

Zündende Ideen für das Geschäft im Internet

Start in ein neues Leben

Noch immer bietet das Internet viele Möglichkeiten, sich mit wenig Investitionsaufwand selbstständig zu machen. Wer in Zukunft sein eigener Chef sein möchte, braucht allerdings eine gute Geschäftsidee, das nötige Know-how und viel Motivation. Wir stellen Ihnen die besten Ideen vor, mit denen Sie bis zu 200.000 Euro im Jahr umsetzen können (René Gelin/md)

Sie haben keine Lust mehr auf Ihren alten „nine to five“-Job und möchten stattdessen etwas bewegen in Ihrem Leben und auf eigenen Füßen stehen? Bravo, damit haben Sie schon einmal den ersten Schritt in die Selbstständigkeit getan, denn die Motivation und die Bereitschaft, etwas Neues zu wagen, sind die Grundvoraussetzung für Ihren späteren Erfolg. Meist fehlt es jedoch an einer zündenden Geschäftsidee oder der nötigen finanziellen Ausstattung, um seine Träume zu verwirklichen, und schnell besteht die Gefahr, dass das Unterfangen Selbstständigkeit an diesen beiden Punkten scheitert, noch bevor es begonnen hat. Besonders die Geschäftsidee ist oftmals der Knackpunkt, denn ohne ein schlüssiges Konzept ist es fast unmöglich, Kredite und finanzielle Fördermittel zu erhalten, denn schließlich gilt es zunächst einmal, die Bank von Ihrer Idee zu überzeugen. Wir stellen Ihnen in diesem Artikel einige tolle Ideen vor, die sehr gut umsetzbar sind und für die kein Vermögen riskiert werden muss.

Marktlücken gibt es noch immer

Selbst in gesättigten Märkten gibt es Nischen, die bislang noch unbesetzt sind. Um sie aufzuspüren, benötigen Sie zumeist detailliertes Branchenwissen. Manchmal reichen aber auch schon gesunder Menschenver-

stand oder eigene Erlebnisse. Denken Sie daran: Sie müssen ja nicht gleich eine völlig neue Idee selbst erfinden. Meist reicht es auch, erfolgreiche Konzepte zu kopieren und für Ihren Gebrauch zu optimieren. Schauen Sie sich beispielsweise in anderen Ländern oder Branchen um; dort werden Sie sicherlich zuhauf Ideen finden, die ihren Erfolgsbeweis schon angetreten haben. Wer Ideen kopiert, gründet oft mit eingeschränktem Risiko. Auf diesem Konzept baut auch das Franchisesystem auf, bei dem Sie als Franchise-Nehmer vom Know-how anderer profitieren – dafür allerdings zur Kasse gebeten werden. Im Grunde genommen sind es einfache Ansätze, die zu guten Ideen führen. Mit einer neuen piffi-

gen Idee lassen sich aus alten und längst eingefahrenen Branchen tolle Geschäfte realisieren. Wenn Sie rechtzeitig neue Trends erkennen und die technische Entwicklung nutzen, können Sie fast sicher sein, eine gute Grundlage für Ihr Konzept zu haben. Genug der Theorie, denn schließlich wollen wir Ihnen ja Ideen bieten, mit denen Sie künftig viel Geld verdienen. Auch wenn nicht das Richtige für Sie dabei ist, beherzigen Sie unsere Tipps und finden so die Idee Ihres neuen Lebens.

PC-Notdienst

Immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen verfügen über Computer, Internetzugang und Firmennetzwerke. Doch besonders bei

