

Geld verdienen im Schlaf

Passives Einkommen erzielen



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

Copyright 2006 (Heinz Feller)

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

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

Der Verlag und Autor fordern nicht dazu auf, sich ohne entsprechende Kenntnisse selbständig zu machen, online -, im Handel -, an der Börse – oder überhaupt kommerziell tätig zu werden.

Informieren Sie sich über aktuelle Vorschriften, Gesetze, technische - sowie kaufmännische Erfordernisse. Geschäftliche Vorhaben im In – und Ausland müssen den jeweiligen gesetzlichen Bestimmungen entsprechen. Dies gilt insbesondere für die Verwertung von Lizenzen, Vertriebsformen sowie die Realisierung von passivem Einkommen.

Konsultieren Sie vor konkreten Vorhaben einen fachkundigen Berater ihrer Wahl. Kommerziell orientierte Projekte / Webseiten müssen immer einer juristischen Prüfung unterzogen werden.

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

Inhalt:

- S. 4 – Vorwort
- S. 6 – Grundlagen
- S. 7 – Die Selbständigkeit
- S. 7 – Eigenverantwortung
- S. 8 – Wichtig: Passives Einkommen wird in der Regel selbständig generiert. Traditionelle Einkommensmodelle
- S. 9 – Geheimrezept: Multiplikatoren
- S. 11 – Voraussetzungen
- S. 16 – Allgemeines
- S. 18 – Passives Einkommen
- S. 18 – Viele Vorteile
- S. 22 – Der Musikverlag
- S. 28 – Autorentätigkeit / Komponist
- S. 32 – Produktlizenzen verwerten
- S. 34 – Erfindungen verwerten
- S. 37 – Hintergrund Lizenzmarkt
- S. 37 – Softwarelizenzen verwerten
- S. 39 – Online Verkauf von Software
- S. 40 – Online Webshop mit automatisierten Abläufen
- S. 41 – CD Produktion (Geräusche, Musik) im Internet verkaufen
- S. 42 – DVD / Videos im Internet verkaufen
- S. 44 – Wissen vielfach weitergeben
- S- 45 – Als Franchisegeber Unternehmenskonzepte verwerten
- S. 46 - Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter
- S. 47 - Verkauf von Rechten, Lizenzen
- S. 49 - Domainvermietung
- S. 52 - Patentierte Verfahren zur Herstellung von Produkten, Gütern, zur Behandlung von Stoffen, zum Abbau von Rohstoffen verwerten
- S. 53 - Vertriebsrechte für Produkte, Leistungen weltweit anbieten
- S. 55 - Kunstwerke mit Lizenzen (Nachdruck) vermarkten
- S. 57 - Der automatisierte Handel an der Börse

Vorwort

Immer wieder bewundern wir Menschen, die scheinbar mühelos „Geld machen“, ihre Ideen, Gedanken wirtschaftlich verwerten können und dann ohne ständige Arbeit Geld verdienen. Geht es ihnen nicht auch so, dass sie oft neidisch auf solche Zeitgenossen blicken, insgeheim vielleicht von einem ähnlich sorglosen Dasein träumen?

Wohl dem, der seine Wünsche, Träume verwirklichen kann. Solche Lebensformen, Verdienstmöglichkeiten liegen bei der überwiegenden Mehrheit der Bevölkerung jenseits der eigenen Vorstellungskraft. Dabei gibt es wirklich diverse Möglichkeiten, sein Auskommen praktisch im Schlaf zu verdienen. Allerdings handelt es sich meistens nicht um einfache Lösungen, sondern um clevere Geschäftsmodelle mit großem Potenzial.

Die Krönung des Geschäftslebens ist ohne Zweifel eine Situation, in der praktisch automatisch Einnahmen generiert werden, ohne dass die Initiatoren ständig präsent sein – und arbeiten müssen. Können Sie sich vorstellen, in einer milden Sommernacht auf dem Balkon zu sitzen und dabei gleichzeitig während jedem Atemzug Geld zu verdienen? Das ist möglich!

Geld verdienen ohne dauerhafte Arbeit? Ganz ohne Arbeit funktioniert es natürlich nicht, aber den hauptsächlichen Ertrag der eigenen Bemühungen erhalten clevere Anwender dieses Prinzips durch eine optimierte wirtschaftliche Verwertung ihrer Leistungen, so dass dadurch immer wieder Einnahmen generiert werden können.

Dabei handelt es sich bestimmt nicht um „zweifelhafte“ Geschäftsmodelle, obwohl derartige Vermutungen immer wieder zum Vorschein kommen, wenn man sich abseits der üblichen, geschäftlichen Pfade bewegt. Nein, wir beschäftigen uns vielmehr mit sehr effizienten Ideen, Konzepten, die ihr Potenzial auf lange Frist entfalten und damit hervorragende Resultate ermöglichen.

In dieser Publikation lesen Sie mehr über die Grundzüge des passiven Einkommens, geeignete Geschäftsmodelle, Verdienstchancen, Chancen und Risiken. Viele Leser werden ganz neue Perspektiven für sich entdecken und Ideen eventuell in schon bestehende Geschäftsmodelle integrieren. Durch die Realisierung des passiven Einkommens gewinnen Sie eines der wichtigsten Güter überhaupt:

„Zeit zum Leben“

Sie müssen nicht stets gehetzt den Alltag verbringen, sondern können sich in aller Ruhe ihren Leidenschaften hingeben, Hobbys pflegen, wie gewünscht reisen, mit ihrem Partner bzw. ihrer Partnerin Zeit sinnvoll verbringen.

Kurz: Passives Einkommen ermöglicht Lebensqualität in ungeahntem Ausmaß.

Grundlagen

Die eigene Unabhängigkeit wird durch Einkommen erhöht. Dieses Einkommen ist aber immer gewissen Regeln, Verordnungen unterworfen. Die Frage lautet: Wie wird Einkommen erzielt?

In den überwiegenden Fällen dürfte passives Einkommen auf selbständiger Basis generiert werden. Man agiert also als Unternehmer oder Freiberufler und muss sich mit den gesetzlichen Erfordernissen beschäftigen. Gleichzeitig sollte man mit den Eigenschaften selbständiger Tätigkeiten zurecht kommen. Die Selbständigkeit geht einher mit einer erhöhten Verantwortung für die eigene Lebensgestaltung. Nichts läuft automatisch ohne eigenes Tun, sondern alles muss bewertet-, organisiert - und durchgeführt werden. Das klingt jetzt vielleicht simpel, aber die Tücken liegen im Detail: Die vielen Insolvenzen und das Scheitern so mancher hoffnungsvoller Existenzgründer zeigen die Schwierigkeiten auf. Falsche Markteinschätzungen, überhöhte Umsatzerwartungen, mangelnde kaufmännische Kenntnisse, fehlende Berücksichtigung einer soliden Liquiditätsplanung, Probleme mit fiskalischen Bedingungen führen oft zum Ende der selbständigen Aktivitäten. Es ist wichtig, alle Daten und Fakten des Unternehmens ständig im Blick zu haben, um rechtzeitig reagieren zu können.

Weiterhin sollten Sie berücksichtigen, dass unregelmäßige Zahlungen, allgemeine Unsicherheiten immer wieder auftreten können. Als Selbständiger haben Sie nie eine absolute Sicherheit wie etwa Beamte mit gesetzlich geregelter Pensionsanspruch. Wer mit Unsicherheiten gleich welcher Art absolut nicht umgehen kann, sollte sich ein Start in die Selbständigkeit wirklich gut überlegen. Es entstehen immer wieder Probleme, die neue Lösungsmöglichkeiten sowie Flexibilität erfordern. Zögerliches Verhalten, Angst und Mutlosigkeit sind hier nicht angebracht.

Die Selbständigkeit

Wie oben schon erwähnt, erfordert selbständiges Agieren Mut, zielgerichtetes Verhalten und Beharrlichkeit. Gleichzeitig sollten Sie jedoch auch die Feinfühligkeit für den jeweiligen Markt nicht aus den Augen verlieren. Schon kleine Entwicklungen und Trends müssen erkannt werden, um rechtzeitig die Weichen für die Zukunft richtig stellen zu können. Letztendlich kommt man ohne die ständige Beobachtung des Marktes nicht zum Erfolg. Auf dem eigenen Gebiet sollte man sich zum Spezialist weiterentwickeln, der eben die entscheidenden Trends schon vor den anderen erkennt.

Zusätzlich ist ein Drang zu ständiger Verbesserung des Angebotes wichtig, der niemals nachlassen darf. Die Märkte sind hart umkämpft. Nur wer besser als die anderen arbeitet, hat die Chance sein Geschäft auszubauen und mehr Aufträge zu erhalten, mehr Produkte zu verkaufen.

Das gilt für den kleinen Händler an der Ecke wie auch für Großkonzerne.

Eigenverantwortung

Als Selbständiger agiert man ohne Zweifel mit mehr Risiko, als dies etwa Beamte tun. Die Verantwortung für das eigene Leben und das der Angehörigen spielt dabei eine große Rolle. Bevor ein Schritt in die Selbständigkeit angesagt ist, sollten Sie in ihrer Familie klären, ob die notwendige Flexibilität, Bereitschaft zum Verzicht sowie Unterstützung für das Vorhaben vorliegt. Ohne Rückhalt in der näheren Umgebung dürfte selbständiges Agieren, in welcher Branche auch immer, sehr schwer fallen. Machen Sie ihre Angehörigen mit den Folgen eines solchen Vorhabens vertraut.

Wichtig: Passives Einkommen wird in der Regel selbständig generiert.

Traditionelle Einkommensmodelle

Haben Sie sich einmal überlegt, wie die meisten Bürger ihr Einkommen erzielen? Als Arbeitnehmer erhalten diese ein Gehalt für die Arbeitsleistung, das regelmäßig überwiesen wird. In einem beschränkten Rahmen kann dieses Gehalt noch variiert werden. Auch wenn die Arbeitnehmer viel mehr als früher arbeiten, werden die Menschen trotzdem nicht viel mehr Geld dafür erhalten. Es handelt sich also im weitesten Sinne um eine fixe Bezahlung, ein Arbeitslohn (Zeitlohn, Stücklohn).

Der traditionelle Unternehmer (z.B. Handwerker) erledigt seine Aufträge gegen Bezahlung einer Rechnung, auf der die einzelnen Leistungen, Arbeitslohn, Stunden, Materialkosten, Mehrwertsteuer zu finden sind. Die Einnahmen abzüglich der Kosten ergeben seinen Gewinn vor Steuer. Er zieht also noch die zu zahlenden Steuern ab, um den Betrag zu erhalten, der letztendlich übrig bleibt.

Diese Summe kann jedoch auch nicht auf einen Schlag verdoppelt werden, denn selbst wenn genügend Aufträge vorhanden wären, müsste er dafür zusätzlich Personal einstellen, das aber wieder Geld kostet. Nur bei langfristig sicheren Aufträgen lohnen sich Einstellungen. Sollten diese aber wieder verloren gehen, was immer wieder passieren kann, sitzt er auf seinen aufgebauten Kapazitäten und muss die Angestellten bezahlen, auch wenn keine Einnahmen erzielt werden können. Er kann also in den meisten Fällen wie der Arbeitnehmer viel mehr arbeiten, erzielt aber nicht automatisch einen höheren Gewinn. Die Fixkosten (u.a. auch das Gehalt plus Sozialabgaben für die Angestellten) müssen bei jeder Auftragslage getragen werden.

Fazit: Der Faktor Arbeit kann bis zu einer gewissen Schwelle Geld einbringen, aber danach müssen andere Methoden, Verfahren folgen, um wirklich bedeutende Einnahmen zu generieren.

Man kann es auch anders ausdrücken: Mit eigener Hände Arbeit wird man nicht reich! Dieser Spruch behält seine Gültigkeit.

Ausnahmen: Einzigartige Leistungen wie etwa Darbietungen von Künstlern, die sehr gut honoriert werden.

Wie erhöht man nun den Ertrag eigener Bemühungen, der eigenen Arbeit? Der einzig mögliche Weg führt über sogenannte Multiplikatoren

Multiplikatoren

Als Multiplikator bezeichnen wir hier Methoden, Verfahren und Wege, den wirtschaftlichen Ertrag aus eigenen Bemühungen, Leistungen, Produkten zu vervielfachen. Welcher Weg eingeschlagen wird, ist hierbei nebensächlich. Entscheidend ist die Optimierung der Vertriebsmöglichkeiten, bzw. Lizenzierung, Verbreitung. Das führt zu dauerhaftem passivem Einkommen. Haben Sie schon einmal über eine solche Verbesserung, Ergänzung ihrer Aktivitäten nachgedacht? Falls nicht, sollten Sie sich ernsthaft mit derartigen Gedanken beschäftigen, denn unter Umständen entgehen ihnen mögliche Einnahmen.

Multiplikatoren sorgen für eine umfassende Verbreitung der eigenen Produkte, Dienste, Leistungen. Damit einher geht auch die Gewinnung neuer Kunden. Man gewinnt Kunden sowie neue Partner, die das Geschäftsmodell weitertragen und für die Verwertung der Produkte, Leistungen anteilig Geld bezahlen. Somit erhält man ungeahnte Einkommensmöglichkeiten, denn die Anzahl der potenziellen Partner ist meistens nicht eingeschränkt.

