

36 Geschäftsideen

Beispiele und Vorschläge

Autor: *Bernd Holbein*

Co-Autor: *Torsten Montag*

Erstellt: 2011

Überarbeitet: 2021

Download unter:

<https://www.gruenderlexikon.de/checkliste/suchen/geschaeftsidee-finden/>

Inhaltsverzeichnis

Altes und der neue Glanz – der Retroshop.....	8
Das Geheimnis der Retro-Artikel	8
Lassen Sie sich einen Trend durch eine Trendanalyse bestätigen!	8
Retro-Artikel finden – Gewusst wie!	9
Der Pulsschlag eines Retroshops.....	9
Beispiele, Ideen und Impressionen.....	9
Aufbau einer Wohnmobilvermietung.....	10
Erste Schritte als Vermieter	10
Formalien	11
Wohnmobilurlaub in Deutschland	11
Als Handicap-Fahrzeug	11
Für Hundebesitzer	11
Spanien/ Mallorca/ Portugal.....	11
Wohnwagen als günstigere Alternative	12
Aufbewahrung von Fotos als Glanzidee?	13
Fotos sicher aufbewahren.....	13
Die technischen Voraussetzungen	14
Weitere Leistungen	14
Die Finanzierung Ihres Angebots.....	14
Bratwurst in China verkaufen.....	15
Eine genaue Planung ist das A und O	15
Europa oder die große weite Welt?	15
Nur Mut – gehen Sie es an!	16
Als Buchhalter in die Selbstständigkeit – was muss beachtet werden?.....	17
Erlaubte Tätigkeiten	17
Qualifikationsvoraussetzungen der selbstständigen Buchhalter	18
Das Übersetzen von Gebrauchsanleitungen – einer muss es tun	19
Bitte wählen Sie Ihren Inhalt zum Thema Übersetzungen	19
Welche Gebrauchsanweisungen eignen sich?	19
Was sollte beachtet werden?	20
Welche Voraussetzungen sind von Vorteil?	20
Wie kann die Vermarktung der Gebrauchsanweisungen funktionieren?.....	20
Welche rechtlichen Bedenken müssen angestellt werden?	20
Wie kann man mit Übersetzung oder Kurzübersetzung Geld verdienen?	21
Wie findet man gute Preise?	21
Wie kann das System funktionieren?	22
Welches Bezahlssystem sollte die Plattform nutzen?	22
Wie verdient der Betreiber an diesem Konzept?	22
Braucht man ein Bewertungssystem?	22
Fazit	23
Nostalgieshop: Der Zauber der Vergangenheit	24
Der Nostalgieshop – Welche Artikel lohnen sich	24
Die passenden Artikel – Stöbern in Vergangenen.....	25
Onlineshop vs. Ladengeschäft – Wo kommt der Nostalgieshop am besten an	25
Know How, Herzblut und Verbundenheit.....	25
Anregungen, Tipps und Beispiele	26

Essen auf Rädern: Gulaschkanone vermieten	27
Wo funktioniert die Gulaschkanone?	27
Wie fange ich mein Geschäft mit der Gulaschkanone an und welche Kosten erwarten mich?	27
Wie bekomme ich Kunden?	28
Die lukrativsten Businessmodelle zur Fußball WM.....	29
Sammelalbum im Internet.....	29
Hundefutter auf Rädern	30
Drinkmaker – stylish und praktisch in einem	30
Kugelschreiber mit Flyer	30
Thema Fußball-WM in die Angebote integrieren	30
Der WM-Song	30
Autodekoration	31
Public Viewing.....	31
Gärtner – mit dem grünen Daumen in die Selbstständigkeit.....	34
Vor dem Weg in die Selbstständigkeit: Die persönliche Eignung.....	34
Ihre Checkliste kann beispielsweise folgende Punkte umfassen:	34
Die Beratung und der Businessplan	35
Die fachlichen Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit als Gärtner.....	35
Welche Investitionen sind für eine Selbstständigkeit als Gärtner notwendig?	36
Leider unerlässlich: Die Formalitäten bei einer Betriebsgründung	36
Gut beraten: Diese Fehler können Sie vermeiden.....	37
Verkaufsservice: Feilschen Sie für Ihre Kunden	38
Was macht der Verhandler?	38
Voraussetzungen für die Geschäftsidee	39
Kunden finden, Preise gestalten	39
Wann sich das Feilschen tatsächlich lohnt	39
Geschäftsidee ein Depot für Ersatzschlüssel	40
Ein Depot für Ersatzschlüssel	40
Wie könnte ein solches Unternehmen aufgebaut werden?	40
Kundenanmeldung ganz einfach gestalten.....	41
Entpersonalisieren	41
Wie kommt der Kunde an den Ersatzschlüssel	41
Verdienstmöglichkeiten.....	41
Risiken	41
Fazit	41
Hüpfburg - Geld verdienen mit geringem Eigenkapitaleinsatz	42
Die Idee	42
Hilfsmittel.....	43
Werbung.....	43
Kundenstamm	43
Verdienstmöglichkeiten.....	43
Fazit	43
Rentnershop: Senioren brauchen mehr als nur Hilfsmittel.....	44
Die Rentner von heute	44
Sortiment: Die Produkte im Seniorenschop.....	44
Standorte: Rentnerladen oder Onlineshop	45
Werbung: Auch ältere Menschen müssen begeistert werden	45

Ideen rund um McDonalds.....	47
Lieferservice für McDonalds Produkte	47
Die Problemstellung	48
Mögliche Lösungsansätze	48
Voraussetzungen	48
Ohne Mampf kein Kampf: McDonalds auf Rädern	48
Die Idee.....	49
Der finanzielle Plan	49
Auf meine Anfrage bei Mc Donalds habe ich folgenden Antworten bekommen:	49
Scheißidee für Landwirte – Mist zu Gold verwandeln	51
Die Idee.....	51
Kundenkreis gewinnen.....	51
Wie kommt der Dünger zum Kunden.....	52
Pferdeäpfel sind besonders beliebt	52
Fazit	52
Partygag: Verkaufen von Flaschenetiketten	53
Getränke anbieten	53
Eine Flasche „Nichts“	53
Geschäftsidee umsetzen	53
Bundle zusammenstellen.....	53
Testen bei Familienfeiern.....	54
Online-Shop einrichten	54
Gewinnspanne erhöhen.....	54
Designvorschlag für die Partyflaschen	55
Kinderwagenwaschmaschine: Reinigungsgerät für Kinderwagenräder	56
Der Reiniger für Kinderwagenräder	56
Die Bierfahne: Und der Kellner weiß Bescheid.....	58
Die Idee mit der Bierfahne	58
Wie rentabel ist die Bierfahne für Veranstalter und Wirte?.....	58
Rechnen wir aber mal genauer.....	59
Nehmen wir also an:	60
Bierfahne als Werbeträger ideal	60
Schäffchenschneider: Bröckchen für Kleinkinder bis 97 Jahre schneiden	61
Der Schäffchenschneider.....	61
Warenimport und Verkauf.....	63
Was ist eigentlich Import?	63
Passende Produkte für den Import finden	63
Suche nach Produzenten im Ausland.....	64
On- oder offline verkaufen?	64
Formalitäten und Kosten.....	64
Risiken beim Importgeschäft.....	65
Tagesmutter: Persönliche und rechtliche Voraussetzung.....	66
In 5 Schritten zur Tagesmutter.....	66
Die Voraussetzungen der öffentlichen Hand	67
Die Voraussetzungen für die Pflegeerlaubnis.....	67
Anerkannte Ausbildungen und Qualifizierungen.....	68
Einnahmen und Ausgaben einer Tagesmutter	68

Pfandleihhaus eröffnen: So werden Sie ein Pfandleiher	69
Was macht ein Pfandleiher bzw. ein Pfandleihhaus?	69
Braucht der Existenzgründer eine Lizenz zum Betreiben eines Pfandleihhauses?	70
Wie erhält der Gründer die behördliche Erlaubnis für ein Pfandleihhaus?	70
Viele Städte verlangen besondere Sicherheiten und Nachweise vom Pfandleiher	70
Gebühren für das Eröffnen eines Pfandleihhauses	71
Der Standort des Pfandleihhauses	71
Wie funktioniert das Pfandsystem?.....	71
Spezialisierung mit dem Pfandleihhaus	71
Kann auch in kleinen Städten ein Pfandleihhaus aufgebaut werden?	71
Unser Fazit.....	72
Die rechtlichen Aspekte	72
Schrottsammler: So werden Sie Autoverwerter und Schrotthändler	73
Was macht der Schrottsammler?.....	73
Start — ein LKW und Engagement.....	73
Die Suche nach Schrott	74
Wohin mit dem Schrott?.....	75
Die etwas kostenintensivere Variante — Autoverwertung.....	75
Was macht der Autoverwerter?	75
Autoverwertung — gesetzliche Grundlagen	75
Mögliche Kooperation mit Autoherstellern	76
Mit Handarbeiten und Bastelarbeiten Geld verdienen	77
Was Sie anbieten können	77
Preiskalkulation	77
Vermarktung von Basteleien.....	77
Selbständig machen mit einer Bastelschule	78
Fazit	79
Ihre Chance mit Haustieren hauptberuflich zu arbeiten	80
Business Chance mit Tieren	80
Voraussetzungen für Geschäftsideen mit Haustieren	81
Geschäftsideen für das Arbeiten mit Tieren	81
Exkurs: Tiere mit zur Arbeit nehmen.....	84
Der Traum vom eigenen Hotel - selbständig in der Tourismusbranche	85
Das eigene Hotel: mieten, pachten oder kaufen?.....	85
Hotel übernehmen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge	85
Der Businessplan - ohne ihn geht nichts	85
Standortanalyse	86
Kostenanalyse.....	87
Personalmanagement.....	88
Gesetzliche Auflagen einhalten	88
Keine Werbung - keine Gäste.....	89
Erfolgsfaktor Gästezufriedenheit.....	89
Mit Struppi & Co. Geld verdienen: Selbständigkeit mit Hundesalon	90
Formale Angelegenheiten	90
Gewerbeanmeldung und Gewerbeamt.....	91
Ausbildung und Weiterbildung zum Hundefriseur.....	91
Persönliche und rechtliche Grundlagen der IHK.....	92
Ausrüstung und Equipment.....	92
Fazit	92

Mit der Gitarre Geld verdienen	93
Mit dem Spielen der Gitarre Geld verdienen	93
Zur richtigen Zeit am richtigen Ort: Weihnachten in der Fußgängerzone.....	93
Auf was muss als Straßenmusiker geachtet werden?	93
Beispiel Straßenmusiker in Köln	94
Gründung einer Band.....	94
Vom kleinen Gig zum großen Auftritt.....	94
Gewinn und Verlust oder Idealismus	94
Gitarrenunterricht geben	95
Voraussetzung: gute Kenntnisse	95
Werbung.....	95
Unterricht zu Hause oder bei den Schülern	96
Ausbau des Unternehmens	96
Notenunterricht Gitarre als Basis für eine Selbständigkeit	96
Das sollten Notenlehrer mitbringen!.....	96
Wo kann Notenlehre unterrichtet werden?	96
Verkauf von Gitarrenequipment.....	97
Günstige Zulieferer und Restposten	97
Mehr Umsatz durch Nebenprodukte	97
Online Geld verdienen mit Auktionshäusern	97
Eine Gitarre und Gitarrenequipment richtig präsentieren	98
Mit Online-Tutorials Geld verdienen	98
E-Books als Tutorials	98
Die Kombination bringt den Erfolg	98
Geld verdienen mit Noten verkaufen	99
Aktuelle Stücke und Urheberrecht	99
Wann erlischt das Urheberrecht?	99
Tabulaturen für die Gitarre - ein Geschäftskonzept.....	100
Das System der Tabulaturen ist seit Jahrhunderten bekannt.....	100
Was sagt anwalt.de zum urheberrechtlichen Unterschied von Noten und Tabs?	100
Geld mit einem Music Blog verdienen	101
Suche nach einem Provider	101
Schutz der Nutzer	101
Talentbörse	102
Kundenbindung.....	102
Abholservice: Lebensmittel online kaufen und selber abholen	103
So klappt´s mit dem Lebensmittelhandel im Netz besser.....	103
Ablauf einer Onlinebestellung	104
Abholen oder Lieferung.....	104
Abwicklung bei Kaufland.....	104
Bezahlung der bestellten Waren.....	104
Preisgestaltung	105
Kann mit dem Onlineshop ein höherer Gewinn erzielt werden?	105
Wie verhalten sich Umsatz, Gewinn und Kosten?.....	106
So erstellen Sie Ihre Rentabilitätsvorschau oder Ertragsvorschau kostenlos	106
Fazit	106
Oldtimervermietung - mit Nostalgie Autos in die Selbständigkeit.....	107
Für Oldtimerbesitzer	107
Erstinvestition.....	108
Vorteile	108
Attraktive Fahrzeuge.....	108
Sandmännchen, Pittiplatsch und Trabant, das DDR Geschäft im Internet	110

Zwischen Kult und Erinnerungen – Die Ostalgie Artikel	110
DDR Produkte – Wo findet man sie noch heute	111
Nostalgieshop DDR – Internet oder Ladengeschäft	111
Fundament, Feingefühl und Realität – Die Besonderheiten vom Nostalgieshop DDR	112
Tipps, Tricks und Kniffe	112
Tätowieren: Bilder unter der Haut	113
Ausbildung zum Tätowierer	113
Tattoos in der Gesellschaft	114
Voraussetzungen als Tätowierer	114
Wie bekommt man als Tätowierer Kunden?	114
Allgemeines Marketing.....	115
Tattoo-Messen nutzen, um Kunden zu gewinnen	116
Gestaltung der Messestände	116
Tattoo-Messen als Kunden-Magnet.....	116
Motiv-Design und Stilrichtungen von Tattoos	117
Tattoo-Bücher	118
Tattoo-Schablonen.....	118
Tattoo Artists als Gasttätowierer.....	119
Internationale Tattoo Artists	119
Tätowierer auf Reisen.....	119
Das Tattoo-Studio im Internet.....	120
Anforderungen an die Homepage.....	120
Gimmicks in der Homepagegestaltung.....	121
Tattoo entfernen: Ich hab’s doch gleich gewusst, Verfahren und Methoden	121
In die Selbständigkeit mit einer Tanzschule tanzen	123
Tanzschule im Nebengewerbe betreiben	123
Was braucht man zur Eröffnung einer Tanzschule?.....	124
Mit welchem Stundensatz kann man rechnen?	124
Welche Voraussetzungen muss Betreiber einer Tanzschule erfüllen?	124
Ausbildung kostenlos	125
Urlaub mit Hund - ein Gedanke für Tierliebhaber	126
Die Grundidee für den Urlaub mit Hund	126
Die Vermittlung.....	127
Die Anreise.....	127
Die Beratung ist das A und O	127
Das Start-up.....	127
Durch die Hundepension ist Verreisen mit Hund möglich	128
Die Hundepension - das Entstehen einer Geschäftsidee	128
Der richtige Ort ist entscheidend.....	129
Das finanzielle Konzept ist wichtig.....	129
Das Tierhotel ist in aller Munde	129
Vorher gut Recherchieren.....	130
Einen Verleih oder Vermietung gründen.....	131
Erento - die Internetplattform für Vermieter und Mieter	131
Angebot und Nachfrage - so finden Gründer die Nische im Vermietungsangebot.....	131
Erento in Zusammenarbeit mit dem Gründerlexikon	131
Kartenlegende.....	131
Wie sollten Sie nun vorgehen:	134
Welche Geschäftsideen sich für Schüler eignen	135
Anforderungen an eine Geschäftsidee für Schüler.....	135
Beispiele für gute Geschäftsideen für Jugendliche.....	136
Fazit	136

Altes und der neue Glanz – der Retroshop

Erinnerungen prägen ein Leben. Nicht immer müssen diese mit Erlebnissen oder auch Exklusivem zusammenhängen. Viele Menschen verbinden vor allem mit alten Gegenständen Erinnerungen an bereits Vergangenes und nicht selten bauen sie so auch eine gewisse Beziehung zu den kleinen Überbleibseln auf. Obwohl Modernität, IT und vor allem auch Schnellebigkeit in den Alltag dieser Zeit Einzug gehalten haben, suchen heute immer mehr Menschen nach Möglichkeiten, ihren kleinen Erinnerungsstücken einen ganz neuen Glanz zu verleihen. Trotzdem sollen sie nicht ihren Zauber, den sie bereits vor Jahren hatten, verlieren. Der Trend um alte Gegenständen ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Auch weiterhin verzeichnet er eine steigende Tendenz.

