an Bücher oder Elektronik zu denken. Amazon hat auch Fahrradzubehör, Schmiermittel, Werkzeuge, Kleidung ... Anmelden kann man sich unter partnernet.amazon.de.

Ähnlich wie Amazon agieren Affili.net oder Zanox.com. Hier gibt es zwischen Produkten auch Gewinnspiele, die man einbinden, oder Tagesgeldkonten, die man bewerben kann. Gerade im Bereich Finanzwesen sind dicke Einnahmen möglich. Wenn man den Kunden zum Abschluss bringt, winken oft viele



SPONSOR Der Blogger Richard Gutjahr hat einen Partner gefunden, der ihn monatlich mit Geld unterstützt

Euro. Das hat auch seinen Grund, denn jemanden zum Vertragsschluss bei einem Tagesgeldkonto zu bewegen, ist sehr schwer und hat viel mit Vertrauen zu tun.

Bezahlter Beitrag auf der Webseite

Bisher war Werbung deutlich getrennt von Inhalten. Mit bezahlten Beiträgen kommen wir hier in eine Grauzone. Journalisten kennen das als „Advertorial“: Eine Agentur tritt an Sie heran und möchte, dass Sie einen Text veröffentlichen, der ein Produkt bewirbt und meist mit einem Link auf die Webseite des Sponsors verweist. Diese Texte sind oft schon von der Agentur geschrieben, manchmal aber bitten sie den Seitenbesitzer, den Beitrag selbst zu verfassen. Das kann gut funktionieren, vor allem, wenn Sie selbst auf die Qualität des Beitrags achten und den Preis entsprechend hoch ansetzen. Allerdings hat man diese Möglichkeit eher sporadisch und sollte sie nur selten nutzen, um keine Leser zu verprellen. Zudem sollten Sie einen solchen Beitrag auch als „sponsored“ kennzeichnen – der Fairness halber.

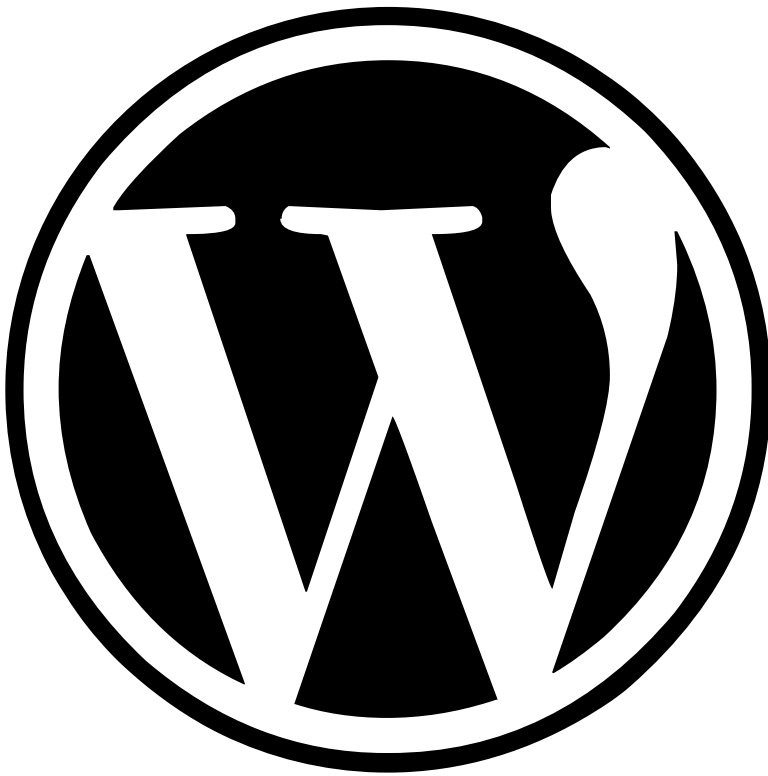
Eine ähnliche Möglichkeit: Geld verdienen mit Links. Für Suchmaschinen spielen die eingehenden Verlinkungen auf eine Webseite noch immer eine große Rolle. Je mehr Links zum Beispiel auf einen Shop zeigen, desto höher kann er in der Trefferliste bei Google erscheinen. Um sich also einen Vorteil zu verschaffen, versuchen spezielle Agenturen Links einzuholen. Oft wird das mit den berühmten Linktausch-Mails („Gelegenheit zur Webverbesserung“) probiert. Unser Rat: Solche Mails immer sofort wegschmeißen! Etwas anderes ist es, wenn die Agentur Geld dafür bietet. Dann kann man sich das schon mal überlegen ... Allerdings kann das Google erzürnen. Vor allem, wenn man es zu offensichtlich betreibt oder auf Webseiten mit zweifelhaftem Inhalt verlinkt. Außerdem sollte man so etwas erst machen, wenn man ein Gefühl für die Preise hat und die eigene Webseite schon gut bei Google etabliert ist.

Sponsoren finden

Sich sponsorn zu lassen, ist ein schwerer Weg: Aber manche Blogger haben es vorgemacht, zum Beispiel Richard Gutjahr von gutjahr.biz. Suchen Sie sich einen Sponsor, der die gesamte Webseite finanziert. So kann man als Betreiber einer Action-Sportseite vielleicht an Red Bull herantreten. Wenn das klappt, hätte man eine feste, berechenbare Einnahmequelle. Das Risiko dabei: Bei thematischer Nähe ist die Gefahr groß, in Konflikt mit dem Sponsor zu kommen, wenn man kritisch berichtet. Zudem ist es ein hoher Aufwand, einen Sponsor zu finden. //sgo

Die perfekte Webseite mit WordPress

Zuverlässig, erweiterbar und mit eigenem Design – wir zeigen, wie Sie mit WordPress eine schicke, funktionale Webseite aufbauen, und nennen die wichtigsten Erweiterungen für den Start



Sie wollen mit eigenen Texten im Internet Geld verdienen? Dann brauchen Sie einen Profi an Ihrer Seite. Jemanden, der Ihre Texte und Bilder aufnimmt, strukturiert und anschließend gut leserlich an die Webseitenbesucher ausliefert. Jemanden, der flexibel und gleichzeitig zuverlässig ist. Jemanden, der auf Ihre Wünsche eingeht, aber dabei keine Arbeit macht. Zu viel verlangt? Nein, denn diesen Profi gibt es tatsächlich und sein Name lautet WordPress.

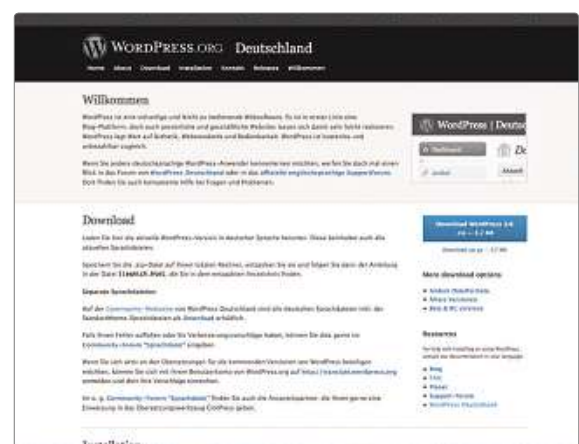
Was vor Jahren noch als reine Plattform für Blogs startete, ist heute so mächtig, dass auch viele kommerzielle Seiten auf der Open-Source-Software basieren. WordPress gilt mittlerweile als ein ausgewachsenes Content Management System (CMS) und stützt Webseiten auf aller Welt. Dabei ist es so einfach gehalten, dass Laien es rasch erlernen und anschließend sicher damit umgehen können..

Warum WordPress?

Es gibt gute Gründe, sich für diese Software als Basis für eine Webseite zu entscheiden. WordPress ist ausgereift und versammelt eine riesige Nutzergemeinde hinter sich. Das ist von Vorteil, denn es bedeutet, dass WordPress nicht von heute auf morgen eingestellt wird – ein Schicksal, das schon manch gutes Programm ereilte. Dazu kommt eine riesige Auswahl an Erweiterungen, sogenannte Plugins, die einfach in das System eingeladen werden. Und wo viele Nutzer und Programmierer sind, fallen auch viele Anleitungen und Tipps an, die zeigen, wie man WordPress noch besser macht.



EXOTISCHES DESIGN Das Aussehen der WordPress-Webseiten ist dank frei verfügbarer Themes fast beliebig anpassbar. Dieses Theme heißt zum Beispiel „Typegrid“



ZENTRALE ANLAUFSTELLE Auf der Deutschen WordPress-Webseite findet man die neueste Installationsdatei, aber auch Hilfe und Tipps

SICHERHEITSTIPPS

Keine Angst vor WordPress-Hackern

WordPress ist an sich sehr sicher. Doch Hacker finden auch hier Angriffspunkte, die sie ausnutzen können. Dabei greifen sie nicht ein oder zwei Seiten an, sondern durch ein eigenes Programm gleich Tausende auf einmal. Daher ist es durchaus ratsam, gleich nach der Installation folgende Sicherheitsmaßnahmen zu treffen.

1. Administrator umbenennen

Hacker wollen sich gerne alle Rechte erschleichen und greifen darum gezielt Konten der Administratoren an – und die heißen meist simpel „admin“. Da hat der Hacker leichtes Spiel. Darum gehen Sie als Erstes unter Benutzer und legen Sie einen weiteren Nutzer mit Admin-Rechten, aber einem anderen Namen an. Dann loggen Sie sich mit diesem neuen Konto ein und löschen den alten „admin“.

2. Sichere Passwörter nutzen

Alle Konten sollten mit sicheren Passwörtern geschützt sein. Auf jeden Fall sollten darin enthalten sein: Große und kleine Buchstaben, Ziffern und Sonderzeichen. Solche sicheren Passwörter können Sie zum Beispiel auf Seiten wie www.passwort-generator.com per Zufall

errechnen lassen. Eine Möglichkeit ist aber auch, Wörter abzuwandeln. Aus „Passwort“ könnte man zum Beispiel auch „Pa\$\$w0rt!“ machen – das ist leichter zu merken.

3. Login-Versuche begrenzen

Das Plugin „Limit Login Attempts“ verhindert unendlich viele Versuche, sich anzumelden. Damit schiebt es Angriffen vor, die automatisch Passwörter ausprobieren, bis sie das passende gefunden haben.

4. Regelmäßig Updates installieren

WordPress zeigt mit einem kleinen-Kreissymbol oben links an, wenn es Updates für Plugins, Themes oder WordPress gibt. Vor allem Letztere sollte man sofort einspielen, denn oft werden darin Lücken geschlossen, die bereits von Hackern ausgenutzt worden sind.

Es gibt freilich noch viele weitere Möglichkeiten, sich zu schützen, die aber oft etwas mehr Arbeit erfordern. Eine tolle Anleitung findet sich unter www.netz-gaenger.de/blog/WordPress-tutorials/WordPress-konfigurieren-fuer-mehr-sicherheit

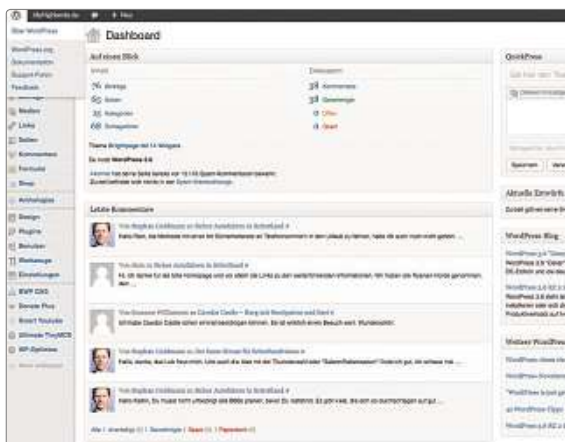
Sicher, da gibt es auch Nachteile: Seine Verbreitung macht WordPress zum Beispiel zu einem begehrten Angriffsziel für Hacker. Die attackieren gerne etliche Installationen mit Skripten gleichzeitig, um eventuell vorhandene Sicherheitslücken auszunutzen und Schadsoftware zu platzieren. Doch mit ein paar Sicherheitsvorkehrungen entgeht man den Angreifern und etwaige Lücken werden meist durch Updates schnell von Seiten der Programmierer geschlossen.

Ein weiterer Nachteil ist die Ähnlichkeit der vielen WordPress-Installationen im Web. Das CMS kommt mit einer Standardoberfläche, die viele einfach so lassen. Darum sehen etliche Blogs genau gleich aus. Doch durch passende Themes und Plugins können Sie die eigene Webseite sehr individuell gestalten. Es gibt auch einige Webseiten, von denen man es nie vermuten würde, das WordPress als System darunterliegt.

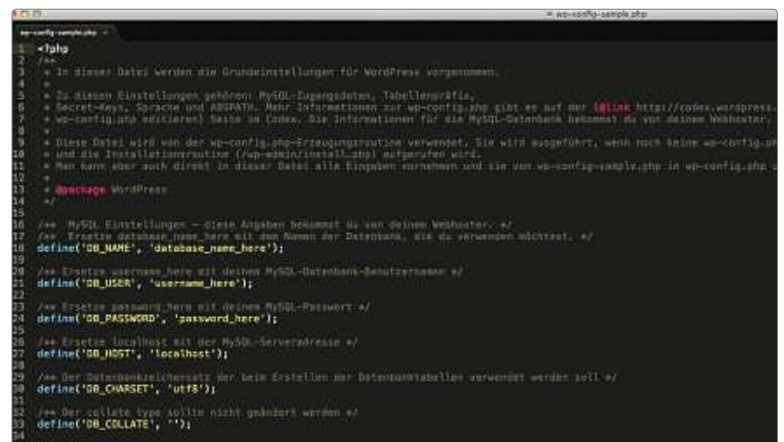
Das brauchen Sie für den Start

Mit WordPress ist Ihre erste Webseite recht schnell eingerichtet. Sie benötigen lediglich einen Server, der die Programmiersprache PHP verarbeiten kann, sowie eine MySQL-Datenbank, in der alle Beiträge gespeichert werden. So einen Server gibt es bei allen großen Internet-Providern meist schon für einen Preis von um die zehn Euro im Monat.

Sobald Sie einen Server gemietet haben, holen Sie sich die neueste WordPress-Version von der Seite <http://de.WordPress.org/> – hier finden Sie übrigens auch Anleitungen und Hilfe. Entpacken Sie die Dateien aus dem ZIP-Archiv in einen eigenen Ordner auf Ihrer Festplatte. Denn bevor Sie die Dateien auf Ihren Server hochladen, müssen Sie eine Änderung vornehmen. Dazu benötigen Sie die Zugangsdaten Ihrer Datenbank von Ihrem Webprovider. Suchen Sie die Datei wp-config-



KOMMANDOZENTRALE Vom Dashboard aus hat der Seitenbetreiber Zugriff auf alle Funktionen von WordPress



HANDARBEIT Zur Installation müssen Sie in der Datei WP-config-sample.php die Daten zu Ihrer Datenbank eintippen und die Datei in WP-config.php umbenennen. Erst danach hochladen

sample.php und öffnen Sie diese mit einem Texteditor. Sie finden hinter den Befehlen „define“ jeweils Begriffe wie DB_NAME oder DB_USER. Hier tragen Sie den Namen der Datenbank, den Usernamen, das Passwort und die Adresse des Servers der Datenbank ein. Nachdem Sie das getan haben, speichern Sie die Datei unter dem Namen „wp-config.php“ ab.

Jetzt laden Sie die WordPress-Dateien auf den Webserver ins Verzeichnis für Ihre HTML-Dokumente hoch. Danach rufen Sie www.ihredomain.de/wp-admin/install.php auf. Dieses Skript führt Sie dann weiter durch die Installation. Am Ende nennt es Ihnen ein Passwort. Dieses müssen Sie sich unbedingt merken, denn damit melden Sie sich im Login-Fenster als „admin“ an. Die Installation ist nun abgeschlossen.

Ein Tipp noch: Legen Sie sich für die normale Arbeit unter **Benutzer | Alle Benutzer | Neu hinzufügen** einen neuen User an, der alle Adminrechte hat. Das alte Admin-Konto benennen Sie entweder um oder löschen es gleich. Der Grund: Hacker versuchen es immer zuerst mit Nutzernamen wie „admin“, wenn sie unberechtigt Zugang erhalten wollen.

Das Cockpit verstehen

Ihre Basis für die Webseite steht nun. Wenn Sie Ihre Domain im Browser aufrufen, erscheint ein Beispiel-Bertrag, den WordPress automatisch angelegt hat; sonst aber noch nichts. Begeben Sie sich nun in das Cockpit von WordPress. Geben Sie www.ihredomain.de/wp-admin ein und es erscheint eine Passwortabfrage. Loggen Sie sich ein. Was Sie nun sehen, nennt sich „Dashboard“. Es führt die wichtigsten Infos zusammen. Oben ist zudem eine schmale, schwarze Leiste zu sehen, das ist die Werkzeugleiste. Sie erscheint nicht nur im Cockpit, sondern

– sofern Sie eingeloggt sind – auch bei Beiträgen oder der Homepage. Sie ermöglicht jeweils schnellen Zugriff auf wichtige Befehle wie das Anlegen neuer Beiträge, das Springen zur Kommentar-Überprüfung oder den Hinweis auf Updates. Wenn Sie sich auf einer Artikelseite befinden, können Sie über den Befehl **Beitrag bearbeiten** auch sofort in den Editor springen.

Auf der linken Seite des Dashboards zieht sich eine lange Leiste nach unten. Darauf finden Sie Menüs, Untermenüs und Funktionen der WordPress-Installation. Oft klinken sich hier auch noch weitere Aufklapp-Menüs von nachträglich installierten Plugins ein.

Grund-Einstellungen

Der erste Weg sollte Sie nun in die **Einstellungen** führen. Öffnen Sie dort **Allgemein** und prüfen Sie alle Angaben wie den Namen der Webseite, benutztes Datumsformat und die Zeitzone. Danach klicken Sie auf **Änderungen speichern**. Die Werte in den Bereichen „Schreiben“ und „Lesen“ können Sie meist so lassen, wie sie diese vorgefunden haben. Wichtig aber ist der Unterpunkt „Permalinks“, denn hier bestimmen Sie, wie die Web-Adressen aussehen sollen, die auf die jeweiligen Beitragsseiten führen. Die Standardeinstellung produziert nur eine Nummer. Das ist weder für Webseiten-

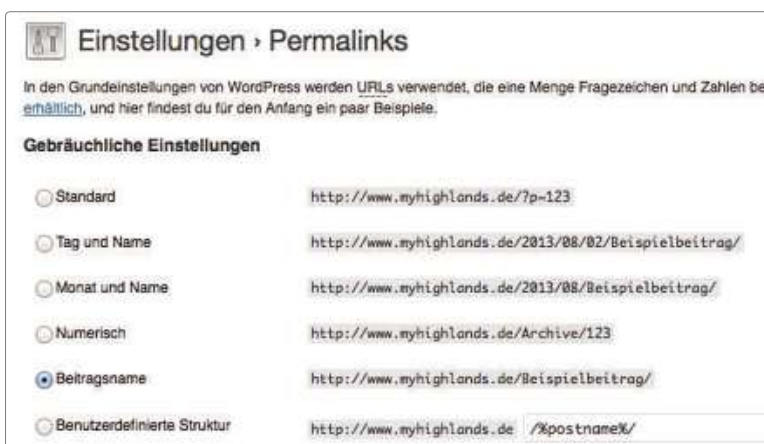
besucher, noch für Suchmaschinen aussagekräftig. Mein Tipp: Setzen Sie unter „Gebräuchliche Einstellungen“ die Auswahl auf **Beitragsname**, so baut WordPress aus dem Titel Ihres Beitrags eine Webadresse.

Aussehen der Webseite ändern

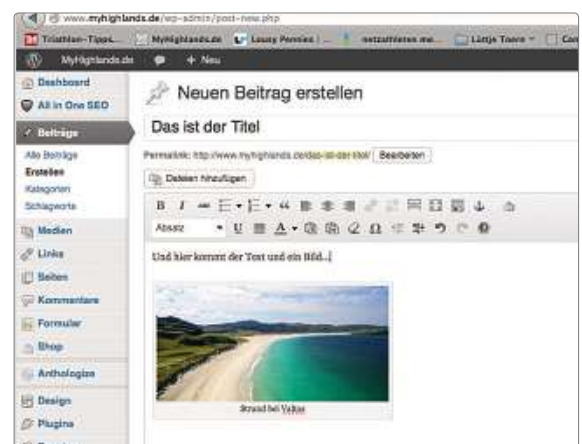
Ob aufs Wesentliche reduziert oder aufwendig gestaltet, das Design der Webseite ist in Sekunden wandelbar. Das ermöglichen die sogenannten Themes. Sie kommen mit eigener Schriftart, einer abgestimmten Farbgebung und unterschiedli-



FOTOS: ISTOCKPHOTO.COM (2)



AUSSAGEKRÄFTIG Stellen Sie Link-Namen ein, die WordPress aus dem Titel generiert. Leser, aber auch die Suchmaschinen verstehen die Adressen dann besser



ERSTER BEITRAG Im Editor von WordPress fügen Sie Titel und Text ein. Bilder laden Sie über den Button **Dateien hinzufügen**

cher Aufteilung von Spalten und Kästen. Sie müssen im Prinzip nur das passende Theme finden und Ihren Namen und ein eigenes Logo einbinden – auch das lässt sich bequem über die Administrations-Oberfläche von WordPress erledigen.

Solche Themes gibt es im Internet zur Genüge. Eine sehr gute Quelle sprudelt beispielsweise unter <http://themeforest.net/> oder eben auch unter <http://WordPress.org/themes/>. Es gibt sehr viele kostenlose Themes, doch wenn man einmalig zehn bis 50 Dollar in die Hand nimmt und in ein besonderes Design investiert, erhält die eigene Webseite ein Aussehen, das eben noch nicht so häufig im Internet vertreten ist.

Themes binden Sie übrigens ganz einfach in WordPress ein: Unter **Design | Themes | Themes installieren** kann man entweder direkt nach dem Namen oder Eigenschaften eines Designs suchen. Oder wenn Sie bei Themeforest eine Datei heruntergeladen haben, können Sie diese per **Hochladen** auf Ihren Server schieben und installieren.

Weitere Funktionen zuschalten

Zufrieden mit dem Aussehen der Seite? Dann gehen Sie jetzt an die Extra-Funktionen. Über die sogenannten Plugins können Sie WordPress nämlich viele neue Dinge beibringen. Fangen Sie doch einstweilen mit unseren Empfehlungen im Kasten „Zehn Plugins für den Start“ an.

Plugins installieren Sie über den Befehl **Plugins | installieren** im Dashboard. Auch hier können Sie gezielt nach bestimmten Namen oder Funktionen suchen oder eine Datei auf den Server hochladen.

Den ersten Beitrag schreiben

Jetzt also haben Sie eine voll ausgerüstete Online-Präsenz. Was noch fehlt? Der erste eigene Beitrag. Doch zunächst löschen Sie den Beispielartikel von WordPress. Klicken Sie im Cockpit auf **Beiträge | Alle Beiträge**. Wenn Sie mit dem Mauszeiger über die Zeile mit dem Eintrag fahren, erscheinen mehrere Optionen. Eine davon: **Papierkorb**. Da klicken Sie drauf.

Nun legen Sie einen eigenen Beitrag an über **Beiträge | Erstellen**. Oben in der ersten Zeile geben Sie einen Titel ein, darunter im Feld schreiben Sie den Text. Bilder setzen Sie über **Dateien hinzufügen** ein. Nicht vergessen, ab und an zu speichern. Wenn alles fertig ist, klicken Sie auf **Veröffentlichen** und Sie haben den ersten Beitrag online. Alles was Sie in Zukunft noch tun müssen: schreiben, schreiben, schreiben. //sgo



JEDE MENGE EXTRAS Eine ganze Sammlung an neuen Funktionen für WordPress bietet das Plugin „Jet Pack“ an

ERWEITERUNGEN

Zehn Plugins für den Start

Mehr Funktionen für WordPress? Kein Problem. Es gibt mittlerweile beinahe 10.000 Erweiterungen. Zehn davon haben wir hier zusammengestellt – als Anregung. Zum Installieren gibt man einfach den Namen des Plugins in der Suchfunktion unter **Plugins | Installieren** ein.

ULTIMATE TINYMCE

Erweitert den Text-Editor von WordPress um viele sinnvolle Funktionen wie das Anlegen von Tabellen. Insgesamt können rund 50 neue Buttons im Editor sichtbar werden – wenn man will.

WP JQUERY LIGHTBOX

Öffnet Bilder und Fotos in einem Fenster über dem Text und nicht auf einer extra WordPress-Seite. So kann sich der User das ständige Zurückspringen im Browser sparen.

GOOGLE AUTHOR LINK

Sagen Sie Google, welche Texte zu Ihnen gehören. So werden Sie quasi als Autor bekannt und tauchen sichtbarer in den Suchergebnissen auf. Ein Google-Plus-Profil ist dazu nötig.

POPULAR WIDGET

Zeigt die beliebtesten Beiträge der Webseite an. Prima für Leser, die neu auf Ihrer Seite sind und sich ein wenig umsehen wollen. Die Zahl und Zählung der populärsten Posts ist dabei regulierbar.

BREADCRUMB NAVXT

Wenn Sie mehrere Kategorien verschachteln, zeigt dieses Plugin dem Leser stets, in welcher er sich gerade befindet. Außerdem mögen Suchmaschinen diese Rubrizierungsmethode sehr gerne.

WP SEARCH

Ein Manko hat WordPress allerdings: Die eingebaute Suchfunktion ist eher ungenügend. Das Plugin WP Search verbessert sie enorm. Der Besucher wird es Ihnen durch mehr Seitenaufrufe danken.

WP SUPER CACHE

Sollte jede WordPress-Installation haben: WP Super Cache legt fertige Kopien der Einzelseiten im Speicher ab, statt diese immer wieder aus der Datenbank errechnen zu lassen. Mehr Tempo ist das Resultat.

WP SMUSH.IT

Text ist schnell geladen, doch Bilder belasten die Datenleitungen stark. WP Smush.it, ein Dienst von Yahoo, komprimiert mit einem besonderen Algorithmus alle Bilder der Webseite noch einmal.

JETPACK

Packt gleich eine Fülle interessanter Funktionen zu WordPress, unter anderem auch eine Statistik und spezielle Kommentar-Formulare. Man muss sich dazu aber ein Konto bei WordPress.com anlegen.

WP-OPTIMIZE

Eine dicke Datenbank braucht länger, um zu antworten. WP-Optimize räumt auf Kommando alte Versionen von Einträgen auf, verschlankt so die Tabellen und sorgt für mehr Tempo.

Bekannt werden in sozialen Netzwerken

Machen Sie sich selbst zur Marke. Mit Facebook, Twitter und einem eigenen Blog positionieren Sie sich und Ihr Produkt und locken Besucher an

Wer schon einmal versucht hat, eine neue Website oder ein neues Blog in der Lesergunst nach oben zu bringen, weiß, dass dies ein hartes Unterfangen ist. Es fehlt am Anfang nicht nur oft an Know-how und praktischen Tipps, sondern vor allem an Reichweite. An dieser Stelle macht es sich bezahlt, wenn man doch nicht ganz so allein im Internet unterwegs ist. Auf Dauer zahlt es sich aus, Kontakte zu anderen Website-Betreibern, Bloggern oder Firmen zu knüpfen und die sozialen Netzwerke wie Facebook, Twitter und Xing zu nutzen – so erhält man nicht nur wertvolle Tipps von Kollegen, sondern macht sich auch bei seiner persönlichen Zielgruppe bekannt.

Tipp 1: Networking mit Kollegen

Networking ist zwar ein Modewort, aber trotzdem eine wichtige Grundlage für den Erfolg im Internet. So helfen gute Beziehungen zu anderen Website-Betreibern unter anderem beim Linkaufbau und liefern dabei häufig noch kostenlose Werbung. Zudem gibt es im persönlichen Gespräch oft Infos, die im Web nicht veröffentlicht werden, seien es Tipps für neue Einnahmequellen oder Ähnliches. Aber auch indirekt können Kontakte ein Baustein zum Erfolg sein. Die Erfahrungen etablierter Blogger leisten dabei einen wertvollen Beitrag. Gerade in der ersten Zeit, wo es noch nicht so gut läuft, bekommt man oft Unterstützung – oder Motivationsschübe, was ebenfalls nicht zu unterschätzen ist.

Doch wie findet man im Web Kontakte? Ganz einfach: Zu fast jedem Thema gibt es heute bereits ein Online-Forum, eine Facebook- oder Xing-Gruppe. Hier tauschen sich Gleichgesinnte über ihre Projekte aus und helfen sich gegenseitig. Oft ent-



stehen hier in der Online-Welt sogar regelrechte Freundschaften, die ihre Fortsetzung dann irgendwann auch einmal bei persönlichen Treffen finden. So bei Events, wie etwa Konferenzen, Stammtische, Barcamps oder ähnliche Veranstaltungen.

Aber Vorsicht: Wer immer nur Infos, Tipps und Hilfe bekommen möchte, selbst aber nicht bereit ist, andere zu unterstützen, wird kaum gute und nützliche Kontakte aufbauen. Das geschieht vor allem durch Offenheit und eine Einstellung, die auf Geben ausgerichtet ist und nicht auf Nehmen. Wer anderen bei Problemen hilft oder generell positiv auffällt, wird viele wertvolle Bekanntschaften schließen.

Generell kommt es gut an, wenn Sie andere verlinken. Leider ist dies nicht sehr verbreitet, sodass teilweise von „Linkgeiz“ gesprochen wird. Deshalb werden Sie sich als verlinkender Website-Betreiber viele Freunde machen.

Tipp 2: Bekannt werden bei Bloggern

Sogenannte Blog-Stöckchen sind eine Möglichkeit, Kontakt zu anderen Bloggern herzustellen. Dabei geben Sie auf Ihrem Portal ein paar Fragen vor und fordern dann weitere Blogger

FOTO: FOTOLIA.COM



KLOUT SCORE Mit dem Klout Score messen Sie Ihren persönlichen Einfluss in den sozialen Netzen wie Twitter, Facebook und Google Plus



FACEBOOK Mit einer Facebook-Fanseite halten Sie Kontakt zu Ihren Lesern. Sie ist kostenlos und in wenigen Minuten erstellt

DAS EINMALEINS DES NETZWERKENS

Vorhandene Kontakte richtig nutzen

Wenn Sie Ihr Netzwerk aufgebaut haben, müssen Sie es auch vernünftig einsetzen. Vor allem auf diese Punkte sollten Sie achten:

Vermarktung: Im Web ist die eigene Reichweite äußerst wichtig. Das Vermarkten eines neuen Artikels ist viel einfacher, wenn Sie auf befreundete Blogger zurückgreifen, die den Beitrag verlinken. Eine starke Fangemeinde in sozialen Netzwerken, die die neuen Produkte in ihrem Bekanntenkreis verbreitet, ist ebenfalls von großem Vorteil.

Gemeinsame Aktionen: Blogger sind sehr kreativ und veranstalten mit anderen Bloggern zum Beispiel Gewinnspiele, Blog-Paraden und mehr. Versuchen Sie, sich mit ihnen zusammenzuschließen, so können Sie deutlich mehr Aufmerksamkeit auf sich ziehen.

Hilfe: Gute Kontakte sind auch bei Problemen nützlich. Experten gibt es überall und man kann nicht alles selber können.

Tipps: Nicht jeder Profitipp wird im Internet veröffentlicht. Und nicht jede Erfahrung wird gebloggt. Gerade bei guten persönlichen Kontakten bekommt man immer mal wieder Tipps „unter Freunden“, die einem wirklich weiterhelfen und die man im Netz so nicht findet.

Linktausch: Vernetzen heißt meist auch verlinken. Das sollte zwar nicht überhandnehmen, aber ein angemessener und thematisch passender Linktausch kann der eigenen Website helfen.

Grundsätzlich gilt: Kontakte nie ausnutzen, sondern grundsätzlich immer fair behandeln.

dazu auf, diese in einem Artikel zu beantworten. Diese wiederum starten einen Aufruf an weitere Blogger und so weiter.

Etwas anders funktionieren Blog-Paraden. Dabei gibt ein Autor ein konkretes Thema vor und lädt jeden Blogger, der das Thema interessant findet, dazu ein, einen eigenen Artikel dazu zu schreiben. Am Ende wertet der Initiator der Parade meist alle Teilnehmer und ihre Artikel noch mal aus. Das fördert erneut die Bekanntheit und die Reichweite der beteiligten Autoren.

Tipps 3: Bekannt werden bei der Zielgruppe

Die Kollegen aus dem Netz sind das eine – und, wenn Sie auf ihre Seiten verlinken, ganz wichtiges – Mittel beim Reichweitenaufbau. Ebenso wichtig ist heute Ihre Präsenz in den sozialen Netzen. Bei Facebook, Twitter, Google Plus und Xing können Sie sich und Ihr Produkt zur Marke machen – und der Erfolg lässt sich sogar messen: mit dem sogenannten Klout Score, den Sie auf klout.com erfahren können. Er zeigt, wie aktiv Sie in den sozialen Netzwerken sind.

Nicht enthalten in Klout ist Xing, weil es ein deutsches Sonder-Produkt ist. Xing erlaubt es Ihnen, passenden Gruppen beizutreten, sich mit anderen Nutzern zu verknüpfen und auf diese Weise besonders im Business-Bereich sehr schnell Kontakte aufzubauen. LinkedIn bietet ähnliche Möglichkeiten. Facebook und Google Plus bieten Ihnen die Möglichkeit, ein Unternehmensprofil in Form einer kostenlosen Fanseite zu erstellen. So verhindern Sie, dass Sie sich mit Ihrem privaten Profil mit jedem Nutzer verbinden. Sie können genau steuern, welche Inhalte an Ihre „Fans“ gehen – meist die neuesten Arti-

kel Ihres Blogs oder Sonderangebote aus dem Shop. Auch Twitter eignet sich sehr gut zum Networken und ist ein hervorragender Besucherlieferant für Webseiten. Durch das Posten und Weiterleiten nützlicher Inhalte gewinnen Sie auf Twitter viele Follower. Jedes Mal, wenn Sie nun einen neuen Beitrag (oder ein Sonderangebot) auf Ihrer Webseite veröffentlichen, nutzen Sie Facebook und Co. zum Verbreiten der Neuigkeit.

Das Schöne daran: Wenn z.B. Ihren Facebook-Fans der gepostete Inhalt gefällt, werden sie sicher auf „gefällt mir“ oder „teilen“ klicken – und so verbreiten sich Ihre Inhalte „viral“ im sozialen Netz. Denn alle mit Ihren Fans verbundenen Nutzer sehen auch, was diesen gefällt, und werden so vielleicht ebenfalls auf Sie aufmerksam. Mit etwas Glück klicken diese ebenfalls auf „gefällt mir“ bei Ihrer Fanseite und werden von nun an regelmäßig mit Ihren Neuigkeiten beliefert.

Fazit

Networking mit anderen Blogbetreibern und in den sozialen Netzen macht Sie zur Marke und bringt regelmäßig Besucher auf Ihre Seite. Einfach nur darauf zu warten, dass Google schon für den „Traffic“ sorgt, ist der falsche Weg.

ÜBER DEN AUTOR



Peer Wandiger wagte nach mehreren Jahren als Internet-Verantwortlicher in einem mittelständischen Betrieb den Schritt in die Selbständigkeit. Neben regionalen Webdesign-Dienstleistungen betreibt er mehrere Blogs, darunter selbstaendig-im-netz.de



TWITTER Der Kurznachrichtendienst gewinnt in Deutschland an Popularität und ist ein hervorragender Traffic-Lieferant



XING Das Business-Netzwerk eignet sich hervorragend für professionelles Networking mit Kollegen und Partnern

So machen Sie Webseiten fit für Google und Co.

Ganz vorne bei Google – dazu gehören einige Voraussetzungen. Welche das sind, erklärt unser Suchmaschinen-Experte hier



WOORANK Wie gut ist Ihre Webseite für Google gerüstet? Was lässt sich verbessern? Woorkrank verrät es Ihnen

Von den 94 Prozent aller Deutschen, die vor einer Kaufentscheidung das Internet befragen, nutzen über 85 Prozent eine Suchmaschine als Einstieg. Wer hier also mit wichtigen Suchbegriffen auf den ersten Plätzen gefunden wird, bekommt Traffic und hohe Umsätze. Wer oben stehen möchte, muss Suchmaschinenoptimierung (kurz SEO) betreiben.

Es gibt viele Mittel, um die Sichtbarkeit einer Website zu erhöhen und so die Besucherzahlen (Traffic) zu steigern. Wichtig sind drei große Themenblöcke: Technik, Content, Backlinks. Das heißt: Die Programmierung der Website (Technik) muss möglichst Google-konform sein, um der Suchmaschine einen freien Zugang zu allen Informationen zu gewähren. Mit interessanten Inhalten (Content) machen Sie nicht nur Ihre Zielgruppe glücklich, Sie zeigen auch Google und anderen Suchmaschinen, worum es in Ihrem Webauftritt geht. Der dritte Punkt ist besonders knifflig – Backlinks. Wenn eine Website auf eine andere verlinkt, ist das für die Suchmaschinen wie eine Empfehlung. Je mehr Backlinks eine Website bekommt, desto wichtiger muss sie sein. Gut verlinkte Seiten werden bei Google ganz oben gelistet.

Die Onpage-Optimierung

Um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen, wie gut die eigene Website überhaupt dasteht, können sich auch Nichttechniker bei freien Webdiensten informieren, etwa bei woorkrank.com. Kümmern Sie sich zunächst um die sogenannte Onpage-Optimierung (dazu gehören die Technik und der Content). Sie berücksichtigt alle Faktoren Ihres Internetauftritts, auf die Sie selbst Einfluss haben. Nach der



SYNONYME Bei der Vorschlagswortung ist die gesamte Wortwolke von Bedeutung. Mit Semager.de finden Sie die passenden Begriffe

Optimierung kann Google Ihre Seite optimal indizieren und erkennt, um welches Thema es geht. Das führt meist direkt zu Verbesserungen im Ranking, also der Anzahl relevanter Keywords im Google-Index und der Positionen dieser Keywords in den Suchergebnissen. Onpage-Maßnahmen nützen auch den Besuchern der Seite – durch leichtere Navigation, erklärende Texte und übersichtlichere Strukturen. Wenn Sie eine neue Website planen oder die bestehende optimieren, sollten Sie auf Ihr Projekt schauen wie jemand, der die Seite das erste Mal betritt: Ist alles selbsterklärend? Findet der Besucher, wonach er sucht? Eine gute Benutzerführung (Usability) sorgt dafür, dass



Besucher länger auf der Seite verweilen. Verweildauer und Besuchstiefe sind wichtige Faktoren im Google-Algorithmus.

Der Content (Inhalt) einer Internetseite kann aus vielen Elementen bestehen, etwa aus Texten, Bildern, Videos, Formularen und Spielen. Wer viel nutzwertigen Content bietet, hat die Nase vorn. Der Schwerpunkt der Optimierung liegt in den meisten Fällen auf Texten und Bildern, aber auch Videos sind gut geeignet, um eine hohe Verweildauer zu erzeugen.

Um bei Google aufzufallen, sollte ein Text mindestens 300, besser aber 500 Worte oder mehr haben. Optimieren Sie Ihre Texte semantisch. Es reicht nicht, den Begriff „Rasendünger“ in einem Text mit hoher Dichte zu verwenden, denn Google nutzt seit einigen Jahren die Technik der semantischen Indexierung (LSI). Und die verlangt eine relevante Wortwolke (auch semantischer Raum genannt). Bei „Rasendünger“ gehören dazu „Garten“, „grün“, „vertikutieren“, „Wachstum“, „Pflanzen“. Tipp: Nutzen Sie die Funktion „verwandte Wörter finden“ der Suchmaschine Semager unter www.semager.de/keywords.

Texte strukturieren, Bilder einfügen

Für eine optimale Listung bei Google ist es notwendig, dass Ihre wichtigsten Keywords weit vorn im Text vorkommen und sich im mittleren und unteren Teil wiederholen. Außerdem sollten die Keywords in der Hauptüberschrift, einigen Zwischenüberschriften und im fettgedruckten Text aufgegriffen werden. Nutzen Sie am besten die HTML-Überschriftenebenen <H1>, <H2> und so weiter. Hier erfahren Sie mehr zu diesem Thema: de.selfhtml.org/html/text/ueberschriften.htm

Wichtig bei jeglicher Textoptimierung ist, dass die Texte sich trotzdem gut lesen lassen. Die Zwischenüberschriften nutzen nicht nur der Suchmaschinenoptimierung, sie erlauben den Besuchern ein schnelles Auffinden von Informationen.

Bilder lockern einen Text auf oder unterstreichen eine Aussage. Studien zeigen: Websites mit Fotos von Menschen werden länger betrachtet. Sie können also die Verweildauer der Besucher auf Ihrer Website erhöhen, wenn Sie Fotos oder grafische Elemente verwenden. Google kann allerdings nur Text einlesen, keine Bilder. Helfen Sie der Suchmaschine mit einem passenden Dateinamen. Also etwa „Ferienwohnung-Gardasee-Ausblick.jpg“. Der Alt-Tag erklärt, worum es auf dem Bild geht. Beschreiben Sie im Alt-Tag den Inhalt des Fotos, nutzen Sie auch ein relevantes Keyword. Beispiel: . Der alternative Text erscheint auch, wenn ein Bild nicht geladen werden kann. Title-Tags sind Fotoüberschriften, die angezeigt werden, wenn ein Nutzer mit der Maus über das Bild fährt. Auch eine gute Bildunterschrift ist sinnvoll für Mensch und Maschine.

Inhaltsangabe nicht vergessen

Google legt Wert auf Metatags. Sie werden im Kopfbereich (Header) einer Seite im HTML-Code gesetzt und geben Informationen über die Seite an die Suchmaschinen und den Besucher. Besonders zu berücksichtigen sind die Tags „Description“ und „Title“. Der „Title“ (bis zu 60 Zeichen) wird in der Kopfzeile eines Browsers angezeigt. Für jede Unterseite muss ein eigener Titel verwendet werden. Wichtige Worte vorne platzieren.

Die „Description“ (bis zu 155 Zeichen) ist die Inhaltsangabe einer Seite. Google verwendet sie oft als „Snippet“. Das ist der kurze Text in den Google-Ergebnissen. Eine gute Description ist nicht nur für die Suchmaschine sinnvoll, die kleine Werbebotschaft kann auch den Google-Nutzer zum Klicken anregen. Diese Inhaltsangabe muss auf jede Unterseite individuell ange-

passt werden und sollte genau beschreiben, worum es hier geht. Nur wenn sie zum Inhalt der Seite passt, wird Google sie verwenden. Wie beim Titel müssen die wichtigsten Worte (Keywords) vorn platziert sein, gefolgt von einem ergänzenden Text und zwei bis drei sekundären Keywords. Denn sucht ein Google-Nutzer nach Worten, die in der Beschreibung der Website vorkommen, werden diese in den Suchergebnissen fett gedruckt angezeigt. Wenn Sie Ihren Firmen- oder Shopnamen verwenden, stellen Sie diesen in der Description nach hinten.

ÜBER DEN AUTOR



Michael Dunker ist Journalist (ehemals BILD, BamS, Computerbild) und Chef der TESTROOM GmbH, einem Spezialisten für Suchmaschinenoptimierung in Hamburg. Der Schwerpunkt seiner Agentur: die Verbindung journalistischer Inhalte mit organischem Linkaufbau.

BACKLINKS

Turbo für die Website

Das Internet lebt von Empfehlungen. Im Netz heißen sie Backlinks. Das sind Verlinkungen von anderen Seiten, die auf die eigene Präsenz führen. Google und andere Suchdienste bewerten Links wie Empfehlungen – je mehr eine Website hat, desto besser steht sie im Ranking da. Wer viele Verlinkungen sammelt, steigt rasant in den Suchergebnissen. Backlinks sind ein echter Turbo für den Erfolg im Netz. Google selbst bestätigt: „Wie viele von euch wissen, können relevante und qualitativ gute eingehende Links einen Einfluss auf euren PageRank haben.“

VORSICHT: Empfehlungslinks sollten freiwillig gesetzt werden. „Falls Webmaster jedoch Links kaufen und verkaufen, um das Suchmaschinenranking zu manipulieren, behalten wir uns das Recht vor, die Qualität unseres Indexes zu schützen“, heißt es im Google-Webmasterblog. Eine Abstrafung (Penalty) kann die Folge sein: Die eigene Seite wird in den Suchergebnissen nach hinten verschoben. Es ist daher wichtig, Links auf „natürlichen“ Wege einzusammeln. Erstes Gebot dabei: Sie brauchen gute Inhalte auf Ihrer Website. Hochwertiger Content wird gern von anderen Seitenbetreibern verlinkt.

LINKS KOMMEN NICHT VON ALLEIN. Google rät: „Erstelle guten Content, dann stellt sich der Erfolg von allein ein.“ Doch das passiert tatsächlich höchst selten. Wer Links sammeln möchte, muss Werbung für sich machen. Hier einige Tipps:

- » Schreiben Sie eine Pressemitteilung (mit Link zu Ihrer Seite) und laden Sie sie bei Pressediensten wie openpr.de hoch.
- » Posten Sie Ihre Inhalte mit Link in sozialen Netzwerken wie Facebook, Google Plus und Twitter.
- » Veröffentlichen Sie Bilder auf flickr.com, pinterest.com und 500px.com. Vergessen Sie nicht, den Link zu Ihrer Seite unter den Fotos einzubauen. Das gilt auch für Videos etwa auf Youtube.
- » Nehmen Sie nicht an Linkkauf- oder Linktauschbörsen teil. Schreiben Sie lieber andere Webmaster mit passenden Internetseiten an und bitten Sie um einen Link für Ihren guten Content.
- » Kommentieren Sie ruhig in anderen Blogs und weisen so auf Ihre Seite hin. Aber bitte keinen Spam produzieren und andere nerven.

WordPress und Google™ Das Dreamteam für Traffic

WordPress ist von Haus aus schon gut auf Suchmaschinen eingestellt. Den letzten Schliff aber verleihen Sie ihm mit diesen beiden Plugins

WordPress startete vor einigen Jahren als einfach zu bedienende Software für Blogger. Kostenlos und „open source“. Also mit einem Programmcode, an dem jeder mitentwickeln kann. Und tatsächlich bastelt eine weltweite Gemeinde kontinuierlich an WordPress. Mit Erfolg. Aus dem Tagebuch-Script ist ein ausgewachsenes Content Management System (CMS) geworden. Kleine und mittelständische Unternehmen nutzen WordPress für ihre Webauftritte. Sogar Shops werden damit realisiert. Ein Grund ist die Vielseitigkeit des Systems. Es gibt unzählige Designs (siehe Kasten unten) und Tausende Zusatzprogramme (Plugins), die WordPress um Funktionen erweitern. Von der Ferienhaus-Buchungsmaske bis zur Payment-Verwaltung gibt es alles im Netz. Die meisten Plugins sind sogar kostenlos. Hier die offizielle Plugin-Seite zum Stöbern: WordPress.org/extend/plugins. Und das Beste: Google liebt WordPress. Wir stellen Ihnen hier zwei wichtige Plugins für die Suchmaschinenoptimierung (SEO) vor.

Fit für Google mit Yoast

Das Plugin „WordPress SEO by Yoast“ ist das kostenfreie Rundum-Sorglos-Paket für die Website-Optimierung. Es nimmt Ihnen sehr viel Arbeit ab. So generiert es etwa für jede Unterseite von WordPress automatisch Seitentitel und Metadescriptionen (siehe Seite 46).

Besonders charmant: Rechts vom Beitrag zeigt ein kleines Symbol farbig an, wie gut der Artikel bereits für die Suchmaschine optimiert wurde. Detail geht es dann unter dem eigentlichen Texteditor zu: Dort zeigt eine Vorschau an, wie der Beitrag in Google-Ergebnissen aussehen wird. Dazu testet das Plugin gleich noch, wie oft das wichtige Keyword des Beitrags jeweils im Titel, in der Headline, dem Vorspann und der Meta-Description vorkommt. Und das waren nur einige der Vorteile von „WordPress SEO by Yoast“.

Brotkrumen für den Leser

Das Plugin „Breadcrumb NavXT“ macht sich das alte Hänsel-und-Gretel-Prinzip zu eigen: Es legt auf jeder Unterseite eine Spur über die Kategorien zurück zur Startseite, damit sich die Besucher besser zurechtfinden. Außerdem wird so die für SEO wichtige interne Verlinkung gestärkt. Denn jede Unterseite wird mit den oberen Ebenen und der Startseite verlinkt.

ÜBER DEN AUTOR



Michael Dunker ist Journalist (ehemals BILD, B&S, Computerbild) und Chef der TESTROOM GmbH, einem Spezialisten für Suchmaschinenoptimierung in Hamburg. Der Schwerpunkt seiner Agentur: die Verbindung journalistischer Inhalte mit organischem Linkaufbau.

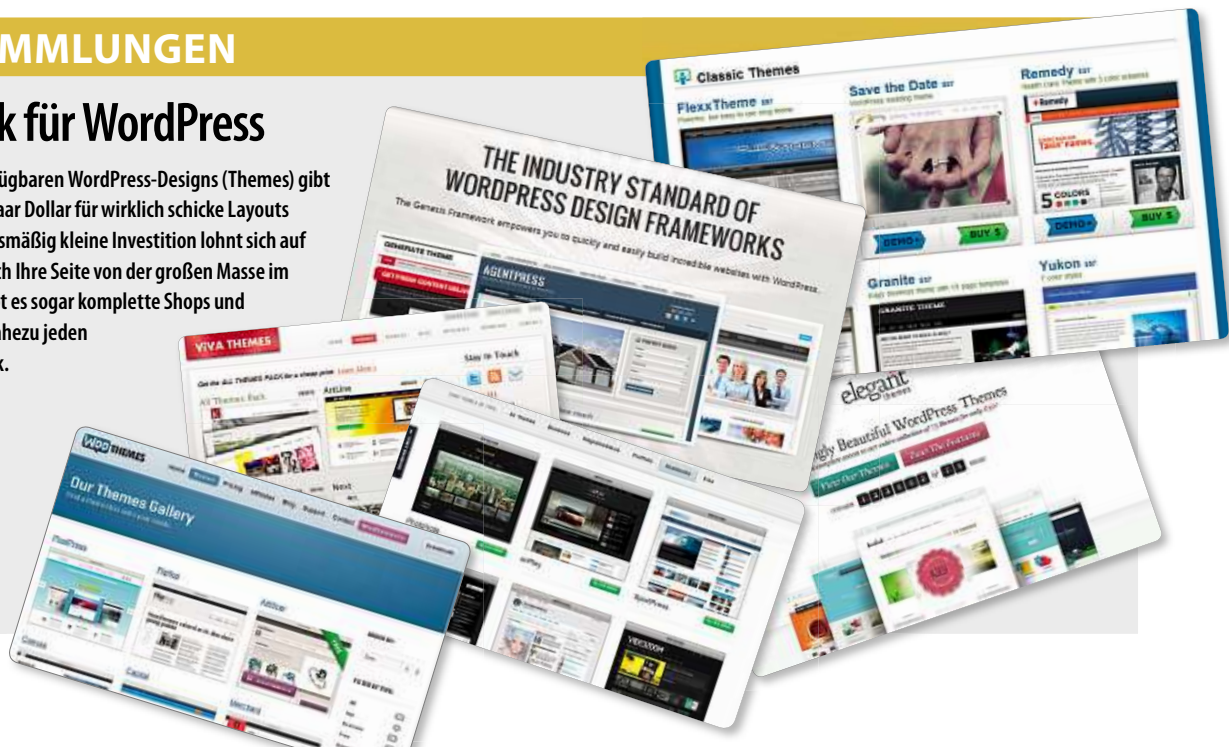
THEME-SAMMLUNGEN

Frischer Look für WordPress

Neben Tausenden frei verfügbaren WordPress-Designs (Themes) gibt es auch Anbieter, die ein paar Dollar für wirklich schicke Layouts verlangen. Diese verhältnismäßig kleine Investition lohnt sich auf jeden Fall! Denn so hebt sich Ihre Seite von der großen Masse im Internet ab. Außerdem gibt es sogar komplette Shops und WordPress-Websites für nahezu jeden erdenklichen Einsatzzweck.

Hier einige Beispiele:

- » woothemes.com
- » ithemes.com
- » elegantthemes.com
- » studiopress.com
- » vivathemes.com
- » wpzoom.com



PLATINUM SEO PACK



1 WORDPRESS SEO INSTALLIEREN

Loggen Sie sich auf Ihrer Website in den Adminbereich von WordPress ein (www.IhreSeite.de/wp-admin). Klicken Sie in der Menüleiste am linken Bildrand auf **Plugins | Installieren**. Tippen Sie in der Suchbox „WordPress SEO by Yoast“ ein, klicken Sie dann auf **Suchen**. Im sich nun öffnenden Fenster klicken Sie auf den Eintrag **WordPress SEO by Yoast**.



2 PLUGIN HERUNTERLADEN

Klicken Sie nun auf **Jetzt Installieren**. Ein weiteres Fenster öffnet sich. Tragen Sie hier Ihre FTP-Zugangsdaten ein, die Sie von Ihrem Hostler bekommen haben. Nachdem Sie Hostname, Benutzer und Passwort eingegeben haben, klicken Sie auf **Fortfahren**. Das Plugin wird nun geladen und installiert. Klicken Sie jetzt auf **Aktiviere dieses Plugin**.



3 YOAST WORDPRESS SEO KONFIGURIEREN

In der Menüleiste Ihres WordPress-Backends gibt es nun links unten den neuen Registerreiter „SEO“. Klicken Sie darauf. Das Plugin ist sehr umfangreich und am besten nehmen Sie sich die Zeit und klicken oben auf den Button **Tour starten**. Dann führen Sie Assistenten Schritt für Schritt durch die Einstell-Möglichkeiten.

BREADCRUMB NAVXT



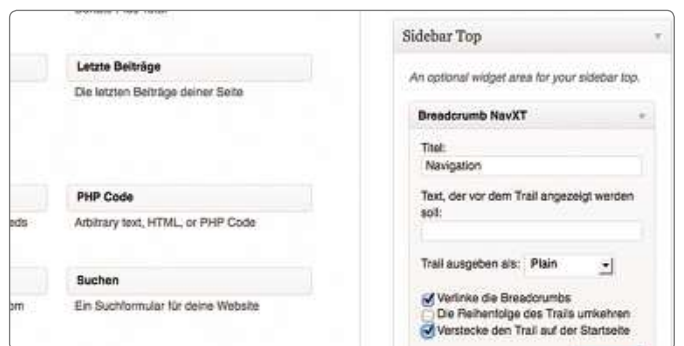
1 BREADCRUMB NAVXT INSTALLIEREN

Klicken Sie wie beim links beschriebenen Plugin in der WordPress-Menüleiste auf **Plugins | Installieren**. Tragen Sie in die Suchbox „Breadcrumb Navxt“ ein und klicken Sie auf **Suchen**. Im folgenden Fenster klicken Sie auf den Namen des Plugins und auf **Jetzt Installieren**. FTP-Zugangsdaten eintragen, dann auf **Fortfahren | Aktiviere dieses Plugin**.



2 BREADCRUMB NAVIGATION EINSTELLEN

Klicken Sie im Admin-Bereich von WordPress in der linken Menüleiste auf **Einstellungen | Breadcrumb NavXT**. Auf der folgenden Seite setzen Sie im Reiter „General“ das Häkchen vor „Place the home breadcrumb in the trail“. Den Rest können Sie im Moment so lassen, Scrollen Sie ganz nach unten und klicken Sie auf den Button **Save Changes**.



3 NAVIGATION SICHTBAR MACHEN

Klicken Sie in der linken WordPress-Menüleiste auf **Design | Widgets**. Ziehen das Widget „Breadcrumb NavXT“ mit gedrückter linker Maustaste in eine Sidebar (rechte Seite). Geben als Titel zum Beispiel „Navigation“ ein. Setzen Sie die Häkchen wie oben im Bild zu sehen. Nach einem Klick auf **Speichern** ist das Plugin auf Ihrer Website aktiv und zu sehen.

Lernen Sie Ihre Webseiten-Besucher besser kennen

Wie kommt Ihre Seite beim Leser an? Google Analytics sagt es Ihnen und gibt noch viele weitere wichtige Informationen

Wenn Sie mit Ihrer Webseite Geld verdienen wollen – egal, ob es sich um ein Blog oder um einen Shop handelt – ist es zwingend notwendig, dass Sie sich mit der Besucherstatistik beschäftigen. Denn schließlich müssen Sie ja wissen, welche Artikel und Produkte besonders „ziehen“. Überhaupt sollten Sie wissen, wie viele Besucher Sie haben. Werden es mehr? Oder weniger? Letzteres wäre schlecht und Sie sollten sofort gegensteuern.

Web-Analyse von Google

Doch die reine Anzahl an Besuchern festzustellen ist nur der erste Schritt. Sie sollten auch wissen, woher Ihre Besucher kommen, wann Sie Ihre Webseite aufrufen und wie lange sie bleiben. Ebenfalls wichtig: Auf welchen Seiten steigen Ihre Leser und Kunden wieder aus? Fehlen Ihnen diese Statistiken, können Sie wenig tun, um Ihre Seiten und Inhalte gezielt zu

optimieren. Die Folge: Sie verschenken Potenzial und werden vermutlich nie zu einer großen Besucherbasis gelangen.

Ein Punkt, der zudem immer wichtiger wird: Wie viele Ihrer Besucher kommen über mobile

Endgeräte auf Ihre Webseite – also über iPhone, iPad, Android-Devices oder Kindle Fire?

Zum Glück gibt es Webanalyse-Tools, die Ihnen genau diese Informationen liefern. An allererster Stelle steht hier Google Analytics. Das Tool bietet einen riesigen Funktionsumfang, inklusive feinsten Filter- und Reporting-Optionen. Diese sind so umfangreich, dass es mittlerweile Seminare und jede Menge Literatur zu Analytics gibt.

Das Beste aber ist: Google Analytics ist für Sie als Webseitenbetreiber völlig kostenlos. Sie müssen sich lediglich unter der Adresse google.com/intl/de/analytics registrieren und ein kleines Stückchen Code auf Ihrer Webseite einbauen. Anschließend erhalten Sie detaillierte Einblicke in die Besucherströme, die vorher nicht möglich gewesen wären.

Auf der folgenden Seite zeigen wir Ihnen, wie Sie sich für Google Analytics anmelden und den Dienst in Ihre Webseite einbinden. Zudem erfahren Sie, wie Sie das Dashboard nutzen und erste Auswertungen Ihrer Besucherströme starten. Die Einrichtung ist relativ leicht. Benutzer eines Content-Management-Systems sollten sich jedoch informieren, ob es nicht bereits ein optimal für ihr System angepasstes Plugin gibt.

Es verwundert nicht, dass dies für WordPress der Fall ist. Hier stehen sogar zahlreiche kostenlose Tools bereit, die sich um die perfekte Integration des Codes kümmern. Die Installation erfolgt direkt aus WordPress heraus. //tfh

Fehlen Ihnen wichtige Statistiken, können Sie wenig tun, um Ihre Seiten und Inhalte gezielt zu optimieren

DATENSCHUTZ FÜR IHRE BESUCHER

Ausreichende Anonymität für den Nutzer schaffen

Google verschenkt seine Software nicht aus purer Menschenfreundlichkeit. Denn dieselben statistischen Daten, die Sie erhalten, stehen auch dem Suchmaschinen-giganten zur Verfügung. Dieser veröffentlicht sie zwar nicht, kann sie aber ebenso auswerten wie Sie. Damit weiß Google noch besser, wie welche Seiten im Web genutzt werden, was wiederum der Optimierung der Suchergebnisse dient. Sogar eine benutzerbezogene Auswertung wäre möglich, sofern Sie die IP-Adressen nicht anonymisieren. Dies widerspricht allerdings dem deutschen Datenschutz. Google hat daher eine Methode zum Deaktivieren des Trackings integriert (Details unter <http://tinyurl.com/34ve82q>). Zudem sollten Sie auf das Browser-Add-on zur Deaktivierung von Analytics hinweisen: tools.google.com/dlpage/gaoptout.



BROWSER-ADD-ON Google selbst bietet ein Tool, um Analytics zu deaktivieren

SO GEHT'S | Google Analytics installieren und einrichten



1 BEI GOOGLE ANALYTICS ANMELDEN

Starten Sie die Einrichtung über google.com/intl/de/analytics. Verfügen Sie bereits über ein Google-Konto, melden Sie sich darüber an. Andernfalls legen Sie einen Account an. Loggen Sie sich dann ein und melden Sie sich bei Analytics an, indem Sie alle geforderten Informationen zu Ihrer Webseite (etwa Land und URL) eingeben.