kleinen Unternehmen gibt es oftmals keinen Mitarbeiter, der sich um die Wartung und Pflege der Rechner und des Netzwerkes kümmert. Auch in Privathaushalten sieht es nicht viel anders aus. Etwa zwei Drittel aller deutschen Haushalte sind laut Statistischem Bundesamt mit einem PC ausgestattet. Durch die Komplexität moderner Technik entstehen jedoch häufig Probleme, die die wenigsten Anwender selbst lösen können. Genau hier kommen Sie ins Spiel: Bieten Sie doch einfach einen PC-Notdienst an, der sich um die Lösung von Hard- und Softwareproblemen kümmert. Mit erschwinglichen Preisen gehören schon bald kleine und mittelständische Unternehmen, Handwerker, Freiberufler, Existenzgründer und Privatleute zu Ihren Kunden. Ihr Leistungsspektrum können Sie mit Hardware, Software und Beratung in drei Bereiche gliedern. Wichtig bei dieser Art des Geschäfts, das mit relativ wenig Aufwand betrieben werden kann, ist allerdings Werbung, damit die Kunden von Ihren Dienstleistungen Kenntnis nehmen. Doch gerade Werbung und Marketing liegt vielen nicht, und das Geschäft kommt nicht in Fahrt. Wer sich ganz auf die technische Seite und den Kundendienst konzentrieren will, der sollte möglicherweise Partner bei einem der erfolgreichsten PC-



Als Ein-Mann-Betrieb hat die PC-Feuerwehr vor zehn Jahren begonnen, doch bereits nach nur 15 Monaten schrieb das Unternehmen schwarze Zahlen und es traten die ersten Mitarbeiter ins Unternehmen ein. Quelle: PC-Feuerwehr

Notdienste in Deutschland werden – der PC-Feuerwehr. Die PC-Feuerwehr (www.pc-feuerwehr.de) ist ein deutschlandweiter Computerservice mit 24-Stunden-Notdienst rund um PC, Telefon und Internet. Die Leistungspalette des Unternehmens reicht von der Beratung, Wartung und Installation über Maßkonfiguration und Aufrüst-Service. Ob Neuinstallationen, Systemerweiterungen oder Software-Programmierungen nach Maß: Alle Leistungen sollen individuell auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt werden. Als Franchisenehmer sollten Sie technikbegeistert sein und den Umgang mit Menschen nicht scheuen. Optimal sind Erfahrungen im Außendienst und speziell in der IT-Branche. Die Arbeitszeiten können mit rund 60 Stunden in der Woche und am Wochenende schon mal happig ausfallen, dafür ist aber der mögliche Umsatz von



Als Franchisenehmer profitieren Sie bei der PC-Feuerwehr auch von einer hervorragenden Webseite und Werbemaßnahmen

bis zu 200.000 Euro im Jahr ein guter Anreiz, sein Bestes zu geben. Franchisenehmer erhalten ein erfolgreiches Firmenkonzept mit einer bekannten Marke und der dazu passenden leicht und schnell einprägsamen Servicrufnummer 0800/2112112. Es gibt gemeinsame Marketing- und PR-Aktivitäten, Werbung bei Google-

Adwords, kompetente Ansprechpartner, Formulare zur Kundenbetreuung und Abrechnung vor Ort, ein Corporate Design und passende Werbemittel. Wer die Arbeit nicht scheut und sich den Job zutraut, der erhält weitere Informationen unter der Internetadresse <http://franchise.pc-feuerwehr.de>.

Noch mehr Top-Ideen

Wenn Ihnen das Leben als PC-Feuerwehrmann nicht liegt, dann stellen wir Ihnen fünf weitere Ideen vor, wie Sie mit dem Rechner Geld verdienen können. Eine tolle Idee kommt aus England und besteht beispielsweise darin, Geld mit den Handyfotos anderer Leute zu verdienen. Natürlich handelt es sich dabei nicht um irgendwelche Bilder, sondern um die von Prominenten oder besonderen Ereignissen. Ebenfalls lohnen kann sich der Job als Datenretter. Wenn Sie wissen, wie Festplatten und andere Medien gelöschte oder beschädigte Daten wieder freigeben, sollten Sie sich diese Idee unbedingt einmal durch den Kopf gehen lassen. Keine Voraussetzungen brauchen Sie dagegen für die Idee der Aupair-Services. Hier sind nur die richtigen Kontakte und eine gute Webseite gefragt.