Das bedeutet: Je mehr Partner, Vertriebsmöglichkeiten, Lizenznehmer, desto höher fallen die Umsätze aus.

Wie muss ich mir das konkret vorstellen?

Betrachten wir doch einmal die Verwertung der Leistung eines Musikers: Nach seiner CD Aufnahme beginnt das Marketing durch die Tonträgerfirma. Eine gewisse Auflage wird erst einmal gepresst und in den Handel gebracht. Der Handel dient als Multiplikator für den Künstler und die Tonträgerfirma. Gleichzeitig sorgen öffentliche Auftritte, Konzerte, Engagements, Rundfunkpromotion sowie die Präsenz in TV Shows für die Verbreitung des Angebots. Dies alles sind weitere Multiplikatoren. Die Fans des Künstlers kaufen darauf seine neue CD und sorgen damit für Umsätze.

Nun kommt selbstverständlich auch der Bereich der sogenannten neuen Medien hinzu: Die großen Musikportale bieten Audio Downloads des Künstlers an. Bekannte Musikmagazine, Online Redaktionen, Radiostationen weisen auf diese Möglichkeiten hin und dienen wieder als Multiplikatoren. Das Produkt findet über unterschiedliche Wege zum Kunden, der über Multiplikatoren auf die neue CD aufmerksam wird. So können über zahlreiche Stationen viele potenzielle Kunden erreicht werden, ohne dass der Künstler damit etwas zu tun hat, oder dafür gesondert arbeiten muss.

Das Resultat: Es wird dauerhaft passives Einkommen für den Künstler in Form von Tantiemen durch die Tonträgerverkäufe -, Downloads - , Einsätze seiner Titel in Rundfunk und TV über die GEMA Ausschüttungen generiert. Jeder Download, jede verkaufte CD, jeder Einsatz der Titel im Rundfunk sorgt für anteilige Einnahmen. Das Produkt wird also vielfach verwertet. In diesem Fall gelingt es Künstlern unter Umständen, für viele

Jahre Einnahmen aus dieser Arbeit zu erhalten, weil eben immer wieder Tonträger, auch in neuer Auflage (z.B. auf Samplern), verkauft werden, Titel des Künstlers immer wieder im Radio gespielt werden. Wenn dies international geschieht, vervielfacht sich das Resultat der eigenen Bemühungen. Deshalb erzielen weltweit bekannte Stars auch oft „gigantische“ Einkommen.

Anhand dieses Beispiels können Sie sich jetzt vielleicht vorstellen, welche Auswirkungen passives Einkommen haben kann. Einmal richtig in Gang gesetzt, kann ein solcher Einkommensstrom lange aufrecht erhalten werden. Die finanziellen Resultate eines „Big Deals“ (in unserem Beispiel etwa ein weltweiter Hit, ein sehr erfolgreiches Album des Künstlers) reicht in finanzieller Hinsicht oft für das ganze Leben aus.

Voraussetzungen

Ohne die entscheidende Idee, den einzigartigen Geistesblitz ist passives Einkommen nicht zu erzielen. Am Anfang steht immer ein innovativer Gedanke, den es zu verfolgen gilt. Mit „gewöhnlichen“ Konzepten, Produkten kommt man nicht weit. Daher benötigt ein Initiator Zeit, Energie und Fachwissen in der jeweiligen Branche, um ein tragfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln, das lange Jahre erfolgreich sein kann, sowie ausreichend Potenzial im betreffenden Markt verspricht. Arbeiten Sie deshalb gründlich an ihrem Geschäftskonzept, bevor es öffentlich präsentiert wird.

Das Produkt, die Dienstleistung muss für eine Verbreitung, wie oben beschrieben, geeignet sein. Es kann sich also nicht um jeweils individuell angefertigte Güter, Aufträge handeln, sondern das Produkt sollte standardisiert, möglichst günstig hergestellt – und verkauft werden

können. Nur immer gleiche Leistungen bzw. Produkte können ohne Probleme vielfach veräußert werden.

Welche Produkte kommen z.B. in Frage?

- Tonträger (CD, Kassetten)
- Medien (Printmedien, DVD)
- Downloads (Dateien)
- Verfahren zur Herstellung von Gütern
- Lizenzen zur Herstellung
- Konzepte zur Führung und dem Betrieb von Unternehmen, Shops
- Verwertung von Rechten, Ideen
- Geistige Leistungen, die auf Medien verbreitet werden
- Kunstwerke mit Lizenzen zum Druck, zur Anfertigung
- Kurse, Seminare, Lerneinheiten

Ideal sind Leistungen oder Produkte, die sich weltweit vermarkten lassen. In diesem Fall ist die Basis der möglichen Verbreitung sehr groß, was enorme Umsatzpotenziale ermöglicht. Nationale Grenzen sollten kein Hindernis für die Verwertung darstellen.

Zeitliche Voraussetzungen

Die Realisierung von passivem Einkommen ist nicht an zeitliche Vorgaben gebunden. Im Gegenteil: Die Zeit arbeitet oft für den Initiator, denn große passive Einkommensströme entstehen meistens erst eine Weile nach dem Start des Vorhabens. Ein Grund: Es dauert in der Regel eine gewisse Zeit, bis sich eine lohnende Verbreitung einstellt, die durch Vervielfachen der Verkäufe, Einsätze hervorgerufen wird. Mit der Zeit steigt also auch das passive Einkommen.

Räumliche Voraussetzungen

Passives Einkommen kann überall auf der Welt realisiert werden. Eine räumliche Einschränkung ist nicht anzuraten, es sei denn, dass es sich um spezielle Produkte oder Leistungen für nationale Märkte handelt.

Ansonsten sind räumliche Beschränkungen eher von Nachteil. Schließlich sollte das Ziel der möglichen Verbreitung eigener Bemühungen weit gesteckt werden. Einschränkungen sollten daher in der Planung erst einmal keine Rolle spielen. Nehmen wir als Beispiel eine neue Software, die beim Einsatz vielen Firmen Vorteile ermöglicht. Hier gilt: Der weltweite Verkauf sollte angestrebt werden.

Für den Initiator gibt es ebenfalls keine räumlichen Einschränkungen. Er kann sein Geschäft überall auf der Welt betreiben, passives Einkommen empfangen und seine Pläne umsetzen.

Buchführung

Bei jeder selbständigen Tätigkeit müssen Aufzeichnungen über Einnahmen und Ausgaben angefertigt werden. Als sogenannter Kleinunternehmer (bis zu Euro 17 500 Umsatz) weist man noch keine Umsatzsteuer aus. Ab diesem Betrag muss jedoch die Mehrwertsteuer in Ausgangsrechnungen und bei den Einnahmen berücksichtigt werden. Sollte es sich bei der Tätigkeit um ein Gewerbe handeln, brauchen Sie einen Gewerbeschein, den Sie beim zuständigen Ordnungsamt ihrer Gemeinde beantragen können. Ein Durchschlag dieses Dokumentes wird automatisch ihrem Finanzamt zur Verfügung gestellt. Achten Sie bei der Formulierung des Gewerbebezwecks auf eine möglichst weitreichende Bezeichnung, so dass man sich nicht zu Anfang schon selbst einschränkt. Die Hilfe eines versierten Steuerberaters oder Unternehmensberaters ist hier angebracht.

Äußerste Vorsicht sollten Sie bei genehmigungspflichtigen Tätigkeiten walten lassen. Unter Umständen lassen sich andere Formulierungen finden, so dass eine Pflicht zur Genehmigung nicht entsteht. Weiterhin sollten Sie sich mit der zuständigen IHK in Verbindung setzen, um die zu zahlenden Beiträge abzuklären. Gewerbetreibende sind verpflichtet, bei der örtlichen IHK Mitgliedsbeiträge zu entrichten. Die Höhe der Zahlungen hängen vom jeweiligen Gewerbe ab.

Solange es möglich ist, sollten Sie mit der Einnahme – Überschussrechnung ihre Aufzeichnungen führen. Ihr Steuerberater wird ihnen die Voraussetzungen hierfür mitteilen. Die Vorteile liegen unter anderem in der tatsächlichen Erfassung von Zahlungen, wenn diese eingehen. Buchungen erfolgen also erst, wenn die Einnahmen auch wirklich eingegangen sind. Die Einnahme Überschuss Rechnung ist im Vergleich zur doppelten Buchführung einfacher zu erledigen und relativ formlos zu führen.

Sollten Sie als Freiberufler agieren (z.B. als Künstler), dürfen Sie diese Form der Aufzeichnung auch bei hohen Einnahmen nutzen. Freiberuflich tätige Selbständige müssen kein Gewerbe anmelden, sondern erhalten vom Finanzamt eine Steuernummer und können dann mit ihren Geschäften beginnen.

Unterschätzen Sie den Arbeitsaufwand für eine korrekte Aufzeichnung ihrer Geschäftstätigkeit nicht. So mancher Tag vergeht mit dem Ordnen von Belegen, verbuchen von Geschäftsvorfällen. Als hilfreich haben sich Buchhaltungsprogramme der führenden Hersteller erwiesen, mit denen man zum Teil sogar ohne Kenntnisse die eigene Buchhaltung erledigen kann. Erkundigen Sie sich nach dieser Software bei einem guten Händler oder im Web.

Die Programme ermöglichen unter anderem automatisches Verbuchen von Geschäftsvorfällen: Man gibt einfach den jeweiligen Vorfall ein und die Software verbucht diese Transaktion richtig. Betriebswirtschaftliche Auswertungen, Umsatzsteuervoranmeldungen und Abschlüsse jeglicher Art sind natürlich auch verfügbar, so dass Sie damit Finanzbehörden zufrieden stellen können.

Tipp:

Alle Belege sollten Sie immer sortieren und aufbewahren. Die Buchführungsdateien müssen Sie auf Anfrage verfügbar machen. Solche Dateien sollten also immer mehrfach auf verschiedenen Datenträgern gespeichert werden.

Steuern

Jeder Steuerpflichtige zahlt Steuern auf sein Einkommen. Dazu gehört natürlich auch passives Einkommen. Sämtliche Einnahmen abzüglich den Kosten ergeben den Gewinn, der versteuert werden muss. Dabei spielt es keine Rolle, ob passives Einkommen im Ausland oder im Inland generiert wurde. Solange der Initiator seinen Wohnsitz in der Bundesrepublik hat, oder sich überwiegend hier aufhält, ist er unbeschränkt steuerpflichtig, d.h. man muss sein weltweites Einkommen hierzulande versteuern. Selbstverständlich soll diese einführende Information keinerlei Beratung in steuerlichen Fragen darstellen. Dafür sind Steuerberater zuständig. Wir empfehlen ihnen, die Beratung eines solchen Fachmannes in Anspruch zu nehmen. Die sachlich richtige Aufklärung über fiskalische Formalitäten und Erfordernisse ist wichtig.

Hinweis:

Passives Einkommen lässt sich überall auf der Welt generieren. Die meisten Geschäftsmodelle sind nicht an einen bestimmten Standort

gebunden. Dadurch haben Sie bei der Wahl des zukünftigen Standorts viele Freiheiten. Erkundigen Sie sich also auch nach den fiskalischen Bedingungen unterschiedlicher Nationen. Im Web finden Sie hierzu detaillierte Informationen. So manches Land ermöglicht eine direkte wirtschaftliche Förderung neuer Unternehmen und bietet wesentlich günstigere Konditionen für selbständige Aktivitäten als ihre alte Heimat.

Je nach Standort ist sogar nahezu steuerfreies Agieren möglich, wenn eine Neuansiedlung erfolgt.

Allgemeines

Bei selbständigen Aktivitäten braucht man in der Regel Zeit, um sich zu positionieren, Einkommen zu generieren und sich im Markt zu etablieren. Bei traditionellen Gründungen dauert das Erreichen von „schwarzen Zahlen“ unter Umständen bis zu fünf Jahre.

Vertrauen muss erst verdient werden. Auch bei der Realisierung von passivem Einkommen ist dies der Fall. Sie werden kaum auf Anhieb große Summen verdienen, sondern eben Stück für Stück ihr Geschäftsmodell entwickeln und aufbauen. Das ist völlig normal. Sollten ihnen andere Angaben vorliegen, dürfen Sie diese ruhig ins „Reich der Träume“ einordnen. Wir beschäftigen uns hier mit realistischen Ideen, Konzepten, die funktionieren und in der Vergangenheit schon mehrfach erfolgreich durchgeführt worden sind.

Geschäftsmodelle zur Generierung von passivem Einkommen sind schnell rentabel. Spätestens innerhalb von zwei Jahren sollten positive Ergebnisse erkennbar sein. Eine „Durststrecke“ ist jedoch auch hier zu überwinden, in der man genügend Mittel zur Finanzierung der Lebenshaltungskosten benötigt. Planen Sie auf jeden Fall für die Dauer

eines Jahres ohne Einnahmen aus dem zukünftigen Vorhaben. Finanzielle Rücklagen für diese Zeit sind unbedingt notwendig.