Dies ist Ihr Tracking-Code. Kopieren Sie ihn und fügen Sie ihn in den Code jeder zu erfassenden Seite ein.

```
<script type="text/javascript">
var _gaq = _gaq || [];
_gaq.push(['_setAccount', 'UA-26498025-1']);
_gaq.push(['_trackPageview']);

(function() {
var ga = document.createElement('script'); ga.type = 'text/javascript'; ga.async = true;
ga.src = ('https:' == document.location.protocol ? 'https://ssl' : 'http://www') + 'google-analytics.com/ga.js';
var s = document.getElementsByTagName('script')[0]; parentNode.insertBefore(ga, s);
})();
</script>
```

PHP-Implementierung optional
Create a PHP file named 'analyticstracking.php' with the code above and include it on each PHP template page. Then, add the following line to your template:
<body> tag:
<div id="analytics"><include analyticstracking.php></div>

2 ANALYTICS-CODE EINBAUEN

Ist das Konto eingerichtet, präsentiert Ihnen Google Analytics einen Javascript-Code. Markieren Sie diesen Code und kopieren Sie ihn in den Quelltext Ihrer Homepage – meist in die Datei index.htm/php oder ins Template Ihres CMS. Fügen Sie den Code direkt vor dem Tag </head> ein. Laden Sie Ihre geänderte Webseite mittels FTP wieder hoch.



3 AKTIVIERUNG DER TRACKING-FUNKTION

Wechseln Sie zurück zu Google Analytics und bestätigen Sie das Einfügen des Quellcodes. Es dauert eine Zeit, bis Google die Daten aufbereitet und in der Besucherübersicht darstellt. Google zufolge kann es 24 Stunden und länger dauern, bis das Tracking bereit ist. Auch Sie selbst müssen zur Analyse erst einmal aussagekräftige Daten sammeln.



4 STANDARDBERICHTE AUSWERTEN

Beim Start von Analytics wird Ihnen ein Standardbericht ausgegeben: Sie sehen oben als wichtigste Funktion eine Besucherübersicht. Per Auswahlménü können Sie sich aber auch die Seitenaufrufe oder die Absprungrate anzeigen lassen. Der Zeitraum, aus dem Sie die Daten auswerten möchten, lässt sich frei definieren.



5 INDIVIDUELLE DASHBOARDS

Klicken Sie auf **Startseite**, um zu Ihrem persönlichen Dashboard zu gelangen. Dieses können Sie nach Belieben anpassen, indem Sie etwa einzelne Elemente (Analytics-Widgets) mit der Maus verschieben. Selbst der Name des Dashboards lässt sich ändern. Den Inhalt der Widgets ändern Sie per Klick auf das **Stift-Symbol** rechts oben.



6 BENUTZERDEFINIERTER BERICHTE

Web-Profis verwenden die benutzerdefinierten Berichte, um die Wirkung bestimmter Seiten oder das Benutzerverhalten zu kontrollieren. Für Shops etwa ist es unumgänglich zu testen, in welchem Maße eine bestimmte Angebotsseite auch zu einer Bestellung (Conversion) führt. Zum Einstieg empfehlen wir hier dringend die Analytics-Hilfe.

Mit Google Geld auf der Webseite verdienen

AdSense ist das verbreitetste Werbe-Netzwerk im Internet. So können auch Sie von Googles Erfolg profitieren

Selbst wenn Sie nur eine relativ kleine Webseite betreiben, können Sie mit Google Geld dazuverdienen. Reich werden Sie damit zwar nicht, aber die Serverkosten lassen sich decken – und oft ist auch sehr viel mehr drin. Ausprobieren sollten Sie AdSense daher in jedem Fall. Sie können damit von Google passend zum Inhalt Ihrer Webseite generierte (Text-)Anzeigen in Ihre Seite integrieren. Dabei haben Sie

umfangreiche Einflussmöglichkeiten auf die Gestaltung und den Inhalt der geschalteten Werbung.

Wenn Sie diese an das Design Ihrer Seite anpassen, werden die Ads nicht als störend wahrgenommen. Im Gegenteil, Ihre Leser können davon sogar profitieren. Da Googles Anzeigen immer zum Kontext der Webseite passen, finden die Leser dort unter Umständen hilfreiche Informationen.

Prinzip von Angebot und Nachfrage

Werbetreibende Kunden (Advertiser) gewinnt Google über sein Werbe-Netzwerk Adwords (siehe Seite 118). Werbeanbieter (Seitenbetreiber) erhalten einen Anteil an Googles Erlösen. Wie viel das ist, lässt sich im Voraus nicht genau sagen, da Google den Verteilungsschlüssel geheim hält. Abgesehen davon variiert der Preis der Werbung und kann noch dazu von den Advertisern jederzeit geändert werden. Im Gegenzug behält sich Google die Entscheidung vor, Werbung überhaupt zu zeigen. Denn auch dort gibt es ein „Ranking“: Eingebliendet wird das, wofür der Advertiser am meisten bezahlt, aber auch, was die meisten Klicks bringt. Es gilt also bei den Werbepreisen das Prinzip von Angebot und Nachfrage.

Eine Umfrage von Peer Wandiger in seinem Blog selbststaendig-im-netz.de zeigt, dass in der Regel mehr Einnahmen

GOOGLE-ANZEIGE Viele Webseiten (hier Chip.de) vermarkten zusätzlichen Platz über Google

ADSENSE OPTIMIEREN

Von den Erfolgsgeschichten anderer Webseiten lernen

Das Clevere an Googles AdSense-Programm ist, dass sich die Webseitenbetreiber selbst um eine möglichst gute Platzierung sowie den größtmöglichen Umsatz pro Webseite kümmern. So profitieren am Ende beide davon. Kein Wunder also, dass Google selbst zahlreiche Informationen zur AdSense-Optimierung inklusive Trainingsvideos bereithält (support.google.com/adsense). Hier finden Sie auch zahlreiche „Erfolgsgeschichten“ deutschsprachiger Webseiten, die ihre Strategie erklären sowie Optimierungstipps geben.

Im Gegensatz zu großformatigen Werbebannern geht es bei Google AdSense nicht darum, auf prominenten Flächen groß zu werben. Probieren Sie stattdessen lieber viele kleinere bis kleinste Werbeelemente aus. Lassen Sie verschiedene Werbeformen mindestens zwei Wochen gegeneinander antreten. Diverse AdSense-Funktionen helfen Ihnen bei der Ermittlung der günstigsten Werbeform.

ERFOLGSGESTORYS Google selbst listet verschiedene Partner und stellt deren Konzept vor

AUF EINEN BLICK | Google AdSense

Google AdSense

Startseite **Meine Anzeigen** **Anzeigen zulassen und blockieren** **Leistungsberichte**

Übersicht
Nachrichten
Zahlungen
Kontoeinstellungen
Ressourcen

Leistungsberichte
Zur detaillierten Analyse bietet AdSense mehrere Optionen zur Auswertung. Hier können Sie die Performance von einzelnen Ads genau ermitteln und optimieren.

COST PER CLICK (CPC)
Hier sehen Sie näherungsweise, wie viel ein einzelner Klick tatsächlich bringt. Daraus ergeben sich die geschätzten Einnahmen.

Geschätzte Einnahmen
1,22 € Heute bis jetzt
6,05 € Gestern
91,56 € Laufender Monat
198,01 € Letzter Monat
550,35 € Aktueller Kontostand

Letzter Monat: Juli Bearbeiten

Produkt	Seitenaufrufe	Klicks	Seiten-CTR	CPC
AdSense für Content-Seiten	133.487	1.580	1,18%	0,13 €
Host für AdSense für Content-Seiten	63.270	5.589	8,83%	0,07 €
Summen	196.757	7.169	3,64%	0,08 €

Top-Channels Content-Seiten

Einnahmen und Änderung

Channel	Einnahmen	Änderung
TriathlonTipps	43,74 €	+3,40 € (8%)
www.triathlon-tipps.de	43,74 €	+3,40 € (8%)
Triathlon-Blog	0,71 €	-0,41 € (-36%)

Übersicht
Zuletzt aktualisiert: 14. August
Ertragsoptimierung
Leistung der Website
Google+

MEINE ANZEIGEN
Über dieses Register legen Sie neue Anzeigen an und verwalten Ihre bereits erstellten Anzeigen.

EINNAHMEN
Dies ist die wohl wichtigste Information überhaupt: Links sehen Sie näherungsweise, wie viel Sie aktuell mit Google AdSense verdienen. Rechts haben Sie einen Überblick über Ihren Kontostand.

SEITENAUFRUFE UND KLICKS
Hier sehen Sie, wie viele Besucher im definierten Zeitraum die AdSense-Anzeigen gesehen haben. Noch wichtiger ist die Zahl der Klicks, denn nur die bringen Geld. So lässt sich ablesen, welche Anzeigen gut ankommen.

CLICK-THROUGH-RATE (CTR)
Die Klickrate zeigt an, wie viel Prozent (oder besser: Promille) der Besucher tatsächlich auf eine Werbung geklickt haben. Die CTR ist ein wesentliches Kennzeichen für die Wirksamkeit einer Anzeige.

mit AdSense erzielt werden als mit klassischer Bannerwerbung. Die befragten Webseitenbetreiber haben dabei im Durchschnitt Gesamteinnahmen von einigen hundert Euro. Einige große Webseiten verdienen natürlich deutlich mehr. Es lohnt sich also, AdSense einmal selbst auszuprobieren.

Partner von Google AdSense werden

Nicht jede Webseite wird von Google als Werbepartner akzeptiert. Sie müssen sich erst einmal unter google.de/adsense anmelden. Tragen Sie dort Ihre Webseite, Sprache und Land ein. Sie müssen außerdem Ihren Namen und Ihre Anschrift hinterlegen. Hier sollten Sie keine falschen Angaben machen – denken Sie daran, dass in Deutschland eine Impressumspflicht besteht und dass Sie die Einnahmen über Google auch versteuern müssen. Sind alle Angaben gemacht, klicken Sie auf **Antrag absenden**. Anschließend heißt es warten, denn Google behält sich vor, innerhalb einer Woche über Ihren Antrag zu entscheiden.

Haben Sie das Okay von Google per Mail erhalten, loggen Sie sich bei Google AdSense ein. Nun gilt es noch, ein paar

Formalitäten zu erledigen. Hierzu gehören etwa die detaillierten Nutzungsbestimmungen sowie die Angabe der Zahlungsmodalitäten. Anschließend können Sie das AdSense-Setup ausführen und erste Werbeblöcke für Ihre Seite gestalten. //tff

Google AdSense

1. Google-Konto wählen 2. Informationen zum Content mitteilen

2. Schritt: Informationen zum Content mitteilen

Website-Informationen
Sie müssen Zugriff auf den Quellcode der Webseiten haben, auf denen Anzeigen erscheinen sollen, um AdSense-Produkte zur Monetarisierung auf Ihrer Website nutzen zu können.

Meine Anzeigen erscheinen auf:
Bitte geben Sie nur Ihre primäre Website oder URL wie www.beispiel.de ein. Wenn Sie über mehrere Websites, Domains oder mobile Webseiten verfügen, haben Sie noch keinen Content zur Monetarisierung.

Sprache:
Bitte geben Sie die primäre Sprache Ihrer Website an.

ANMELDUNG Die Teilnahme bei AdSense muss man beantragen

Werbeeinblendungen für fast jede Webseite

Anzeigen und verdienen: Unter dem Dach eines Profi-Bannernetzwerks erhalten Sie Werbemittel mit guten Einkünften für Ihre Webseite

Die Suche nach einem Werbepartner für die eigene Site ist meist sehr zeit- und arbeitsaufwendig. Aus diesem Grund haben sich Bannernetzwerke als Einnahmequelle etabliert: Ihr Ziel ist es, Werbeanbieter und Publisher auf einer Plattform zusammenzuführen. Sie müssen sich nur bei einem Vermarkter registrieren und den von ihm bereitgestellten Bannercode einbinden. Den Rest erledigt Ihr neuer Partner.

Durch die Registrierung erhalten Sie Zugriff auf mehrere Tausend potenzielle Werbepartner, die Sie auf direktem Weg so nie erreichen würden. In den meisten Fällen haben Sie sogar noch eine gewisse Kontrolle darüber, welche Banner Sie auf Ihrer Seite schalten möchten und welche nicht. Falls Sie etwa keine Erotik-Werbung wünschen, können Sie das im Vorfeld bereits unterbinden. Das Bannernetzwerk in die eigene Seite zu integrieren ist ebenfalls sehr unkompliziert.

Ein paar Nachteile haben Werbemarktplätze: Im Vergleich zur Direktvermarktung ist der Verdienst eher niedrig. Außerdem haben Sie keinen Einfluss auf das Design der Werbung. Wenn Sie ein Banner auf Ihrer Seite stört, können Sie nur wenig unternehmen. Gerade anfangs sind die Vermarkter aber eine hervorragende Möglichkeit, erste Einkünfte mit Ihrer Website zu erzielen. Hier sind einige empfehlenswerte Netzwerke.

AdJug

Der Marktplatz, den AdJug für deutsche Kunden bereitstellt, ist recht groß. Er besitzt bereits ein umfangreiches Portfolio

an registrierten Werbetreibenden, wobei durchaus auch der eine oder andere bekannte Name darunter ist. Nach der Registrierung schlägt Ihnen der Vermarkter eine Reihe von Kampagnen vor. Sie schalten hier Werbung zielgerichtet, sodass Banner und Seiteninhalt thematisch relativ gut zusammenpassen. Der Online-Werbemarktplatz hat zudem auch Video-Anzeigen im Angebot, die höhere Einnahmen versprechen. Nachdem Sie mindestens 50 Euro durch Werbung verdient haben, wird Ihnen der entsprechende Betrag überwiesen. Zwar sind die TKPs (siehe Kasten unten) und die Bannerauslastung gelegentlich etwas niedrig. Die Bezahlung erfolgt aber zuverlässig und das vorhandene Angebot ist recht gut.

AdScale

Mit monatlich 44,5 Millionen Besuchern (Stand Juni 2013) und einer Reichweite von etwa 76,9 Prozent aller deutschen Internetnutzer ist AdScale der größte Massenvermarkter im deutschsprachigen Raum. Auch hier bekommen Sie mehrere Kampagnen, die Sie gezielt freischalten oder ablehnen können. Das Backend ist übersichtlich und angenehm zu bedienen.

Leider ist die Zahl der Werbeeinblendungen doch relativ gering: Oft bekommt man nur bei etwa jedem zehnten Seitenbesuch ein Banner angezeigt. Dafür erlaubt Ihnen AdScale, eine Fallback-Option (etwa AdSense oder ein Affiliate-Banner) einzubinden. So hält sich die Ausfallquote doch noch in erträglichen Grenzen. Sie bekommen Ihr Geld ausbezahlt, sobald Sie 100

HINTERGRUND

Der Zusammenhang zwischen TKP und Seitenaufrufen

Der wichtigste Faktor bei der Werbevermarktung ist der Tausender-Kontakt-Preis (TKP), gelegentlich auch CPM (cost per mille) genannt. Er bezeichnet den Geldbetrag, den eine Firma einsetzen muss, um tausend Personen zu erreichen. Für den Betreiber einer Webseite, der Werbebanner einblendet, bedeutet der TKP, wie viel Geld er für jeweils tausend Einblendungen eines Banners erhält. Bei einem Preis von beispielsweise einem Euro verdienen Sie bei 10.000 Einspielungen desselben Werbepartners zehn Euro.

Beachten Sie aber, dass Seitenaufrufe nicht gleichbedeutend mit Bannereinblendungen sind: Nur weil Ihr Onlineauftritt im Monat 100.000 Besucher hat, heißt das nicht, dass dadurch auch 100.000 Banner geschaltet wurden. Gerade bei Restplatzvermarktern beträgt die Bannerauslastung oft nur 10 bis 20 Prozent. Realistisch betrachtet erhalten Sie also in den meisten Fällen nur für etwa jeden fünften Besucher Werbeeinnahmen.



QUALITÄT Adjug verlangt von seinen zukünftigen Partner-Seiten, dass sie bestimmte Qualitätsmerkmale erfüllen



DAUERBRENNER Mirando liefert nun schon seit über zehn Jahren Werbung an seine Partner-Websites aus

Euro eingenommen haben, wobei 30 Prozent als Provision beim Vermarkter bleiben.

AdShopping

Positiv ist bei AdShopping in jedem Fall, dass es keine Beschränkungen für eine Registrierung gibt. Auch sonst bringt der Vermarkter einige interessante Ansätze mit: So können Sie für Angebote, die über einen bestimmten Zeitraum gehen, Festpreise angeben. Auch Rabatt-Angebote sind hier möglich. Die Auszahlung erfolgt, sobald Sie mindestens 50 Euro eingenommen haben. Leider dauert es bei AdShopping recht lang, bis Sie erste Kampagnen hereinbekommen. Insgesamt ist die Werbeauslastung relativ gering. Gerade für den Anfang ist das Netzwerk aber keine schlechte Wahl.

Blogads

Blogads.de unterscheidet sich von den anderen Vermarktern durch den Zeitraum für Kampagnen: Werbeanbieter buchen einen Bannerplatz hier nämlich fest für 30 Tage. Nach Ablauf dieses Zeitraums kann die Kampagne abgebrochen oder nochmals für 30 Tage verlängert werden. Ein Vorteil für Publisher, da so für eine verlässliche Menge an Werbeangeboten gesorgt ist. Die Dauer der Kampagnen lässt sich transparent einsehen. Die Anzahl tatsächlich angezeigter Werbebanner ist überdurchschnittlich hoch, manche Blogbetreiber schwärmen sogar von einer Auslastung von 100 Prozent.

Auch wenn Blogads derzeit noch keine Rabatte oder Partnerprogramme anbietet, ist das Netzwerk auf jeden Fall einen Test wert. Betreiber einer englischsprachigen Website sollten dagegen dem amerikanischen Vorbild BuySellAds.com einen Besuch abstatten.

Mirando

Bei Mirando haben Sie die Wahl zwischen exklusiver und nicht-exklusiver Vermarktung. Sie brauchen aber eine Mindestbesucherzahl von monatlich 50.000 Page Impressions. Haben Sie weniger, können Sie noch versuchen, einen Beitritt auszuhandeln. Auf Mirando sind immer einige gute Kampagnen auch namhafter Firmen wie Audi oder Porsche vorhanden. Der TKP liegt meist über dem Durchschnitt. Die Benutzerführung ist aber nicht so gut wie bei der Konkurrenz: Sie können Kampagnen nicht gezielt ablehnen und es ist keine eigene Fallback-Option möglich. In der Regel erzielen Sie mit Mirando aber vergleichsweise gute Einkünfte. //ssp

GLOSSAR

Fachbegriffe aus der Welt der Werbung verstehen

Neben den im Artikel beschriebenen Netzwerken gibt es noch zahlreiche andere Premium- und Restplatzvermarkter. Damit Sie deren Nutzen und Leistungen vernünftig einschätzen können, lohnt es sich, die folgenden Punkte genau zu vergleichen.

TKP

Der Tausender-Kontakt-Preis gibt an, wie viel Geld Sie für die eingeblendete Werbung bekommen. Manche Plattformen verwenden hierfür den Begriff CPM (cost per mille). Mehr Infos dazu im Kasten links.

FREQUENCY CAP

Häufigkeitslimits sollen vermeiden, dass Besucher dieselbe Werbung zu oft zu Gesicht bekommen. Die Frequency Cap gibt den Zeitraum an, den es dauert, bis ein Besucher dasselbe Banner erneut sieht. Bei manchen Anbietern kann das bis zu 24 Stunden dauern. Für Blogbetreiber bedeutet das aber, dass in dieser Spanne oft gar keine Werbung eingeblendet wird, was dann kein Geld bringt. Achten Sie also darauf, dass Ihr Netzwerk eine niedrige Frequency Cap bietet.

LAUFZEIT

Bannernetzwerke sollen Arbeit sparen. Wenn eine Kampagne nur wenige Tage läuft, müssen Sie ständig nach neuer Werbung suchen. Angebote sollten also mehrere Wochen, idealerweise sogar mit offenem Ende, laufen. Manche Vermarkter bieten auch eine automatische Buchung an, die bestimmte Kampagnen in Ihrem Namen selbsttätig annimmt. Aber auch hier sollten Sie vorsichtig sein: Oft bekommen Sie damit viele Banner auf Ihre Website, die nicht zu Ihren Inhalten passen.

AUSLIEFERUNG

Schauen Sie, welche Voraussetzungen der Vermarkter für die Anzeige von Werbung fordert. **Above the Fold** bedeutet etwa, dass die Banner sofort beim Laden der Seite an oberster Stelle sein müssen. Für Betreiber von Websites hat das zwei Nachteile: Zum einen ist in der Kopfleiste meist nicht genug Platz, um etwa Navigation und Werbung zusammen unterzubringen. Zum anderen erhöht sich die Ladezeit Ihrer Website, wenn zuerst das Banner geladen wird. Für Sie als Betreiber ist **asynchrone Auslieferung** sehr vorteilhaft: Hier lädt das Banner erst, wenn der Rest der Seite bereits zu sehen ist.

AUSZAHLUNG

Sowohl die Zahlungsgrenze als auch die Methode sollten Sie sich sehr genau ansehen. Müssen Sie erst einen Mindestbetrag einspielen, bevor Sie Ihr Geld bekommen? Wenn ja, wie hoch ist er? Erhalten Sie den Betrag als Überweisung oder wird er nur in Gutschriften verrechnet? Und in welchen Zeitabständen erfolgt die Auszahlung?

EXKLUSIVITÄT

Bei manchen Anbietern dürfen Sie keine anderen Werbeplattformen auf Ihrer Site einbauen, bei anderen schon. Wägen Sie genau die Vor- und Nachteile ab. Exklusive Netzwerke bieten zwar meist einen höheren TKP. Allerdings ist die effektive Werbeauslastung oft besser, wenn Sie zwei oder drei verschiedene Vermarkter nutzen.

Vertical Networks: Große Werbung für kleine Seiten

Auch Websites mit geringerer Besucherzahl können gutes Geld verdienen, indem sie sich großen Partner-Netzwerken anschließen

Unter einer halben Million PIs brauchst du gar nicht anzufangen. Diesen Satz hört man öfter von Medienberatern. Und sie haben recht: Hohe Reichweite ist beim Verkauf von angezeigter Werbung Voraussetzung. Aber manche Themen bringen es eben nie auf eine halbe Million Seitenaufrufe im Monat – Nischen wie bestimmte Sportarten oder ein ganz spezielles Reisegebiet etwa. Dennoch können das Inhalte sein, die bei einer kleinen Gruppe auf starkes Interesse stoßen. Wie also mit geringer Reichweite dennoch Geld verdienen?

Vertikale Netze: Gemeinsam stark

Ein Teil der Lösung können vertikale Werbenetzwerke sein. Das Konzept dahinter: Ein Vermarkter bietet ein Themengebiet an, zum Beispiel „Reise“. Darin vereint er nun verschiedene kleine Webseiten als Partner und schafft so eine hohe Reichweite.

Der Vermarkter verkauft dann die gesamte thematische Reichweite an Anzeigenkunden. Und zwar an solche, die für das Anzeigen von Werbung bereits zahlen, also TKP-basiert: Pro tausend Aufrufe der Werbeform erhält der Vermarkter einen bestimmten Betrag. Davon behält er einen bestimmten Prozentsatz ein, der Rest geht an die Webseiten-Betreiber.

Ein Beispiel: Die Seite Triathlon-Tipps.de ist ein Teil des Netzathleten Networks. Daneben tummeln sich noch Surfer, Skispringer, Reiter, Fußballer und so weiter. Doch gemeinsam bekommen diese Partnerseiten – wenn der Vermarkter erfolgreich arbeitet – thematisch passende Markenwerbung von Puma, Asics, Erma und Co. Den Kuchen teilen sich alle auf und

wenn er groß ist, gibt es durchaus nicht wenig Geld. Dabei sollte man aber stets im Kopf behalten: Die Einnahmen können durch saisonale Bedingungen stark schwanken.

Der Clou: Die Anzeigen der Vertical Networks sind meist nicht exklusiv. Man kann also auch weiterhin noch Affiliate-Programme oder AdSense laufen lassen. So addieren sich verschiedene Einnahmequellen zu einem hübschen Sümmchen.

Teil eines Netzwerks werden

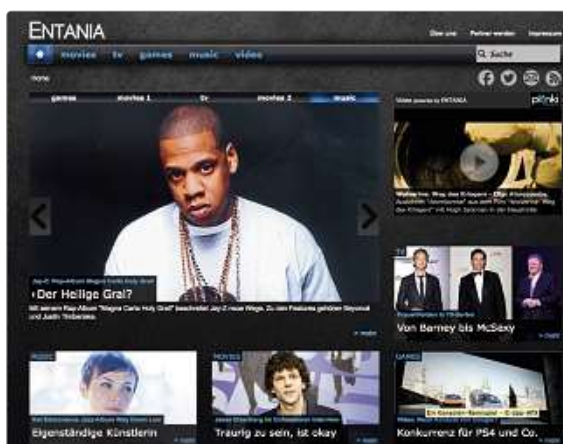
Um bei einem Vertical Network zu starten, muss man im Prinzip immer folgende Schritte gehen.

Bewerben Zunächst wählt man das passende Vertical. Eine Liste solcher Netzwerke finden Sie am Ende des Artikels. Auf deren Webseiten gibt es dann meist einen Link **Partner werden**, unter dem Sie sich dann bewerben. Nun müssen Sie warten, ob Sie auch angenommen werden. Ist das der Fall, erhalten Sie einen Vertrag, den Sie unterschreiben sollen, sowie weitere Informationen zum Vorgehen.

Verpixeln Damit der Vermarkter die Reichweite gegenüber den Anzeigenkunden ausweisen kann, benötigt er eine gemeinsame Zählung. Dafür müssen alle Partnerseiten – also auch Sie – die IVW-Zählpixel und ein Logo des Vermarkters einbinden.

Adtags einbauen Schließlich bauen Sie noch die Adtags in die eigene Seite ein. Das sind Code-Schnipsel, die dann wiederum die Werbung einblenden.

Das war es schon. Ab jetzt rollt der Rubel – oder besser der Euro. Sie erhalten monatlich Abrechnungen Ihrer Einnahmen.



ENTANIA bündelt Partnerseiten, die das Themengebiet Music, Movies und Entertainment behandeln



NETZATHLETEN MEDIA bietet neben einem Sport-Bereich auch noch die Themen Business, Food, Health, Entertainment und mehr

Allerdings: Eine gewisse Flughöhe sollte man schon erreicht haben, sprich einige Tausend Besucher pro Monat, sonst lohnt sich der Aufwand nicht. Und manchmal sind die Netzwerk-Betreiber auch wählerisch. So kann es sein, dass man zum Beispiel auch wegen thematischer Überschneidung abgelehnt wird.

In der folgenden Tabelle finden Sie nun die derzeit wichtigsten Anbieter von Vertical Networks in Deutschland. Die Branche ist jedoch mitunter recht lebhaft. So veränderten sich vor

Kurzem erst einige Namen und es entstehen häufig noch neue Vermarktungs-Netzwerke und die Gruppierung der Themenbereiche wird verändert.

Wenn Sie also in der Tabelle nicht auf das richtige Vertical Network gestoßen sind, lohnt es sich, von Zeit zu Zeit zu prüfen, ob der passende Themenbereich nicht mittlerweile bei einem Anbieter neu dazugekommen ist oder sich nicht ein ganz eigenes neues Netzwerk darum kümmert. //sgo

WICHTIGE VERTICAL NETWORKS IM ÜBERBLICK

Anbieter	Seite	Kategorie
Glam Media - de.glammedia.com		
Brash	www.brash.de	Männer, Lifestyle, Fashion
Glam	www.glam.de	Frauen, Lifestyle, Fashion
Fantasticzero	www.fantasticzero.de	Männer, Entertainment
vertical techmedia AG		
Vertical Techmedia	verticaltechmedia.de	Computer und Technik, Mobile Technology, Photo und Imaging, Consumer Tech und Gadgets
amicella		
amicella	www.amicella.de	Lifestyle, Living, Fashion, Stars, Beauty, Food, Kreatives, Familienleben, Sport, Wellness, Gesundheit, Psychologie, Reisen, Politik, Wirtschaft, Umwelt, Kultur
Define Media GmbH - www.definemedia.de		
Best of Home	www.bestofhome.de	Wohnen, Haus, Garten
petSpot	www.petspot.de	Best Ager, Silver Surfer
Vivagold	www.vivagold.de	Haustiere
MairDumont digital - www.mairdumont.com/digital/		
DumontReise	www.dumontreise.de	Reise, Freizeit, Essen, Trinken, Kunst, Kultur
4trips	www.4trips.de	Reise
Discover Outdoor	www.discover-outdoor.com/de	Outdoor
4businessstrips	www.4businessstrips.de	Reise, Business
Falk Motors	www.falkmotors.com	Auto
Netzathleten Media - www.netzathleten-media.de/		
Entertainweb	www.entertainweb.de	Games, Serien, Gadgets
Gesündernnet	www.gesuendernet.de	Gesundheit, Wellness
Worlds of Food	www.worldsoffood.de	Essen, Genuss
Business & More	www.businessandmore.de	Geld
Planet of Tech	www.planetoftech.de	Hardware, Software, Mobile, Unterhaltungselektronik
Netzathleten	www.netzathleten.de	Sport
SIXX		
Sixx	www.sixx.de	Frauen
Mediagroup one - mediagroupone.de		
Zolanis	www.zolanis.com	Lifestyle, Sport, Auto, Knowledge, News, Business, Video
Entania	www.entania.com	Movies, TV, Games, Music, Video
Fabalista	www.fabalista.com	Stars, Style, Living, Family, Travel, Health, Video

So verdienen Sie Geld mit Affiliate-Marketing

Sie haben etwas, was Shops brauchen, nämlich einen Platz, um deren Produkte zu verkaufen. Damit können Sie richtig gut verdienen

Wer sich mit den Möglichkeiten zum Geldverdienen im Internet beschäftigt, wird sicher irgendwann über den Begriff Affiliate-Marketing stolpern und sich vielleicht die Frage stellen: Was genau steckt dahinter? Und vor allem: Kann man damit wirklich seriös Geld verdienen? Tatsächlich sind die Erfahrungen mit Affiliate-Marketing nicht immer nur positiv. Andererseits aber sind Affiliate-Partnerschaften für Webmaster eine gute und vor allem einfach zu realisierende Möglichkeit, die ersten Euros mit dem eigenen Blog oder der eigenen Webseite zu verdienen. Wir geben Ihnen in diesem Artikel einen Überblick über die Partnerprogramme.

Geschäftspartner von Shops werden

Im Prinzip kann man Affiliate-Marketing ganz einfach durch „mit Partnerprogrammen Geld verdienen“ beschreiben. Die Bezeichnung basiert auf dem englischen Verb „affiliate“ („angliedern“) und kann sowohl eine Tochtergesellschaft als auch einen Geschäftspartner bezeichnen. Letzteres ist bei Affiliate-Programmen der Fall: Der Betreiber einer Webseite (Affiliate) geht mit einem kommerziellen Anbieter (Merchant) eine Partnerschaft ein, die den Affiliate für vermittelte Verkäufe belohnt (Provision). Den Affiliate könnte man daher auch einfach als Vertriebspartner bezeichnen.

Wer mit seiner Webseite an einem Partnerprogramm teilnimmt, tritt als Affiliate auf und erhält eine provisionsbasierte Vergütung. Das Angebot des Merchants (Anbieters) wird dabei auf der Webseite positioniert. Wenn ein Besucher dieser Webseite über diesen Banner (oder auch einen ganz normalen

Textlink) auf die Seite des Anbieters surft und dort einkauft, erhält der Affiliate für den Verkauf eine Provision. Das ist für beide Seiten ein einträgliches Geschäftsmodell: Der Affiliate generiert mit wenig Aufwand selbst mit kleinen Webseiten Umsatz. Der Merchant wiederum bezahlt nicht einfach für eingebundene Werbung, sondern nur für erfolgreiche Klicks oder Verkäufe. Wie die Abrechnung im Einzelnen erfolgt, ist je nach Vereinbarung recht unterschiedlich.

Die Vergütungsmodelle bei Affiliates

Bei der Art der Provision wird im Affiliate-Marketing zwischen fünf verschiedenen Vergütungsmodellen unterschieden:

Pay per Click Der Affiliate erhält Provisionen für Klicks auf das Werbemittel (Banner oder Textlink). Dieses Vergütungsmodell findet sich zum Beispiel auch bei Google AdSense. Im Affiliate-Marketing ist das Pay-per-Click-Vergütungsmodell jedoch nur vergleichsweise selten anzutreffen.

Pay per Sale Die Vergütung erfolgt erst, wenn durch die betreffende Werbung ein Umsatz generiert wurde. Nach einem Klick auf das entsprechende Werbemittel muss also ein Kauf erfolgen. Für diesen Kauf erhält der Affiliate eine Provision. Das Pay-per-Sale-Vergütungsmodell ist bei Partnerprogrammen das derzeit am häufigsten verwendete Verfahren.

Per per Lead Der Affiliate erhält eine Provision, sobald ein Kunde Kontakt zum Anbieter der Werbung aufgenommen hat. In der Regel handelt es sich hier um eine Anmeldung, zum Beispiel das Erstellen eines Kundenkontos, das Abonnieren eines Newsletters, die Teilnahme bei einem Gewinnspiel oder die



UNDERSTATEMENT Auf 100partnerprogramme.de findet man Detailinformationen zu tausenden von Partnerprogrammen sowie zu allen wichtigen Affiliate-Netzwerken



PARTNERNET Das lohnt sich: Amazon bietet seinen Affiliates bis zu zehn Prozent Provision für den Einkauf

MEINE ERFAHRUNGEN ALS AFFILIATE

Ein lukratives Standbein mit einigen Tücken

Im Laufe der Jahre konnte ich zahlreiche Erfahrungen im Affiliate-Marketing sammeln. Zu den positiven Aspekten gehört, dass diese Verdienstmöglichkeit eine der einträglichsten überhaupt ist. So gibt es Partnerprogramme, die sehr gut laufen (etwa Groupon), und die es Webseitenbetreibern ermöglichen, sich ein lukratives Standbein aufzubauen. Allerdings müssen Sie viel Zeit investieren und sich mit den einzelnen Partnerprogrammen intensiv auseinandersetzen. Sie sollten also Erfolge messen, Verbesserungen integrieren, testen und Erfahrungen sammeln. Außerdem ist es empfehlenswert, sich bei verschiedenen Affiliate-Programmen anzumelden.

Doch es gibt auch negative Aspekte. So passiert es etwa immer mal wieder, dass Anbieter ihre Partnerprogramme (vorübergehend) einstellen oder die Links

der Werbemittel ändern. In einigen Fällen wird man nicht einmal darüber informiert, sondern muss dies selbst herausfinden. Es ist also wichtig, alles permanent zu kontrollieren. Zu meinen negativen Erfahrungen im Affiliate-Marketing gehören auch Partnerschaften, die von einem Tag auf den anderen storniert oder gekündigt werden – ohne genaue Angaben von Gründen und ohne die Möglichkeit, entsprechend nachzubessern. In einem anderen Fall habe ich für die Markenrechtsverletzung eines Anbieters, dessen Angebot ich bei mir integriert hatte, eine teure Abmahnung erhalten. Ich blieb letztendlich auf den Kosten sitzen, da der Anbieter sich darauf beschränkte, mich aus seinem Partnerprogramm zu werfen.

Fazit

Affiliate-Marketing stellt eine äußerst lukrative Möglichkeit des Geldverdienens im Internet dar. Wer damit erfolgreich sein möchte, muss jedoch einiges an Zeit einkalkulieren. Als Affiliate müssen Sie ständig auf dem Laufenden bleiben und eigene Erfahrungen sammeln, um Ihre Einnahmen zu optimieren.

Anmeldung zu einem Online-Game. Auch das Pay-per-Lead-Vergütungsmodell kommt sehr häufig zum Einsatz.

Pay per Click Out Pay per Click Out ist eine Erweiterung des Pay-per-Click-Vergütungsmodells. Erst wenn der vermittelte Nutzer einen weiteren Klick auf der Seite des Anbieters macht, wird der Affiliate vergütet. Dies soll garantieren, dass die beworbene Seite ausreichend angesehen wurde. Dieses Vergütungsmodell gibt es allerdings nur sehr selten.

Pay per Sign Up Der Nutzer muss sich bei dieser Variante auf der Seite des Anbieters anmelden. Dieses Vergütungsmodell ist dem Pay-per-Lead-Modell sehr ähnlich.

Große Auswahl in Affiliate-Netzwerken

In der Regel muss sich der Affiliate zum entsprechenden Partnerprogramm anmelden. Das erfolgt entweder beim Anbieter direkt – wie das zum Beispiel beim Amazon PartnerNet der Fall ist – oder über ein sogenanntes Affiliate-Netzwerk. Eines der bekanntesten ist beispielsweise [affilinet](http://affilinet.de).

Nach der Freischaltung erhält der Affiliate dann den Zugang zu den verschiedenen Werbemitteln, die er auf seine Webseiten einbinden kann. Diese Werbemittel enthalten einen individuellen Code, über den der Affiliate beim Anbieter wie auch beim Affiliate-Netzwerk identifiziert wird. Dieser Code soll für

die fehlerfreie Zuordnung, das Tracking sowie auch die Bezahlung sorgen. Das Ganze funktioniert also ähnlich wie beim Werbeprogramm Google AdSense (siehe Seite 52).

Für beide Seiten hat das Affiliate-Marketing Vorteile: Der Anbieter hat dadurch, dass er seine Werbemittel auf den themenverwandten Webseiten der Affiliates platzieren kann, hohe Chancen auf Umsätze, allerdings ohne die Kosten einer Platzierung in den Suchmaschinen. Der Affiliate wiederum hat den Vorteil, Geld verdienen zu können, ohne dafür allzu viel investieren zu müssen.

Nun gibt es sehr viele Affiliate-Netze, mit unterschiedlichen Angeboten. Einen Überblick über die gesamte Landschaft der der möglichen Partner bieten 100partnerprogramme.de und affiliate-marketing.de. Besonders Einsteiger finden viele Antworten auf ihre Fragen sowie viele Tipps von einem echten Profi auf affiliate-marketing-tipsps.de von Peer Wandiger.

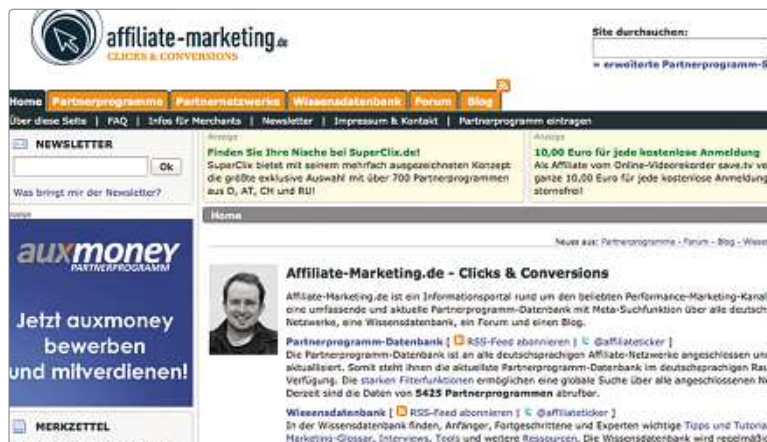
ÜBER DIE AUTORIN



Tanja Preuß ist Expertin für Online-Marketing und betreibt seit 2004 hauptberuflich Affiliate-Projekte, einige Blogs sowie einen Online-Shop. Informationen über das Thema Affiliate stehen auf ihrem Web-Portal couchcat.de.



EINFACHER START Bei Affilinet kann man sich als Webseitenbetreiber oder als Advertiser unkompliziert anmelden



AFFILIATE PUR Tipps, Tricks und eine Datenbank voller möglicher Affiliate-Partner – das ist das Angebot auf der Seite affiliate-marketing.de

Geld verdienen durch das Setzen von Links

Seiten, auf die viele Links zeigen, werden bei Google besser gefunden. Daher zahlen viele Shop- und Seitenbetreiber hohe Summen für Links

In diesem Artikel geht es um relativ viel Geld. Geld, das regelmäßig jeden Monat auf Ihrem Konto eintreffen kann, wenn Sie ein erfolgreiches Blog oder eine Webseite betreiben. Das kommerzielle Verlinken bietet neben den guten Verdienstmöglichkeiten für sehr wenig Aufwand aber auch Risiken. Daher gehen wir in diesem Artikel auf beides ein – denn Sie sollten wissen, worauf Sie sich einlassen.

Linkverkauf und Linkvermietung

Es gibt zwei grundsätzliche Möglichkeiten, mit Backlinks Geld zu verdienen. Zum einen kann man einen Link zu einer anderen Website setzen und dafür einmalig einen Geldbetrag erhalten. Das betrifft in der Regel nur einen einzelnen Link auf einer Unterseite und hat mehrere Vorteile. Für den Linkverkäufer ist das recht lukrativ, da er für nur einen Link sofort den ganzen Betrag bekommt. Für den Linkkäufer hat diese Variante ebenfalls Vorteile, da man nur einmal bezahlen muss und damit ist das Geschäft erledigt. Allerdings besteht natürlich das Risiko, dass der Link irgendwann wieder entfernt wird.

Die zweite Möglichkeit ist die Linkvermietung. Dabei bekommt der Linkvermieter jeden Monat

einen Geldbetrag, solange der Link gesetzt ist. Über einen längeren Zeitraum ist das natürlich für den Vermieter lukrativer, aber auch der Linkmieter hat die Sicherheit, dass der Backlink wirklich bestehen bleibt, solange er Geld dafür bezahlt. Bei der Linkvermietung geht es oft um Backlinks, die auf allen oder zumindest vielen Unterseiten eingebaut werden.

Beide Modelle sind im Web heute anzutreffen und haben ihre Vor- und Nachteile. Langfristig ist in der Regel aber die Linkvermietung einträglicher. Die Verdienstmöglichkeiten liegen beim Linkverkauf zwischen 20 und weit über 200 Euro. Bei der Linkvermietung kann man in der Regel zwischen fünf und 80 Euro pro Monat verdienen. Der Preis hängt vor allem vom PageRank und dem Thema der Website ab. Gerade bei finanziell interessanten Themen kann der Preis mitunter höher liegen.

Linkmarktplätze

Wenn man Links auf der eigenen Website verkaufen oder vermieten möchte, kann man zwei Wege gehen. Entweder trägt man seine Website bei einem der vielen Linkmarktplätze ein und wartet auf Anfragen von Käufern oder Mietern. Solche Linkmarktplätze, wie Teliad, Backlinkseller oder Linklift, haben den Vorteil, dass man relativ schnell erste Kunden findet und Geld verdient. Natürlich behalten diese Marktplätze eine Provision ein, aber wenn man nicht selber über die notwendigen Kontakte verfügt, ist das eine gute Variante.

Kennt man dagegen viele Suchmaschinenoptimierer, Firmen und Ähnliches, dann lohnt es sich, den direkten Linkver-

LINKSETZUNG

Google-konform dank Nofollow-Tag

Das sogenannte Nofollow-Attribut wurde 2005 von Google eingeführt. Mithilfe von „nofollow“ können Webmaster Suchmaschinen die Anweisung erteilen, einzelne oder alle Links auf einer Seite nicht zu verfolgen. Ursprünglich wurde das Nofollow-Attribut in Meta-Tags auf Seitenebene verwendet und diente dazu, Suchmaschinen das Verfolgen ausgehender Links auf dieser Seite zu untersagen. Backlinks, die mit dem Nofollow-Tag ausgezeichnet sind, werden nicht zur Berechnung des PageRanks einer Seite herangezogen.

So setzen Sie das Nofollow-Tag:

Ein normaler Hyperlink, zum Beispiel auf die Seite example.com, wird im HTML-Quelltext wie folgt ausgezeichnet: `Beispiel`

Wenn der Wert „nofollow“ für das rel-Attribut (von engl. relationship: Beziehung, Verwandtschaft) eingesetzt werden soll, wird der Hyperlink folgendermaßen ergänzt:

`Beispiel`

Google Webmaster-Tools-Hilfe durchsuchen

Webmaster-Tools Hilfe

Inhaltsrichtlinien

Titel und Beschreibung von Websites

Google blockieren

International

Mobil

Bilder und Videos

Seitennummerierung

Meta-Tags

Über rel="canonical"

Linktauschprogramme

Alle Links, die den PageRank oder das Ranking einer Website in Suchergebnissen beeinflussen sollen, können als Teil eines Linktauschprogramms angesehen werden, das gegen die Richtlinien für Webmaster von Google verstößt, wenn diese Maßnahmen, mit denen Links zu Ihrer Website oder Ihrer Website manipuliert werden.

Im Folgenden finden Sie Beispiele für Linktauschprogramme, die das Ranking einer Website in den Suchergebnissen auswirken können:

- Kauf oder Verkauf von Links, die PageRank weitergeben. Der Austausch von Geld für Links oder Beiträge, die Links enthalten, ist ein Verstoß gegen die Richtlinien für Webmaster von Google.
- Austausch von Waren oder Dienstleistungen für Links. Darüber hinaus das Senden "kostenloser" Produkte, wenn Nutzer im Gegenzug einen Link auf Ihrer Website einfügen.
- Exzessiver Linktausch ("Verlink auf meine Website und ich verlinke auf Ihre Website") zu dem ausschließlichen Zweck der gegenseitigen Verlinkung.

RICHTLINIEN Google lehnt bezahlte Links zwar nicht grundsätzlich ab, sie dürfen aber nicht der Manipulation von Suchergebnissen dienen

BLOGGEN FÜR GELD Auf Hallimash ordern Unternehmen Testberichte für Geld. Dabei dürfen die Autoren ihre freie Meinung äußern

kauf/Linkvermietung anzugehen. Dabei tritt man direkt mit Käufern oder Mietern in Kontakt und spart somit die Provision für den Marktplatz. Zudem kann man hier oft etwas bessere Preise aushandeln.

Risiken und Nebenwirkungen

Der Linkverkauf beziehungsweise die Linkvermietung sind aber nicht ohne Risiken. Zum einen handelt es sich dabei um eine rechtliche Grauzone. Werbung muss in Deutschland gekennzeichnet werden. Würde man das aber mit solchen bezahlten Links tun, hätte man ein anderes Problem. Google bezieht die Backlinks einer Website sehr stark bei der Berechnung des Suchmaschinenrankings mit ein und ist natürlich nicht erfreut über solche gekauften Links. Findet Google heraus, dass man Links vermietet oder verkauft, dann kann es schon mal zu Sanktionen kommen, die vom PageRank-Verlust über zeitlich begrenzte Herunterstufungen in den Rankings bis hin zum kompletten Rauswurf aus dem Google-Index reichen können.

Bezahlte Artikel

Eine weitere Einnahmequelle, die aber in Deutschland eher ein Schattendasein fristet, sind bezahlte Artikel. Besonders Blogs können damit ein nettes Zusatzeinkommen generieren, von 10 bis 100 Euro und mehr pro Artikel. Die Bezahlung hängt vor allem von der Reichweite des Blogs ab.

Dabei gibt ein Unternehmen ein Thema vor – zum Beispiel ein neues Produkt oder eine bestimmte Website – und der Blogger schreibt dazu einen Artikel in seinem Blog. Im Idealfall gibt das Unternehmen dabei keine inhaltliche Aussage vor, sondern der Blogger kann seine ehrliche Meinung abgeben. Entspricht der Artikel den Vorgaben (Umfang, Link etc.), dann erhält der Blogger dafür einen einmaligen Betrag. Im Vergleich zum Linkverkauf ist der bezahlte Artikel aber recht aufwendig.

Verkappter Linkverkauf

Das Problem beim bezahlten Artikel heutzutage: Vielen Unternehmen sind ehrliche Meinungen von Bloggern ein Dorn im Auge, wenn zu viel Kritik geübt wird. Und auch aus Sicht der Suchmaschinenoptimierer sind die klassischen bezahlten Arti-

LINKMARKTPLATZ Teliad bringt Käufer und Verkäufer von Backlinks zusammen und bietet verschiedene Dienstleistungen rund um die Suchmaschinenoptimierung an

kel durch Nofollow-Links (siehe Kasten auf der gegenüberliegenden Seite) nicht viel wert.

Neue Artikelmarktplätze wie Everlinks, Ranksider und Co. kombinieren deshalb mittlerweile den bezahlten Artikel mit dem Linkverkauf. Während eBuzzing und Hallimash auf Backlinks mit „Nofollow-Attribut“ setzen und damit in Googles Augen okay sind, verlangen die neuen Artikel-Marktplätze Follow-Link, also Links, die dann auch beim Suchmaschinenranking berücksichtigt werden.

Kennzeichnungspflicht beachten

Allerdings ist es auch heute noch möglich, mit bezahlten und als Werbung gekennzeichneten Artikeln Geld zu verdienen. Dafür sind aber gute Kontakte zu Firmen und eine gewisse Reichweite bei der gewünschte Zielgruppe wichtig. Dann sind Firmen auch bereit, für einen Review-Artikel zu bezahlen. Die Risiken bezahlter Artikel sind allerdings nicht zu unterschätzen. Werden bezahlte Artikel nicht als solche gekennzeichnet, dann verstößt dies nämlich gegen deutsches Recht und kann eine teure Abmahnung nach sich ziehen. Zudem wird Google ungehalten reagieren, wenn die enthaltenen Links nicht mit „nofollow“ gekennzeichnet sind.

Fazit

Sowohl bezahlte Links als auch bezahlte Artikel können gute Zusatzeinnahmen generieren, wobei der Linkverkauf beziehungsweise die Linkvermietung meist deutlich lukrativer und mit weniger Aufwand verbunden sind. Allerdings bergen beide Einnahmequellen Risiken, die man nicht unterschätzen sollte. Behalten Sie daher immer die rechtlichen Aspekte und die Anforderungen der Suchmaschinen im Blick und richten Sie sich möglichst danach.

ÜBER DEN AUTOR



Peer Wandiger wagte nach einem BWL-Studium und mehreren Jahren als Internet-Verantwortlicher in einem mittelständischen Unternehmen den Schritt in die Selbstständigkeit. Neben Webdesign-Dienstleistungen betreibt er eigene Blogs, unter anderem selbstaendig-im-netz.de.

Ein eigenes Buch veröffentlichen

Ob Roman oder Fachliteratur – falls die Idee zu einem Buch schon länger in Ihnen reift, dann erfüllen Sie sich doch den Traum. Dank Selfpublishing-Diensten war es nie einfacher

Ein eigenes Buch, das bringt nicht nur Geld, sondern auch Ansehen für den Autor mit sich. Und dank der verschiedenen Dienste wie CreateSpace von Amazon oder Epubli ist der technische Prozess kein Problem mehr, denn auf deren Webseite laden Sie einfach die Dateien für ein Buch hoch und setzen einen Preis fest. Um den Rest, also um Vertrieb, Druck und Verkauf, kümmern sich die Dienste. Sie können sich daher ganz auf das Schreiben konzentrieren und kassieren später die Tantiemen, also die Anteile an den Einnahmen des Verkaufs.

Bevor Sie ein Buch verfassen, prüfen Sie am besten auf Amazon Ihr Konkurrenzumfeld: Wie viele Bücher gibt es bereits zu dem Thema? Wenn es viele sind: Worin unterscheidet sich Ihr Buch später von der Masse der anderen? Wie viele Seiten haben die Bücher üblicherweise? Was kosten die anderen Bücher? Sich diese Fragen am Anfang des Schreibens zu beantworten, kann dem Buch später den Verkaufserfolg beschern, weil man so eben etwas Neues und Interessantes der Buchwelt hinzufügt.

Die Buchdatei verfassen

Nun kommt es darauf an, wie Ihr Buch am Ende aussehen soll. Wenn es hauptsächlich Text über die ganze Buchbreite enthält und nur gelegentlich ein Foto auftaucht, genügt es, den Text in Word oder einem anderen Texteditor zu schreiben. Für aufwen-

digere Gestaltung – also wenn Sie viele Bilder und Kästen einsetzen möchten – benötigen Sie ein Desktop-Publishing-Programm wie Adobe InDesign. Der Clou: Das können Sie 30 Tage lang kostenlos testen. Benötigen Sie es länger, kostet das Programm im jederzeit kündbaren Monatsabo nur rund 37 Euro. Sie finden Adobe InDesign in der sogenannten Creative-Cloud unter <https://creative.adobe.com>. Allerdings ist InDesign ein mächtiges Profi-Tool und daher nicht auf Anhieb verständlich. Es ist aber sehr gut dokumentiert. Erste Infos zu InDesign gibt es als Video unter <http://tv.adobe.com/de/watch/lerne-In-Design-cs6/was-ist-InDesign/>. Um Ihr Buch dann beim Publishing-Dienst abzugeben, müssen Sie es in den meisten Fällen in das PDF-Format konvertieren. InDesign kann die Ausgabe nach PDF bereits von Haus aus, Word benötigt unter Umständen die Hilfe mit dem Tool <http://freepdfxp.de>.

Lektorat und Schlussredaktion

Bei einem gedruckten Buch muss die Qualität stimmen. Das heißt, es sollte in einem guten Deutsch (oder Englisch) und ohne Rechtschreibfehler verfasst sein. Außerdem dürfen keine falschen Informationen drinstehen. Also lieber alles doppelt und dreifach checken. Mein Tipp: Geben Sie auf jeden Fall das Manuskript einigen Freunden und bitten Sie um Rückmeldung auf inhaltliche und textliche Fehler. Meist kommt da noch eine ganze Menge zusammen. Der beste Fall ist allerdings, wenn der Dienstleister ein Lektorat anbietet. Damit filtern Sie mit Sicherheit fast alle Fehler heraus. Allerdings kostet das natürlich Geld.

Das Impressum

Ein Buch muss ein Impressum enthalten, also Informationen zur Druckerei und dem Verlag. Allerdings sind die Gesetze Ländersache und differieren daher leicht. Für Bayern heißt es zum Beispiel unter Art. 7: „Auf jedem in Bayern erscheinenden Druckwerk muss der Drucker und Verleger, beim Selbstverlag der Verfasser oder Herausgeber genannt sein. Anzugeben sind Name oder Firma und Anschrift.“ Bei Selfpublishern bedeutet das also: Name und Anschrift sollten sicherheitshalber in das Impressum, zudem noch die Druckerei. Sinnvoll ist es auch, auf die eigenen Rechte hinzuweisen, üblicherweise durch einen Copyright-Vermerk. Wenn im Buch die Werke weiterer Autoren oder Fotografen auftauchen, nennen Sie die Namen der Beteiligten ebenfalls. Bei den deutschen Publishing-Diensten finden Sie oft auch ein Muster-Impressum, zum Beispiel bei Epubli unter www.epubli.de/publish/isbn. Das Impressum wird üblicherweise an den Anfang des Buches gestellt.

Preisgestaltung und Verdienst

Bei gedruckten Büchern ist meist nicht allzu viel Spielraum drin. Soll heißen: Der Löwenanteil geht für Druck und Vertrieb drauf. Wenn man also zu einem konkurrenzfähigen Preis anbieten möchte, bleiben einem typischerweise ein bis maximal fünf Euro Verdienst pro Exemplar. //sgo

PUBLISHING-DIENSTE

Service für freie Autoren

Mittlerweile gibt es im Internet einige Anbieter, die als Dienstleister für freie Autoren auftreten. Hier die Services, die vor allem für den Bereich Deutschland eine Rolle spielen.

Blurb	www.blurb.de
BoD	www.bod.de
CreateSpace	www.CreateSpace.com
Epubli	www.epubli.de
Fastpencil	www.fastpencil.com
Lulu	www.lulu.com
Tredition	www.tredition.de

SO GEHT'S | Buch veröffentlichen bei Amazons CreateSpace

createSpace Books Music Film Free Publishing Resources Member Spotlight My Account

in Amazon category

Task: 1 of 11 tasks completed

Title Information

What to do on this page: Enter title information, including title and author. This information is associated with your book's ISBN and cannot be changed after you complete the review process.

Title:

Subtitle:

Primary Author:

Add Contributors:

☐ This book is part of a series (WORK IN PROGRESS)

Series Title:

1 BUCH-Projekt Starten

Gehen Sie auf www.CreateSpace.com und registrieren Sie sich. Danach klicken Sie auf **Add new Title**, geben Sie einen Projektnamen ein und klicken neben „Guided“ auf **Get started**. Schreiben Sie die grundsätzlichen Infos zum Buch in das Formular: Titel, Untertitel, Autoren, Sprache und Veröffentlichungsdatum. Sie bekommen nun eine ISBN zugewiesen.

Interior How do I use this page?

Interior Type: ☐ Black & White ☐ Full Color

Paper Color: ☐ White ☐ Cream

Trim Size:

Recommended! This is the most popular trim size and offers the widest distribution options. We have [many more sizes available](#).

☐ Download a [Word® Template](#) Start with a [Word template](#) or [formatted template](#) with sample content designed for this trim size.

☐ Estimate your book's [manufacturing costs](#).

2 INNERE GESTALTUNG FESTLEGEN

Sie gelangen nun zum Bereich „Interior“. Wenn Sie ein Buch mit reinem Text drucken wollen, nehmen Sie **Black & White**. Für Farbfotos braucht es **Full Color**. Suchen Sie sich dann die Buchmaße heraus, die Ihnen gefallen. Sie können dann ein passendes Word-Template herunterladen, darin das Buch schreiben und es als PDF oder DOC wieder hochladen.

createSpace Books Music Film Free Publishing Resources Member Spotlight My Account

in Amazon category

Task: 2 of 11 tasks completed

Cover Design

Select a different theme to change the fonts, styles and images for your cover.

Title:

Subtitle:

Author:

Front Cover Image:

Back Cover Text:

3 COVER GESTALTEN

Ein gutes Buch benötigt auch eine ansehnliche Verpackung. Der Coverdesigner von CreateSpace hilft Ihnen beim Anlegen Ihres Buchumschlags. Sie können dazu bequem aus vielen Vorlagen wählen. Mehr Individualität aber haben Sie, wenn Sie das Cover selbst gestalten, zum Beispiel in InDesign oder mit Photoshop.

createSpace Books Music Film Free Publishing Resources Member Spotlight My Account

in Amazon category

Task: 3 of 11 tasks completed

Proof

How do I use this page?

Preview your book's interior pages. You can view the book's content as it will appear when printed. You can also download a PDF proof of your book's content.

Download PDF Proof

4 BUCH PRÜFEN

Ist alles beisammen, checken Sie in der Vorschau das Endergebnis. Hier sollten Sie sich wirklich noch einmal Zeit nehmen und alle Seiten einzeln ansehen. Wenn alles stimmt, dann bestätigen Sie das mit dem Schritt **Complete Setup**. CreateSpace-Mitarbeiter prüfen nun das Buch, was einige Tage dauern kann.

createSpace Books Music Film Free Publishing Resources Member Spotlight My Account

in Amazon category

Task: 4 of 11 tasks completed

Pricing How do I use this page?

Set your list price and calculate your royalties for each sales channel and manufacturing location. [How are the royalties calculated?](#)

List Price	Channel	Royalty
\$ 19.99 USD*	Amazon.com	\$4.00
	CreateSpace eStore	\$8.00
	Expanded Distribution	\$0.00
	Amazon Europe	£3.70

Minimum list price for this title is **\$13.32** [What's this?](#)

☐ Yes, suggest a GBP price based on U.S. price. [What's this?](#)

£ 14.99 GBP** [Calculate](#)

Minimum list price for this title is **£8.82**

5 VERTRIEB UND PREISE

Während des Wartens können Sie schon angeben, auf welchen Amazon-Plattformen das Buch künftig erscheinen soll – also ob weltweit oder nur in Deutschland. Für jedes Gebiet legen Sie anschließend einen Preis fest. Bedenken Sie bei Euro: Der Endpreis für den Kunden ist immer der hier eingestellte Preis plus sieben Prozent Steuer.

amazon.de Mein Amazon: Amazon.de: Bücher

Alle Kategorien:

Bücher:

Isle of Skye: Die schönsten Sehenswürdigkeiten auf Skye

Preis: EUR 15,99 (ausgewählte Lieferarten: Buch, eBook, Hörbuch, etc.)

Auf Lager: Versand und Versand durch Amazon: Versandfertig in 1-2 Tagen

Lieferung bis Mittwoch, 31. Juli. Bestellen Sie innerhalb 21 Stunden und 17 Minuten per Versandfertig

Amazon-Preis	Neu als eBook
EUR 15,99	EUR 15,99

6 DAS ERGEBNIS

Im Anschluss suchen Sie noch eine Kategorie aus, unter der das Buch bei Amazon einsortiert sein soll. Außerdem sollten Sie noch eine knackige Beschreibung eingeben, die Lust auf Lesen macht. **Tipp:** Das Inhaltsverzeichnis auch mit einstellen. Dann heißt es warten, bis das Buch nach einigen Tagen schließlich auf Amazon erscheint.