Das Geheimnis der Retro-Artikel

Gehörte Altes in der Vergangenheit noch in die dunkelsten Ecken eines Dachbodens, hat sich dieser Trend einem deutlichen Wandel unterzogen. Alte Telefone, kleine Puppen und schon zerstörte Teddybären sind heute Kult und hinter diesem Kult verbergen sich die Retro-Artikel. Obwohl sich die Bezeichnung Retro-Artikel in Verbindung mit einem Retroshop inzwischen durchsetzen konnte, wissen nur die Wenigsten, was sich hinter diesem wirklich verbirgt. Die Erklärung ist ganz einfach. Ein Retroshop verhilft alten, schon eingestaubten Gegenständen und Erinnerungsstücken, an denen die Zeit ihre Spuren hinterlassen hat, zu neuem Glanz. Getreu dem Motto – aus Alt mach Neu – arbeitet ein Retroshop auf den verschiedensten Bereichen und zaubert nicht selten auch ein kleines Wunderwerk aus bereits Vergessenem.

Das Geheimnis der Retro-Artikel liegt in den zahlreichen Erinnerungen, die sie zu einem Kult weltweit gemacht haben. Diese Erinnerungen und vor allem auch die Verbundenheit der Menschen gegenüber diesen Sachen muss ein Retroshop zu nutzen wissen, denn sie sind die Grundlage des Erfolges dieser Geschäftsidee. Doch die Wiederherstellung des eigentlichen Zaubers und der damit verbundene Charme sollte nicht die einzige Aufgabe sein, die ein Retroshop bewältigen muss. Wer mit eben dieser Geschäftsidee Erfolg haben möchte, muss vielseitig und ebenso auch abwechslungsreich agieren können, denn nicht selten sind Menschen auch auf der Suche nach den einen oder anderen Kultobjekten der vergangenen Jahrzehnte. Das Ziel der Retro-Artikel und somit auch des Retroshops ist es, alte Gegenständen wieder zum Laufen zu bringen.

Lassen Sie sich einen Trend durch eine Trendanalyse bestätigen!

"Nicht jeder Trend ist auch ein Trend, nur weil er Trend genannt wird. Führen Sie eine Trendanalyse durch und bestätigen oder widerlegen Sie Trendvermutungen!"

Retro-Artikel finden – Gewusst wie!

Wie der Name Retro schon sagt, handelt es sich bei den Retro-Artikeln um alte Gegenstände, denen wieder zu einem neuen Glanz verholfen wird. Die Retro-Artikel bestechen durch ihre Vielseitigkeit und Abwechslung. Möchte man die Geschäftsidee Retroshop realisieren, sollte man vor allem Feingefühl beweisen können, denn die zahlreichen Artikel, die sich als eigene Produkte eignen, findet man nicht in jedem klassischen Shop. Ein Retroshop lebt von Details und vor allem auch von Zeit. Gegenstände aus den vergangenen Jahrzehnten findet man heute nahezu überall, diese jedoch aufzupeppen, ist nicht immer mit einem Fingerschnippen möglich. Neben dem Internet bieten sich auf der Suche nach den Retro-Artikeln auch ganz klassische Wege an. So sollte man regelmäßig den Weg zu den zahlreichen Trödelmärkten suchen. Menschen versuchen auf den Trödelmärkten in der Regel Besitzstände loszuwerden, die einen kleinen Defekt haben und zudem nicht mehr im jugendlichen Alter verweilen.

Gerade auf einem Trödelmarkt werden Gegenstände, die den Charakter von einem Retro-Artikel haben, zu sehr niedrigen Preisen angeboten. Somit schafft man sich mit Retro-Artikeln dieser Art nahezu das perfekte Fundament für den eigenen Retroshop. Neben dem Weg zum Trödelmarkt lohnen sich aber auch die Kleinanzeigen in den Medien, sowie die zahlreichen An- und Verkäufe. Auch an diesen Stellen werden in der Regel alte Gegenstände zu niedrigen Preisen angeboten. Das Gleiche gilt auch für die zahlreichen Trödeläden in und auch außerhalb von Deutschland.

Der Pulsschlag eines Retroshops

Wer aus einer Idee einen wirklichen Retroshop gestalten möchte, sollte sich bei diesem nicht mehr nur auf die finanziellen Hintergründe konzentrieren. Ein Retroshop lebt von Geschichten und Erzählungen und nicht zuletzt eben auch von dem etwas Ungewöhnlichen. So sollte man sich vor Augen halten, dass das Aufbereiten von alten Gegenständen nicht prinzipiell normal ist. Aus diesem Grund bedarf es bei dem eigenen Retroshop auch der richtigen Dosis Leidenschaft.

Beispiele, Ideen und Impressionen

Bevor man mit dem eigenen Retroshop an den Start geht, sollte man sich umfangreich mit der Materie auseinandersetzen. Hierfür bietet sich in erster Linie das Internet an. Vor allem Internetauktionshäuser bieten in vielen Rubriken mögliche Schnäppchen für einen Retroshop.

Aufbau einer Wohnmobilvermietung

Kennen Sie das? Lange haben Sie überlegt, ob Sie sich ein Wohnmobil anschaffen sollen und ob sich die Investition lohnt. Jetzt steht das gute Ding 50 Wochen im Jahr ungenutzt in der Garage rum. Das muss nicht sein! erento zeigt Ihnen, wie Sie aus Ihrem Wohnmobil Kapital schlagen und sich als Wohnmobilvermieter im Internet selbstständig machen können. Sei es als Nebenverdienst oder als professioneller Vermieter. Viele unserer Kunden haben mit nur einem Fahrzeug angefangen und vermieten inzwischen Flotten von zwölf Wohnmobilen.

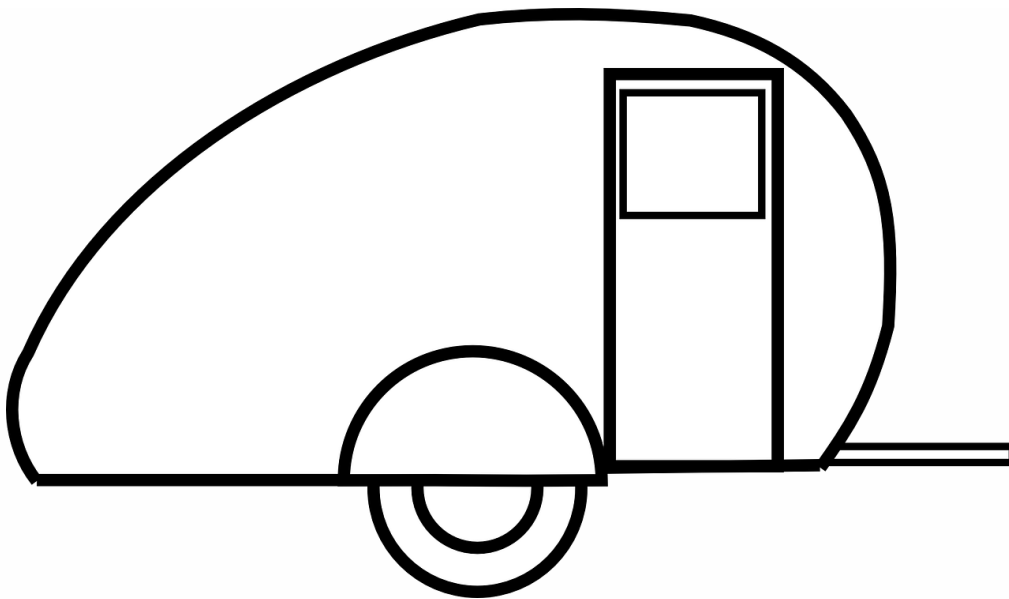


Bild: CikerFreeVectorImages / pixabay.com

Erste Schritte als Vermieter

Für Wohnmobilbesitzer

Sie besitzen bereits ein Wohnmobil? Umso besser! Durch Vermietung können Sie damit zehn bis zwanzigtausend Euro zusätzlich im Jahr verdienen. Die Kategorie „Wohnmobil mieten“ ist eine der beliebtesten und größten in der erento-Mietwelt. Fast 3.000 Wohnmobile von Marken wie Dethleffs, Bürstner und LMC haben wir im Angebot. Bieten Sie auch Ihr Fahrzeug als Vermieter an und profitieren Sie von einer steigenden Nachfrage.

Erstinvestition

Auch für Neueinsteiger ist Wohnmobilvermietung ein lukratives Geschäft. Je nach Ausstattung und Modell beträgt das Investitionsvolumen 40.000 bis 80.000 Euro für ein neues Reisemobil. Vermieten können Sie das Wohnmobil für bis zu 120 Euro pro Tag.

Formalien

Zudem müssen Sie folgende Dinge bedenken, um als Wohnmobilvermieter erfolgreich arbeiten zu können:

- Melden Sie ein Gewerbe an (Gewerbeanmeldung)
- Haben Sie einen Stellplatz für die Fahrzeuge? Vergleichen Sie Diebstahlversicherungen
- Versichern Sie Ihre Mietfahrzeuge als Selbstfahrervermietung

Wohnmobilurlaub in Deutschland

Auf dieser Karte können Existenzgründer aus dem Bereich Wohnmobilvermietung genau erkennen, wo auf Grund von Angebot und Nachfrage die Eröffnung einer Firma besonders lukrativ ist. 11.000 km Autobahn ohne Gebühren; ein dichtes Tankstellennetz und über 3.500 Campingplätze, dazu abwechslungsreiche Landschaften: Deutschland ist das perfekte Reiseland für Urlaub mit dem Wohnmobil. Für die Deutschen ist ihre Heimat das Urlaubsziel Nr.1 und auch für Ausländer eines der beliebtesten Reiseziele Europas. Achten Sie besonders auf folgende Zielgruppen, um Ihre Fahrzeuge noch besser vermieten zu können:

Als Handicap-Fahrzeug

Viele Campingplätze haben sich auf Menschen mit Handicap eingestellt, so dass Reisen auch für ältere und behinderte Menschen mit dem entsprechenden Fahrzeug kein Problem mehr ist. Stellen Sie sich als Vermieter darauf ein und füllen Sie eine Nische!

Für Hundebesitzer

In den Urlaub zu fliegen kommt für Hundenarren oft nicht in Frage: Campingurlaub ist die perfekte Alternative. Waldi hat seinen Auslauf und kann die schönsten Wochen des Jahres mit Herrchen und Frauchen verbringen. Bieten Sie ihren Mietern diese Möglichkeit!

Spanien/ Mallorca/ Portugal

Europa ist nah wie nie! Kommen ihre Kunden aus dem Billigflieger bieten Sie in Flughafennähe die Anlaufstelle für einen Urlaub in Freiheit. In diesen Ländern ist freies Campen erlaubt, nichts ist attraktiver für Abenteuerhungrige. Sie wollten schon immer in die Sonne ziehen? Bauen Sie sich hier eine Existenz als erento-Wohnmobilvermieter auf! Tipp Statten Sie ihr Fahrzeug mit Geschirr & Besteck, mit Grill oder Fahrradgepäckträger aus. Ihre Mieter werden froh sein, nicht den eigenen Haushalt mitschleppen zu müssen!

Wohnwagen als günstigere Alternative

Fangen Sie kleiner an und vermieten Sie Ihren Wohnwagen oder investieren in einen neuen Anhänger. Auch Mieter mit kleinerem Portemonnaie möchten im Urlaub unabhängig sein, besetzen Sie dieses Marktsegment für sich! Rund 16.000 Euro bezahlen Sie zum Beispiel für den „Südwind“, das Klassiker-Modell von Knaus. Für bis zu 50 Euro pro Tag können Sie den Caravan in der Hochsaison vermieten. Neben dem Investitionsvolumen sind auch die Wartungskosten geringer, da Wohnwagen keinen Motor besitzen. Der Artikel wurde zur Verfügung gestellt von erento. Über erento erento ist mit über 1,2 Mio. Mietartikeln, 760.000 registrierten Nutzern und über 10.500 Vermietern der weltweit größte Marktplatz für Mietartikel im Internet. Ob Fahrzeuge, Hüpfburg oder Gartengeräte – alles kann preiswert und unkompliziert gemietet werden. Seit acht Jahren bringt erento Mieter und Vermieter im Internet zusammen und sorgt dafür, dass kein Wunsch offen bleibt. Für Mieter ist der Dienst kostenlos. Wer über erento Artikel vermieten möchte, zahlt eine Einstellgebühr abhängig von der Kategorie in der Mietartikel eingestellt werden. Vermieter erschließen sich somit auf einfache Weise neue Umsatzfelder.

Aufbewahrung von Fotos als Glanzidee?

Kaum jemand lässt heute noch all seine Fotos entwickeln und klebt sie in ein Album ein. Genau genommen haben die wenigsten Menschen Zeit dafür, Fotoalben anzulegen. Im Zeitalter der digitalen Fotos wird es immer mehr zum Üblichen, seine Fotografien auf einer Festplatte zu ordnen oder auf CDs und DVDs zu brennen. Nun haben jedoch diese Datenträger ein Problem: Wenn sie kaputt gehen, sind all die schönen Erinnerungen vergangen.