Die Psyche muss auch Stand halten

Gerade während der Anfangszeit wird man als Initiator eines neuen Geschäftsmodells auf die Probe gestellt. Neben den geschäftlichen Erfordernissen, eventuellen Rückschlägen, die immer mal wieder vorkommen, sorgt oft die persönliche Umgebung für zusätzliche Spannungen durch Kritik, Zweifel. Wer in solchen Situationen nicht an sich selbst und sein Vorhaben glaubt, gibt schnell auf, bevor sich nennenswerte Erträge einstellen können. Geben Sie ihrer Idee, ihrem Konzept Zeit zur Entwicklung. Lassen Sie sich nicht von externen Zweifeln leiten. Sachlich begründete Kritik von Fachleuten sollten Sie sehr ernst nehmen, doch banale Einwürfe unkundiger Dritter muss sozusagen „in ein Ohr hinein und zum anderen Ohr wieder hinaus gehen“.

Hilfreich sind stärkende Worte aus der eigenen Familie, die Sie auf ihr Vorhaben einstimmen sollten.

Gleichzeitig muss man aber auch auf Diskretion achten, denn nicht jede Person aus ihrer Umgebung ist ihnen wohl gesonnen. Solange Sie sich in der Anfangsphase befinden, ist es durchaus möglich, dass über ihr Vorhaben gelacht wird. Wenn sich dann jedoch Erfolg einstellt, kommen plötzlich alte Freunde, Bekannte und möchten sich in ihrem Licht „sonnen“. Dann heißt es, vorsichtig zu bleiben und mit Informationen über ihr Business, dessen Ertrag sehr sparsam umzugehen, sonst stehen ganz schnell viele „Bedürftige“ vor der Tür.

Tipp:

Zeigen Sie ihren Erfolg möglichst nicht in Form von plötzlichem Luxus. Das sorgt nur für Neid und Missgunst, ruft unter Umständen

Denunzianten auf den Plan, die allerlei Negatives über Sie verbreiten. Bleiben Sie lieber „normal“ und ändern Sie zumindest in ihrer alten Umgebung nichts an ihrem Lebensstil. So fallen Sie nicht auf und werden in Ruhe gelassen.

Passives Einkommen

Unter passivem Einkommen verstehen wir regelmäßige, dauerhafte Zahlungen aufgrund von verwerteten Leistungen, eingebrachtem Kapital, Wissen. Diese Transaktionen erfolgen in der Regel ohne stetige Arbeitsleistung der einen Vertragspartei, welche die Grundlage der Leistungserbringung zur Verfügung stellt (z.B. eine Lizenz). Die andere Vertragspartei sorgt für die Umsetzung der Leistung am jeweiligen Markt.

Selbstverständlich gibt es auch Abweichung beim passiven Einkommen, doch grundlegend handelt es sich immer um, mit Multiplikatoren gleich welcher Art, gewonnene Zahlungen.

Passives Einkommen können Sie nur durch eigene Arbeit niemals erhalten. Die Verbreitung des Angebots oder andere Mechanismen müssen hinzu kommen, um eine angestrebte Vervielfachung des Einkommens zu erzielen.

Viele Vorteile (freie Zeiteinteilung, Mobilität...)

Können Sie sich vorstellen, z.B. in ein paar Monaten einen völlig anderen Lebensstil zu verwirklichen und dabei ungeahnte Freiheiten zu entwickeln?

Solche Gedanken werden meisten als Utopie oder gar als „Spinnerei“ abgetan. „Schuster bleib bei deinem Leisten“ heißt ein bekanntes Sprichwort, das bei solchen Plänen von den Ängstlichen immer wieder geäußert wird. Wer nichts riskiert, immer das Gleiche macht und auch keinerlei Abwechslung schätzt, sollte sich wirklich überlegen, ob diese Zeilen überhaupt als Anregung für ihn / sie geeignet erscheinen. Die Welt gehört jedoch den mutigen -, innovativen Menschen mit Weitblick, einer gewissen Risikobereitschaft sowie einem gut ausgeprägten Tatendrang. Exakt diesen Elan für neue Vorhaben benötigen Sie bei der Realisierung von Geschäftskonzepten, die passives Einkommen ermöglichen. Wer innere Schranken, Hindernisse und die eigene Angst überwunden hat, bemerkt die Tragweite einer solchen Chance schnell und kann es mitunter gar nicht erwarten, bis es richtig los geht. Erfahrene Spezialisten in diesem Bereich konnten das bisherige Leben mit all seinen Fehlern hinter sich lassen und ihr Dasein völlig umstellen. Plötzlich hat man wieder Zeit für Freunde, Familie, Bekannte, kann seine Tage frei einteilen. Es gibt keine Hektik, kein Stress, keine schlecht gelaunten Vorgesetzten, keinen Ärger mit Kunden, Lieferanten oder ähnliche Erscheinungen. Mit der Zeit kehrt eine bewundernswerte Gelassenheit ein, die der eigenen Gesundheit nur nützen kann. Man geht wieder langsamer durchs Leben, schaltet mindestens zwei Gänge zurück und kann privat wie auch geschäftlich wieder „durchatmen“.

Besonders wertvoll:

Freie Zeiteinteilung

Freiheit ist durch nichts zu ersetzen. Ein Entkommen aus den üblichen Strukturen des Arbeitslebens eröffnet ihnen ganz neue Perspektiven. Sie arbeiten einfach, wann Sie es für angebracht halten. Ihre Arbeitszeit ist nicht von den Wünschen der Kunden abhängig. Egal, ob

Sie Frühaufsteher oder „Nachtmensch“ sind: Niemand macht ihnen Vorschriften, kritisiert ihren Arbeitsstil.

Sie tun was Sie möchten, wann Sie wollen. Kennen Sie in ihrem Umkreis Personen mit ähnlichen Perspektiven? Ich wage die Prognose, dass wohl kaum jemand aus der „traditionellen Arbeitswelt“ in der Lage ist, sich seine Zeit wirklich frei einzuteilen. Nur mit passivem Einkommen ist dies möglich.

Mobilität

Können Sie leben, wo Sie wollen? Können Sie jederzeit ihre Zelte abbrechen, um im Ausland an ihrem gewünschten Standort zu leben?

Auch dies funktioniert nur mit passivem Einkommen, dass unabhängig vom eigenen Aufenthaltsort realisiert wird. Dank der modernen Technik, sind weltweite Überweisungen, finanzielle Transaktionen innerhalb kurzer Frist möglich. Genauso verhält es sich mit der Vermögensverwaltung, Kapitalanlagen, eventuellen Wertpapierdepots.

Sie können unter südlicher Sonne ihre Zeit genießen, während hierzulande der graue Alltag den Menschen zu schaffen macht. Mit einem Internetanschluss, telefonischer Erreichbarkeit sind alle notwendigen Voraussetzungen für geschäftliche Aktionen gegeben. Selbstverständlich bleibt dies jedem überlassen, doch es lebt sich in einigen anderen Ländern deutlich angenehmer, als in der Bundesrepublik.

Keine enge Bindung an das Umfeld

Bei den meisten Geschäftsmodellen, die passives Einkommen ermöglichen, gibt es eine Art von Distanz zwischen den Partnern bzw. den Anbietern und Verwertern. Bei manchen Modellen haben sich diese beiden Vertragsparteien noch nie persönlich gegenüber gestanden,

sondern agieren nur über das Internet. Trotzdem funktionieren die Partnerschaften hervorragend. Solche Businessmodelle können mit herkömmlichen Geschäftsbeziehungen eigentlich nicht verglichen werden.

Traditionelle Auftrags – und Leistungsbeziehung werden oft von endlosen Verhandlungen über Konditionen, Preise geprägt und man verbringt viel Zeit damit, sich von Auftrag zu Auftrag erneut wieder gütlich zu einigen. Bei der Realisierung von passivem Einkommen erfolgt diese Einigung einmal für viele Jahre der Verwertung. Man muss sich also nicht immer wieder in Verhandlungen mit Partnern begeben. Gleichzeitig erfolgt bei versierten Anbietern von Leistungen eine detaillierte Suche nach den besten Partnern, so dass selbst bei dem Ausfall eines Verwerterers andere Unternehmen diesen Platz schnell einnehmen können.

Wer privat nicht unbedingt an einen Standort gebunden ist, kann zudem frei von einschränkenden Maßnahmen den Ort seiner Wahl als Basis für weitere Aktivitäten wählen. Dies bringt eine Menge Vorteile mit sich, da man auf diese Weise unangenehme Nebeneffekte wie etwa schlechte Bedingungen am momentanen Standort vermeiden kann und damit das Resultat eigener Bemühungen optimiert. Es wäre doch schade, wenn vorteilhafte Konditionen der führenden Standorte weltweit nicht genutzt werden könnten, oder?

Das Einkommen wächst mit der Zeit

Ein herausragendes Merkmal des passiven Einkommens ist die Steigerung mit zunehmender Verbreitung der Leistungen oder der zu verwertenden Produkte. Je besser Partner das Angebot platzieren können, umso stärker wachsen die Einnahmen aus der Verwertung. Die

Zeit arbeitet für beide Partner, denn in der Regel steigen diese Einnahmen mit der Dauer gemeinsamer Aktivitäten.

Dies hängt mit der Tiefe der Verbreitung und der wachsenden Akzeptanz des Angebotes zusammen. Unter Umständen werden auch mehrere Leistungseinheiten bzw. Produkte angeboten, so dass Ertragschancen vervielfacht werden können. Etablierte Anbieter sorgen auf diese Weise für einen Ausbau der Einkommensgrundlagen. Gelder sollten möglichst aus verschiedenen Quellen - und aus unterschiedlichen Branchen fließen, was nicht immer möglich ist, aber man kann es anstreben.

Solch eine Grundlage sorgt dann in absehbarer Zeit für stets fließende Einkommensströme.

Durch das Agieren auf verschiedenen Märkten gleichen sich Schwankungen beim Verkauf der Leistungen oder Produkten weitgehend aus. Sollte also die Performance eines Zweigs nicht so gut ausfallen, können andere diese Entwicklung kompensieren.

Das eigene unternehmerische Risiko sinkt bei dieser Vorgehensweise enorm.

Wenden wir uns nun konkreten Ideen zu, mit denen man passives Einkommen dauerhaft generieren kann.

Der Musikverlag

Eine sehr realistische Chance auf passives Einkommen in absehbarer Zeit bietet die Gründung eines Musikverlages. Die Aufgaben des Musikverlages haben sich seit einiger Zeit verändert. Während früher das Verlegen von Werken und die Herausgabe der Notenbücher Hauptgeschäftszweig waren, agiert ein moderner Musikverlag heute

meistens in der Komponisten -, Texter – Künstlerbetreuung. Es wird versucht, Werke in Zusammenarbeit mit Tonträgerfirmen zur Veröffentlichung bereit zu machen und diese dann einem möglichst umfangreichen Medieneinsatz zuzuführen.

Die „Publishing Company“ hat sich also in eine Art Promotion Firma gewandelt. Der moderne Verleger ist ein Bindeglied zwischen den Urhebern, der Tonträgerfirma, Künstlern und den Medien. Durch die Organisation der Zusammenarbeit dieser Beteiligten und deren Helfer werden bessere Resultate erzielt – und so manche Veröffentlichung erst ermöglicht. Der Musikverleger geht auf die Bedürfnisse der Künstler, Komponisten, Texter ein, fördert deren Talente, bringt diese mit Produzenten, der Musikindustrie zusammen, um gemeinsam neue Produkte zu erstellen.

Wie wird Geld verdient?

Die zentrale Einkommensbasis eines Musikverlages sind Tantiemen aus den verlegten Werken. Sobald ein Titel unter Vertrag genommen wird, folgt bei Veröffentlichung dessen Registrierung bei der jeweils zuständigen Verwertungsgesellschaft. In der Bundesrepublik ist es die GEMA. Bei einem verlegten Werk, gehen 40% der auszuschüttenden Tantiemen an den Verlag. Der Komponist und Texter teilen sich den Rest.

Für diesen Anteil verpflichtet sich der Verlag, den Titel bekannt zu machen, Öffentlichkeitsarbeit zu betreiben und zusammen mit Tonträgerfirmen für die Verbreitung zu sorgen. Garantien gibt es natürlich keine. Niemand kann einem Künstler oder Komponisten Erfolg zusichern. Der Markt entscheidet über Bekanntheit, Medieneinsätze und die Verkäufe der jeweiligen Medien.

Bei jedem Einsatz eines Titels in den Medien (Rundfunk, TV, Veranstaltungen) erfolgt eine Registrierung über die Meldepflicht bei der GEMA. Diese sorgt zu festgelegten Ausschüttungsterminen für anteilige Überweisungen an die jeweils Beteiligten (Verlag, Komponist, Texter, ev. Bearbeiter). Dazu müssen diese Mitglied bei der GEMA sein. Den Antrag auf Mitgliedschaft erhalten Sie direkt von der Verwertungsgesellschaft. Sie können sich auf der Webseite der GEMA informieren.

Halten wir fest: Bei jedem Einsatz gibt es also Geld von der Verwertungsgesellschaft. Das heißt natürlich auch, dass alle Verlage bemüht sind, so viele Einsätze wie möglich zu organisieren und den Bekanntheitsgrad des Künstlers zu steigern, um den eigenen Verdienst möglichst positiv zu gestalten.