Ihr E-Book auf Amazon

Ein Buch muss heute keineswegs mehr gedruckt werden. Dank Kindle und Co. lesen viele Deutsche längst auf kleinen Bildschirmen



Über zwölf Millionen E-Books wurden im Jahr 2012 in Deutschland gekauft und die Tendenz für 2013 ist steigend. Es lohnt sich also durchaus, ein Buch in elektronischer Form an den Start zu bringen. Zumal es technisch nicht schwer ist, eine Epub-Datei anzulegen und diese zum Beispiel per Amazon zu verteilen. Die geeigneten Tools dazu kosten kaum Geld oder sind sogar kostenlos zu haben. Die Verdienstspanne bei E-Books kann dabei deutlich höher sein als beim gedruckten Buch. Das kommt darauf an, welchen Preis Sie festsetzen und welchen Dienstleister Sie nutzen. Am naheliegendsten ist natürlich der Marktführer Amazon mit Kindle Direct Publishing unter <http://kdp.amazon.de>. Es gibt aber auch noch viele andere Distributoren, die zum Teil viele Shops gleichzeitig beliefern. Eine ausführliche und übersichtliche Liste findet man auf der Seite selfpublisherbibel.de/wer-druckt-mein-E-Book-die-wichtigsten-self-publishing-anbieter-im-vergleich/.

Unterschätzen sollte man die Arbeit am E-Book dennoch nicht, denn es gelten die gleichen Qualitätskriterien wie bei einem gedruckten Buch. Fehler und schlechter Textstil, schludrige Recherche – all das spricht sich per Bewertungsfunktion schnell herum und macht einen möglichen Erfolg zunichte. Doch weil die Publishing-Dienstleister sich ja um alles kümmern, was mit dem Vertrieb des Buches zu tun hat, können Sie Ihre ganze Energie in Text und Bilder legen.

Software für das E-Book

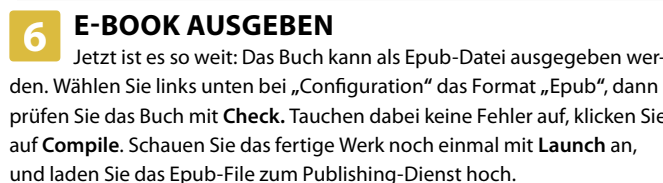
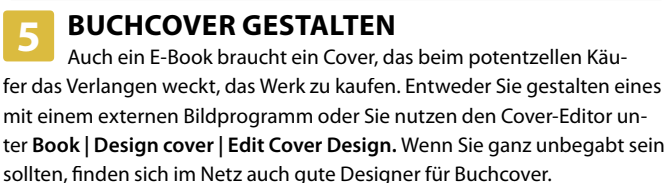
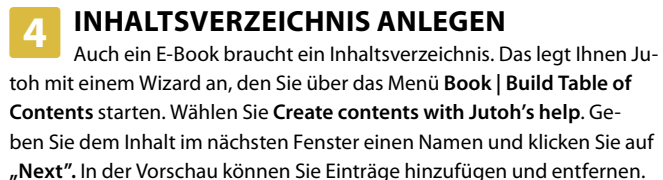
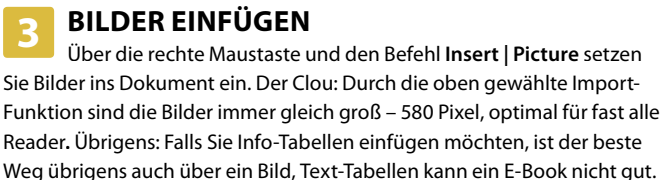
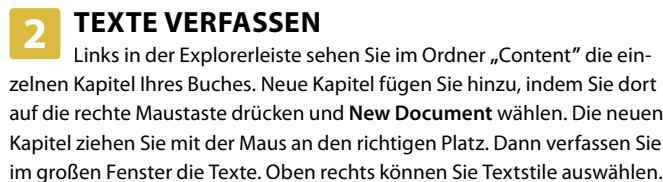
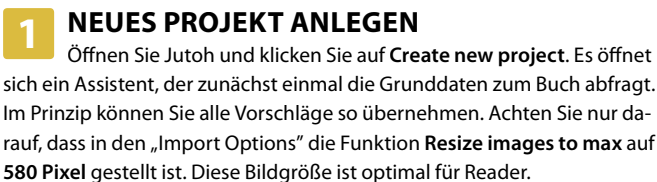
Zwar kann man das E-Book auch in Word verfassen, zumindest, wenn man es bei Amazon verkaufen möchte. Aus eigener Erfahrung kann ich aber nur sagen: Finger weg davon, man handelt sich nur Ärger ein. Für das Schreiben von E-Books hat sich das Programm Jutoh zum Standardtool gemauert. Es kann Texte sauber strukturieren und in viele Formate exportieren. Dabei ist das Programm mit gerade mal 35,70 Euro wirklich günstig. Man kann es unter www.jutoh.com herunterladen, der Workshop auf der nächsten Seite erklärt Ihnen alles Weitere.

Zwei weitere Programme sollten Sie zusätzlich installieren: Epubcheck prüft Ihre Dateien auf etwaige Fehler (Download: code.google.com/p/epubcheck/) und zum Ansehen der fertigen Dateien hat sich Adobes kostenloses Digital Editions bewährt (Download unter www.adobe.com/de/products/digital-editions.html).

Sonderfall: Blog exportieren

Sie schreiben schon lange an einem Blog? Ein E-Book kann Ihnen eine zweite Vermarktungs-Möglichkeit für Ihre Texte bieten. Das Plugin Anthologize stellt aus Blogbeiträgen ein Projekt zusammen, das es als Epub-Datei exportiert. Anschließend importieren Sie das E-Book in Jutoh und verfeinern es: Schaffen Sie sinnvolle Übergänge zwischen den Teilen und fügen Sie weitere Kapitel dazu, sodass am Ende ein zusammenhängendes und rundes Werk entsteht. Anthologize gibt es unter anthologize.org. //sgo

FOTO: AMAZON.DE



So verdienen Sie Geld mit Videos auf Youtube

Es gibt mehr als nur lustige Katzenfilme auf Youtube. Das haben mittlerweile auch die Werbetreibenden erkannt und schalten vermehrt Anzeigen vor Videos

Geld verdienen mit Youtube? Geht ganz einfach: Sie benötigen ein AdSense-Konto, wie wir es auf Seite 52 eingerichtet haben. Wenn Sie nun auf Youtube unter den **Kontoeinstellungen** auf **Übersicht** klicken, erscheint dort schon der Hinweis: „Vermarkte deine Videos und erreiche mehr Zuschauer. Werde noch heute YouTube-Partner!“ Klicken Sie auf **Los geht's** und folgen Sie dem Assistenten. Wenn Sie damit fertig sind, ist Ihr Youtube-Kanal fertig zum Geld verdienen – nun ja, eine Kleinigkeit fehlt vielleicht noch: Die vielen, vielen Videos, die Ihre Zuschauer sehen sollen.

AUF EINEN BLICK | Ihr Video auf Youtube

6 WERBUNG

Hinter dieser kryptischen Beschreibung finden Sie die Möglichkeit, festzulegen, welche Art von Werbung beim Video erscheinen darf und welche nicht.

1 TITEL DES VIDEOS

Wählen Sie eine aussagekräftige, aber kurze Überschrift. Mehr als 140 Zeichen sollte sie nicht haben. Benutzen Sie dazu gebräuchliche Wörter.

5 THUMBNAIL

Youtube macht drei Vorschläge für ein Bild, das Ihr Video in der Suche präsentiert. Ist keines davon einladend genug, stellen Sie lieber ein eigenes hoch.

4 WEITERE EINSTELLUNGEN

Auf diesem Reiter legen Sie zum Beispiel fest, ob andere Nutzer Ihr Video auf einer Webseite einbinden dürfen. Das sollten Sie aktivieren, denn Ihr Video soll ja möglichst verbreitet werden. Außerdem können Sie hier den Umgang mit Kommentaren und Antworten festlegen.

3 BESCHREIBUNG

Angezeigt werden unter dem Video zunächst nur drei Zeilen. Dort sollte stehen, worum es im Clip geht. Danach kann man noch das Transkript dazustellen.

2 TAGS

Verschlagworten Sie Ihr Video hier. Verwenden Sie dazu gebräuchliche Oberbegriffe oder alternative Wörter. Aber: Nicht zu viele Tags benutzen! Vier oder fünf reichen normalerweise.

The screenshot shows the YouTube video upload page. Yellow arrows point from numbered callout boxes to specific parts of the interface:

- 1 TITEL DES VIDEOS:** Points to the 'Titel' field containing 'Sattelposition beim Fahrrad richtig einstellen'.
- 2 TAGS:** Points to the 'Tags' section showing tags like 'fahrrad', 'rennrad', 'sattel', 'sattelposition', and 'sattelhöhe'.
- 3 BESCHREIBUNG:** Points to the 'Beschreibung' field containing 'Wie sitzt Du richtig auf dem Rad? Das Video zeigt es Dir Schritt für Schritt.' and a transcript 'Transkript des Videos: Sattel richtig einstellen'.
- 4 WEITERE EINSTELLUNGEN:** Points to the 'Erweiterte Einstellungen' tab.
- 5 THUMBNAIL:** Points to the thumbnail selection area showing three suggested thumbnails and a 'Benutzerdefiniertes Thumbnail' option.
- 6 WERBUNG:** Points to the 'Optionen zur Anspracherhebung' tab.

Im Prinzip haben Sie zunächst zwei Möglichkeiten, Videos für Ihren Youtube-Kanal zu produzieren:

1. Screencasts: Nehmen Sie Anleitungen für Programme auf dem PC oder Mac auf und vertonen Sie diese. Dabei brauchen Sie nur ein Mikrofon. Wie Sie dazu konkret vorgehen, erfahren Sie auf der folgenden Doppelseite.

2. Filme mit realen Szenen: Ob das nun Landschaftsaufnahmen sind, Interviews oder Produktvorstellungen – Sie benötigen schon etwas mehr Equipment. Aber auch hier können Sie die Investitionen relativ gering halten.

Das brauchen Sie für ein Video

Die Grundausstattung ist simpel: Sie benötigen eine Kamera, die auch Video aufnehmen kann – das geht sogar recht gut mit einem DSLR-Fotoapparat. Dazu noch ein Reporter- oder ein Ansteckmikrofon, schon kann es losgehen. Allerdings: Videos beginnen zunächst am Schreibtisch. Was will ich sagen? Wie zeige ich das im Video? Welche Szenen, Drehorte und Requisiten brauche ich? All diese Fragen sollten Sie sich zunächst beantworten. Nebenbei entsteht schon der Text für die Moderation. Bei diesem sollte man darauf achten, eine einfache Sprache und kurze Sätze zu verwenden.

Grundsätzlich nehme ich meine Videos immer so auf: Ich spreche den Text als Moderator in die Kamera. Damit habe ich einmal die Grundspur gelegt. Den Text lese ich dabei per Teleprompter vom Rechner ab. Sprich: Ich stelle den Monitor direkt unter die Kamera und lasse den Text über die Freeware Mirrorscript ablaufen. Dieses Tool finden Sie unter freetelepromptersoftware.com. Es ist auch als App für Android erhältlich. Natürlich gibt es für iPhone und iPad ebenfalls entsprechende Apps, die als Teleprompter bestens funktionieren.

So drehen Sie den ersten Film

Im Folgenden gehen wir von einem Moderator-Szenario aus. Heißt: Sie als Sprecher stehen im Raum und moderieren. Bauen Sie die Kamera einige Meter von sich entfernt auf. Wenn sie ein Schwenkdisplay hat, drehen Sie es nach vorne, sodass Sie sehen, was im Bild ist. Stellen Sie sich dann vor einen neutralen



LICHTSETZUNG Auf dieser Webseite lässt sich die Ausleuchtung testen

Hintergrund (Wand, Gardine). Den Ausschnitt des Bildes wählen Sie so, dass er ab Gürtel bis über den Kopf reicht – das nennt sich im Fachjargon „Halbnahe“. Weitere Infos zu solchen Einstellgrößen finden Sie hier: bit.ly/Mf1dOb.

Jetzt kommt das Licht. Dank der empfindlichen Kamerasensoren geht es dabei nicht um starke Helligkeit, sondern eher um Betonung und Konturen – vor allem im Gesicht. Dazu reichen normale Stehlampen.

Wie Sie das Licht optimal setzen, testen Sie vorher mit dem Tool auf dieser Webseite: www.zvork.fr/vls.

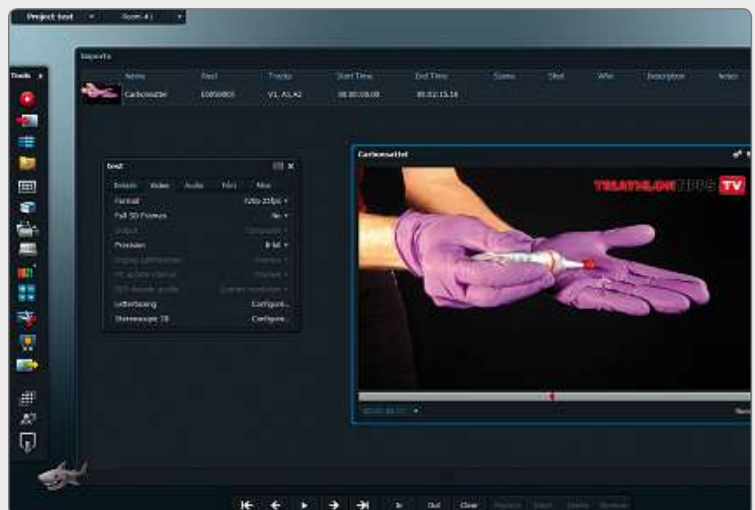
Licht stimmt? Text ist da? Sie wissen, wo Sie stehen sollen? Dann kann es losgehen. Aufnahmeknopf drücken, Position einnehmen, loslegen. Sprechen Sie den Text mit normalem Tempo ein, nicht zu langsam. Das langweilt sonst den Zuschauer. Danach kommen noch die restlichen Szenen, also Detailaufnahmen und Co. – und ab zum Schneiden. //sgo

*Vorher sorgfältig planen.
Das spart Zeit beim Drehen
und erst recht auch beim
Schneiden des Videos*

VIDEOSCHNITT

Lightworks – Profi-Software zum Nulltarif

Bevor das Video online geht, sollten Sie die Szenen sinnvoll zusammenstellen. Dabei gilt: Halten Sie das Video möglichst kurz. Für die Schneidearbeit benötigen Sie ein passendes Programm. Erste Schritte lassen sich mit Windows Movie Maker unternehmen. Doch wenn es komplizierter wird, brauchen Sie ein besseres Tool, das nichts kostet – Auftritt Lightworks. Unter lws.com können Sie die Software für Windows-Systeme herunterladen (Mac-User haben mit iMovie sowie eine gute Grundausstattung). Lightworks bringt neben einer übersichtlichen Timeline und vielfältigen Schneideoptionen auch einen Haufen Spezialeffekte. Um das Programm nutzen zu können, legen Sie sich einen Account bei lws.com an. Nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie beim ersten Einloggen einen Zahlencode zum Aktivieren des Programms. Einziger Nachteil der Freeware: Es fehlt der wichtige H.264 Codec – den gibt es nur in der Kauf-Version.



LIGHTWORKS Eine umfangreiche Video-Bearbeitung zum Nulltarif – was will man mehr?

Screencasts für Youtube schnell produzieren

Ein Renner auf Youtube sind nützliche Erklärvideos für komplizierte Software. Die können Sie ganz einfach selbst aufnehmen

Sobald heute jemand ein Software-Problem hat, wirft er die Google-Suche an. Und die zeigt oft auf Platz drei schon Ergebnisse aus Youtube. Das ist Ihre Chance: Mit guten Workshop-Videos – den sogenannten Screencasts – können Sie viele Zuschauer erreichen, sofern das Video deren Problem adäquat anspricht. Screencasts werden diese Clips

genannt, da sie nur vom Bildschirm aufgenommen werden. Das heißt: Sie brauchen keine Kamera, um gute Videos zu machen und damit etwas zu verdienen.

Sie sind gut in Photoshop? Dann nichts wie los! Oder ein

Windows-Experte? Windows steckt voller Probleme. Alles was Sie noch tun müssen, ist, Ihr Wissen sinnvoll in einen Clip zu bringen und ihn bei Youtube hochzuladen. Günstiger kann man fast nicht produzieren.

Die Grundausrüstung

Der Platzhirsch bei den Screenshot-Programmen ist sicherlich Camtasia Studio von Techsmith – siehe www.techsmith.de/

camtasia.asp. Es ist ausgereift und kann äußerst viel. Das Programm kostet allerdings auch um die 230 Euro und mehr, je nach Lizenz. Das wäre schon eine deutlich zu hohe Investition gleich zu Beginn Ihrer Video-Karriere.

Für den Start tut es daher auch das kleine Programm CamStudio von camstudio.org. Diese Software ist kostenlos und beherrscht dennoch die wichtigsten Funktionen. Außerdem benötigen Sie noch ein Headset oder ein normales Mikrofon, das Sie am Rechner anschließen können, um die Tonspur zu den Workshops parallel einzusprechen.

Der Screenshot

Auch hier gilt: Wer sich vorher ein Konzept zurechtlegt, spart hinterher einiges an Zeit. Bereiten Sie das Aufnehmen also sorgfältig vor. Was wollen Sie überhaupt genau im Video zeigen? Beschränken Sie sich bei der Auswahl des Themas auf möglichst kleine Einzeltipps mit jeweils einem einzigen Ziel. Die einzelnen Clips können Sie später auf Youtube immer noch in einer Playlist bündeln.

Üben Sie dann vor der Aufnahme einige Male die Klickfolgen und die Erklärung dazu. Sind Sie sicher, dass das so gut klingt? Können die Zuschauer auch folgen? Wenn Sie all das geklärt haben, können Sie sich an die eigentliche Aufnahme machen, die wir im anschließenden Schritt-für-Schritt-Workshop beschreiben. //sgo

Bei Screencasts brauchen Sie keine Kamera, um gute Videos zu machen und damit etwas zu verdienen

MIKROFON

Damit die Tonspur für Ihren Screenshot perfekt wird

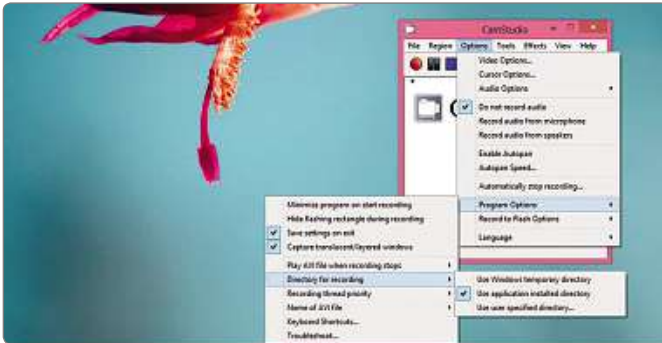
Im Prinzip geht jedes Mikrofon, das einen Anschluss für den PC besitzt – also per USB oder kleiner Klinke. Wenn Sie allerdings häufig Screencasts aufnehmen, ist es besser, wenn das Mikrofon direkt vor Ihrem Mund sitzt und die Hände nicht behindert. Hier kommen die Headsets ins Spiel – also mit Mikrofonen kombinierte Kopfhörer. Die haben den Vorteil, dass sie immer gleich weit von Ihrem Mund weg sind, egal, wie Sie den Kopf bewegen. Außerdem eignen sie sich gleich auch noch zum Telefonieren oder World-of-Warcraft-Spielen.

Preislich fangen die Headsets schon bei unter zehn Euro an. Wollen Sie aber eine halbwegs gute Tonqualität, sollten Sie besser mehr als 20 Euro investieren. Richtig gute Headsets kosten dann auch schon mal über 100 Euro.

FREIHEIT Dank Headset haben Sie die Hände für die Aufnahme des Screencasts frei

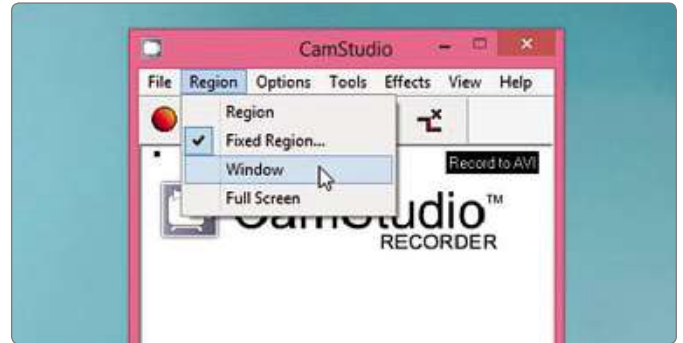


SO GEHT'S | Workshop in Camstudio aufzeichnen



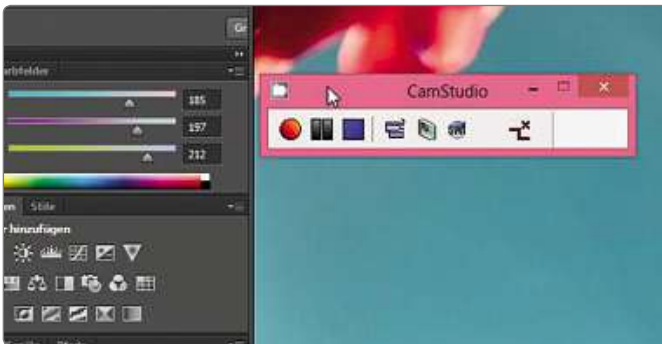
1 CAMSTUDIO EINRICHTEN

Laden Sie CamStudio von camstudio.org herunter und installieren Sie das Programm. Danach starten Sie die Software. Sie können zunächst alles so lassen. Nur den Dateiablage-Ort sollten Sie anpassen – am besten wählen Sie den Videos-Ordner von Windows. Das geht über **Options | Program Options | Directory for recording | Use user specified directory**.



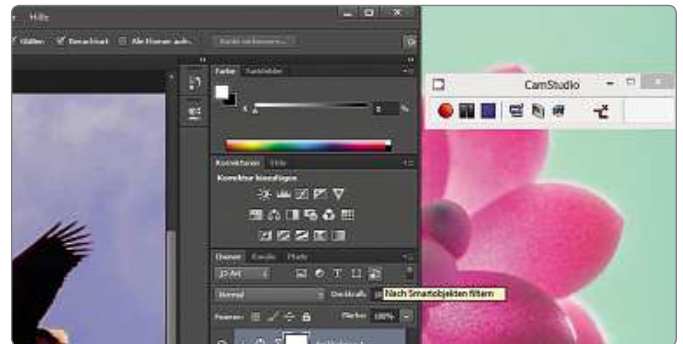
2 VIDEO VORBEREITEN

Schließen Sie nun das Headset an. Unter dem Menüpunkt **Options** vergewissern Sie sich, dass **Record audio from microphone** per Häkchen aktiviert ist. Für unser Beispiel gehen wir davon aus, dass Sie zu einem bestimmten Programm einen Video-Workshop aufnehmen möchten. Darum aktivieren Sie noch **Region | Region**.



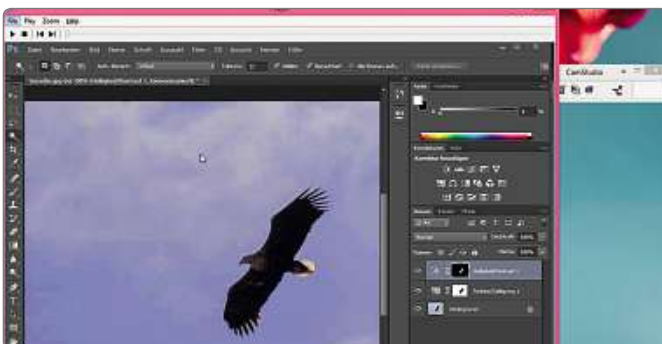
3 AUFNAHME STARTEN

Bereiten Sie das Programm vor, an dem Sie den Workshop demonstrieren. Im Beispiel: Adobe Photoshop. Dann gehen Sie auf CamStudio. Klicken Sie zweimal auf den Button **Toggle view**. Positionieren Sie die CamStudio-Leiste neben Photoshop. Klicken Sie auf den roten runden Button und wählen Sie dann den Arbeitsbereich mit dem Fadenkreuz aus.



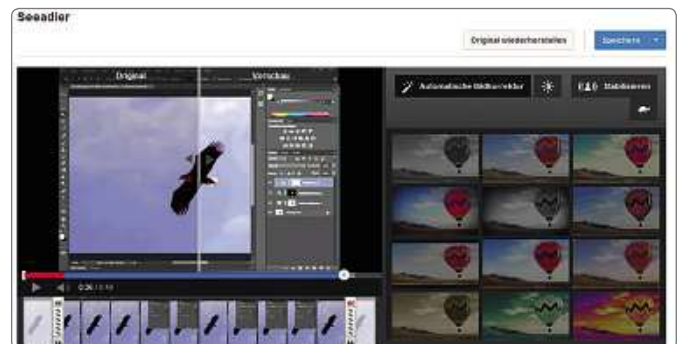
4 WORKSHOP DURCHFÜHREN

Ab jetzt läuft die Aufnahme. Gehen Sie die Schritte Ihres Workshops durch, sprechen Sie dabei in das Mikro des Headsets. Am besten immer erst sagen, was Sie tun wollen, dann die Aktion zeigen. Wenn Sie alles gemacht haben, gehen Sie zurück zur CamStudio-Leiste und klicken auf den blauen Knopf, um die Aufnahme zu beenden.



5 FERTIGES VIDEO ANSEHEN

Geben Sie CamStudio jetzt etwas Zeit, das Video zu komprimieren. Sie sehen den Fortschritt an der Prozentzahl oben im Fenster der Software. Wenn das Video durchgerechnet ist, öffnet sich automatisch Ihre Abspielsoftware (zum Beispiel der Windows Mediaplayer) und zeigt das Ergebnis an. Überprüfen Sie es in Ruhe.



6 VIDEO BESCHNEIDEN

Am Anfang und am Ende des Videos kann man jeweils noch ein Stückchen abschneiden. Tipp: Den Clip nach Youtube hochladen und dort unter **Bearbeiten | Video verbessern** unten die Funktion **Zuschneiden** benutzen. Diese kann Anfang und Ende trimmen. So braucht man also gar kein Schnittprogramm auf dem Rechner.

Toller Look auf Tablets und Smartphones

Immer mehr Nutzer surfen mit mobilen Geräten. So sorgen Sie dafür, dass Ihr WordPress-Blog auf iPhone und Co. eine gute Figur macht

Das Zauberwort des Jahres heißt „responsiv“. Es bedeutet nichts anderes, als dass eine Webseite sich automatisch an das jeweils zum Ansurfen der Seite benutzte Gerät und seine Bildschirmauflösung anpasst. Egal also, ob der Nutzer zu Hause an einem Riesens Bildschirm oder einem Notebook sitzt oder von unterwegs mit dem Smartphone oder dem Tablet online ist – er soll das bestmögliche Nutzungserlebnis haben.

Responsive Webseiten sehen damit auf jedem Gerät ein bisschen anders aus – sind dadurch aber immer lesbar. Ist eine Webseite nämlich nicht responsiv erscheint sie auf den kleinen Bildschirmen der Tablets und Smartphones viel zu kleinteilig und unübersichtlich. Nicht zu vergessen, dass die mobilen Geräte auch noch eine ganz andere Bedienung mitbringen.

Wie aber machen Sie Ihr Blog zukunftssicher? Ganz einfach: indem Sie entweder von Haus aus ein neues, responsives Design („Theme“) nutzen, wie es immer mehr Programmierer anbieten – oder indem Sie Ihr altes Blog durch ein kostenloses Plugin für Smartphones und Tablets optimieren.

Die Smartphone-Revolution geht ungebrems weiter. 33,4 Millionen Deutsche surfen bereits mobil im Netz

WPTouch für Tablets

Der anerkannte und weit verbreitete Helfer für die mobile Optimierung von WordPress-Blogs ist WPTouch. Dieses Plugin dampft die Oberfläche so ein, dass sie bequem auf den kleinen Displays der Handys zu lesen und zu bedienen ist. Wie Sie diesen Klassiker installieren und einrichten, beschreiben wir auf der gegenüberliegenden Seite. Leider hat das Tool auch Nachteile: Zum einen funktioniert die Oberfläche bei unseren Tests nicht auf dem iPad, zum anderen unterstützt WPTouch keine seitliche Wischbewegung, etwa zum Blättern. Für das iPad (und nur das iPad!) empfehlen wir daher zusätzlich den Dienst Onswipe. Mehr dazu erfahren Sie im Kasten unten auf dieser Seite.

Mobil sein mit Jetpack & Co.

Es gibt auch noch weitere Werkzeuge. Statt WPTouch schwören manche Blogbetreiber auch auf den WP Mobile Detector von websitez.com/wordpress-mobile. Der soll performanter sein und unterscheidet sich in der Optik etwas von WPTouch. Eine gute Option also, wenn man Angst hat, dass man sonst aussieht wie alle anderen. Für Onswipe gibt es auch noch eine kleine Alternative, nämlich iPad Swipe. Dieses Plugin erlaubt das Vor- und Zurückblättern per Wischbewegung. Und zu guter Letzt bringt das Plugin-Paket „Jetpack“ ebenfalls eine mobile Lösung mit. //sgo

ONSWIPE FÜR WORDPRESS AUF DEM IPAD

So wird Ihre Webseite zum Erlebnis auf dem iPad

WPTouch ist prima, um Ihr Blog auf die Smartphones zu bringen. Doch die neuen Tablets bieten mehr Möglichkeiten und können ein schöneres Layout anzeigen. Dazu reicht WPTouch nicht, zumal es zum Beispiel auch keine Wischbewegungen unterstützt.

Für das iPad gibt es eine schöne Lösung: Sie nennt sich Onswipe. Unter onswipe.com melden Sie sich dazu als Publisher an und binden so Ihr Blog ein. Mit dem Onswipe-Link-Plugin verknüpfen Sie schließlich Onswipe und WordPress miteinander.

Sobald ein Besucher per iPad auf das Blog kommt, wird er dann zu Onswipe umgeleitet. Die Zahl der Besuche können Sie dennoch zählen, denn auch Analytics lässt sich dort einbinden. So bietet Onswipe ein rundes Erlebnis für iPad-Nutzer.



WISCHEN Onswipe bietet iPad-taugliche Themes, die sich per Wischer bewegen lassen

SO GEHT'S | WordPress-Oberfläche für Smartphones einrichten



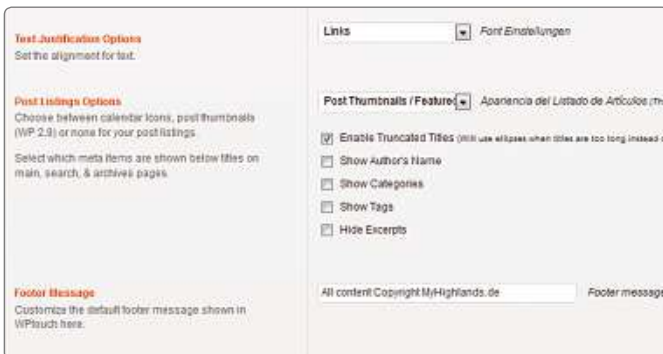
1 VORHER

Auf dem Android-Handy erscheint das normale WordPress-Thema des Blogs, das eben für Desktop-Browser optimiert ist. Auf dem kleinen Bildschirm wirkt es jedoch recht unübersichtlich. Und die kleinen Links sind nicht für die Bedienung durch Finger optimiert. Zudem ist die Ladezeit auch recht hoch. All das optimieren wir nun.



2 WPTOUCH INSTALLIEREN

Gehen Sie in den Admin-Bereich Ihres Blogs, wählen Sie **Plugins | Installieren** und suchen Sie nach „WPtouch“. In der Trefferliste klicken Sie bei WPtouch auf **Jetzt installieren** und geben noch Ihre FTP-Daten an. Wenn WordPress dann Vollzug der Installation meldet, klicken Sie gleich darunter noch auf **Aktivieren**. Die Mobil-Oberfläche läuft nun schon.



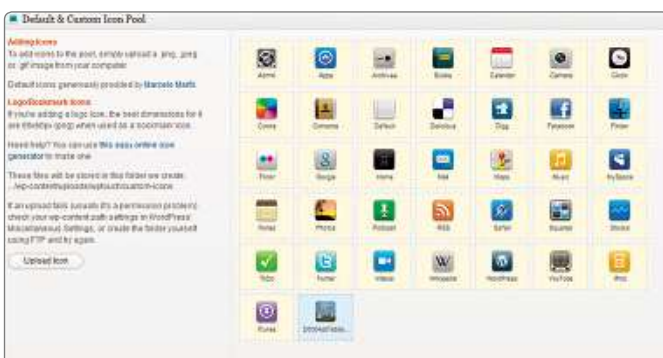
3 GRUNDEINSTELLUNGEN

Wählen Sie im Menü links **Einstellungen | WPtouch**. Die Region, Sprache und Seitentitel lassen Sie so. Doch die Post-Schnipsel passen in unserem Beispiel nicht: Unter „Post Listings Options“ haben wir daher das Vorschau-Bild eines Fotos (Post Thumbnail) aktiviert, den Autorennamen und Kategorien ausgeblendet und einen Textanriss angezeigt.



4 ERWEITERTE EINSTELLUNGEN

Scrollen Sie auf der Seite weiter nach unten bis zu den „Erweiterten Optionen“. Hier können Sie nun festlegen, ob der Betrachter mit der Pinch-geste in die Inhalte zoomen oder ob er Kommentare abgeben darf. Sie können sogar festlegen, dass der User beim ersten Mal das normale Layout der Seite sieht – das wollen wir aber ja gerade nicht.



5 ICON AUSSUCHEN

Auf der Startseite im Mobil-Browser wird ein kleines Icon angezeigt. Dieses und weitere können Sie unter „Logo Icon // Menu Items & Pages Icons“ festlegen. Wählen dürfen Sie aus dem „Default & Custom Icon Pool“ darüber. Hier können Sie Icons in der Größe 57 x 57 Pixel hinzufügen. Tipp: Nutzen Sie den Icongenerator unter <http://bit.ly/NQARI4>.



6 NACHHER

Geordnet, übersichtlicher, schneller – so sieht das Design nun auf den Android-Handys und auch auf den Apple-iPhones aus. Der **Weiterlesen**-Button unter den Anrissen ist nun daumenfreundlich. Weitere Anpassungen können Sie im Folgenden noch bei der Farbe von Schrift und Hintergründen vornehmen.

ONLINE-MARKTPLÄTZE

Erfolgreich als Powerseller bei Ebay und Amazon

Zur Strategie eines Online-Händlers gehören auch die Marktplätze von Ebay und Amazon, meint Verkaufsprofi Alexander Schmidt

Wer im Internet nach hochwertigen Werkzeugen sucht, kommt an Alexander Schmidt nicht vorbei. Egal ob anspruchsvoller Heimwerker oder Profi, svh24.de hat die Tools, die Handwerker brauchen. „Ganz am Anfang habe ich bei Messen und Märkten Werkzeuge aus dem Kofferraum verkauft“, erzählt Schmidt. Das war 1998. Das Geschäft des Self-made-Unternehmers wuchs rasant – und ins Internet hinein: „2001 habe ich den ersten Shop mit Microsoft-FrontPage gebaut“, erzählt Schmidt. Und dann, 2002, kam Ebay.

Heute, mehr als ein Jahrzehnt später, ist svh24.de einer der größten Powerseller auf Ebay, wie das Online-Kaufhaus die



Marken. Werkzeug. Online.

VITA

ALEXANDER SCHMIDT ist Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter von svh24.de, einem Online-Shop für Werkzeuge. Er begann Ende der 1990er-Jahre als „fliegender Händler“ auf Messen und Märkten, brachte dann einen Katalog heraus und ging schließlich mit einem Shop online.

SEIT 2002 betreibt svh24.de einen eigenen Ebay-Shop und gehört heute zu den größten und erfolgreichsten Powersellern in Deutschland. Ebenso aktiv ist das Unternehmen auf dem Marktplatz von Amazon. Beide ergänzen den eigenen Web-Shop.

WERKZEUGKÖNIG Alexander Schmidt hat seine Firma aus kleinsten Anfängen aufgebaut. Er verkauft Werkzeuge für anspruchsvolle Hobby-Handwerker und Profis



IN DIESER RUBRIK

74 Wie Sie Ihre Ware auf dem Online-Marktplatz von Ebay verkaufen **78** Schlaue Strategien für den Verkaufserfolg auf Ebay
82 Viele Artikel gleichzeitig bei Ebay einstellen mit dem kostenlosen Turbolister **84** Wie Sie das Tool BayWatch nutzen, um Ihre Angebote auf Ebay zu optimieren **86** So eröffnen Sie Ihren eigenen Shop auf Ebay **88** Amazon Marketplace – die Alternative für alle, die ihre Ware auf einem Online-Marktplatz anbieten wollen **92** Machen Sie Ihren eigenen Shop bei Amazon auf **94** Ebay-Kleinanzeigen – die optimale Form, um schnell Gebraucht- und Neuware an den Mann zu bringen

besonders umsatzstarken und erfolgreichen Händler nennt. Bereits seit 2002 ist Alexander Schmidt mit einem eigenen Shop auf dem Online-Marktplatz von Ebay vertreten.

Und so wie Alexander Schmidt mit seinem Unternehmen wuchs und sich weiterentwickelte, hat sich auch der Nutzen von Ebay für professionelle Verkäufer gewandelt. „Früher war Ebay vor allem ein Flohmarkt, auf dem es nur mit absoluten Kampfpreisen oder Auktionen ab 1 Euro möglich war, seine Ware zu verkaufen“, erzählt Schmidt. „Heute ist Ebay ein erwachsener Marktplatz geworden, auf dem wir unsere Ware fast ausschließlich zum Festpreis anbieten – und zwar zum selben Preis wie auf allen anderen Plattformen.“

Neben Ebay setzt svh24.de auch auf Amazon und vor allem auf den eigenen Webshop. Der Vorteil beim eigenen Shop für den Verkäufer: Er muss keine Provision an die jeweilige Plattform – also Ebay oder Amazon – zahlen. Bei jedem im Webshop getätigten Verkauf ist die Marge für Alexander Schmidt deutlich höher als bei Ebay oder Amazon.

Marktplätze bringen viele neue Kunden

Warum aber setzt svh24.de trotz der geringeren Margen auf Ebay und Amazon? „Das Besondere an den Marktplätzen von Ebay und Amazon ist, dass man hier eine sehr, sehr hohe Sichtbarkeit und eine sehr hohe Besucheranzahl hat“, erklärt Alexander Schmidt. „Das ist für uns eine wichtige Reichweite und wir versuchen natürlich, dass der Kunde bei späteren Einkäufen bei uns im Shop vorbeikommt.“ Werden diese Käufer zu Stammkunden, hat sich die Investition in den Ebay- oder Amazon-Shop gelohnt. „Außerdem müssen wir ja oft auch für Besucher in unserem Shop zahlen – nämlich für das Suchmaschinenmarketing und Anzeigen. Bei Ebay und Amazon müssen wir kein Marketing machen, das übernehmen die Plattformen.“ Als gutes Marketing-Instrument auf Ebay nutzt svh24.de unter anderem auch die sogenannten Wow-Aktionen, bei denen bestimmte Produkte für kurze Zeit zu einem besonders attraktiven Preis angeboten werden.

Überhaupt arbeitet Alexander Schmidt offensichtlich deutlich lieber mit Ebay zusammen, als mit Amazon: „Ebay tut für die Top-Gewerbekunden sehr viel, man kann als großer Powerseller auch besondere Konditionen bekommen. Amazon hingegen behandelt selbst große Shops genauso wie jeden, der nur nebenher verkauft. Alle zahlen das Gleiche.“

Spezialisierung als Erfolgsrezept

Also alles gut? „Nein, der Internethandel ist ein brutales Geschäft“, sagt Alexander Schmidt aus eigener Erfahrung. Gerade erst hat er seine Firma restrukturiert – und auf das Kerngeschäft „Werkzeuge“ zurückgeschumpft. „Wir haben uns von allen anderen Produkten radikal verabschiedet. Weil wir auch auf Unterhaltungselektronik und weiße Ware gesetzt haben, habe ich viel Geld verloren.“

Eine Erfahrung, die er aufstrebenden Online-Händlern gerne ersparen würde. „Die einzige Möglichkeit für einen kleineren Händler, im Internet Geld zu verdienen, ist die Spezialisierung

auf eine Nische und ein besonderes Serviceversprechen. Wenn Sie dieses Versprechen nicht geben können, wird der Kunde im Internet immer das gleiche Produkt günstiger finden, selbst wenn Sie sich mit voller Kraft auf Ihre Nische konzentrieren.“

Mit diesem Serviceversprechen meint Schmidt vor allem eine fundierte Beratung und Betreuung des Kunden vor, während und nach dem Kauf. Das beginne bereits mit der Produktbeschreibung. Gerade bei Ebay und Amazon, wo jeder Shop ähnlich aussieht, sei es besonders wichtig, sich durch seine guten Produktbeschreibungen von der Konkurrenz abzusetzen. „Sie müssen Ihre Produkte einfach besser erklären als die anderen Marktteilnehmer“, sagt er. „Um erfolgreich auf den Marktplätzen und im eigenen Shop zu sein, sollten Sie in Ihrem Warenbereich der Beste sein und dem Kunden neben der guten Beratung auch eine große Sortimenttiefe bieten, sodass er bei Ihnen garantiert findet, was er sucht.“

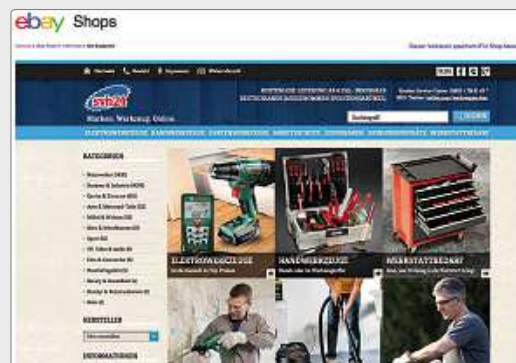
Fazit: Strategisch vorgehen

Wer sich nun überlegt, mit einem Ebay-Shop oder auf Amazon durchzustarten, dem rät Alexander Schmidt, sich sehr viele Gedanken über die Strategie zu machen. Nur wer genau wisse, wie er sein Geld verdienen möchte, werde es schaffen. //loh

KURZ INFORMIERT

Der Ebay-Shop

In seinem Ebay-Shop versucht sich svh24.de durch eine außergewöhnlich gute Produktpräsentation von der Konkurrenz abzusetzen. Das Erfolgsrezept sind hochwertige und ansprechende Produkt-Bilder in Verbindung mit einer fundierten Beschreibung. Das schafft Vertrauen beim Kunden, signalisiert Professionalität und Qualität. Ebenfalls wichtig zur Vertrauensbildung: möglichst viele positive Bewertungen von zufriedenen Kunden. Denn diese zeigen, dass der Shop-Betreiber sein Produkt- und Serviceversprechen auch tagtäglich erfüllt.



EBAY-SHOP VON SVH24.DE Qualität und Service machen den Unterschied, meint Shop-Betreiber Alexander Schmidt

Ebay – der weltgrößte Flohmarkt im Netz

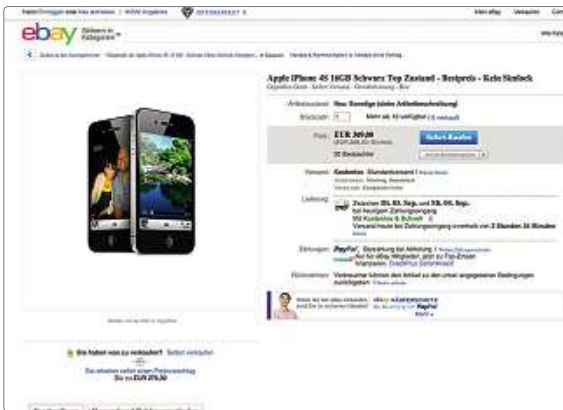
Ob gebraucht, neu oder selbst gebastelt: Wenn Sie etwas zu verkaufen haben, finden Sie auf Ebay fast garantiert einen Käufer für Ihr Angebot

Auf eines kann man sich beim größten Auktionshaus der Welt verlassen: Früher oder später trifft hier jedes Angebot auf einen Käufer. Das liegt ganz einfach daran, dass Ebay allein in Deutschland über 16 Millionen aktive Mitglieder hat. Die Chancen stehen also gut, dass Sie als privater Verkäufer einen guten Preis für Ihre Ware erzielen. Je mehr Leute bei Ihren Auktionen mitbieten, desto besser sind Ihre Gewinnaussichten. Doch bevor es so weit ist, müssen Sie einige Formalitäten erledigen und natürlich dafür sorgen, dass Sie Ihr Angebot optimal präsentieren. Wir zeigen Ihnen im Folgenden, worauf es dabei ankommt.

1 Ebay-Konto einrichten – so geht's

Bevor Sie als privater Verkäufer bei Ebay auftreten können, benötigen Sie ein Ebay-Konto. Falls Sie schon eines haben: umso besser, dann können Sie diesen Abschnitt überspringen und bei Punkt 2 weiterlesen. Wenn Sie noch kein Konto besitzen: Starten Sie mit der Adresse www.ebay.de und klicken Sie oben in der Seite auf **Neu Anmelden**. Sie gelangen zum Anmeldeformular. Tragen Sie Ihre persönlichen Daten wie Anschrift, Telefon und E-Mail-Adresse ein. Beim Ebay-Mitgliedsnamen müssen Sie aufpassen: Er darf nicht mit Ihrer E-Mail-Adresse übereinstimmen. Falls Ihr Wunschname nicht





DAS FOTO MACHT'S Präsentieren Sie Ihre Ware mit einem guten Foto



ERGEBNISLISTE Das Produkt-Foto taucht in der Ebay-Suche auf

mehr frei ist, müssen Sie sich mit einer Kombination aus Ihrem Namen und einer Ziffer behelfen, etwa **ErikMustermann123**.

Achten Sie beim Passwort darauf, dass Sie die Länge von maximal 20 Zeichen voll ausschöpfen. Der Grund: Da Ihr Ebay-Name bei jedem Auktionsangebot erscheint, müssen sich Hacker nur um das Passwort kümmern, um Ihren Account zu kapern. Als Nächstes setzen Sie ein Häkchen bei der Datenschutzerklärung. Damit erlauben Sie Ebay, Ihre Adressdaten bei der Schufa abzugleichen. Bei diesem Check geht es nicht um Ihre Kreditwürdigkeit, sondern die Verifizierung der von Ihnen angegebenen Daten. Mit **Neu anmelden** beenden Sie diesen Schritt. Anschließend erhalten Sie eine Nachricht von Ebay. In dieser E-Mail klicken Sie auf den Button **Bestätigen, um die Anmeldung abzuschließen**. Fertig!

2 Verkauf vorbereiten – die Checkliste

Ist der Ebay-Account erst einmal eingerichtet oder bereits vorhanden, steht dem Verkauf nichts mehr im Weg. Sie können entweder die Variante „Sofort-Verkauf“ wählen (siehe Textkasten unten) oder die Ware über eine reguläre Auktion an den Mann oder die Frau bringen. Wie es funktioniert, erläutern wir

Ihnen in der Schritt-für-Schritt-Anleitung auf Seite 77. Bevor Sie mit dem Verkauf beginnen und das entsprechende Ebay-Formular aufrufen, sollten Sie einige Dinge in Ruhe vorab erledigen. Am wichtigsten: Fotografieren Sie Ihre Ware und überlegen Sie sich, welche Angaben in den Verkaufstext gehören. Je genauer Sie Ihr Angebot beschreiben, desto eher vermeiden Sie Reklamationen und negative Bewertungen.

Etwaige Mängel, Kratzer oder sonstige Beschädigungen gehören ebenso in den Verkaufstext wie technische Daten bei elektronischen Geräten. Versetzen Sie sich in die Perspektive des Käufers und überlegen Sie sich, was Ihnen wichtig wäre, wenn Sie diese Ware kaufen wollten. Noch besser: Suchen Sie in Ebay nach ähnlichen Produkten und studieren Sie die Texte – schreiben Sie aber nicht ab. Das gibt Ärger.

Falls Sie alte technische Gerätschaften verkaufen wollen, aber keine Dokumentation mehr besitzen: Nutzen Sie Google und verwenden Sie die „Erweiterte Suche“, um Handbücher und Datenblätter als PDF zu finden. Diese Google-Option erscheint allerdings erst, nachdem Sie eine reguläre Suche gestartet haben. Klicken Sie dann rechts oben auf der Google-Seite das **Zahnradsymbol** an.

DER ELEKTRONIK-ANKAUF BEI EBAY

Gebrauchte Handys & Co. unkompliziert zu Geld machen

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie für ein altes Handy, CD-Player oder sonstige elektronische Gerätschaften noch einen Käufer finden, können Sie diese Fundstücke im Elektronik-Ankauf von Ebay versilbern. Aufkäufer der Ware ist der Ebay-Partner **FLIP4NEW**. Und so funktioniert es: Klicken Sie oben rechts in der Menüleiste der Ebay-Seite auf **Verkaufen | Elektronik-Ankauf**. Auf der folgenden Seite geben Sie den Produkttyp ein (z.B. Mobiltelefon) und werden dann Schritt für Schritt nach Hersteller, Modell und Zustand befragt. Je nach ermitteltem Zustand bekommen Sie dann ein Kaufangebot mit einem Festpreis. Sie können als Auszahlungsart PayPal oder Bankkonto wählen und schicken das Gerät an die angegebene Adresse zur Prüfung. Wenn alles mit Ihren Angaben übereinstimmt, wird Ihnen nach etwa sieben Werktagen der Betrag gutgeschrieben. Im Zweifelsfall erhalten Sie per E-Mail ein neues Angebot.

ALTGERÄTE VERKAUFEN Ebay-Partner **FLIP4NEW** kauft alte Handys und andere Geräte an

AUF EINEN BLICK | Die wichtigsten Optionen ihrer Ebay-Seite

1 MEIN EBAY

Dieses Menü informiert Sie über Ihre laufenden Auktionen, Ihre aktuellen Gebote, gespeicherte Beobachtungslisten, verkaufte Artikel und sonstige Ebay-Aktivitäten

2 SEITENREGISTER

Über dieses Register greifen Sie zum Beispiel auf E-Mails zu, die Sie von Ihren Kunden erhalten haben, oder ändern die Grundeinstellungen Ihres Ebay-Kontos.

3 ANSICHT ÄNDERN

Wenn Sie den Befehl **Bearbeiten** anklicken, können Sie die Farbe des Balkens ändern und die Reihenfolge der Abschnitte („Verkaufen“, „Aktive Angebote“ etc.) neu sortieren. In der Grundeinstellung befindet sich der Abschnitt „Monatliche Verkaufslimits“ ganz oben.

6 FINANZEN & STATISTIK

Hier erfahren Sie, wie viele Auktionen erfolgreich beendet wurden und welche Beträge Sie eingenommen haben. Auch die Außenstände werden hier verwaltet.

5 VERKAUFLIMITS

Wenn Sie Ihr Ebay-Konto gerade neu angelegt haben, dürfen Sie zunächst nur eine bestimmte Zahl von Artikeln pro Monat anbieten. Dieser Abschnitt informiert Sie über die aktuellen Limits.

4 ÜBERBLICK

Sollten Sie viele Auktionen starten, geraten einzelne Artikel schnell aus dem Blick. In diesem Abschnitt können Sie zum Beispiel kontrollieren, welche Versteigerungen in Kürze enden werden.

3 Artikel verkaufen – die Optionen

Wie der Verkauf eines Artikel prinzipiell abläuft, sehen Sie rechts in der Schritt-für-Schritt-Anleitung. Sie gilt nicht nur für billige Plastikkugelschreiber, sondern ebenso für teures elektronisches Equipment, gebrauchte Kinderkleidung, Münzen oder Fundstücke aller Art, die Sie zu Geld machen wollen. Das Hochladen der Fotos und die Artikelbeschreibung sind unkritisch. An drei Stellen müssen Sie etwas genauer hinsehen und überlegen, welche Option für Sie besser passt: einmal bei den Versandgebühren, ein anderes Mal bei der Wahl der Zahlungsmethode und dann noch bei den Startgebühren.

VERSANDGEBÜHREN: Welche Versandgebühren Sie verlangen dürfen, hängt zum einen davon ab, in welcher Kategorie Sie den Artikel einstellen, und zum anderen von der Obergrenze, die Ebay vorgibt. Bei der Versandart „Deutsche Post Brief“ etwa können Sie maximal 2,50 Euro vom Käufer verlangen. Bei den Versandarten „DHL Päckchen“, „DHL Paket“ oder „Hermes Paket“ sind höchstens 7 Euro erlaubt. Liegen Ihre tatsächlichen Versandkosten über diesen Beträgen, etwa weil Sie die Ware besonders sicher verpacken wollen, dann gehen Sie leer aus. So ist es in den AGB bei Ebay nachzulesen: „Diese

Obergrenzen beinhalten auch die Verpackungskosten.“ Weitere Infos dazu finden auf der Seite pages.ebay.de/help/pay/maximum_shippingcosts.html bei Ebay. Hier können Sie auch nachlesen, für welche Kategorien bestimmte Obergrenzen gelten und wie die Ausnahmen geregelt sind. So können Sie zum Beispiel zusätzlich zum normalen Versand eine zweite



IMMER KONTROLLIEREN Bevor Sie Ihr Angebot online stellen, haben Sie Gelegenheit, es noch einmal auf Fehler zu überprüfen

Variante anbieten, etwa Expressversand, und dafür höhere Gebühren verlangen. **Unser Tipp:** Nutzen Sie für Ihre Kalkulation den Versandkostenrechner, den Ebay als Service anbietet: pages.ebay.de/versandcenter/kalkulator.

Zahlungsmethode: Die wichtigsten Zahlungsoptionen, die Sie bei Ebay wählen können, sind Banküberweisung, PayPal und Barzahlung bei Übergabe (Nachnahme). PayPal setzt natürlich voraus, dass Sie ein entsprechendes Konto eingerichtet haben. Theoretisch können Sie zum Beispiel auch ClickandBuy anbieten, dazu wählen Sie im Verkaufsformular im Abschnitt 6 die Option **Sonstige**. Erst dann werden die alternativen Bezahlssysteme aufgelistet.

Einige Zahlungsmethoden sind bei Ebay übrigens verboten, dazu gehört zum Beispiel der Bargeldtransferservice Western Union. Das liegt einfach daran, dass solche Dienste in der Vergangenheit häufig von Betrügern genutzt wurden, um arglose Käufer auszuplündern. Das Gleiche gilt übrigens auch für E-Mails, in denen der Käufer aufgefordert wird, Bargeld zu schicken. Etwaige Absprachen, Ebay bei der Zahlung sozusagen außen vor zu lassen und sich auf anderem Weg finanziell zu einigen, sind ebenfalls verboten. Eigentlich logisch, denn schließlich will Ebay an erfolgreichen Auktionen verdienen.

STARTPREIS: Theoretisch können Sie für eine Auktion einen Mindestpreis festlegen, unter dem Sie Ihren Artikel nicht verkaufen wollen. In der Praxis wird von dieser Option aber so gut wie nie Gebrauch gemacht, weil dann einfach zu wenige Interessenten an der Versteigerung teilnehmen.

Aber es gibt noch einen weiteren Grund, weshalb die meisten Angebote als sogenannte Ein-Euro-Auktionen starten: Als privater Verkäufer zahlen Sie keinerlei Angebotsgebühr, wenn Sie Ihre Auktionen mit einem Startpreis von einem Euro in eine Kategorie einstellen. Denn auch Ebay hat ein starkes Interesse daran, dass möglichst viele Interessenten auf einen Artikel bieten und der virtuelle Hammer bei einem möglichst hohen Preis fällt – schließlich verdient die Plattform ja prozentual mit. Allerdings: Es gibt ein Limit von 100 Auktionen pro Kalendermonat, die Sie ohne zusätzliche Angebotsgebühren einstellen können, so Ebay im Kleingedruckten.

4 Die Auktion startet – so geht's weiter

Nachdem Sie nochmals alle Angaben, also den Beschreibungstext, das Bild und die technischen Daten, sorgfältig kontrolliert haben, können Sie endlich grünes Licht für Ihre Ebay-Auktion geben. Ihr Artikel erscheint nun in der vorher ausgewählten Rubrik und ist weltweit sichtbar. Solange die Auktion läuft, darf jeder Interessent mitbieten. Wundern Sie sich nicht, wenn in den ersten Stunden scheinbar niemand an Ihrem Artikel interessiert ist. Das ist noch kein Grund zur Sorge: Manchmal findet die eigentliche Bieterschlacht erst wenige Minuten vor dem Ende einer Auktion statt.

Wichtig: Während die Versteigerung läuft, haben Sie so gut wie keine Eingriffsmöglichkeiten. Zwar kann man eine Auktion vorzeitig beenden, dies ist aber an ganz bestimmte Voraussetzungen geknüpft. Am einfachsten lässt sich die Versteigerung stoppen, solange noch keine Gebote abgegeben wurden. Sobald aber nur ein einziges Gebot vorliegt, wird es kompliziert. Dann greift eine Reihe von rechtlichen Regelungen. Welche das im Einzelnen sind, erfahren Sie auf folgender Seite: pages.ebay.de/help/sell/end_early.html. Im Normalfall läuft bei Ebay aber immer alles glatt. Mit etwas Glück erzielen Sie einen guten Preis für Ihren Artikel und können sich schon bald auf die Gutschrift auf Ihrem Bankkonto freuen. //jr

SO GEHT'S | Artikel zum Kauf anbieten



1 FORMULAR AUSWÄHLEN

Klicken Sie zuerst rechts oben im Menü der Ebay-Seite auf **Verkaufen | jetzt verkaufen**. Wählen Sie die Option **Vereinfachtes Verkaufsformular**. Bestätigen Sie mit **Jetzt verkaufen**. Im nächsten Fenster wählen Sie eine Kategorie aus, damit Ihr Artikel rasch von den potenziellen Käufern gefunden werden kann.



2 FOTO HINZUFÜGEN

Ihre Chance, möglichst viele Interessenten für Ihre Auktion zu finden, steigt, wenn Sie Ihrem Angebot ein aussagekräftiges Foto beifügen. Das erste Galeriebild ist übrigens kostenlos, erst ab dem zweiten Foto zahlen Sie jeweils 0,15 Euro für jedes weitere Bild. Mit einem Klick auf **Foto hinzufügen** laden Sie das Bild hoch.



3 ARTIKEL BESCHREIBEN

Die Käufer erwarten von Ihnen eine möglichst präzise Beschreibung Ihres Angebots. Dazu dient das Formular, in dem Sie die wichtigsten Angaben direkt per Mausklick jeweils aus einer Liste wählen können. Als weitere Option steht Ihnen weiter unten in der Dialogbox ein Textfenster für zusätzliche Produktinfos zur Verfügung.

Auktion aufwerten: Noch besser bei **Ebay** verkaufen

Ebay ist so riesengroß, dass man es als kleiner Anbieter in der Menge der Angebote schon mal schwer hat. Wir erklären, wie Sie das ändern



Klar, bei Ebay finden Sie Millionen von Käufern – theoretisch. Denn angesichts einer solchen Masse an potenziellen Kunden sind Sie nicht der einzige Verkäufer, der sein Glück im weltgrößten Online-Flohmarkt versucht. Die Gefahr ist also groß, mit dem eigenen Angebot unterzugehen in der Flut der Konkurrenzangebote. Das kann dann dazu führen, dass man seine Dachbodenfunde entweder gar nicht an den Mann bringt oder zu einem viel zu niedrigen Preis. Doch das muss nicht sein. Denn wenn man einige Tipps und Tricks beherrscht, kann man seine Auktion oder seinen Sofort-Verkauf auf Ebay mit ganz wenigen Stellschrauben so aufmotzen, dass sie sich gegenüber der Konkurrenz deutlich abheben. Die Kunst ist es also, die eigene Auktion so interessant wie möglich zu gestalten und jedem Kunden das Gefühl zu geben, einen tollen Fang zu machen. Eine echte Herausforderung.

Auf die Artikelbeschreibung kommt es an

Alles fängt bei einer guten Beschreibung Ihres Artikels an. Langes Rätselraten schreckt jeden Käufer ab. Ihre Kunden wollen sofort sehen, welche Ware Sie anbieten – und sehen ja in ihrer Suchliste zunächst nur die Überschrift Ihres Artikels. Sorgen Sie deshalb schon gleich in der Überschrift für eine möglichst präzise Artikelbeschreibung, die exakt aussagt, was sie verkaufen wollen. Das heißt: Schreiben Sie also nicht „Verkaufe Canon Farbdruker“, sondern formulieren Sie genauer: etwa „Canon PIXMA Pro 9000 Mark II A3 Farbtintenstrahldrucker“.