Bild: Unsplash / pixabay.com

Fotos sicher aufbewahren

Festplatten gehen kaputt, CDs und DVDs verlieren irgendwann ihre Haltbarkeit und sind nicht mehr abspielbar. An diesem Punkt setzt unsere Geschäftsidee an, die ich Ihnen heute vorstellen möchte. Sie bieten Ihren Kunden die Möglichkeit, ihre Fotos sicher vor Datenverlust oder Beschädigungen aufzubewahren, sodass sie garantiert erhalten bleiben. Im Endeffekt bieten Sie Ihren Kunden also Speicherplatz auf Ihren Servern an.

Die technischen Voraussetzungen

Für den Anfang können Sie den benötigten Speicherplatz noch bei Hostern mieten. Sobald Ihr Projekt aber richtig angelaufen ist, werden Sie sicherlich eine eigene Serverlandschaft benötigen, auf der die Fotos Ihrer Kunden abgespeichert werden. Besondere Wichtigkeit liegt aber auf den Themen Datensicherung und Schutz vor Datenverlust. Ein Serverausfall darf keine Probleme bei der Erreichbarkeit der Fotodaten ergeben und die Fotos müssen jederzeit abrufbar sein.

Fotodateien benötigen häufig sehr viel Speicherplatz, besonders wenn sie in einer hohen Auflösung geschossen wurden. Sie sollten dafür sorgen, dass der Upload der Dateien sehr schnell von statten gehen kann. Wenn der Upload zu lange dauert, wird die Akzeptanz des Dienstes bei den Kunden nicht besonders groß sein.

Weitere Leistungen

Sie können Ihre eigentliche Leistung, die Bereitstellung von Speicherplatz durch weitere Extraleistungen ergänzen, damit Ihr Angebot für die Kunden noch interessanter wird. So können Sie beispielsweise eine kostenlose Software für die Online-Fotobearbeitung zur Verfügung stellen. Auch die Möglichkeit, thematisch geordnete Fotoalben zu erstellen, ist bei den Kunden bestimmt sehr beliebt. Sicherlich fallen Ihnen noch weitere Ideen ein, wie Sie Ihren Fotodienst sinnvoll ergänzen können.

Die Finanzierung Ihres Angebots

Natürlich müssten die Kosten für ein solches Angebot genau kalkuliert werden. Die Anschaffung einer eigenen Serverlandschaft ist eine große Investition, die sich erst einmal lohnen muss. Deshalb sollten Sie zunächst mit gemietetem Speicherplatz arbeiten. Ihre Ausgaben belaufen sich also einerseits auf die Kosten für die Anschaffung bzw. Miete von Servern, andererseits kommen Kosten für die Datensicherung und die Entwicklung von entsprechender Software hinzu, sofern entsprechende Lösungen noch nicht verfügbar sind.

Sobald Sie einen Überblick über Ihre Ausgaben gewonnen haben, können Sie den Preis für Ihre Kunden bestimmen. Es bietet sich an, den Kunden eine Miete zu berechnen, die regelmäßig fällig wird, solange sie ihre Fotos bei Ihnen aufbewahren möchten.

Bratwurst in China verkaufen

Hatten Sie auch schon mal diesen Traum? In Deutschland alles stehen und liegen zu lassen und mit einer innovativen Geschäftsidee im Ausland durchzustarten. Ein wirklich reizvoller Gedanke. Bevor Sie jetzt jedoch Haus und Hof verkaufen, sollten Sie sich ein paar Gedanken machen und den ein oder anderen Ratschlag bedenken.

Eine genaue Planung ist das A und O

Am Anfang [jeder Expansion](#) steht die Planung. Nehmen Sie sich dafür genügend Zeit und stellen Sie sicher, dass Ihnen alle notwendigen Informationen vorliegen. Beschäftigen Sie sich dafür zunächst intensiv mit Ihrem eigenen Produkt oder mit der von Ihnen angebotenen Dienstleistung.

Wie in Deutschland auch, gilt es eine [ausführliche Standortanalyse](#) ihres Wunschortes zu machen. Gibt es zum Beispiel bereits genügend Kuckucksuhren-Läden in Sydney, Brisbane, Adelaide und Co.? Besteht tatsächlich eine rege Nachfrage nach Bratwurst in China? Außerdem sollten Sie sich ein Konzept überlegen, wie Sie Ihre gewünschte Zielgruppe am besten erreichen können. Ein ausgefeilter [Businessplan](#) ist hierfür unabdingbar. Dieser hilft Ihnen, [Ihre Geschäftsidee](#) langfristig zu planen und deckt eventuelle Schwachstellen auf.

Europa oder die große weite Welt?

Des Weiteren sollten Sie sich selbstverständlich darüber im Klaren sein, welche Märkte für Sie tatsächlich interessant sind. Besonders der europäische Raum ist durchaus gesättigt, ein erfolgreicher Markteintritt ist hier nur schwer zu erzielen. Als attraktive Märkte haben sich in den vergangenen Jahren jedoch die heutigen Boomländer bewiesen. Russland, Brasilien, China und die Türkei verfügen über ein enormes Wachstumspotenzial, interessierte Kunden und Chancen zur Expansion.

Hierbei sollten Sie jedoch dringend einige Punkte beachten: Informieren Sie sich – zum Beispiel bei einem Fachanwalt – über rechtliche Bestimmungen, Import- und Exportbedingungen und vorherrschende Wettbewerbsregelungen und denke Sie auch an die landesüblichen Gepflogenheiten.

- Lesen Sie hier in meiner Checkliste [zum Export!](#)
- Lesen Sie hier, was Sie bei einem Besuch in China beachten sollten.

Und erlernen Sie unbedingt die Landessprache. Nur so treten Sie kompetent auf und erwecken bei Ihren möglichen Geschäftspartnern Vertrauen. Mit dem Lernen der Fremdsprache sollten Sie daher frühestmöglich beginnen. Belegen Sie dafür entweder einen Sprachkurs in einem Sprachinstitut oder in einer Volkshochschule, machen Sie

einen intensiven Sprachurlaub oder nehmen Sie das flexible Angebot eines Sprachlernportals im Internet wahr.

Nur Mut – gehen Sie es an!

Und, was haben Ihre Recherchen ergeben? Wartet Peking auf die deutsche Bratwurst? Ist im Outback noch Platz für eine Schwarzwälder Kuckucksuhr? Dann gehen Sie Ihre Selbstständigkeit im Ausland an. Doch beachten Sie hierbei noch eines: Neben guter Planung, einem wasserfesten Businessplan und Beistand in Rechtsfragen sollten Sie noch zwei weitere Dinge im Gepäck mit sich führen – Risikobereitschaft und Vertrauen in Ihre Geschäftsidee!

Als Buchhalter in die Selbstständigkeit – was muss beachtet werden?

Wenn Sie sich als Buchhalter selbstständig machen oder diese Leistung in Ihrem Back-Office anbieten wollen, müssen Sie einige Dinge beachten. Denn das Rechtsberatungs- und Steuerberatungsgesetz setzt Ihrer Tätigkeit bestimmte Grenzen. Eine Hilfeleistung in Steuersachen ist alleine den Steuerberatern vorbehalten, ebenso wie die Beratung in sozial- oder arbeitsversicherungsrechtlichen Angelegenheiten nur durch Rechtsanwälte durchgeführt werden darf. Berücksichtigen Sie dies nicht, so ist mit einem Bußgeldverfahren und Abmahnungen oder gar mit einem Wettbewerbsprozess zu rechnen.

Erlaubte Tätigkeiten

Grundsätzlich erlaubt sind laut [Steuerberatungsgesetz § 6 Nr. 3](#) die Durchführung aller mechanischen Arbeitsgänge, die bei der Führung der Aufzeichnungen und Bücher für eine Besteuerung notwendig sind.

Dies sind im Einzelnen:

- Datenerfassung der vom Auftraggeber oder Steuerberater vorkontierten Belegen
- Datenerfassung nach Buchungsanweisung des Auftraggebers oder Steuerberaters
- Zusammenstellung der Daten durch EDV-Programme
- Ausdruck der Summen- und Saldenlisten
- Ausdruck der BWA
- Schreib- und Rechenarbeiten
- Mithilfe bei der Wahl nach entsprechender Software
- Erstellung der laufenden Lohnabrechnungen
- Fertigen der Lohnsteueranmeldungen

Alle weiterführenden Arbeiten sind ausschließlich dem Personenkreis des § 3 StBerG vorbehalten. Dies sind Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer sowie Rechtsanwälte.

Zu den weiterführenden Tätigkeiten zählen:

- Einrichtung der Buchhaltung
- Erstellung des Kontenplans (ausgenommen die Nutzung eines Kontenplans eines Buchhaltungsprogramms)
- Aufstellung der Jahresabschlüsse
- Ermittlung des Gewinns
- Einrichtung von Lohnkonten
- Lohnsteuerabschlussarbeiten

- Durchführung von Lohnsteuerjahresausgleichen
- Erstellung der Umsatzsteuervoranmeldung
- Fertigung von Steuererklärungen

Qualifikationsvoraussetzungen der selbstständigen Buchhalter

Um als selbstständiger Bilanzbuchhalter oder Buchhalter tätig werden zu dürfen, benötigen Sie bestimmte Qualifikationen. So muss eine Abschlussprüfung in einem kaufmännischen Ausbildungsberuf, wie beispielsweise eine Ausbildung zum Steuerfachangestellten oder Bürokaufmann, bestanden werden. Das Lehrmaterial für die Ausbildung zur Steuerfachangestellten zielt überwiegend auf die Tätigkeiten eines Buchhaltungsbüros ab. Danach müssen mindestens drei Jahre Berufspraxis auf dem Gebiet der Buchhaltung nachgewiesen werden, deren Umfang mindestens 16 Wochenstunden sein muss.

Anerkannt wird auch eine gleichwertige Vorbildung in einem steuer- und wirtschaftsberatenden Ausbildungsberuf, wie beispielsweise eine Ausbildung als Finanzanwärter oder Personen mit höherer Qualifikation, wie beispielsweise Bilanzbuchhalter.

Das Übersetzen von Gebrauchsanleitungen – einer muss es tun

Wer kennt das nicht: Ein neues Gerät oder Möbelstück gekauft und die Vorfreude ist groß. Zu Hause angekommen möchte man auch gleich mit dem Aufbau und der Inbetriebnahme beginnen. Doch nach dem Auspacken entsteht nur ein großes Fragezeichen im Kopf. Unleserliche Gebrauchsanleitungen und Beschriftungen lassen den Käufer das erworbene Produkt plötzlich in einem ganz anderen Licht sehen. Daher kommt der richtigen Gebrauchsanleitung eine große Bedeutung zu. Eine Geschäftsidee, die nicht nur bei privaten Kunden auf Interesse stoßen wird.

Bitte wählen Sie Ihren Inhalt zum Thema Übersetzungen

- Das Übersetzen von Gebrauchsanleitungen – einer muss es tun
- Welche Gebrauchsanweisungen eignen sich?
- Was sollte beachtet werden?
- Welche Voraussetzungen sind von Vorteil?
- Wie kann die Vermarktung der Gebrauchsanweisungen funktionieren?
- Welche rechtlichen Bedenken müssen angestellt werden?
- Wie kann man mit Übersetzung oder Kurzübersetzung Geld verdienen?
- Wie kann das System funktionieren?
- Wie verdient der Betreiber an diesem Konzept?
- Braucht man ein Bewertungssystem?

Welche Gebrauchsanweisungen eignen sich?

Wahllos übersetzt werden sollte natürlich nicht. Eine Analyse der Möglichkeiten, welche Gebrauchsanweisungen in Betracht für eine Übersetzung kommen, sollte schon vor Beginn angestellt werden. Zu groß ist die Gefahr, dass sowohl zeitliche wie auch finanzielle Investitionen in den Sand gesetzt werden. Als erstes ist die Auswahl zwischen freien Übersetzungen, die man sich selbst heraus sucht und versucht zu vertreiben, in Gegensatz zu direkten Aufträgen von Firmen zu unterscheiden.

Höhere Chancen sind sicherlich durch feste Auftraggeber gegeben. Dies ist vor allem zu Anfang sehr wichtig. Daher sind kleinere Gebrauchsanleitungen von mehreren Seiten die sicherere Alternative. Bei größerer Komplexität des Produktes ist ein Modell von Vorteil, an dem selbst ausprobiert werden kann. Von einer wörtliche Übersetzung der Gebrauchsanleitung ist eher abzuraten.

Vor allem sollte aber die zu übersetzende Fremdsprache gekonnt werden. Hat man das Produkt nämlich selbst nicht vor sich, können zum Teil durch fehlerhafte Wortwahl andere Bedeutungen und Anweisungen entstehen.

Was sollte beachtet werden?

Äußerst wichtig bei Gebrauchsanleitungen ist die Verständlichkeit. Dies beinhaltet eine äußerst genaue Beschreibung der Vorgehensweise. Vermieden sollte vor allem ein neues Kauderwelsch werden, das sich durch zweideutige Angaben erkennen lässt.

Auch eine genaue Abfolge der notwendigen Tätigkeiten muss unbedingt eingehalten werden. Wichtig ist die Bezeichnung der Bauteile, hier darf es zu keinen Missverständnissen kommen. Die meisten Gebrauchsanleitungen haben hierfür Zeichnungen mit den Gegenständen und deren korrekten Namen. Auf diese Benennung sollte keinesfalls verzichtet werden. Grundsatz wird immer sein, so genau und detailliert wie möglich zu schreiben.

Welche Voraussetzungen sind von Vorteil?

Eine gute Voraussetzung für die Tätigkeit als Übersetzer von Gebrauchsanleitungen ist ein technisches Verständnis für mechanische und elektronische Geräte. Auch wird eine gesunde Portion Hintergrundwissen in Elektrotechnik und Mechanik von Nöten sein. Dies nicht nur um die eigene Fachkompetenz für Kundenwerbung einsetzen zu können, sondern vor allem auch um nicht nur nach Sprache, sondern auch nach fachlichen Kriterien übersetzen zu können.

Gute Computerkenntnisse und der Umgang mit Internet und Schreibprogrammen wie Open Office oder MS Word, das Schreiben mit dem 10-Finger-System und eine gute Rechtschreibung mit Einhaltung von grammatikalischen Regeln sollten als Standard angesehen werden. Ansonsten könnten fehlende Kenntnisse die Selbständigkeit enorm erschweren oder unmöglich machen.

Wie kann die Vermarktung der Gebrauchsanweisungen funktionieren?

Die Vermarktung der eigenen Produkte, also der geschriebenen Gebrauchsanleitungen, könnte als eigene Wissenschaft bezeichnet werden. Kenntnisse in der Erstellung von Webseiten und Internetmarketing sind unumgänglich, hat man nicht die Mittel um dies anderen aufzutragen.

Eine Anmeldung in verschiedenen Foren, um sich und seine Dienstleistung ins Gespräch zu bringen, ist eine Möglichkeit. Eine weitere könnte das direkte Anschreiben von Firmen sein. Auch die Verbreitung von Werbung in Zeitungen könnte zur Kundenakquise beitragen.