Das ist jedoch nicht alles: Schon bei der Veröffentlichung auf Tonträgern wird anhand der jeweiligen Auflage von den Tonträgerfirmen ein Teil an die Verwertungsgesellschaft überwiesen, der dann an die Beteiligten ausgeschüttet wird. Je größer diese Auflage ist, desto mehr Geld gibt es für den Verlag.

Auch bei Veranstaltungen wird Geld verdient: Fast jede Tanzcombo spielt Titel aus den Charts, Oldies, bekannte Lieder bei ihren Veranstaltungen. Der verantwortliche Veranstalter muss für die Verwertungsgesellschaft eine Liste der gespielten Titel einreichen, die dann wieder anteilig abgerechnet werden. Sollte ein Lied also für derartige Einsätze geeignet sein, dürfen Sie ihre Freude zum Ausdruck bringen, denn dann besteht die Chance, dass der Titel auch bei den vielen Tanzveranstaltungen auf jedem Dorf immer wieder zum Einsatz kommt.

Das gilt übrigens nicht nur für eine Nation. Auch bei internationalen Einsätzen, Veröffentlichungen, Auftritten, Veranstaltungen erfolgen Registrierung und Zahlung durch die jeweils zuständigen Verwertungsgesellschaften. Aus den USA überweist z.B. die ASCAP an die GEMA. Aus der Schweiz gibt es Geld von der Suisa, aus Österreich von der Austro Mechana. So hat fast jedes Land seine eigene Verwertungsgesellschaft für geistiges Eigentum im Bereich Musik und Text. Diese Verwertungsgesellschaften haben internationale Abkommen über die Anerkennung nationaler Ansprüche und Ausgleich der Zahlungen geschlossen.

Eine Beschreibung der jeweils gültigen Anteile würde hier zu weit führen. Die Verwertungsgesellschaften erledigen jedoch praktisch das Inkasso für Musikverlage, Künstler, Komponisten, Texter, Urheber zu einem Spottpreis: Der jährlichen Mitgliedsgebühr für die jeweilige Verwertungsgesellschaft.

Kommt wirklich viel Geld zusammen?

Natürlich handelt es sich bei den Zahlungen pro Einsatz meistens um kleine Summen (in der Regel Euro 1,50 – 4,50 je nach Länge des Titels und des Landes). Sie sollten jedoch berücksichtigen, dass die Masse der Einsätze Auszahlungen größerer Summen durch die Verwertungsgesellschaften ermöglichen.

Das Geheimnis zufriedenstellender Einnahmen liegt hier in der weiten Verbreitung eines Titels. Durch die Zunahme der Medienhäuser (öffentlicher –, privater Rundfunk - und TV Stationen) hat sich die Basis für die Einnahmengenerierung vervielfacht. Während früher wenige Sender die Medienlandschaft prägten, sind heute unzählige private Stationen am Markt und spielen natürlich rund um die Uhr Musik, auch Titel aus den Verlagen.

Alle Titel aus dem Programm müssen der zuständigen Verwertungsgesellschaft gemeldet - und abgerechnet werden. Dies geschieht national sowie international. Sie können sich bestimmt vorstellen, dass bei einem erfolgreichen Titel sehr viele Medieneinsätze zustande kommen, die alle für Einnahmen sorgen.

Jetzt kommt das wichtige Element bei der Sache: Sobald der Musikverlag ein Hit in seinem Repertoire hat, ist die Grundlage für ständiges passives Einkommen geschaffen.

Was passiert bei einem Hit?

Der Titel wird in den Medien immer wieder gespielt, sorgt über Grenzen hinweg für Zahlungen. Im idealen Fall handelt es sich um einen „Selbstläufer“, der in englischer -, französischer - und spanischer Sprache international einzusetzen ist. Dann sucht sich der heimische Musikverlag einen sogenannten Subverlag im Ausland, der für die Verbreitung im jeweiligen Land sorgt. Dafür teilt man sich die Einnahmen aus diesem Markt 50 / 50. Der Musikverlag erhält also aufgrund der Bemühungen von Kollegen aus vielen Ländern Gelder über seine Verwertungsgesellschaft. Nun folgt eine Vervielfachung der Medieneinsätze: Jedes Land verfügt über öffentliche - wie auch private Sendeanstalten, die den Titel immer wieder spielen. Weiterhin wird der Titel in verschiedenen Sprachen auf vielen Tonträgern mit verschiedenen Künstlern, Orchestern veröffentlicht.

Zusätzlich sorgen Einsätze von gecoverten Versionen (Variationen des Titels durch verschiedene Interpreten, Produzenten), Remix Titeln (häufig von DJs produzierte Varianten) für erneute Einnahmen.

Über welche Dimensionen sprechen wir?

Etablierte Musikverlage haben sich viele Titel gesichert, um eine breite Einkommensbasis realisieren zu können. Wenn bekannte Künstler Rechte abgeben, werden diese oft von Verlagen aufgekauft. Es

geschieht auch nicht selten, dass Künstler ihre zuvor abgetretenen Rechte an einen Verlag wieder für viel Geld zurückkaufen.

Was ist konkret möglich?

Beginnen wir doch an der Spitze: International sehr bekannte Künstler (Stars) sorgen für den jeweiligen Verlag für Einnahmen in Höhe von bis zu 30 Millionen Dollar pro Jahr. Oft sind solche Einnahmen für viele Jahre ohne weitere Investitionen möglich. Ein europaweiter Hit eines noch unbekannten Künstlers kann durchaus Euro 50 000 von Verwertungsgesellschaften in nur einem Jahr einbringen. Der clevere Verleger hat „mehrere Eisen im Feuer“: Unter vielen Titeln findet sich auch der eine oder andere „kleine“ Hit, so dass sich die Resultate von zahlreichen Medieneinsätzen zu einer großen Summe addieren lassen. Sollte ein Titel wirklich erfolgreich sein, kann man immer noch Notenbücher drucken lassen und diese auf den Markt bringen. Dank moderner Notensatzsoftware und geeigneter Musikprogramme kann die Erstellung zu überschaubaren Kosten erfolgen.

Fazit:

Es gibt viele passive Einkommensmöglichkeiten für einen Musikverlag, die zudem fast alle weitgehend mit bescheidenem Einsatz eigener Mittel zu realisieren sind. Der etablierte Verlag mit internationalem Repertoire ist praktisch eine „Gelddruckmaschine“ mit ständigem passivem Einkommensstrom durch regelmäßige Zahlungen der Verwertungsgesellschaften. „Airplay“ (Medieneinsatz) stellt die Grundlage der Einnahmen dar.

Autorentätigkeit / Komponist

Ähnlich wie oben bereits beschrieben, agieren auch die eigentlichen Urheber der musikalischen Werke. Die Verwaltungsarbeiten, Vertrieb, Organisation überlassen sie den Spezialisten aus den Verlagen, Tonträgerfirmen, Promotion Büros und Künstlermanagern. Talentierte Komponisten und Texter übernehmen den kreativen Teil der Arbeit, das Gestalten von Audioereignissen jeglicher Art und Stilrichtung.

So mancher Künstler findet hierin seine Erfüllung und geht in der Aufgabe völlig auf. Die Zusammenarbeit mit Interpreten, Bands, Produzenten ist ein Prozess des Schaffens neuer Ideen. Wenn die Arbeit auch noch Spaß macht, geht sie leichter von der Hand.

Die Komponisten und Texter melden sich ebenfalls jeweils bei der zuständigen Verwertungsgesellschaft an. In ihrer Eigenschaft als Urheber unterliegen sie dem Urheberrecht des Heimatlandes oder des jeweiligen Produktionsstandortes. Urheber behalten ihre Rechte an einem Titel in der Regel bis zu 75 Jahre nach dem Todeszeitpunkt. Auch die Erben der Urheber profitieren also noch von erstellten Werken.

Wie wird Geld verdient?

Einkommen erzielen Urheber in der Musikbranche durch Zahlungen der Verwertungsgesellschaften. Diese schütten je nach Medieneinsätzen wie bei Musikverlagen Tantiemen für die Sendung der Werke, deren Pressung auf Tonträger und Verkauf aus. Hierzulande erhalten Komponisten und Texter 60% dieser Ausschüttungen, wenn das Werk verlegt ist. Diese 60% teilen sich Komponist und Texter, falls ein Titel getextet wurde. Sollte es sich um Instrumentalmusik handeln gehen die 60% ohne Einschränkung an den Komponisten.

Durch die Bemühungen der Musikverlage, Tonträgerfirmen, Künstlermanager, Promotion Büros profitieren die Urheber enorm, ohne die Kosten dieser Aktionen tragen zu müssen. Das Ziel aller Bemühungen ist Medieneinsätze gleich welcher Art, um das Produkt bekannt zu machen und die Verkäufe zu steigern. Damit einher gehen steigende Abrechnungen durch die Verwertungsgesellschaften, d.h. die Einnahmen der Urheber steigen ebenfalls an.

Wie beim Musikverlag sollten Urheber internationale Verwertungen ihrer Werke anstreben, um damit die Verbreitung zu vervielfachen. Dadurch können nicht nur neue Aufträge folgen, sondern auch die Bekanntheit der Urheber steigt. Neue Kontakte zu Künstlern folgen, die Titel für ihre Alben benötigen. Die Urheber erhalten dann also Chancen, ihre neuen Titel auf auflagenstarken Tonträgern mit bekannten Künstlern zu platzieren.

Hier gilt: Je bekannter der Künstler, desto besser sind die Chancen auf gute Einnahmen, denn berühmte Künstler werden in den Medien bei jeder neuen Veröffentlichung weltweit berücksichtigt, d.h. im Rundfunk gespielt, in TV Shows eingeladen.

Je besser sich die Tonträger des Künstlers verkaufen, desto höher ist der Anteil der „mechanischen Verwertung“ der jeweiligen Verwertungsgesellschaft. Das bedeutet für die Urheber:

Allein aus den anteiligen Zahlungen der Tonträgerfirmen an die Verwertungsgesellschaften gibt es schon nette Summen zu verdienen. Die zahlreichen Medieneinsätze kommen noch hinzu.

Hinweis zu den Dimensionen:

Manche Erben bekannter Komponisten leben heute noch von den laufenden Erträgen aus den Werken ihrer Väter / Mütter. Denken Sie doch nur an die vielen alten Lieder, die Sie immer wieder im Radio

hören. Bei jedem Einsatz klingelt die Kasse für die Urheber. Dabei ist es egal, ob Radiostationen in Tokio, London, New York, in den Schweizer Bergen oder in Südamerika den Titel spielen: Überall werden für die Urheber Gebühren abgerechnet, gemeldet, eingezogen und anteilig wieder ausgeschüttet. Das geht Jahr für Jahr auf die gleiche Weise seinen Gang und nährt clevere Urheber. Bekannte Urheber arbeiten auch oft als Produzenten und profitieren in Form von Beteiligungen noch besser vom Tonträgerverkauf ihrer Interpreten.

Wie geht man vor?

Zunächst sollten Sie sich über ihre Stärken klar werden. Können Sie Titel erstellen, oder texten? Nutzen Sie moderne Musiksoftware zur Komposition: Gute Audio Sequenzer (Musikerstellungssoftware zur Komposition) machen den gut ausgestatteten PC zum kleinen Tonstudio. Mit diesen Hilfsmitteln gelingt durch Integration schemenhafter Abläufe Titel, selbst wenn Sie auf ihrem Instrument kein Könner sind. Mithilfe der Midi Schnittstelle schließen Sie rasch ein Keyboard an, das ihnen zusätzliche Soundmöglichkeiten zur Verfügung stellt. Audiospuren (z.B. Gesang, Instrumente) nehmen Sie mit einer möglichst guten Soundkarte (extern per USB Anschluss) plus Mikrofon auf. Keine Angst: Das kostet heute nicht mehr viel Geld. Mit Euro 1000 – 2000 können Sie alle notwendigen Geräte erwerben.

Fertige Titel mischen Sie mit der Software auf zwei Spuren (stereo), komprimieren diese etwas mit internen Effektgeräten und brennen das Ergebnis auf CD zur Demonstration ihrer Fähigkeiten.

Kontakte sind 50% des Erfolgs

Die Suche nach Produzenten gehört zum Aufbau von notwendigen Kontakten zur Branche. Halten Sie Kontakt zu den Tonstudios in ihrer Nähe und arbeiten Sie an deren Produktionen mit.

Weiterhin sollten Sie in regelmäßigen Abständen die Büros der führenden Musikverlage besuchen und ihre Titel vorstellen. Unter Umständen sucht man gerade für einen Künstler neue Titel. Durch zahlreiche Kontakte dieser Art kommen Sie langsam aber sicher ins Geschäft, platzieren Titel auf Tonträgern und werden in der Branche bekannt.

Dadurch folgen neue Kontakte, Aufträge, Anliegen von Verlagen, Künstlern, Tonträgerfirmen.

Legen Sie sich jeweils neue Literatur über die Musikbranche hierzulande zu. Diese versorgt Sie mit aktuellen Daten zuständiger Kontaktpersonen in den Firmen, Adressen, Daten von Musikverlagen, Künstlern, deren Management, Tonstudios und Produzenten. Geeignete Bücher, Infodienste finden Sie im Web. Machen Sie sich auch mit den rechtlichen Eigenschaften ihres Status vertraut und studieren Sie Verträge für Urheber, bevor die Unterschrift erfolgt.