So weiß der potenzielle Käufer sofort, was ihn erwartet – und vielleicht sucht er ja genau nach diesem Gerät. Die weiteren technischen Details des Geräts, etwa die Druckleistung, die Schnittstellen, das Gewicht oder das Sonderzubehör, bringen Sie im Beschreibungstext unter. Achten Sie auch hier wieder darauf, dass sich der Text schnell überfliegen und erfassen lässt. Verwenden Sie zum Beispiel Listenpunkte oder gliedern Sie den Text nach Sachgruppen. Bei dieser Gelegenheit: Zusätze in der Überschrift wie „zu verkaufen“ oder „biete“ kann man sich schenken – das bringt keinen zusätzlichen Informationsgewinn.

Ganz wichtig: Beschreiben Sie etwaige Mängel so präzise wie möglich und seien Sie dabei ganz offen auch bei Fehlern und Macken, die bei Gebrauchtgeräten ja durchaus üblich sind. Sie vermeiden damit unnötige Reklamationen. Geben Sie bei Neuware an, ob sie noch originalverpackt ist. Bücher zum Beispiel verkaufen sich besser, wenn in der Artikelbeschreibung anstelle von



SUCHMASCHINE Schnäppchenjäger suchen nach Ebay-Vertippern

„ungelesen“ der Hinweis „noch eingeschweißt“ auftaucht. Anmerkungen wie „aus Nichtraucherhaushalt“ sind bei Textilien und Gegenständen, die Gerüche annehmen, durchaus sinnvoll.

Wichtig: Kontrollieren Sie zum Schluss nochmals die exakte Artikelbezeichnung! Wenn Ihre Auktion wegen Tippfehlern nicht gefunden wird, nutzen clevere Schnäppchenjäger das gnadenlos aus – sie kaufen dann für einen Euro Ihr Schmuckstück zum Mini-Preis. Profis fischen solche Auktionen mit der Suchmaschine www.vertippdich.de mühelos aus Ebay.

Risiko und Chance: Ein-Euro-Auktion

Mit hohen Einstiegspreisen schrecken Sie natürlich viele Interessenten ab. Deshalb ist es bei Ebay mittlerweile Usus, mit einem Euro zu starten, vor allem auch, weil man als Privatmann dafür keine Einstellgebühren zahlt. Aber: Mit dieser an sich sinnvollen Strategie kann man auch auf die Nase fallen. Wird nämlich am Ende der Auktion nur wenig mehr als ein Euro geboten, haben Schnäppchenjäger gut lachen, die in letzter Sekunde zuschlagen – als Verkäufer müssen Sie trotzdem liefern. Vertrag ist Vertrag. In Zweifelsfällen fahren Sie mit der Faustformel „Startpreis gleich Mindestlös“ besser. Welche Strategie die bessere ist, hängt natürlich immer von der jeweiligen Ware und dem

VERLUSTBREMSE Setzen Sie im Zweifelsfall einen Mindestpreis für Ihre Auktion fest

Käuferinteresse ab. Finden Sie deshalb heraus, ob ähnliche Produkte schon einmal bei Ebay angeboten worden sind und welche Preise bei diesen Auktionen erzielt wurden. Doch keine Sorge: Sie müssen jetzt nicht wochenlang Ebay-Auktionen beobachten. Diesen Job erledigt die Software „BayWatch Light“ für Sie, die Sie unter www.baywatch.de/php/download.php herunterladen können (siehe auch Seite 84).

Auf das Timing achten

Clevere Verkäufer können mit geschickt gewähltem Auktionsstart und -ende noch ein paar Euro zusätzlich herausschlagen. Der Grund ist ganz einfach: Je mehr Käufer gerade online sind, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich gegenseitig hochbieten. Wer die Auktion am Sonntagabend oder an Feiertagen auslaufen lässt, hat größere Chancen, seinen Gewinn zu maximieren. Auch umgekehrt wird ein Schuh daraus: Legen Sie das Ende einer Auktion niemals auf einen Termin, der für Fußballfans heilig ist. Erfahrene Ebay-Verkäufer notieren sich solche Ereignisse deshalb im Kalender und verschieben notfalls eine Auktion. Sie müssen aber nicht warten und dann zum richtigen Zeitpunkt die Auktion per Mausclick Online stellen. Denn Sie können für einen Aufpreis von zehn Cent Startdatum

EBAY-AUKTIONEN | Auf Kundenanfragen reagieren

Top-Verkäufer antworten schnell auf Kunden-E-Mails

Ihr guter Ruf bei Ebay ist schnell ruiniert, wenn Sie zu spät oder gar nicht auf E-Mails reagieren. Antworten Sie möglichst rasch, auch wenn Sie nur als Privatperson agieren. Legen Sie sich für Ebay-Auktionen einen zweiten, kostenlosen E-Mail-Account zu. Dann können Sie Ihre privaten und geschäftlichen E-Mails besser von der Auktionspost trennen. Erfahrungsgemäß ist das E-Mail-Aufkommen während einer Auktion bei begehrten Artikeln relativ hoch. Sie sollten aber unnötige Anfragen gleich im Vorfeld abfangen. Das gelingt am besten, wenn Sie das Verkaufsformular möglichst präzise und ausführlich ausfüllen. Der Hintergrund: Ebay bietet für Ihre Auktionen den Service „Automatische Antworten“. Sobald jemand im Abschnitt „Fragen und Antworten zu diesem Artikel“ auf „Frage stellen“ klickt, destilliert Ebay aus dem Formular eine Reihe von Standardantworten. Im Idealfall erledigen sich damit viele E-Mails von selbst.

AUTO-ANTWORTEN Ebay gibt bei vielen Kundenanfragen automatische Standard-Antworten

AUF EINEN BLICK | Die persönliche Ebay-Seite gestalten

1 IHR EIGENES FOTO

Sie können zum Beispiel ein eigenes Porträtfoto online stellen oder ein Profilbild aus der Vorlagenbibliothek wählen. Ebay bietet 36 Vorlagen zur Auswahl.

2 AUSSEHEN ANPASSEN

Ebay lässt Ihnen freie Hand bei der Gestaltung Ihrer persönlichen Seite. Sie können die Infokästen in einem Zweispalten- oder einem Dreispaltenlayout anordnen. Die Kästen lassen sich zudem frei auf der Seite positionieren.

Inhalt hinzufügen Thema wechseln Layout ändern



Bild bearbeiten

Mitglied seit: 01.04.99
Ort: Deutschland

Angeborene Artikel

Über mich Bearbeiten

Ich stelle mich vor

Was ich kaufe
Musikinstrumente,
Software,
Computerbauteile

Sprachen:
Deutsch

Erhaltene Bewertungen für Transaktionen bei eBay

Bearbeiten

Positive Bewertungen: 100% | Bewertungspunktestand: 35

Mehr zum Thema Bedeutung dieser Zahlen.

Alle Bewertungen aufrufen

Aktuelle Bewertungen



Danke für die reibungslose und angenehme
Exzellenter Verkäufer. Note 1 17.10.12 17:10
Käufer: musikwunsch (88 ★)

3 BEWERTUNGEN EINSEHEN

Mit einem Klick auf diese Schaltfläche gelangen Sie auf die Übersichtsseite, die die ausführliche Verkäuferbewertung der letzten zwölf Monate auflistet. Auf Ihrer persönlichen Ebay-Seite – siehe dieses Beispiel – erscheinen die aktuellen Bewertungstexte und das Gesamturteil.

5 VORSTELLEN

In diesem Abschnitt können Sie sich präsentieren und mitteilen, welche Artikel Sie bei Ebay suchen. Das erhöht die Chance, interessante Angebote zu bekommen.

4 ANGEBOTE

Ihre aktuellen Angebote werden ebenfalls auf Ihrer persönlichen Ebay-Seite aufgelistet und sind damit für potenzielle Käufer jederzeit sichtbar.

Angebote Bearbeiten

Plastikkugelschreiber
EUR 1,00
Restzeit: 23Std 51Min 38s

Alle Artikel anzeigen...

und Startzeit vorab noch festlegen. Normalerweise starten Ebay-Auktionen immer sofort.

Bei Textilien, Sportgeräten und Auto- sowie Motorradteilen sollten Sie die Jahreszeit berücksichtigen, denn zum Beispiel den warmen Wollpulli verkaufen Sie wohl besser am Anfang des Winters oder im Herbst als zur Hochsommer-Zeit. Cabrios gehen am besten kurz vor Beginn der Cabrio-Saison im Frühjahr. Wenn Sie Ihre Artikel europaweit anbieten, spielen die nationalen Feiertage eine Rolle. Und wie findet man heraus, welche Tage frei sind? Ganz einfach: per Internet unter der Adresse www.feiertagskalender.ch. Wer in die USA verkauft, der sollte die Zeitverschiebung einkalkulieren. Speziell für Deutschland gilt: Während der Mittagszeit und am frühen Abend herrscht bei Ebay Hochkonjunktur – während der Mittagspause bieten viele Angestellte vom Büro aus mit.

Kunden über die eigene Homepage werben

Sie besitzen eine Website? Prima – dann können Sie nämlich Ihre Homepage nutzen, um Ihre laufenden Ebay-Auktionen zu bewerben. Der Trick: Ebay stellt Ihnen einen kleinen Button mit Ebay-Logo zur Verfügung, den Sie in Ihre Website einbauen

dürfen. Diese Schaltfläche bekommen Sie auf der Internetseite <http://pages.Ebay.de/services/buyandsell/link-buttons.html>.

Dort wird auch erläutert, wie Sie den Button in Ihre Homepage einbauen und anschließend auf Ihre Auktion verlinken.

Zertifikate schaffen Vertrauen

Als Verkäufer sollten Sie so seriös wie möglich auftreten. Dazu gehört beispielsweise eine gut gepflegte „Über mich“-Seite und natürlich eine möglichst positive Bewertung durch Ihre Käufer. Allerdings können Sie diese Benotung nur zum Teil beeinflussen – etwa durch pünktliche Lieferung, korrektes Auftreten, fehlerfreie Ware oder indem Sie rasch auf die E-Mails Ihrer Kunden reagieren. Ob allerdings das Siegel „Geprüftes Mitglied“ auf Ihrer persönlichen Seite erscheint, bestimmen allein Sie. Es signalisiert eine höhere Vertrauenswürdigkeit und trägt damit zum Verkaufserfolg bei. Ein weiterer Vorteil: Sie können mehrere Festpreisartikel auf einmal anbieten, ohne bereits 14 Tage Ebay-Mitglied zu sein und 20 Bewertungspunkte haben zu müssen.

Sie erhalten diese Auszeichnung, sobald die Deutsche Post AG Ihre Identität bestätigt – durch das Postident-Verfahren. Wenn Sie „Geprüftes Mitglied“ werden wollen, rufen Sie die

Seite <http://pages.Ebay.de/help/account/id-verify.html> auf und folgen den Anweisungen. Wichtig: Sie müssen sich mit einem gültigen Ausweisdokument (Personalausweis/Reisepass) ausweisen. Zudem sollten Ihre Kreditkartendaten hinterlegt sein oder eine Anmeldung zum Lastschriftverfahren vorliegen.

Fotos vom Profi für Ihr Angebot

Wenn Sie Ihre Angebotsseite erstellen, werden Sie sicherlich nicht immer ein professionelles Produktfoto zur Hand haben. Dieses Problem lässt sich lösen, ohne dass Sie gleich ein eigenes Fotostudio einrichten oder einen Fotografen beauftragen müssen. Nutzen Sie für Ihre Artikelbeschreibung das sogenannte Katalog-Tool, das Sie unter der Adresse <http://cats.Ebay.de> finden. Es liefert Ihnen für eine ganze Reihe von Artikeln nicht nur die technischen Daten sowie die Produktbeschreibung, sondern eben auch Fotos in professioneller Qualität, die Sie für Ihre Auktion benutzen dürfen.

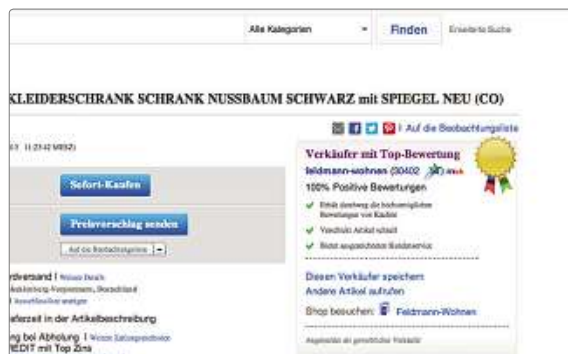
Kommunizieren mit König Kunde

Der Kunde ist König. Das gilt natürlich auch bei Ebay: Wenn Sie per E-Mail eine Anfrage zu einer Ihrer Auktionen erhalten, sollten Sie diese so schnell und präzise wie möglich beantworten. Da Ebay Ihnen die Option bietet, die Kundenanfrage und die Antwort darauf öffentlich zu machen, verschaffen Sie Ihrer Auktion zusätzliche Aufmerksamkeit und präsentieren sich zugleich den anderen Bietern gegenüber als freundlicher und auskunftsfreudiger Verkäufer. Ein weiterer, nicht unerheblicher Gesichtspunkt: Sie ersparen es sich, zu jeder Tages- und Nachtzeit die stets gleichen Fragen beantworten zu müssen.

Mit Analyse-Tools noch mehr herausholen

Ebay bietet Verkäufertools an. Dazu gehört die kostenlose App „Ebay Angebotsanalyse“, die vom Mitgliedskonto aus gestartet wird. Sie liefert eine Reihe von Kennzahlen etwa, wie gut sich Ihr Angebot in den Suchergebnissen im Vergleich zu anderen Artikeln schlägt, wie hoch die Klickrate ist und vieles mehr.

Melden Sie sich bei Ebay an. Klicken Sie in der Menüleiste auf **Mein Ebay**. Sie gelangen zur persönlichen Übersichtsseite. Wählen Sie dort den Karteikartenreiter **Anwendungen**. Auf der folgenden Seite aktivieren Sie die kostenlose Angebotsanalyse. Klicken Sie auf **Jetzt anmelden** und im nächsten Fenster auf **Kostenlos nutzen**. Nach einer nochmaligen Bestätigung, dass Sie die Nutzungsbedingungen gelesen haben, klicken Sie auf **Start**. Das Analysetool ist nun aktiv und Sie können Daten eingeben und abrufen – und dann schlau für Ihren Verkaufserfolg auf Ebay einsetzen. //jr



VERTRAUEN Je mehr positive Bewertungen Sie erhalten, umso höher ist das Vertrauen. Ebay zeichnet Top-Verkäufer zusätzlich aus

SO GEHT'S | Zielgruppen bestimmen

Wir begrüßen Sie als Verkäufer

Bitte stellen Sie Ihr Angebot fertig.
(Entwurf ohne Bezeichnung)

Kategorie:
*Beendet am 13. Jul. Wenn Sie mit dem Erstellen eines neuen Angebots beginnen, wird dieses Angebot gelistet.

oder

Geben Sie eine EAN oder einen Titel zur Beschreibung Ihres Artikels ein.
Kugelschreiber **Jetzt verkaufen**
Beispiel: Apple iPod Nano MP3-Player

☐ Vereinfachtes Verkaufsformular (nicht verwendbar für Fahrzeuge und Fahrzeugteile) **NEU!**
Stellen Sie Ihre Artikel mithilfe der beliebtesten Zusatzoptionen für den Verkauf ein.

☒ Reguläres Verkaufsformular
Für Auktionen, Sofort-Kaufen-Artikel und Anzeigen. Mit allen Funktionen.

In Kategorien suchen | Zu den verwendeten Kategorien

1 MEHR OPTIONEN FÜR SIE

Je nach Produkt ist es sinnvoll, den Käuferkreis auf bestimmte Regionen oder Personengruppen zu beschränken – etwa, um Kosten oder Risiken zu minimieren. Klicken Sie im Menü oben rechts auf **Verkaufen | Jetzt verkaufen**. Tragen Sie einen Titel ein. Bestätigen Sie mit **Reguläres Verkaufsformular | Jetzt verkaufen**.

Lieferorte ausschließen

Sie können ganze Regionen oder bestimmte Länder ausschließen, in die Sie nicht liefern möchten, indem Sie:

Wählen Sie die Regionen oder Länder aus, in die Sie nicht liefern

Inland

☐ Ostfriesische Inseln ☐ Ostseeeinseln
☐ Nordfriesische Inseln

International

☒ Afrika [Alle Länder anzeigen] ☒ Nordamerika [Alle Länder anzeigen]
☒ Asien [Alle Länder anzeigen] ☒ Ozeanien [Alle Länder anzeigen]
☒ Mittelamerika und Karibik [Alle Länder anzeigen] ☒ Südostasien [Alle Länder anzeigen]
☐ Europa [Alle Länder ausblenden] ☒ Südamerika [Alle Länder anzeigen]

☐ Albanien
☒ Andorra
☐ Belgien

2 LÄNDER AUSSORTIEREN

Im Abschnitt „Teilen Sie Ihren Käufern die Versandinformationen mit“ klicken Sie auf **Ausschlussliste erstellen**. Aktivieren Sie die jeweiligen Optionsfelder. Sie können in Europa oder anderen Regionen einzelne Länder ausschließen. Klicken Sie dazu auf **Alle Länder anzeigen**. Bestätigen Sie mit **Übernehmen**.

Eingeschränkter Käuferkreis

Bestimmte Käufer nicht als Bieter oder Käufer für Ihre Artikel akzeptieren

Folgende Käufer nicht akzeptieren:

☐ Käufer ohne PayPal-Konto
Bei Mitgliedern mit PayPal-Konto ist der Anteil nicht bezahlter Artikel um bis zu 80% niedriger.

☒ Haben 2+ Fälle wegen nicht bezahlter Artikel innerhalb von 1 Monat(en) erhalten

☒ Käufer mit bevorzugter Lieferadresse in Ländern, in die ich keine Ware verschicke

☒ Käufer, für die 4+ Verstöße/Verstöße gegen eBay-Grundsätze innerhalb von 1 Monat(en) gemeldet wurden(s).

☒ Käufer mit einem Bewertungspunktestand von -1 oder weniger

☐ Käufer, die in den letzten zehn Tagen bei mir A-2 gekauft oder für meine Artikel neigten

3 KÄUFERKREIS DEFINIEREN

Im Formularabschnitt „Weitere Informationen für Ihre Käufer“ klicken Sie auf **Bedingungen ändern**. In der folgenden Dialogbox legen Sie fest, welche Bedingungen ein Käufer erfüllen muss, damit Sie liefern. Ebay-Käufer mit einer schlechten Zahlungsmoral lassen sich so gezielt von Ihren Auktionen ausschließen.

Effektivere Auktionen mit dem Turbo Lister

Wer häufig viele Auktionen bei Ebay einstellen möchte, kann dafür den Turbo Lister nutzen. Mit ihm wird das Verkaufen zum Kinderspiel

Verkaufsformulare auszufüllen kostet Zeit. Und der Spaßfaktor ist auch nicht sonderlich hoch. Doch die nächsten Ebay-Auktionen wollen vorbereitet sein – wie immer pünktlich und korrekt. Genau dabei hilft Ihnen der kostenlose **Turbo Lister**, mit dem Sie Ihre Verkaufsaktivitäten offline vorbereiten und professionell abwickeln können. Sie bekommen ihn unter pages.ebay.de/turbo_lister/index.html. Der Turbo

Lister läuft nur unter Windows. Für den Mac empfiehlt sich GarageSale (rund 32 Euro); für Linux bietet sich Jaolt an.

Bis zu 3.000 Angebote übertragen

Doch zurück zum Turbo Lister: Mit diesem Tool können Sie bis zu 3.000 Angebote mit nur einem einzigen Mausklick übertragen, es taugt also auch für Powerseller. Sie können damit entweder jeden Artikel individuell erfassen, als Liste speichern und später zu Ebay transferieren oder mit dem Vorlagensystem arbeiten. Diese Variante spart die meiste Zeit, da Sie alle wichtigen Kennziffern, technische Daten, Startzeitpunkte, Bilder oder Zahlungsbedingungen nur ein einziges Mal erfassen und nur noch die Details nachträglich ändern müssen – wenn überhaupt. Davon profitieren alle Verkäufer, die regelmäßig ähnliche oder immer die gleichen Produkte anbieten.

Apropos: Der Turbo Lister importiert auch Ihre bereits bei Ebay eingestellten Artikel. Sie können nahtlos auf das Programm umsteigen, ohne dass Ihnen Daten verlorengehen.

Der Turbo Lister informiert Sie zudem über den aktuellen Stand Ihrer laufenden Auktion. Das geschieht durch einen simplen Klick auf den Befehl **Synchronisieren** im Menü. So erfahren Sie die Restlaufzeiten von verschiedenen Auktionen oder können sofort prüfen, ob Käuferanfragen vorliegen. Auch



EIGENES DESIGN Experten gestalten mit dem Entwurfs-Editor des Turbo Listers Vorlagen

TURBO LISTER | Abwechslung mit Vorlagen

Kostenlose Layoutvorlagen für individuelle Ebay-Auktionen

Gute Preise, attraktive Artikel – damit lockt man Käufer. Damit Ihre Auktion auch optisch ein Hingucker ist und potenziellen Käufern gleich ins Auge springt, sollten Sie die passende Layoutvorlage verwenden. Diese Muster bekommen Sie auf der Ebay-Seite unter pages.ebay.de/turbo_lister/special.html. Auf dieser Seite wählen Sie die Layoutvorlage mit einem Mausklick auf **HTML-Code** aus. Markieren und kopieren Sie den HTML-Code. Dann wechseln Sie zum Turbo Lister. Klicken Sie oben in der Menüleiste auf **Neu** und **Neue Vorlage erstellen**. Im Fenster „Vorlage erstellen“ gehen Sie nun zum Abschnitt „Beschreibung“ und aktivieren die Schaltfläche **Beschreibungsektor**. Wählen Sie im Editor den Karteireiter **HTML-Ansicht** und fügen Sie den HTML-Code ein. Wechseln Sie zum Karteireiter **Entwurfsansicht** und passen Sie den Mustertext an Ihre Auktion an. Mit **Speichern** sichern Sie Ihren Entwurf.



DESIGN-TURBO Sie können aus verschiedenen Designs für Ihr Angebot wählen

AUF EINEN BLICK | Die wichtigsten Optionen des Turbo Listers

1 ARTIKELLISTE
In der Explorersicht verwalten Sie alle Artikel Ihrer Auktion. Sie können beliebig viele Unterordner erstellen, um die Produkte zum Beispiel nach Kategorien zu sortieren.

2 DESIGNS
Mit den Vorlagen des Turbo Listers erleichtern Sie sich die Arbeit. Wenn Sie häufig Artikel anbieten, die sich ähneln, können Sie in der Vorlage alle wichtigen Grunddaten erfassen. Später müssen Sie nur noch die Details anpassen.

3 STARTPREIS
Bevor Sie einen Artikel online stellen können, müssen Sie den Startpreis festlegen. Andernfalls lässt sich das Formular nicht speichern und Sie erhalten eine Fehlermeldung.

4 KOSTEN
Werten Sie Ihre Auktion auf, indem Sie diverse Zusatzoptionen buchen. Dadurch entstehen jedoch Kosten. Diese lassen sich mit dem Turbo Lister berechnen (siehe Menü „Hilfsmittel“).

5 BILDER
Sie können jede Auktion mit bis zu zwölf Bildern aufpeppen. Das fördert den Verkauf. Das erste Foto ist kostenlos, die Gebühren für weitere Bilder hängen von der jeweiligen Artikelkategorie ab.

6 AKTUELLE AUKTIONEN
In diesem Fenster finden Sie alle wichtigen Informationen zu Ihren laufenden Auktionen. Klicken Sie dazu ganz oben in der Menüleiste auf „Synchronisieren“.

interessant: Ein Klick auf **Gebühren berechnen** verrät Ihnen sofort, wie viel das Einstellen der Angebote kostet wird. So lassen sich leicht verschiedene Zusatzoptionen durchspielen, etwa „Galerie Plus“, „XXL-Foto“ oder Rabattaktionen. Um die Kosten berechnen zu können, müssen Sie allerdings mit dem Internet verbunden sein – diese Funktion lässt sich nicht offline nutzen. Beachten Sie, dass es ein Limit von 100 Auktionen pro Kalendermonat für private Verkäufer gibt, die Sie ohne Angebotsgebühr einstellen dürfen. Überschreiten Sie diese Begrenzung, berechnet der Turbo Lister die reguläre Angebotsgebühr.

Bilder mit Wasserzeichen versehen

Im Turbo Lister können Sie bis zu zwölf Fotos zu einem Artikel hinzufügen, wobei die Bildbreite mindestens 1.600 Pixel betragen sollte. So weit, so gut. Doch wie verhindert man, dass die eigenen Schnappschüsse plötzlich in fremden Auktionen auftauchen? Auch für diese Form des Bilderklaus bietet der Turbo Lister eine Lösung: Nachdem Sie Ihr Angebot erstellt und die dazugehörigen Abbildungen geladen haben, klicken Sie oben in der Menüleiste des Programms auf **Hilfsmittel** und

wählen dann die Befehle **Optionen | Zusatzoptionen | Ebay Bilderservice**. Dann aktivieren Sie eine der beiden Optionen für das Wasserzeichen, etwa **Bilder mit meinem Mitgliedsnamen** in Form eines Wasserzeichens markieren. //jr



GEBÜHREN CHECKEN Prüfen Sie vor dem Upload die Ebay-Kosten

Was verkauft sich? So einfach finden Sie's raus!

Mit welchen Produkten Sie auf Ebay wirklich erfolgreich sind und was Sie besser aus dem Sortiment werfen, sagt das Tool BayWotch

Der Konkurrenzdruck bei Ebay ist hoch: Da sollte man als Verkäufer schon wissen, an welchen Wochentagen und zu welchen Tageszeiten ein Produkt den höchsten Preis erzielt – und welche Ladenhüter sich gar nicht für den Verkauf auf Ebay lohnen. Genau dabei hilft Ihnen das deutschsprachige Analysetool **BayWotch**, mit dem Sie die Auktionen Ihrer Mitbewerber unter die Lupe nehmen und Ihre Schlüsse für den eigenen Erfolg aus diesen Daten ziehen können. Damit ist BayWotch sozusagen Ihr persönlicher virtueller Marktbeobachter, der Sie mit wenigen Mausklicks darüber informiert, welche Produkte bei Ebay gut laufen und in welchen Marktsegmenten die Chancen eher schlecht stehen.

Baywatch weiß, was die anderen verkaufen

Falls Sie eine exakte Stückzahlenauswertung bei Multiauktionen benötigen – kein Problem, BayWotch liefert Ihnen die

notigen Daten. Das Tool verrät darüber hinaus, wie viele Interessenten sich an der Auktion beteiligt haben, wie hoch die durchschnittlichen Versandkosten waren und vieles mehr. Damit lässt sich zum Beispiel

auch die Frage beantworten, welche Verkaufsoptionen die höchsten Umsätze bringen. Das sind alles Informationen, wie sie wertvoller kaum sein könnten. Sie erfahren als Verkäufer endlich schwarz auf weiß, wie das Preisgefüge bei Ebay aussieht – und das immer topaktuell.

Im Folgenden stellen wir Ihnen die kostenlose Light-Version des Programms vor, die nur wenige Einschränkungen hat. So lassen sich maximal 1.000 Datensätze speichern, was in der Praxis eines normalen Verkäufers mehr als genug ist. BayWotch Light unterstützt ebenso wie die Bezahlversionen die Suche nach beendeten Angeboten eines bestimmten Verkäufers, ist aber auf die letzten drei Tage beschränkt.

Zum Vergleich: Bei BayWotch Enterprise sind es 93 Tage. Sie können die jeweils aktuellste Version des Programms immer unter der folgenden Internetadresse herunterladen: www.baywatch.de/php/download.php.

Noch ein Hinweis: Falls Sie sich für eine Tätigkeit als Ebay-Powerseller entscheiden, sollten Sie eine der beiden gewerblichen Versionen von BayWotch kaufen, um Ihre Ebay-Geschäfte zu optimieren. Die Professional-Version kostet rund 300 Euro, die Enterprise-Fassung knapp 1.300 Euro. Die Standard-Edition für 40 Euro darf nur privat genutzt werden. Tipp: Sie bekommen für alle Kaufversionen einen zeitlich begrenzten Registrierungsschlüssel zum Testen. Sie können ihn unter der E-Mail-Adresse trial@baywatch.de anfordern. //jr

Verschwenden Sie weder Zeit noch Geld an Ladenhüter. Mit BayWotch bringen Sie Ihre Ebay-Auktionen in die Gewinnzone

BAYWOTCH | Mehr Power für Powerseller

Kostenpflichtig, aber praktisch: die Sofortanalyse aller Daten

Normalerweise sammeln Sie mit BayWotch über einen längeren Zeitraum die erforderlichen Daten und warten, bis die jeweiligen Auktionen beendet sind. Anschließend erfolgt die Auswertung. Es handelt sich also nicht um eine Just-in-Time-Analyse. Für den Einsatz bei privaten Auktionen ist diese Methode völlig ausreichend. Powerseller, die kurzfristiger planen und handeln müssen, können mit der BayWotch-Sofortanalyse direkt auf gerade beendete Ebay-Angebote zugreifen. Dieser Service ist allerdings kostenpflichtig. Pro Recherche zahlen Sie 0,20 Euro. Dieser Betrag wird von Ihrem BayWotch-Konto abgebucht. Sie müssen mindestens fünf Euro auf dieses Konto einzahlen, weitere Gebühren fallen nicht an. Alle genannten Preise verstehen sich inklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer.

SOFORTANALYSE Powerseller können Ebay-Daten in Echtzeit erhalten

Kategorie:	Computer, Tablets & Netzwerk > iPad-, Tablet- & ...	Verkäufertyp:	Alle
Preis:	Alle	Währung:	Euro (EUR)
Ende:	Heute	Gebote:	Alle
Verkäufer:	Alle	Menge:	Alle
Nähe:	Alle	Auktionstyp:	Alle

eBay Optionen
☒ Versandkostenfrei
☐ Zahlung via PayPal
☐ Als Posten eingestellt

Download Optionen
 Reihenfolge: Bald Endende zuerst
 Max. Treffer: 100
☐ Treffer automatisch speichern
☐ Beendete Angebote
☐ Nur ungespeicherte Artikel zeigen

2 TREFFER EINGRENZEN

Je nach Produkt liefert BayWatch unter Umständen zu viele Treffer. Sie können das Suchresultat durch verschiedene Optionen eingrenzen. Etwa, indem Sie bei „eBay Optionen“ ein Häkchen bei **Versandkostenfrei** setzen. Bei „Download Optionen“ lässt sich die maximale Trefferzahl vorgeben. In diesem Beispiel wählen wir **100**. Das Maximum liegt bei 500.

4 STATISTIK STARTEN

Wenn Sie zu einem späteren Zeitpunkt eine gespeicherte Suchanfrage verwenden, klicken Sie vorher auf **Voranalyse** und gleichen die Daten nochmals ab (siehe Schritt 3). Wenn Sie alles in einem Rutsch erledigen wollen, gehen Sie zur Auswahlbox, aktivieren zum Beispiel die Option **Alle Artikel der Artikelliste** und klicken auf **Statistik starten**.

Gesamt	Preisbereich	Preisverlauf	Zusatzoptionen	Auktionstypen	Laufzeiten	Wochentage	Uhrzeit	
Zusatzoption	Verkaufte Stückzahl	Umsatz	Durchschnitt	Sofortki	Anteil Angebote	Angebot gesamt	Ertr	An
Bilderservice	37	€ 12.588,39	€ 340,23	3	100,00%	57		
Galerie	36	€ 12.327,56	€ 342,43	3	98,25%	56		
PayPal	26	€ 8.586,67	€ 330,26	3	68,42%	39		
Unterstell	12	€ 4.162,71	€ 346,89	2	33,33%	19		
Versandkostenfrei	9	€ 2.976,57	€ 330,73	2	24,56%	14		
Sofortkaufen-Option	7	€ 1.886,44	€ 269,49	0	12,28%	7		
Bilderschau	6	€ 2.393,82	€ 398,97	1	14,04%	8		
XXL Bild	3	€ 1.364,99	€ 455,00	1	8,77%	5		
Nicht öffentliche Bieter	1	€ 270,00	€ 270,00	0	1,75%	1		
Galerie Plus	1	€ 260,83	€ 260,83	0	1,75%	1		
Keine Zusatzoption	0	€ 0,00	€ 0,00	0	0,00%	0		
Top-Angebot Galerie*	0	€ 0,00	€ 0,00	0	0,00%	0		
Top-Angebot Startseite	0	€ 0,00	€ 0,00	0	0,00%	0		
Angebotsvorlage	0	€ 0,00	€ 0,00	0	0,00%	0		

6 WIE SINNVOLL SIND EBAY-OPTIONEN?

Wenn Sie tiefer in die Analyse einsteigen, lassen sich einige Fragen leichter klären. Ebay bietet gegen eine Zusatzgebühr an, Auktionen durch gefettete Texte und Ähnliches hervorzuheben. Was sich wirklich lohnt, ver-rät Ihnen ein Klick auf **Zusatzoptionen | Verkaufte Stückzahl**. Die Option „Galerie Plus“ etwa kurbelt in diesem Beispiel den Verkauf nicht an.

Das kleine Einmaleins für Powerseller bei Ebay

Sie wollen Ihren eigenen Ebay-Shop aufmachen? Eine gute Idee. Doch es gibt viele wichtige Dinge, die Sie dafür jetzt beachten müssen

Selbstständig sein, eine eigene Firma aufbauen – für viele ein Traum. Mit einem Ebay-Shop lässt sich diese Idee flott in die Tat umsetzen: Schon für knapp 20 Euro pro Monat können Sie einen virtuellen Laden eröffnen und als stolzer Ebay-Shop-Inhaber sofort auf Kundenfang gehen.

Das klingt erst einmal gut. Dieser Schritt hat aber Konsequenzen: Waren Sie bislang Privatverkäufer, der es eventuell mit einigen Dingen nicht so genau nahm, sind Sie nun ein Gewerbetreibender, dem die Konkurrenz, die Justiz und das Finanzamt auf die Finger schauen. Eine Geschäftsgründung mit einem Ebay-Shop will deshalb gut überlegt sein. Wir geben Ihnen im Folgenden Tipps aus der Praxis, mit denen sich typische Fehler beim Aufbau eines Ebay-Shops vermeiden lassen.

1 Als Ebay-Powerseller müssen Sie einen Gewerbeschein beantragen

Da verstehen die Gerichte in Deutschland keinen Spaß: Wer als Powerseller tätig ist und einen eigenen Ebay-Shop betreibt, wird grundsätzlich als Gewerbetreibender eingestuft. Sie benötigen also einen Gewerbeschein. Der kostet Sie je nach Gemeinde, Stadt und Bundesland einmalig zwischen 40 und 60 Euro. Die Anmeldung sollte im Regelfall vor oder gleichzeitig mit dem Beginn der gewerblichen Tätigkeit erfolgen. Informieren Sie sich deshalb bei Ihrem Gewerbeaufsichtsamt oder der Gewerbemeldestelle des Ordnungsamts, ob eventuell Übergangsfristen gelten. Das ist wichtig, denn wer die Anmeldung versäumt, zahlt ein Ordnungsgeld von bis zu 1.000 Euro.

Und so läuft es in der Praxis ab: Sie legen beim Amt Ihren Personalausweis vor, füllen den Antrag aus, zahlen die Gebühren – fertig! Einige Tage später flattert Ihnen Post vom Finanzamt ins Haus. Die Behörde möchte im Zusammenhang mit Ihrer Anmeldung diverse Fragen mit Ihnen klären, denn zukünftig sind Sie gewerbesteuerpflichtig und zahlen im Regelfall auch Umsatzsteuer. Da sich das Gewerbeaufsichtsamt auch mit anderen Behörden und Institutionen austauscht, bekommen Sie unter Umständen auch noch Post vom Statistischen Landesamt, der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer, dem Arbeitsamt – das volle Programm also.

2 Als gewerblicher Verkäufer haben Sie Rechte und Pflichten – beraten lassen!

Mit dem Wechsel vom privaten zum gewerblichen Verkäufer sind weitreichende juristische Folgen verbunden. So sind Sie zum Beispiel verpflichtet, die Käufer auf ihre Rechte hinzuweisen. Ferner gelten die Regeln des Fernabsatzgesetzes. Werfen Sie einen Blick auf die Seite www.versandhandelsrecht.de, dann sehen Sie, was alles zu berücksichtigen ist. Auch das Impressum

Ihres Ebay-Shops sollte von nun an mustergültig sein. Ebenfalls selbstverständlich: Sie dürfen auf Ihrer Ebay-Seite auf keinen Fall das Kleingedruckte, also die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), vergessen. Ferner müssen Sie auf Ihren Rechnungen ab sofort die Rechnungsnummer angeben – um nur ein Detail zu nennen. Ein weiterer Punkt: Kleinunternehmer dürfen eine sogenannte einfache Buchführung betreiben, wenn sie nicht als Kaufleute gelten. Voraussetzung ist, dass sie die Kleinunternehmerregelung erfüllen – das dürfte im Regelfall zutreffen, wenn sie als Powerseller starten.

Allein ist das alles nicht zu stemmen, dafür kommt es auf zu viele rechtliche und kaufmännische Feinheiten an. Ohne den fachlichen Rat eines Anwalts sollten Sie auf keinen Fall loslegen, schon allein, um Abmahnungen zu vermeiden. Ebay stellt auch Bedingungen an Powerseller, etwa dass sie einen Mindestumsatz erzielen müssen. Die Kriterien finden Sie auf <http://pages.ebay.de/services/buyandsell/powerseller/criteria.html>.

3 Detaillierten Businessplan erstellen und das eigene Marktsegment analysieren

Zur Anfangszeit von Ebay konnte man sich als Powerseller noch eine goldene Nase verdienen. Die Presse war voll von Erfolgsgeschichten – viele lockte das schnelle Geld. Das ist mittlerweile anders: Heutzutage verdient nur noch derjenige, der sich in seinem Marktsegment auskennt, kaufmännisches Wissen besitzt, Ladenhüter erst gar nicht ins Sortiment aufnimmt und weiß, wo man günstig Ware einkauft, sodass sich entsprechende Margen erzielen lassen. Auf einen Preiskampf mit etablierten Ebay-Powersellern sollten Sie sich als Einsteiger nicht einlassen. Unser Tipp: Erstellen Sie noch vor dem Start als Powerseller einen detaillierten Businessplan und legen Sie sich einen Plan B zurecht, falls sich das Geschäft anders entwickelt.

4 Mit einer Analysesoftware das eigene Angebot optimieren

Als privater Verkäufer haben Sie bereits Erfahrung mit Ebay gesammelt. Nun sollten Sie Ihr Praxiswissen vertiefen und die Angebote der Konkurrenz genau studieren. Stellen Sie sich selbst einige Fragen zum Geschäft: Was machen die Mitbewerber besser? Sind die Texte der Konkurrenz pfiffiger? Sind die angebotenen Produkte attraktiver als Ihre eigenen? Haben die Shops klare Alleinstellungsmerkmale?

Um sich selbst die Arbeit und die Konkurrenzbeobachtung zu erleichtern, sollten Sie Analysetools nutzen. Etwa die Software „BayWatch“ (www.baywatch.de), mit der Sie herausfinden, welche Produkte in dem von Ihnen angepeilten Marktsegment zu welchem Preis verkauft werden. BayWatch berechnet unter

anderem Angebotsgebühren und Verkaufsprovisionen aller gespeicherten Artikel und wertet den Ebay-Besucherkähler aus – um nur einige Optionen zu nennen. Infos dazu finden Sie im Artikel auf Seite 84. Die Light-Version ist kostenlos und daher ideal, um das Programm zu testen. Es gibt drei kostenpflichtige Versionen. Für die teuerste zahlen Sie rund 1.300 Euro.

5 Dienstleistungen auslagern und mehr Zeit fürs eigentliche Geschäft haben

Stellen Sie sich die Frage, ob Sie genügend Lagerkapazitäten besitzen, um Ihre Geschäfte rasch abzuwickeln. Könnten Sie zum Beispiel größere Mengen von Artikeln lagern, die auf Paletten angeliefert werden? Falls nicht, reicht das Geld, um kurzfristig entsprechende Räumlichkeiten zu mieten?

Als Alternative bieten sich Fulfilment-Dienstleister an, die nicht nur die Lagerhaltung übernehmen, sondern auch für die Wareneingangsprüfung, die Qualitätskontrolle und die EDV-technische Erfassung der Artikel sorgen. Solche Fulfilment-Dienstleister übernehmen zudem die Verpackung und den

Versand, wenn Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren wollen. Sie erledigen auch den Papierkram, der mit Containerware aus Fernost verbunden ist. Infos dazu liefert zum Beispiel die Seite www.dhl.de/de/paket/geschaeftskunden/kunde-werden.

6 Startkapital ansammeln, um schnell investieren zu können

Von nichts kommt nichts: Das heißt, dass Sie ein gewisses Startkapital benötigen, um als Powerseller erfolgreich zu sein. Wenn Sie irgendwo Ware zum Schnäppchenpreis entdecken, sollten Sie sofort zuschlagen können – das gilt nicht nur deutschlandweit, sondern auch für den Einkauf im Ausland, etwa in Asien. Das setzt wiederum genügend Liquidität voraus. Am Anfang, wenn die Kapitaldecke noch dünn ist, können Sie sich alternativ auf einige wenige Artikel konzentrieren, die Sie in größeren Mengen preiswert einkaufen – das minimiert das Risiko. Auf jeden Fall sollten Sie das eingenommene Geld nicht sofort verbubeln, sondern am besten sofort wieder in Ihren Shop und erfolgversprechende Ware stecken. //jr



1 BEHÖRDEN Das Infoportal www.meinstadt.de verrät Ihnen, wer in Ihrer Gemeinde oder Stadt zuständig für die Vergabe von Gewerbescheinen ist. Hier finden Sie auch die Öffnungszeiten Ihrer Behörden



2 AUSKUNFT Wer im Versandhandel tätig ist, sollte die neueste Rechtsprechung kennen. Die Website www.versandhandelsrecht.de stellt die aktuellen Gerichtsurteile vor und berichtet zum Beispiel über Abmahnfallen



3 PLANEN Das Portal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie liefert Ihnen alle wichtigen Adressen und Infos für den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Siehe dazu www.existenzgruender.de



4 ANALYSE Was braucht der Kunde, wie tickt der Markt? Wer solche Fragen mit Statistiken beantworten will, benötigt eine Analysesoftware wie BayWatch. Infos dazu finden Sie bei www.baywatch.de oder in diesem Heft auf den Seiten 84 und 85



5 PAKETDIENST Sie können Ihre Logistik auslagern und an Versandfirmen abgeben. DHL bietet zum Beispiel spezielle Retourenlösungen für Geschäftskunden an. Weitere Infos finden Sie unter der Adresse www.dhl.de



6 BUSCHFUNK Lesen Sie in den Händler-Fachforen mit. Hier bekommen Sie gute Hinweise auf seriöse Einkaufsquellen und können auch selbst Fragen an die Profis stellen. Siehe: www.sellerforum.de

Wie Sie Händler bei Amazon werden

Wer nur an Ebay denkt, denkt zu kurz. Auch bei Amazon können Sie neue und gebrauchte Waren verkaufen – und das zum Festpreis



Ebay ist der Platzhirsch – keine Frage. Aber seit Amazon seinen digitalen Marktplatz ins Leben gerufen hat, orientieren sich viele Kunden neu und bieten ihre Artikel bei Amazon Marketplace an. Gerade für private Verkäufer, die zum Festpreis verkaufen wollen, ist der Marketplace eine attraktive Alternative. Hier laufen Sie zum Beispiel nicht Gefahr, dass Sie Ihre Ware nach einer missglückten Auktion für einen Euro herausrücken müssen. Ein weiterer, wesentlicher Pluspunkt ist die praktische und sichere Geschäftsabwicklung über Amazon.

Dafür fehlt dem Online-Kaufhaus das Flair des bunten Flohmarkts – letztlich entscheidet Ihr persönlicher Eindruck. Probieren Sie es einfach aus, sammeln Sie Ihre persönlichen Erfahrungen und küren Sie dann Ihren Favoriten.

Vom Gebrauchtbuch bis zum Toaster

Begeisterte Vielleser kennen das Problem: Wohin mit den aus-sortierten Büchern? Die Antwort ist ganz einfach: Wenn Sie sie bei Amazon gekauft haben, dann werden Sie die Bücher über den Marketplace am schnellsten wieder los – ohne großen bürokratischen Aufwand. Das geht deshalb besonders flott, weil Sie direkt auf die Amazon-Datenbank zugreifen und die dort hinterlegten Daten aus Ihren früheren Buchkäufen übernehmen können. Den prinzipiellen Ablauf beschreibt unsere Schritt-für-Schritt-Anleitung auf den folgenden Seiten.

Wichtig zu wissen: Der Marketplace ist nicht nur für Bücher gedacht. Sie dürfen hier ebenso Toaster, Bügeleisen, Digitalkameras oder andere Produkte anbieten – solange sie bei Amazon gelistet sind, unabhängig davon, ob es sich um Neuware oder gebrauchte Artikel handelt. Das gilt auch für Einkäufe, die Sie über den Amazon Marketplace abgewickelt haben.

Jeder braucht ein Verkäuferkonto

Wenn Sie noch nie bei Amazon als Privatverkäufer angeboten haben, benötigen Sie ein Verkäuferkonto. Es wird automatisch angelegt, sobald Sie Ihren ersten Artikel im Marketplace einstellen. Die Grunddaten übernimmt Amazon praktischerweise aus Ihrem regulären Käufer-Account direkt in das Verkäuferkonto. Sie müssen also Ihre Postanschrift und die Bankdaten nicht extra noch einmal eintippen. Falls Sie für Ihr Verkäuferkonto eine andere Bankverbindung wählen wollen – kein Problem,

auch das ist jederzeit möglich, auch nachträglich. An das von Ihnen angegebene Bankkonto überweist Amazon dann den Erlös Ihrer Artikel.

Eine Besonderheit ist die persönliche Verifikation des Amazon-Verkäuferkontos: Im Anmeldeformular taucht ganz unten der Button „Jetzt anrufen“ auf. Wenn Sie ihn anklicken, erscheint zuerst eine vierstellige PIN-Nummer auf Ihrem Bildschirm. Wenige Sekunden später erhalten Sie einen Telefonanruf von Amazon, in dem exakt diese PIN abgefragt wird. Sie brauchen nichts zu sagen, Sie müssen lediglich am Ende der Bandansage die vierstellige PIN über die Tasten Ihres Telefons eintippen. Erst dann können Sie die Anmeldung fortsetzen. Deshalb ist es auch sehr wichtig, dass Sie im Formular die richtige Telefonnummer angeben.

Eine gute Beschreibung ist das A und O

Prinzipiell ist es sehr einfach, Waren im Amazon Marketplace anzubieten. Das liegt unter anderem daran, dass Sie bei der Artikelbeschreibung auf die Produktdaten der Amazon-Datenbank zugreifen können, inklusive der Fotos. Damit alleine ist es jedoch nicht getan: Amazon verlangt von jedem Verkäufer, dass er den Zustand der Ware so treffend wie möglich beschreibt. Für versierte Händler ist das sicherlich kein Problem, als Einsteiger sollte man sich mit einigen Grundregeln vertraut machen.

Für Bücher gilt beispielsweise, dass sie nur dann als „Wie neu“ angeboten werden dürfen, wenn es sich um eine ungelesene Ausgabe in Topzustand handelt. Das bedeutet konkret: Keinerlei Notizen, Unterstreichungen oder Knicke in den Seiten. Bei der Bewertung „Sehr gut“, „Gut“ und „Akzeptabel“ haben Sie natürlich einen gewissen Spielraum, was Ihre persönliche Einschätzung angeht – aber der Käufer des Buchs sollte schon zum gleichen Ergebnis kommen.

Der optimale Preis ist eine Kunst

Es ist eine Kunst für sich, den optimalen Preis für ein bestimmtes Produkt zu finden. Das setzt normalerweise gute Marktkennntnisse voraus. Zum Glück zeigt Ihnen Amazon zur ersten Orientierung im Verkaufsformular an, zu welchem Preis andere Händler den Artikel anbieten. Anhand dessen können Sie schon einmal eine grobe Einschätzung vornehmen. Oder Sie machen

GEBÜHREN UND PROVISIONEN

Für Gelegenheitsverkäufer ist das Basiskonto die beste Wahl

Wenn Sie über Amazon Marketplace Artikel verkaufen wollen, müssen Sie sich für eine Kontovariante entscheiden. Welche für Sie passt, hängt vom monatlichen Verkaufsvolumen ab. Das sogenannte Basiskonto ist für alle gedacht, die weniger als 40 Produkte anbieten. Amazon kassiert in diesem Fall eine feste Verkaufsgebühr von 0,99 Euro pro Artikel und verlangt zusätzlich eine Provision von 15 Prozent pro Artikel. Dies gilt für die Kategorien Bücher, Musik, Video und DVD. Für die übrigen Kategorien gelten andere Provisionsregelungen. Für Profis ist das „Power-Anbieter“-Konto gedacht, das derzeit 39 Euro pro Monat kostet. Auch hier ist eine Provision von 15 Prozent pro Artikel fällig. Im Preis für das Power-Konto sind spezielle Dienstleistungen für gewerbliche Händler inbegriffen.

KLEIN EINSTEIGEN Um Amazon erst einmal kennenzulernen, reicht das Basiskonto völlig aus

AUF EINEN BLICK | Ihr Amazon-Verkäuferkonto

1

BESTELLUNGEN

Dieses Fenster informiert Sie über sämtliche Aufträge, die zu erledigen sind.

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. Five red callout boxes with numbers 1 through 5 point to specific sections of the dashboard:

- 1 BESTELLUNGEN**: Points to the 'Ihre Bestellungen (Amazon.de)' sidebar menu.
- 2 BEWERTUNG**: Points to the 'Verkäuferbewertung' section in the sidebar.
- 3 REKLAMATIONEN**: Points to the 'Kundenbewertungen' section in the sidebar.
- 4 KUNDENSTATISTIK**: Points to the 'Weitere Infos' section in the main content area.
- 5 FINANZEN**: Points to the 'Ihre Rücsendeinträge' sidebar menu.

The dashboard itself includes a top navigation bar with 'LAGERBESTAND', 'BESTELLUNGEN', 'BERICHTE', and 'KUNDENZUFRIEDENHEIT'. The main content area has a 'Überblick' section with news about customer satisfaction and a 'Weiterer Infos' section with links to start an online shop and become a power seller.

5

FINANZEN

Den aktuellen Stand Ihrer Einnahmen, inklusive etwaiger Fehlbeträge und Amazon-Gebühren, erfahren Sie, wenn Sie auf **Berichte** klicken. Die einzelnen Berichte stehen 90 Tage zum Herunterladen bereit.

4

KUNDENSTATISTIK

Das ist eines der wichtigsten Menüs. Hier überprüfen Sie, ob Reklamationen vorliegen, Kundenanfragen unbeantwortet geblieben sind und vieles mehr. Behalten Sie diese Statistik unbedingt im Auge!

sich selbst im Marketplace auf die Suche und schauen, wie häufig ein bestimmtes Produkt angeboten wird, wie die Beschreibungen lauten und welche Preise verlangt werden. Mit etwas Glück sind Sie der einzige Anbieter – dann ist der Gestaltungsspielraum schon etwas größer. Bei Büchern beispielsweise, die seit Längerem vergriffen sind, wird gerne schon mal das Doppelte und Dreifache des ursprünglichen Ladenpreises verlangt, falls es sich um begehrte Exemplare handelt. Da lohnt es, auf dem Dachboden nachzusehen oder das Bücherregal zum Beispiel nach begehrten Fachbüchern zu durchstöbern.

Entschließen Sie sich zum Verkauf, bleibt der jeweilige Artikel 90 Tage lang im Marketplace. Dann fliegt er raus, es sei denn, Sie verlängern die Frist. Für das Einstellen verlangt Amazon keine Gebühren, kassiert dafür aber eine Provision, die sich nach dem Verkaufspreis richtet.

Die Kaufabwicklung

Der erste Käufer hat zugeschlagen und ordert im Amazon Marketplace Ihren Artikel. Prima – doch jetzt beginnt die Arbeit: Falls Sie den Artikel noch nicht verpackt haben, tun Sie

dies jetzt und senden die bestellte Ware innerhalb von zwei Werktagen an den Käufer. Die Lieferanschrift steht in der Bestellbestätigung, die Sie von Amazon per E-Mail erhalten haben. Ein direkter Austausch mit dem Käufer ist nicht möglich. Amazon wickelt die Kommunikation über eigene E-Mail-Ser-

The screenshot shows the 'Angebotsstatus' page. It has a header with 'amazon sellercentral' and navigation tabs: 'LAGERBESTAND', 'BESTELLUNGEN', 'BERICHTE', and 'KUNDENZUFRIEDENHEIT'. The main content area is titled 'Angebotsstatus' and contains a table with columns for 'Alle Angebote' and 'Aktiv / Inaktiv'. Below the table, there is a section 'Oder legen Sie den Angebotsstatus für Ihre Vertriebskanäle einzeln fest:' with a list of sales channels and their status (Active/Inactive).

ABWESENHEIT PLANEN Wenn Sie in Urlaub gehen, sollten Sie Ihr Amazon-Verkäuferkonto deaktivieren, um Ärger zu vermeiden

ver ab und tauscht sowohl die E-Mail-Adressen des Käufers als auch des Verkäufers gegen Amazon-eigene Adressen aus.

Die Adresse endet immer auf „@marketplace.amazon.de“. Sie lässt sich deshalb als Filterkriterium nutzen, wenn Sie in Ihrem E-Mail-Programm einen Ordner nur für Amazon-Mails anlegen wollen. Wichtig: Der komplette E-Mail-Verkehr zwischen Ihnen und dem Käufer wird von Amazon gespeichert und archiviert – für den Fall, dass es Ärger gibt.

Apropos Probleme: Da Sie auch als Privatverkäufer verpflichtet sind, die Ware innerhalb von zwei Werktagen zu verschicken, sollten Sie zum Beispiel während des Urlaubs Ihr Verkäuferkonto deaktivieren. Dazu melden Sie sich bei Amazon an und klicken in Ihrem Verkäuferkonto auf **Einstellungen | Informationen zum Verkäuferkonto | Angebotsstatus ändern | Alle Angebote inaktiv | Absenden**.

Amazon kümmert sich ums Finanzielle

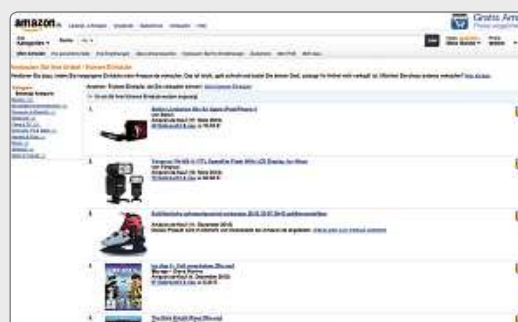
Ein wirklich großer Vorteil von Amazon ist, dass alle Geschäfte über normale Bankkonten abgewickelt werden können und Sie sich keine zusätzlichen Accounts bei Paypal oder anderen Zahlungsdienstleistern zulegen müssen. Amazon kümmert sich auch darum, dass Sie als Verkäufer Ihr Geld erhalten.

Und so funktioniert es in der Praxis: Markieren Sie die jeweilige Bestellung in Ihrem Amazon-Verkäuferkonto als versendet. Dazu klicken Sie einfach auf die Schaltfläche **Versand bestätigen** neben einer Bestellung. Nach Abzug der Gebühren erhalten Sie entweder vollautomatisch im 14-Tage-Rhythmus eine Überweisung (entsprechende Verkäufe in dieser Zeit vorausgesetzt) oder Sie fordern Ihr Geld über Ihr Amazon-Verkäuferkonto an. In der Regel ist der ausstehende Betrag einige Tage später auf Ihrem Konto verbucht. Noch ein wichtiger Hinweis: Wenn Sie zum ersten Mal über den Marktplatz von Amazon verkaufen, überweist Ihnen Amazon Ihr Geld frühestens 14 Tage nach der Registrierung als Verkäufer. So will Amazon seine Marketplace-Käufer besser schützen.

Im Prinzip ist damit alles erledigt – bis auf eine Kleinigkeit: Jetzt müssen Sie noch auf Ihre Bewertung warten, die der Käufer abgibt. Die Benotung basiert auf einem Sterne-System, die Bestnote sind fünf Sterne. Ob Ihre Sterne gut oder schlecht stehen, verrät Ihnen das Fenster in der linken Spalte des Verkäuferkontos (siehe „Ihr Amazon-Verkäuferkonto“ auf der Seite gegenüber). Schlechte Bewertungen sollten natürlich die absolute Ausnahme sein. //jr

SONDERANGEBOTE Auch Privatverkäufer können mit speziellen Angebotspreisen locken. Diese gelten dann für einen kurzen Zeitraum

SO GEHT'S | Amazon-Einkäufe gebraucht verkaufen



1 EIN PRODUKT AUSWÄHLEN

Melden Sie sich an. Klicken Sie auf Ihrer Amazon-Seite ganz unten auf **Jetzt verkaufen**. Auf der folgenden Seite wählen Sie **Einzelne Artikel verkaufen | Jetzt verkaufen**. Blättern Sie durch die Liste mit Ihren bisherigen Einkäufen auf der Plattform von Amazon und wählen Sie **Diesen Artikel verkaufen**.

2 ARTIKELZUSTAND ANGEBEN

Prüfen Sie, ob Ihr Artikel wirklich mit den Datenbankinformationen übereinstimmt. Ganz wichtig: Geben Sie den Zustand des Produkts korrekt an. Dazu dient das Listenfeld. Legen Sie den Preis und die Stückzahl fest. Wählen Sie weiter unten die Versandoptionen aus und bestätigen Sie mit **Weiter**.

3 ANGEBOT ÜBERPRÜFEN

Jetzt sind Sie im Prinzip nur noch einen einzigen Mausklick vom Verkauf Ihres ersten Artikels entfernt. Überprüfen Sie deshalb auf dieser Seite sämtliche Angaben. Sobald Sie auf **Eintrag übermitteln** klicken, ist das Prozedere bereits abgeschlossen. Sie erhalten anschließend von Amazon eine Bestätigung des Angebots per E-Mail.

So hilft Amazon Ihnen beim Geldverdienen

Als Existenzgründer im Internet haben Sie viele Vertriebswege zur Auswahl. Wie wäre zum Beispiel das Online-Kaufhaus Amazon?

Gewerbeschein und Kreditkarte – das sind die beiden Grundvoraussetzungen, um bei Amazon als Powerseller mitmischen zu können. Auch wenn von der Gewerbeanmeldung im Kleingedruckten bei Amazon keine Rede ist: Wer juristisch auf der sicheren Seite sein will, sollte noch vor der Shop-Eröffnung beim Amt vorbeischaun und die entsprechenden Formalitäten erledigen. Und dann wären da noch die üblichen Kleinigkeiten, bevor Sie als gewerblicher Händler bei Amazon durchstarten dürfen: Dazu gehört ein Konto bei einer Bank in Deutschland, Österreich, Frankreich, Großbritannien oder den Vereinigten Staaten, eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer sowie eine gültige E-Mail-Adresse und eine Telefonnummer, unter der Sie erreichbar sind.

Ihr eigener Shop für 39 Euro im Monat

Wenn Sie nur einen einzelnen Artikel verkaufen wollen, können Sie dies für 99 Cent plus eine variable Gebühr pro verkauftem Artikel tun. Besser für professionelle Verkäufer mit größerem Warenbestand ist das sogenannte Power-Anbieter-Konto. Hierfür kassiert Amazon eine monatliche Grundgebühr von 39 Euro, in der die Einstellung einer unbegrenzten Anzahl von Artikeln enthalten ist. Hinzu kommt eine variable Provision, die für jeden Artikel zum Zeitpunkt des Verkaufs erhoben



FULL SERVICE Verkaufen Sie größere Mengen, können Sie Amazon auch als Versand-Dienstleister nutzen und so effektiver werden

wird. Ihre Höhe hängt von der Artikelkategorie ab, in der Sie Ihre Produkte einstellen. Zudem verlangt Amazon zusätzlich eine Verwaltungsgebühr, die allerdings nur bei Büchern, Musik, Videos und DVDs anfällt. Die genaue Gebührenstruktur finden Sie auf der Anmeldeseite. Da Amazon regelmäßig Werbeaktionen startet und neuen Powersellern für die ersten

SO GEHT'S | Mit dem Amazon-PartnerNet verdienen



1 ANMELDESEITE AUFRUFEN

Unabhängig davon, ob Sie nur einen regulären Kunden-Account oder zusätzlich ein Verkäuferkonto besitzen: Für das Amazon-PartnerNet benötigen Sie ein separates Konto. Wählen Sie sich über die Seite <https://partnernet.amazon.de> ein und klicken Sie auf den Button **Jetzt kostenlos teilnehmen**.