Welche rechtlichen Bedenken müssen angestellt werden?

Wichtig bei der Erstellung von Gebrauchsanleitungen sind auch vorhandene Markenrechte. Dürfen die vorhandenen Gebrauchsanleitungen denn überhaupt übersetzt werden? Ist dies vorgegeben, sollten Sie sich auf jeden Fall mit der Firma in

Obwohl viele Unternehmer bspw. die englische Sprache beherrschen, tauchen in Anfragen oder Angeboten verschiedene, nicht bekannte Redewendungen auf. Für die Übersetzung dieser einzelnen Redewendungen oder Sätze soll unsere Geschäftsidee greifen.

Wie kann das System funktionieren?

Der Betreiber stellt den Übersetzern und Interessenten eine Plattform zur Verfügung. Auf dieser Seite können Aufträge eingestellt und bearbeitet werden.

Übersetzer

Übersetzer oder auch Studenten mit sprachlich fundiertem Hintergrund, melden sich auf der Plattform an. Sie bekommen vom Betreiber einen Übersetzungsauftrag. An Hand der Standardübersetzung werden die Fachleute eingeschätzt und in Kategorien wie Newcomer, Fortgeschrittene und Profis unterteilt. Je nach Kategorie bekommt der Übersetzer pro übersetztes Wort einen bestimmten Betrag gutgeschrieben.

Unternehmer

Der Unternehmer meldet sich ebenfalls auf der Plattform an. Er kann selbst einschätzen, ob er für seine Übersetzung einen Profi oder einen Newcomer einsetzen will. Der Übersetzungsauftrag wird in die gewählte Kategorie eingestellt und kann von den Übersetzern direkt bearbeitet werden.

Welches Bezahlungssystem sollte die Plattform nutzen?

Als Bezahlungssystem kommen sowohl das Aufladen eines Guthabens als auch ein Onlinebezahlungssystem wie PayPal in Frage. Unternehmer, die sich einmalig eine Redewendung oder einen bestimmten Satz übersetzten lassen wollen, werden sich bei diesen Centbeträgen eher für PayPal entscheiden. Mit einer häufigeren Nutzung des Services ist eine Guthabenaufladung zweckmäßig.

Wie verdient der Betreiber an diesem Konzept?

Der Betreiber der Übersetzungsplattform ist an den Übersetzungshonoraren beteiligt. Zahlt der Auftraggeber bspw. 10 Cent pro übersetztem Wort, bekommt der Übersetzer davon 8 Cent und 2 Cent verbleiben beim Betreiber. Über die reine Menge an Übersetzungsaufträgen kann mit diesem Konzept ein guter Umsatz aufgebaut werden.

Braucht man ein Bewertungssystem?

Die Implementierung eines Bewertungssystems ist für die Übersetzer und die Auftraggeber ein hilfreiches Extra. Ähnlich wie bei Textbroker muss den Auftraggebern auch die Möglichkeit gegeben werden, Aufträge direkt an bereits getestete Übersetzer zu vergeben.

Fazit

Ein Portal für Übersetzungen zu installieren wird für den Betreiber ein lukratives Geschäft. Der Bedarf an Übersetzungen bei den Unternehmen wird mit der zunehmenden Globalisierung stetig wachsen. Andererseits gibt es ausreichend viele Studenten und Übersetzer, die diese Arbeit schnell, kompetent und kostengünstig erledigen können. Die beiden Parteien können und werden sich über das Übersetzungsportal finden.

Nostalgieshop: Der Zauber der Vergangenheit

Sie sind Kult, sie sind die Erinnerungsstücke der eigenen Vergangenheit und für viele Menschen sind sie bis heute der Pulsschlag des Lebens – die zahlreichen Stücke der vergangenen Jahrzehnte. Die Nostalgie wird von den Menschen mit einem ganz besonderen Zauber verbunden, mit einem Glanz, den es lohnt zu entdecken und bei dem es lohnt, in ihn mit all seinen Facetten, Ecken und Kanten einzutauchen. Zahlreiche Geschäftsideen basieren weltweit auf dem Wort Nostalgie. Sie reichen angefangen von der Oldtimer-Reise durch alle Herrenländer bis hin zu Maßschneidereien, die sich am Stil der 20er Jahre orientieren. Mit ein wenig Fingerspitzengefühl und einem Draht zum Vergangenen kann man die Nostalgie mit der Moderne verbinden und eine Komposition schaffen, die in Form von einem Nostalgieshop vor allem als Geschäftsidee überzeugen kann.

Der Nostalgieshop – Welche Artikel lohnen sich

Die Idee scheint auf den ersten Blick recht außergewöhnlich, vielleicht auch ein wenig abstrus zu sein, doch der Blick hinter die Kulissen eines Nostalgieshops lohnt sich. Die Konzeption, die hinter dieser Geschäftsidee steht, ist im Wesentlichen ganz einfach. Die meisten Erwachsenen verbinden bis heute mit den vergangenen Jahrzehnten ganz besondere Erinnerungen, die ihr Leben geprägt und wohl auch charakterisiert haben. Hierbei kann es sich um Erlebnisse handeln, oftmals sind es aber vielmehr die zahlreichen Produkte, die für eine Zeit stehen, die auch die Erinnerung der Menschen gestalten. Diese können angefangen von dem Mini der 70er Jahre bis hin zu den Ballkleidern der 20er oder auch dem Sandmännchen der 60er reichen. Die Vielfalt und vor allem auch die zahlreichen Möglichkeiten, die sich aus den unzähligen Erinnerungen ergeben, machen einen Nostalgieshop zu etwas Besonderem und zu einer Anlaufstelle, bei der sich die Menschen wohlfühlen.

Zahlreiche Produkte oder auch Ideen bieten sich für einen Nostalgieshop an. Während die einen an die klassischen Modeaccessoires wie Schulterpolster und Leggings denken, setzen andere auf alte Puppen, Kinderwagen, Kinderzimmer, Kühlschrank, Grußkarten, Telefon oder DDR Nostalgie. Die vergangenen Jahrzehnte wurden vor allem durch die Menschen geprägt, die sie erlebten. Marilyn Monroe und Elvis Presley sind genauso Kult wie Frank Sinatra und The Beatles. Sie alle haben aus Jahrzehnten Welten gemacht, die unterschiedlicher nicht sein könnten.

Die Unterschiede müssen auch in einem Nostalgieshop an richtiger Stelle ihren Platz finden. Geschirr, Porzellan, Decken und Accessoires mit den Bildern der Helden der vergangenen Jahrzehnte sind begehrtter denn je, denn sie sind emotional. Hierbei handelt es sich um Must Haves, die in keinem Nostalgieshop fehlen sollten. Wer möchte, dass der eigene Nostalgieshop vor allem Erfolg schaffen kann, sollte darauf

achten, dass das Konzept, das hinter diesem steht, authentisch ist, denn nur dann fühlen auch die Besucher den Zauber der Nostalgie.

Die passenden Artikel – Stöbern in Verganem

Man mag es kaum glauben, welche Schätze sich auf den Dachböden der Menschen tummeln. Für die ersten Artikel in einem Nostalgieshop muss man nicht sonderlich lange suchen oder gar Kreativität an den Tag legen. Zahlreiche Menschen trennen sich mittlerweile gern von den Erinnerungsstücken der vergangenen Jahrzehnte und genau diese Entwicklung sollte für den eigenen Nostalgieshop genutzt werden. Recht schnell und zugleich auch kostengünstig kommt man an die ersten Artikel, die man zum Verkauf anbieten kann. Sicherlich lohnt sich zum einen der Weg auf die Dachböden der Familie, Freunde und Bekannten. Mit Sicherheit wird man hier Stücke finden, die aus vergangenen Jahrzehnten stammen und den authentischen Nostalgiecharakter aufweisen. Aber auch der Weg zu Trödelmärkten, Internetauktionen und den verschiedensten Antiquitätenläden lohnt sich. Für diese Einkaufsmöglichkeit sprechen zwei ganz entscheidende Faktoren.

Auf einem Trödelmarkt und in einem Antiquitätenladen hat man die Möglichkeit, die Artikel anzusehen und anhand deren Qualität zu handeln. Auf diese Art und Weise lassen sich schnell und vor allem spaßig Rabatte erzielen, die sich in einem Nostalgieshop bezahlt machen.

Onlineshop vs. Ladengeschäft – Wo kommt der Nostalgieshop am besten an

Im Prinzip liegt es im Ermessen des Betreibers, wie er seinen eigenen Nostalgieshop gestaltet. Das Internet hat sich in den letzten Jahren zum wichtigsten Medium entwickelt und die Menschen nutzen es vor allem für die Suche nach Kuriosen und Besonderem. Hierbei handelt es sich um zwei Punkte, die dafür sprechen, den Nostalgieshop als Onlineshop zu gestalten. Zudem sind die Kosten, die durch diese Variante entstehen, äußerst gering.

Aber auch ein klassischer Laden kann sich bei der richtigen Lage und dem perfekten Design zu einer wahren Goldgrube entwickeln. Für den eigenen Start muss man jedoch die Kosten im Auge behalten, denn nicht selten sind diese sehr hoch. Wer die finanziellen Möglichkeiten hat, sollte sich für die Kombination beider Möglichkeiten entscheiden.

Know How, Herzblut und Verbundenheit

Ein Nostalgieshop sollte für den Betreiber mehr sein als nur eine interessante Geschäftsidee. Wer in dieser Branche bestehen möchte, muss vor allem mit Herzblut, Verbundenheit und Überzeugung den eigenen Nostalgieshop betreiben. Nur wenn dieser authentisch wirkt und sich als Spiegelbild vergangener Jahrzehnte präsentiert,

kann man mit diesem auch den gewünschten Erfolg erzielen. Gerade beim eigenen Nostalgieshop sollte man den intensiven Kontakt zu den Kunden und ihren Geschichten suchen, denn so bindet man sie an das eigene Angebot. Bei dieser Geschäftsidee ist es die Menschlichkeit, die den Erfolg ausmacht.

Anregungen, Tipps und Beispiele

Wer sich mit der Geschäftsidee von dem eigenen Nostalgieshop auseinandersetzen möchte, sollte sich zunächst informieren. Zahlreiche Beispiele gibt es schon heute im Internet und täglich kommen neue Ideen dazu.

Essen auf Rädern: Gulaschkanone vermieten

Wer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nach einer Geschäftsidee sucht, muss schon gezielt vorgehen. Wofür geben Menschen praktisch immer Geld aus? Essen ist das Thema, das in guten als auch in schlechten wirtschaftlichen Zeiten immer Geld bringt - vorausgesetzt, es wird auch attraktiv oder sogar originell präsentiert. Eine Gulaschkanone hat fast immer eine große Anziehungskraft, weil hier einige Gerichte besonders gut schmecken.

Wo funktioniert die Gulaschkanone?

Wer sich dafür entscheidet, sich mit der Gulaschkanone selbstständig zu machen, kann auf öffentlichen Festen oder Veranstaltungen mit starkem Besucherzulauf künftig sein Geld verdienen. Ob es das Schützenfest oder das Kinderfest ist oder auch der Weihnachtsmarkt - die Gulaschkanone ist bei diesen Gelegenheiten ein richtiger Magnet, der mal etwas anderes an Essen bietet als zum Beispiel die schon lange bekannte Bratwurst.

Wer sich also seinen Lebensunterhalt künftig mit der Gulaschkanone verdienen will, sollte neben dem Speiseangebot auf dem großen Topf, der übrigens seine historischen Wurzeln schon Ende des 19. Jahrhundert hat, attraktiv präsentieren. Wer hier zum Beispiel auf die Gulaschkanone im ausgemusterten Feuerwehrauto setzt, begeistert die Großen mit leckerem Essen aus der Kanone und die Kleinen mit einer richtig tollen Attraktion, die im günstigsten Falle auch noch Wasserspritzaktionen zulässt.

Wie fange ich mein Geschäft mit der Gulaschkanone an und welche Kosten erwarten mich?

Wer sich selbstständig machen möchte, braucht erst einmal Arbeitswerkzeug - und dafür natürlich Kapital. Das wesentliche Kapital liegt in der Gulaschkanone an sich. Hier kann bei der Umsetzung der Idee im ausgedienten Feuerwehrauto mit Kosten ab 2.500 Euro für die Anschaffung gerechnet werden, die allerdings auch bei sehr gutem Zustand des Fahrzeugs in den fünfstelligen Bereich gehen können. Dazu kommen noch einmal Umbau- und Ausstattungskosten, um auch die Prüfungen durch das Gesundheitsamt problemlos zu überstehen.

Günstige Gerätschaften lassen sich im „Second Hand für gastronomische Betriebe“ finden, in denen Ausstattungen zu finden sind, die aus gescheiterten Geschäftsideen im gastronomischen Bereich stammen. Nicht zu vergessen sind die [Kosten, die sich aus der Gewerbeanmeldung](#) ergeben sowie auch aus [dem Gesundheitszeugnis](#).

Wie bekomme ich Kunden?

Bei der Akquise von Kunden ist das Internet eine große Hilfe, denn hier lassen sich Festivitäten recherchieren, die in näherer Zukunft stattfinden. Gemeinde- und Kinderfeste sind eine gute Startvariante für die Gulaschkanone, die attraktiv im Feuerwehrauto daherkommt. Wer sich für Weihnachtsmärkte entscheidet, sollte die Standgebühren vergleichen, denn hier ergeben sich wesentliche Unterschiede, die das Nettoeinkommen erheblich beeinflussen. Flyer, die während der ersten Veranstaltungen ausgelegt werden, können unter anderem weitere Folgeaufträge durch Nachfrage erbringen.

Die lukrativsten Businessmodelle zur Fußball WM

Rund um den Fußball und die WM kann und wird viel Geld ausgegeben und verdient. Mit welchen Ideen kann der Unternehmer neben den üblichen Fantrickots und Fußbällen Geld verdienen?

Wir haben uns die verschiedenen Geschäftsideen auf Durchführbarkeit und aus dem Aspekt des Profits angeschaut und bewertet.



Bild: Hmamar / pixabay.com

1. Sammelalbum im Internet

Die Panini Sammelbilder inkl. der Sammelhefte sind allen Fußballbegeisterten seit ihrer Kindheit ein Begriff. Diese Idee hat die Firma SnipClip aufgegriffen und in den Onlinebereich übertragen. Die virtuell erstellten Sammelalben funktionieren nach dem gleichen Prinzip. Über Facebook und weitere soziale Online-Netzwerke können die Bilder der Fußballstars, Videos und vieles anderes gekauft und getauscht werden.

Unsere Meinung: Sammelalben in den Onlinebereich zu verlegen ist eine sehr lukrative und gut durchführbare Geschäftsidee.