Wie sieht es mit einer „üblichen“ Autorentätigkeit aus?

Im Prinzip ist dagegen nichts zu sagen, doch nennenswerte Einnahmen werden eben nur über Verkäufe generiert. Man muss also schon ordentlich Bücher verkaufen, um gut über Runden zu kommen. Sollte ihnen ein Bestseller gelingen, ist dies natürlich begrüßenswert. Die Wahrscheinlichkeit spricht jedoch eher gegen diesen Fall, denn allein hierzulande werden jedes Jahr Tausende von Büchern auf dem Markt gebracht, deren Erstauflage nicht einmal vollständig verkauft wird.

Tipp:

Konzentrieren Sie sich lieber auf eine Tätigkeit als Texter für die Musikbranche: Sie schreiben weniger, kassieren aber mehr Geld dafür und erschließen sich die Chance auf passives Einkommen.

Produktlizenzen verwerten

Sie kennen ein gutes Produkt, das aber in anderen Märkten z.B. im Ausland nicht vertreten ist? Versuchen Sie, etwa mit einer eigenen Marketingagentur vom Hersteller die Verwertungsmöglichkeit für bestimmte Länder zu erhalten. Sie können den Unternehmen folgendes Angebot unterbreiten:

Die Agentur kümmert sich um Lizenzpartner, Vertriebspartner in den jeweiligen Ländern und verhandelt mit Interessenten rund um den Erdball. Dafür beteiligt der Hersteller die Agentur an den daraus erzielten Erlösen. Das bedeutet: An allen Umsätzen, die Sie mit ihrer Agentur vermitteln oder neue Partner für das Unternehmen erzielen, sind Sie beteiligt. Von jeder verkauften Einheit erhalten Sie einen bestimmten Anteil, dessen Höhe direkt von ihrem Verhandlungsgeschick abhängt.

Für dieses Geschäft eignen sich in der Regel kleinere Firmen, deren Erfahrungen im Ausland noch nicht ausgeprägt sind. Die Produkte sollten aber trotzdem Potenzial im jeweiligen Markt haben. Bevor man konkret ans Werk geht, sind also detaillierte Recherchen zu Produkten und der möglichen Konkurrenz angesagt. Folgende Fragen sind wichtig:

- Besteht überhaupt ein Markt für die Produkte?
- Welche vergleichbaren Produkte werden bereits angeboten?
- Welche Preise sind zu erzielen?

- Kann Interesse bei lokalen Herstellern für eine Lizenzproduktion geweckt werden?
- Welche Handelsspannen sind möglich?

Wenn diese Fragen geklärt sind, nehmen Sie mit den geeigneten Firmen Kontakt auf und bieten ihre Dienste an. Fast jedes Unternehmen ist daran interessiert, mehr Güter zu verkaufen, Umsätze zu steigern. Stellen Sie ihre Möglichkeiten ausführlich dar und zeigen Sie den Verantwortlichen Perspektiven einer zukünftigen Entwicklung auf in den passenden Märkten auf. Sollten Sie die Entscheidungsträger überzeugt haben, folgt die Vertragsgestaltung. Ziehen Sie für diese Aufgabe einen erfahrenen Anwalt für Wirtschaftsrecht hinzu, der ihnen rechtssichere Formulierungen gewährleisten kann.

Beispiel:

Ein Hersteller für spezielles Zubehör (Maschinen, Drehteile) produziert hervorragende Güter, hat aber in bestimmten Märkten noch keine Repräsentanz. Sie bieten ihre Leistungen an und finden für das Unternehmen einen hochwertigen Partner, der den Vertrieb vor Ort übernehmen kann und einige Produkte in Lizenz herstellt. Pro verkaufter Einheit sichern Sie sich vertraglich 5% des Verkaufspreises. Die Produkte kosten pro Stück 300 Euro. Bei jedem Verkauf verdient die Agentur also Euro 15. Da mehrere Tausend Stück im Jahr veräußert werden, erhält man für ein paar Recherchen, Verhandlungen, Gespräche Reisen ein nettes passives Einkommen, dass lange andauert, denn solche Teile werden immer wieder benötigt.

Dies ist nur ein kleines Beispiel für die vielfältigen Möglichkeiten der Verwertung von Produktlizenzen. Noch immer gibt es in diesem Bereich viele Entfaltungsmöglichkeiten für fachkundige Marketing – bzw.

Handelsagenturen. Kleine Betriebe mit guten Produkten verfügen meistens nicht über die nötigen Verbindungen, ihre Produkte auf ausländischen Märkten platzieren zu können, obwohl durchaus Chancen auf erfolgreiche Verkäufe vorhanden sind. Mit einer eigenen Agentur können Sie hier unterstützend tätig sein und sich passives Einkommen verschaffen. Selbstverständlich gibt es auch andere Vergütungsmodelle, aber auf regelmäßige Zahlungen aus dem Erfolg ihrer Bemühungen sollten Sie stets achten.

Erfindungen verwerten

Sie kennen bestimmt noch Daniel Düsentrrieb, jene lustige Comic Figur aus der „Entenhausener Umgebung“, die sich stets mit neuen Erfindungen beschäftigte, oder? Er wurde von den Autoren herrlich „überzeichnet“ dargestellt, aber eine Portion Wahrheit steckt hinter diesem Konzept des zwar genialen Erfinders, der jedoch stets ein wenig „sonderbar“ reagiert.

Erfinder sind auf ihrem Gebiet fachlich meistens unschlagbar, doch in anderen Bereichen findet man auch Defizite. Was nützt dem Erfinder jedoch eine Erfindung, die er aber wirtschaftlich nicht verwerten kann. Genau hier liegt oft das Problem der fleißigen Tüftler: Hinter dem Schreibtisch, am Reißbrett oder vor dem Computer kann ihnen niemand etwas vormachen. Wenn es aber an konkrete Verhandlungen mit Vertretern aus der Industrie geht, stellen sich viele Erfinder mehr als unglücklich an und vernichten damit ihre Chancen auf reichhaltige Erträge aus ihrer Arbeit.

Das ist im einen - oder anderen Fall nicht nur traurig, sondern kann auch die Existenz kosten. Vielfach investieren diese Personen die letzten Ersparnisse, um ihre Ideen in die Tat umzusetzen, scheitern

dann aber an den Gegebenheiten des Marktes, Vorstellungen eventueller Interessenten oder verstehen sich mit involvierten Investoren nicht.

Grund: Die Personen verhalten sich zum Teil ungewöhnlich. Sie sind zwar sehr talentiert, kommen aber oft nicht mit Menschen aus, bzw. wissen nicht, wie man mit Menschen zu vernünftigen Ergebnissen gelangt.

Hier kommen nun Sie mit einer neuen Agentur zur Verwertung von Erfindungen ins Spiel. Diese Agentur bietet Erfindern die komplette Unterstützung bei Verhandlungen mit potenziellen Interessenten an. Sie betreuen den Erfinder, begleiten ihn bis zum Vertragsabschluss mit verwertenden Unternehmen. Dafür erhalten Sie einen Anteil der zukünftigen Erträge. Voraussetzung: Die Erfindung wurde bereits zum Patent angemeldet, oder ein Patent wurde erteilt. Die Aufrechterhaltung des Patentschutzes kostet zum Teil viel Geld. Das sollten Sie dem Erfinder überlassen, ihn aber bei der wirtschaftlichen Verwertung nach Kräften unterstützen, so dass der Schutz über mehrere Jahre überhaupt ermöglicht werden kann.

Welche Formen der Verwertung sind üblich?

Kauf des Patents

Hier tritt der Erfinder gegen Zahlung einer gewissen Summe alle Rechte an der Erfindung an den Käufer ab. Es handelt sich meistens um hohe Summen zur Entschädigung des Erfinders. Je nach Ausgangslage und Potenzial der Erfindung ist dies eine gute Lösung für alle Beteiligten.

Lizenzmodell

In diesem Fall erhält der Käufer das Recht, das Patent für die Herstellung und den Verkauf eigener Produkte zu nutzen. Die Entschädigung für den Erfinder plus Vermittler erfolgt entweder in Form von fixen Zahlungen pro Periode (etwa pro Jahr) oder einem Anteil pro verkaufter Einheit. Wie Sie bestimmt schon realisiert haben, ist diese Variante ideal zum Generieren des passiven Einkommens geeignet.

Beispiel:

Ein Erfinder hat eine völlig neue Maschine für den Haushalt entwickelt, die nun vermarktet werden soll. In Zusammenarbeit mit einem führenden Hersteller handeln Sie für ihn die Konditionen zur Verwertung aus: 2,5% vom Verkaufspreis. Die Maschine wird in Asien günstig produziert und soll am Markt für Euro 29 (Massenprodukt) zu haben sein. 0,725 Euro pro verkaufter Maschine gehören ihnen und dem Erfinder. Wenn man nun bedenkt, dass in diesem Bereich Stückzahlen von mehreren Millionen Einheiten weltweit leicht möglich sind, erkennen Sie bestimmt, welches Potenzial hinter derartigen Ideen steckt, nicht wahr?

Sie verhandeln übrigens für mehrere Erfinder gleichzeitig und sind damit an vielen Verwertungen beteiligt. Das müsste für engagierte Personen sehr interessant klingen. Die Welt wartet geradezu auf neue Produkte. Eine Agentur zur Betreuung von Erfindern lässt sich fast ohne Kosten eröffnen. Sie brauchen nur ein Telefon, Mobiltelefon, einen PC oder ein Notebook mit Internetanschluss, Verhandlungsgeschick und geeignete Kontakte (unter anderem auch zu geeigneten Anwälten national wie international), die langsam mit der Zeit aufgebaut werden sollten. Wer dies über mehrere Jahre tut, empfängt passives Einkommen, das stetig wächst.

Hintergrund Lizenzmarkt

Das Handelsvolumen mit Lizenzen ist von 1990 bis zum Jahr 2000 von etwa 10 Milliarden USD auf über 100 Mrd. Dollar angestiegen. Dieser Markt wird von vielen Unternehmen immer noch unterschätzt.

Bis zum Jahr 2010 sollen nach Meinung des europäischen Patentamtes bis zu 500 Mrd. USD für Lizenzen gezahlt werden. Der Handel mit Patenten, gewerblichen Schutzrechten, Lizenzen kann jedoch immer noch als unterentwickelt bezeichnet werden.

Innovation ist das Stichwort für die Zukunft. Führende Unternehmen haben erkannt, dass neue Marktanteile in den kommenden Jahren nicht mehr mit simpler Massenproduktion zu erobern sind, sondern nur mit neuen, innovativen Produkten und Leistungen. Der Handel mit Lizenzen aller Art wird von Jahr zu Jahr zunehmen. Wer sich in diesem Bereich als Dienstleister, Experte, Agentur etablieren kann, hat gute Chancen, in der nahen Zukunft passives Einkommen zu erwirtschaften.

Softwarelizenzen verwerten

Eine gute Software ist für das Generieren passiven Einkommens immer ein interessantes Produkt. Mittlerweile gibt es zahlreiche Entwickler auch außerhalb Europas, die sich auf die Erstellung hochwertiger Programme für Betriebe spezialisiert haben.

Firmen aus Indien gehören zu den bevorzugten Lieferanten für weltweit tätige Softwarevertriebsunternehmen. In Asien programmieren Fachkräfte (Informatiker, Software Entwickler) zu sehr günstigen Konditionen bei guter Qualität. Die Herstellung eines Programms in Europa kostet ein Vielfaches. Auch in den neuen Mitgliedsländern der EU (Rumänien, Bulgarien) agieren gut ausgebildete Softwareentwickler,

die noch zu bescheidenen Konditionen arbeiten. Gleiches gilt für indische Fachleute, die z.B. in der Karibik für diverse Unternehmen der EDV Branche tätig sind.

Viele dieser Firmen arbeiten im technischen Bereich hervorragend, aber beim Vertrieb gibt es doch noch Hindernisse. Hier liegen ihre Chancen! Nehmen Sie mit den Unternehmen Kontakt auf und bieten Sie ihre Kapazitäten an. Sie können unter anderem Folgendes vorschlagen: Gegen Beiteilung an der Verwertung der Software organisieren Sie weltweit Lizenznehmer bzw. Kunden, die für den Einsatz der Software eine regelmäßige Miete oder Gebühr bezahlen. Die Erträge aus diesen Zahlungen teilen Sie sich mit den jeweiligen Herstellerfirmen. Das Programm wird also nicht verkauft, sondern „vermietet“.

Gute Software ist in der Regel teuer. Vor allem Lösungen für Unternehmen erfordern ein hohes Budget. Durch die Vermietung können sich auch kleinere Unternehmen diese Software leisten, ohne gleich hohe Investitionen zu tätigen. Somit sind Sie in der Lage, ganz andere Zielgruppen anzusprechen, als dies etwa die führenden Softwarehersteller tun. Selbstverständlich muss der Service, Support mit Updates auch stimmen.