2 FORMULAR AUSFÜLLEN

Füllen Sie das Anmeldeformular aus. Es ist sehr umfangreich und enthält detaillierte Fragen zu Ihrer Webseite: die Besucherzahlen pro Monat, die Haupteinnahmequelle Ihrer Seite, welche Amazon-Produkte Sie bewerben wollen etc. Zum Schluss klicken Sie auf **Anmeldung absenden**.

DAS AMAZON-PARTNERNET

Holen Sie Amazon auf Ihre persönliche Homepage

Sie betreiben eine erfolgreiche Website mit hohen Besucherzahlen? Dann können Sie sich ein Stück vom Amazon-Werbekuchen abschneiden: Amazon bietet verschiedene Werbemodule an, die man in die eigene Homepage integriert. Dazu gehört zum Beispiel das MP3-Widget, ein auf Flash basierendes Miniprogramm, mit dem die Besucher Ihrer Seite Hörproben abrufen. Kauft ein Besucher einen Song, erhalten Sie eine Provision von zehn Prozent. Neben diesem Widget bietet Amazon im Rahmen seines PartnerNet-Programms weitere Optionen, um Geld zu verdienen: Praktisch ist der aStore, mit dem Sie ohne Programmierkenntnisse einen Online-Shop erstellen und in Ihre Homepage einbauen. Die Einkünfte richten sich nach den aktuellen Teilnahmebedingungen des PartnerNet-Programms.



AMAZON-SHOP Die Produkte in Ihrem aStore lassen sich individuell zusammenstellen

drei Monate die Shopgebühren erlässt, können Sie den Shop risikolos ausprobieren. Eine Kündigung ist jederzeit möglich.

Je nachdem, wie Sie Ihr Geschäft betreiben, ob national oder international, ob Sie alles in eigener Regie oder mit Amazon als Servicepartner abwickeln, fallen natürlich noch weitere Kosten an. Denn Amazon bietet für gewerbliche Händler spezielle Dienstleistungen an, die man im Bedarfsfall nutzen kann, etwa die Logistikzentren – das kostet dann extra.

Falls gewünscht, übernimmt Amazon für Sie auch die Lagerhaltung der Produkte. In diesem Fall müssen Sie weitere Faktoren in Ihrer Kalkulation berücksichtigen, etwa die Mindestlagergebühr pro Artikel. Sie beträgt 0,01 Euro pro Monat und Artikel, wobei die Lagerbestände von Amazon auf einen Zehntelkubikmeter genau berechnet werden. Darüber hinaus kann eine halbjährliche Langzeitlagergebühr von 1.000 Euro pro Kubikmeter auf Sie zukommen – für Ware, die seit einem Jahr oder noch

länger in einem Amazon-Logistikzentrum liegt. Ob Sie Amazon als Versanddienstleister nutzen, ist ebenso eine Frage der individuellen Kalkulation. Eine pauschale Antwort, ob sich das lohnt, gibt es nicht. Auch die Versandgebühren variieren.

Einfach mal testen ...

Lassen Sie sich aber von den Kosten nicht abschrecken, Schritt für Schritt Ihr eigenes Online-Geschäft aufzubauen. Zunächst einmal ist nur die monatliche Miete für den Amazon-Shop fällig. Es steht Ihnen frei, erst einmal im kleinen Rahmen anzutesten, ob der Laden wie geplant läuft, die Produktauswahl stimmt und ob Sie ausreichende personelle Kapazitäten haben, Versand und Kundenanfragen fristgerecht abzuwickeln. Denn gerade als gewerblicher Anbieter müssen Sie dafür sorgen, dass die Kundenzufriedenheit möglichst hoch und die Reklamationsrate entsprechend niedrig ist. //jr



3 PARTNER-ID ABRUFEN

Nachdem Sie Ihre Adressdaten mit **Weiter: Webseiten-Profil** bestätigt haben, gelangen Sie zum nächsten Fenster. Dort steht Ihre Partner-ID, die Sie sich notieren sollten. Die ID wird benötigt, um die Zugriffsberechtigung auf Ihr Partner-Konto zu prüfen. Klicken Sie auf **Amazon.de PartnerNet**.



4 KONTODATEN ÜBERPRÜFEN

Sie befinden sich auf der Übersichtsseite Ihres neuen Amazon-PartnerNet-Kontos. Sie werden jetzt aufgefordert, Ihre Bankkontodaten für die Provisionszahlungen einzutragen. Nachdem das erledigt ist, sollten Sie links auf **Tour starten** klicken, um das PartnerNet kennenzulernen.

Mit Ebay-Kleinanzeigen schnell alles verkaufen

Der Kleinanzeigenmarkt von Ebay fristet zu unrecht ein Schattendasein. Denn hier können Sie kostenlos und regional Gebrauchtes loswerden

Online-Auktionen sind nicht jedermanns Sache. Und nicht alles, was man bei Ebay, Hood oder Spezialbörsen wie DaWanda anbietet, findet tatsächlich einen Abnehmer. Was aber immer funktioniert, sind Kleinanzeigen. Damit sind Sie auf der sicheren Seite: Sie müssen sich als Verkäufer weder mit undurchsichtigen Zahlungsmethoden herumschlagen noch negative Bewertungen in Kauf nehmen oder sich vor Reklamationen fürchten. Kurzum: Kleinanzeigen bedeuten weniger Stress und beim Verkauf klingelt das Bargeld auch sofort in der Kasse. Das macht den Ebay-Kleinanzeigenmarkt letztlich so charmant.

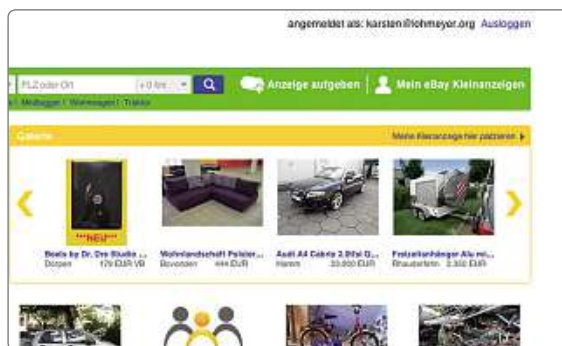
Verkaufen ohne Provision

Die gute Nachricht gleich zuerst: Wenn Sie als Verkäufer im Ebay-Kleinanzeigenmarkt inserieren möchten, kostet Sie das nichts. Es gibt weder Anmelde- noch Grundgebühren. Wenn Sie einen Artikel erfolgreich mit Festpreis verkaufen, fällt keinerlei Provision an – auch das ist ein Pluspunkt gegenüber herkömmlichen Auktionen. Dafür entgeht Ihnen der zusätzliche Gewinn, den Sie erzielen könnten, wenn die Mitbieter den Preis gegenseitig hochtreiben. Ansonsten: Falls Sie Ihre Kleinanzeige optisch hervorheben möchten, zahlen Sie einen kleinen Zusatzbeitrag, das war's dann aber.

ANPASSEN Auch während Ihr Inserat bereits online ist, können Sie Texte und Informationen jederzeit noch einmal ändern

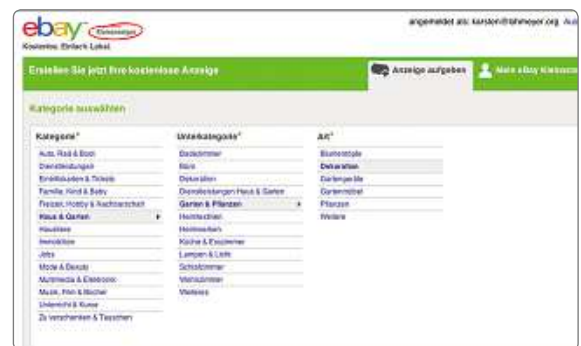
Sie müssen sich im Gegenzug aber selbst darum kümmern, dass Sie Ihr Geld bekommen. Da man bei Kleinanzeigen vernünftigerweise mit dem Käufer Selbstabholung sowie Barzahlung vereinbart und dies am besten gleich in den Anzeigentext hineinschreibt, sollte das kein Problem sein. Anders sieht es aus, wenn Sie sich auf Überweisung, Scheckzahlung oder

SO GEHT'S | Eine Anzeige bei Ebay aufgeben



1 KLEINANZEIGE ERSTELLEN

Starten Sie mit der Seite kleinanzeigen.ebay.de. Klicken Sie auf der Startseite des Ebay-Kleinanzeigenmarkts direkt auf die Schaltfläche **Anzeige aufgeben**. Wenn Sie eine Übersicht Ihrer aktuellen Anzeigen sehen wollen, können Sie auch den Link **Mein eBay Kleinanzeigen** wählen.



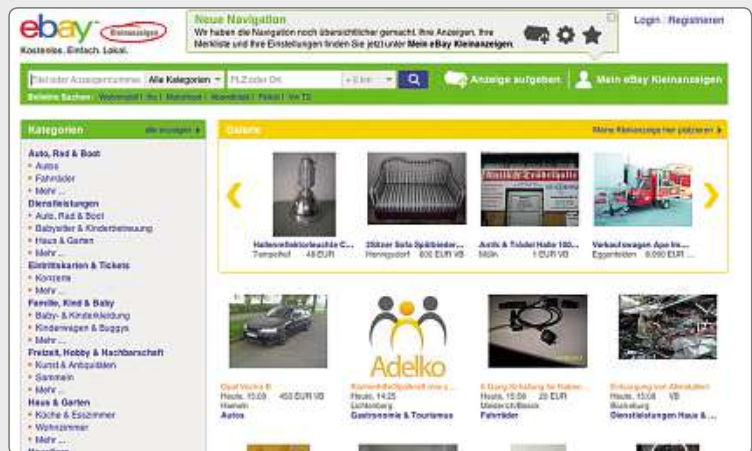
2 KATEGORIE WÄHLEN

Sie befinden sich auf der Übersichtsseite des Kleinanzeigenmarkts. Wählen Sie die passende Kategorie sowie Unterkategorie für Ihren Artikel aus. In diesem Beispiel entscheiden wir uns für **Haus & Garten** und danach für **Garten & Pflanzen** und **Pflanzen**. Bestätigen Sie mit **Weiter**.

EBAY-KLEINANZEIGEN | Extras kosten extra

Gebühren für besondere Anzeigen-Hervorhebungen

Falls Sie sich fragen, wie sich der kostenlose Kleinanzeigenplatz von Ebay finanziert: Es sind die kleinen Extras, die sich Ebay bezahlen lässt. Natürlich möchte jeder Inserent, dass sein Artikel so prominent wie möglich im Kleinanzeigenmarkt erscheint. Besonders wichtig ist das bei Allerweltsprodukten, die sonst einfach in der Menge der Inserate untergehen. Eine Anzeige in der Galerie beispielsweise kostet Sie 14,95 Euro. Dafür buchen Sie sozusagen den Platz in der ersten Reihe, sprich: Ihr Inserat gelangt auf die Startseite. Dort taucht es dann im dauernden Wechsel mit anderen Produkten auf. Für 3,95 Euro bekommen Sie eine Platzierung ganz oben in der Liste – allerdings nur für eine Woche. Wenn Sie Ihre Anzeige farblich hervorheben wollen, sind Sie schon mit 1,95 Euro dabei.



BILDER AUF DER STARTSEITE Für diese prominente Platzierung müssen Sie zahlen

ähnliche Zahlungsmethoden einlassen: Dann sind Sie auf sich allein gestellt, falls es Ärger geben sollte. Deshalb raten wir Ihnen dringend davon ab, andere Zahlungsmethoden als Bargeld zu akzeptieren. Falls Sie per E-Mail das Angebot erhalten, die Ware ins Ausland zu schicken und der Käufer via Western Union zahlen will, sollten Sie hellhörig werden: Dieser Überweisungsservice ist bei Betrügern sehr beliebt.

Zur Registrierung beim Ebay-Kleinanzeigenmarkt reicht die Eingabe einer E-Mail-Adresse und eines Passworts. Das macht es unkompliziert, erschwert aber unter Umständen die Klärung der Identität des Käufers, wenn es zu Problemen kommt. Selbst die Telefonnummer müssen Sie nicht angeben: Die potenziellen Käufer setzen sich über den Button „Anbieter kontaktieren“ im Inserat mit Ihnen in Verbindung. Dahinter versteckt sich übrigens das Ebay-interne Nachrichtensystem, das den Austausch von Nachrichten zwischen Käufer und Ver-

käufer anonymisiert. Sie können natürlich rein theoretisch Ihre kompletten Kontaktdaten inklusive der Telefonnummer in die Kleinanzeige hineinschreiben.

Auch Händler dürfen inserieren

Sie dürfen im Ebay-Kleinanzeigenmarkt auch als gewerblicher Händler tätig werden. Das ist allerdings an eine Reihe von Voraussetzungen geknüpft, die Sie sicherlich bereits aus Ihrem regulären Geschäftsbetrieb kennen. So sind Sie zum Beispiel verpflichtet, ein Impressum zu veröffentlichen oder sich an die Informationspflichten des Fernabsatzrechts zu halten – sofern ein Fernabsatzvertrag vorliegt. Auch greifen die Regelungen des Gewährleistungsrechts und einige andere Rechtsvorschriften. Unser Rat: Im Zweifelsfall sollten Sie diese Dinge mit Ihrem Anwalt besprechen – schon allein deswegen, um Abmahnungen durch die Konkurrenz zu vermeiden. //jr

3 VERKAUFSFORMULAR AUSFÜLLEN

Im Anzeigenformular tragen Sie jetzt alle Daten ein, die für den Käufer von Interesse sind. Es empfiehlt sich, die Anzeige mit einem Foto aufzupeppen, um die Chance für den Verkauf zu erhöhen. Sie dürfen Bilder bis zu einer Größe von vier MByte hochladen. Bestätigen Sie mit **Anzeige aufgeben**.

4 ANZEIGEN VERWALTEN

Ihre Anzeige wird nun von Ebay überprüft. Sie erhalten eine E-Mail, die Sie über den Prüfungsvorgang informiert. Sobald er abgeschlossen ist, wird die Anzeige automatisch veröffentlicht. Über einen Klick auf **Mein eBay Kleinanzeigen** können Sie Ihre Anzeigen verwalten, ändern oder deaktivieren.

JETZT NEU! DIE UNSCHLAGBAR GÜNSTIGEN DIGITALEN CHIP-FLATS

Gleich anmelden und Vorteile sichern: Bei CHIP Digital gibt es jetzt alle Magazine aus dem Hause CHIP als PDF zum sensationellen Flatrate-Preis - bis zu 60% günstiger!

IT'S SO EASY

DABEI SEIN IN NUR DREI SCHRITTEN



1 ANMELDEN

Gehen Sie auf www.chip-digital.de, klicken Sie auf »Registrieren« und geben Sie eine Mailadresse sowie ein Passwort an. Ihnen wird eine Mail mit einem Aktivierungslink geschickt, auf den Sie klicken.

2 AUSWÄHLEN

Loggen Sie sich bei CHIP Digital ein und klicken Sie auf den Reiter »Flat«. Wählen Sie eine Flatrate aus – etwa die „All-Inclusive-Flat“ mit allen Magazinen aus dem Hause CHIP oder die „Foto-Flat“ mit allen Foto-Magazinen.



3 ANSEHEN

Geben Sie die benötigten Daten und die bevorzugte Bezahl-Art ein. Klicken Sie abschließend auf „Weiter“. Nun bekommen Sie automatisch jedes neue Magazin aus Ihrem Flat-Angebot in „Mein Archiv“ gelegt.

www.chip-digital.de

SEI CLEVER – LOG' DICH EIN!



**EIN MONAT
GRATIS**

UND ATTRAKTIVE
WILLKOMMENS-GESCHENKE
SICHERN



CHIP DIGITAL

Die Highlights der Heft-DVD

Eine komplette Online-Shop-Software, 13 Ebay-Tools und viele Top-Programme rund um die Themen „Publishing“ und „Geld verdienen“

DREI VOLLVERSIONEN

SmartStore.biz 6

Mit der branchenneutralen E-Commerce-Software SmartStore.biz lassen sich Online-Shops einrichten, pflegen und aktuell halten. Die Software eignet sich auch für Einsteiger. Im Programm legen Sie die individuellen Eigenschaften Ihres Shops und den gewünschten Funktionsumfang fest. Auch das Layout und Design können einfach individuell angepasst werden. Die Software ist für Suchmaschinen optimiert, sodass damit veröffentlichte Shops in Online-Suchdiensten leichter gefunden werden können.

SmartStore.NET

SmartStore.NET ist eine kostenlose und leistungsfähige Open-Source-E-Commerce Lösung für Shops jeder Größenordnung. Das Shopsystem ist konform zu aktuellen Web-Standards und wurde auf Basis neuester Microsoft-Technologien entwickelt. Der Clou: Leser des CHIP-Sonderhefts „Geld verdienen im Internet“ erhalten bei Buchung des SmartStore.NET-Services „Erstinstallation“ einen Preisnachlass von 50 Euro. Weitere Informationen dazu finden Sie direkt bei der Beschreibung des Programms auf der Heft-DVD.

Ebay SmartSeller 11

Der Ebay SmartSeller hilft Ihnen beim Erstellen und Abwickeln von Ebay-Verkäufen. Die Anwendung unterstützt beim Anlegen von Produktbeschreibungen, beim Zusammenstellen des Warenangebots und beim Veröffentlichen der Angebote auf der Ebay-Plattform. Die für Verkäufe anfallenden Ebay-Gebühren werden automatisch ermittelt und sind zu jedem Zeitpunkt durch Sie nachvollziehbar.



13 EBAY-TOOLS

Bieten und verkaufen wie Profis

Die besten Ebay-Tools für Käufer und Verkäufer: Verwalten Sie auch offline Ihre Auktionen. Hier eine Auswahl der Werkzeuge:

BAYARCHIVER archiviert abgelaufene Auktionen über die übliche Frist von 90 Tagen hinaus. Das ist zum Beispiel nützlich bei Streitigkeiten.

BAYCALCULATOR ermittelt für Sie alle anfallenden Angebotsgebühren, Verkaufsprovisionen, Versandkosten und Versteigerungsgewinne.

BAYDESIGNER hilft Ihnen beim Anlegen einer ansprechenden Artikel-seite. Schrift, Farben und Hintergründe können geändert werden.

BIET-O-MATIC überwacht unbegrenzt viele Auktionen und bietet in letzter Sekunde automatisch bis zum eingetragenen Höchstgebot.

BAYWATCHER kann mit seiner integrierten Analysefunktion den Preisverlauf eines Artikels verfolgen – und vieles mehr.



TOP-SOFTWARE

Alles, was Sie brauchen

Hier finden Sie das komplette Handwerkszeug, egal ob Sie eine Website publizieren, einen Online-Shop aufbauen oder gar ein E-Book veröffentlichen möchten.

WORDPRESS & CO. Testen und gestalten Sie Ihre Seite oder Ihr Blog zuerst offline in der Virtual Box, ohne einen Server aufsetzen zu müssen. Das klappt prima mit Bitnami WordPress Stack. Außerdem finden Sie hier viele weitere Helfer für WordPress.

VERKAUFSBILDER AUFPOLIEREN Ob für den eigenen Web-Shop oder Ebay – ästhetische Produktfotos helfen enorm beim erfolgreichen Verkaufen. Mit diesen Bildbearbeitungs-Tools holen Sie das Optimum aus Ihren Bildern heraus.

E-BOOK-TOOLS Eine umfangreiche Sammlung für den Umgang mit elektronischen Büchern. Wandeln Sie Ihre E-Books in andere Formate um und archivieren Sie sie. Mit Sigil können Sie Ihr eigenes E-Book bearbeiten und sofort sehen, wie das Ergebnis aussieht.

VIDEOS UND SCREENCASTS Nehmen Sie eigene Workshop-Videos im CamStudio auf und arrangieren Sie diese anschließend professionell mit dem Schnitt-Programm Lightworks.

Geld verdienen im Internet

3 Vollversionen

- > SmartStore.biz 6
- > Ebay SmartSeller 11
- > SmartStore.NET

Top-Software

Videos produzieren, E-Books veröffentlichen, Bilder bearbeiten, Webshop betreiben, Wordpress u.v.m.

13 eBay-Tools

Bieten und verkaufen wie die Profis

SO FUNKTIONIERT DIE DVD

Die DVD ist so konzipiert, dass sie auf nahezu jedem System im Browser abspielbar ist. Legen Sie den Datenträger ein und rufen Sie »cdstart.html« auf. Wir empfehlen Firefox.

DT-Control
geprüft:
Beiliegender Datenträger
ist nicht jugend-
beeinträchtigend

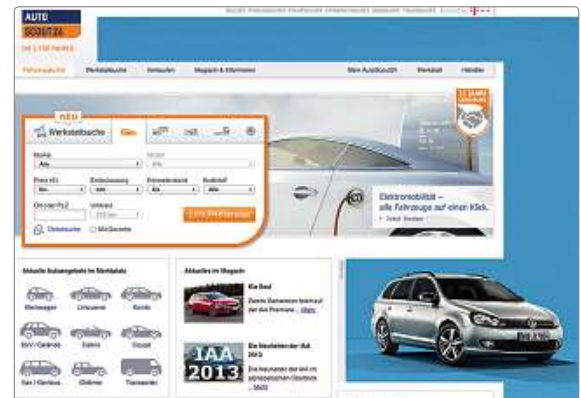
So machen Sie Ihren Gebrauchtwagen zu Geld

Das Internet ist der perfekte Automobilmarkt. In den Autobörsen freuen sich schon Dutzende von Interessenten auf Ihr altes Auto

Wer heute noch einen Zettel mit „zu verkaufen“ ins Fenster seines gebrauchten Autos hängt, verschenkt enormes Potenzial. Denn während den Zettel nur ein paar zufällig vorbeilaufende Passanten sehen, warten im Internet vielleicht schon Dutzende oder sogar Hunderte von Interessenten, die genau auf der Suche nach Ihrem Auto sind. Ihr Auto auf einer Gebrauchtwagenbörse im Netz einzustellen, ist kinderleicht: Wenige Mausklicks genügen, schon ist Ihre Anzeige online – und meist kostet Sie das keinen Cent. Sie wollen vor dem Verkauf wissen, was Ihr Wagen Wert ist? Auch kein Problem. Mit wenigen Eingaben haben Sie ein professionelles Wertgutachten zur Hand. Wie es funktioniert, zeigt unsere Schritt-für-Schritt-Anleitung gleich unten.

Die Gebrauchtwagenbörsen im Netz

Von dem Internetangebot Ihrer Regionalzeitung bis hin zu spezialisierten Autoseiten gibt es unzählige Möglichkeiten, Ihr Auto im Web zu verkaufen. Mit am häufigsten in Deutschland werden die Seiten mobile.de und [Autoscout24 \(www.autoscout24.de\)](http://Autoscout24.de) genutzt: Mit Millionen von Nutzern Hunderttausenden vermittelten Fahrzeugen pro Monat gehören beide zu den wichtigsten Adressen sowohl für private als auch für gewerbliche Autoverkäufer. Und das sind die Konditionen:



HOHE NACHFRAGE Autoscout24 ist für Verkäufer kostenlos. Hier finden Sie am schnellsten Abnehmer für Privat- und Nutzfahrzeuge

Wenn Sie Ihren Wagen privat annoncieren, zahlen Sie dafür keinerlei Gebühren und dürfen bis zu 15 (Autoscout24) bzw. fünf (mobile.de) Bilder veröffentlichen. Die Anzeige bleibt bei mobile.de maximal 56 Tage online, bei Autoscout24 bis zu 18 Wochen. Der große Pluspunkt: Es fällt keine Provision oder Vermittlungsgebühr an.

SO GEHT'S | Fahrzeuge per Schwacke-Liste bewerten



1 HOMEPAGE AUFRUFEN

Schwacke erreichen Sie über www.schwacke.de. Eine Abfrage kostet 7,90 Euro (Tipp: Mitglieder erhalten einen ähnlichen Service kostenlos im ADAC-Portal). Entscheiden Sie zuerst, ob Sie einen Wagen oder ein Motorrad bewerten wollen. Wählen Sie **Ohne Fahrzeugschein** oder **Mit Fahrzeugschein**.

Typ	Getriebe Türen	Motorraum Kraftstoff	KW(PS)	Bauzeitraum	
A4 1.6 LIMOUSINE	05 4	1595ccm Benzin	75(102)	09/2004-09/2007	Auswählen
A4 2.0 LIMOUSINE	05 4	1984ccm Benzin	86(118)	09/2004-09/2007	Auswählen
A4 2.0 multitrack LIMOUSINE	A1 4	1984ccm Benzin	86(118)	09/2004-09/2007	Auswählen
A4 1.8 T LIMOUSINE	05 4	1781ccm Benzin	120(163)	08/2004-09/2007	Auswählen
A4 1.8 T multitrack LIMOUSINE	A1 4	1781ccm Benzin	120(163)	09/2004-09/2007	Auswählen
A4 1.8 T quattro LIMOUSINE	06 4	1781ccm Benzin	120(163)	09/2004-09/2007	Auswählen
A4 2.0 TFSI LIMOUSINE	09 4	1984ccm Benzin	125(175)	02/2007-09/2007	Auswählen

2 WAGENTYP ANGEBEN

Füllen Sie das Formular aus. Wichtig sind unter anderem Marke, Modell, Baujahr, Kilometerleistung, Kraftstoff (Diesel/Benzin) sowie die Anzahl der Türen. Klicken Sie auf **Weiter**. Abhängig vom jeweiligen Auto erscheint jetzt eine Liste. Suchen Sie dort den Wagentyp und klicken Sie auf **Auswählen**.

EXPERTENSUCHE | Unfallwagen verkaufen

Restwert: Profis bewerten Ihren Unfallwagen

Der Handel mit Unfallwagen ist eine Wissenschaft für sich und gehört in die Hand von Profis. Doch auch als Privatmann kommt man gelegentlich in die Verlegenheit, ein Fahrzeug mit einem Unfallschaden verkaufen zu müssen. Haftungsrechtlich und finanziell auf der sicheren Seite sind Sie, wenn Sie vorher eine Expertise von einem Sachverständigen erstellen lassen. Halten Sie sich bei der Auswahl eines Kfz-Profis an folgende Kriterien: Der Gutachter sollte öffentlich bestellt und vereidigt oder zertifiziert sein. Noch besser ist es, wenn er zudem Diplom-Ingenieur oder Kfz-Meister ist und einem unabhängigen Berufsverband angehört. Einen qualifizierten Kfz-Sachverständigen finden Sie zum Beispiel unter folgender Internetadresse: www.bvsk.de/suche/kfz-sachverstaendiger.

AUSKUNFT In der Datenbank des BVSK finden Sie Kfz-Gutachter aus Ihrer Umgebung

Anders sieht es bei AutoScout24 aus, wenn Sie als privater Verkäufer ein Nutzfahrzeug, etwa Baumaschinen, Anhänger, Gabelstapler oder Wohnmobile, inserieren wollen. In diesem Fall zahlen Sie pro Anzeige 19 Euro. Dafür bleibt Ihr Angebot vier Wochen lang online. Eine Verlängerung ist möglich.

Interessant für Bastler und Schrauber: Neben den verschiedenen Verkaufsplattformen für Privat- und Nutzfahrzeuge sowie Motorräder betreibt Autoscout24 unter dem Label „Daparto“ (www.daparto.de) eine separate Börse für Teile und Zubehör. Hier dürfen allerdings nur gewerbliche Händler als Anbieter auftreten – das gibt auch Käufern ein Plus an Sicherheit. Einen Überblick über die fachlichen Voraussetzungen, die Sie als Gewerbetreibender erfüllen müssen, liefert die Seite www.daparto.de/Anbieterinformationen. Beim Verkauf kassiert Daparto jeweils eine Vermittlungsprovision, deren Höhe Sie mit Daparto vereinbaren.

Ebay Motors – eine Rechenfrage

Dass der Gebrauchtwagenmarkt ein lukratives Geschäftsfeld ist, zeigt das Angebot von Ebay: Der Konzern schickt mit **Ebay Motors** (www.ebay.de/motors) ein eigenes Portal ins Rennen. Der Haken: Sie zahlen auch bei Ebay Motors bei einem erfolgreichen Verkauf die anteiligen Gebühren und Sie müssen sich zudem mit dem Ebay-eigenen Bewertungssystem herumschlagen. Wenn Sie Ihr privates Angebot in der Ebay-Kategorie „Fahrzeuge“ einstellen, gilt folgende Regelung: Sie zahlen 19 Euro plus 5 Prozent vom Verkaufspreis, aber maximal 99 Euro. Ob sich das zum Beispiel bei Karosserie- oder Zubehörteilen rechnet, lässt sich nicht pauschal beantworten. Bei einer klassischen Kleinanzeige in der Tageszeitung, einem kostenlosen Inserat bei AutoScout24 oder im Kleinanzeigenmarkt von Ebay (<http://kleinanzeigen.ebay.de>), dürfte der Gewinn im Regelfall aber höher ausfallen. //jr

3 AUSSTATTUNG BESCHREIBEN

Im nächsten Formular tragen Sie die Ausstattungsdetails des Wagens ein. Ist kein Zubehör vorhanden, klicken Sie auf **Serienausstattung**. Wenn Sie **Sonderausstattung** wählen, können Navi, Alufelgen und Ähnliches im Wertgutachten berücksichtigt werden. Mit **Nächster Schritt** geht es weiter.

4 BEZAHLMETHODE WÄHLEN

Im letzten Schritt entscheiden Sie sich für eine Bezahlmethode. Zur Auswahl stehen Paypal, Clickandbuy, Telefon, diverse Kreditkarten und Gutscheine. Sie werden danach automatisch auf die Seite des Zahlungsdienstleisters weitergeleitet. Das Wertgutachten erhalten Sie anschließend als PDF-Datei.

Alles, nur nicht Ebay – so gut sind Spezial-Börsen

Wer etwas Neues oder Gebrauchtes verkaufen möchte, denkt dabei oft nur an Ebay. Dabei gibt es Alternativen, die meist auch günstiger sind

Es stimmt schon: Auf und über Ebay kann man bis auf wenige Ausnahmen so ziemlich alles verkaufen – und man erreicht theoretisch ein Millionenpublikum. Aber viel zu oft endet der Verkaufsversuch beim Marktführer im Frust. Denn zum einen geht man mit seiner Ware in der Masse an Angeboten irgendwie unter und erzielt viel weniger, als man sich erhofft hat – zum anderen schmälern die hohen Verkaufs- und Angebotsgebühren (<http://pages.ebay.de/help/sell/insertion-fee.html>) von Ebay dann auch noch den Gewinn. Je nach Produkt und Zielgruppe lohnt es sich deshalb, bei Spezialbörsen zu inserieren oder spezielle Ankaufdienste zu nutzen, die Festpreise zum Beispiel für gebrauchte Elektronik zahlen. Diese Online-Marktplätze punkten gegenüber Ebay mit besseren Preisen und deutlich niedrigeren Gebühren. Und vor allem finden Sie hier genau die Menschen, die tatsächlich nach dem suchen, was Sie aktuell anbieten.

Zonzoo – das alte Handy zu Geld machen

Das neue iPhone lockt? Oder liebäugeln Sie mit dem neuesten Samsung Galaxy? Wie auch immer – schonen Sie Ihre Haushaltskasse und kassieren Sie für Ihr Altgerät noch schnell ein paar Euros bei einer Auktion oder in einem Kleinanzeigenmarkt. Doch was tun, wenn sich kein Käufer dafür findet? Gera-



ENTSORGEN & KASSIEREN Zonzoo kauft alte Handys auf und zahlt Ihnen den Restwert aus. Besser als wegwerfen ist das allemal

de ältere Handys lassen sich oft nur noch schwer an den Mann oder die Frau bringen. Aber selbst dann müssen Sie das Mobiltelefon nicht als Elektroschrott entsorgen. Stattdessen sollten Sie bei **Zonzoo** vorbeischauchen. Das Unternehmen kauft gebrauchte Handys auf und recycelt die Geräte – inklusive Zube-

SO GEHT'S | Verkaufen Sie gebrauchte Bücher bei Booklooker



1 NUTZERKONTO EINRICHTEN

Rufen Sie die Seite www.booklooker.de auf und klicken Sie im Login-Bereich auf **Neu registrieren**. Das Anmeldeformular ist im Prinzip selbsterklärend. Als Benutzernamen sollten Sie allerdings besser eine Fantasiebezeichnung (Nickname) wählen, da der Name öffentlich sichtbar ist.



2 PRODUKT-ANGEBOT ANLEGEN

Nachdem Sie Ihre Bankverbindung und Ihre Lieferbedingungen angegeben haben, klicken Sie auf **Verkaufen**. Wenn Sie ein Buch auswählen wollen, tippen Sie die ISBN in das Eingabefeld. Diese Nummer steht auf dem Buchrücken. Bestätigen Sie mit **suchen**. Sie gelangen ins Datenformular.

HOOD | Deutlich günstiger als Ebay

Der Robin Hood unter den Auktionshäusern

Deutschlands zweitgrößtes Auktionshaus nach Ebay hat schätzungsweise rund eine Million Mitglieder und profiliert sich als Ebay-Konkurrent. Das Alleinstellungsmerkmal: Bei Hood.de sind die Standard-Auktionen für Käufer und Verkäufer kostenlos – auch für gewerbliche Händler. Natürlich lebt Hood.de nicht von Luft und Liebe allein. Wer Auktionen prominenter platzieren möchte und eine Sonderoption wählt, zahlt Gebühren. So ist zum Beispiel das erste Bild kostenlos, jedes weitere kostet 0,09 Euro. Wer seine Artikel durch Fettschrift abheben möchte, zahlt 0,29 Euro. Prinzipiell aber gilt: Auktionen ohne schmückenden Schnickschnack sind frei. Das rechnet sich für alle Verkäufer, die Dinge versteigern, für die man keine großen Summen erzielt. Dazu gehören etwa CDs, DVDs und Bücher.



ZUM NULLTARIF Bei Hood fallen weder Einstellgebühren noch Verkaufsprovisionen an

hör wie etwa Netzteil, Akku, Ladekabel und Autohalterung. Und das funktioniert so: Sie geben auf www.zonzoo.de das Modell an, anschließend unterbreitet Ihnen Zonzoo ein Pauschalangebot. Akzeptieren Sie den Vorschlag und schicken Sie das Gerät ein, erhalten Sie nach einer eingehenden Prüfung das Geld.

Wichtig: Die Preise bei Zonzoo sind nicht verhandelbar. Deshalb sollten Sie sich überlegen, ob sich dieser Service für Ihr Gerät lohnt. Beachten Sie auch, dass kaputte Telefone weniger Geld einbringen: Für Handys, die ihren Geist aufgegeben haben, gilt ein Preisabschlag von 30 Prozent gegenüber einem technisch funktionsfähigen Modell.

Booklooker – der Buchmarktplatz

Die aktuellen Romane aus der Spiegel-Bestenliste sind schon bestellt und Sie brauchen Platz im Bücherregal. Oder Sie räumen den Dachboden aus und finden noch alte Romane von

Johannes Mario Simmel. Alles kein Problem: Inserieren Sie die Werke bei www.booklooker.de. Das ist ein Flohmarkt für gebrauchte Literatur aller Art, inklusive Hörbücher. Außerdem finden Sie hier auch noch Abnehmer für gebrauchte Filme, Musik-CDs und Spiele vom klassischen Brettspiel bis hin zum modernen Konsolen-Game.

Ähnlich wie das Auktionshaus Ebay tritt Booklooker nicht als Verkäufer auf, sondern nur als Vermittler. Der kleine Unterschied zu Ebay: Die Preise und Zahlungsbedingungen legen Sie selbst fest – es findet also keine Auktion statt. Damit ist gleichzeitig ausgeschlossen, dass Sie ein teures Fachbuch für einen einzigen Euro hergeben müssen, weil sich – wie es bei Ebay gelegentlich geschieht – keine Mitbieter finden, die den Preis nach oben treiben. Ein weiterer Pluspunkt: Booklooker verzichtet auf Einstellgebühren und kassiert auch nicht für verkaufsfördernde Bilder, etwa Buchcover, die Sie Ihrem Angebot hinzufügen.

3 BESCHREIBUNG OPTIMIEREN

Das Formular zum Buch ist sehr umfangreich. Um Ihnen unnötige Arbeit zu ersparen, überträgt Booklooker aus einer Datenbank alle wichtigen Informationen – inklusive Cover – in das Formular. Kontrollieren Sie diese Daten, ergänzen Sie diese bei Bedarf und bestätigen Sie die Einträge mit **Weiter**.

4 ANGEBOT FREISCHALTEN

Sie haben alle wichtigen Schritte erledigt. Ihr Angebot wandert nun in eine Warteschlange. Es dauert bis zu zwölf Stunden, bevor Ihr Buch öffentlich in der Marktübersicht zu sehen ist. Falls Sie noch einen Fehler entdecken, klicken Sie ganz unten im Fenster auf den Link **Angaben überarbeiten**.

SEDO | Die Börse für den Verkauf von Domains

Eine gute Web-Adresse kann einen hohen Preis erzielen

Gute Webadressen sind rar und sie werden immer seltener. Selbst Kunstschöpfungen, etwa die Domain „Floristennetzwerk.de“, sind mittlerweile besetzt. Diese Adresse hält den neuen deutschen Rekord: Sie ist die 15-millionste Domain mit der Endung .de. Eigentümer einer begehrten Domain haben daher beste Chancen, den kostbaren Namen in klingende Münze zu verwandeln – idealerweise per Auktion. Wichtig: Ebay ist dafür nicht der geeignete Platz. Profis nutzen spezialisierte Auktionshäuser wie etwa Sedo (www.sedo.de), um Domains anzubieten.

Breit gefächerte Dienstleistung

Eigenen Angaben zufolge hat Sedo derzeit über 16 Millionen Domains im Angebot. Dabei sind nicht nur solche mit der beliebten .de-Endung zu haben, sondern ebenso Adressen, die auf .com, .org, .info oder .eu enden. Das erklärt die gigantische Zahl. Für Sie als Verkäufer ist in erster Linie der Service interessant, den Sedo als Dienstleister erbringt. Die drei wichtigsten Optionen:

VERKAUF: Sie können Ihre Domain zum Festpreis anbieten oder per Auktion versteigern. Sedo verlangt jeweils eine Verkaufsprovision, die Konditionen erfahren Sie auf der Website sedo.de.

PARKEN: Wenn Sie noch nicht wissen, ob Sie Ihre Domain verkaufen wollen, können Sie sie bei Sedo parken. Das Unternehmen platziert dann Werbung auf Ihrer Seite – Sie kassieren entsprechende Provisionen. Die konkrete Höhe hängt von sehr vielen Faktoren ab, unter anderem von der erzielten Klickrate.

DOMAINGUTACHTEN: Wie viel ist die eigene Seite wert? Das lässt sich für einen Laien kaum einschätzen. Wenn Sie wollen, klärt Sedo diese Frage in einem ausführlichen Domaingutachten. Geprüft werden zum Beispiel die Suchmaschinen-Eignung und die Werbewirkung. Das Gutachten kostet rund 50 Euro.



HOHE NACHFRAGE Gute Internetadressen wechseln für viel Geld den Besitzer. Die besten Preise erzielt man bei Domain-Börsen

So ganz kostenlos ist das Angebot von Booklooker nicht: Bei einem erfolgreichen Geschäft wird eine Verkaufsprovision in Höhe von 6,9 Prozent zuzüglich Mehrwertsteuer fällig. Sie dürfen auch als Gewerbetreibender bei Booklooker mitmischen, hier gilt dasselbe Gebührenmodell. Die Höhe der Provision ist auf 50 Euro plus Mehrwertsteuer pro Artikel begrenzt.

Münzauktion – Goldmark versilbern

Mit alten Münzen ist es so eine Sache: Viele Sammler sind bitter enttäuscht, wenn die Bank nur den reinen Materialwert für die heiß geliebte Kollektion zahlen will. Auch Ebay ist in solchen Fällen nicht unbedingt die erste Adresse: Wer wirklich wertvolle Münzen besitzt, erzielt beim Fachpublikum im Regelfall deutlich höhere Preise. Eine empfehlenswerte Anlaufstelle ist www.muenzauktion.com, die auch Medaillen, Gold, Silber, Papiergeld sowie alte Wertpapiere an Käufer im In- und Ausland vermittelt.

Bei Standardauktionen ist eine Provision von vier Prozent fällig, es fallen keine Einstellgebühren an. Daneben gibt es noch spezielle Galerie- und Topauktionen. Wenn Sie einen Artikel versteigern wollen, müssen Sie sich vorher registrieren. Schicken Sie zusätzlich eine Ausweiskopie ein, bekommen Sie den Status „Geprüftes Mitglied“. Das ist Voraussetzung, wenn Sie eine Topauktion starten wollen. Sie können auch einen Verkaufsagenten beauftragen. Die Konditionen müssen Sie allerdings mit ihm individuell aushandeln. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse kundenservice@muenzauktion.com.

DaWanda – perfekt für Hobbykünstler

Aus guten Ideen ein Geschäft machen – für Hobbykünstler ist das bei de.dawanda.com kein Problem: Diese Verkaufsplattform ist für alles gedacht, was aus Ihrer eigenen Produktion stammt. Dazu gehören selbst gestrickte Wollmützen ebenso wie Schmuck oder Bilder. Aber nicht nur: Auch professionelle Designer und Kunsthandwerker dürfen hier ihre Stücke anbieten – allerdings gilt diese Regelung nur für Kleinserien.

Zum Finanziellen: Die konkreten Angebotsgebühren richten sich jeweils nach der Anzahl der Artikel sowie dem individuellen Artikelpreis und starten bei zehn Cent pro Artikel. Beim Verkauf fällt eine Provision von fünf Prozent an. Die normale Laufzeit eines Angebots beträgt 120 Tage.

RockAuktion – alles, nur kein Mainstream!

Die Hörer von Techno, Hip-Hop und Rap ebenso wie die Fans der Backstreet Boys oder von Michael Jackson sollten einen weiten Bogen um dieses Verkaufsportaal schlagen. Bei www.rockauktion.de hat man sich auf Underground, Rock sowie Independent spezialisiert. Was den Betreibern musikalisch nicht gefällt, wird erst gar nicht in die Auktion aufgenommen oder nachträglich gelöscht – da staunt König Kunde. Der eigene Anspruch der Macher: „Rockauktion.de wendet sich nicht an kommerzielle Powerseller, sondern vielmehr an Privatleute, die ihre gebrauchten Platten zu Geld machen wollen, um sich davon wieder neue leisten zu können.“ Nach der Registrierung können Sie loslegen und kostenlos Ihre Schallplatten und CDs anbieten. Verkaufsprovisionen fallen keine an.

Hitmeister – verkaufen mit TÜV-Zertifikat

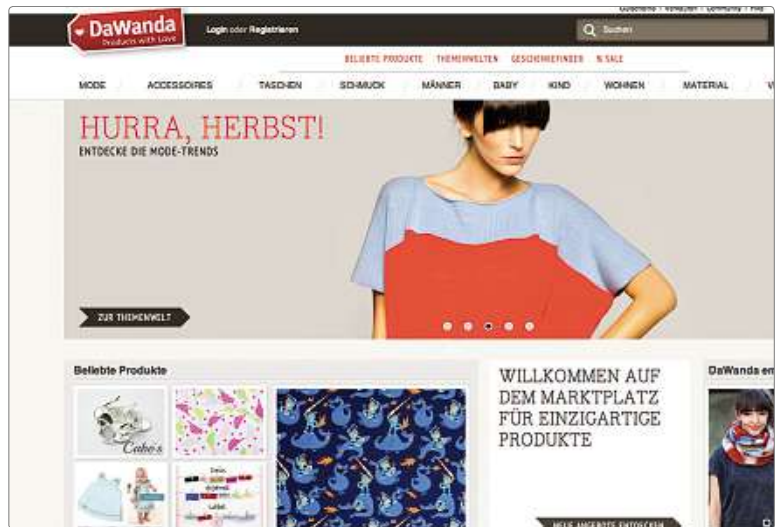
Als zertifizierter Online-Marktplatz für den Kauf und Verkauf von neuen und gebrauchten Produkten zum Festpreis versteht sich www.hitmeister.de. Das in Köln ansässige Unternehmen ist deshalb für Verkäufer interessant, weil es ein kostenloses



TAUSCHHANDEL Bei Amazon Trade-In bekommen Sie kein Geld, sondern Gutscheine, die Sie gegen Amazon-Ware eintauschen können

ses Treuhandsystem bietet, das Sie bei Zahlungsausfällen schützen soll. Jeder Nutzer kann bei Hitmeister neue und gebrauchte Artikel zum selbst gewählten Festpreis anbieten. Allerdings gilt dies nur für Ware, die im Sortimentskatalog von Hitmeister gelistet ist. Positiv: Wenn Sie als Verkäufer einen Artikel einstellen, müssen Sie sich im Prinzip nie wieder um das Angebot kümmern. Im Gegensatz zu anderen Anbietern gibt es hier im Anzeigenmarkt keinerlei Laufzeiten.

Zu den Kosten: Sie bieten Ihre Artikel ohne Einstell- oder Grundgebühr an und zahlen erst dann eine Provision an Hitmeister, wenn der Verkauf abgewickelt ist. Diese berechnet sich nach einer Gebührentabelle, die zwischen diversen Produktkategorien wie Filme & Musik oder Wohnen unterscheidet. Die Verkaufsgebühren beginnen bei 5,9 Prozent des Bruttoverkaufspreises und reichen bis zu 12,5 Prozent des Bruttoverkaufspreises plus 0,70 Euro pro verkauftem Artikel in der Rubrik Medien. Dazu kommen jeweils 19 Prozent Mehrwertsteuer. Ein Detail am Rande: Hitmeister ist vom TÜV Hessen zertifiziert.



KÜNSTLER VERKAUFEN IHRE PRODUKTE Wer handwerklich geschickt ist, kann bei DaWanda mit seinen eigenen Kreationen immer ein paar Euro nebenher verdienen

Amazon-Trade-In – Ware gegen Gutscheine

Mit dem sogenannten Trade-In-Programm bietet Amazon einen Service an, der dem Geschäftsmodell der zahlreichen Ankaufdienste sehr ähnelt. Der kleine, aber feine Unterschied: Der Online-Shop bietet für die eingeschickte Ware kein Bargeld. Stattdessen erhalten Sie einen Gutschein, den Sie nur bei Amazon einlösen können. Für Amazon spricht grundsätzlich die schnelle und seriöse Abwicklung von Geschäften.

Doch wie sieht das Angebot im Detail aus? Zunächst prüfen Sie, ob der Artikel, den Sie eintauschen möchten, im Angebot von Amazon gelistet wird. Falls nicht, hat sich die Angelegenheit an dieser Stelle bereits erledigt. Waren, die Sie bei Amazon bestellt haben, erfüllen das Kriterium von Haus aus. Dann müssen Sie sich unter www.amazon.de/trade-in noch um die Zustandsbeschreibung kümmern; Amazon hat dazu eine umfangreiche Kriterienliste aufgestellt. Nachdem Ihr Eintausch angekommen ist, überprüft und angenommen wurde, erhalten Sie den Amazon-Gutschein für Ihre Ware. //jr

ANKAUFDIENSTE | Die bequeme Alternative

Gebrauchtes schnell loswerden

Bücher, CDs, Videokassetten – irgendwo liegt immer etwas herum. Falls Sie sich nicht damit herumplagen wollen, entsorgen Sie den Krepel über sogenannte Ankaufdienste. Der Vorteil: Sofern die Ware in Ordnung ist, also nicht allzu sehr durch Gebrauchsspuren verunziert, nehmen diese Dienstleister die Ware auf jeden Fall an. Sie laufen also im Gegensatz zu Ebay, Hood, Amazon Marketplace oder Quoka nicht Gefahr, dass Sie auf den Dachbodenfunden sitzen bleiben. Dafür zahlen aber Unternehmen wie Momox (www.momox.de) oder Rebuy (www.rebuy.de) weniger Geld. Und die Ankaufspreise ändern sich täglich, was die Kalkulation erschwert. Der Verkauf ist bei beiden gebührenfrei, obendrein bekommen Sie bei Rebuy ab einem Verkaufswert von 10 Euro einen kostenlosen Frankierschein, den Sie auf Ihr Paket kleben. Momox bietet sogar an, größere Pakete direkt bei Ihnen zu Hause abzuholen.



ANKAUF ZUM FESTPREIS Ankaufdienste wie Rebuy sind bequem und zahlen zuverlässig

Tradition funktioniert auch im Internet

Die Marke „Franz Baron“ steht für handgefertigte Qualitätsschuhe. Das macht auch den Online-Shop zu einem Erfolgsmodell

VITA

PETR BYSTRON stammt aus Tschechien und hatte eine Werbeagentur in München. Nach dem Verkauf der Agentur übernahm er die österreichische Traditionsmarke „Franz Baron“, die für maßgefertigte und rahmengenähte Qualitätsschuhe steht.

IM VERTRIEB setzt „Franz Baron“ sowohl auf stationäre Ladengeschäfte als auch auf www.franzbaron.com. Während stationär hauptsächlich maßgefertigte Schuhe verkauft werden, finden die Kunden im Online-Shop hauptsächlich rahmengenähte Schuhe in Standard-Größen.

Petr Bystron hatte eine Werbeagentur in München und war so erfolgreich, dass er sein Unternehmen irgendwann an eine Aktiengesellschaft verkaufen konnte – und sich plötzlich überlegen musste, was er nun mit seinem Leben anstellen sollte. „Ich wollte etwas Beständiges machen, etwas, was Jahre überdauert und wertig ist“, erzählt der gebürtige Tscheche. Er fand es in der traditionsreichen, österreichischen Marke „Franz Baron“ und maßgefertigten, rahmengenähten Lederschuh. Petr Bystron träumte von exklusiven Ladengeschäften und einem Vertrieb über Maßschneider. Das Netz spielte in seinen ersten Planungen eine untergeordnete Rolle. Doch dann kam ein Schlüsselerlebnis, das ihn vom Vertriebskanal Internet überzeugte und dafür sorgte, dass „Franz Baron“ heute auch mit einem Webshop erfolgreich ist.

„Unser Webshop unter www.franzbaron.com war noch gar nicht richtig online und viele Fotos waren nur Platzhalter, als ich eines Morgens eine Bestell-E-Mail in meinem Postfach entdeckte“, erzählt Petr Bystron. „Zuerst dachte ich, dass mir der Programmierer eine Test-Mail geschickt hat. Dann sah ich, dass es sich tatsächlich um eine echte Bestellung handelte. Ein Sägewerkbesitzer hatte unsere Seite entdeckt und sich sofort entschieden, ein paar rahmengenähte Schuhe für 420 Euro zu bestellen. Einfach so.“ Was den Unternehmensgründer dabei am meisten beeindruckte: Der Käufer hatte ihm gleich eine Einzugsermächtigung für sein Konto erteilt. „Dass uns jemand so viel Vertrauen entgegenbrachte und uns in diesem frühen

IN DIESER RUBRIK

108 Kreative Shop-Ideen: Inspiration für das eigene Business **112** Übersicht: Verschiedene Systeme für Ihren eigenen Webshop **118** Einen Webshop in WordPress integrieren **120** AdSense: das eigene Business mit Google-Anzeigen ankurbeln **122** Bezahlungssysteme: Welche Zahlungsarten Sie Ihren Kunden anbieten können **124** Zertifizierung: mit Siegeln Vertrauen schaffen **126** Kundenbewertungen: der wichtigste Faktor um andere Kunden von Ihrem Angebot zu überzeugen

Stadium unserer Firmengründung gleich Zugriff auf sein Konto gewährte, war mein Schlüsselerlebnis für unsere Aktivitäten im Internet. Jetzt wusste ich, dass das Netz ein wichtiger Vertriebskanal für uns werden wird.“

Tatsächlich ergänzt heute der Webshop das stationäre Geschäft von „Franz Baron“ optimal. Während nämlich das Offline-Business des Edel-Schuhmachers aus Maßanfertigungen besteht, die hauptsächlich über Maßschneidereien und künftig auch in eigenen Ladengeschäften vertrieben werden, sind es online hochwertige, rahmengenähte Schuhe in Standardgrößen und Raritäten wie zweifarbige „Al-Capone-Schuhe“, die für Umsatz sorgen. „Für uns ist das Internet zu einem wichtigen Baustein in unserer Vertriebsstrategie und einem Absatzkanal geworden, der Umsätze macht wie ein gut gehender stationärer Laden“, erzählt Petr Bystron. „Es wächst kontinuierlich wie auch unser Offline-Geschäft.“

Kunden-Vertrauen ist das Wichtigste

Und was sich bereits in den ersten Tagen des Webshops zeigte, setzt sich fort: „Unsere Kunden bringen uns nach wie vor ein unglaubliches Vertrauen entgegen und bestellen, ohne zu zögern Schuhe für mehrere Hundert Euro das Paar“, sagt Bystron. „Das zeigt sich auch in unserer Retourenquote. Während beim Online-Versandhandel mit Schuhen sonst 30 bis 40 Prozent normal sind, gehen bei uns durchschnittlich nur drei Prozent der Bestellungen zurück.“

Dass sein Webshop so gut funktioniert, führt Petr Bystron auf mehrere Erfolgsfaktoren zurück: „Wir betreiben ein ehrliches Handwerk, das nicht nur rein virtuell ist – und das merken die Menschen. Unser Schuhmachermeister Florian Herbst ist bereits in der sechsten Generation Schuhmacher, auch seine Tochter folgt ihm nach. Das schafft Vertrauen.“ Ebenso wichtig sei die persönliche Kommunikation mit dem Kunden, anders als in großen Online-Versandhäusern, wo oft nur automatisierte E-Mails versendet werden. „Bis bei uns eine Bestellung abgeschlossen ist, haben wir mindestens drei E-Mails ausgetauscht.

Wir bauen bei jedem Verkauf eine persönliche Beziehung auf, was sicher zu unserer niedrigen Retourenquote beiträgt.“

Ebenfalls ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die sehr kleine Nische, die „Franz Baron“ besetzt hat. „Nur knapp ein Prozent des gesamten Schuhmarktes besteht aus rahmengenähten Schuhen. Und wir befinden uns auch noch in der oberen Hälfte des Preissegments. Da gibt es nicht sonderlich viele Anbieter, mit denen wir konkurrieren“, verrät Petr Bystron. „Das ergibt eine kleine, aber sehr feine Zielgruppe.“ Ganz klar: Hätte Bystron auf den Massenmarkt gesetzt, müsste er sich heute mit Konkurrenten wie Zalando und den großen Schuhhandelsketten herumschlagen – ein harter Wettbewerb, der für einen kleinen Händler kaum zu gewinnen ist.

Marketing für den Erfolg

Wichtig für den Erfolg eines so stark spezialisierten Online-Shops ist das Marketing. „Natürlich schalten wir auch ab und zu Bannerwerbung oder Anzeigen im Netz“, sagt Petr Bystron. „Aber die meisten Kunden kommen, wenn wir PR machen. Wenn ein Artikel in einem Printmedium oder dem Internet über uns erscheint, dann merken wir das sofort an den ansteigenden Zugriffszahlen in unserem Shop.“ Und natürlich findet man „Franz Baron“ auch, wenn man bei Google gezielt nach rahmengenähten Schuhen oder Spezial-Angeboten wie den mehrfarbigen „Al-Capone-Schuhen“ sucht.

Erst kürzlich konnte Petr Bystron einen Marketing-Deal abschließen, auf den er besonders stolz ist: „Wir sind offizieller Ausstatter der Tschechischen Philharmonie, für die wir eigens einen ganz besonderen Lackschuh geschaffen haben.“ Dieser sei in einem klassischen Derby-Schnitt gehalten und wirke auf den ersten Blick schwarz – doch wenn man ihn aus einem bestimmten Blickwinkel betrachte, schimmere er in Orange, der neuen Farbe der Philharmonie. „Das steht für mich für die Verbindung von Tradition und Moderne“, sagt Petr Bystron – genauso, wie er es bei „Franz Baron“ mit einem traditionsreichen Handwerk und dem Vertriebskanal Internet lebt. //loh

**QUALITÄTS-
GARANT** Florian
Herbst (l.) ist der
Schuhmachermeister von Franz Baron



Der eigene Webshop – kreative Ideen

Im Internet gibt es fast alles. Warum sollte man also jetzt noch mit einem eigenen Online-Shop an den Start gehen? Antwort: Weil sich nichts schneller ändert als das Web





EINE GUTE IDEE Eine Verschmelzung aus Rezepte-Datenbank und Lebensmittelverkauf bietet der Cookbutler an

Gestern noch Marktführer, heute schon vergessen. Das Internet demonstriert immer wieder, wie schnell Gewinner zu Verlierern werden und wie schnell neue Spieler den Markt aufrollen. Und so kann es passieren, dass es nur eine kleine Idee braucht, die einen Marktführer auf den zweiten Platz verweist oder vielleicht eine ganz neue Nische schafft, die der neue Shop dann abschöpfen kann.

So eine kleine Idee kann etwas simples sein. Ein interessantes Beispiel: cookbutler.de. Es gibt schon jede Menge Lebensmittel-Shops, wie etwa food.de, genauso gibt es auch schon viele Rezepte-Datenbanken – Chefkoch.de sei hier stellvertretend genannt. Cookbutler addiert die Konzepte beider genannter Sites und macht daraus etwas Neues. Denn dort findet man Rezepte, deren Zutaten man für abends sofort frisch bestellen kann. Die Verschmelzung aus Service und Lebensmittelverkauf macht den Shop innovativ.

Wie Sie sehen, gibt es im Internet also immer die Möglichkeit, sein eigenes Geschäft erfolgreich zu platzieren. Es geht dabei eben gar nicht nur darum, was verkauft wird, sondern auf welche Art und Weise.

Kopie oder eigener Weg?

Natürlich lohnt es sich dennoch, nach links und rechts zu schauen, um von erfolgreichen Shops etwas zu lernen, denn sie sind ja nicht von ungefähr so erfolgreich geworden. Wer sich bei den Marktführern etwas abschaut, macht weniger Fehler. Es zeigt sich tatsächlich, dass Kunden bekannte Muster erkennen und sich so besser zurechtfinden. Solche Muster sind zum Beispiel die Anordnung von mehreren Produkten in einer Übersichtsseite. Hier ähneln sich Amazon, Zalando und Co. gewaltig. Warum sollten Sie es dann anders machen?

Doch das Kopieren erfolgreicher Ideen hemmt andererseits die Kreativität, zwingt in ein Korsett. Und in bestimmten Produktbereichen kann die Kreativität wichtig sein – zum Beispiel bei Kunst oder Mode. Die Frage ist also: Welchen Kunden möchten Sie haben? Sprechen Sie vielleicht gezielt die innovationsfreudigen Menschen an? Oder doch lieber die Masse der Gewohnheitstiere – beides ist sicher legitim.

Die Anmutung des Shops

Möchten Sie Vertrauen beim Kunden erwecken, sollte der Webshop ein stimmiges Grafikkonzept haben. Stimmig bedeutet dabei eben nicht opulent. Es kann ganz das Gegenteil sein, wie



REDUZIERT Closed.com verzichtet auf überbordende grafische Elemente und setzt so die Produkte geschickt in Szene

etwa das genial reduzierte Closed unter www.closed.com zeigt. Hier bricht man gezielt mit den gängigen Shop-Klischees. Es fehlt zum Beispiel der typisch knallige Knopf für den Warenkorb. Stattdessen findet sich dort eine simple, reduzierte Schrift. Überhaupt ist clevere Reduktion die Idee hinter Closed. Nicht einmal das Shop-Logo ist flippig bunt, sondern ein simples Wort mit zwei Balken. Diese reduzierte Grafik hebt automatisch die Produktfotos stark hervor. Die Jeans oder die Jacke ist der Mittelpunkt und kann so die Kauflust wecken.

Auch bei den Bildern der Produkt-Einzelansicht hat man auf den Schnickschnack verzichtet. Statt einer Lupenfunktion etwa, wie es oft in Shops üblich ist, zeigt Closed per Klick alle Bilder auf maximaler Bildschirmgröße an. Die Bilder sind auf der Produktseite auch nicht in kleinen Galeriekästchen angeordnet, sondern werden einfach untereinander in einer Spalte angezeigt. Scrollt man für diese Bilder nach unten, wandern rechts die Beschreibung und die Bestellmöglichkeit mit. Closed zeigt also, wie man mit genialer grafischer Disziplin eine innovative und funktionale Shop-Gestaltung erreichen kann.

DREIKLANG DES VERKAUFS

Was eine Produktseite leisten muss

Vertrauen, Versprechen, Handlungsaufforderung – wenn Sie auf einer Produktseite Ihres Shops diese drei Elemente schlüssig unterbringen, helfen Sie dem Kunden beim Kauf.

Vertrauen: „Bin ich hier richtig?“ Der avisierte Kunde sollte sich bei Ihnen auf der Website sofort sicher fühlen. Das schaffen Sie durch mehrere Faktoren. Erstens: Ein passendes Ambiente. Wenn jemand Luxusgüter sucht, werden ihn knallige Billigfarben à la Media Markt sicher rasch vertreiben – es ist die falsche Umgebung für solche Produkte. Zudem sollten ihm die Fotos und Texte das Gefühl von Relevanz vermitteln. Prüfsiegel von TÜV oder Trusted Shops helfen ebenfalls, genauso wie Kommentare oder Bewertungen anderer Nutzer. Ein Top-Vertrauensangebot ist es übrigens, wenn man auf jeder Webseite eine erreichbare Telefonnummer einblendet, falls der Kunde Hilfe benötigt.