2. Hundefutter auf Rädern

Herrchen oder Frauchen verbringen spannende Stunden beim Public Viewing. Mit der Geschäftsidee: "Hundefutter auf Rädern" sorgen pfiffige Unternehmer dafür, dass der beste Freund des Menschen nicht zur kurz kommt.

Unsere Meinung: Zum Tierfutter sollten gleich noch Accessoires, wie Fan-Schal oder Hut für den Hund angeboten werden. Diese Geschäftsidee ist ohne allzu großen Aufwand und sicherlich mit einem guten Ergebnis zu realisieren.

3. Drinkmaker – stylish und praktisch in einem

Der Drinkmaker passend zum Thema Fußball WM, ist eine geniale Geschäftsidee. Die Feiernden erkennen die Brauchbarkeit des Makers sofort. Sie können ihre eigene Flasche oder das eigene Glas kennzeichnen und gleichzeitig kundtun, für welche Mannschaft sie mitfiebern.

Unsere Meinung: Geniale und profitable Geschäftsidee.

4. Kugelschreiber mit Flyer

Ein Kugelschreiber mit herausziehbarem Spielplan der WM. Geld verdienen mit einer kleinen aber nützlichen Spielerei. Schade nur, dass man einen weiteren Kuli braucht um die Ergebnisse auf dem Flyer des Kulis zu notieren ;).

Unsere Meinung: Geschäftsidee für wichtige Events, die mit Sicherheit lukrativ ist.

Nun ein aktuelles Foto zum WM Kugelschreiber - danke für die Zusendung der Kugelschreiber.

5. Thema Fußball-WM in die Angebote integrieren

Nun ja, WM Brötchen oder Fußballbonbons sind nichts neues, funktionieren aber alle 4 Jahre wieder. Das Thema Fußball WM kann jedoch auch kreativ in die allgemeinen Werbeanzeigen integriert werden. Das schafft Aufmerksamkeit.

Unsere Meinung: Qualitativ hochwertige oder originelle Fußball- und WM Angebote lassen sich gut vermarkten.

6. Der WM-Song

Songschreiber und andere Kreative arbeiten sicherlich schon einige Zeit am WM-Song. Damit ist nicht der offizielle WM-Song gemeint, sondern das Erfolgslied, dass in den Straßen und auf den Fußballpartys gesungen wird.

Unsere Meinung: Den Ohrwurm für die WM zu kreieren ist sicher ein lukratives Geschäft.

7. Autodekoration

Witzige Autodekorationen sind während der WM gefragt. Neben den bereits bestens bekannten Fahnen und Flaggen haben wir noch eine weitere Dekoidee gefunden – Antenna Balls. Originelle Antennenbälle als Fußball oder Smiley. Die Idee lässt sich für die Fußball WM ausbauen.

Unsere Meinung: Humorvolle Autodekoration kann mit der richtigen Vermarktung der Kassenschlager werden.

Die aufgezeigten Geschäftsideen können Unternehmer bis zur Fußball-WM zeitlich noch gut umsetzen.

8. Public Viewing

Eine Idee, ist die Ausrichtung von Public Viewings insbesondere zu den Top-Spielen. Die Spielzeiten in Südafrika beginnen arbeitnehmerfreundlich. Die wichtigen Spiele starten hauptsächlich um 16:00 Uhr und um 20:30 Uhr. Hier kann mit guter Organisation und dem entsprechenden Drumherum viel Geld verdient werden. Anmerkung: Die wenigen wichtigen Vorrundenspiele um 13:30 können in der Woche nur vom Arbeitgeber genehmigt und dann gesehen werden, was bei Deutschlandspielen i.d.R. kein Problem ist.

Organisation eines Public Viewing

Was muss bei der Organisation eines Public Viewing beachtet werden, welche Genehmigungen müssen Sie als Veranstalter einholen und mit welchen Schwierigkeiten müssen Sie rechnen? Auf diese Fragen wollen wir im folgenden eingehen.

Lizenz der Fifa

Erstmals 2010 vermarktet die Fifa die Lizenzen für die WM in Südafrika selbst. Kostenpflichtig ist eine Lizenz für kommerzielle Veranstalter.

Wann gilt der Anbieter als kommerzieller Veranstalter?

Verlangt der Anbieter Eintrittsgeld für das Public Viewing, gilt er als kommerzieller Veranstalter. Als solcher müssen Sie eine Lizenz bei der Fifa beantragen. Die anfallenden Gebühren sind gestaffelt. Interessenten können die Gebühren in der folgenden Übersicht nachlesen. [Fifa Lizenz Gebühren \(PDF, 31 KB\)](#)

Nicht kommerzielle Veranstalter

Die Fifa verlangt auch von den nicht kommerziellen Veranstaltern die Beantragung einer Lizenz. Hier würden allerdings keine Kosten entstehen. Laut der HÄRTING Rechtsanwälte GbR ist der Zwang zur Beantragung einer Lizenz in diesem Fall nicht berechtigt.

Veranstalter, die ohne Erhebung eines Eintrittsgeldes WM-Spiele öffentlich zeigen möchten, brauchen hierfür keine FIFA-Lizenz. Für die Rechte der FIFA gelten die Beschränkungen des deutschen Rechts. § 87 Abs. 1 Nr. 3 UrhG enthält eine solche Beschränkung, die auch für die FIFA verbindlich ist.

Ausnahmegenehmigung der Stadt

Der Anbieter muss bei seiner Stadtverwaltung oder Gemeindeverwaltung eine Ausnahmegenehmigung für das Public Viewing beantragen. In großen Städten wird die Ausnahmegenehmigung oft bereits pauschal für alle Public Viewings gewährt. Der Unternehmer kann die Regelungen seiner Stadt nur explizit erfragen und beachten.

Bundesregierung weicht Lärmschutzbestimmung auf

Nach 22:00 Uhr muss normalerweise der Ton auf Zimmerlautstärke heruntergepegelt werden. Gott sei Dank hatte die Bundesregierung ein Einsehen und hat für die Zeit vom 1. Juni bis 31. Juli die Lärmschutzverordnung mit der folgenden Begründung aufgeweicht und die Verordnung für die Nachtstunden nach 22 Uhr gesenkt:

Spitzenereignisse wie die anstehende WM 2010 in Südafrika sind schließlich einmalig und fallen aus dem Alltag heraus. Millionen Deutsche dürften sich im Sommer die Spiele per Satellitenübertragung ansehen. Einige Spiele fangen jedoch erst nach 20 Uhr an und dauern so bis in den späteren Abend.

Das freut die Fußballfans und die Veranstalter. Quelle: archiv.bundesregierung.de

Kosten und Gewinn

Mit dem Angebot von Getränken und Verzehr kann der Unternehmer Geld verdienen. Aber Achtung, legt er die nicht erhobenen Eintrittspreise auf die Speisen und Getränke um, wird aus dem nicht kommerziellen ganz schnell ein kommerzieller Anbieter. Die Preise sollten sich demzufolge im üblichen Rahmen bewegen.

Das Bier kostet in größeren Abnahmemengen je nach Sorte zwischen 40 Cent und 80 Cent je Liter. Rechenbeispiel Einkauf: Bier zu 0,40 Euro je Liter Verkauf: 0,2 Liter Gläser für 1,- Euro (1 Liter ergeben 5 Gläser x 1,- Euro = 5,- Euro) Gewinn 4,60 Euro pro Liter (Verkauf 5,- Euro abzgl. Einkauf 0,40 Euro) Bei nur 1.000 verkauften Litern ergibt sich ein Gewinn von 4.600 Euro. Davon müssen allerdings noch die Bedienung und die eventuelle Miete für die Zapfanlage bezahlt werden.

Auch für Speisen finden sich ähnliche Beispiele. Eine Bratwurst kostet im Einkauf ca. 40 Cent bis 60 Cent und kann ohne weiteres für 2,50 Euro verkauft werden. Tortilla Chips lassen sich ähnlich gut verkaufen. Im Einkauf liegen die Chips bei 20 bis 40 Cent pro 100g. Verkaufen lassen Sie sich ohne weiteres für 2,50 Euro bis 3,50 Euro. Gerade bei den Getränken und beim Verzehr kann der Unternehmer, ohne Mondpreise zu verlangen, gutes Geld verdienen.

Fahnen, Sticker, Aufkleber, Hupen, Schlüsselanhänger und vieles mehr ist als Merchandising-Produkt erhältlich und lässt sich verkaufen. Unternehmer können sich auf bestimmte Produktgruppen oder auf einzelne, spezielle Artikel festlegen. In der Faneuphorie wird so manches, auch unnützes Teil gekauft, einfach weil die Stimmung auf dem Höhepunkt ist.

Equipment für das Public Viewing - Mit welchen Kosten müssen Sie rechnen?

Ein großes Public Viewing verursacht erst einmal enorme Kosten. So müssen eine Videoleinwand, ein Beamer, die Lautsprecheranlage, eventuell Absperrgitter und Security und sanitäre Anlagen bereitgestellt werden. Ohne Eintrittsgelder sind diese Ausgaben kaum zu finanzieren.

Hier kann Sponsoring die ideale Lösung sein. Nehmen Sie ansässige Firmen mit ins Boot, Fußballfans sind Bandenwerbung gewöhnt und lassen sich davon nicht abschrecken. Ohne Leinwand, Beamer und Lautsprecheranlage funktioniert ein Public Viewing nicht. Der Ausrichter kann sich die einzelnen Teile anschaffen oder leihen. Verschiedene Firmen bieten bereits Rund um Sorglospakete für ein gelungenes Public Viewing.

Eine Kinoleinwand von 3m x 4,50m können Sie für unter 100,- Euro pro Tag ausleihen. Ein Beamer kostet je nach Qualität zwischen 50,- Euro und 1.000,- Euro am Tag. Die Lautsprecheranlagen beginnen mit einer Miete von 50,- Euro pro Tag, wobei nach oben keine Grenzen gesetzt sind. Wer das Equipment nicht selbst zusammenstellen mag, kann das Rund um Sorglospaket, bspw. für ca. 400 Gäste, ausleihen. Die Firma erento bietet dieses Paket für 2.999,- Euro pro Tag an.

Fazit

Ein Public Viewing muss gut durchdacht und organisiert werden. Ein Unternehmer kann mit der Ausrichtung nicht nur den Fans einen unvergesslichen Fußballtag schenken. Aber nur mit Sponsoren, die die entstehenden Fixkosten decken, ist ein guter Profit für den Veranstalter gegeben.

Gärtner – mit dem grünen Daumen in die Selbstständigkeit

Als Gärtner ist man nicht nur viel an der frischen Luft, sondern kann auch seine Kreativität nach Herzenslust ausleben. Bei der Gestaltung eines neuen Landschaftsgartens oder einer Baumschule sind Ideen von Gärtnern gefragt. Auch auf Friedhöfen sind Gärtner unverzichtbar, besonders weil individuelle Grabgestaltung in den letzten Jahren immer gefragter geworden ist. Vor allem als selbstständiger Gärtner haben Sie die Möglichkeit, Ihre eigenen Vorstellungen gemeinsam mit dem Kunden zu entwickeln. Dafür sind bestimmte Voraussetzungen zu erfüllen. Wie auch in anderen Berufszweigen gilt: Nicht jeder kann und darf sich als Gärtner selbstständig machen. Doch vor der Überprüfung der fachlichen Eignung steht ein ehrlicher und selbstkritischer Blick auf die persönliche Befähigung.

Vor dem Weg in die Selbständigkeit: Die persönliche Eignung

Ob Sie wirklich dafür geeignet sind, einen Betrieb eigenverantwortlich zu führen, wird sich erst nach einer gewissen Anlaufzeit Ihres Unternehmens zeigen. Sie können aber schon vor einer beabsichtigten Gründung Faktoren überprüfen, die in der Gesamtschau eine Prognose ergeben, ob Sie der Selbstständigkeit gewachsen sind. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit dafür. Reden Sie mit Ihrer Familie und Freunden. Und vor allem: Seien Sie ehrlich. Bei größeren Zweifeln ist es besser, den Traum von der Selbstständigkeit zu begraben.

Ihre Checkliste kann beispielsweise folgende Punkte umfassen:

- **Fachkenntnisse:** Habe ich ausreichend Fachkenntnisse für eine Gründung? Wenn nicht, wo kann ich sie erwerben oder auffrischen?
- **Kapital:** Habe ich ausreichend finanzielle Mittel für eine Gründung? Reicht das auch für eine Rücklage? Wo kann ich mir eventuell Geld beschaffen? Kaufmännisches Denken: Wie sieht es mit meinen kaufmännischen Kenntnissen aus? Muss ich sie eventuell erst erwerben oder auffrischen? Wie viel davon kann ich auslagern?
- **Kontakte:** Wie sieht es schon vor der Gründung mit möglichen Kundenkontakten aus? Wie kann ich zusätzliche Kontakte erreichen (Marketing, Internet ...)
- **Familie:** Wie zieht die [Familie bei meinen Plänen zur Selbständigkeit](#) mit? Kann ich auf Unterstützung zählen, eventuell auch finanziell?
- **Gesundheit:** Bin ich der Aufgabe gesundheitlich gewachsen (Vorbelastungen und Stressfaktor)?

Die Beratung und der Businessplan

Seien Sie niemals so stolz, alles allein bewältigen zu wollen. Eine fundierte Expertenberatung ist durch nichts zu ersetzen. Was man von Ihnen erwartet: Schreiben Sie Ihre Vorstellungen möglichst konkret auf. Das muss zunächst noch nicht die Form eines [Businessplans](#) haben, den man später von Ihnen bei Anträgen auf Fördermittel erwartet. Ihr Gründerwille sollte aber klar erkennbar sein. Führen Sie zum Beispiel auf, ob Sie ausschließlich Ihre Dienstleistung als selbstständiger Gärtner anbieten wollen oder ob Sie ergänzend einen Gartenbaubetrieb oder einen Versandhandel erwägen. Auch mögliche Spezialisierungen, etwa auf den biologischen Anbau, sollten Sie in Erwägung ziehen und erläutern.

Ihre ersten Ansprechpartner sind die Experten bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer und bei der Landwirtschaftskammer. Fragen Sie gezielt nach einem Seminar für Existenzgründer. Dort erfahren Sie schonungslos, was Sie in der Selbständigkeit erwartet. Die Kammerexperten werden Sie auch auf Ihrem weiteren Weg begleiten. Sie unterstützen Sie zum Beispiel bei folgenden Fragekomplexen:

- Einschätzung der eigenen Marktchancen
- [Wettbewerbsanalyse](#)
- [Standortanalyse](#)
- Kalkulation des Kapitalbedarfs
- Unternehmensführung
- Buchführung
- Marketing
- betriebswirtschaftliche Analyse
- versicherungstechnische Fragen

Sind Sie immer noch dabei? Dann geht es nun weiter mit dem nächsten Schritt.