Durch die Mietlösung erhalten Sie und der jeweilige Hersteller regelmäßiges passives Einkommen von den Anwendern, die natürlich erst für die Produkte gewonnen werden müssen. Bei günstigen - und gleichzeitig qualitativ hochwertigen Varianten dürfte dies jedoch möglich sein. Je mehr Unternehmen diese Software einsetzen, desto höher fällt ihr passives Einkommen aus. Berücksichtigen Sie bitte auch, dass eine internationale Verwertung das ausdrückliche Ziel der Hersteller ist. Es gibt eigentlich keine Einschränkungen bezüglich des Vertriebs. Einmal überzeugte Kunden bleiben in der Regel bei der gewählten Lösung, wenn der Service stimmt.

Online Verkauf von Software

Gibt es passives Einkommen mit dem simplen Verkauf von Programmen? Ja, das ist durchaus möglich, wenn die Software online praktisch automatisch verkauft wird. Die Produkteigenschaften der Software sind nämlich hervorragend für einen weitgehend automatisierten Verkauf über das Internet geeignet. Mithilfe einer Plattform für den Softwareverkauf und daran angeschlossene Zahlungssysteme (Abwicklung der Transaktionen, Bonitätsprüfung der Kunden) hält sich die Arbeit in Grenzen, weil die Produkte von den Kunden per Download erworben werden. Der Initiator muss sich lediglich um aktuelle Einstellungen -, die Pflege der Webseite und Prüfung der Zahlungseingänge kümmern.

Ideal wäre die Konzentration auf spezialisierte Themenbereiche, so dass man ein gewisses Klientel bedienen kann (z.B. aktuelle CAD Programme, DTP, Spiele, Börsensoftware oder Betriebssysteme (Versionen unterschiedlicher Anbieter)). Versuchen Sie nicht, alles unter einen Hut zu bringen. Schon an der Masse verfügbarer Software dürfte man scheitern. Mit der Berücksichtigung von guten Programmen aus einem Bereich lässt sich eher zielgruppengerecht werben.

Der ganze Ablauf (Käufe der Kunden, Abrechnung) erfolgt automatisiert. Man verdient also Tag und Nacht Geld, ohne ständig vor dem Bildschirm sitzen zu müssen. Ideal: Mit einer internationalen Website (auch in englischer Sprache) erweitert man seine Erfolgschancen enorm.

Diese Idee kann „klein“ mit ein paar Programmen auf dem Server zum Download starten und mit der Zeit Stück für Stück ausgebaut werden. Selbstverständlich sind die Downloads zu dokumentieren – und als Nachweis für die jeweiligen Hersteller mehrfach zu speichern.

Der Online Webshop mit automatisierten Abläufen

Wie oben bereits dargestellt, verkauft man hier auch Dateien (z.B. Musikdateien, kleine Videos, Vorträge, Seminare, Kurse) per Download. Diese Produkte lassen sich ohne weitere Vertriebskosten international über das Internet veräußern. Man braucht lediglich einen Server, auf dem alle Dateien zur Verfügung stehen, ein Zahlungssystem, das bei erfolgter Freigabe, Zahlung den Download freigibt.

Die Güter bewegen sich in Form von vielen Nullen und Einsen durch die Datenleitungen. Erträge teilt man sich mit den Produzenten für beide Seiten fair jeweils zur Hälfte. Mit einer guten Webseite, eventuell noch passendem Inhalt und vorbildlichem Handling für die Kunden dürfte sich der Erfolg bald einstellen.

Passives Einkommen fließt auch hier Tag und Nacht durch die Downloads der Kunden. Nun kann man aber mit Partnern (Partnerprogramme) ein viel besseres Ergebnis erzielen, denn die Hilfe vieler engagierter Webseitenbetreiber sorgt für eine ungeahnte Verbreitung des Angebotes.

Natürlich müssen diese Partner für ihre Bemühungen Provisionen für verkaufte Einheiten (in diesem Fall Downloads) erhalten, doch deren Werbung kostet den Initiator auch nichts. Es kommen also viele Bestellungen bzw. Downloads zustande, für die der Initiator praktisch nichts getan hat, außer sein Angebot einem Partnerprogramm zugänglich zu machen.

Je nach Angebot eignet sich eine internationale Ausrichtung der Webseite für die Verwertung. Somit vervielfachen Sie auf einen Schlag die Anzahl möglicher Partner sowie Kunden. Ihr Angebot lässt sich ohne Probleme auch in fremden Sprachen darstellen und beschreiben. Mit einer internationalen Ausrichtung wächst die Wahrscheinlichkeit,

dass die Anzahl kostenpflichtiger Downloads rasant ansteigt und viele Vermittlungen durch geeignete Partner zustande kommen.

Das bedeutet für den Initiator: Stetig wachsendes passives Einkommen mit „virtuellen“ Produkten, deren Distribution weltweit ohne zusätzlich Kosten möglich ist.

Kurz: Ein ideales Geschäft, dass größtenteils Tag und Nacht automatisiert funktioniert, nachdem es im Markt etabliert wurde. Sie können sich also Zeit für ihre Hobbys nehmen, denn ihr Business arbeitet sozusagen selbständig für Sie.

CD Produktion (Geräusche, Musik) via Internet verkaufen

Der Verkauf von Tonträgern ermöglicht passives Einkommen, da die Produktion ein einmaliges Ereignis darstellt, das sich immer wieder verwerten lässt. Musik CDs, Geräusche CDs werden gerne über eine einfache Webseite im Web angeboten. Versuchen Sie jedoch nicht, bekannte Produkte anzubieten und damit in Konkurrenz zu den großen Portalen zu treten. Solche Vorhaben sind zum Scheitern verurteilt. Konzentrieren Sie sich lieber auf alternative Projekte abseits des sogenannten „Mainstreams“. Ihre Produkte sollten möglichst einzigartig - und nur auf ihrer Webseite zu haben sein.

Externe Produzenten beteiligen Sie mit 30% - 50% an den Erlösen ihrer Verkäufe. Die Tonträgerindustrie zahlt im Vergleich dazu oft nur 5% - 13% vom Nettopreis. Mit solchen Beteiligungen interessieren Sie also durchaus auch qualitativ hochwertige Produzenten für ihren Shop

Mit der Zeit baut man sich ein eigenes Warensortiment auf, das den Kunden sonst nirgends zur Verfügung steht. Über die Teilnahme an Partnerprogrammen kann eine Verbreitung des Angebots ohne zusätzliche Werbekosten gelingen. Die Partner erhalten dafür Umsatzprovisionen pro verkaufter Einheit. Sie sollten so viele Partner wie möglich für ihre Idee gewinnen. Damit steigen die Chancen auf ein gutes passives Einkommen. Alle durch Partner generierten Umsätze bedeuten für Sie Einnahmen fast ohne Kosten.

Vorteile: Tonträger (CDs) lassen sich problemlos versenden und werden sehr selten zurückgegeben. Jeder Kunde weiß, was er erhält und reklamiert sehr selten. Die Produkte sind nicht erklärungsbedürftig, funktionieren immer. Es gibt also keinen Grund für einen besonderen Aufwand beim Support oder ähnlichen Aufgaben.

Unter Umständen können Sie Produkte selbst herstellen, so dass sich die Gewinnspannen erhöhen.

Kurz: Ideal für ein kleines Geschäft im Internet, dass auf Dauer passives Einkommen ermöglicht. Selbstverständlich ist auch eine internationale Ausrichtung (z.B. europaweit) möglich.

DVD / Videos per Internet verkaufen

Das Gleiche wie oben gilt auch für den Verkauf von Filmen auf DVD oder Videokassetten. In diesem Bereich gab es einige erfolgreiche Anbieter, die klein angefangen haben und jetzt auf eine große Stammkundschaft blicken können.

Jenseits der üblichen Medienhäuser können sich immer Spezialanbieter mit ungewöhnlichem Material etablieren. So drehte ein Produzent ohne großen Aufwand etwa Filme mit leicht bekleideten Mädchen, die Autos

aus dem Schlamm schieben mussten. Im Grunde handelt es sich um völlig banale Storys, doch die kleinen Filme wurden recht erfolgreich über das Internet verkauft. Für jede Nische gibt es ein Zielpublikum, das auch bereit ist, für besondere Werke Geld auszugeben.

Sie sollten natürlich darauf achten, nicht der Zensur zum Opfer zu fallen und immer rechtlich einwandfreies Material anbieten.

Der Vertrieb kann per Download (nur bei schnellen Internetanschlüssen) und / oder auf DVD / Videokassette erfolgen. Auch hier ist die Zusammenarbeit mit Partnerprogrammen empfehlenswert. Diese versetzen andere Webseitenbetreiber in die Lage, ihre Produkte ohne besonderen Aufwand zu bewerben und an den Erlösen der verkauften Einheiten zu profitieren.

Beim Nischenthemen ist eine weltweite Verwertung wichtig. Gestalten Sie ihre Webseite international verständlich auch in englischer Sprache und sorgen Sie für die Integration guter Zahlungssysteme. Solche Angebote haben weltweit durchaus Chancen auf Beachtung. Erforschen Sie zuvor jedoch den Markt detailliert und besuchen Sie konkurrierende Webseiten.

Wichtig: Wenn Sie ihre Produkte im Ausland anbieten, müssen diese der jeweiligen gesetzlichen Bestimmung entsprechen.

Passives Einkommen wird durch die zahlreichen Vermittlungen der Partner generiert, die sich als Affiliates bei ihnen eingetragen haben. Eine bessere und günstigere Werbung für Nischenangebote gibt es nicht. Auf diese Weise gelangen viele Besucher auf ihre Seite und merken sich das Angebot für zukünftige Besuche. Mit einem kostenlosen Newsletter binden Sie diese Personen an ihr Angebot, informieren über neue Produkte, Aktionen, Sonderangebote.

Den Partner sollten Sie eine ordentliche Beteiligung an den Umsätzen gewähren (30-50%), so dass diese motiviert ans Werk gehen. Niemand ist an Cent Beträgen interessiert. Falls jedoch der Verdienst stimmt, zeigen sich viele Webmaster aktiv und werben für das Angebot.

Wissen vielfach weitergeben (Medien, Internet)

Sind Sie Spezialist in ihrer Branche? Dann besteht die Chance, dass Sie ihr Wissen gegen Bezahlung weitergeben können. Wissen ist eben nicht nur Macht, sondern auch Geld!

Cleverer Experten nutzen bereits die Möglichkeiten der modernen Medien und bieten ihr Wissen, Erfahrungen in Form von Kursen, Seminaren, auf Medien (Tonträger, DVD, Video) an. Ebenfalls möglich ist die Vermittlung von Wissen über das Internet. Im Web findet man zwar viele Inhalte auch ohne Bezahlung, doch wirklich brauchbare Infos aus guten Quellen sowie Branchen kostet Geld. Ein Fachbuch erhalten Sie ja auch nicht umsonst.

Die Vermittlung von Wissen im Web hat folgende Vorteile:

- Schneller Zugang zu den Inhalten von überall auf der Welt
- Keine zusätzlichen Transaktionskosten für den Anbieter
- Weltweites Angebot mithilfe unterschiedlicher Sprachen ist jederzeit möglich
- Abwicklung von Zahlungen kann automatisiert werden.

Zunächst brauchen Sie eine Webseite mit gutem Design. Diese Seite muss mit passenden Inhalten möglichst umfangreich gefüllt werden. Der Zugang wird mittels regelmäßig wechselnden Codes gewährt. Nur zahlende Kunden (z.B. monatliche Gebühr) erhalten diesen

Zugangscode per Email. Eine andere Möglichkeit ist der Download einzelner PDF Dateien mit Inhalten gegen Bezahlung.

Als Franchisegeber Unternehmenskonzepte verwerten

Sie haben eine gute Idee, die sich duplizieren lässt und möchten damit aber ohne große Investitionen Geld verdienen? Dann treten Sie als Franchisegeber auf.

Je besser – und einfacher ihr Konzept ist, desto interessanter ist dies für eventuelle Franchisenehmer. Es muss sich dabei nicht um komplizierte Geschäftsmodelle handeln. Oft sind es die einfachen - aber durchschlagenden Konzepte mit Potenzial, die überzeugend wirken und auch Kunden anlocken. Das kann eine neue Schnack Bar -, die besondere Autowaschanlage - oder auch das Fitnessstudio mit passenden Ergänzungen sein.

Viele Unternehmer suchen neue Ideen und möchten diese imitieren. Dazu liefern Sie ein fertiges Konzept, das sich in ihrer Umgebung bereits bewährt hat. Weiterhin stellen Sie Infos zu Werbemaßnahmen, Marketing, Ausstattung sowie Lieferanten zur Verfügung. Der Franchisenehmer kopiert praktisch ihr Geschäft.

Dafür erhalten Sie, vertraglich gesichert, eine Franchisegebühr in Form von Einstandsgebühren für Material plus monatlich fixen Zahlungen. Manche Franchisegeber machen monatliche Zahlungen auch vom Umsatz des neuen Partners anhängig.

Ist passives Einkommen möglich?

Ja, denn die neuen Partner zahlen ja regelmäßig für die Nutzung des Geschäftskonzeptes. Im Idealen Fall ist dieses Konzept weltweit

einzusetzen wie etwa die Modelle der bekannten Fast Food Ketten. Von jedem neuen Partner gibt es dann erneut regelmäßig Geld.