Versprechen: Was macht dieses Produkt so kaufenswert, was ist so einzigartig daran und warum sollte der Kunde es ausgerechnet in diesem Shop kaufen? Die Antwort sollte schlüssig auf der Seite wiedergegeben sein.

Handlungsaufforderung: Wenn der Kunde sich schließlich zum Kauf entschlossen hat, sollte er sofort wissen, wo es weitergeht. Daher sollte eine deutliche Aufforderung sichtbar zu sehen sein. Etwa: „Jetzt kaufen“ oder „In den Warenkorb“.



VERSPIELT Ein klares Konzept und eine stimmige Umgebung findet der Käufer im Shop der Photoqueen

War Closed stark reduziert im Design, zeigt die Photoqueen, dass viel Grafik dennoch nicht stören muss, sondern auch ein perfektes Ambiente setzen kann. Die gesamte Produktpräsentation der edlen Kamerataschen und -Accessoires spielt sich hier auf einem kleinen Notizbuch ab. Links befinden sich kleine Einmerker, die die Produktkategorien zeigen.

Das einzelne Produkt wird dann auf der Doppelseite aufgeteilt: links das wichtigste Foto, rechts Daten, Preis, weitere Bilder und natürlich die Buttons zum Kaufen. Opulente Grafik kann durchaus ein stimmiges Ambiente schaffen. Letztlich muss sie sich also am Zielpublikum und den Produkten orientieren, die man im Shop anbieten möchte.

Die Produktseite im Detail

Es gibt ein ABC der Elemente, die eine gute Einzelproduktseite aufweisen sollte. Das Wichtigste: ein gutes Bild der Ware. Die Wirkung eines Produktfotos auf den Kunden ist enorm. Der Unterschied zwischen einem lieblosen 08/15-PR-Foto und einer gut gestalteten, emotionalen Produktabbildung kann 80 Prozent mehr Verkäufe bedeuten.



GESTEMPELT Wenn sich die Produktbilder zu sehr gleichen, kommen andere grafische Elemente voll zum Tragen

Dazu muss aber zunächst einmal das Grundsätzliche sitzen: Die Fotos sollten jeweils gut ausgeleuchtet, hochauflösend und farbecht aufgenommen sein. Am besten aus mehreren Blickwinkeln, damit der Kunde einen Rundum-Eindruck des gesamten Produkts erhält.

Immer wichtiger wird es, das Produkt auch in einem Bezug zu zeigen. Das heißt zum Beispiel, ein Werkzeug auch einmal in einer Hand zu fotografieren, damit man sich die Größe besser vorstellen kann. Oder man legt neben ein sehr kleines Produkt ein Bezugsobjekt – eine Streichholzschachtel zum Beispiel. Möbel oder Dekorationen dagegen sollten natürlich auch stets in einer schönen Wohnumgebung abgelichtet sein oder das Gartengerät aus dem Baumarkt einmal beim Einsatz im Garten demonstriert werden – am besten so, dass der Kunde die speziellen Vorteile gleich am Objekt sieht.

Doch was tun, wenn sich die Produktfotos stark gleichen, etwa wenn man Wein verkauft – da ist schließlich eine Flasche wie die andere Flasche? Ein interessanter Ansatz: Das Produktfoto aufpeppen durch eine Extra-Info. Im Fall von Enoteca Pugliese unter www.enoteca-pugliese.de hat der Designer eine Art Stempel erfunden, der quer über die Webseiten geht und dabei grafisch auffällig die Kaufargumente für den jeweils gezeigten Wein darstellt. Der Wein selbst nimmt das Zentrum ein und ist damit noch immer gut sichtbar. Produktbilder müssen also nicht bei der Verpackung enden, sie können auch zusätzliche Infos transportieren.

Übrigens müssen es gar nicht nur statische Bilder sein. Ein Video, das die Benutzung des Produkts anhand von Detailaufnahmen zeigt, kann zusätzlich den Verkauf fördern. So hat der amerikanische Online-Shop Zappos.com im Jahre 2011 begonnen Videos hinzuzufügen, die den jeweiligen Schuh zeigen. Allein das hat schon gereicht, bis zu 30 Prozent mehr Verkäufe abzuschließen. Andere Seiten berichten von ähnlichen, teils noch höheren Abschlussraten. Die Videos müssen dabei keine reinen Demo-Videos sein, sondern können zum Beispiel gleich Tipps oder Anleitungen zur Benutzung geben.

Text bleibt immer wichtig

So toll diese visuellen Elemente auch funktionieren, allein reichen sie nicht. Aus mehreren Gründen: Erstens versteht Google weder Bilder noch Videos, die Suchmaschine kann nur Text verarbeiten. Zweitens: Selbst wenn das Produktfoto emotional schon alle Vorarbeiten geleistet und ein „Ich-will-das-haben“-Gefühl erzeugt hat, sucht der Verstand noch nach Informationen, die einen Kauf rechtfertigen. Maße, Farbvarianten, Vorteile dieses Produkts gegenüber der Konkurrenz, die Verfügbarkeit

KONVERSIONSRATE STEIGERN

Wie viele wirklich kaufen

Selbst wenn bereits viele Leute Ihren Shop besuchen, bedeutet das nicht, dass sie auch dort kaufen. Webspezialisten sprechen in diesem Zusammenhang von der conversion rate, zu deutsch Konversionsrate. Das bedeutet: Je mehr Seitenbesucher auch tatsächlich bei ihrem Besuch im Shop einkaufen, desto höher die Konvertierung von Surfer zu Kunde. Je höher die Konversionsrate, desto effizienter ist der Webshop. Eine durchschnittliche Konversionsrate liegt zwischen drei und vier Prozent. Damit muss man sich aber nicht zufriedengeben. Schon kleine Veränderungen am Shop können große Steigerungen zur Folge haben. Die folgenden Tipps liefern Ihnen eine kurze Übersicht über die Möglichkeiten. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie auf www.konversionskraft.de.

TIPPS ZUR STEIGERUNG DER KONVERSIONSRATE:

- » Eine direkte Ausrichtung der Website auf das angestrebte Ziel
- » Eine Optimierung von Inhalt und Optik, um das Ziel zu erreichen
- » Eine Verbesserung des Einkaufserlebnisses, etwa durch bessere Bilder und Informationen
- » Höhere Benutzerfreundlichkeit, etwa durch Vereinfachung des Kaufprozesses
- » Den Nutzer durch Guided Selling besser durchs vorhandene Angebot führen
- » Einsatz von Güte- und Testsiegeln, etwa „Trusted Shops“, um das Vertrauen der Käufer in den Shop zu erhöhen

AUF EINEN BLICK | Ein gut aufgebauter Webshop

CHECK-OUT
Immer hilfreich: Mit einem einfach zugänglichen Warenkorb kann der Kunde jederzeit den Stand seines Einkaufs überprüfen oder zur Kasse gehen.

PRODUKT-PRÄSENTATION
Stellen Sie Ihre Artikel möglichst attraktiv dar. Große Bilder aus verschiedenen Perspektiven kommen beim Kunden gut an. Verwenden Sie dabei nicht nur freigestellte Fotos.

CALL-TO-ACTION
Buttons, die den Such- oder Kaufprozess einleiten, sollten möglichst deutlich hervorgehoben sein. Der Besucher muss davon angesprochen werden und sich aufgefordert fühlen, ihn auch anzuklicken.

VALUE PROPOSITION
Geben Sie dem Kunden das Gefühl, bei einem Kauf ein Schnäppchen zu machen. Das erreichen Sie etwa durch Preisvergleich, Sonderaktionen oder mit einem günstigen Versandkosten-Angebot.

VERTRAUENS-SIEGEL
Die Auszeichnung einer anerkannten Prüfstelle macht auf den Käufer einen seriösen Eindruck. Bemühen Sie sich um ein solches Siegel und platzieren Sie es deutlich sichtbar im Shop.

und natürlich der Preis sind wichtige Textelemente, die keinesfalls fehlen dürfen.

Hat sich der Kunde schließlich wirklich zum Kauf entschieden, muss er wissen, wohin er klickt oder tippt. Üblicherweise heißt das Element in Shops „In den Warenkorb“ und ist als Button gestaltet. Die Farben Grün und Orange werden dafür gerne benutzt, weshalb ihn manche Designer auch nur BOB nennen – als Abkürzung für „Big Orange Button“.

Jetzt nur noch bezahlen ...

Wenn der Kunde mit dem vollen Warenkorb auf dem Weg zur Kasse ist, kann noch viel dazwischenkommen. Denn im sogenannten Check-out-Prozess ist der Kunde besonders vorsichtig und ungeduldig – schließlich geht es um sein Geld.

Auch hier gibt es Regeln, die die Abbruchquote kurz vor dem eigentlichen Bestellen mindern können. Zum Beispiel eine klare Orientierung, wo sich der Kunde im Prozess gerade befindet. Hat er noch zwei oder fünf Schritte zu bewältigen? Diese Orientierung geben die Shops meist durch eine Leiste, auf der die Schritte eingezeichnet sind.

Zudem sollten Sie den Kunden nicht durch endlose Formulare jagen, sondern nur abfragen, was wirklich für den Prozess

nötig ist – also Lieferadresse und Zahlungsdaten. Oft hängt es dann am letzten Schritt: der Bezahlung. Kann der Kunde zum Beispiel nur per Vorkasse bestellen, ist es ziemlich wahrscheinlich, dass er im letzten Moment dankend abwinkt. Damit das nicht bei Ihnen passiert, erfahren Sie im Heft auf Seite 122 das Wichtigste zu Bezahlmethoden für Shops. //sgo

ORIENTIERUNG DocMorris sagt dem Kunden genau, welche Schritte er bis zu Bezahlung noch vor sich hat

Wie Sie den richtigen Webshop finden

Von null Euro bis zum monatlichen Mietpreis – ein Shopsystem findet sich für jeden Geldbeutel und für jede Anforderung. Eine Übersicht

Manchmal kann man den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen. Es gibt so viele E-Shop-Komplettangebote – und natürlich behaupten alle, genau die Lösung anzubieten, die der künftige Shopbetreiber jetzt braucht. Es gibt schon etliche Software-Pakete zum Installieren und zusätzlich

noch Add-ons zu den meisten Content-Management-Systemen, mit denen sich ein Online-Shop aufbauen lässt. Dazu stellen viele Provider schon fertige Shops zum Mieten online. Deren Vorteil: Sie laufen meist auf klassischer Shop-Software, werden

aber zentral von den Technikern des Providers gewartet und am Laufen gehalten. So kann sich der Shop-Betreiber ganz auf sein Produktsortiment konzentrieren und muss nicht noch Updates einspielen oder gar am Code herumfummeln.

Wie gesagt: Es gibt sehr viele Möglichkeiten, zwischen denen der Shopbetreiber wählen kann. Dieser Artikel soll die Wahl etwas einfach machen. Er gibt einen Überblick über mögliche Bezahlvarianten und zeigt in Tabellen, was wie viel kostet. Dazu kommen natürlich die klassischen Shopsysteme.

Auf der Basis dieses Wissens sollte es Ihnen dann nicht mehr schwerfallen, eine Entscheidung zu fällen, welche Variante eines E-Shops Sie für Ihr Web-Business einsetzen möchten. Anhand von Kosten und dem erforderlichen Know-how zur Implementierung eines Shops finden Sie sicher auch die passende Lösung für sich.

Die „Null-Kosten-Variante“

Es gibt eine große Auswahl an Shops als Open-Source-Lösung. Diese oftmals als Community-Edition bezeichneten Pakete kann man sich kostenlos aus dem Internet laden. Diesem augenscheinlichen Vorteil stehen jedoch auch gravierende Nachteile gegenüber: Man muss sich um die Installation, die Konfiguration und um fällige Updates selbst kümmern. Die meisten Open-Source-Shops basieren auf dem Webserver Apache, der Skriptsprache PHP und der Datenbank MySQL. Es ist daher notwendig, auf diesem Gebiet zumindest über Basiskenntnisse zu verfügen. Weiterhin wird für die Einrichtung eines solchen Shops Webspace oder – je nach Größe des geplanten Online-Shops – ein ganzer Server benötigt.

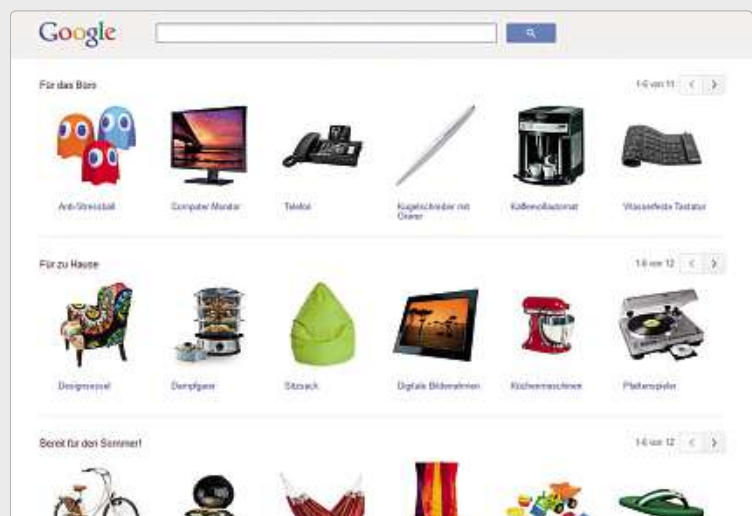
Wer seinen Shop auf einer eigenen Plattform einrichten will, muss sich um eine solche zuallererst kümmern. Natürlich bieten zahlreiche Provider Webspace und Server in allen erdenklichen

Am Anfang steht die Entscheidung für die richtige E-Shop-Variante

SUCHMASCHINEN

Produktsuchmaschinen erhöhen die Reichweite

Allein in Deutschland gibt es ein paar Dutzend Preissuchmaschinen, in denen potenzielle Käufer die Preise einer Ware in verschiedenen Shop-Angeboten vergleichen können. Zu den bekanntesten zählen Shopping.com, Shopzilla, Idealo, Ladenzeile.de, Guentiger.de, Preisroboter.de, Billiger.de, NexTag, Ciao und Dooyoo. Außerdem ist auf diesem Gebiet natürlich auch der Suchmaschinen-Riese Google mit Google Products vertreten. Daneben gibt es noch zahlreiche weitere, die sich auf Nischen-Produktsegmente spezialisiert haben und die für Ihren Online-Shop vielleicht von Interesse sein können. Um sich bei den Preissuchmaschinen anzumelden, benötigen Sie eine Shop-Lösung, die die entsprechende Schnittstelle zum Export der passenden Daten zur Verfügung stellt. Bei den meisten Shop-Systemen gehört das zur Grundausstattung. Dennoch sollten Sie das lieber vorher überprüfen.



SUCHMASCHINEN Hier sollten auch Ihre Angebote gelistet sein

CHECKLISTE | So wird Ihr E-Shop ein Erfolg

1 SICHERHEIT

Tragen Sie dem ausgeprägten Sicherheitsbedürfnis der Surfer, die im Web einkaufen wollen, Rechnung. Bemühen Sie sich daher um ein Qualitätssiegel für Ihren E-Shop.

2 BEZAHLSYSTEME

Erweitern Sie die klassischen Bezahlssysteme wie Rechnung, Lastschrift, Kreditkarte, PayPal um innovative, aber seriöse Micropayment-verfahren wie zum Beispiel Sofortüberweisung.

3 SUCHMASCHINEN

Bemühen Sie sich um gute Platzierungen Ihrer Produkte in Suchmaschinen, besonders natürlich bei Google, der Nummer eins in Deutschland. Nutzen Sie auch spezielle Produkt-Suchmaschinen.

4 CROSS-SELLING

Erweitern Sie Ihren Shop um Cross-Selling-Funktionen und bieten Sie beim Kauf eines Produkts passende Zusatzprodukte an.

5 KUNDENEMPFEHLUNGEN

Machen Sie Ihren E-Shop interaktiv. Empfehlungen zufriedener Kunden sind die beste Werbung für Ihren Shop.

6 DESIGN & NAVIGATION

Helfen Sie Ihren Kunden durch ein übersichtliches Design und eine klare Navigationsstruktur, sich in Ihrem Shop und in dessen Angeboten schnell zurechtzufinden.

7 PRODUKTKATALOG

Verpassen Sie dem Produktkatalog Ihres E-Shops eine klare, übersichtliche und vor allem flache Gliederung, mit der Interessenten auf Anhieb klarkommen.

8 FOTO ODER ILLUSTRATION

Versehen Sie jedes Produkt in Ihrem Shop mit einer entsprechenden Abbildung samt einer Zoomfunktion.

9 EVENTS & AKTIONEN

Versuchen Sie mit Events und Aktionen die Kunden bei der Stan-ge zu halten und ihre Präferenzen besser kennenzulernen.

10 PARTNERPROGRAMME

Experimentieren Sie mit zusätzlichen Verkaufs-Plattformen. Integrieren Sie zum Beispiel fremde Partnerprogramme und bieten Sie ebenso eigene Partnerprogramme an.

Größen und Ausstattungen an. Das Problem für den angehenden E-Shop-Betreiber ist, in diesem Überangebot die richtige Infrastruktur für seine persönlichen Bedürfnisse zu finden.

Zum einen gilt es, die Vorgaben des gewählten Shopsystems (Webserver, Datenbank, Skriptsprache) einzuhalten. Zum anderen geht es darum, die Kapazität so zu wählen, dass das System selbst bei kräftigem Kundenzulauf keine signifikanten Performance-Einbußen aufweist. Des Weiteren stellt sich noch die Frage, wie viel eigenes Engagement man sich bei der Pflege der Plattform leisten will und kann. Man darf dabei nicht vergessen: Administration, Updates, Datensicherung, Einrichtung, Konfiguration etc. fallen durchweg in die Verantwortung des Shop-Betreibers und erfordern entsprechendes Know-how.

Man kann diese Anforderungen dadurch etwas mildern, dass man bei einem Provider beispielsweise auf ein Webpace-Paket oder einen Managed Server zurückgreift statt auf einen Dedicated Server. Eine solche Infrastruktur bietet zwar nicht so viele Freiheiten wie eine Dedicated-Umgebung, der Provider nimmt einem bei der Administration jedoch Arbeiten wie Updates und Datensicherung weitgehend ab, zumindest was die Betriebssystemebene betrifft.

Bezahlte Shops mit Support

Kommerzielle Shop-Angebote haben gegenüber den freien Varianten den Vorteil, dass sich der Verkäufer in der Regel um den Support kümmert und in diesem Rahmen dem Käufer Hilfestellung bei der Installation, Einrichtung und Wartung leistet. Es gibt im Angebotsspektrum jedoch auch diese Variante: Sie laden sich ein kostenloses Softwarepaket aus dem Netz und schließen für den laufenden Support einen kostenpflichtigen Vertrag ab. Zahlreiche Open-Source-Geschäftsmodelle basieren auf diesem Prinzip und funktionieren für beide Seiten auch ganz zufriedenstellend.

Wenn Sie schon eine Website betreiben und diese mit einem Content-Management-System pflegen, liegt es nahe, sich zu erkundigen, ob für dieses CMS auch eine Shop-Erweiterung

verfügbar ist. Beispielsweise gibt es für die bekannten CMS Joomla! und TYPO3 entsprechende Extensions, die sich nahtlos in das bestehende System integrieren lassen. Auch Blogs, die auf der erfolgreichen WordPress-Software basieren, lassen sich um einen E-Shop erweitern. Mit den Extensions WP e-Commerce oder WPSHOPGermany zum Beispiel kann in einen WordPress-Webauftritt ohne große Investitionen und ohne allzu viel Installationsaufwand eine Shop-Funktion integriert werden. Diese Lösung hat den Vorteil, dass Sie sich nicht mit zwei verschiedenen Applikationen mit möglicherweise unterschiedlichen Bedienoberflächen herumschlagen müssen.

E-Shop zur Miete

Wenn Sie sich den Aufwand für eine eigene Installation und regelmäßige Updates bei Ihrem Online-Shop sparen wollen, sollten Sie die Alternative Mietshop in Erwägung ziehen. Es handelt sich dabei um Komplettpakete aus Webpace und eingerichtetem Shop, die Sie bei diversen Hosting-Providern wie 1&1 oder Strato mieten können.



KOSTENLOS Viele Shops gibt es als kostenlose Open-Source-Version

Der Vorteil dieser Lösung: Sie zahlen pro Monat einen fixen Mietpreis, brauchen sich um Installation und Update nicht zu kümmern und können sich ganz auf Ihr Produktsortiment und ihr Marketing konzentrieren. In zwei Tabellen haben wir für Sie die wichtigsten Angebote der verschiedenen Varianten zusammengestellt.

Welche Lösung nun für welches Anwendungsszenario optimal ist, lässt sich nicht ganz einfach beantworten. Sicher wird in einem größeren Unternehmen, das über eine eigene IT-Infrastruktur

und gut ausgebildete Administratoren verfügt, der Kauf einer Shop-Software (oder der Download einer freien Open-Source-Variante) und deren Installation, Einrichtung und Wartung im eigenen Haus die erste Wahl darstellen.

Anders sieht es jedoch in einem Kleinunternehmen aus, wo diese Voraussetzungen fehlen. Hier dürfte ein Mietshop sicher eine gute Alternative sein. Ein solches Paket befreit den Betreiber weitgehend von administrativen Aufgaben wie Einrichtung, Konfiguration und Aktualisierung.

Tipps zur Gestaltung des Angebots

Server, Software, Warensortiment, Logistik und Buchhaltung sind nur eine, wenn auch wichtige, Voraussetzung für den erfolgreichen Betrieb eines Online-Shops. Die beste Infrastruktur und Software nützt aber wenig, wenn die Kunden ausbleiben. Es ist daher wichtig, dem Aspekt Marketing gebührende Aufmerksamkeit zu widmen.

Eine aussagefähige und lockende Überschrift sowie eine ansprechende Produktpräsentation mit Text und Bild bildet in jedem Fall eine solide Basis für den erfolgreichen Online-Shop. Auf eine übersichtliche Navigation sollten Sie besonderen Wert legen. Nutzen Sie die Gliederungselemente, die Ihnen die Shop-Software bietet, optimal aus. Vor allem bei einem umfangreichen Produktsortiment ist es wichtig, dass Sie dieses in sinnvolle Kategorien unterteilen. Fallen Sie dabei jedoch nicht

in das andere Extrem: Wenn sich ein Interessent durch zu viele Hierarchien ohne konkrete Angebote klicken muss, kann er leicht die Lust verlieren.

Achten Sie bei Produktbeschreibungen unbedingt auf die richtige Schreibweise. Rechtschreibfehler sind kein gutes Aushängeschild für Ihren Shop, sondern ein Zeichen mangelnder Professionalität. Auch bei den verwendeten Illustrationen sollten Sie die Ladezeit-Optimierung nicht übertreiben. Die mangelnde Qualität eines Produktbildes kann nämlich beim Besucher Ihres Shops leicht falsche Assoziationen zur Qualität des Produkts selbst hervorrufen.

Eine perfekte Artikelbeschreibung

Achten Sie beim Verfassen Ihrer Beschreibungen auf das Layout. Strukturierte Texte mit kurzen Absätzen sind besser zu lesen und zu erfassen als eine eintönige Aneinanderreihung von Sätzen. Fassen Sie sich kurz, ohne auf wesentliche Informationen zu verzichten. Zu lange Texte mit über 1.000 Zeichen lesen potenzielle Käufer meist nicht ganz durch. Teilen Sie Ihre Produktbeschreibungen sinnvoll auf: Im ersten Absatz fassen Sie die Highlights in drei, vier kurzen Sätzen zusammen. In weiteren einzelnen Absätzen beschreiben Sie das Produkt, liefern technische Details und gehen auf Zahlungs- und Lieferbedingungen ein.

Eindeutige Preisauszeichnung

Die Preisauszeichnung muss für den Kunden absolut eindeutig sein. Das ist nicht nur eine gesetzliche Vorgabe, sondern auch ein wichtiges Kriterium, um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Der Gesetzgeber verlangt nicht nur, dass sich die Preisangabe unmittelbar bei jedem angebotenen Artikel befindet und sowohl die Mehrwertsteuer als auch alle anderen Preisbestandteile umfasst.

Auch Liefer- und Versandkosten müssen angegeben werden. Sie sollten diese Vorgabe konsequent umsetzen. Nichts ärgert einen Käufer mehr als fehlende und ungenaue Preisangaben. Tauchen dann noch zusätzliche Kosten auf, die bei der Kaufentscheidung nicht klar erkennbar waren, ist er endgültig

GÜTESIEGEL

Behalten Sie das Sicherheitsbedürfnis des Kunden im Auge

Einen hohen Stellenwert bei der potenziellen Kundschaft eines Online-Shops hat das Thema Sicherheit. Dem sollten Sie durch entsprechende Maßnahmen Rechnung tragen. Stichworte sind hier Gütesiegel wie „Trusted Shops“ (www.trustedshops.de) oder „Geprüfter Online-Shop“ (www.shopinfo.net), mit denen man Sicherheitsbedenken der möglichen Käufer begegnen kann. Solche Prüfiegel geben den Kunden insbesondere dann ein Stück Sicherheit, wenn sich ein Shop noch keinen Namen gemacht hat. Auch bei einem technisch perfekten Online-Shop ist für Kunden aus dem Web häufig nicht erkennbar, ob der Shop von einem seriösen Betreiber geführt wird, der auch alle gesetzlichen Vorgaben und sämtliche Verbraucherrechte beachtet. Gütesiegel spielen laut Umfragen bei Kunden von E-Shops eine wichtige Rolle. Mehr über Sicherheitssiegel und was sie kosten finden Sie auf Seite 124.



SICHERHEITSBEDÜRFNIS Größerer Verkaufserfolg mit Online-Shops dank Gütesiegel

MARKTÜBERSICHT MIETSHOPS

			Einrichtung	Miete/ Monat	Webpace in GByte	Transfer in GByte	Max. Anzahl an Artikeln
ESHOP M	Alfahosting.de	www.alfahosting.de	0,00 €	4,99 €	5	unlimitiert	unlimitiert
eShop Power	1blu	www.1blu.de	9,90 €	6,90 €	0,6	unlimitiert	unlimitiert
ESHOP L	Alfahosting.de	www.alfahosting.de	0,00 €	7,99 €	10	unlimitiert	unlimitiert
Webshop Basic	Strato	www.strato.de	8,60 €	9,90 €	10	unlimitiert	100
Basic	Hosteurope	www.hosteurope.de	14,99 €	9,99 €	0,5	unlimitiert	100
ESHOP XL	Alfahosting.de	www.alfahosting.de	0,00 €	12,99 €	15	unlimitiert	unlimitiert
Magento S	Alfahosting.de	www.alfahosting.de	0,00 €	14,99 €	6	unlimitiert	unlimitiert
eShop Professional	1blu	www.1blu.de	9,90 €	16,90 €	1	unlimitiert	unlimitiert
Webshop Plus	Strato	www.strato.de	8,60 €	17,90 €	50	unlimitiert	1000
Perfect Shop	1&1	www.1und1.de	14,90 €	19,99 €	10	unlimitiert	1000
Medium	Hosteurope	www.hosteurope.de	14,99 €	19,99 €	0,5	unlimitiert	1000
Magento M	Alfahosting.de	www.alfahosting.de	0,00 €	24,99 €	30	unlimitiert	unlimitiert
eShop Unlimited	1blu	www.1blu.de	9,90 €	28,90 €	2,5	unlimitiert	250
Premium	Hosteurope	www.hosteurope.de	14,99 €	34,99 €	0,5	unlimitiert	10000
Webshop Pro	Strato	www.strato.de	14,90 €	37,90 €	60	unlimitiert	20000
eShop Unlimited XXL	1blu	www.1blu.de	9,90 €	39,90 €	8	unlimitiert	unlimitiert
Business Shop	1&1	www.1und1.de	14,90 €	39,99 €	50	unlimitiert	10000
Magento XL	Alfahosting.de	www.alfahosting.de	0,00 €	49,99 €	60	unlimitiert	unlimitiert
Supreme	Hosteurope	www.hosteurope.de	14,99 €	54,99 €	0,5	unlimitiert	20000
Webshop Ultimate	Strato	www.strato.de	14,90 €	57,90 €	100	unlimitiert	30000
Business Pro Shop	1&1	www.1und1.de	14,90 €	69,99 €	unlimitiert	unlimitiert	30000
Magento XXL	Alfahosting.de	www.alfahosting.de	0,00 €	119,99 €	250	unlimitiert	unlimitiert

tig sauer und wird schwerlich Ihren Shop ein zweites Mal aufsuchen. Darüber hinaus bieten ungenaue und falsche Preisangaben eine Angriffsfläche für abmahnwillige Mitbewerber.

Ein gut kommunizierter Bestellvorgang

Manche Shops haben eine hohe Besucherfrequenz, generieren daraus jedoch wenig Umsatz. Wenn das bei Ihnen auch der Fall ist, sollten Sie den Bestellvorgang Ihres Shops einmal genauer unter die Lupe nehmen, denn der Kunde neigt gerade auf den letzten Metern dazu, es sich noch einmal anders zu überlegen. Hier ist eine besonders vertrauensbildende Unterstützung Ihrerseits gefragt, damit unerfahrene Kunden nicht im letzten Moment abspringen.

Beschreiben Sie deshalb den gesamten Bestellvorgang so, dass der Kunde von Anfang an weiß, welche Schritte ihn erwarten, und er zu jedem Zeitpunkt überblicken kann, an welcher Stelle er sich befindet. Weisen Sie auch ausdrücklich darauf hin, wenn die Bestellung über einen sicheren SSL-Server abgewickelt wird. Machen Sie deutlich, dass der Kunde nun den gesicherten Bereich betritt. Nach Abschluss des Kaufvertrags sollten Sie Ihrem Kunden die Bestellung möglichst unmittelbar bestätigen.

Eine weitere aktuelle Tendenz beim Online-Shopping ist das Cross-Selling. Was beim Marktführer Amazon klappt, sollte auch in Ihrem Online-Shop zusätzlichen Umsatz bringen. Gemeint ist damit die Technik, dem Käufer eines Produkts noch ein oder mehrere passende Zusatzprodukte anzubieten. Das klassische

Beispiel: Einem Kunden, der bei einer Bank ein Konto eröffnet, wird zusätzlich noch ein Aktiendepot oder der Abschluss eines bestimmten Kredits offeriert.

Die beste Werbung für die Produkte, die Sie online verkaufen, kommt sicher von Kunden, die dieses Produkt schon gekauft haben und damit zufrieden sind. Geben Sie diesem Kunden daher die Möglichkeit, in Ihrem Shop Empfehlungen abzugeben. Bei Shop-Software der neuesten Generation sind solche Features vielfach eingebaut: zum einen die Möglichkeit, dem Kunden nach einiger Zeit eine E-Mail zu schicken, die ihn

MIETSHOP Hosting und E-Shop aus einer Hand bei Strato

Standardkosten (einmalig)	Webshop Basic	Webshop Plus	Webshop Pro	Webshop Ultimate
6,90 €	17,90 €	37,90 €	57,90 €	

auffordert, eine Bewertung zum Kauf und zum Produkt abzugeben, zum anderen die Möglichkeit, unterhalb des Produkts, das bewertet werden soll, eine bestimmte Anzahl an Bewertungsternen zu vergeben.

Bezahlmethoden auswählen

Beim Online-Kauf im Internet haben sich die Zahlung per Vorkasse, Nachnahme, Lastschrift oder Kreditkarte und der Kauf auf Rechnung zu unterschiedlichen Anteilen durchgesetzt. Vor allem als Einsteiger ins E-Business sollten Sie hier möglichst viele Varianten anbieten, da Sie ja die Präferenzen Ihrer Klientel noch nicht kennen. Die Übermittlung von Bank- oder Kreditkarten ist in jedem Fall ein kritischer Punkt. Geben Sie sich hier keine Blöße und versuchen Sie alles, Ihren Kunden in diesem Punkt Vertrauen zu vermitteln. Entsprechende Sicherheitshinweise und gesicherte Datenübertragung sind hier ein absolutes Muss.

Umgang mit Kundendaten beachten

Als Shop-Betreiber sind Sie auf den Namen und die Anschrift des Kunden angewiesen, um die Ware liefern zu können. Auch die Mail-Adresse und die Telefonnummer sind oft für

Rückfragen wichtig. Sie bewegen sich hier jedoch in einem sensiblen Bereich, da Surfer nach aller Erfahrung sehr zurückhaltend auf die Abfrage von persönlichen Daten reagieren. Verzichten Sie daher darauf, für den Bestellvorgang nicht unbedingt notwendige Daten zu erheben. Wenn Sie an weiteren Daten interessiert sind, sollten Sie dem Kunden hierfür auch einen triftigen Grund nennen – und dabei das Formular so aufbauen, dass er zwischen Pflichtfeldern und freiwillig auszufüllenden Feldern unterscheiden kann. Machen Sie Ihren Kunden durch Aktionen wie Gewinnspiele die Herausgabe ihrer persönlichen Daten schmackhaft.

Mobile – der Trend im E-Commerce

Als neuer Trend im E-Commerce kristallisiert sich seit einiger Zeit das Einkaufen über mobile Endgeräte wie das iPhone, iPad oder auf Android basierende Geräte heraus. Letztlich hat dies zur Folge, dass man zumindest einen Teil seiner Einkäufe zukünftig auch unterwegs über ein Smartphone oder einen Tablet-PC tätigt. Das ist gerade in Deutschland bislang noch Neuland und viele Online-Shops unterstützen das mobile Einkaufserlebnis noch nicht. Die es tun, bieten zum Teil Funktionen nur eingeschränkt und einen verminderten

MARKTÜBERSICHT E-SHOP-SYSTEME

Shop	OXID eShop CE	PrestaShop	osCommerce Online Merchant	Magento	VirtueMart
Version	5.0 /4.7	1.5.4	2.3	1.8.0.0	2.0.22
Info	Der OXID eShop bringt von Haus aus alle für einen Online-Shop wichtigen Features mit: SEO URLs, Cross-Selling, Produktvarianten, beliebig verschachtelbare Kategorien, Mehrsprachigkeit, Web-2.0 Features etc.	Die Software eignet sich für den Einsatz innerhalb und außerhalb des europäischen Marktes. Es stehen insgesamt 20 verschiedene Sprachpakete zur Verfügung. Als Highlights sind vor allem die modular aufgebaute Struktur, die intuitiven Benutzerinterfaces sowie die kompakte und einfache Struktur der Anwendung zu nennen.	osCommerce ist eine der ältesten E-Commerce-Lösungen auf der Basis von Open Source. Der Shop zeigt neben dem übersichtlich präsentierten Sortiment ständig wechselnde Neuheiten und Sonderangebote an. Kunden können Artikel bewerten und per E-Mail weiterempfehlen.	Zu dem großen Funktionsumfang von Magento zählen unter anderem multiple Websites, One-Click-Upgrades sowie die Bearbeitung des kompletten Ablaufs von der Bestellung über die Erstellung von Lieferscheinen und Rechnungen bis zum Versand der Ware.	VirtueMart stellt eine komplette E-Commerce-Lösung für das CMS Joomla dar. Das mächtige Administrations-Tool erlaubt die einfache Verwaltung von Kategorien, Produkten, Bestellungen und Kunden. Der Shop unterstützt unterschiedliche Sprachen und Währungen.
Vertriebsformen	Den Shop gibt es in drei Versionen, den kommerziellen Enterprise- und Professional-Editionen sowie der kostenlosen Community Edition.	Es handelt sich um ein kostenloses Open-Source-Produkt.	Es handelt sich um ein kostenloses Open-Source-Produkt.	Magento wird in drei Versionen vertrieben: einer kostenlosen Community-Edition, einer gehosteten Mietversion und einer kommerziellen Enterprise-Edition.	Es handelt sich um ein kostenloses Open-Source-Produkt.
Web	www.oxid-esales.com	www.prestashop.com	www.oscommerce.com	www.magento.com	virtuemart.net

Warenbestand an. Doch genau das könnte Ihre Chance sein. Also sollten Sie sich überlegen, welche Rolle das Thema Mobile in Ihrem Verkaufskonzept spielt.

User Experience beachten

Im Gegensatz zu den normalen Shops kommt es bei den mobilen Varianten momentan weniger auf die gestalterische Perfektion des Auftritts an, sondern auf die User Experience beim Einkaufen. Ist die mobile Variante einer Website beispielsweise auf dem iPhone nicht gut benutzbar, weil Schriften zu klein sind und man Links nur schwer anklicken kann, so verursacht das Frust beim potenziellen Kunden.

Diese Nutzererfahrung ist dabei auch in erster Linie der Grund, warum native Apps auf den mobilen Endgeräten veröffentlicht werden. Die Apps bieten im Gegensatz zur mobilen Version der Website eine etwas flüssigere Handhabung. Theoretisch können die Hardware-Funktionen des jeweiligen Endgerätes einbezogen werden, damit das Einkaufen über die Apps schneller und bequemer funktioniert.

Die Hauptfrage, ob man seinem Shop einen mobilen Zugang verpassen sollte, lässt sich relativ einfach mit Ja beantworten. Denn letztlich ist die mobile Variante nichts anderes

als ein zusätzlicher Verkaufskanal. Weshalb sollte man also seinen Nutzern nicht die Wahl lassen, ob sie lieber mobil oder vor dem heimischen Rechner einkaufen?

Die wichtigere Frage ist jedoch, wie der mobile Zugang zum eigenen Shop realisiert wird. Hier teilt sich das Lager in den Weg über den Browser und eine App. Der Weg über die angepasste Website ist in jedem Fall der einfachere.

Mehr Umsatz mit Partnershops

Zur Steigerung Ihres Umsatzes sollten Sie überlegen, ob Sie nicht Interessenten einen Partnershop anbieten. Verfügt die E-Shop-Software, die Sie verwenden, über ein solches Feature, hält sich der technische Aufwand dafür in Grenzen.

Aber auch andersherum bietet das Partnerprinzip eine Chance: Erweitern Sie Ihr Produktportfolio durch die Einbindung von Partner-Angeboten. Dazu melden Sie sich bei einem der Affiliate-Netzwerke wie Zanox (www.zanox.de) oder Affilinet (www.affilinet.net) an und suchen Sie sich in deren breit gefächertem Angebot einen passenden Partner aus. Das Angebot sollte nicht mit Ihrem eigenen konkurrieren, sondern eine sinnvolle Ergänzung dazu darstellen. Auch sollten Sie nur mit seriösen Partner kooperieren. //mh

OpenCart	CaupoShop Pro	SimpleCart(js)	ShopPro	Shopware	ShopFactory
1.5.6	5.0	3.0.5	8.0	4.1	9
OpenCart ist kompakt und schnell. Die E-Commerce-Lösung bringt alle notwendigen Funktionen für den Aufbau und Betrieb einer einfachen Shop-Anwendung mit. Dank einer Template-Engine lässt sich ein Shop einfach mit einem individuellen Design versehen. Auch die Einbindung externer Module ist möglich.	CaupoShop Pro ermöglicht das Erstellen und Verwalten von Online-Shops mit professionellem Layout und breitem Funktionsumfang. Die Software bietet mobile Lösungen und Cross-Selling. Verschiedene Bezahlssysteme können per Extension eingebunden werden. Darüber hinaus bietet CaupoShop Pro eine Anbindung an die Warenwirtschaft.	SimpleCart(js) eine sehr kompakte Alternative zu den großen Client-Server-Applikationen, die auf JavaScript und HTML basiert. Die Software eignet sich daher ideal für Shops mit einem kleinen Produktsortiment. Mit etwas HTML-Know-how ist jeder in der Lage, sich diesen Shop einzurichten und für seine Bedürfnisse anzupassen.	ShopPro erlaubt unbegrenzte Artikel und Kategorien, ist für Produktsuchmaschinen optimiert und in Layout und Design individuell konfigurierbar. Das System erstellt automatisch PDF-Rechnungen, die per E-Mail versendet werden. Außerdem verfügt die Shop-Software über einen integrierten Video- und Audio-Streamer.	Shopware ist ein modulares Shop-System. Das Programm kann dabei in seinen Funktionen durch die Installation zusätzlicher Plugins erweitert werden. Über eine offene API können Schnittstellen zu anderen Systemen, etwa Anbieter von Zahlungsdiensten oder Warenwirtschaftssystemen, verbunden werden.	ShopFactory erlaubt Aufbau und Design von professionellen Shops. Die Software bietet eine Produkt- und Kundenverwaltung und erlaubt die sichere Annahme und Verwaltung von Bestellungen und Zahlungen für kleine und mittlere Unternehmen.
Es handelt sich um ein kostenloses Open-Source-Produkt. Optional kommerzieller Support.	Kommerzielle Lösung.	Es handelt sich um ein kostenloses Open-Source-Produkt.	ShopPro ist ein kommerzielles System, das in zwei Versionen mit und ohne B2B-Funktionen angeboten wird.	Die Software gibt es als kostenlose Community-Edition sowie als kommerzielle Professional-, Enterprise-Basic- und Enterprise-Premium-Edition.	Das kommerzielle System gibt es in 2 Versionen, als ShopFactory Professional und ShopFactory Gold.
www.opencart.com	www.caupo.net	http://simplecartjs.org	www.store-systems.de	www.shopware.de	www.shopfactory.com

So machen Sie Wordpress zu Ihrem Online-Shop

Den Gewinn selbst festlegen und vielleicht auf Werbeeinblendungen sogar verzichten – ein kleines Plugin macht das möglich

Ein Shop für Wordpress? Das klingt zunächst einmal so, als wäre es eine Nummer zu groß. Und warum sollte man auch mit Amazon und Co. konkurrieren? Doch wenn man bereits gute Besucherzahlen hat und ein Nischenthema bedient, das Menschen begeistert und emotionalisiert, dann kann die Strategie „Onlineshop für Wordpress“ durchaus aufgehen. Man macht die Leser eben zusätzlich zu Kunden.

Gute Gründe für den Shop

Selbst Produkte zu verkaufen birgt einen ganz großen Vorteil: Sie – und nur Sie allein – legen die Marge fest, also das Geld, das Ihnen am Ende als Gewinn verbleibt. Bei Werbenetzwerken

sind Sie dagegen immer abhängig von den Preisen, die der jeweilige Betreiber ausgehandelt hat. Die Verkaufsgegenstände müssen dabei nicht einmal handfeste Produkte sein. Die meisten Shop-Plattformen für Wordpress bieten näm-

lich auch sogenannte Download-Produkte als Vertriebs-Möglichkeit an. Das können dann zum Beispiel Info-PDFs sein, ein E-Book oder eine Bilddatei.

Im eigenen Shop können Sie Fotos, PDFs oder eBooks verkaufen – den Verdienst bestimmen Sie selbst

Nun gibt es mehrere Plugins, die Wordpress zu einem Shop verhelfen können. Wir haben uns in diesem Fall für wpShopGermany entschieden, denn es hat eine umfangreiche Anleitung und ein großes Supportforum in deutscher Sprache. Zudem achtet der Hersteller darauf, dass die Shops rechtssicher nach deutschem Gesetz sind. Dazu kann es zusätzlich mit dem Angebot Protected Shops verbunden werden, das die neuesten AGB-Texte einspielt – dieser Service kostet zwar rund 200 Euro pro Jahr, lohnt sich aber, weil man so sicherer vor Abmahnungen ist. Mehr Infos dazu auf www.protectedshops.de. Zudem gibt es eine Wunschliste, in die jeder Vorschläge für neue Features zu dem Plugin abgeben kann.

wpShopGermany läuft zunächst 30 Tage als Demo-Version, danach kostet die normale Lizenz einmalig 45 Euro, die nur für Download-Produkte 25 Euro. Wie Sie den Lizenzschlüssel dann einfügen und aktivieren, zeigt ein Video auf Youtube unter der Adresse youtu.be/iajOVAEA7W4.

Alternative Plugins

Der Nachteil von wpShopGermany ist, dass man mit einer recht ausführlichen Oberfläche konfrontiert ist. Wer das scheut, kann stattdessen auf das Plugin WP e-Commerce zurückgreifen. Es ist kostenlos und einfach zu bedienen. Informationen dazu finden Sie auf der Webseite getshopped.org, eine Anleitung als PDF haben wir für Sie auf die Heft-DVD gelegt. //sgo

PLUGIN INSTALLIEREN

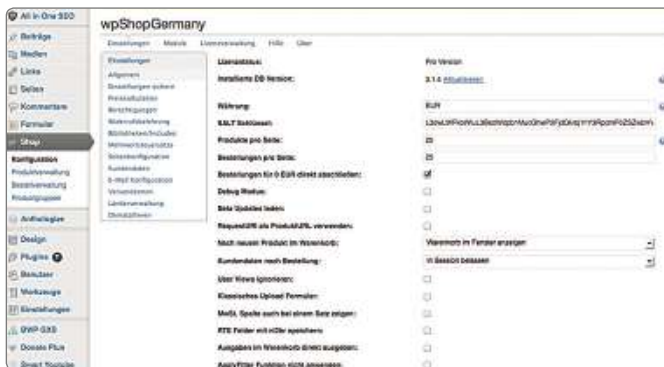
wpShopGermany in Wordpress einbauen

Auf der Seite wpshopgermany.maennchen1.de klicken Sie oben auf **Download** und holen sich die neueste Installationsdatei, die mit dem Hinweis „latest“ versehen ist. Öffnen Sie dann den Admin-Bereich Ihrer Wordpress-Installation, gehen Sie in der Seitenleiste auf **Plugins**, wählen Sie **Installieren** und oben auf der Leiste **Hochladen**. Suchen Sie per **Durchsuchen** die heruntergeladene Datei von WP-ShopGermany und klicken Sie auf **Jetzt installieren**. Geben Sie die FTP-Zugangsdaten an und das Plugin wird installiert. Anschließend klicken Sie noch **aktivieren**. In der Seitenleiste von Wordpress sehen Sie nun den neuen Eintrag „Shop“. Darunter finden Sie dann sowohl die allgemeinen Einstellungen, als auch die Warenverwaltung und die Bestellabwicklung.

<input type="checkbox"/> WP-Optimize Deaktivieren Bearbeiten	This plugin helps you to keep your database clean by removing post revisions and spam. Version 0.9.4 Von Ruhani Rabin Besuch die Plugin-Seite
<input type="checkbox"/> WP Search Deaktivieren Bearbeiten	This is the missing search functionality for Wordpress-powered sites. Version 2.0.4.0 Von Kenny Katzgrau Besuch die Plugin-Seite
<input type="checkbox"/> wpShopGermany Deaktivieren Bearbeiten	The first real Wordpress shop plugin for Germany! Version 3.1.4 Von maennchen1.de Besuch die Plugin-Seite
Pro Version Neue Lizenz aktivieren	
<input type="checkbox"/> wpShopGermany - Protected Shops Deaktivieren	Protected shops integration Version 1.8 Von maennchen1.de Besuch die Plugin-Seite
<input type="checkbox"/> WP Simple Adsense Insertion Deaktivieren Bearbeiten	A simple Wordpress plugin to insert Google Adsense ads into posts, pages, sidebars (a Version v1.5 Von Tips and Tricks HQ, Ruhul Amin Besuch die Plugin-Seite
<input type="checkbox"/> WP Smush.it Deaktivieren Bearbeiten	Reduce image file sizes and improve performance using the Smush.it API within WordP Version 1.6.5 Von WPMU DEV Besuch die Plugin-Seite
<input type="checkbox"/> WP Super Cache Einstellungen Deaktivieren Bearbeiten	Very fast caching plugin for WordPress. Version 1.3.2 Von Donncha O'Caolain Besuch die Plugin-Seite

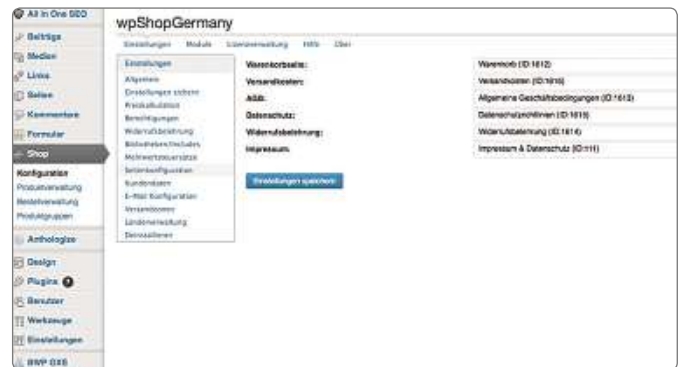
ERFOLG Der Shop taucht in der Plugin-Liste auf und ist aktiviert

SO GEHT'S | WordPress-Shop einrichten



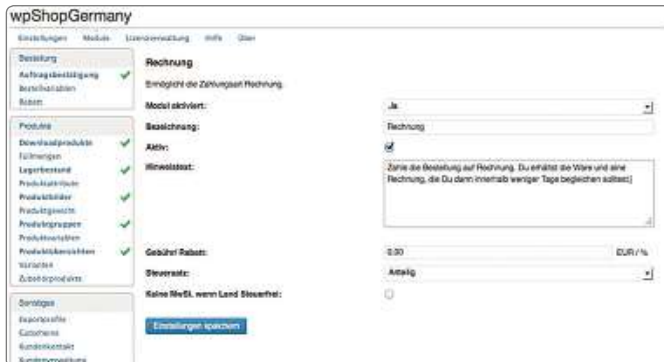
1 ALLGEMEINE EINSTELLUNGEN

Rechts in der Seitenleiste des Administrations-Bereichs von WordPress befindet sich das Menü **Shop** mit seinen Unterpunkten. Hier sollte nach der Installation der Weg zuerst in den Bereich **Konfiguration** führen. Das Angenehme: Euro, Mehrwertsteuer und Co. sind für Deutschland bereits festgelegt, sodass man hier die Grundeinstellungen lassen kann.



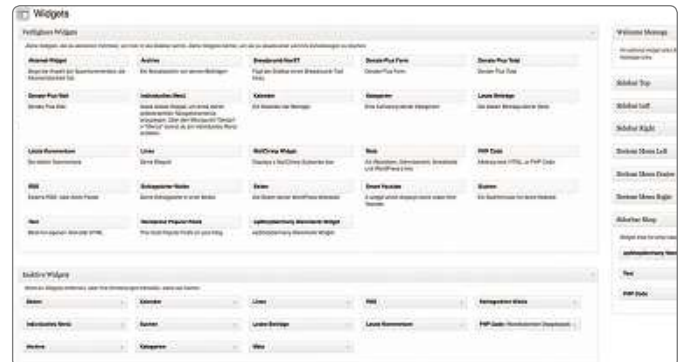
2 IMPRESSUM, AGB UND CO. FESTLEGEN

Im Kasten **Einstellungen** besuchen Sie die **Seitenkonfiguration**. Hier geben Sie an, wo die Seiten für die AGBs zu finden sind. Wenn Sie noch keine angelegt haben, kann das wpShopGermany per Knopfdruck erledigen. Die Rechts-Texte müssen Sie allerdings selbst heineinschreiben (siehe Seite 134), es sei denn, Sie haben WP Protected Shops dazu gekauft.



3 MODULE ZUSCHALTEN

Die Funktionen des Shops sind in Module aufgeteilt, die Sie nach Bedarf ein- und ausschalten. Zum Beispiel können Sie so die verschiedenen Bezahlmöglichkeiten wie „Rechnung“, „Vorkasse“, „Paypal“ oder „Click&Buy“ dazunehmen. Hier gilt: Einfach alle Module einmal durchschauen und nach Bedarf entscheiden, was man anknüpft.



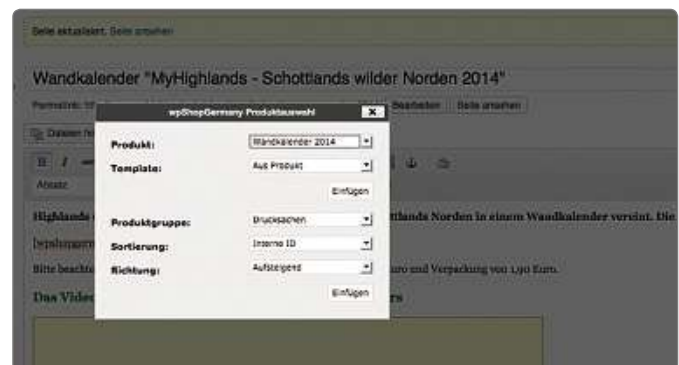
4 WARENKORB EINBAUEN

wpShopGermany bringt ein Widget für einen Warenkorb mit. Das können Sie in die Seitenleiste der Webseite packen, wo es der Kunde immer sehen kann. Gehen Sie dazu links auf **Design** und **Widgets**. Ziehen Sie aus dem Bereich „Widgets“ dann das „wpShopGermany Warenkorb“ Widget rechts in eine der Seitenleistenbereiche.



5 PRODUKT ANLEGEN

Nun legen Sie das erste Produkt an: Gehen Sie auf **Shop**, **Produktverwaltung** und drücken auf **Hinzufügen**. Legen Sie rechts einen Preis fest und laden Sie eine Datei hoch, falls Sie einen Download verkaufen. Geben Sie eine Bezeichnung, eine Überschrift, eine Beschreibung und Produktbilder ein. Außerdem ordnen Sie einen Wordpress-Artikel zu.



6 PRODUKT EINFÜGEN

Im Editor für die Seiten und Beiträge finden Sie ein neues Icon in Form eines Warenkorbs. Damit können Sie ein Produkt oder eine Reihe von Produkten einfügen, wo sie wollen – durchaus auch mehrfach, wenn es passt. Ihr Shop ist nun fertig konfiguriert. Weitere Anleitungen finden Sie unter wpschopgermany.maennchen1.de/dokumentation.

Werben Sie neue Kunden für Ihren Shop

Um Ihren Shop ordentlich in Schwung zu bringen, können Werbeanzeigen über Google Adwords wahre Wunder vollbringen

Was, mit diesen unscheinbaren Textanzeigen verdient Google tatsächlich Milliarden? Solche unglaublichen Fragen stellen nur Neulinge. Shopbetreiber wissen längst, wie wirkungsvoll Google Adwords sind, also die gewerblichen Textanzeigen, die neben oder oberhalb der eigentlichen Suchergebnisse oder innerhalb des Google-Werbenetzwerkes angezeigt werden. Kunden können dabei bestimmte Such-

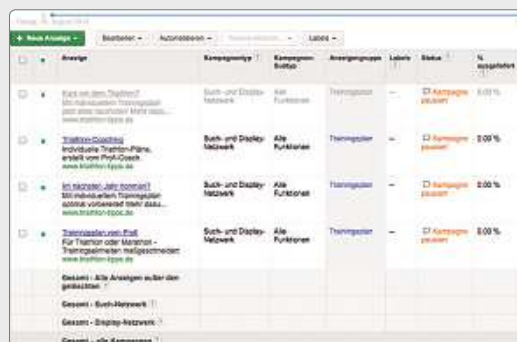
begriffe – auch Keywords genannt – buchen. Sucht dann ein Nutzer nach einem solchen Begriff, blendet Google neben den Suchergebnissen zusätzlich Werbung ein. Dabei kann es sich etwa um eine vierzeilige Textanzeige inklusive Überschrift und den Link auf die beworbene Webseite handeln. Werbung und Suchbegriffe sind dabei streng voneinander getrennt. Die Anzeigen sind optisch entweder durch einen farbigen Hintergrund oder einen senkrechten Strich von den Suchergebnissen abgetrennt. Zudem sind sie als „Anzeigen“ gekennzeichnet.

ADWORDS-KAMPAGNEN

Mehrere Anzeigen testen

Natürlich können Sie bei Google Adwords mehr als nur eine Anzeige gestalten. Sie haben die Möglichkeit, beliebig viele zu erstellen und diese zusammen in sogenannten Kampagnen gleichzeitig zu schalten. Das sollten Sie sogar tun, denn nur wenn Sie mehrere unterschiedliche Anzeigen ausprobieren, erfahren Sie auch, mit welcher Sie die besten Ergebnisse erzielen. Sie lernen bei Google Adwords also permanent, welche Werbung am besten wirkt.

Sind Ihre Anzeigen ein paar Tage gelaufen, können Sie sich ausführliche Reports anzeigen lassen. Anhand dieser Berichte erkennen Sie sehr schnell, welche Anzeigen am meisten Werbeleistung erbracht und was diese gekostet haben. Zudem erkennen Sie genau, welche Keywords besonders gut laufen, also möglichst viele Besucher auf Ihre Website locken. Außerdem können Sie auch die Kosten optimal einstellen: Mit der Zeit erfahren Sie durch Googles Berichte, zu welchem Betrag Sie Keywords buchen müssen, um trotz großer Konkurrenz noch auf genügend Klicks zu kommen.



Anzeige	Kampagnengruppe	Kampagnenbudget	Anzeigenbudget	Status	N. angeklickt
Pack mit dem Tagblatt?	Such- und Display-Netzwerk	Alle Funktionen	Themenanzeigen	0,00 %	0,00 %
Individualisierte Themenanzeigen	Such- und Display-Netzwerk	Alle Funktionen	Themenanzeigen	0,00 %	0,00 %
Individualisierte Themenanzeigen	Such- und Display-Netzwerk	Alle Funktionen	Themenanzeigen	0,00 %	0,00 %
Individualisierte Themenanzeigen	Such- und Display-Netzwerk	Alle Funktionen	Themenanzeigen	0,00 %	0,00 %

TEST Welche Anzeige läuft zu welchem Preis am besten?

Geringe Kosten, exakte Zielgruppe

Google legt Wert darauf, dass die Nutzer möglichst relevante Informationen zu ihrer Suche finden. Daher kann man eine hohe Platzierung seiner Werbung – etwa auf Platz eins der Ergebnisliste zu einem bestimmten Suchbegriff – nicht kaufen. Für das Erscheinen der Anzeigen im Werbenetzwerk stehen jedoch mehrere Optionen für das Targeting zur Verfügung. Was ist nun aber das Besondere an Googles Adwords-Programm und was unterscheidet es beispielsweise von der klassischen Bannerwerbung, also der Einblendung von grafisch gestalteten Werbeflächen auf Webseiten? Während herkömmliche Werbung von allen Besuchern einer Seite gesehen wird, erreicht Googles Keyword-Werbung nur diejenigen Nutzer, die gezielt nach einem bestimmten Begriff gesucht haben. Oder die Anzeige erscheint auf einer Webseite, die thematisch mit den Keywords übereinstimmt.

Die eingeblendeten Anzeigen sind daher für den Nutzer wesentlich relevanter als in der klassischen Werbung. Das bedeutet aber auch, dass selbst kleine Unternehmen sehr zielgerichtet werben können. Die Kostenstruktur ist ein weiterer Punkt, der für Google Adwords spricht: Man bezahlt nicht für die Zahl der Einblendungen, sondern nur für die Klicks.

Allerdings lohnt sich Anzeigen auch nur dann, wenn man die Kunden auf seinem Shop dann auch wirklich zu einem Kauf überreden kann. Wenn der Besucher, der über Werbung auf Ihre Seite gelangt, dort nicht das findet, was er gesucht hat oder Probleme beim Bestellen bekommt, dann verlässt er den Shop unverrichteter Dinge wieder. So hat man dann am Ende nur Geld zum Fenster hinausgeworfen.

Google-Adwords-Konto anlegen

Um Google Adwords zu nutzen, ist kein großer Aufwand notwendig. Auf adwords.google.de klicken Sie auf **Jetzt starten** und geben Ihre Google-Zugangsdaten ein. Dann richten Sie Ihr Konto ein. Bei der ersten Anmeldung werden Sie aufgefordert, Ihre erste Kampagne zu erstellen und Ihre Zahlungsinformationen einzugeben.

SO GEHT'S | Eine Anzeige mit Adwords schalten

1 KAMPAGNE

Legen Sie eine Kampagne und gegebenenfalls mehrere Anzeigengruppen an, denen Sie die einzelnen Anzeigen zuordnen.

2 NEUE ANZEIGE

Über Anzeigen | Neue Anzeige | Textanzeige gelangen Sie zur Eingabemaske für die Anzeigengestaltung einer klassischen Google-Textanzeige.

3 ANZEIGENTEXT

Für eine vierzeilige Anzeige stehen eine Überschrift und zwei Zeilen Text zur Verfügung. Probieren Sie ein bisschen herum, bis Sie ein ansprechendes Ergebnis gefunden haben.

4 WEBSEITE

Die vierte Zeile ist der URL vorbehalten. Achtung: Die angezeigte Webseite muss nicht der tatsächlichen entsprechen. Sie können auch auf eine längere Landingpage oder Subdomain verlinken.