[Die fachlichen Voraussetzungen für eine Selbständigkeit als Gärtner](#)

In einem Seminar für Existenzgründer erhalten Sie Checklisten, Ansprechpartner und vor allem wertvolle Tipps aus der Praxis. Da solche Seminare branchenübergreifend angelegt sind, müssen Sie sich um die fachlichen Voraussetzungen Ihrer geplanten Selbständigkeit als Gärtner selber kümmern.

Eine zwingende Voraussetzung, um sich als Gärtner selbstständig machen zu können, ist eine abgeschlossene Berufsausbildung in diesem Bereich. Der Begriff des Gärtners ist in Deutschland eine geschützte Berufsbezeichnung. Die Regelausbildung dauert drei Jahre im Dualen System. Im letzten Jahr der Ausbildung erfolgt eine Spezialisierung auf einen der insgesamt sieben Zweige. Dies sind:

- Baumschule
- Friedhofsgärtnerei
- Gemüsebau
- Obstbau
- Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau
- Zierpflanzenbau und
- Staudengärtnerei

Nach der Ausbildung ist es möglich, einen Meisterbrief zu erwerben. Der [Meister ist bei Gärtnern](#) für eine Selbstständigkeit nicht zwingend notwendig. Er signalisiert jedoch, dass Sie sich weitergebildet haben und Ihre Kunden noch umfassender beraten können. Ein Meisterbrief schafft bei Kunden von Beginn an Vertrauen. Die Voraussetzungen für eine Meisterprüfung regeln die Bundesländer. Erforderlich ist auf jeden Fall eine mehrjährige praktische Tätigkeit im Gartenbau. Die Länge richtet sich nach der Art der abgeschlossenen Berufsausbildung.

Welche Investitionen sind für eine Selbstständigkeit als Gärtner notwendig?

Darauf gibt es nur eine pauschale Antwort: Meist müssen Sie mehr Geld in die Hand nehmen, als Sie es bei Ihren ersten Planungen kalkuliert haben. Die Höhe hängt entscheidend davon ab, was Sie in Ihrer Selbstständigkeit für Leistungen anbieten wollen.

Sind Sie mobil? Dies ist eine der entscheidenden Voraussetzungen, um als selbstständiger Gärtner erfolgreich zu sein. Ihr privater Pkw wird nur in den ersten Monaten nach der Gründung ausreichen. Sie benötigen bald einen Transporter oder zumindest ein Fahrzeug mit Ladefläche oder Anhänger. Schließlich wollen größere Bäume und Setzlinge genauso zu Ihren Kunden transportiert werden wie die Arbeitsgeräte. Die benötigen zum Teil nicht nur Platz, wie etwa für Laubbläser, Heckenscheren, Kettensägen und Freischneider, sondern auch einen größeren Investitionsbedarf. Je nach Art Ihres Unternehmens kommt eventuell noch ein kleiner Bagger dazu. Kalkulieren Sie deswegen großzügig und betrachten Sie [Ihre Hausbank](#) als ebenso richtigen Partner wie die Experten bei den Kammern.

Leider unerlässlich: Die Formalitäten bei einer Betriebsgründung

Sobald das eigene Gärtnerunternehmen gegründet ist, muss eine Anmeldung bei verschiedenen offiziellen Stellen erfolgen. Dazu gehören

- die Gemeindeverwaltung
- die Sozialversicherungsträger wie Renten- und Krankenkasse
- die Berufsgenossenschaft

Denken Sie auch an die Versorgungsunternehmen, damit bei Bedarf Strom- und Wasserleitungen verlegt oder angeschlossen werden können. Wollen Sie Mitarbeiter einstellen, müssen diese unter anderem bei der Agentur für Arbeit und der Krankenkasse angemeldet werden. Darüber hinaus muss eine Anmeldung beim Ausbildungsförderungswerk erfolgen. Wer sich mit seinem Unternehmen vor allem auf das Neuanlagegeschäft konzentriert, muss sich außerdem bei der Meldestelle für Winterbauumlage anmelden. Das gilt für alle Garten- und Landschaftsbauunternehmen, bei denen mehr als die Hälfte der Arbeitszeit auf Neuanlagen entfällt.

Gut beraten: Diese Fehler können Sie vermeiden

Wenn Unternehmen schon im ersten Jahr der Selbständigkeit scheitern, hat dies immer wiederkehrende Gründe. Die Kammerexperten werden Sie darauf hinweisen und in Beratungsgesprächen stets neu analysieren, ob bei Ihrem Betrieb eine Gefahrensituation eingetreten ist oder bevorsteht. Denken Sie an folgende Punkte:

- Bedenken Sie saisonale Schwankungen. Im Winter werden die Aufträge erfahrungsgemäß abnehmen. Im Sommer hingegen könnte eine verbesserte Auftragslage zu erhöhtem Personalbedarf führen.
- Vermeiden Sie einseitige Abhängigkeit von Kunden und Lieferanten.
- Überprüfen Sie immer wieder Ihren Kapitalbedarf und Ihre Reserven.
- Halten Sie Ihr Rechnungs- und Mahnwesen immer auf dem aktuellen Stand. Investieren Sie lieber in eine externe Betreuung.
- Verzichten Sie auf vermeintliche Wettbewerbsvorteile durch hohe Rabatte und Lockangebote. Zwar kann dieses Konzept für eine gewisse Zeit funktionieren, doch danach haben sich die Kunden an die niedrigen Preise gewöhnt und sind meist nicht mehr bereit, eine Preiserhöhung zu akzeptieren.

Wenn Sie alle Tipps beachten und sich vor der Existenzgründung genau beraten lassen, dann steht einer erfolgreichen Selbstständigkeit als Gärtner nichts mehr im Wege.

Verkaufsservice: Feilschen Sie für Ihre Kunden

Eigentlich kennen wir das Feilschen nur vom Basar in fernen Ländern. Doch das Verhandeln um den Preis wird auch hierzulande immer wichtiger. Dennoch zeigt sich, dass die wenigsten Menschen wissen, wie sie den besten Preis erzielen können. Viele Unternehmen agieren auch nach dem Prinzip: Günstigerer Preis = weniger Leistung. Deshalb trauen sich Verbraucher oft nicht, allzu stark zu feilschen. [Das ist eine Marktnische](#), die Sie besetzen können. Lediglich etwas Verhandlungsgeschick und die Kenntnis einiger entsprechender Taktiken sind dabei vonnöten.



Bild: mmrascally / pixabay.com

Was macht der Verhandler?

Als Verhandler oder Feilscher erbringen Sie eine Dienstleistung. Als Kunden können Sie Unternehmen, sowie Privatpersonen gleichermaßen ansprechen. Denn Geld zu verschenken hat niemand. Sie erhalten verschiedene Aufträge, um bestimmte Produkte möglichst preisgünstig zu erwerben.

Wenn Sie ein gutes Verhandlungsgeschick an den Tag legen, können Sie für Ihre Kunden hohe Einsparungen erzielen. Diese Einsparungen führen dazu, dass Kunden Sie erneut beauftragen. Bei Unternehmen werden Sie vielleicht bekannt dafür, gut zahlende Kunden zu vermitteln.

Voraussetzungen für die Geschäftsidee

Wollen Sie die Dienstleistung des Feilschens als Geschäftsidee umsetzen, benötigen Sie natürlich ein gutes Verhandlungsgeschick. Daneben sollten Sie Kontaktpflege betreiben. Denn nur so werden Sie bei Firmen schon einmal einen Namen haben und ganz anders an die Verhandlungen heran gehen können.

Achten Sie auch auf Ihre Kunden, diese müssen zahlungskräftig sein. Andernfalls werden Sie bei den Firmen, mit denen Sie in Verhandlungen treten, schnell bekannt als der Feilscher, der nicht zahlungswillige Kunden bringt und für diese auch noch einen Rabatt herausholen will.

Kunden finden, Preise gestalten

Kunden können Sie über entsprechende Anzeigen oder auch Flyer gut ansprechen. Sie sollten zunächst regional agieren, da Sie dann direkt mit den Unternehmen verhandeln können. Auch können Sie Anfragen von Kunden nach einem bestimmten Produkt bündeln und so durch Mengenrabatte günstigere Preise für Ihre Kunden erzielen. Bundesweit oder international können Sie oft nur dann erfolgreich sein, wenn die gewünschten Produkte in Ihrer Region nicht erhältlich sind. Aber auch hier gilt: Sie brauchen zunächst die notwendigen Kontakte.

Die Preise sollten Sie stets nach Ihrem eigenen Erfolg berechnen. Das heißt, können Sie einen Nachlass von 500 Euro erreichen, so sollte Ihr Verdienst prozentual vom erreichten Nachlass berechnet werden. In der Regel zahlen Kunden gerne zwischen 20 und 50 Prozent des Rabatts als Provision an Sie, denn dadurch haben sie immer noch gespart.

Beispiel:

Sie handeln den Kaufpreis eines Neuwagens von 15.000 auf 12.500 Euro herunter. Die Ersparnis für den Kunden beträgt 2.500 Euro. Ihre Provision wurde mit 30 Prozent vom Nachlass vereinbart. Sie erhalten 750 Euro.

Wann sich das Feilschen tatsächlich lohnt

Das Feilschen als Dienstleistung anzubieten, kann also eine sinnvolle Geschäftsidee sein. Sie sollten allerdings bedenken, dass sich der Aufwand nur bei hochpreisigen Waren tatsächlich lohnt. Der DVD-Player, der für 60 Euro gekauft werden kann, lässt weder Spielraum für Verhandlungen, noch für eine Provision, die deren Aufwand begründen würde. Bei einem Auto, einer Küche oder einer Schlafzimmereinrichtung dagegen können Sie attraktive Provisionen herausholen, immer vorausgesetzt, Sie beweisen das nötige Verhandlungsgeschick.

Geschäftsidee ein Depot für Ersatzschlüssel

Die Schusseligkeit meiner Mutter brachte mich auf diese geniale Geschäftsidee. Meine Mutter stand am Samstagmorgen leicht panisch vor meiner Tür. Sie hatte die Haustür zugezogen, der Schlüssel lag leider samt Portmonee noch auf dem Küchentisch. Zum Glück hatte sie einen Zweitschlüssel bei uns hinterlegt. Doch was wäre passiert, wenn wir gerade im Urlaub oder auf einer Shoppingtour gewesen wären? Hier setzt meine Geschäftsidee an.



Bild: ElisaRiva / pixabay.com

Ein Depot für Ersatzschlüssel

Die Einrichtung eines Ersatzschlüssel Depots könnte die Antwort für Vergessliche werden. Die Stadtwerke Gießen gehen auf ihrem Serviceportal davon aus, dass jährlich bis zu eine Million Schlüssel in Deutschland verloren gehen. Statt panisch einen teuren Schlüsselnotdienst mit der Öffnung der Wohnungstür zu beauftragen, könnte sich der Ausgeschlossene einfach seinen Zweitschlüssel aus dem Depot bringen lassen.

Wie könnte ein solches Unternehmen aufgebaut werden?

Der Unternehmer muss sich zuerst um eine absolut 100-prozentig sichere Aufbewahrung für die Schlüssel kümmern. Bei den Räumlichkeiten kann es sich um mehrere Tresore, einen Tresorraum oder ähnliches handeln. Der Standort muss rund um die Uhr von Sicherheitspersonal bewacht und alarmgesichert sein.

Kundenanmeldung ganz einfach gestalten

Der Kunde kann sich persönlich oder online beim Ersatzschlüssel Depot anmelden. Nach der Anmeldung hinterlegt der Kunde seinen Schlüssel im Depot. Alternativ kann ein Kurier den Schlüssel direkt beim Kunden abholen. Nach erfolgreicher Einlagerung erhält der Kunde per Post eine Einlagerungsnummer.

Entpersonalisieren

Die persönlichen Daten der Kunden müssen getrennt vom eingelagerten Schlüssel abgespeichert werden. Nur so ist ein Missbrauch, bspw. nach einem Einbruch, wirksam zu verhindern.

Wie kommt der Kunde an den Ersatzschlüssel

Ist die Tür erst einmal zugefallen, will der Kunde recht schnell seinen eingelagerten Ersatzschlüssel. Ein Anruf im Depot unter Nennung der Einlagerungsnummer, eines vergebenen Passworts und der persönlichen Daten reicht aus. Ein Kurier bringt den Schlüssel dann zum Kunden. Der Ort der Übergabe kann dabei frei gewählt werden.

Verdienstmöglichkeiten

Der Unternehmer muss vorab kalkulieren, welchen Betrag er für die Einlagerung eines Schlüssels jährlich erheben muss. Umfragen haben ergeben, dass die meisten Deutschen monatlich bis zu drei Euro für die sichere Einlagerung eines Schlüssels zahlen würden. Ein Jahresbetrag von 36,- Euro ist gegenüber einer Notöffnung, die schon mal 214,20 Euro kosten kann, wie die Verbraucherzentrale [Brandenburg](#) mitteilt, für den Kunden recht günstig. Die Kosten für die Zustellung des Schlüssels muss der Kunde notwendigerweise separat tragen.

Risiken

So viele Wohnungsschlüssel an einem Ort wecken die Begehrlichkeit der Langfinger. Der Standort des Ersatzschlüssel Depots muss extrem gut gesichert sein. Die aufwändige Sicherung muss dennoch für den Unternehmer bezahlbar bleiben. Weiterhin muss die Identifizierung des Kunden hundertprozentig sicher sein. Unter keinen Umständen darf ein Fremder den Schlüssel eines Kunden geliefert bekommen.

Fazit

Ein Ersatzschlüssel Depot aufzubauen und zu betreiben ist eine lukrative Geschäftsidee. Gerade in größeren Städten dürfte sich in kürzester Zeit ein ausreichend großer Kundenstamm bilden.

Hüpfburg - Geld verdienen mit geringem Eigenkapitaleinsatz

Jeder kennt sie, jeder hat sie schon einmal gesehen. Kinder lieben sie, Erwachsene unter Umständen auch. Die Hüpfburg. Es gibt sie in verschiedenen Größen und in den unterschiedlichsten Ausführungen. Am gebräuchlichsten sind die Dimensionen 5 x 4 Meter oder 6 x 5 Meter. Die Ausführungen sind unerschöpflich. So gibt es Hüpfburgen als Elefant, Dschungel, Karussell, Affe, Rennwagen oder Salon etc. Auch gibt es verschiedene Mottos wie beispielsweise Attraktion, Multifunktion, Fun und Sport oder Blickfang.



Bild: cotrim / pixabay.com

Die Idee

Hüpfburgen verleihen kann jeder. Es wird weder eine besondere Begabung noch eine qualifizierte Ausbildung verlangt. Es kommt eine selbstständige Haupttätigkeit oder eine Tätigkeit mit Nebengewerbe in Betracht.

Das Startkapital ist gering, da wenig Wareneinsatz erforderlich ist. Drei bis vier Hüpfburgen sind in der Startphase völlig ausreichend. Sie sind gefragt, bei Firmenfeiern, Straßenfesten, Privatpartys, Veranstaltungen u. s. w.