Somit nutzen Sie das Potenzial ihrer Idee optimal aus und sichern sich laufende Zahlungen, ohne dafür konkret mehr zu arbeiten. Oft steigen Franchisegeber dann aus dem eigenen Betrieb aus und kümmern sich nur noch um die Expansion ihres Konzeptes. Sie können sich aber auch schlafen legen, denn Zahlungen kommen regelmäßig von den gewonnen Partnern. Im eigenen Interesse sollten Sie den Franchisenehmern jedoch zur Seite stehen und zum Erfolg führen, damit andere ebenfalls einsteigen.

Kurz: Eine ideale Variante für findige Unternehmer mit Ideen.

Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter

Ein Versicherungsmakler / Vertreter / Mehrfachagent erhält für die Vermittlung von Versicherungen Provisionen. Dies hat zunächst mit passivem Einkommen nichts zu tun. Für den Bestand seiner vermittelten Verträge kommen jedoch noch Bestandsprovisionen hinzu, die jedes Jahr erneut gezahlt werden. Ohne zusätzliche Arbeit gibt es also Zahlungen von den Versicherungsgesellschaften für die Betreuung des Bestandes, was man schon als passives Einkommen bezeichnen kann.

Nun hat aber nicht Anfänger gleich einen großen Bestand. Also sollten Sie sich auf die Übernahme solcher Bestände spezialisieren.

Oft gibt ein Kollege aus Altersgründen sein Geschäft an einen jüngeren Makler ab, der die Kunden weiter betreut. Mit dem Betriebsübergang wird auch der komplette Bestand (unter Umständen die gesamte

Lebensleistung eines Versicherungsmaklers) übernommen. Das kann mit Zahlungen für den Übergang verbunden sein, die sich aber nach ein paar Jahren bestimmt lohnen. Hierzulande sind die meisten Kunden übertensichert, d.h. pro Kunde sind gute Bestandsprovisionen aufgrund vieler aktiver Verträge / Policen möglich.

Nach drei oder vier Übernahmen sind Sie ein „gemachter Mann“! Laufende Bestandsprovisionen sorgen für ein solides Fundament auf das Sie weiterhin aufbauen können. Für neue Abschlüsse werden gesondert Provisionen ausgeschüttet. Gerade die Sorge um eine angemessene Altersvorsorge ist für Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Vertreter praktisch eine Umsatzförderung, denn viele Kunden schließen aus diesem Grund Lebensversicherungen, Fondspolicen, Rentenversicherungen ab.

Achtung:

Neue gesetzliche Regelungen für Versicherungsmakler, Mehrfachagenten und Versicherungsvertreter wurden erst kürzlich in Kraft gesetzt. Demnach müssen Personen aus der Versicherungsbranche Fachkunde in ihrem Beruf nachweisen. Erkundigen Sie sich bei ihrer örtlichen IHK bezüglich der aktuellen Bestimmungen.

Verkauf von Rechten, Lizenzen

Der Verkauf von Rechten und Lizenzen ist weltweit noch unterentwickelt. Es bietet sich also an, mit einem speziellen Portal im Internet, das Interesse vieler Unternehmen auf die eigenen Aktivitäten zu ziehen und damit passives Einkommen zu erzielen.

Die Idee:

Rufen Sie eine internationale Rechte - und Lizenzbörse ins Leben, die das Einstellen von Anliegen unterschiedlichster Art in diesem Bereich ermöglicht. Die Anwender sollten Gesuche, Verkaufsanzeigen, Patentinfos, Produktionswünsche und ähnliche Anfragen veröffentlichen dürfen. Für erfolgreiche Vermittlungen kassiert der Anbieter eine Provision, die abhängig vom Wert der Transaktion berechnet wird. Für wertvolle Geschäfte gibt es also eine entsprechend hohe Provision. In einem Premium Bereich ermöglicht der Initiator etwa online direkte Verhandlungen in einer geschützten Umgebung.

Eine weitere Rubrik beschäftigt sich mit eher kleineren Lizenzmodellen und deren Verwertung wie z.B. Medienlizenzen (CD Kopien, DVD Kopien, Softwarekopien und Vertrieb), so dass auch kleine Selbständige, Freiberufler und Firmen ihre Arbeiten lizenzieren können.

Vorteil:

Von jedem vermittelten Geschäft, ob groß oder klein, erhält der Initiator eine Vermittlungsprovision, die möglichst nach der erfolgten Vermittlung automatisch eingezogen wird (z.B. per Kreditkartenabrechnung). Auf dem Portal müssen sich also nur viele Anwender einfinden und ihre Anliegen einstellen. Dann steigt die Wahrscheinlichkeit der erfolgreichen Vermittlungen schnell an und passives Einkommen wird in jeder Sekunde generiert.

Durch die Integration eines Partnerprogramms gelingt die rasche Verbreitung des Angebots ohne zusätzliche Werbekosten. Die Motivation für Partner dürfte klar sein: Wer auch nur einen Anteil eines „großen Deals“ vermittelt hat, erhält entsprechende Zahlungen.

Welche Dimensionen sind möglich?

1% Vermittlungsgebühr in der Rubrik „Industrie“ sind durchzusetzen. Das führt bei einer Vermittlung eines Geschäftes über z.B. 100 000 US Dollar zu Kosten in Höhe von 1000 US Dollar für den Inserenten. 40% davon (also 400 US Dollar) können Sie dem jeweiligen Partner geben. Solche Zahlen motivieren zukünftige Partner auf jeden Fall. Die Vermittlung solcher Geschäfte über das Internet ist übrigens nicht ungewöhnlich.

Wahrscheinlich sind sogar Vermittlungen von Geschäften bzw. Lizenzen mit erheblich höheren Werten. Bedenken Sie: Bei einer Million Dollar werden sofort 10 000 US Dollar fällig. Solche Vermittlungen können durchaus mehrfach im Monat erfolgen. Bei den kleineren Varianten sollten Sie bis zu 4% Vermittlungsgebühr veranschlagen.

Domainvermietung

Äußerst wertvoll kann für kommerzielle Anbieter eine Domain mit bestimmten Eigenschaften sein:

- kurz und bündig
- passend zum Thema
- gut zu merken
- international verständlich
- hohe Anzahl der direkten Eingaben in die Browserzeile
- gutes „Image“

Wer sich solche Domains gesichert hat, sollte nicht nur „darauf sitzen bleiben“, sondern diese Eigenschaften verwerten. Möglich wäre etwa ein Verkauf, aber in diesem Fall erfolgt nur eine einmalige Zahlung.

Cleverer dürfte wohl die Vermietung der Domain sein, so dass diese über eine lange Zeit immer wieder Einnahmen generiert.

Über Domain Auktionsbörsen kann man mit diversen Interessenten in Kontakt treten, um in etwa abzuschätzen, wie viel Geld Mieter für die Nutzung einer Domain ausgeben möchten.

Besonders gefragt sind Domains aus den Bereichen:

- Finanzen
- Dating / Partnervermittlung
- Erotik
- Immobilien
- Wirtschaft allgemein
- Shopping / Verkauf
- Internet / Computer
- Handel

Sie können über den Einsatz - , eventuelle Vermietungen der Domains sogar online verhandeln und sich mit Interessenten einigen. Über mögliche Erlöse aus solchen Geschäften sollte man sich nicht täuschen lassen: Es gibt weltweit eine Menge interessierte Firmen und Privatpersonen, die sich gerne mit ein paar guten Domains „schmücken“ möchten. Meistens stecken hinter solchen Anliegen neue geschäftliche Vorhaben und der Wille, eigene Services günstig einem großen Publikum darbiehen zu können, was im Internet mit passenden Domains gut funktioniert.

Nehmen wir doch einmal an, dass Sie sich 10 geeignete Domains gesichert haben und finden dafür Mieter, die ihnen durchschnittlich Euro 200 pro Domain und Monat bezahlen. Das ergibt zusätzliche Erlöse von Euro 2000 pro Monat, ohne dass Sie auch nur einen Finger

krumm machen müssen. Wer erhält sonst noch solche Summen ohne Arbeit?

Selbstverständlich muss es nicht bei 10 Domains bleiben. Sie können ja weitaus mehr Domains registrieren lassen. Selbst wenn Sie für eine Domain nur Euro 25 im Monat erhalten, lohnt sich die Sache schon. Jede Summe über den Registrierungs – und Verwaltungskosten erhöht ihre passive Einnahmen aus der Domainvermietung.

Auch hier gilt: Machen Sie an nationalen Grenzen nicht Halt, sondern orientieren Sie sich weltweit. Es ergeben sich viel mehr Chancen, geeignete Domains international zur Miete anzubieten. Je nach Angebot, sollten Sie einem Verkauf jedoch nicht ablehnenden gegenüberstehen.

Patentierte Verfahren zur Herstellung von Produkten, Gütern, zur Behandlung von Stoffen, zum Abbau von Rohstoffen verwerten

Immer wieder werden neue Verfahren zur Verbesserung eines Produktionsprozesses oder zur Optimierung des Abbaus von Rohstoffen entwickelt. Niemand konnte sich vor einigen Jahren noch vorstellen, dass z.B. aus Sand Rohöl gewonnen werden kann, oder dass man aus Müll Ethanol gewinnt. Solche Verfahren sind für einige Unternehmen und deren Investoren Gold wert. Bis es jedoch zum Einsatz kommt, müssen viele Widerstände überwunden werden. Zusätzlich ist damit zu rechnen, dass Vertreter der neuen Verfahren von der traditionellen Industrie buchstäblich bekämpft werden, weil man eben seinen Markt schützen möchte.

Gefragt sind also unerschrockene Naturen mit Mut und Zuversicht. Die Entwickler gleichen oft jenen Erfindern, die zwar fachlich ohne Fehl und Tadel sind, aber ihr Potenzial nicht ausschöpfen können. Auch hier unterstützen Sie diese Personen mit ihrer Agentur bei der Vermarktung.

Das Potenzial ist im Vergleich zu anderen Lizenzmodellen ungleich größer, denn in diesem Bereich wird mit sehr großen Summen gearbeitet. Wer sich hier auch nur ein Prozent der Erträge sichern kann, hat für alle Zeiten ausgesorgt. Natürlich sind Vertragsabschlüsse auch schwerer zu erzielen, denn die Firmen versuchen mit aller Macht, Verfahren zu erwerben oder ähnliche Verfahren einzusetzen, um Lizenzzahlungen zu vermeiden. Ein guter Patentschutz weltweit ist also unbedingt notwendig.

Weiterhin spielt der technische Sachverstand bei den Beteiligten eine große Rolle. Arbeiten Sie mit etablierten Patentanwälten zusammen,

um im Auftrag des Entwicklers alle notwendigen Schutzmaßnahmen juristisch korrekt durchführen zu lassen.

Achten Sie bei der Vertragsgestaltung auf regelmäßige Lizenzzahlungen, die an gewonnene Mengen (Rohstoffe) gekoppelt sind. Auf diese Weise nutzen Sie das ganze Potenzial, das z.B. eine Lagerstätte bietet. Gefährlich sind hier Einmalzahlungen mit Übergang sämtlicher Rechte, auch wenn diese sehr hoch sein sollten, denn der Käufer kann das Verfahren dann praktisch in der Schublade verschwinden lassen und Sie haben nichts mehr von einer etwaigen zukünftigen Anwendung. Solche Erscheinungen wurden in der Vergangenheit oft beobachtet. Führende Unternehmen sichern sich somit ihre Position und „bereinigen“ den Markt.

Vertriebsrechte für Produkte, Leistungen weltweit anbieten

Die globalisierte Wirtschaft ist für viele Unternehmen von Vorteil. Im Zuge eines offenen Welthandels gelingt es den Firmen, ihre Produkte auf Märkten anzubieten, die zuvor noch nie bedient wurden. Dadurch steigern die Unternehmen ihre Umsätze, Verkäufe, meisten auch die Gewinne und können eventuell expandieren. Die großen Konzerne beherrschen diesen Handel meistens perfekt. Bei den kleinen Firmen gibt es jedoch noch viel zu lernen. Mit der Unterstützung einer Handelsagentur schaffen es jedoch auch solche Betriebe, weltweit präsent zu sein. Die Handelsagentur sorgt für passende Kontakte und betreut ihre Auftraggeber beim Aufbau von Vertriebswegen.

Als Inhaber einer solchen Agentur sollten Sie sich möglichst Vertriebsrechte für Produkte weltweit, oder für bestimmte Länder zusichern lassen. Diese Rechte können lukrativ verwertet werden.

Warum sollte das Unternehmen Vertriebsrechte abgeben?

Ganz einfach: Weil die Handelsagentur für den Verkauf der Produkte im Ausland sorgt und sich um die Organisation kümmert, geeignete Handelspartner gewinnt und somit den Absatz der Güter fördert. Die kleine Firma wäre dazu aufgrund fehlender Kapazitäten und mangelhaftem Fachwissen in diesem Bereich kaum selbst in der Lage. Also vereinbart man zum beiderseitigen Nutzen Kompromisse in Form von Kooperationsverträgen.

Die Vertriebsrechte für Produkte können für einen Markt sehr wertvoll sein. Geeignete Firmen zahlen daher unter Umständen hohe Summen, um sich diese Rechte sichern zu können. Einmalzahlungen liegen jedoch nicht in ihrem Sinne, denn wir beschäftigen uns hier ja mit passivem Einkommen.