5 VORSCHAU

5 Noch während der Eingabe sehen Sie eine Vorschau – das ist wichtig, um die Wirkung zu beurteilen.

Im ersten Schritt sollten Sie sich an den Standardeinstellungen orientieren. Sie legen also zunächst eine Kampagne und eine Anzeige an. Bei der Gestaltung der Anzeige(n) ist die Echtzeitschau eine große Hilfe. Natürlich können Sie Ihre Anzeige

später jederzeit ändern, löschen oder zusätzliche Anzeigentexte hinzufügen. Das Gleiche gilt auch für die Keywords, die Sie festlegen – also die Schlüsselwörter, bei denen Ihre Anzeige in der Suchergebnisliste oder auf den entsprechenden Webseiten erscheinen soll. Darauf müssen Sie etwas Zeit verwenden und dabei verschiedene Wortkombinationen durchprobieren. Eine große Hilfe stellt in diesem Zusammenhang das Keyword-Tool dar, das Sie unter **Tools & Analysen** finden. Wählen Sie dort **Ideen für Keywords und Anzeigengruppen suchen** und geben Sie einen oder mehrere Begriffe ein, die das Produkt beschreiben, das Sie bewerben wollen. Adwords spuckt dann Ideen und Wort-Kombinationen aus und zeigt deren Wettbewerbsdaten im Werbeumfeld. [//sst, tfh](#)

*Man bezahlt nicht für
die Zahl der Einblendungen,
sondern nur für die
tatsächlichen Klicks*

[illegible]

KEYWORD-TOOL Google hilft bei der Suche nach passenden Keywords

So kommen Sie an Ihr Geld

Die Kunden sind verrückt nach Ihrem Angebot? Toll. Nur: Wie kommt das Geld für die Ware sicher zu Ihnen? Hier die Antwort

Es gibt einen Punkt beim Online-Kauf, der heikel ist – nämlich dann, wenn es um das Bezahlen geht. Heikel deshalb, weil viele Kunden an dieser Stelle den Kaufvorgang abbrechen, wenn sie nicht die gewünschte Bezahlmöglichkeit vorfinden. Logisch: Kunden wollen ihr Geld in sicheren Händen wissen. Sie wissen ja nicht, ob man Ihrem Shop und Ihrem Angebot vertrauen kann. Außerdem soll es möglichst unkompliziert und ohne die Angabe allzu sensibler Daten vorstatten gehen. Was also mag der Deutsche am liebsten bei den Zahlungsverfahren?

Die Rechnung. Denn die bedeutet maximale Sicherheit für den Kunden – er zahlt erst dann, wenn er die Ware in Händen hält und sie für gut befindet.

Doch des einen Freud, des anderen Leid. Sie als Händler möchten natürlich am liebsten erst das Geld haben, dann die Ware verschicken. Vorkasse wäre das Sicherste für Sie. Blöd nur: Das mag der Kunde wiederum gar nicht. Die Studie „Erfolgsfaktor Payment“ (www.ecommerce-leitfaden.de) hat herausgefunden: Neun von zehn Kunden brechen den Kauf ab, wenn ihnen nur Vorkasse als Zahlungsmittel angeboten wird.

Die goldene Mitte macht es also. Und darum gibt es Bezahl-dienste wie PayPal, die sich treuhänderisch zwischen Händler und Kunde stellen. Sicherheit für beide Seiten. Der Nachteil hierbei: Gebühren.

Es gibt also nicht die eine goldene Bezahlmethode. Die Studie „Erfolgsfaktor Payment“ kommt zu dem Schluss, dass mit der Menge der Angebote an Bezahlmöglichkeiten auch mehr Kunden den Kauf abschließen. Und so kommt es, dass Online-Shops im Schnitt etwa sechs Möglichkeiten anbieten. Und diese stellen wir hier kurz vor.

Die Nummer eins: Rechnung

Sie verschicken die Ware zusammen mit einer Rechnung, die der Kunde bei Erhalt begleichen soll.

Vorteil: Sehr beliebte Methode mit hoher Sicherheit für den Kunden. Das steigert die Zahl der Verkäufe.

Nachteil: Birgt hohes Risiko für den Verkäufer.

Tipp: Dienstleister wie Billsafe & Billpay treten treuhänderisch ein. So kann das Risiko minimiert werden.

Der Kronprinz: Kreditkarte

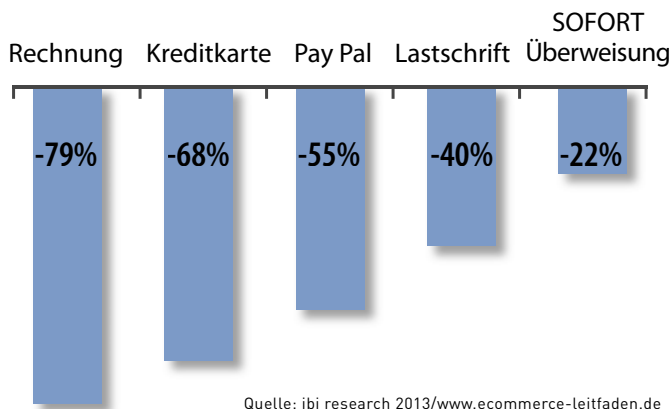
In Deutschland sind Kreditkarten gar nicht so sehr verbreitet, dennoch mögen gerade Männer dieses Zahlungsmittel.

Anbieter: www.paymill.com

Vorteil: Unkompliziert und schnell, daher beliebt beim Kunden.

PAYPAL Einfach, sicher, nützlich – doch viele Kunden sind skeptisch

Durchschnittlicher Rückgang der Kaufabbruchquote bei Einführung dieser Zahlungsverfahren:



Quelle: ibi research 2013/www.ecommerce-leitfaden.de

SEPA-LASTSCHRIFT

Neue Vorschriften für den Bankeinzug

Bisher ging Bankeinzug so: Ein Kunde kauft etwas, gibt dem Händler seine Kontonummer und damit elektronisch das Einverständnis zum Abbuchen. Beim neuen SEPA-Verfahren, das ab 1. Februar 2014 gilt, gibt es aber neue Vorschriften, die den Vorgang erheblich komplizierter machen: „Der Einzug einer SEPA-Lastschrift setzt ein gültiges papierbehaftetes Mandat voraus.“ – Laut Bestimmung muss also eine schriftliche (Fax, Brief) Einwilligung des Kunden vorliegen. Zwar kann man auch ohne schriftliches Mandat abbuchen, dann darf der Kunde allerdings 13 Monate lang ohne Angabe von Gründen zurückbuchen. Bei schriftlichem Mandat hätte er das Recht nur acht Wochen lang. Eine Abbuchung muss künftig außerdem eine Vorankündigung auf ein bestimmtes Datum haben. Dieses Datum muss zwei Wochen im Voraus angekündigt werden. So dauern Geschäfte mit Bankeinzug mindestens zwei Wochen, bis sie über die Bühne gegangen sind. Das ist natürlich viel zu komplex gerade für kleine Händler.

Derzeit allerdings werden Lösungen geprüft, die eine elektronische Mandatserteilung ermöglichen. So könnte das Lastschriftverfahren doch noch erhalten bleiben. Eine konkrete Empfehlung, ob Shop-Betreiber nach dem 1. Februar noch auf die Lastschrift setzen sollen, gibt es derzeit aber nicht.

Nachteil: Hohe Gebühren, oft schwer zu implementieren. Kompliziert für kleine Shops.

Tipp: Für den Anfang lieber weglassen, da zu aufwendig. Bei Erfolg später per Dienstleister reinnehmen.

Goldene Mitte: PayPal, Click&Buy und Co.

Ursprünglich für Ebay-Käufe entwickelt, hat sich PayPal zu einem Treuhänder zwischen Kunde und Händler auf vielen Shops gemauert.

Anbieter: www.clickandbuy.com, www.PayPal.com

Vorteil: Schnelle Abwicklung der Bezahlung. Schon recht hohe Verbreitung beim Kunden.

Nachteil: Viele Kunden halten PayPal für unsicher, daher herrscht noch ein gewisses Misstrauen.

Tipp: PayPal sollte in jedem Fall eingebaut werden.

Der Klassiker: Lastschrift

Der Kunde erteilt dem Händler die Erlaubnis, Geld von seinem Konto einzuziehen. Ein Vermittler ist nicht nötig.

Vorteil: Bequem für den Käufer, sicher für den Verkäufer.

Nachteil: Möglicherweise ein Auslaufmodell. Siehe Kasten.

Tipp: So lange wie möglich anbieten, Umstellung beobachten.

Der Newcomer: Direktüberweisung

Im Rahmen des Bestellprozesses veranlasst der Kunde eine Überweisung bei seiner Bank, die dem Händler bestätigt wird.

Anbieter: <http://giropay.de>, www.sofort.com

Vorteil: Sicherheit für den Verkäufer, dass der Bezahlprozess angestoßen wurde.

Nachteil: Nur geringer Kundenschutz. Bei einigen Anbietern unsichere Rechtslage.

Tipp: Gebührenstruktur beim Anbieter prüfen und schauen, ob es in den Mix passt. Muss nicht sein ...

Die Einseitige: Vorkasse

Der Kunde überweist bei Bestellung per Bank den Betrag für das geordnete Produkt.

Vorteil: Der Händler bekommt zuerst sein Geld und muss erst dann tätig werden. Sicherheit pur also für den Verkäufer.

Nachteil: Beim Kunden ist das absolut unbeliebt. Neun von zehn Kunden brechen ab, wenn es keine Alternativen dazu gibt. Es ist unsicher für den Kunden.

Tipp: Bieten Sie mehrere Verfahren an und gewähren Sie bei Vorkasse einen Rabatt. So tendieren wieder mehr Kunden zu dieser Bezahlmethode. //sgo

SOFORT
The Payment Network

Maximale Sicherheit dank PIN & TAN.

Online-Payment einfach gemacht. Egal ob Sie Käufer oder Verkäufer sind.

Für Käufer: Einfach sicher zahlen.

Für Verkäufer: Einfach mehr Umsatz.

SCHNELL Bezahlung per Sofortüberweisungsdienst

SO GEHT'S | Wie komme ich zum Lastschriftverfahren?

DEUTSCHE BUNDESBANK

Gläubiger-Identifikationsnummer

Startseite

Beantragung der Gläubiger-Identifikationsnummer

Bitte wählen Sie eine der unten aufgelisteten Personengruppen, für die die Gläubiger-Identifikationsnummer beantragt werden soll.

Liste der Personengruppen

☒ Natürliche Personen und Einzelunternehmen, Freiberufler

☐ Personenvereinigungen

☐ Juristische Personen des Privatrechts (z. B. AG, GmbH, o.V.)

☐ Juristische Personen des öffentlichen Rechts

Weiter

1 GLÄUBIGER-ID BEANTRAGEN

Durch ein Online-Formular bei der Bundesbank erhalten Sie die 18-stellige Gläubiger-ID. Dazu geben Sie die Nummer Ihres Personalausweises an. Den Antrag können Sie bequem unter <https://extranet.bundesbank.de/scp/> stellen.

Gläubiger-Identifikationsnummer im SEPA-Lastschriftverfahren

Aufgrund Ihres Antrags vom 16.01.2013 erhalten Sie folgende Gläubiger-Identifikationsnummer:

123456789012345678

Die Stellen 5 bis 7 der Gläubiger-Identifikationsnummer sind bei der Vergabe standardmäßig mit "222" belegt. Diese Stellen bilden die Geschäftsbereichskennung, die vom Antragsteller/Von der Antragstellerin für die Kennzeichnung einzelner Geschäftsbereiche oder Filialen genutzt werden kann. Diese 3 Stellen können beliebig mit alphanumerischen Zeichen versehen werden. Nicht zulässig sind Blanks, Sonderzeichen und Umlaute.

Wir bitten, folgende Hinweise zu beachten:

Mit der Zuteilung dieser Gläubiger-Identifikationsnummer ist keine Zulassung zum Einzug von Lastschriften im SEPA-Lastschriftverfahren verbunden. Diese kann nur durch den kontrollierenden Zahlungsdienstleister des Antragstellers/der Antragstellerin erfolgen.

2 GLÄUBIGER-ID AN BANK SCHICKEN

Sie erhalten eine Mail mit Bestätigungslink, einige Stunden später dann ein PDF mit der Gläubiger-ID darin. Die ID geben Sie nun im Antrag bei Ihrer Bank ab. Je nach Bank kann es auch sein, dass ein Geschäftskonto Pflicht ist.

Versandkostenfrei

Vorkasse

PayPal

Rechnung

Bankeinzug

Newsletter bestellen

3 VERTRAG UNTERSCHREIBEN

Die Bank schickt den Vertrag zum SEPA-Lastschriftverfahren sowie Online-Nutzungsbedingungen für das Konto. Die gilt es zu unterschreiben und zurückzuschicken. Danach können Sie das Lastschriftverfahren im Shop nutzen.

Geben Sie Ihren Kunden Sicherheit im Shop

Ein anerkanntes Prüfsiegel sorgt für mehr Umsatz, denn es signalisiert dem Kunden: In diesem Shop kannst du vertrauensvoll einkaufen

Kunden, die bei Online-Shops einkaufen, haben ein hohes Sicherheitsbedürfnis. Sie wollen auf einen Blick erkennen, ob ein Shop vertrauenswürdig ist. Gütesiegel wie Trusted Shops ([trustedshops.de](https://www.trustedshops.de)) oder „Geprüfter Online-Shop“ (shopinfo.net) sind gut dazu geeignet, den Bedenken wirkungsvoll zu begegnen. Solche Zertifizierungen geben den Kunden insbesondere dann ein Stück Sicherheit, wenn sich ein Shop noch keinen großen Namen gemacht hat.

Gütesiegel erwerben

Selbst bei einem technisch perfekten und optisch ansprechenden Online-Shop ist für Kunden erst einmal nicht erkennbar, ob dieser von einem seriösen Unternehmer betrieben wird, der auch alle gesetzlichen Vorgaben und sämtliche Verbraucherrechte beachtet. Bekanntlich gibt es für Webshops umfangreiche gesetzliche Informationspflichten sowie Widerrufs- und Rückgaberechte. Nicht immer werden diese Bestimmungen von Online-Händlern beachtet. Gütesiegel spielen deshalb im Online-Geschäft eine wichtige Rolle.

Die Anbieter solcher Gütesiegel für Online-Shops prüfen auf Antrag, ob der Händler beispielsweise die gesetzlichen Widerrufsrechte beachtet und ob die erforderliche Anbieterkennzeichnung vorhanden ist. Auch die Informationen, die der



ZERTIFIKAT Nach einer erfolgreichen Prüfung erhält der Shop-Betreiber das umsatzsteigernde Gütesiegel

Händler dem Kunden über den Vertragsschluss zur Verfügung stellt, werden unter die Lupe genommen. Weiterhin gehört zum Prüfumfang, wie der Shop-Betreiber mit persönlichen Daten des Käufers umgeht. Außerdem wird beispielsweise bewertet, ob die Preise inklusive aller Zusatzkosten für Porto und Versand korrekt angegeben werden.

ÜBERSICHT | Shop-Zertifizierungen im Vergleich



TRUSTED SHOPS

Bei Trusted Shops ([trustedshops.de](https://www.trustedshops.de)) zertifizieren Wirtschaftsjuristen nach über 100 Einzelkriterien. Die Qualitätskriterien basieren auf nationalen und europäischen Gesetzen. Die Preisgestaltung bei Trusted Shops startet bei 49 Euro im Monat plus eine einmalige Setup-Gebühr von 89 Euro.



EHI

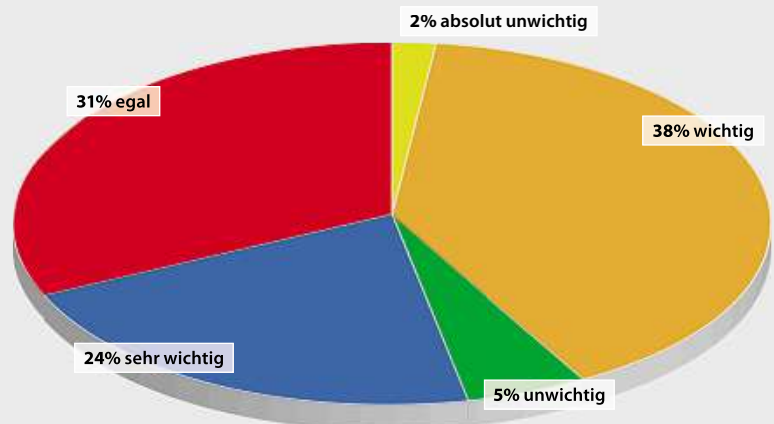
Möchten Sie Ihren Shop per EHI-Siegel (shopinfo.net) zertifizieren lassen, wird eine Jahresgebühr fällig, die sich am Umsatz des Shops orientiert. Die Preisspanne beginnt bei 750 Euro für einen Shop mit einem Bruttoumsatz bis 250.000 Euro. Bei über zehn Millionen Umsatz beträgt die Gebühr 2.800 Euro.

STUDIE

Was ein Gütesiegel im Shop tatsächlich bewirkt

Laut einer Umfrage der GfK (Gesellschaft für Konsumforschung – gfk.com) ist für 62 Prozent aller Online-Shopper ein Gütesiegel eines Shops wichtig oder sogar sehr wichtig. Laut der Umfrage sind Gütesiegel unverzichtbar, wenn der Verbraucher unsicher ist. Das trifft besonders dann zu, wenn der potenzielle Kunde den Online-Shop gar nicht kennt (66,3 Prozent) oder Zweifel an dessen Seriosität hat (64,7 Prozent). Gütesiegel sind ebenso ein Muss, wenn der Shop seinen Unternehmenssitz im Ausland hat (55,4 Prozent).

Besonders ältere Online-Käufer bauen auf Gütesiegel: So halten nur 56,2 Prozent der Altersgruppe unter 30 Jahren Gütesiegel für wichtig oder sehr wichtig, in der Altersgruppe der 60-Jährigen und Älteren hingegen beträgt der Anteil 68,4 Prozent.



GÜTESIEGEL Für Verbraucher sind Gütesiegel beim Online-Shopping sehr wichtig, das besagt zumindest die letzte Studie aus dem Jahr 2010 (Quelle: GfK)

Um zum Beispiel das begehrte Siegel Trusted Shops zu erhalten, werden die Bewerber anhand von rund 100 Kriterien auf Herz und Nieren geprüft. Die Prüfer von Trusted Shops nehmen dabei insbesondere folgende Punkte genau unter die Lupe: Anbieterkennzeichnung, Datenschutz und Datensicherheit, Produktbeschreibung, Vertriebs- und Marketingbeschränkungen, Preistransparenz, Versandkosten und Zusatzkosten, Lieferinformationen, Verfügbarkeit und Kundenservice, Zahlung, Widerrufs- oder Rückgaberecht und Kaufpreiserstattung, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Vertragschluss, E-Mail-Bestätigung sowie landesspezifische Besonderheiten.

Eine typische Zertifizierungsprozedur kann beispielsweise so ablaufen: Sie melden sich bei Interesse bei dem Anbieter eines Gütesiegels an. Dieser überprüft mit seinen Experten Ihren Shop nach den vorgegebenen Prüfkriterien. Sie erhalten

einen detaillierten Prüfbericht und eine Auflistung konkreter Handlungsempfehlungen. Innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums sind diese Empfehlungen umzusetzen. Dann erfolgt wieder eine Prüfung. Erst wenn die erfolgreich absolviert wurde, erhalten Sie das Siegel und können es einbauen.

Das Zertifikat gibt es natürlich nicht kostenlos. Neben dem Aufwand für die Anpassung des Shops fallen fixe und variable Kosten an. In der Regel wird für die Zertifizierung eine Setup-Gebühr fällig. Darüber hinaus verlangen die Anbieter von Prüfiegeln eine laufende Gebühr – bei Trusted Shops etwa mindestens 59 Euro. Oft orientiert sie sich am Umsatz des zertifizierten Shops. Alternativ berechnen manche Zertifizierer ihre monatliche Gebühr auch nach der Anzahl der Besucher. Im Gegenzug versprechen die Prüfer eine Steigerung des Umsatzes. Trusted Shops etwa geht von einer Steigerung der Konversionsrate um 0,5 Prozentpunkte aus. //mh



TÜV SÜD

Das Prüfverfahren des TÜV SÜD (safer-shopping.de) besteht aus einer Online-Prüfung, einem Security-Check und einem Audit vor Ort. Die Kosten für eine Erstzertifizierung liegen in der Regel bei einigen tausend Euro, abhängig von Struktur und Komplexität des Online-Angebots.



INTERNETSIEGEL

Der Verein für die Vergabe dieses Gütesiegels (internetsiegel.net) lässt die Preisangaben, den Bestellprozess, den ordnungsgemäßen Widerruf sowie Lieferzeiten und Versandkostenangaben prüfen. Dafür werden 359 Euro pro Jahr fällig. Für Vereinsmitglieder sind die Gebühren ermäßigt.

Kundenbewertungen als Verkaufsanreiz

Vertrauen beim Kunden gewinnen: Nichts wirkt mehr, als wenn zufriedene Käufer von ihrer Erfahrung beim Einkauf berichten

Aktuelle Studien zeigen, dass Produktbewertungen von etwa 75 Prozent aller Onlinekäufer als hilfreiches Vergleichsinstrument angesehen werden. Inzwischen geht das sogar so weit, dass Kundenmeinungen beispielsweise bei Amazon häufig als primäres Vergleichs- und Entscheidungsattribut dienen. Aus konsumpsychologischer Sicht ist dieses Verhalten mit dem sogenannten Effekt des „Social Proof“ zu erklären, der besagt, dass sich Menschen in ihrem Verhalten fast immer am Verhalten anderer Menschen orientieren.

Interessant ist, dass selbst im klassischen Ladengeschäft Online-Produktrezensionen bereits von mehr als einem Drittel aller Interessenten via Smartphone aufgerufen werden. Statt auf die Aussagen eines Verkäufers wird demnach immer häufiger auf die Meinung von unabhängigen Personen gesetzt, die bereits Erfahrungen mit dem Produkt gemacht haben. Für Shopbetreiber ist es folglich unerlässlich, die Möglichkeit zur Kundenbewertung technisch einzubinden.

Damit ist es allerdings noch nicht getan. Viel wichtiger ist im nächsten Schritt, möglichst viele hilfreiche Kritiken zu generieren, um ein hohes Maß an Vertrauen, Sicherheit und Glaubwürdigkeit zu erzeugen. Denn lediglich eine oder am Ende gar keine Bewertung kann sich ebenfalls negativ auf das jeweils angebotene Produkt auswirken. Doch wie lässt sich die Anzahl von Kundenbewertungen erhöhen? Wir haben die fünf wichtigsten Schritte für Sie zusammengefasst.

1 Bitten Sie Ihre Kunden darum, ihre Erfahrungen zu teilen

Eine einfache Möglichkeit, Meinungen einzuholen, sind sogenannte „After-Sales-Mails“. Sie werden nach einem angemessenen Zeitraum im Anschluss an die Bestellung verschickt. Beim Outdoor-Händler Bergfreunde.de (www.bergfreunde.de) etwa

wird der Kunde circa zwei Wochen nach dem Kauf per E-Mail freundlich gebeten, die erstandenen Artikel zu beurteilen.

Zusätzlich wird bei jeder Folgebestellung auf der Danke-Seite die Möglichkeit geboten, die eigenen Erfahrungen mit den bisher gekauften Produkten zu veröffentlichen.

2 Binden Sie Bewertungsformulare in Produktdetailseiten ein

Nutzer sollten bereits auf Produktdetailebene Artikel kommentieren können, ohne die Seite zu verlassen. Dazu ist es für den Kunden nicht unbedingt nötig, sich in ein Kundenkonto einzuloggen oder das Produkt über den Shop zu kaufen. Stattdessen wird ein Formular auf der Produktseite eingebunden oder wie beispielsweise bei Zalando (www.zalando.de) über einen Button als Overlay geöffnet. Der Button oder Link muss dabei deutlich sichtbar gestaltet und positioniert sein.

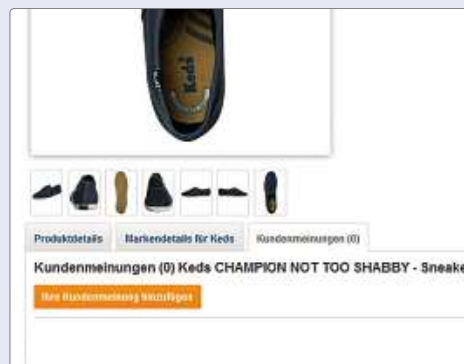
3 Gestalten Sie den Prozess so einfach wie möglich

Nicht jeder Käufer hat die Absicht, Zeit oder Motivation, zu jedem Produkt einen langen Text zu schreiben. Aber durch Hinweise auf besondere Aspekte, die die Rezensionen enthalten sollten, können Sie die Verfasser unterstützen. So hat es der Nutzer zum einen leichter, die Kritik zu erstellen, zum anderen ist dies aber auch ein recht einfacher Weg, die inhaltliche Qualität der Einträge zu gewährleisten.

Zu diesem Zweck wird etwa auf Bergfreunde.de rechts neben der Kommentarbox eine Hilfebox mit entsprechenden Hinweisen angezeigt. Zalando dagegen unterstützt den Kunden, indem die Beurteilung durch die Aufteilung in drei Haupteigenschaften vereinfacht wird. Mithilfe weiterer Vorgaben zur Passgenauigkeit wird der Informationsgehalt weiter erhöht und



1 AFTER-SALES-MAILS Ein paar Wochen nach einer Bestellung werden die Kunden von Bergfreunde.de per E-Mail gebeten, die gekauften Produkte zu bewerten



2 PRODUKT-EBENE Auf www.zalando.de können Kunden zu jedem Produkt direkt auf der Detailseite einen Kommentar hinterlassen

Tipps für eine gute Bewertung

Dauer: Wie lange hattest Du das Produkt im Einsatz?
Einsatzzweck: Wofür hast Du das Produkt benutzt?
Größe: ggf. ob das Produkt zu groß oder klein ausfällt.
Positiv: Was hat Dir an dem Produkt gefallen?
Negativ: Was hat Dir an dem Produkt nicht gefallen?
 Bitte bewerte hier nur das Produkt. Die Bergfreunde kannst Du gerne bei Shoppauskunft.de bewerten.

3 INHALTS-ANGABEN Bergfreunde.de gibt den Kunden einen kleinen Leitfaden für Bewertungen an die Hand. So müssen sich die Rezensenten nicht den Kopf zerbrechen

Nike Sportswear AIR VORTEX VNTG - Sneaker - grey

WIR LADEN SIE HERZLICH DAZU EIN, DIESEN ARTIKEL ZU BEWERTEN

Vergeben Sie bitte Sterne, um das Produkt zu bewerten (1 - schlecht, 5 - sehr gut)

Quelle: ☐ Konkret ☐ Aussehen

Bitte geben Sie zu Ihrer Bewertung die folgende Information an:

Ihr Vorname: ☐ Ich möchte anonym bleiben

Sofern Sie wünschen, dass Ihre Produktbewertung anonymisiert, d.h. ohne die Nennung Ihres Namens veröffentlicht wird, setzen Sie bitte ein Häkchen bei "Ich möchte anonym bleiben".

Geben Sie Ihrer Kundenmeinung einen Titel

Kundenmeinung

3 VORAUSWAHL Zalando gibt die drei wichtigsten Merkmale für die Beurteilung vor. Das sichert eine umfassende Produkt-Kritik, selbst wenn der Text kurz ausfällt

die Qualität der Rezension verbessert, noch bevor ein schriftlicher Kommentar eingegeben wurde.

4 Belohnen Sie den Aufwand des Verfassers

Das Schreiben einer Stellungnahme zu einem Produkt liefert dem Autor in der Regel keinen Mehrwert – die Motivation dazu ist daher sehr niedrig. Es ist also wichtig, einen Anreiz zu schaffen und sich so für die Mühe des Besuchers zu bedanken.

Die Kunden des Shoppingportals www.king.me etwa erhalten für das Abgeben von Bewertungen virtuelle Punkte, mit denen spezielle Vorteile freigeschaltet werden können. Beurteilen andere Mitglieder die Rezension als hilfreich, gibt es weitere Punkte. Verschiedene Übersichtsseiten geben Auskunft über die persönlichen Statistiken sowie die Punkteentwicklung.

Andere Shops und Portale motivieren ihre Kunden in ähnlicher Weise dazu, ihre Erfahrungen zu veröffentlichen. Die Betreiber machen sich hierfür den natürlichen Spieltrieb des Menschen zunutze. Sie erstellen spezielle Titel oder Rangsysteme für besonders gute Rezensenten. Amazon beispielsweise pflegt neben einer Liste der 10.000 Top-Rezensenten noch eine Hall-of-Fame. Auch auf dem Reiseportal www.tripadvisor.com werden die hilfreichsten Mitglieder ausgezeichnet. Der Elektronikhändler Conrad Electronic bedankt sich sogar mit einem monatlich stattfindenden Gewinnspiel. Bei solchen Aktionen ist es jedoch wichtig, dass die Qualität der generierten Inhalte stets auf einem hohen Niveau bleibt.

5 Nutzen Sie die Reichweite sozialer Netzwerke

Social-Media-Plattformen bieten – neben dem Erzeugen von Facebook-Likes – eine ganze Palette an Möglichkeiten, die

Anzahl der shopinternen Kundenmeinungen zu erhöhen. Nutzen Sie beispielsweise Twitter und Facebook dazu, Anhänger und Fans im Rahmen von Aktionen darum zu bitten, Erfahrungsberichte und Kritiken zu schreiben.

Fazit

Die reine technische Einbindung eines Rating-Systems stellt normalerweise keine Hürde dar. Schwieriger gestaltet es sich hingegen, ausreichend Kundenmeinungen zu sammeln, besonders für Shops mit noch niedrigem Bekanntheitsgrad.

Da Onlinekäufer aber immer mehr Wert auf die Erfahrungen anderer Nutzer legen, statt sich auf Produktbeschreibungen und Versprechen der Shopbetreiber zu verlassen, ist es immens wichtig, dieses Thema nicht aus den Augen zu verlieren.

Zahlreiche Shops haben dies bereits erkannt und werben teilweise auf den eigenen Seiten für die nutzergenerierten Inhalte. So ist beispielsweise bei Conrad Electronic zu lesen:

„Achten Sie auch auf die Bewertungen anderer Kunden, sie geben Ihnen mehr Sicherheit bei der Kaufentscheidung. Nutzen Sie auch die Möglichkeit, Ihre Bewertungen einfließen zu lassen. Damit tragen Sie dazu bei, dass sich mit der Zeit ein höherer Qualitätsstandard durchsetzt.“

Kennen Sie noch weitere Wege zur Steigerung der Produktrezensionen? Welche Erfahrungen konnten Sie sammeln? Über Kommentare freue ich mich unter <http://bit.ly/GTdvp8>.

ÜBER DEN AUTOR



Marcel Licht ist Conversion Consultant bei der Web Arts AG. Sein Spezialgebiet ist die Konversions-optimierung von Websites und Onlineshops. Zu dem Thema bloggt er auch regelmäßig auf der Website konversionsKRAFT.de.

Top-Kundenrezensenten bei Amazon

Unsere Spitzenrezensenten haben mit ihren stets hilfreichen, hochqualitativen Rezensionen Millionen anderen Kunden geholfen, informierte Kaufentscheidungen auf Amazon.de zu treffen. Die aktuellsten Rezensenten-Ranglisten präsentiert unsere derzeit besten Mitwirkenden. Die Hall of Fame ehrt nun diejenigen, die jedes Jahr die Spitze des Rankings erreicht haben. Nehmen Sie sich eine Minute Zeit, die Rezensionen dieser Kunden zu lesen. Sie werden Sie inspirieren. (Erfahren Sie mehr)

Top Rezensenten-Ränge	Hall of Fame-Rezensenten		
63 Hall of Fame-Rezensenten	Sortiert nach Anzahl Kundenrezensenten		
Kundenrezensent	Chronologisch	Zuletzt erreicht	Rezensionen insgesamt
Hall of Fame in 8 verschiedenen Jahren erreicht			
	Fuchs Werner Dr.	2012	3.089
	Rolf Dobell	2011	2.792
Hall of Fame in 7 verschiedenen Jahren erreicht			

4 HALL OF FAME Amazon belohnt besonders fleißige und erfolgreiche Rezensenten mit der Aufnahme in die Hall of Fame

Home » Hilfe » Produktbewertungen

Produkte bewerten & tolle Preise gewinnen

Jetzt mitmachen und Sterne vergeben

Mehr Infos »

Achten Sie auch auf die Bewertungen anderer Kunden, sie geben Ihnen mehr Sicherheit bei Ihrer Kaufentscheidung. Nutzen Sie auch die Möglichkeit, Ihre Bewertungen einfließen zu lassen. Damit tragen Sie dazu bei, dass sich mit der Zeit ein höherer Qualitätsstandard durchsetzt.

1. Einloggen & Artikel wählen
2. Bewertungstool auswählen
3. Bewertungs-Sterne vergeben
4. Ihr Kommentar schreiben

Legen Sie sich bitte auf content.de ein und

4 DER SPIEL-TRIEB Der Online-Shop Conrad Electronic bedankt sich bei allen Rezensenten mit einem monatlichen Gewinnspiel

KNOW-HOW

VITA

JESSICA WEISS gründete als 20-Jährige das Modeblog LesMads und war später Online-Chefredakteurin von „Interview“. 2012 gründete sie ihr neues Blog journelles.de. Daneben moderiert sie die TV-Sendung „It's Fashion“ auf dem Sender EinsPlus.

IHR BLOG erreicht heute rund 300.000 Nutzer pro Monat. Neben ihr selbst schreiben noch vier weitere Autoren für die Website, die sie auch persönlich vermarktet.

DER START von journelles.de wurde durch einen Gründungszuschuss der Bundesanstalt für Arbeit gefördert.

MODE-IKONE Was Jessica Weiß trägt, ist in – Fotoshootings gehören zu ihrem Alltag als Mode-Bloggerin



Das eigene Modeblog: Der Start in ein neues Leben

2012 hat sie den Schritt gewagt:
Die Mode-Bloggerin Jessica Weiß
machte sich selbstständig. Hier
erzählt sie von ihren Erfahrungen

Selbstständig zu sein ist gar nicht so einfach. Das gilt in der traditionellen Offline-Welt genauso wie im Netz. Wer also ein Web-Angebot professionell betreiben möchte, sollte sich bereits vor dem Start tausend Gedanken machen: Welche Technik nutze ich? Was muss ich aus rechtlicher Sicht beachten? Wie ist mein Geschäftsmodell? Woher bekomme ich in der Anfangszeit mein Geld? Überlegungen, die auch Jessica Weiß gut kennt. Die 27-Jährige ist Deutschlands bekannteste Mode-Bloggerin. Bereits mit 20 gründete sie lesmads.de, das dann vom Burda-Verlag, in dem auch die CHIP erscheint, übernommen wurde. Nach ihrer Zeit als Online-Chefredakteurin bei „Interview“ und neben ihrer Tätigkeit als TV-Moderatorin startete sie im Oktober 2012 mit journelles.de in die Selbstständigkeit.

Und obwohl sie bereits große Erfahrungen als Bloggerin hatte, war auch für sie der Neustart ein schwieriger Schritt, der gut überlegt und geplant sein musste. „Ganz ehrlich:“, sagt sie, „Ich hatte auch ein bisschen Angst vor der Selbstständigkeit.“ Diese Angst nahm ihr in Teilen der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit, der in den ersten Monaten ihren Lebensunterhalt sicherstellte. Doch Blogger-Prominenz hin oder her – die Mitarbeiter der Arbeitsagentur wollten einen exakten Businessplan, der ihnen nachvollziehbar erklärte, warum Jessicas neues Projekt Erfolgsaussichten hatte.

„Ich habe bereits während meiner Zeit bei ‚Interview‘ jede freie Minute genutzt, um ein Fachkonzept für meine Site zu schreiben, aufgrund dessen sie dann später programmiert

IN DIESER RUBRIK

|130 Steuern und Recht – darauf müssen Sie achten |132 Interview mit einem Medienanwalt: Was für Blogger aus rechtlicher Sicht wichtig ist |134 Rechtstipps vom Anwalt für den eigenen Online-Shop |136 Der Businessplan: Grundlage für den Geschäftserfolg im Netz |138 Fördermöglichkeiten: Alles über den Existenzgründerzuschuss und andere Hilfen für den Start in die Selbstständigkeit |140 Geldquellen für Ihre Investitionen |142 Vorsicht, Falle: Wo Sie im Netz aufpassen sollten

werden konnte“, erzählt sie. Darauf aufbauend entstand dann der Businessplan (siehe auch Artikel S. 136) für journelles.de, der wichtige Kennzahlen enthielt, wie etwa erwartete Besucher, Umsatzprognosen und Vermarktungsansätze für die nächsten Jahre. All das musste so überzeugend und einleuchtend sein, dass die Arbeitsagentur das Fördergeld freigeben würde.

„Aus meinen LesMads-Zeiten wusste ich ja ungefähr, welche Besucherzahlen möglich sind, und konnte eine Traffic-Analyse machen“, erzählt Jessica Weiß. „Ich habe außerdem die möglichen Werbeeinnahmen auf Tausender-Kontakt-Preise umgerechnet und in meinem Businessplan kurz und knackig erklärt, warum ich das Standing habe, ähnliche Zahlen wie bei LesMads auch mit Journelles zu erreichen.“

Kümmern um jedes Detail

Die geplanten Investitionen hielten sich in Grenzen: Natürlich kostete die Programmierung, außerdem schaffte sich die junge Bloggerin Kamera und Computer an – aber mehr brauchte es nicht für den eigenen Blog. Als klar war, dass sie gefördert wird, konnte die junge Mode-Bloggerin sofort loslegen und ihren Traum verwirklichen. Doch ohne ein großes Team bedeutete das für Jessica Weiß auch, dass sie sich bis heute um jedes Detail persönlich kümmern muss – rechtliche Vorgaben erfüllen (siehe Seiten 132 bis 135), Inhalte erstellen, mit Werbekunden

sprechen, die Steuer im Blick behalten und sich selbst in sozialen Medien wie Facebook und Twitter präsentieren.

Der Plan ging auf. Schnell sprach sich in der Modeszene herum, dass Jessica Weiß ein neues Blog hat. Heute wollen jeden Tag rund 10.000 Menschen lesen, was sie über die neuesten Trends der Branche schreibt. Auch die Anzeigenkunden haben das Format angenommen. „Ich vermarkte meine Anzeigenplätze selbst, setze aber auch auf Affiliate-Programme und Werbenetzwerke“, erzählt sie. „Dafür habe ich auch etwas Geld in ein gutes Media Kit für Anzeigenkunden investiert.“ Am wichtigsten sei ihr, dass die Anzeigen auch zu ihr und journelles.de passen. „Ich gehe da nach meinem Bauchgefühl und möchte mich auf keinen Fall unter Wert verkaufen.“

„Ein großes Potenzial sehe ich in Affiliate-Anzeigen“, verrät sie. „Denn das sehe ich als Leserservice: Meine Leser erfahren sofort, wo sie kaufen können, was ich trage. Und wenn sie das dann auch tun, erhalte ich eine Provision.“

Es war die richtige Entscheidung

Ein Leben zwischen Laufsteg, internationalen Mode-Events und einer eigenen TV-Show – was sich wie ein Traum anhört, bedeutet vor allem harte Arbeit, die viel Disziplin erfordert. „Meist sitze ich schon früh morgens und oft auch am Wochenende im Schlafanzug an meinem Rechner, schreibe E-Mails und hänge am Telefon“, verrät Jessica. „Dann muss ich ins Studio, mache Fotoshootings und Interviews mit Designern und anderen Mode-Experten.“ Doch das Ergebnis kann sich sehen lassen – und heute, ein gutes Jahr nach dem Start von journelles.de, kann die junge Bloggerin sagen: „Ich bin total froh, mich trotz finanzieller Unsicherheiten in die Selbstständigkeit getraut zu haben. Es war die richtige Entscheidung.“ //loh

KURZ-INFO

Das ist journelles.de

„Your Daily Dose of Fashion & Beauty“ ist das Motto von Jessica Weiß auf ihrem Modeblog journelles.de. Und das ist auch Programm: In einem bunten Mix bloggt die 27-Jährige über Mode und Schönheit und gibt viele Tipps zum Styling und für den Kauf der richtigen Accessoires. Ihre Leserschaft besteht zum größten Teil aus modeinteressierten jungen Frauen, die sich von ihren Styling-Tipps inspirieren lassen.



TÄGLICHE DOSIS MODE Das Blog lebt – anders als ein klassisches Magazin – von der Persönlichkeit seiner Macherin



TRENDSOUT
Jessica zeigt, was angesagt ist, und lässt sich mit den Outfits für ihren Blog fotografieren

Steuern und Recht – darauf müssen Sie achten

Noch bevor die ersten Euros aus dem Internet purzeln, sollten Sie sich mit den rechtlichen Gegebenheiten vertraut machen

Urteile, die Aufsehen erregen, gibt es immer wieder: Da werden aus vermeintlich privaten Ebay-Verkäufern plötzlich Gewerbetreibende – zumindest nach Auffassung der Gerichte. Und so etwas hat weitreichende Konsequenzen. Es betrifft fast immer steuerliche Aspekte, aber auch Sozialleistungen, Rente oder Arbeitslosengeld können berührt sein. Eines ist in jedem Fall sicher: Für die Betroffenen wird es teuer.

Doch nicht nur Ebay-Verkäufer und Shopbetreiber sollten auf der Hut sein. Jeder, der im Internet Geld verdient, muss sich über die steuerlichen und (sozial-)rechtlichen Konsequenzen im Klaren sein. An dieser Stelle möchten wir einen kurzen Einblick ins Thema geben, der Fokus liegt dabei auf den Gegebenheiten in Deutschland. Dabei sei ausdrücklich darauf hingewiesen: Eine individuelle Beratung beim Steuerberater, Sozialversicherungsträger oder bei der Agentur für Arbeit ersetzt dies nicht.

Web-Job als Nebentätigkeit

Grundsätzlich gilt in Deutschland das Recht auf Berufsfreiheit (Art. 12 Grundgesetz). Demnach kann jeder einer Nebentätigkeit nachgehen – das ist für viele, die ein Web-Business starten, auch die erste Option. Allerdings sind hier, sofern es sich um ein Arbeitnehmer-Verhältnis handelt, die Arbeitsgesetze einzuhalten (etwa die Bestimmungen zur Höchstarbeitszeit). Je nach Art der Tätigkeit oder Dienstleistung gibt es zudem Zugangsvoraussetzungen, die zu erfüllen sind (etwa im Handwerk). Informationen hierzu bieten die Industrie- und Handelskammern.

Des Weiteren kann es sein, dass der Arbeitgeber Ihrer Nebentätigkeit zustimmen muss. Das ist etwa bei Beamten der

Das Bild zeigt eine Steuererklärung für das Jahr 2012, Anlage S. Es ist eine Form für die Einkünfte aus selbstständiger Arbeit. Die Form ist in verschiedene Abschnitte unterteilt, die mit Nummern 1 bis 10 beschriftet sind. Die Abschnitte sind: 1. Steueridentifikationsnummer, 2. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit, 3. Einkünfte aus Gewerbebetrieb, 4. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, 5. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, 6. Einkünfte aus Kapitalvermögen, 7. Einkünfte aus anderen Quellen, 8. Einkünfte aus anderen Quellen, 9. Einkünfte aus anderen Quellen, 10. Einkünfte aus anderen Quellen. Die Form ist für das Jahr 2012 ausgefüllt.

STEUERERKLÄRUNG Auch Einnahmen von Google AdSense gehören zu den Einkünften aus selbstständiger Arbeit

Fall. Außerdem darf es nicht zu einem Interessenkonflikt zwischen Neben- und Haupttätigkeit kommen. Es ist daher prinzipiell keine schlechte Idee, bei Ihrem Arbeitgeber nachzufragen.

An erster Stelle kommt das Finanzamt

Handelt es sich bei Ihrer Arbeit im Internet um eine feste Anstellung, gilt das Gleiche wie bei jedem anderen Job auch: Bei einer Nebentätigkeit wird eine zweite Lohnsteuerkarte fällig. Bei einer Haupttätigkeit sind die Einkünfte nur bis zu einer Grenze von 450 Euro für Sie sozialversicherungs- und steuerfrei. In den meisten Fällen, wenn es ums Geldverdienen im Internet geht, dürfte es sich jedoch nicht um feste Arbeitsverhältnisse han-

KRANKENVERSICHERUNG

Vorsorgen als Selbstständiger – das sollten Sie tun

Wollen Sie sich mit Ihrem Web-Business selbstständig machen, müssen Sie sich um alle Versicherungen selbst kümmern. Am wichtigsten ist hier die Wahl der passenden Krankenversicherung.

Gesetzliche Krankenversicherung Auch für Selbstständige gibt es die Möglichkeit, sich freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) zu versichern. Dies ist gerade im Hinblick auf einen späteren Berufswechsel oder die Mitversicherung von Kindern eine Option. Oft wird von den Krankenkassen jedoch der Maximalsatz von Selbstständigen verlangt. Gerade beim Start in die Selbstständigkeit ist das bei geringem Einkommen viel zu viel. Hier müssen Sie Ihrer Kasse Ihr Einkommen darlegen und eine Vereinbarung treffen.

Private Krankenversicherung Selbstständigen steht grundsätzlich der Wechsel zu einer privaten Krankenversicherung offen – unabhängig vom Einkommen. Allerdings ist der Weg zurück in die GKV oft nur schwer möglich – daher sollte dies gut überlegt sein.

Künstlersozialversicherung Verdienen Sie Ihr Geld als Schriftsteller, Journalist oder Musiker, ist die KSV eine Möglichkeit, die Beiträge niedrig zu halten. Hier wird die Hälfte der Beiträge nämlich über die pauschal umgelegte Künstlersozialabgabe erbracht. Allerdings sind Nebenberufler ausgeschlossen und die Aufnahmevoraussetzungen relativ streng. Detaillierte Informationen finden Sie auf der Seite kuenstlersozialkasse.de.

deln. Daher gehen wir im Folgenden von Einkünften aus selbstständiger Arbeit aus.

Wer regelmäßig seine Steuererklärung macht, kennt meist bereits die sogenannte „Anlage S“ (früher „GSE“) zur Einkommensteuererklärung. Dort müssen alle „Einkünfte aus selbstständiger Arbeit“ angegeben werden. Hierzu gehören die Einnahmen aus dem Verkauf des eigenen E-Books ebenso wie die Auszahlungen von Google im Rahmen des AdSense-Programms. Vereinfacht gesagt bedeutet das: Alle Einnahmen müssen angegeben und entsprechend versteuert werden. Wer dies versäumt, begeht eine Ordnungswidrigkeit oder macht sich sogar strafbar. Die Versteuerung hat aber auch Vorteile: So lassen sich mit den Einnahmen auch Ausgaben verrechnen, die sonst bei einer einfachen Steuererklärung unberücksichtigt blieben. Hierzu können beispielsweise Gebühren für den Internetanschluss oder auch Serverkosten gehören.

Etwas komplizierter sieht es bei der Umsatzsteuer aus. Ob ein Freiberufler umsatzsteuerpflichtig ist (und wenn ja, mit welchem Steuersatz), muss im Einzelfall geklärt werden. Trifft das auf Sie zu und verfügen Sie über eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, sollten Sie diese im Impressum Ihrer Webseite angeben. Auch vermeintlich umsatzsteuerfreie Privatverkäufe über Ebay können umsatzsteuerpflichtig sein, wenn eine „nachhaltige, unternehmerische Tätigkeit“ vorliegt. Dies hat der Bundesfinanzhof in einem Urteil vom April 2012 entschieden.

Gewerbe oder nicht?

Damit wären wir schon bei der nächsten, oft diskutierten Frage: Wann liegt ein Gewerbe vor? Grundsätzlich laut deutschem Recht immer dann, wenn auf Dauer mit einer nach außen gerichteten Tätigkeit eine „Absicht zur Gewinnerzielung“ vorliegt und es sich nicht um einen freien Beruf handelt. Diese etwas sperrige Definition bedeutet in der Praxis, dass Sie mit Ihrer Webseite bereits dann gewerbepflichtig sind, wenn Sie sich einem Werbenetzwerk wie Google AdSense anschließen. Das gilt selbst dann, wenn Sie mit den AdSense-Einnahmen nur Ihre Serverkosten decken.

Versuchen Sie am besten gar nicht erst, sich vor der Gewerbeanmeldung zu drücken. Sie können davon ausgehen, dass Google, Affili.net und alle anderen Unternehmen dieser Art regelmäßig Kontrollmitteilungen ans Finanzamt machen. Betreiben Sie einen Webshop oder arbeiten Sie als Powerseller bei Ebay, ist die Sache sowieso klar. Hier stellt sich dann eher die

Frage, ob Sie ein Unternehmen gründen und welche Rechtsform dieses haben soll. Im Übrigen ist eine Gewerbeanmeldung nicht kompliziert: Sie gehen einfach zur Gewerbebehörde Ihrer Gemeinde und geben als Gewerbebezeichnung beispielsweise „Internetdienstleistungen“ an. Die Gebühren belaufen sich auf einige wenige Euro.

Beachten Sie: Das Gewerbe muss vor oder gleichzeitig mit Beginn der Tätigkeit angemeldet werden.

Nebeneinkünfte und Rente

Rentner, die die Regelaltersgrenze erreicht haben (65 bis 67 Jahre), können hinzuverdienen, so viel sie wollen – theoretisch zumindest. Denn auch hier müssen natürlich alle Einkünfte aus Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit versteuert werden. All diejenigen, die eine vorzeitige Altersrente beziehen, sollten jedoch aufpassen. Für sie gibt es eine starre Grenze bei 450 Euro pro Monat. Übersteigt der Nebenverdienst diesen Betrag, wird die Vollrente in eine Teilrente umgewandelt. Je nach Hinzuverdienst kann dies ein bis zwei Drittel der Rente ausmachen. Gesonderte Regelungen gibt es bei der Rente wegen teilweise Erwerbsminderung und der Berufsunfähigkeitsrente. In jedem Fall ist dringend anzuraten, sich zuvor beim Rentenversicherungsträger genau zu informieren, beispielsweise unter www.deutsche-rentenversicherung.de.

Achtung: Für ehemalige Staatsbedienstete (Pensionäre) gelten gesonderte Regelungen. Hier sollte man sich bei der Versorgungsstelle die entsprechende Freigrenze ausrechnen lassen. Sonst drohen Abzüge.

Was ist bei Hartz IV zu beachten?

Wer Arbeitslosengeld („Arbeitslosengeld I“) erhält, muss sich Einkünfte aus Nebentätigkeiten bis zu einem Freibetrag von 165 Euro anrechnen lassen. Etwas anders sieht es bei Leistungen im Rahmen des Arbeitslosengeldes II – im Volksmund meist „Hartz IV“ genannt – aus. Alle Einkünfte müssen – wie auch etwa vorhandenes Vermögen – grundsätzlich zur Sicherung des Lebensunterhaltes eingesetzt werden. Allerdings gibt es auch hier Freibeträge: einen Grundfreibetrag von 100 Euro sowie 10 bis 20 Prozent des Einkommens, das 100 Euro übersteigt (maximal 210 Euro). Einen Freibetragsrechner sowie ausführliche Informationen finden Sie unter sgb2.info. Alle Einkünfte sind in jedem Fall der Agentur für Arbeit zu melden. Grundsätzlich empfiehlt sich dort eine ausführliche Beratung. //tfh



VORSICHT BEIM HINZUVERDIENST Die Deutsche Rentenversicherung informiert, in welchen Fällen eine Rentenkürzung droht



FREIBETRAG Wenn Sie Arbeitslosengeld I oder II beziehen, dann müssen Sie Nebeneinkünfte sofort angeben – alle Infos dazu finden Sie auf den Webseiten der Jobcenter

Keine Panik, wenn ein böser **Anwalt schreibt!**

Medienanwalt Prof. Dr. Gero Himmelsbach erklärt, wie Blogger und andere Publizisten sich vor rechtlichem Ärger schützen können

Wer sich als Blogger, Texter, Journalist oder auf irgendeine andere Weise publizierend durchs Web bewegt, wird sich früher oder später eine Frage stellen müssen: Was darf ich dort eigentlich schreiben? Denn das Internet ist kein rechtsfreier Raum, in dem man schreiben kann, was man

will. Allerdings sollte man als Blogger auch nicht zu viel Angst haben, in Abmahnfallen zu tappen. Wir haben Professor Dr. Gero Himmelsbach von der Münchner Anwaltskanzlei Romatka befragt. Er gibt uns hier Tipps für das Publizieren im Netz. Das vollständige Interview mit weiteren Fragen und Antworten finden Sie unter www.lousypennies.de.

PERSÖNLICH

PROF. DR. GERO HIMMELSBACH ist seit 1994 Rechtsanwalt und Mitarbeiter der Sozietät Romatka in München, seit 1998 Partner. Er ist Honorarprofessor für Medienrecht der Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Autor des Praxis-Handbuchs „Beck'sches Mandatshandbuch Wettbewerbsrecht“ und Mitherausgeber des Kommentars zum Bayerischen Mediengesetz. Daneben ist Gero Himmelsbach ständiger Mitarbeiter der Zeitschrift GRUR-Prax (Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht) und Mitglied der Arbeitsgemeinschaft der Verlagsjustitiare.

Für Blogger ist es eine Horrorvorstellung: Abmahnung, Unterlassung, Strafandrohung, 1500 Euro Anwaltskosten ... Was nun?

Himmelsbach: Erst einmal Ruhe bewahren. Nur weil ein Anwalt einen Brief schreibt, muss man noch lange keine 1.500 Euro zahlen. Und auch nicht panisch etwas unterschreiben. Zuerst einmal sollte man sich überlegen, wofür man abgemahnt wird. Ist es zum Beispiel die Äußerung eines Dritten in den Kommentaren? Dann ist der Blogger nur eingeschränkt haftbar.

Aber wenn ich es selbst war, muss ich unterschreiben und zahlen?

Himmelsbach: Nein – nicht einmal dann, wenn die Abmahnung offensichtlich berechtigt ist. Der Brief soll natürlich Druck

Wenn eine Abmahnung ins Haus flattert, heißt es erst einmal Ruhe bewahren und sich überlegen, ob sie berechtigt ist



aufbauen. Worauf kommt es wirklich an: Die Kosten sind erst einmal zweitrangig. Teuer kann ein Verfahren wegen der geforderten Unterlassungserklärung werden. Darauf sollte man sich erst einmal konzentrieren. Und ich würde auch immer nur in den seltensten Fällen raten, das zu unterschreiben, was der gegnerische Anwalt auf den Tisch gelegt hat. Stattdessen sollte man eine eigene Unterlassungserklärung verfassen. Aber nur, wenn man nach grundsätzlicher Überlegung der Meinung ist, die Gegenseite hat tatsächlich ein Recht auf Unterlassung oder man wirklich kein Risiko eingehen will, dass durch ein Gerichtsverfahren weitere Kosten entstehen. Ein Verfügungsverfahren kann schnell mal 3.000 Euro kosten.

Und wie schreibe ich diese eigene Unterlassungserklärung?

Himmelsbach: Sie schreiben, dass Sie die beanstandete Behauptung künftig unterlassen – aber „ohne Anerkennung einer Rechtspflicht“. Das macht deutlich: Ich bin zwar der Meinung, dass ich keine Erklärung abgeben muss, gebe aber trotzdem eine rechtsverbindliche Erklärung ab, damit das Thema vom Tisch ist. Man muss zwar immer eine Vertragsstrafe versprechen, sonst besteht der Unterlassungsanspruch im Zweifel fort und es kann doch wieder recht teuer werden. Aber nicht einen von der Gegenseite festgelegten Geldbetrag, also zum Beispiel geforderte 5.000 Euro. Schreiben Sie hier von einer „angemessenen Vertragsstrafe“ nach „Hamburger Brauch“. Dabei muss man aufpassen, dass die Unterlassungserklärung nicht zu weit gefasst ist, damit kein globaler Anspruch auf Unterlassung entsteht. Sie darf aber wiederum auch nicht zu eng gefasst sein, da sonst ein möglicher Unterlassungsanspruch nicht beseitigt wird. Das ist das Kunststück.

Und was ist dann mit den dort genannten Anwaltskosten?

Himmelsbach: Zunächst mal: Nicht den gesamten geforderten Betrag anerkennen, indem man etwa eine geforderte Unterlassungserklärung einfach so unterschreibt. Der geforderte Betrag ist ja erst einmal das, was der Gegner will. Und damit noch lange nicht das, was er bekommt oder bekommen kann. Ich würde einfach mal rechnen: Eine Beratung durch einen eigenen Anwalt kostet schnell mal 300 und mehr Euro. Also könntest du doch der Gegenseite die selbst formulierte Unterlassung zuschicken und 250 Euro zahlen.

Was sind denn eigentlich die größten rechtlichen Fallstricke beim Bloggen?

Himmelsbach: Ich glaube, dass der erste Fallstrick eine oft schizophrene Sicht des Bloggers ist: Einerseits meinen viele Blogger, im Internet müsse man sich viel freier bewegen können als im echten Leben, andererseits besteht die Angst, wegen irgendwelcher Kleinigkeiten abgemahnt zu werden. Aber tatsächlich sind die rechtlichen Vorgaben im Internet zunächst genau die gleichen wie in der Print-Welt. Das heißt: Der Blogger muss sich an die gleichen Grundsätze halten, an die er sich auch als Print-Journalist halten würde. Es sind meiner Erfahrung nach vor allem vier Bereiche: Die Schmähkritik. Ein Eingriff in die Privat- oder Intimsphäre anderer Personen. Verstöße gegen das Urheberrecht. Unwahre Tatsachenbehauptungen.

Wie beurteilen Sie Kommentare auf Webseiten aus rechtlicher Sicht?

Himmelsbach: Ich finde, Kommentare gehören unbedingt zu einem Blog oder Internet-Angebot dazu. Aus rechtlicher Sicht stellt sich die Frage: Ist der Kommentar eines Nutzers meiner Site beleidigend oder anderweitig rechtlich relevant? Und: Inwieweit ist der Betreiber für die Kommentare verantwortlich? Wenn der Betreiber die Kommentare moderiert und erst nach einer Prüfung freischaltet, ist klar, dass er hier eine gewisse Verantwortung hat. Das ist aber im Übrigen bei den Leserbriefen einer Tageszeitung nicht anders: Auch ein Leserbrief darf nicht beleidigend sein. Wenn die Kommentare ohne Überprüfung automatisch veröffentlicht werden, ist der Betreiber nicht verpflichtet, sie sofort zu überprüfen. Man ist allerdings verpflichtet, Kommentare zu beseitigen, wenn sie eine Rechtsverletzung enthalten. Das gilt insbesondere, wenn man darauf hingewiesen wird. Das ist die sogenannte Störerhaftung. Als Betreiber des Blogs ist man in diesem Fall „Störer“.

Ist es nicht Zensur, wenn ich veröffentlichte Kommentare nachträglich lösche?

Himmelsbach: Nein, weder im rechtlichen Sinne, wo Zensur allein eine Vorzensur meint, noch anderweitig. Natürlich hat man als Betreiber und Verantwortlicher einer Seite das Recht und auch die Pflicht, auf seiner Seite für Ordnung zu sorgen. Da greift das „Hausrecht“.

Was würden Sie Bloggern raten, um keine rechtlichen Fehler zu begehen?

Himmelsbach: Nun ja, wenn man auf die Straße geht und dauernd Angst hat, überfahren zu werden, dann wird man auch überfahren. Also sollte man zunächst die Angst ablegen. Und dann einfach überlegt vorgehen und die Straßenverkehrsregeln kennen. Ich glaube, dass es viele Blogger gibt, die einfach zu schnell über die Straße laufen und dann von einem Anwaltsauto überfahren werden ...

Wie sieht es eigentlich mit dem Urheberrecht bei auf Facebook geteilten Inhalten aus? Darf ich Bilder einfach so teilen?

Himmelsbach: Dass man sich nicht einfach bei allen digitalen Inhalten aus dem Internet bedienen und sie auf Facebook stellen kann, sollte so weit klar sein. Was aber viele nicht wissen ist, dass sie selbst bei Microstock-Agenturen gekaufte Fotos nicht ohne Weiteres auf Facebook verbreiten dürfen. Deshalb kann ich jedem immer nur raten, die Lizenzbedingungen aufmerksam durchzulesen. Da steht dann zum Beispiel bei einigen Anbietern auch, dass Fotos nur in einer bestimmten Auflösung bei Facebook verbreitet werden dürfen.

Gilt das auch für die Vorschaubilder? Bei Google sind sie ja rechtlich erlaubt?