Wer sich mit einem Hüpfburgverleih am Geschäftsleben beteiligen will, sollte einige Grundregeln beachten.

Hilfsmittel

Sollte nicht mit Selbstabholung der Hüpfburgen gearbeitet werden, empfiehlt sich die Anschaffung beziehungsweise das Leihen von Lieferwagen oder Transportanhängern.

Werbung

Um diese Geschäftsidee bekannt zu machen ist Werbung unerlässlich. Da die Konkurrenz in diesem Bereich recht groß ist, sollte der eigenen Kreativität freier Lauf gelassen werden. Werbung in Branchenbüchern, auf Flyern, Anzeigen in Zeitungen etc. macht jeder. Bessere Chancen auf Aufmerksamkeit hat man mit außergewöhnlicher Werbung, die sich nachhaltig einprägt. Hier sind die eigenen Ideen gefragt, um sich von der breiten Masse abzuheben.

Kundenstamm

Hüpfburgen sind in erster Linie für Kinder von Interesse. Alleine der Spaß am Spielen, am Lernen, und an der Bewegung ist nicht zu unterschätzen. Nebenbei tun die Kinder damit etwas für ihre Gesundheit. Dies dürfte auch zum Wohlgefallen der Eltern sein.

Aber auch für Erwachsene gibt es tolle Angebote wie zum Beispiel den XXL-Kicker, Hindernissparcours, Bauchrutsche, Gladiator oder ähnliches.

Verdienstmöglichkeiten

Ein Hüpfburgverleih rentiert sich eigentlich immer, da mit wenig Eigenkapital ein relativ hoher Gewinn erwirtschaftet werden kann. Voraussetzung ist natürlich ein entsprechender Bekanntheitsgrad und ein attraktives Angebot sowie die eigene, optimale Vorbereitung. Hüpfburgen der Standardgröße 5 x 4 Meter kosten pro Tag 130 Euro bis 170 Euro. Hüpfburgen der Größe 6 x 5 Meter liegen im Verleih bei 170 Euro bis 250 Euro pro Tag. Hindernissparcours oder XXL-Kicker schlagen mit 300 Euro bis 600 Euro pro Tag zu buche. Hinzu kommt auf Wunsch eine Betreuung, die für 80 Euro bis 160 Euro pro Tag zu haben ist.

Großverleiher vermieten eine Hüpfburg circa 50 bis 70 Tage im Jahr. Gebrauchte sind je nach Zustand für 1.400 Euro bis 1.800 Euro zu haben.

Fazit

Eines ist sicher. Hüpfburgen fallen alleine wegen ihrer Größe immer auf und sind ein großer Anziehungspunkt auf jeder Veranstaltung. Der Bekanntheitsgrad wächst aufgrund der hohen Nachfrage ständig. Alleine aus diesem Grund, ist die Geschäftsidee Hüpfburg nicht uninteressant.

Rentnershop: Senioren brauchen mehr als nur Hilfsmittel

Nach Angaben aus der Bundeszentrale für politische Bildung sank der Anteil der Menschen mit einem Alter unterhalb von 20 Jahren von 1960 bis 2005 um 8,4 Prozentpunkte auf 20%. Der Anteil der Über-60-Jährigen stieg dagegen um 7,5 Prozentpunkte auf 24,9% an. Es kann daher lohnenswert sein, sich Rentner als Zielgruppe einer Geschäftsidee auszusuchen. Wie bei allen Zielgruppen gilt aber auch hier: Man sollte die Gruppe und ihre Bedürfnisse gut kennenlernen, um nicht am Bedarf vorbei anzubieten. Dazu erstellen Sie einfach [eine Zielgruppenanalyse!](#)

Die Rentner von heute

Interessante Zahlen zu den "heutigen" Rentnern lieferte eine Studie der Universität Osnabrück, von der Ergebnisse in der [Onlineausgabe der Zeitung Welt](#) am 10. Oktober 2008 veröffentlicht wurden. Laut dieser Studie gab eine Mehrzahl der 3.880 Befragten in einem Alter zwischen 50 und 70 Jahren an, gerne auf Erlebnisreisen zu gehen sowie Tanz-Partys und Kinos zu besuchen. 80% der Männer und 60% der Frauen gaben zudem an, sowohl regelmäßig als auch variantenreich sexuell tätig zu sein.

Dem Begriff Altersarmut zum Trotz geht es einer Reihe von heutigen Rentnern recht gut: Der Studie nach liegt das Einkommen der befragten Generation bei 113% des Durchschnittseinkommens. Nach Angaben des Magazins „60 pro – Magazin für aktive 60er“ konsumieren Menschen der Generation 50+ aus Deutschland jährlich für 120 Milliarden Euro.

Sortiment: Die Produkte im Seniorensnop

Natürlich benötigen Rentner viele Produkte, die von anderen Zielgruppen ebenso oft gekauft werden. Als Besitzer eines speziellen Rentnerladens sollte man jedoch auf ein Sortiment bauen, das in erster Linie der Zielgruppe der Senioren dient.

Zu den Artikeln können z.B. folgende Produkte gehören:

- Seniorenhandy: Handys und Fernbedienungen mit extra großen Tasten gehören.
- Bedienungsfreundliche Elektrogeräte mit deutschen Handbüchern und Bedienungsanleitungen
- Rollatoren
- Treppensteiger
- Kissen, Sitzkissen
- Funkkopfhörer
- sprechende Personenwagen

- Türklingelverstärker mit Funk
- Fußwärmer
- Sicherheitsleiter mit großer Plattform
- Bettschuhe

Deutsche Bedienungsanleitungen sind stets sinnvoll, da in der Zielgruppe nicht stets Kenntnisse der englischen Sprache vorhanden sind.

Wer als Besitzer eines Rentnerladens zum Einkauf seines Warensortiments das Internet nutzt, kann zudem bisweilen kräftige Preisersparnisse an seine Kunden weitergeben. Beispiel: Hörgerätebatterien.

Während beispielsweise derartige Batterien der Marke Rayovac üblicherweise oftmals zwischen 6 und 9 Euro kosten, halten Internethändler dieselbe Marke in derselben Güte und Stückzahl für weniger als den halben Preis bereit. Sie können die Batterien also günstig einkaufen, einen Gewinn aufschlagen und dennoch preisgünstiger anbieten als etablierte Konkurrenz, wie etwa die Apotheke oder der Hörgeräteakustiker um die Ecke.

Weitere Angebote eines Rentnershops lassen sich durch Kooperationen realisieren: So wäre beispielsweise die Kooperation mit einem Reiseanbieter möglich, für den der Rentnerladen gegen Provision Reiseangebote verkauft. Schließlich ließen sich auch Serviceangebote für Rentner und Vorruheständler ins Sortiment des Shops integrieren: etwa einen Installationsservice für elektrisches und elektronisches Gerät. Oder einfach nur die Programmierung der Fernbedienung.

Standorte: Rentnerladen oder Onlineshop

Ein Rentnershop lässt sich sowohl offline im Ladenlokal als auch online als Internetshop realisieren. Beides ließe sich natürlich auch kombinieren, so dass man unterschiedliche Zielgruppen anspricht: eine regional begrenzte mit dem Ladenlokal, eine bundesweite mit dem Onlineshop. Wichtig für den Offlineshop ist der Standort: Er sollte auch ohne Automobil für die Zielgruppe gut erreichbar sein. Im Idealfall liegt er zentral in der Innenstadt oder nahe einer Seniorenresidenz oder neben Ärzten und Apotheken.

Werbung: Auch ältere Menschen müssen begeistert werden

Wer nicht wirbt, der stirbt: Dieser alte Sinnspruch, der im Prinzip für alle geschäftlichen Aktivitäten gilt, verliert auch bei einem Rentnershop nicht an Bedeutung. Anzeigen in Seniorenblättern wären beispielsweise ebenso eine Maßnahme, die die Zielgruppe ohne Streuverluste erreicht, wie Aushänge in speziellen Senioreneinrichtungen oder -wohnformen oder dort verteilte Flyer, die Produkte des Shops vorstellen. Je nach Größe der Räumlichkeiten im Ladenlokal ließen sich auch spezielle Events für die Zielgruppe organisieren, die die Zielgruppe an den Shop binden könnten. Inzwischen

beschäftigten sich auch Marketingunternehmen verstärkt mit Angeboten für Senioren, sodass hier professionelle Hilfe bei der Ideenfindung möglich wird. Als einer der wichtigsten Werbeformen und Kundenbindungen kann gerade bei den sehr skeptischen, häufig misstrauischen oder zweifelhaften Rentner der Einkaufspreis sein. Daher bieten sich die im Preisvergleich oben beschriebenen Hörgerätebatterien nahezu an, um als Lockmittel oder Verkaufsschlager für die Kunden zu dienen. Auf diese Weise spricht sich der neue Laden recht schnell rum. Weitere Werbeideen:

- Tag der offenen Tür
- Rentnerabend, wir kommen mit den besten Produkten zu Ihnen nach Hause (ähnlich eines Tupperabends)
- gratis Leistungen anbieten: Wir richten Ihnen kostenlos Ihre Fernbedienung ein, sortieren die Sender usw.

Ideen rund um McDonalds

Sicherlich könnte man meine Geschäftsideen zu McDonald's auch ohne weiteres auf Burger King, Subway oder kentucky fried chicken übertragen. So einfach ist es jedoch nicht, da gerade bei diesen Firmen immer markenrechtliche Aspekte und Verträge durch Franchising eine Rolle spielen. Ich möchte trotzdem die ein oder andere Idee zu McDonald's hier veröffentlichen. Vielleicht kann der nächste Imbissbudenbesitzer daraus eine eigene tolle Geschäftsidee zaubern und sein eigenes Fastfood Lokal mit genialen Services aufwerten. Wenn McDonald's nicht mag, macht es eben wer anders.



Bild: pixabay.de

Lieferservice für McDonalds Produkte

Wahrscheinlich so ziemlich jeder, der auf die leckeren Burger von McDonalds scharf ist, hat sich schon öfter gefragt, warum es wohl keinen Lieferservice gibt. Diese [Nische kann als Geschäftsidee](#) aufgegriffen werden und heute soll geklärt werden, welche Möglichkeiten hier bestehen.

Die Problemstellung

Ein reiner Lieferservice für McDonalds Produkte, der die fertigen Produkte in einer Filiale abholt und zu den Kunden bringt, ist praktisch nicht machbar. Schon wenn man die Gerichte nur wenige Kilometer weit transportieren muss, passieren zwei Dinge mit ihnen: Entweder Burger, Pommes & Co. werden lapprig und lasch, da das Essen in der Verpackung dampft, oder sie werden kalt, wenn sie geöffnet transportiert werden. Da die Kunden weder für das eine noch für das andere viel Geld bezahlen wollen, ist dieser Ansatz bereits von vornherein zum Scheitern verurteilt.

Mögliche Lösungsansätze

Wenn es schon nicht klappt, fertige McDonalds Produkte zu transportieren, müssen sie also im Rohzustand transportiert werden. Es würde sich daher anbieten, den Vertrieb mit einem Verkaufswagen zu gestalten, so wie man sie von Imbissbuden oder Dönerständen kennt. Nun gibt es zwei Möglichkeiten, auf die man sich spezialisieren könnte.

Zum einen gäbe es die Möglichkeit, an einer Stelle, an der es in der Nähe kein McDonalds Restaurant gibt, einen festen Verkaufsstand einzurichten. Dieser müsste dann mit entsprechenden Gerätschaften ausgerüstet sein, so dass die Produkte frisch zubereitet werden können. Die Kunden könnten dann dort hin kommen und sich die frischen Leckerbissen holen. Zudem könnten mehrere Plätze eingerichtet werden, so dass der mobile McDonalds jeden Tag an einer anderen Stelle zu finden ist. Allerdings ist dies kein wirklicher Lieferservice.

Um einen Lieferservice auf die Beine stellen zu können, müssen einzelne Kunden nach Anruf angefahren werden. Die Produkte müssten dann direkt vor Ort zubereitet werden. Dies bedarf jedoch einer guten Planung, bei der einigen Widrigkeiten warten.

Voraussetzungen

Ein solcher Lieferservice ließe sich sicherlich nur mit dem Einverständnis des Unternehmens McDonalds auf die Beine stellen. Dabei geht es vor allem darum, dass man nicht einfach so ohne Weiteres mit den Namen „McDonalds“ werben darf, da dies eine Verletzung des Markenrechtes darstellen würde.

Der Lieferservice müsste also entweder als Franchisingnehmer mit McDonalds zusammenarbeiten oder anderweitig eine Lizenz für die Werbung mit dem Namen und den Produkten von McDonalds erwerben.

Ohne Mampf kein Kampf: McDonalds auf Rädern

Jetzt möchten wir noch einen Schritt weiter gehen und einen McDonalds auf Rädern genauer unter die Lupe nehmen.

Die Idee

McDonalds ist bei allen Altersgruppen beliebt, ganz besonders jedoch bei der jüngeren Generation. Häufig ist man auf einer Veranstaltung und bekommt plötzlich Gelüste auf einen leckeren, frischen Burger. Natürlich ist ausgerechnet dann keine McDonalds Filiale in der Nähe oder man kann die Veranstaltung nicht kurzfristig verlassen.

An diesem Punkt setzt die Geschäftsidee „McDonalds auf Rädern“ ein. Sie beinhaltet einen Verkaufswagen, ähnlich einer Imbissbude. Dieser Wagen müsste mit den entsprechenden Geräten ausgerüstet sein, mit denen die McDonalds Produkte hergestellt werden können, beispielsweise eine Friteuse oder ein Grill. Dieser Wagen kann dann von Veranstaltung zu Veranstaltung fahren und dort das Essen ständig frisch zubereiten. Eignen würden sich hierfür beispielsweise Volks- und Bürgerfeste, Weihnachtsmärkte, Konzerte oder Messeveranstaltungen. In der Mittagspause könnte sich der Verkaufsstand auch bei größeren Unternehmen lohnen. Bei all diesen Gelegenheiten hat der Verkäufer ein breites Publikum und genügend Interessenten für die Produkte.

Der finanzielle Plan

Der Finanzplan für diese Geschäftsidee könnte im Prinzip ähnlich aussehen wie der einer normalen Imbissbude. Ausgaben bestehen vor allem im Kosten für das Fahrzeug und die Kochgeräte, Materialkosten für die Lebensmittel und Standgebühren, je nach gewählter Veranstaltung.

Was diese Geschäftsidee finanziell von der Imbissbude abhebt, ist die Abhängigkeit von McDonalds. Der Existenzgründer wäre von der Erlaubnis von McDonalds abhängig, da nicht jeder nach Belieben mit diesem Namen werben und deren Produkte verkaufen darf. Es ist damit zu rechnen, dass im Falle einer Erlaubnis eine nicht gerade niedrig angesetzte Lizenzgebühr an das Unternehmen McDonalds zu entrichten ist. Unter Umständen kann dies auch unter dem Mantel des Franchisings organisiert werden.