Die Handelsagentur vereinbart mit ausländischen Partnern also möglichst Beteiligungsmodelle oder fixe Zahlungen in regelmäßigen Abständen.

Beteiligung am Erfolg

Hier können die Inhaber der Agentur direkt am Verkaufserfolg teilhaben. Abgerechnet wird pro verkaufter Einheit oder man vereinbart eine Umsatzbeteiligung. Nachteil: Im Grunde ist man auf die Angaben des verkaufenden Unternehmens angewiesen.

Fixe Zahlungen

Hier leistet das Unternehmen unabhängig vom Erfolg feste Zahlungen (z.B. in Form von Gebühren) an die Handelsagentur. Dies kann monatlich oder auch jährlich geschehen. Vorteil: Einmal vereinbart weiß jeder Partner, was zu tun ist. Es gibt keine Unklarheiten. Die Höhe

der Zahlungen hängen von ihrem Verhandlungsgeschick, eventuellen Konkurrenzangeboten und dem Potenzial der Produkte ab.

Eines dürfte klar sein: Je mehr Partner für den Vertrieb der Produkte gewonnen werden können, desto höher fällt ihr passives Einkommen aus. Jedes Unternehmen zahlt an die Agentur, die Land für Land für den Vertrieb gewinnen kann! Selbstverständlich sind Zahlungen an die jeweiligen Gegebenheiten und Potenziale anzupassen. So sind aus großen Ländern wie den USA weitaus höhere Summen zu erwarten, als aus kleinen Nationen.

Kunstwerke mit Lizenzen (Nachdruck) vermarkten

Die internationale Kunstszene ist immer in Bewegung. Neue Künstler werden gefeiert, während etablierte Marktteilnehmer ihre Objekte auch stets zu guten Konditionen veräußern. Unter den Künstlern hat sich die Erkenntnis jedoch noch nicht herumgesprochen, dass man mit derartigen Produkten auch passives Einkommen erzielen kann. Traditionell stellt der Künstler sein Werk her und versucht dieses Unikat über Galerien zu verkaufen.

In seltenen Fällen gelingt es Künstlern, durch Lizenzierung der Herstellung weiterer Kopien zusätzlich Geld zu verdienen. Diesen Weg können Sie mit einer neuen Galerie, Künstleragentur beschreiten und damit vielen Künstlern weiterhelfen. Gleichzeitig sorgen Sie für passives Einkommen, dass Sie sich mit den jeweiligen Künstlern teilen. Dazu bauen Sie internationale Verbindungen zu etablierten Galerien auf, die im Kunstmarkt fest verankert sind. Diese verkaufen nicht nur Originale, sondern auch gute Kopien, welche als solche auch gekennzeichnet sind, sowie „günstige“ Drucke der Kunstwerke an

Kunden, die sich eben das Original nicht leisten können, aber trotzdem auf qualitativ hochwertige Kunstwerke nicht verzichten möchten.

Die Kopien werden in Asien exakt nach den Vorgaben des Auftraggebers produziert. Dazu setzen sich asiatische Künstler ans Werk und fertigen je nach Wunsch bis zu zehn - oder mehr gleiche Kunstwerke von Hand an. Die Drucke in limitierter Auflage beziehen Galerien von guten Druckereien. Mit einem soliden Rahmen stellt auch der Druck ein hochwertiges Accessoire für eine gepflegte Umgebung dar. Führende Innenarchitekten arbeiten mit solchen Produkten immer wieder.

Wie geht man vor?

Die Agentur vereinbart mit dem Künstler eine Verwertung seiner Werke in Form von Lizenzen in folgender Ausführung:

- Lizenz zur Herstellung von handgefertigten Kopien
- Lizenz zur Herstellung limitierter Druckwerke.

Diese Lizenzen werden dann durch die Agentur weltweit geeigneten Galerien, Verkäufern angeboten. Die Agentur tritt selbst also nicht als Verkäufer für den Künstler auf, sondern vermittelt Rechte zur Vermarktung der Produkte. Sämtliche Herstellungen aufgrund der erworbenen Lizenzen müssen vom Käufer mit geeigneten Belegen nachgewiesen werden.

Eine Galerie erwirbt dann z.B. aufgrund aktueller Nachfrage das Recht, 100 Drucke plus 5 handgefertigte Kopien herstellen zu lassen und diese veräußern zu dürfen. Wenn man nun bedenkt, dass weltweit unzählige Kunstgalerien erfolgreich auf dem Markt agieren, die sich solche Chancen nicht entgehen lassen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass erhebliche

Summen für den Künstler und die Agentur zusammenkommen. Etablierte Künstler verfügen zudem über viele Kunstwerke, die für solche Einsätze geeignet sind und fertigen immer wieder neue Werke an.

Das Potenzial ist also enorm, wenn die Agentur mit mehreren Künstlern zusammenarbeiten kann. Neben den bekannten Märkten (USA, Europa) zeigen sich neue Märkte (Russland, Indien, China) als sehr aufnahmefähig für Kunst aller Art. Mit zunehmendem Reichtum in diesen Ländern steigt die Nachfrage nach zeitgenössischer Kunst.

Durch die vielfache Verwertung der Lizenzen gelingt der Agentur die Realisierung passiven Einkommens. Natürlich kann die Agentur bei dieser Gelegenheit auch gleich über den Verkauf der teuren Originale mit interessierten Galerien verhandeln. Somit bindet der Initiator den Künstler an seine Agentur und verschafft ihm weitere Einkommensmöglichkeiten. Selbstverständlich handelt die Agentur dabei zum eigenen Nutzen durch zuvor vereinbarte Provisionen beim Verkauf der Originale.

Eine gewisse Flexibilität aller Beteiligten ist notwendig. So müssen unter anderem Ausstellungen organisiert werden, damit die Künstler bekannt gemacht – und von der Presse, den Kritikern sowie den Kunden beachtet werden.

Die richtige Verwertung von Kunst führt auf Dauer zu einem hohen passiven Einkommen.

Der automatisierte Handel an der Börse

Es gibt wohl nichts Besseres auf der Welt, als mit Geld erneut Geld zu verdienen. Ohne Übertreibung lässt sich feststellen, dass es sich hierbei um die Krönung der Realisierung passiven Einkommens handelt.

Viele Unkundige können sich solche Modelle nicht einmal vorstellen, doch sie sind real und werden bereits seit langer Zeit in der Praxis eingesetzt.

Wie funktioniert der automatisierte Handel an der Börse?

Zunächst eröffnet der Anleger in Zusammenarbeit mit einem Systemanbieter ein Brokerkonto, über das alle Transaktionen durchgeführt werden. Dann folgt die Implementierung eines – oder mehrerer Handelssysteme, die softwaregesteuert unabhängig von emotionalen Einflüssen und anderen menschlichen Schwächen arbeiten. Daher ist eine systematische Gewinnerzielung nach den vorher bestimmten Kriterien durch die Systementwickler möglich.

Aufgrund des elektronischen Zugangs zu Brokern, Konten, ausführenden Börsenplattformen werden keine menschlichen Eingriffe bei den Transaktionen benötigt, so die sekundenschnelle Ausführung der Order kein Problem darstellt.

Software gestützte Handelssysteme agieren mitunter je nach Vorgaben vielfach pro Tag und steigern so die Erträge der Konteninhaber stetig. Selbstverständlich sind die Pflege und der Betrieb solcher Systeme mit Kosten verbunden, doch ab einem Einsatz von mehr Euro 20 000 lohnt sich die Sache schon. In der Regel werden Futures, Derivate (Kontrakte auf Basiswerte, Indizes) gehandelt, um mit Hebelwirkungen auch geringe Marktschwankungen ausnutzen zu können.

Mit Aktien, Anleihen sind solche systemgestützten Transaktionen selten sinnvoll. Selbstverständlich gehört auch eine Risikoüberwachung, ausführliches Moneymanagement sowie die automatische Integration von Stopps zu derartigen Systemen.

Das System handelt also Tag für Tag für den Betreiber, der online seine Konten, Transaktionen jederzeit selbst beeinflussen - , oder auch das

System sofort beenden kann. Zugriff auf die Konten hat nur der eingetragene Kontoinhaber. Ein System wird einmal in Zusammenarbeit mit dem Anbieter, dem Broker eingerichtet und dann gestartet.

Ab diesem Zeitpunkt beginnt die „Geldmaschine“ zu laufen und generiert ohne Unterbrechung Erträge. Dies schließt zeitweise negative Verläufe nicht aus, denn auch das beste System ist nicht für jede Marktphase geeignet. Oft werden z.B. Trendfolgesysteme eingesetzt, d.h. das System erkennt einen Trend und nutzt diese dann für den Betreiber mit geeigneten Orders aus. Sobald aber der Markt keine eindeutigen Trends zeigt, werden Fehlsignale generiert. Solange die Anzahl der positiven Orders die Negativen übersteigt, verdient man Geld damit.

Eine Quote von 60 (positiv) zu 40 (negativ) ist durchaus üblich und zeigt die Leistungsfähigkeit solcher Systeme.

Geeignete Anbieter finden Sie im Web. „Drawdowns“ (negative Entwicklungen des Depots) werden nicht ausbleiben, aber auf Dauer überwiegen die schwarzen Zahlen. Wer die Nerven behält, hat langfristig Erfolg.

Einmal installiert, macht es wirklich Spaß zu sehen, wie man praktisch über Nacht und meistens Tag für Tag immer reicher wird, ohne etwas dafür zu tun. Man stellt lediglich Kapital zur Verfügung, dass sehr effizient für den Besitzer arbeitet. Wer mit dem zweifellos vorhandenen Risiko gut schlafen kann, erhält eine starke Methode, um passives Einkommen mit spezialisiertem Wissen und höchster Präzision zu generieren. Egal wo Sie sich befinden, was Sie tun, wie Sie sich im Moment fühlen: Ihr Geld verdient für Sie erneut Geld.

Neben der Verwertung von Lizenzen gehört diese Methode sicherlich zu den besten Chancen, passives Einkommen ein Leben lang zu sichern. Die Höhe des Einkommens hängt von der Systemqualität sowie des

verfügbaren Kapitalstocks ab. Die Systemanbieter verbessern ständig die Zuverlässigkeit und Performance ihrer Erzeugnisse, stellen Updates zur Verfügung und sorgen somit für angepasste Leistungen bei wechselnden Marktverhältnissen.

Schon der bekannte Börsenspekulant A. Kostolany wusste: „Beim Geld gibt es nur ein Stichwort: Mehr!“

Bevor es zum Einsatz solcher Systeme kommt, sollten Sie deren Wirkung sowie Vorgehensweisen verstehen, damit mögliche Folgen nicht überraschende Entwicklungen nach sich ziehen. Sie müssen Kontoauszüge eines internationalen Brokers in englischer Sprache lesen und komplett verstehen können. Weiterhin sollten Sie hier nur mit „überflüssigem“ Kapital arbeiten. Keinesfalls dürfen kreditfinanzierte Einlagen Verwendung finden.

Weiterhin ist eine gewisse Gelassenheit wichtig, um nicht bei jedem kleinen Verlust, der im Laufe der Zeit auf jeden Fall mehrfach eintritt, sofort nervös zu werden. Das Auf und Ab ist Teil des „Spiels“.

Ein paar Worte zum Schluss

Verwenden Sie die oben genannten Ideen, Konzepte als Anregung für eigene Lösungen. Niemand erwartet eine exakte Kopie solcher Vorschläge. Lassen Sie vielmehr eigene Ideen einfließen und gestalten Sie ihre Geschäftsmodelle individuell nach ihren Wünschen. Alle publizierten Modelle sind bereits in der Praxis erfolgreich durchgeführt worden und bieten auch dem engagierten Anfänger / Einsteiger gute Chancen zur geschäftlichen Entfaltung.

Eines sollten Sie jedoch immer im Blickfeld haben:

Passives Einkommen ist die „Krönung“ der wirtschaftlichen Betätigung. Ihre Leistungskraft muss vielfach verwertet werden, um wirklich gute Einnahmen erzielen zu können. Vergessen Sie den üblichen Zeitlohn, Stücklohn oder ähnliche Varianten. Mit solchen traditionellen Entlohnungen werden Sie immer auf der Stelle treten und nie eine weitgehend unabhängige Position erreichen.

Das Geheimnis des Erfolgs vieler vermögender Personen und Unternehmen liegt in deren Einkommensstruktur, die fast immer auf der optimalen Gestaltung passiver Einkommensmodelle basiert.

Die Grundlage ihrer Aktivitäten muss also stets auf einer systematischen Vervielfachung ihres Arbeitseinsatzes, ihrer Investitionen und ihrer eingesetzten Energie aufgebaut sein, um langfristig den besten Ertrag zu ermöglichen.

Nur auf diese Weise ist eine freie Lebensgestaltung mithilfe passiver Einkommensströme überhaupt möglich. Sobald diese Strukturen gefestigt sind, werden Sie ungeahnte Freiheitsgefühle spüren und sich urplötzlich in eine andere Welt versetzt fühlen.

Der verstärkte Einsatz zur Realisierung solcher Modelle lohnt sich! Lassen Sie sich nicht entmutigen, sondern gehen Sie mit ihrer ganzen Energie, Elan und Zuversicht an ihre Aufgabe.