Himmelsbach: Sofern die Lizenz des Bildes ungeklärt ist, empfiehlt es sich, das Vorschaubild auf Facebook zu deaktivieren. Ja, bei Google ist das geklärt. Da Google die Bilder automatisch scannt und anzeigt, ist es rechtlich zulässig. Bei Facebook aber werden die Inhalte manuell von den Nutzern eingestellt. Das gilt auch bei den Vorschaubildern, die Facebook anzeigt, wenn ich einen Link poste. Sofern die Lizenz des Bildes ungeklärt ist, empfiehlt es sich also, das Vorschaubild zu deaktivieren – die Möglichkeit bietet Facebook ja. Wenn Sie das Foto zunächst rechtmäßig genutzt haben und es ein Nutzer teilt, begeht übrigens er den Verstoß. Sie sind aus dem Schneider. //kar

Ihr Webshop: So vermeiden Sie Ärger mit Anwälten

Den rechtlichen Vorgaben zu genügen ist für Shopbetreiber gar nicht so einfach. Anwalt Stefan Schicker verrät, was Sie beachten sollten

Nein, darauf hat eigentlich niemand wirklich Lust. Doch angesichts einer immer noch grassierenden Abmahnwelle im deutschen Internet sollte jeder, der einen Internetshop eröffnen möchte, sich auch über die rechtlichen Aspekte Gedanken machen – und so umsetzen, dass Abmahner keine Chance haben. Wir haben mit Rechtsanwalt Stefan Schicker gesprochen, der uns die wichtigsten rechtlichen Grundlagen für Webshops erläutert hat. Als Partner der Kanzlei SKW Schwarz (www.skwschwarz.de) ist er auf Internet- und E-Commerce-Recht spezialisiert.

So weiß er, dass es für Shop-Anfänger mit der Sicherung von Urheberrechten losgeht: „Die Betreiber sollten sich schon beim Aufbau ihres Internetangebots alle Rechte an Texten und Bildern sichern“, sagt Schicker. „Wenn Sie sich Ihren Shop zum Beispiel von einem Dienstleister einrichten lassen, müssen Sie sich von ihm alle Rechte zusichern lassen“, rät der Anwalt. „Und

auch, wenn Sie den Shop selbst erstellen und Bilder bei einer Mikrostockagentur kaufen, sollten Sie darauf achten, dass Sie die Bildrechte auch für die sozialen Medien erwerben.“ Denn es könne teuer werden, wenn man ein Agenturbild unerlaubt auch auf Facebook & Co. verwende – und unerlaubt könne das auch dann sein,

wenn es gekauft wurde.

Stimmen diese Voraussetzungen, geht es ans Eingemachte – den Kaufvorgang: „Es reicht nicht, einfach nur eine Kasse und einen Warenkorb zu haben“, sagt Schicker. „Sie müssen den Bestellprozess rechtskonform abbilden, um den Informationspflichten aus dem BGB zu genügen. Außerdem gibt es eine Reihe von Verbraucherschutzrichtlinien, die einzuhalten sind. Dies bedeutet insbesondere, dass beim Bestellprozess Preise immer Endpreise mit ausgewiesener Mehrwertsteuer und die Versandkosten anzugeben sind.“

Zur Transparenz gehöre es auch, dem Kunden während des Vorgangs stets genau zu erklären, was zu tun ist, um zum nächsten Schritt zu gelangen. Der Bestellvorgang sei außerdem nachvollziehbar in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu schildern. „In

die Allgemeinen Geschäftsbedingungen gehören zudem etwa das Widerrufsrecht und das 14-tägige Rückgaberecht für den Verbraucher, die Lieferkosten sowie die Dauer des Versandvorgangs“, erklärt Schicker. Und er hat noch einen Tipp: „Senden Sie die AGB jedem Käufer mit der Bestellbestätigung per Email zu.“ Das könne späteren Ärger vermeiden.

Am Ende des Bestellprozesses muss der Shop noch einmal alle Infos zu Verkäufer, Käufer, Produkt, Preis und Versandkosten angeben, bevor der Käufer durch einen Klick den endgültigen Kaufprozess abschließen kann. Dabei muss der „Kaufen-Button“ eindeutig aussagen, dass nun gekauft wird – das ist die sogenannte Button-Lösung, eine neuere rechtliche Vorgabe für Online-Shops. „Während der Button ursprünglich ‚jetzt kostenpflichtig bestellen‘ heißen musste, hat sich in der Rechtsprechung inzwischen der Begriff ‚jetzt kaufen‘ durchgesetzt“, verrät Schicker. Wer also „jetzt kaufen“ auf den finalen Bestellbutton schreibt, sei rechtlich auf der sicheren Seite.

Ein Impressum ist auch auf Facebook Pflicht

Während die Button-Lösung aufgrund einer breiten Medienberichterstattung heute recht bekannt ist, gibt es eine Reihe weiterer rechtlicher Vorgaben, die nach wie vor oft vergessen werden, so Schicker. Nötig sei zum Beispiel ein Impressum mit Angaben zur Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, der Handelsregister-Nummer und dem Handelsregister-Eintrag – und natürlich der Firmenadresse des Shops.

„Was viele nicht wissen: Wenn ich den Shop in sozialen Netzwerken präsentiere, muss ich das Impressum auch in die sozialen Netzwerke hineinbringen“, sagt Schicker. „Das stellt uns vor Herausforderungen, da Facebook und andere Plattformen

*Oft vergessen
Shopbetreiber wichtige
rechtliche Vorgaben.
Das führt dann zu
Abmahnungen*



STEFAN SCHICKER Der Münchner Rechtsanwalt unterstützt Unternehmen und Start-ups in allen Belangen des Internet- und E-Commerce-Rechts

The screenshot shows a checkout interface. On the left, there's a field for 'Geben Sie einen Geschenkkarten-, einen Gutschein- oder einen Aktionscode ein.' with a 'Code eingeben' input and an 'Einlösen' button. Below it, a green text line says 'Schnell, kostenlosen Versand Ihrer Bestellung bei Amazon Prime*.' On the right, there's a yellow 'Jetzt kaufen' button. Below it is a 'Bestellungsübersicht' section with the following details:

Artikel:	EUR 129,95
Verpackung & Versand:	EUR 0,00
Gesamtbetrag:	EUR 129,95

Below the table, it says 'Oben genannte Preise verstehen sich inklusive Mehrwertsteuer. Informationen anzeigen.' At the bottom, it asks 'Wie werden die Versandkosten berechnet?'.

BUTTON-LÖSUNG Amazon macht's vor: „Jetzt kaufen“

aus Amerika gar kein Impressum kennen.“ Bei Facebook sei man „halbwegs sicher“, wenn auf der Startseite auf das Shop-Impressum verlinkt sei. „Schreiben Sie unbedingt im Shop-Impressum, dass es sich auch um das Impressum für Facebook und die anderen von Ihnen verwendeten Medien handelt“, rät Schicker.

Besonders wichtig sei auch der Datenschutz. Schließlich gehe man ja mit persönlichen Daten des Kunden um. „Sofern Sie die Kundendaten nicht weiterverarbeiten und nur für den Bestellprozess nutzen, reicht eine Datenschutzerklärung“, sagt Schicker. Hierfür gibt es im Internet praktische Generatoren, die für die meisten Bedürfnisse kleinerer Shops ausreichen. Schwieriger wird es aber, wenn man Analysetools wie Google Analytics sowie Cookies und soziale Netzwerke wie Google Plus in seinem Webshop verwende. „Hier sollten Sie unbedingt darauf achten, diese Elemente rechtskonform einzusetzen“, sagt Schicker. Denn gerade Google Analytics entspreche erst einmal nicht den deutschen Datenschutzanforderungen. Für den rechtskonformen Einsatz von Google Analytics müsse man einen gesonderten Vertrag mit Google schließen und einen Fünf-Punkte-Plan befolgen, den Stefan Schicker für unsere Leser im Kasten rechts aufgeschrieben hat.

Abmahnfalle Newsletter

Viele Shop-Betreiber setzen darauf, ihre Kunden durch einen regelmäßigen Newsletter auf neue Angebote hinzuweisen. Doch selbst dafür gibt es rechtliche Vorgaben. „Wenn Sie einen Newsletter verschicken wollen, brauchen Sie eine Einwilligung des Kunden über das sogenannte Double-Opt-In-Verfahren und eine separate Checkbox“, sagt Schicker. Dies sieht vor, dass der Kunde zunächst auf der Webseite seine E-Mail-Adresse eingibt und die Checkbox aktiviert. Diese besagt, dass er einen Newsletter des Shops erhalten möchte. Danach erhält er eine Mail mit einem Bestätigungslink. Erst wenn dieser aktiviert wird, gilt der Newsletter als rechtlich einwandfrei abonniert. „Andere Methoden akzeptieren deutsche Gerichte nicht“, sagt Stefan Schicker.

Im Juni 2014 wird sich aus rechtlicher Sicht für Shops einiges ändern. Dann tritt die europaweit geltende Verbraucherschutzrichtlinie in Kraft. „Das ist für Online-Händler aber gut, die bisher im grenzüberschreitenden Versand 14 verschiedene Regelungen beachten mussten“, sagt Schicker. „Dennoch gibt es hier noch einige Unklarheiten, die man zunächst einmal bewerten muss.“ Der Anwalt rät allen Shop-Betreibern, die Entwicklungen genau zu verfolgen – und wird seine Schlussfolgerungen im Newsletter der Kanzlei SKW Schwarz veröffentlichen. //loh



FACEBOOK Zalando integriert das Impressum in die Info-Box

RECHTSKONFORMER EINSATZ VON GOOGLE ANALYTICS

Der Fünf-Punkte-Plan gegen Rechtsärger beim Einsatz von Googles Analysetool

Lange Zeit sahen deutsche Datenschutzaufsichtsbehörden den Einsatz von Google Analytics als rechtswidrig an und sprachen in einigen Fällen formelle Beanstandungen aus. Die Kritik der Behörden basiert im Kern auf der Tatsache, dass bei Google Analytics die IP-Adressen der Nutzer einer Website ohne deren Kenntnis oder gar Einwilligung in die USA zu Servern von Google übermittelt und die IP-Adressen dort gespeichert und verarbeitet werden. Eine von Google in 2010 vorgenommene „datenschutzfreundliche“ Überarbeitung des Dienstes änderte hieran nichts Wesentliches. Zwischenzeitlich ist es jedoch zu einer Einigung zwischen wichtigen Datenschutzbehörden und Google gekommen. Danach kann Google Analytics rechtskonform eingesetzt werden, wenn folgende Regelungen beachtet werden.

Schritt 1: Vertrag zur Auftragsdatenverarbeitung?

Als ersten Schritt müssen Sie einen Vertrag zur Auftragsdatenverarbeitung mit Google abschließen. Einen entsprechenden Vordruck finden Sie unter <http://www.google.com/analytics/terms/de.pdf>. Bitte beachten Sie die Versandoptionen auf der ersten Seite. Durch den Vertrag entstehen gewisse Kontrollpflichten Ihrerseits, bei denen Google Sie jedoch durch Vorlage entsprechender Nachweise unterstützt.

Schritt 2: Hinweis an Nutzer

Sie müssen die Nutzer Ihrer Webseite darüber informieren, dass Sie Google Analytics verwenden und somit personenbezogene Daten erheben, gespeichert und verarbeitet werden. Ein solcher Hinweis ist in Ihrer Datenschutzerklärung unterzubringen.

Schritt 3: Hinweis auf Widerspruchsmöglichkeit

In der Datenschutzerklärung sollte auf die Widerspruchsmöglichkeit des Nutzers gegen die Erfassung seiner personenbezogenen Daten durch Google Analytics hingewiesen werden. Im Rahmen dieses Hinweises sollten Sie die entsprechende Seite verlinken: <http://tools.google.com/dlpage/gaoptout?hl=de>. Durch dieses Verfahren wird ein sogenannter Cookie, eine kleine Textdatei, auf dem Rechner des Nutzers gespeichert und beim Besuch Ihrer Webseite durch Google Analytics abgefragt. Findet Google Analytics den Cookie, werden keine Daten erhoben.

Schritt 4: Anonymisierung der IP-Adressen

Weitere Anforderung ist die Anweisung an Google, eine Kürzung der IP-Adressen um das letzte Oktett, d.h. die letzten drei Ziffern der IP-Adresse, vorzunehmen. Dies können Sie über entsprechende Einstellungen im Google-Analytics-Programmcode erreichen. Die Einigung mit den Aufsichtsbehörden sieht vor, dass auf jeder Internetseite mit Analytics-Einbindung der Trackingcode um die Funktion „`_anonymizeIp()`“ ergänzt wird. Weitere Details können Sie den technischen Anleitungen von Google auf der folgenden Seite entnehmen: http://code.google.com/intl/de/apis/analytics/docs/gaJS/gaJSApi_gat.html#gat._anonymizeIp.

Schritt 5: Neues Google-Analytics-Profil eröffnen

Wurde Google Analytics schon bisher genutzt, dann sind die Daten bis zur Umsetzung der oben beschriebenen Änderungen rechtswidrig erhoben worden. Sie müssen daher solche Altdaten unbedingt löschen. Hierfür müssen Sie das bestehende Google-Analytics-Profil schließen und anschließend ein neues eröffnen. Dabei sollten Sie beachten, dass Sie möglicherweise einen anderen Trackingcode bzw. eine andere Web-Property-ID (UA-XXXX-YY) erhalten und Ihre Webseiten anpassen müssen.

Ein Blick in die Zukunft: Was Sie künftig verdienen

Egal ob Sie ihn für den Geldgeber oder für sich selbst machen: Der Businessplan gehört vor dem Start in die Selbstständigkeit einfach dazu

Viele Gründungen scheitern, weil sich die zukünftigen Unternehmer oder Selbstständigen nicht intensiv genug mit der Planung ihres Geschäftskonzepts beschäftigen haben. Da werden beispielsweise unrealistische Gewinnerwartungen aufgestellt oder die eigene Produkt- oder Dienstleistungsstrategie nicht hinterfragt. Die Folge: Viel Mühe und Geld wurden investiert und doch steht das neue Projekt bereits nach kurzer Zeit vor dem Aus.

Voraussetzung für Förderungen

Beim Start in die Selbstständigkeit ist ein Businessplan daher unerlässlich. Dieser ist sogar in vielen Fällen Voraussetzung, um an Geld zu kommen. So verlangt die Agentur für Arbeit beispielsweise einen solchen Plan, bevor sie eventuell einen Gründungszuschuss gewährt. Auch ein Förderkredit von der KfW Bankengruppe ist ohne Businessplan gar nicht zu bekommen. Näheres hierzu lesen Sie im nächsten Artikel auf Seite 138. Aber auch, wenn Sie

onen vom heimischen Schreibtisch aus ein Web-Business betreiben wollen, sollten Sie vorab kritisch prüfen, ob Sie davon tatsächlich leben können. Eine intensive Beschäftigung mit Konzepten und Zahlen steht also an.

Zum Glück gibt es hierfür jede Menge Unterstützung auch im Internet. Auf den Existenzgründer-Seiten des Bundeswirtschaftsministeriums etwa finden Sie hierzu wichtige Informationen unter der Adresse www.existenzgruender.de. Besonders empfehlen möchten wir Ihnen außerdem die Gründungswerkstatt Deutschland. Hier erhalten Sie nicht nur umfangreiche Informationen, sondern können auch gleich online einen detaillierten Businessplan erstellen, den Sie dann sogar mit einem persönlichen Tutor besprechen können. Wie das genau geht, erfahren Sie in unserer Schritt-für-Schritt-Anleitung auf der rechten Seite dieses Artikels.

Wer sich die Mühe macht, einen solchen Plan auszuarbeiten, wird überrascht sein: Viele Dinge werden erst klar, wenn man sie konkretisiert und schriftlich fixiert. So kann der Plan auch eine Reise sein, deren Ziel sich noch deutlich ändert. Denn ebenso zerplatzen dabei zuweilen vage Geschäftsideen wie Seifenblasen. Fragen Sie sich also ehrlich: Braucht der Markt wirklich mein Produkt oder meine Dienstleistung? Und: Bin ich der Richtige dafür? Mit einem Businessplan beantworten Sie auch diese Fragen und stellen Ihr künftiges Geschäft auf gesunde Beine. //tffh

*Viele Dinge werden
einem erst dann klar,
wenn man sie im
Businessplan konkretisiert
und schriftlich fixiert*

nicht auf Startkapital angewiesen sind, sollten Sie einen Businessplan erstellen. Denn selbst wenn Sie ohne große Investi-

INVESTITIONEN

Der Kapitalbedarfsplan ermittelt den Invest

Wer sich selbstständig macht oder gar ein Unternehmen gründet, muss in der Regel erst einmal in sein Geschäft investieren. Die Ermittlung des Kapitalbedarfs ist daher eng mit dem Businessplan verbunden und gehört als Anlage dazu. Selbst während der Gründungsvorbereitung fallen bereits Kosten an: etwa Beratungs- und Notarkosten sowie Gebühren für Anmeldungen und Genehmigungen. Für die betriebliche Anlaufphase kommen weitere Investitionen auf Sie zu. Hierzu gehören Anschaffungskosten für PC und Büroausstattung, Kosten für Ihre Website und gegebenenfalls Wareneinkauf sowie eventuell sogar Miete für ein Büro oder Lager. Vergessen Sie auch nicht den Kapitalbedarf zur Sicherung Ihres Lebensunterhaltes. Planen Sie Ihren Kapitalbedarf am besten mit einem Berater.



FINANZPLAN Besprechen Sie den Kapitalbedarf mit einem Berater




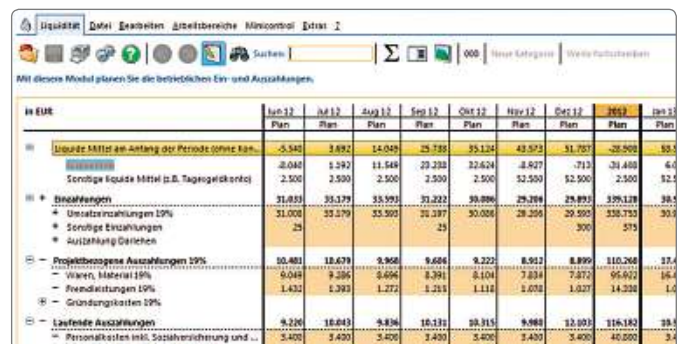
2 REGISTRIEREN

2 Füllen Sie das Registrierungsformular möglichst vollständig aus. Sie sollten für eine spätere Kommunikation mit einem Tutor der Gründungswerkstatt auch Adresse und Telefonnummer angeben. Geben Sie den künftigen Unternehmenssitz an, wählen Sie eine Branche und geben als Status **Vor Gründung** an.



4 GESCHÄFTSIDEE DARLEGEN

 Klicken Sie auf **Businessplan** und widmen Sie sich dort zunächst dem Bereich „Geschäftsidee“. Skizzieren Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung, Kunden und Markt sowie den Wettbewerb. Praktisch: Zu jedem einzelnen Punkt finden Sie umfangreiche Lerneinheiten. Sind Sie mit einem Abschnitt fertig, klicken Sie auf **Status „Abgeschlossen“** setzen.



6 FINANZPLAN ENTWICKELN

Den Finanzplan entwickeln Sie am besten offline und laden ihn dann unter **Persönliche Dokumente** in Ihre Werkstatt. Laden Sie hierzu die Software „Miniplan“ unter **Werkzeuge und Anwendungen** herunter. Die Software ist dafür ausgelegt, Gründern bei der Planung mit belastbaren Zahlen zu helfen. Ein Musterplan hilft beim Einstieg.

Initialzündung für Ihre Selbstständigkeit

Förderungen, Kredite, Beratungen – es gibt viele Programme, die die ersten Schritte in die Selbstständigkeit finanziell sicherer machen

Der erste Schritt ist getan: Sie haben sich entschlossen, sich im Internet selbstständig zu machen. Soll dies mehr sein als ein kleiner Zuverdienst, empfiehlt es sich dringend, einen Businessplan zu erstellen (siehe Seite 136). Eng damit verbunden ist ein Kapitalbedarfsplan. Denn je nachdem, welche Dienstleistungen oder Waren Sie anbieten wollen, sind Investitionen – teilweise in erheblichem Umfang – notwendig.

In vielen Fällen reicht das eigene Kapital dafür nicht aus. Bevor Sie aber anfangen, sich nach Finanzierungsmöglichkeiten umzusehen, sollten Sie sich mit den öffentlichen Fördermöglichkeiten vertraut machen. Hier gibt es diverse Programme des Bundes, der Länder und der EU. Oft ist eine Kombination aus Bankkredit und öffentlicher Förderung eine gute Option. Doch auch, wenn Sie zunächst klein anfangen wollen, ist es wichtig, sich über alle Finanzierungsmöglichkeiten zu informieren – selbst wenn diese Überlegungen erst in ein paar Jahren für Sie tatsächlich an Relevanz gewinnen sollten.

Gründungsberatung

Für alle Existenzgründer, egal ob Freiberufler oder Unternehmensgründer, empfiehlt sich eine ausführliche Gründungsberatung. Sollten Sie aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen wollen, ist die Agentur für Arbeit Ihr erster Ansprechpartner. Unter www.arbeitsagentur.de finden Sie eine ganze Reihe von Informationen. Diese sind übrigens für alle interessant, die an Selbstständigkeit denken – nicht nur für Bezieher von Arbeitslosengeld. Werfen Sie also ruhig einmal einen genauen Blick auf die Seiten der Arbeitsagentur.

Sollten Sie arbeitslos sein, vereinbaren Sie am besten mit der für Sie zuständigen Arbeitsagentur oder den Startercentern einen Termin. Ebenfalls empfehlenswert ist der Besuch eines Existenzgründerseminars, das oft sogar kostenlos ist.

Sind Ihre Pläne schon weiter gediehen oder haben Sie bereits ein Gewerbe angemeldet, steht in einem zweiten Schritt eine ausführliche Gründerberatung durch einen externen Berater an. Da dies meist mit erheblichen Kosten verbunden ist, gibt es das Projekt „Gründercoaching Deutschland“, das vom Bund und dem Europäischen Sozialfonds gefördert wird. Dies hat für Sie erhebliche Vorteile: Sie bezahlen nur einen Bruchteil der Beratungskosten und haben dennoch einen professionellen Coach an Ihrer Seite. Dies ist quasi Ihre erste Förderung.

Die Gründungsberatung wird von Bundesland zu Bundesland übrigens unterschiedlich gehandhabt. Eine ausführliche Linkliste erhalten Sie beim Existenzgründungsportal des Wirtschaftsministeriums (www.existenzgruender.de) unter der Adresse tinyurl.com/gruendungsberatung.

Gründungszuschuss für Arbeitslose

Wenn Sie arbeitslos gemeldet sind und sich selbstständig machen, können Sie bei der zuständigen Agentur für Arbeit einen Gründungszuschuss beantragen. Solch ein Zuschuss soll in der ersten Zeit der Selbstständigkeit den Lebensunterhalt sichern. Sie müssen den Antrag aber vor dem Start in die Selbstständigkeit stellen. Außerdem muss ein Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen bestehen.

Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung der Arbeitsagentur. In jedem Fall wird man von Ihnen einen Businessplan und dessen Überprüfung durch einen unabhängigen Gutachter verlangen. Es kann durchaus lohnend sein, sich diesem Prozedere zu unterwerfen. Wird Ihrem Antrag stattgegeben, erfolgt die Förderung in zwei Phasen: Im ersten halben Jahr erhalten Sie einen Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes plus monatlich 300 Euro zur sozialen Absicherung. Für weitere neun Monate können dann anschließend 300 Euro pro Monat gezahlt werden. Ein Gründungszuschuss ist also vor allem dann interessant, wenn Sie arbeitslos sind und Ihr Geschäftsmodell keine großen Investitionen erfordert – wie etwa das Publizieren im Internet.

Förderung durch die KfW-Bankengruppe

Ein intensives Studium der Webseiten der KfW ist für jeden Existenzgründer Pflicht (kfw.de). Denn schließlich ist es die Aufgabe dieser öffentlichen Institution, sowohl kleine und mittlere Unternehmen als auch Existenzgründer zu fördern. Die KfW-Bankengruppe fördert über ihr Programm „ERP-Gründer-



DEUTSCHLANDWEIT Die Agentur für Arbeit bietet eine gute Übersicht über die verschiedenen Programme der Bundesländer



GÜNSTIGE FÖRDERKREDITE Ein Besuch auf der Webseite der KfW-Bankengruppe gehört für jeden Existenzgründer zum Pflichtprogramm

kredit – Startgeld“ alle möglichen Formen der Existenzgründung – selbst wenn die Selbstständigkeit vorläufig nur im Nebenerwerb ausgeübt werden soll.

Im Gegensatz zu Bankkrediten hat ein KfW-Gründerkredit viele Vorteile: So ist der effektive Zinssatz mit derzeit 2,99 Prozent recht günstig. Er steigt auch nicht durch irgendwelche „Risikoauflschläge“. Es gibt maximal 100.000 Euro bei bis zu zehn Jahren Laufzeit und bis zu zwei tilgungsfreien Jahren. Außerdem ist kein Eigenkapitalanteil notwendig. Das Beste aber ist: Die KfW-Bank garantiert eine Haftungsfreistellung von 80 Prozent. Falls Sie das Geld nicht zurückzahlen können, übernimmt die Bank einen Großteil des Risikos. Sie sehen also: Ein KfW-Kredit bietet viele Vorteile, die Sie sonst nirgendwo finden.

Allerdings ist die Vergabe eines Förderkredits an einige Voraussetzungen gebunden. Details hierzu finden Sie unter gruenden.kfw.de. Den Kredit selbst beantragen Sie über Ihre Hausbank. Sie sollten also Ihren Bankberater überzeugen.

Regionale Fördermöglichkeiten

Neben den Förderkrediten der KfW-Bankengruppe gibt es eine Reihe weiterer Fördermöglichkeiten, vor allem regionaler Art. Die meisten kommen für ein Web-Business nicht infrage. Dennoch lohnt es, sich genau zu informieren. Eine sehr gute Übersicht hat wieder die Agentur für Arbeit zusammengestellt. Sie finden sie unter: tinyurl.com/landesfoerderung.



HILFE IM LAND Bayern, Berlin, Hamburg – sie alle bieten Gründernetzwerke an, die einem künftigen Selbstständigen bei den ersten Schritten helfen

Auf Landesebene gibt es beispielsweise spezielle Förderprogramme über Landesförderbanken oder Landesbürgschaften. Zudem existieren Programme der Industrie- und Handelskammern sowie der Wirtschaftsministerien. Wer bei all diesen Angeboten nicht den Überblick verlieren will, wendet sich am besten an die jeweiligen Gründernetzwerke.

Das Gründernetzwerk Berlin (gruenden-in-berlin.de) etwa listet nicht nur die Beratungsmöglichkeiten und Förderprogramme der Bundeshauptstadt, sondern bietet eine Fülle von Informationen, die nicht nur für Berliner interessant sind. Unter **Informationen** finden Existenzgründer zahlreiche Broschüren, Checklisten und weiterführende Links. In Bayern gibt es den „Existenzgründerpakt Bayern“ mit der Seite startup-in-bayern.de. Auch hier finden Sie zahlreiche Informationen – von der Unternehmensnachfolge bis zum Muster-Geschäftsplan für Einsteiger. Die Fördermöglichkeiten in Bayern stehen hier besonders im Fokus. Auch das Hamburger Gründungsnetzwerk (hei-hamburg.de), ein Gemeinschaftsprojekt von Banken, Handels- und Handwerkskammern, Verbänden und vielen mehr ist ebenfalls eine lohnenswerte Startadresse.

Zum Schluss sei noch auf die Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums hingewiesen (foerderdatenbank.de). Sie listet alle Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder und der EU. Eine Schnellsuche hilft, die möglichen Förderprogramme rasch aufzuspüren. //tth

BROSCHÜRE DER ARBEITSAGENTUR

Existenzgründung in Deutschland 2013

Kostenlose Infos zu Existenzgründung und Fördermöglichkeiten gibt es zum Beispiel in der Broschüre „Durchstarten – Existenzgründung in Deutschland 2013“. Diese erhalten Sie auf den Seiten der Agentur für Arbeit (www.arbeitsagentur.de) unter **Veröffentlichungen | Themenhefte „durchstarten“ | Existenzgründung**.

Wichtiges zum Start Neben zentralen Informationen zur Existenzgründung und diversen hilfreichen Adressen bietet die Broschüre auch Checklisten und interessante Fallbeispiele. So können Sie die wichtigsten Fragen schon abklären.



So besorgen Sie sich das Startkapital für Ihre Idee

Am Anfang eines jeden Business steht die Finanzierung, denn ohne Geld geht (fast) nichts. Um an Geld zu kommen, gibt es viele Wege

Ohne einen detailliert ausgearbeiteten Businessplan sollten Sie sich nicht in die Selbstständigkeit wagen – und sei es auch nur mit einer Nebentätigkeit als Freiberufler im Internet. Auf welche Dinge es dabei ankommt und welche Hilfestellungen Sie erhalten können, haben wir im Artikel auf Seite 136 aufgezeigt. Ein wichtiges Element bei solch einem Businessplan ist die Kapitalbedarfsplanung. Denn eines ist ganz klar: Selbst scheinbar kostengünstig zu realisierende Projekte im Web erfordern noch immer ein gewisses Startkapital. Und sei es auch nur zur Deckung des eigenen Lebensunterhaltes in der Startphase des Projekts.

Nicht zu knapp kalkulieren

Viele Existenzgründer machen den Fehler, dass sie zu knapp kalkulieren. Die Folge: Sollten die Geschäfte – etwa mit dem eigenen Webshop – im ersten halben Jahr nicht so laufen wie geplant, geht ihnen schnell die Puste aus. Man kann dieses Phänomen gerade im Internet sehr häufig

beobachten. So reicht das Eigenkapital zwar in vielen Fällen für die Miete und den Internetanschluss, nicht aber für den Aufbau eines umfangreichen Warensortiments. Und auch das Einrichten eines Shopsystems kostet Zeit und Geld.

Der erste Ansprechpartner für die Finanzierung der Selbstständigkeit ist die eigene Hausbank. In den meisten Fällen bietet sich ein Mix aus Eigenkapital, Bankkredit und öffentlichen Fördermitteln an. Welche Möglichkeiten es an öffentlicher Förderung gibt, haben wir im vorhergehenden Artikel kurz umrissen. In jedem Fall ist eine ausführliche Beratung zu empfehlen, am besten im Rahmen einer Existenzgründerberatung. Auch für eine solche professionelle Beratung gibt es finanzielle Hilfen durch diverse Existenzförderprogramme (siehe Seite 138).

Neben Ihrer Hausbank sollten Sie ruhig mit weiteren Kapitalgebern sprechen. Viele Banken und Sparkassen bieten spezielle Kredite für Existenzgründer. Auf dem Kreditmarktplatz [smava.de](#) können Sie verschiedene Kreditangebote einholen und Konditionen vergleichen. Sollte Ihr Geschäftsmodell größere Investitionen erfordern, kommt unter Umständen auch ein Venture-Kapitalgeber in Frage. Für ein neues Geschäft im Web sind auch „Business Angels“ interessant. Darunter versteht man vermögende Personen, die sich sowohl mit ihrem Kapital als auch mit ihrem Know-how in junge Unternehmen einbringen.

Erster Ansprechpartner ist Ihre Hausbank. Aber sehen Sie sich auch nach anderen Möglichkeiten um

KAPITALGEBER FINDEN

Investoren und Kreditgeber in einer Datenbank suchen

Wenn es darum geht, das Eigenkapital aufzustocken oder Zuschüsse und Bürgschaften zu erhalten, gestaltet sich die Suche nach Kapitalgebern oft recht schwierig. Denn viele haben branchenbezogene Investitions-Schwerpunkte oder agieren ausschließlich in bestimmten Bundesländern. Eine große Hilfe ist daher die Kapitalgeberdatenbank, die Sie auf folgender Webseite finden: fuer-gruender.de/kapital/kapitalgeberdatenbank.

Diese Datenbank listet neben institutionellen Investoren auch Fördermöglichkeiten durch die KfW-Bankengruppe oder durch die Förderbanken der Länder auf, die Sie selbstverständlich zumindest kennen sollten. Praktisch an der Datenbank-Abfrage: Sie können das Finanzierungsvolumen angeben. So ersparen Sie sich unnötige Anfragen. Dies geht bereits bei „0-10 Tsd. €“ los. In manchen Fällen ist das für den Start eines Web-Business schon ausreichend.

KAPITALGEBER-DATENBANK Hier finden Sie spezialisierte Investoren

AUF EINEN BLICK | Crowdfunding auf Startnext.de

PROJEKTDARSTELLUNG
Titel und Titelbild verdeutlichen das Ziel des Projekts auf einen Blick. Über diese gilt es, zunächst Aufmerksamkeit zu erregen. Ebenfalls wichtig: eine stimmige Projektpräsentation – inklusive Video, mit dem man um Unterstützung wirbt.

SUPPORTER
Dies sind die Unterstützer, die das Projekt tatsächlich mit einem bestimmten Betrag finanzieren. Die Supporter können mit einem „Dankeschön“ belohnt werden.

STARTER
Der Initiator eines Projekts wird als Starter bezeichnet. Er beschreibt sein Vorhaben und gibt das benötigte Budget sowie die Deadline an. Er betreut zudem das Projektblog und kann auch Videos einstellen. Starter müssen sich verifizieren lassen.

PROJEKTSTATUS
Besucher sehen sofort, wie viel Geld bereits eingespielt wurde und wie viel Zeit noch bleibt. Nur wenn das Projekt zu 100 % finanziert ist, wird das Geld auch ausbezahlt. Ansonsten erhalten die Unterstützer ihr Geld zurück.

FANS
Jedes Projekt benötigt eine gewisse Anzahl von Fans (registrierte Nutzer), um überhaupt für die Funding-Phase zugelassen zu werden.

DANKESCHÖNS
Unterstützer sind keine Investoren. Man kann sie aber mit kleinen „Dankeschöns“ belohnen. Dies kann etwa die Namensnennung im Abspann eines Films sein, der Download eines Musik-Albums oder eine Projekt-Postkarte.

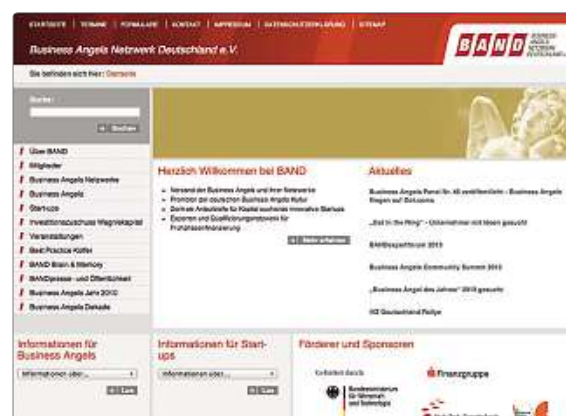
Im Gegenzug für ihr Engagement erhalten sie einen Anteil am Unternehmen. Ausführliche Informationen bietet das Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (www.business-angels.de).

Fragen Sie die Crowd

Eine neue Möglichkeit der Finanzierung bietet das sogenannte Crowdfunding. Hierbei gehen eine große Menge von Internetnutzern (die „Crowd“) in Vorleistung und finanzieren ein Projekt, mit einem jeweils geringen Betrag vor. Wie das funktioniert, zeigen wir oben am Beispiel der nichtkommerziellen Plattform startnext.de. Planen Sie ein journalistisches Projekt ist vielleicht die Spezial-Plattform krautreporter.de die bessere Anlaufstelle.

Crowdfunding eignet sich allerdings nicht zur Finanzierung eines Unternehmens. Hier geht es vielmehr um einzelne Projekte oder Produkte, die idealerweise für eine große Anzahl von potenziellen Kapitalgebern interessant sind. Auf diese Weise könnte sich etwa ein Musiker die Produktion eines Albums finanzieren lassen – oder ein Verleger die Erstellung eines E-Books. Doch auch die Entwicklung neuer Produkte lässt

sich durch die Crowd finanzieren. Dabei kommen bereits beachtliche Summen zusammen: Laut Crowdfunding-Monitor waren es allein im ersten Halbjahr 2013 in Deutschland mehr als zwei Millionen Euro (fuer-gruender.de). //tfh



BUSINESSANGELS Sie helfen Gründern mit Wissen und Kapital

Nepper im Netz: Die Tricks der Internet-Betrüger

Wo es um Geld geht, sind oft auch die bösen Jungs unterwegs. Um nicht auf Betrüger im Netz hereinzufallen, sollten Sie genau aufpassen



Hallo Thorsten,

Lernen Sie von denen, die es geschafft haben:

Jetzt gratis starten. Auch ohne eigene Homepage.
Erfolgsmodell kopieren und reich werden!

[Zum Internet-Supermarkt](#)



Und für die, die sich lieber Geld leihen:
[Zur Homepage](#)

ERFOLGSMODELLE? Wer solche E-Mails erhält, sollte sehr kritisch sein – und das Angebot genauestens überprüfen

Wenn es ums Geldverdienen im Internet geht, geht es leider immer auch um die damit verbundenen Risiken, Fallstricke – und Betrüger. Das ist im Internet nicht anders als im realen Leben auch. Denn es gibt immer wieder Menschen, die beispielsweise die Unvorsichtigkeit oder einfach nur Unwissenheit anderer ausnutzen. Mit etwas Hintergrundwissen und etwas gesunder Skepsis können Sie sich schützen.

Grundsätzlich sollten Sie jedes Angebot und jede Verdienstmöglichkeit genau prüfen, bevor Sie sich darauf einlassen. Falls Sie eine Site oder einen Shop im Internet betreiben, kommen weitere Bestimmungen hinzu, die Sie einhalten müssen. Nur so schützen Sie sich etwa vor teuren Abmahnungen.

Eine Suche führt zu dubiosen Angeboten

Wenn Sie bei Google die Begriffe „Geld verdienen im Internet“ eingeben, stoßen Sie auf viele hilfreiche, aber auch auf zahlreiche dubiose Seiten. Da locken etwa Betreiber mit dem Versprechen, ganz nebenbei und ohne viel Arbeitsaufwand einen großen monatlichen Verdienst zu erzielen. Auf diesen Seiten wird etwa behauptet, man brauche keinerlei Vorkenntnisse



E-BOOK-SCHWINDEL 8.000 Euro und mehr im Monat im Schlaf verdienen? Von wegen. Das kann nicht funktionieren, wie das ZDF-Blog „Hyperland“ vorrechnet

oder Produkte und könne sich ganz einfach an einem automatisierten Verfahren beteiligen. Man würde sein Geld sozusagen im Schlaf verdienen, während irgendwelche Server im Internet das Geld quasi von selbst aufs Konto schaufeln. Auf die Spitze treiben dies zahlreiche Video-Testimonials, die – meist vor der Kulisse von irgendwelchen Traumstränden produziert – die Kunden für Ihre Dienste und Services gewinnen wollen.

Wie im „richtigen Leben“ gilt auch hier: Seien Sie kritisch und benutzen Sie im Zweifelsfall Ihren „gesunden Menschenverstand“. Im Internet hat nämlich niemand Geld zu verschenken – genauso wenig wie in der Offline-Wirtschaft. Und wenn jemand eine schier nie versiegende, reichlich sprudelnde Geldquelle gefunden hat – warum nutzt er sie dann nicht nur für sich? Und warum versucht dieser selbst ernannte Heilsbringer im Gegenteil unter Einsatz von viel Suchmaschinenoptimierung und in der Regel reichlich Adwords-Werbung den Rest der Welt damit zu beglücken? Die Antwort ist so einfach wie ernüchternd. Die meisten Angebote im Web, die das schnelle Geld versprechen, haben nur eines zum Ziel: das schnelle Geld. Und zwar Ihres. Es läuft also darauf hinaus, dass Sie erst einmal in

CHECKLISTE

Unseriöse Job-Angebote ganz schnell erkennen

Nicht jeder Abzock-Versuch ist so schlecht gemacht wie die vielen Offerten für Viagra und Co., die tagtäglich das Postfach fluten. Wer aufmerksam auf bestimmte Merkmale achtet, erkennt mit etwas Übung unseriöse Angebote recht zuverlässig.

- ✓ **JOB-ANGEBOTE PER MAIL** Kein seriöses Unternehmen geht über einen riesigen Mailverteiler auf Bewerbersuche. Schon gar nicht tut es das ungefragt, wenn noch keine Geschäftsbeziehung besteht.
- ✓ **UNREALISTISCHER VERDIENST** Der Arbeitsaufwand muss in einem realistischen Verhältnis zum Verdienst stehen. Winken selbst für einfachste Tätigkeiten schon hohe vierstellige Beträge im Monat, kann an dem Angebot etwas nicht stimmen.
- ✓ **AUSLANDSSITZ** Ein Unternehmen sucht händeringend nach Geschäftspartnern oder Mitarbeitern in Deutschland, hat seinen Sitz aber in Honduras? Das ist wenig vertrauenerweckend.

- ✓ **IMPRESSUM** Schauen Sie sich das Impressum auf der Webseite genau an. Deutsche Unternehmen müssen dort ihre Handelsregisternummer und ihre Geschäftsführung angeben. So können Geschäftspartner sich ein Bild von der Seriosität – und Bonität – machen. Fehlen diese Angaben, ist Vorsicht geboten.
- ✓ **VIDEOS** Wirbt der Anbieter neue Mitarbeiter mit Videos? Noch dazu mit schlecht gemachten Amateuraufnahmen? Dann sollten die Alarmglocken schrillen. Oft sollen damit diejenigen geködert werden, die mit geschriebenen Worten nur schwer erreichbar sind.
- ✓ **VORLEISTUNGEN** Verlangt der Anbieter finanzielle Vorleistungen, um an einem Geschäft zu partizipieren? Dann lautet in fast allen Fällen der Rat: Lassen Sie es besser sein.
- ✓ **SCHLECHTES DEUTSCH** Klingt das Angebot nach einer maschinengenerierten Übersetzung, dann ist das ein K.-o.-Kriterium. Wer sich sprachlich nicht ausdrücken kann, kann keine Geschäfte machen.



Arbeit für Dich!

Gut bezahlte Arbeit

Monat verdienen.

Die Arbeit bei uns wird nicht mehr als 2-3 Stunden Deiner Zeit 1-2 Mal in der Woche in Anspruch nehmen. Du kannst die Arbeit bei uns mit deiner jetzigen Arbeit vereinbaren. Für Erledigung jeder Aufgabe wirst Du nicht mehr als 3 Stunden aufwenden und dabei verdienst Du von 400 bis 1600 Euro.

Deine Arbeit wird darin bestehen:

- Wir überweisen auf Dein Konto in der Bank 2000€ - 8000€.
- Sobald das Geld auf Dein Konto eingegangen ist, hebst Du das Geld ab.
- 20% von dem Überweisungsbetrag steht Dir zur Verfügung! Du hast 400-1600 Euro verdient!
- Den restlichen Betrag solist Du uns übermitteln.

Wir bieten Dir sehr gute Verdienstmöglichkeit!
Mit uns wirst Du einfach von 4.000 bis 8.000€ im

FINANZAGENT GESUCHT Vorsicht, hier machen Sie sich strafbar



[Paket](#)
[Express](#)
[Logistik](#)
[Firma](#)
[Investoren](#)
[Kartens](#)
[Über uns](#)

[DHL](#)
[Paket](#)
[Privatkunden](#)
[Paketstation](#)



DHL Packstation

Rund um die Uhr Pakete abholen, frankieren und verschicken.

Paket

- Privatkunden**
 - Preisvergleich
 - Nationaler Versand
 - Internationaler Versand
 - Online Frankierung
- Packstation**
 - Anmeldung
 - Kundenlogin/Code ändern
 - Packstationfinder
 - So funktioniert
 - Paketbox
 - Trassen & Anbotzeiten



PARKE ABHOLEN

ENKLAUKE ANMELDUNG

1. ANMELDUNG

2. PACKSTATION WÄHLEN

3. PAKET ABHOLEN

jetzt kostenlos versenden!

Kostenlos Anmelden und Packstation Kunde werden.

Einsparungen und persönliche Daten ändern.

Packstationfinder
Packstationen in Ihrer Nähe finden.

PACKSTATION Die Deutsche Post AG warnt vor Missbrauch

Vorleistung gehen müssen, um an einem vermeintlich lukrativen Geschäftsmodell partizipieren zu können. Da werden also Ratgeber oder Einstiegspakete (für oft dreistellige Beträge) verkauft oder kostenpflichtige Vertriebsstrainings angeboten.

Eine beliebte Masche ist derzeit das Angebot, einen eigenen E-Book-Store zu eröffnen, da es davon angeblich noch nicht genug gibt. Die Website verdiene für einen das Geld im Schlaf. Dass solche Modelle nicht funktionieren können, wird etwa im Hyperland-Blog des ZDF gezeigt (blog.zdf.de/hyperland/2011/10/der-grosse-e-book-schwindel).

Plötzlich ist man Geldwäscher...

Da aber leider immer wieder jemand darauf hereinfällt, seien hier noch einmal ein paar warnende Worte zum Thema Geldwäsche gesagt. Per Massenmails suchen sich nämlich Betrüger Helfer, die meist gar nicht wissen, was sie tun. In diesen Mails wird für leichte Tätigkeiten ein ordentliches Einkommen versprochen. Einzige Voraussetzung: ein Bankkonto. Der neue „Finanzanzug“ soll nämlich eingehende Beträge weiterüberweisen. Dabei dürfe er zehn (oder zwanzig) Prozent für sich behalten – ein scheinbar lukratives Geschäft.

Wer sich darauf einlässt, macht meist recht schnell Bekanntheit mit der Staatsanwaltschaft. Die eingehenden Beträge stammen in der Regel aus betrügerischen Geschäften per Vorkasse oder aus dem Missbrauch von Bankkonten. Die Hintermänner sind fast nie greifbar, was allerdings nicht für die gutgläubigen Helfer gilt. Diese erwarten neben einem Verfahren wegen Geldwäsche auch die Regressforderungen der Opfer.

Das Gleiche gilt für Jobangebote als „Paketagent“, „Versandmitarbeiter“ oder „Testkäufer“. Hierbei soll der so angeworbene Mitarbeiter Pakete – etwa mit Elektronikartikeln – einfach weiterverschicken, vornehmlich in osteuropäische Länder. Die Pakete stammen oft aus mit entwendeten Kreditkarten bezahlten Käufen. Dass die Polizei recht schnell auf solche „Agenten“ aufmerksam wird, dürfte klar sein. Eine Variante davon sind Betrüger, die per E-Mail Helfer suchen, die eine Packstation anmieten. Anschließend sollen diese – gegen Entgelt – Kundenkarte sowie PIN und Passwort an den Auftraggeber weitergeben. Auch damit kommen Sie in Teufels Küche: Oft werden Waren mit gestohlenen Kreditkarteninformationen zur Lieferung an die Packstation geordert. Der geprellte Kreditkarteninhaber fordert sein Geld zurück, der Versandhändler die Ware –

FALLSTRICKE BEIM VERSAND EINES NEWSLETTERS

Was Sie beim E-Mail-Marketing unbedingt beachten sollten

Als Publisher oder Shop-Betreiber liegt es nahe, Kunden per E-Mail zu werben oder sie zumindest mit einem regelmäßigen Newsletter zu versorgen. Doch Vorsicht: Ohne Zustimmung dürfen Sie gar nichts. Es ist sogar eine doppelte Zustimmung notwendig: Ihre Kunden müssen per doppeltem Opt-in-Verfahren Ihren Newsletter abonnieren. Halten Sie sich nicht daran, drohen empfindliche Abmahnungen. Zudem müssen die Empfänger in jeder Mail die Möglichkeit haben, sich aus der Empfängerliste auszutragen.

Noch vorsichtiger sollten Sie beim Adressenkauf sein. Immer wieder werden Zehntausende deutsche Adressen für wenig Geld offeriert. Auch wenn die Versuchung noch so groß ist: Lassen Sie sich nicht darauf ein. Halten Sie sich lieber an seriöse Spezialisten für E-Mail-Marketing. Hintergrundwissen und aktuelle News gibt es unter anderem unter emailmarketingblog.de.

Seminar: Mit E-Mail Marketing den Shopumsatz erhöhen. Noch 3 freie Plätze. [Jetzt informieren!](#)

ANLAUFSTELLE Im EmailMarketingBlog gibt es viele gute Informationen

SELBST GEMACHT Gestalten Sie Lizenzcodes auf creativecommons.org

beide natürlich vom Einzigen, den man bei diesem Betrug greifen kann: dem Anmieter der Packstation.

Vorsicht vor Markenrechtsverletzungen

Wenn Sie eine Website betreiben, sollten Sie peinlich genau darauf achten, Rechte anderer nicht zu verletzen. Dies fängt schon beim Namen an: Hier dürfen Sie keine geschützten Bezeichnungen verwenden. Falls Sie sich nicht sicher sind: Eine Recherche beim Deutschen Patent- und Markenamt gibt schnell Aufschluss (dpma.de). Über diese Seite lassen sich auch internationale Recherchemöglichkeiten aufrufen. Was viele Betreiber von Websites nicht wissen: Markennamen dürfen Sie auch nicht im Titel einer (Unter-)Webseite verwenden.

Ähnliches wie für Marken gilt für eingetragene Geschmacksmuster. Damit wird etwa das Design eines Produktes geschützt. Auch zweidimensionale Muster wie Logos, Grafiken oder Icons können geschützt sein. Mehr Informationen zu Geschmacksmustern erhalten Sie unter dpma.de/geschmacksmuster.

Copyright und Urheberrecht

Als Betreiber einer Website in Deutschland unterliegen Sie dem Urheberrechtsgesetz – für Österreich, die Schweiz sowie die meisten anderen europäischen Länder gelten ähnliche Bestimmungen. Sie dürfen also keine urheberrechtlich geschützten Werke – also beispielsweise Texte, Fotos oder Soundclips – ohne Einwilligung des Urhebers oder Rechteinhabers verwenden. Verstöße können sehr teure Abmahnungen zur Folge haben. Sie können sich damit behelfen, etwa nur Bilder zu verwenden, die vom Urheber als „frei“ gekennzeichnet sind. Eine gute Quelle mit solchen Mediendateien finden Sie unter commons.wikimedia.org.

Doch Vorsicht: „Frei“ bedeutet zwar, dass Sie etwa die Bilder auf Webseiten einbinden können, dennoch müssen Sie die Lizenzbedingungen einhalten. Nur wenige Inhalte sind tatsächlich gemeinfrei („public domain“) – hier haben Sie keinerlei urheber- oder lizenzrechtlichen Bestimmungen einzuhalten. Bei anderen Medien müssen Sie etwa den Urheber nennen, oder die kommerzielle Verwendung ist eingeschränkt. Die Creative-Commons-Lizenz beispielsweise verlangt, dass die Weitergabe unter gleichen Bedingungen erfolgen muss. Wenn Sie also aus einer solcherart lizenzierten Grafik ein eigenes Firmenlogo basteln, ist dieses ebenfalls „frei“. Einen solchen Creative-Commons-Vermerk können Sie sich übrigens für Werke selbst erstellen: Unter creativecommons.org/choose gibt es eine Vorlage, die entsprechenden Code auf Knopfdruck ausspuckt.

SO GEHT'S | Kosten und Ärger vermeiden

So reagieren Sie bei einer Abmahnung richtig

Gerade als Betreiber eines Online-Shops kann es Ihnen passieren, dass ein Wettbewerber Sie kostenpflichtig abmahnt. Doch auch bei kleineren Webseiten sind Abmahnungen nicht selten. In Deutschland hat sich eine regelrechte Abmahn-Branche entwickelt, die selbst von kleineren Verstößen der Webseitenbetreiber sehr gut lebt. So ärgerlich eine solche Abmahnung auch ist, sollten Sie zumindest wissen, wie Sie richtig reagieren. Das erspart Ihnen unter Umständen hohe Folgekosten.

Worum geht es bei einer Abmahnung?

Die Abmahnung ist zunächst einmal nur eine formale Aufforderung – etwa eines Wettbewerbers – ein bestimmtes Verhalten zu unterlassen. Dieser Unterlassungsanspruch ergibt sich aus dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Eigentlich ist es eine praktische Sache: Durch die mit einer Vertragsstrafe bewehrte Unterlassungserklärung sollen teure Gerichtsverfahren vermieden werden. Denn erst nach einer erfolglosen Abmahnung kann der Abmahnende einen Antrag auf einstweilige Verfügung beim Gericht stellen. Tatsächlich werden über 90 Prozent aller Verstöße im Wettbewerbsrecht per Abmahnverfahren erledigt.

Wie teuer wird das Ganze?

So positiv der Effekt von Abmahnungen auch ist, aufwendige Gerichtsverfahren zu vermeiden, so gibt es doch einen Haken. Laut UWG kann nämlich „der Ersatz der erforderlichen Aufwendungen verlangt werden“. Daraus ergibt sich, dass Sie als Abgemahnter die Rechtsanwaltsgebühren für die Abfassung der Abmahnung sowie der Unterlassungserklärung tragen müssen. Sie ahnen es: Ganz billig wird der Spaß nicht. Im Zuge der Novellierung des Urheberrechts wurden die Abmahngebühren auf 100 Euro gedeckelt – allerdings nicht für das Wettbewerbsrecht. So sind die am häufigsten abgemahnten Tauschbörsennutzer etwas besser geschützt, nicht aber die Shopbetreiber. Die Kosten bemessen sich nach dem Streitwert. Tausend Euro und mehr sind daher keine Seltenheit.

Was ist bei einer Abmahnung zu tun?

Egal, ob Sie zu Recht oder zu Unrecht abgemahnt worden sind: Reagieren sollten Sie sofort. Sonst erfolgt als nächster Schritt mit ziemlicher Sicherheit der Antrag auf eine einstweilige Verfügung. Eine unverzügliche Rechtsberatung ist daher anzuraten. Selbst wenn die Abmahnung zu Recht erfolgt, heißt das noch lange nicht, dass Sie die Unterlassungserklärung so unterschreiben müssen, wie die Gegenseite sie Ihnen vorlegt. Oft ist diese nämlich viel zu weit gefasst oder bietet Anlass zu weiteren Forderungen. Dies müssen Sie jedoch im Einzelfall mit Ihrem Anwalt klären. Weiterhin ist der von der Gegenpartei festgesetzte Streitwert oft zu hoch. Diesen könnten Sie gegebenenfalls gerichtlich überprüfen lassen – oder Sie einigen sich mit der Gegenseite.

Copyright und Urheberrecht werden gerne synonym verwendet – sie sind es allerdings nicht. Der Copyright-Begriff kommt aus dem angelsächsischen Recht. Das Copyright bezeichnet auch heute nur den Rechteinhaber („right to copy“), nicht den Urheber. Ein Copyright-Vermerk ist also unter Umständen nach deutschem Recht nicht ausreichend. Umgekehrt setzen viele Betreiber von Websites einen solchen Copyright-Vermerk ans Ende ihrer Seite. Dies können sie tun, müssen es aber nicht. Denn das Urheberrecht gilt mit „Schaffung des Werkes“.

Aufpassen auf Datenschutz & Co.

Abmahnungsträchtig ist auch ein fehlerhaftes oder fehlendes Impressum. Sollten Sie zudem auf Ihrer Website Werbung einsetzen oder an einem Werbenetzwerk wie Google AdSense teilnehmen, ist eine Gewerbeanmeldung Pflicht. Ebenso die Angabe Ihrer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer. Haben Sie ein eingetragenes Unternehmen, müssen Sie zudem Handelsregisternummer und Registergericht angeben.

Laut Telemediengesetz besteht eine solche Impressumspflicht auch für Facebook-Seiten – sofern diese „geschäftsmäßig“ betrieben werden. Leider sieht Facebook derzeit noch gar keinen Impressums-Eintrag vor. Die App „Impressumsgenerator“ hilft fast allen Sitebetreibern jedoch ganz schnell weiter (facebook.com/eRecht24).

Eine andere, strittige Frage ist die nach dem Datenschutz, etwa bei Integration von Facebook in Ihr Web-Angebot. Hier empfiehlt es sich zumindest, eine Datenschutzerklärung anzulegen. Dies gilt auch für die Nutzung von Google Analytics. Denn auch hierbei werden ja Daten des Nutzers (die IP-Adresse)

übertragen. Ein Muster für eine Datenschutzerklärung finden Sie unter datenschutzklarung-online.de. Eine Lösung für eine zustimmungspflichtige Integration von Facebook, Twitter und Google+ finden Sie hier: tinyurl.com/2klicks.

Regeln für den eigenen Webshop

Dass Sie als Betreiber eines Webshops noch mehr rechtliche Regeln einhalten müssen, ist klar. Das betrifft etwa Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder die Versandkosten. Hier sollten Sie sich rechtlichen Rat einholen und Ihren Shop gegebenenfalls zertifizieren lassen. Ebenfalls wichtig: die Button-Lösung, die seit 1. August 2012 für jeden Shop gilt. //tfh



IMPRESSUMSGENERATOR Die Facebook-App hilft beim Erstellen

IMPRESSUM

Redaktionsleitung

Andreas Vogelsang
(verantwortl. für den redaktionellen Inhalt)
Katja Hagen (www.hagen-pollmeier.de)
Stephan Goldmann ([sgo, www.myhighlands.de](http://sgo.myhighlands.de)),
Karsten Lohmeyer (loh, www.hagen-pollmeier.de)
Julia Schmidt (js)
Peter Woeckel
Stephanie Schönberger (Art Director),
Janine Auer (Grafik)
Michael Dunker, Thorsten Franke-Haverkamp (tfh),
Michael Hofer (mh), Marcel Licht, Tanja Preuß,
Jörg Reichertz (jr), Stefan Steinleitner (sst),
Achim Wagenknecht (aw), Peer Wandiger

Grafik
Editors at Large

Chefin vom Dienst
Schlussredaktion
Titel

Autoren und Mitarbeiter

Director Sales

Jochen Lutz, Tel. (089) 74 64 2-218,
Fax -325, jlutz@chip.de,
chip.de/media
Erik Wicha, Tel. -326, ewicha@chip.de
Katharina Lutz, Tel. -116, klutz@chip.de
Elina Auch, Tel. -317, eauch@chip.de
Burda Community Network GmbH,
Dagmar Guhl,
Tel. (089) 92 50-2951, Fax -2581,
dagmar.guhl@burda.com
Andreas Hummel, Frank Schormüller,
Medienmanagement, Vogel Business
Media GmbH & Co. KG, 97064 Würzburg
Vogel Druck & Medienservice GmbH,
Leibnizstr. 5, 97204 Höchberg
Andreas Laube

Key Account Manager

Sales Manager Markenartikel
Verantwortlich für den
Anzeigenteil

Herstellungsleitung

Druck

Leiter Vertrieb &
Produktmanagement
Vertrieb

Leserservice/Kontakt

MZV GmbH&Co.KG,
85716 Unterschleißheim
Internet: www.mzv.de
specials@chip.de

VERLAG UND REDAKTION

Anschrift



CHIP Communications GmbH,
Poccistraße 11, 80336 München
Tel. (089) 74 64 2-0,
Fax (089) 74 60 56-0
Die Inhaber- und Beteiligungs-
verhältnisse lauten wie folgt:
Alleinige Gesellschafterin ist die
CHIP Holding GmbH mit Sitz in der
Poccistraße 11, 80336 München

Geschäftsführer

Thomas Pyczak (CEO)
Dr. Roman Miserre (CFO)
Thomas Koelzer (CTO)
Florian Schuster (Print)
Markus Letzner (Online)

COO CHIP

Verleger

Prof. Dr. Hubert Burda

NACHDRUCK

© 2013 by CHIP Communications GmbH. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Kontakt

Claudia Grzelke
cgrzelke@chip.de,
Tel. (089) 74 64 2-243
9,95 Euro (Österreich: 11,50 EUR;
Schweiz: 19,50 CHF;
BeNeLux: 11,50 EUR)
chip-kiosk.de

Bezugspreise

Nachbestellung



Erste Hilfe

Android Apps auf Herz und Nieren geprüft – jetzt im CHIP Kiosk sichern!



Jetzt für nur
8,90 Euro!

Alle Titel, alle Abos, alle Infos. www.chip-kiosk.de

CHIP KIOSK

1&1 DSL INTERNET UND TELEFON

ab **19,99** €/Monat*

Sparpreis für volle 24 Monate,
danach 24,99 €/Monat.



DAS BESTE WLAN

- ✓ 1&1 HomeServer für 0,- €: WLAN-Modem und Telefonanlage in einem.
- ✓ 6.000 – 50.000 kBit/s zum Sparpreis!



1und1.de
0 26 02 / 96 90

*1&1 Surf-Flat 6.000 für 24 Monate 19,99 €/Monat, danach 24,99 €/Monat. In den meisten Anschlussbereichen verfügbar. Inklusive Internet-Flat. Telefonie (Privatkunden): für 2,9 ct/Min. ins dt. Festnetz oder immer kostenlos für 5,- €/Monat mehr mit der 1&1 Telefon-Flat. Anrufe in alle dt. Mobilfunknetze 19,9 ct/Min. 1&1 HomeServer für 0,- € (Hardware-Versand 9,60 €). 24 Monate Mindestvertragslaufzeit.
1&1 Telecom GmbH, Elgendorfer Straße 57, 56410 Montabaur