Interview

„Nach zwei Jahren 60.000 Euro Umsatz“



Im Frühjahr 1996 entschied sich der Informatik-Student Michael Kittlitz, den Servicesumpf im Computer-Bereich hamburgweit einzudämmen. Heute ist er Geschäftsführer von PC-Feuerwehr.de. Wir sprachen mit ihm über die Chancen des Geschäftsmodells.

hilfreich zur Seite – die notwendigen Zahlen und Informationen stehen einem Interessenten in unserem CMS jederzeit zur Verfügung. Die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) hat gerade für einen neuen Franchisepartner eine 100 % Finanzierung für 25.000 Euro bewilligt. Hier geben wir gerne hilfreiche Tipps, bei welchen Banken man vorstellig werden kann.

webselling Was muss ein Bewerber an Voraussetzungen mitbringen, um ein Franchisepartner der PC-Feuerwehr zu werden?

Kittlitz Wünschenswert ist eine Ausbildung als IT-Systemelektroniker, EDV-Kaufmann, IT-Anwendungsentwickler oder ein abgeschlossenes Studium im IT-Bereich. Alternativ sind auch mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im User-Support als IT-Systemadministrator ausreichend, wobei man sich dann das Tätigkeitsfeld genauer ansehen und im Einzelnen prüfen muss. Damit wäre die technische Ebene erfüllt. Unser Beruf bedingt aber auch kaufmännisches Wissen, bei dem wir als Franchisegeber hilfreich zur Seite stehen – denn das kann jemand, der aus dem normalen Berufsleben kommt oft noch nicht, sowie vor allem auch guten und zuverlässigen zwischenmenschlichen Umgang. Man sollte zudem Freude daran haben, anderen Menschen zu helfen und für diese da zu sein.

webselling Was beinhaltet das Franchisepaket alles?

Kittlitz In kurzen Stichworten möchte ich das folgendermaßen Beschreiben: An erster Stelle beinhaltet das Paket das exklusive Nutzungsrecht unserer Marke, „PC-Feuerwehr“ zusammen mit der leicht einprägsamen Service-Rufnummer 0800/2112112 für ein bestimmtes Ballungsgebiet. Dazu kommen die gesamte Palette der Geschäftsausstattung (Flyer, Plakate, Briefpapier, Visitenkarte, Präsentationsmappen) und eine professionelle Internetpräsenz. Selbstverständlich ein Handbuch sowie weiterführend dazu viele Informationen im CMS (Content Management System), ein internes Diskussionsforum, in dem die vielfältigsten Fragen des Alltags besprochen und auch gemeinsame Werbemaßnahmen geplant werden. So werden hier sowohl der technische Bereich als auch Themen wie etwa Kundenumgang, -akquise und lokale Werbung besprochen. Des Weiteren ist in dem Paket das Internet-Marketing sowie gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit enthalten.

webselling Welche Investitionen sind nötig und wie unterstützen Sie Ihre Feuerwehrleute bei der Finanzierung?

Kittlitz Die Investitionssumme hängt immer etwas davon ab, was evtl. schon vorhanden ist. Sofern ein Laptop, Werkzeugkoffer mit Werkzeug, ein Auto und ein Mobiltelefon vorhanden sind, benötigt man lediglich noch die Ersatzteile und die Geschäftsausstattung. Wenn man davon ausgeht, jemand würde bei Null beginnen, müsste man hier ca. 10.000 Euro ansetzen. Wir haben unsere Bilanzen sowie einen aktuellen Beispiel-Businessplan für unsere Interessenten online verfügbar sowie diverse Tools, mit denen sich jemand diesen selbst erstellen kann. Gerne stehen wir bei der Erstellung des Businessplans

webselling Welchen Umsatz kann ein Partner nach der Anlaufzeit realisieren und was bleibt als Gewinn übrig (wäre schön mit einem Beispiel-Partner aus dem letzten Jahr)?

Kittlitz Ein Beispiel verdeutlicht es am besten: Herr Götschel aus Essen ist letztes Jahr am 1. August 2005 als PC-Feuerwehr gestartet und hat in den ersten sechs Monaten 20.800 Euro umgesetzt. Nach zwölf Monaten bereits 35.200 Euro. In der Regel schaffen die Partner ca. 25.000 Euro Umsatz im ersten Jahr. Nach zwei Jahren werden meistens zwischen 50.000 und 60.000 Euro erwirtschaftet und es bleibt dann ein Gewinn zwischen 5.000 und 20.000 Euro übrig, je nachdem, wie stark der Partner auf Wachstum setzt und seinen Gewinn gleich wieder in seine Firma steckt.