Wir werden in Kürze eine Anfrage an McDonalds starten und uns informieren, ob es prinzipiell möglich ist, eine solche Geschäftsidee mit deren Unterstützung umzusetzen. Sobald wir von den Ansprechpartnern des Unternehmens etwas gehört haben, werden wir dies hier als Nachtrag posten.

Auf meine Anfrage bei Mc Donalds habe ich folgenden Antworten bekommen:

Zur Frage ob Mc Donalds selbst einen Lieferservice anbieten will:

Gerne informieren wir Sie: McDonald's führte mehrfach in verschiedenen Regionen Deutschlands Tests zum Thema Homedelivery durch. Aufgrund unserer hohen Qualitätsstandards und der zu geringen Akzeptanz wurden diese Tests eingestellt. Daher ist derzeit keine Einführung eines Lieferdienstes geplant.

Zur Frage ob ein Existenzgründer einen Lieferservice für Mc Donald ins Leben rufen kann:

Es tut uns leid Ihnen mitteilen zu müssen, dass es aus werberechtlichen Gründen leider nicht möglich ist einen Lieferservice für McDonald's zu planen und durchzuführen.

Die Fragen wurden beantwortet von

McDonald's Deutschland Inc.
Drygalski-Allee 51
81477 München
Tel: 089-78594-413
info@mcdonalds.de

Scheißidee für Landwirte – Mist zu Gold verwandeln

Rumpelstilzchen hat es in Grimms Märchen geschafft, Stroh zu Gold zu spinnen. Landwirte und Pferdehöfe können diese Idee aufnehmen und so für eine zusätzliche Einnahmequelle für ihr Unternehmen sorgen.



Bild: 422737 / pixabay.com

Die Idee

In der Landwirtschaft und auf Pferdehöfen fällt naturbedingt eine große Menge an Mist an. Nicht immer kann der eigene Betrieb den gesamten Mist weiter verbrauchen und so wird die Lagerung zum Ärgernis. Kleingärtner und Hobbyblumenzüchter hingegen suchen Mist und Pferdeäpfel als Dünger für den Garten. Geschäftstüchtige Landwirte können diese Marktlücke für sich nutzen und einen weiteren Geschäftszweig aufbauen.

Kundenkreis gewinnen

Der Landwirt findet seinen Kundenkreis einmal in unmittelbarer Nachbarschaft. Das können je nach Umfeld bspw. Kleingärtner oder Weinbauern sein. Zum anderen

suchen viele Hobbygärtner nach natur belassenen Dünger. Diese Zielgruppe kann der Landwirt bspw. über einen Internetauftritt erreichen.

Wie kommt der Dünger zum Kunden

Kleingartenanlage

Suchen Sie in Kleingartenanlagen organisierte Kleingärtner auf und bieten Sie diesen den Dung an. Damit haben Landwirte einen regelmäßigen Abnehmer für eine große Menge Stallmist gefunden. Die Lieferung an die Kleingärtner ist entsprechend einfach mit einem Hänger zu bewerkstelligen. Nach demselben Prinzip können die Landwirte auch die Weinbauern und die Hobbygärtner in der näheren Umgebung beliefern.

Hobbygärtner im gesamten Bundesgebiet

Mit einem Internetauftritt erreicht der Landwirt Hobbygärtner im gesamten Bundesgebiet. Diese haben dann die Möglichkeit, sich kleine Mengen an Stallmist zu bestellen. Der Landwirt verpackt diesen luftdicht und versendet den Mist per Paket.

Pferdeäpfel sind besonders beliebt

Seit die Pferde nicht mehr an jeder Ecke zu finden sind, gibt es immer weniger der für die Gärtner kostbaren Pferdeäpfel. Dabei schwören gerade Kleingärtner auf die Verwendung von Pferdedung, wenn im Herbst neue Obstbäume gesetzt werden sollen. Nach Meinung der Gärtner wächst der Baum schneller an und trägt frühzeitiger die ersten Früchte. Der Pferdemist besitzt einen hohen Gehalt an Mineralstoffen und Zellulose und eignet sich als Nährstoffzufuhr für Zierpflanzen wie Rosen aber auch für Erdbeerpflanzen ideal.

Ein einzelnes Pferd kann bis zu 50 kg Pferdeäpfel pro Tag abgeben. Bei einem Verkauf in Fünf Kilogramm Beuteln kommt da täglich eine stolze Summe zusammen.

Fazit

Der Stallmist ist in der Landwirtschaft ein täglich neu entstehendes Nebenprodukt. Mit dem Verkauf des Dungs kann der Unternehmer seine Einnahmen mit geringem Aufwand erheblich erhöhen. Und sowohl der Landwirt als auch die Gärtner profitieren von dieser Geschäftsidee.

Partygag: Verkaufen von Flaschenetiketten

Es gibt immer Monate, die durch Geburtstage oder andere Feiertage zu vielen Besuchern führen. Manchmal hat man gar das Gefühl, die Besucher geben sich gegenseitig die Klinke in die Hand. Der momentan hohen Besucherfrequenz und der Eigenart einiger unserer Gäste haben wir die folgende Geschäftsidee zu verdanken.

Getränke anbieten

Als guter Gastgeber fragt man seine Gäste nach dem Platznehmen, was möchten ihr trinken. Eine von uns heißgeliebte Standardantwort ist dann oft „Nichts“. Auf wiederholte Nachfrage reagieren diese Gäste dann erst mit „Gar nichts“ und dann mit „Wirklich nichts“ oder „Überhaupt nichts“.

Eine Flasche „Nichts“

Damit war unsere neue Geschäftsidee geboren: Wenn wir jetzt eine Flasche mit dem Etikett „Nichts“ hätten und als Zugabe Flaschen auf denen „Gar nichts“ oder „Wirklich nichts“ vom Etikett prangt...;)

Geschäftsidee umsetzen

Etiketten kann sich der findige Unternehmer eigenhändig kreieren. Wer dabei nicht auf PhotoShop oder ähnliche Programme zurückgreifen will, findet im Netz die passende Firma.

Als besonders komfortabel bei der Erstellung von eigenen Labels hat sich die Firma Beerstickr erwiesen. Aus sehr vielen Designvorlagen und für die verschiedensten Flaschentypen können Sie sich Ihre Wunschvorlage aussuchen und mit dem Text Ihrer Wahl beschriften. Die bedruckten Labels werden in der Regel innerhalb von einem Werktag verschickt. Die Etiketten sind auf einer Pappunterlage aufgelegt und eingeschweißt und damit auf dem Versandweg vor Knicken geschützt.

Ähnliche Geschäftsidee: Geschäftsidee mit Bieretiketten

Bundle zusammenstellen

Als Unternehmer bauen Sie sich ein gut bestücktes Sortiment an Labels auf. Stellen Sie daraus für Ihre Kunden Bundle nach Themen sortiert zusammen. Neben den oben erwähnten „Nichts“ und „Gar nichts“ können Sie hier Ihrer Kreativität freien Raum lassen.

Testen bei Familienfeiern

Testen Sie den Erfolg der einzelnen Bundles bei Familienfeiern. Sie als Unternehmer bekommen eine direkte Rückmeldung. Das Sortiment kann in der Folge angepasst und verkauft werden. So generieren Sie die ersten Verkaufsaufträge. Die damit erzielten Erlöse sind in der Regel noch zu gering, um eine hauptberufliche Selbständigkeit zu begründen. Für eine Ausweitung des Geschäfts kommt bspw. ein Verkauf über das Internet in Betracht.

Online-Shop einrichten

Um mit dieser Geschäftsidee einen größeren Kundenkreis zu erreichen, bietet sich die Einrichtung eines eigenen Online-Shops oder eines Ebay-Shops an. Die Vorgehensweise, was beachtet werden muss und welche Hindernisse auf den Unternehmer zukommen ist in den folgenden Artikeln ausführlich beschrieben: Der eigene Onlineshop und [Warenhandel über Auktionshäuser wie Ebay und Co.](#)

Gewinnspanne erhöhen

Zur Erhöhung der Gewinnspanne sollte der Unternehmer spätestens jetzt nicht mehr allein auf Beerstickr zurückgreifen, sondern eigene Labels kreieren und drucken. Die passenden Etiketten können bspw. bei amazon bestellt werden. Der Aufbau einer hauptberuflichen Selbständigkeit kann als realistisch angesehen werden.

Designvorschlag für die Partyflaschen



Viel Spaß beim Verkaufen und Geld verdienen oder beim Feiern ;-)

Kinderwagenwaschmaschine: Reinigungsgerät für Kinderwagenräder

Eine weitere Idee mitten aus dem Leben ist mir nach einem längeren Spaziergang bei Schneematsch im Tauwetter aufgegangen. Die Straßen und Gehwege starren zur Zeit vor Dreck, Streusalz und Sand. Diesen bringt man sich nach einem Spaziergang unweigerlich mit dem Kinderwagen direkt nach Hause. Super, wenn es jetzt einen Reiniger für die Räder des Kinderwagens gäbe.

Der Reiniger für Kinderwagenräder

Das Baby hat während der Spazierfahrt gut geschlafen, doch nun ist es wach und hat Hunger. Bevor der Kinderwagen jedoch in den Hausflur fahren kann, müssen die Räder vom Matsch und Schnee befreit werden. Das kostet Mutter oder Vater viel Zeit, die sie mit einem vor Hunger quengelnden Baby eigentlich gerade nicht haben.

Die perfekte Lösung für dieses Problem ist unsere heutige Geschäftsidee, der Kinderwagenräder – Reiniger. In bspw. einer flachen Wanne sind im Abstand der Vorder- und Hinterräder eines Kinderwagens je zwei Walzen befestigt. Der Kinderwagen wird dann so in das Gerät gefahren, das die Vorder- und die Hinterräder auf den Walzen zum Stehen kommen. Mittels eine Fuß- oder Knopfdrucks drehen sich die Walzen gegeneinander und säubern so das Wagenrad. In Sekundenschnelle sind die Räder sauber und der Kinderwagen kann mit nach drinnen genommen werden.

Wie genau die Konstruktion aussehen kann, ob die Walzen Wasserführend arbeiten oder mit speziellen Reinigungsmitteln, liegt in der Ermessenssache der Entwickler. Wichtig für die Eltern ist nur eine einfache Handhabung und ein schneller, komplikationsloser Einsatz.

Ein praktischer und stilistisch ausgefeilter Kinderwagenräder-Reiniger hat sicherlich einen Zukunftsmarkt.

Freuen Sie sich auf weitere Geschäftsideen die das Leben rund um Kleinkinder und Babys erleichtern.



Bild: Torsten Montag / Gründerlexikon

Die Bierfahne: Und der Kellner weiß Bescheid

Mit der Bierfahne hat langes Warten auf ein kühles Bier ein Ende. Mit diesem Fähnchen steht bei jeder Party und bei jedem Fest stets Nachschub auf dem Tisch.



Bild: Die Bierfahne

Die Idee mit der Bierfahne

Die Idee der Bierfahne stammt von der Werbeagentur „Die Drei!“ aus Osnabrück. Jeder, der schon einmal versucht hat, bei einer großen Veranstaltung Bier zu bestellen weiß, welch schwieriges Unterfangen dies sein kann. Mit der Bierfahne ist dieses Problem gelöst: Einfach Bierfahne in die Höhe halten und schnell den kühlen Gerstensaft serviert bekommen.

Die an einem Holzstiel befestigte Fahne besitzt eine Drehscheibe mit Zahlen. Es muss also lediglich die Anzahl der gewünschten Getränke eingestellt und die Bierfahne hochgehalten werden. Die Bedienung sieht auch aus der Ferne, an welchem Tisch wie viel Bier geordert wird.

Die Stimmbänder können geschont werden, denn lautes Bestellen ist nicht mehr nötig. Ebenso wird die gute Stimmung in der Gruppe nicht mehr durch lästiges Anstehen an der Theke unterbrochen.

Wie rentabel ist die Bierfahne für Veranstalter und Wirte?

Die Vorteile für Partygäste liegen somit auf der Hand, zumal das Bestellen mit der Bierfahne Spaß macht. Welche Vorteile ergeben sich aber für Wirte und Veranstalter?

Ein Fest mit Bierfahnen wird den Umsatz um rund zwanzig Prozent erhöhen. Die Bedienungen sehen auf einen Blick, wie viel Bier nachbestellt wird und können somit schneller die gewünschten Gerstensäfte an die Tische bringen. Die Gäste trinken

mehr, da die Wartezeit auf den Nachschub ausbleibt oder zumindest stark verringert wird.

Allerdings können Wirte und Veranstalter davon ausgehen, dass die ein oder andere Bierfahne nach dem Fest verschwunden ist. Für die nächste Veranstaltung müssen somit Bierfahnen nachgekauft werden. Die Kosten pro Bierfahne belaufen sich zwischen zwei und einem Euro – je nach Bestellmenge. Selbst wenn Gäste Bierfahnen unerlaubterweise mitnehmen sollten, ist der Preis für die Fahne durch den höheren Konsum schnell wieder hereingeholt.

Rechnen wir aber mal genauer

Bei 200 Tischen macht als 200 Bierfahnen, die Kosten ziemlich genau 199,- EUR und man erhält noch 10 Bierfahnen gratis, hat also insgesamt 210 Bierfahnen zur Verfügung.

Der Veranstalter und Wirt hat also immer noch etwas Reserve, für den Fall, dass Bierfahnen mitgenommen oder zerstört werden. Wir haben also für diese Veranstaltung reine Investitionskosten von 200 Euro.

Da die Bedienungen für diese Veranstaltung durch die Bierfahnen nun direkt und sofort sehen, wo wieviel Bier benötigt wird, entfallen unserer Ansicht nach viele Wege, so dass die Bedienungen ohne konkrete Bestellung das Tablett voll mit Bier einfach nur durch die Gegend tragen und dort, wo die Bierfahnen in die Höhe gestreckt werden, ihr Bier verkaufen.

Das spart nicht nur viele Wege mit ein oder zwei Gläsern Bier auf dem Tablett (und damit wenig Umsatz), sondern durch die schnelle und unkomplizierte Bestellung wird sicherlich auch gerade am Anfang der Veranstaltung das ein oder andere Bier mehr konsumiert werden können, was sich in der Länge der Veranstaltung nicht unbedingt auswirken muss. Aber wenn ich mal aus meiner eigenen Praxis schreiben darf, trinkt man insgesamt doch etwas mehr und geht dann etwas betrunken nach Hause. Ganz einfach deswegen, weil man ein größeres Angebot an Bier bekam, dass Bier schneller geliefert werden konnte und man weniger Stress als Gast hatte.

Wenn also jeder durch die Bierfahnen nur 3 Bier mehr trinkt ist das eine Steigerung von 30% bei vorher 10 konsumierten Bier am Abend. Bei 200 Tischen á 20 Leuten ergibt sich so eine ungefähre Umsatzsteigerung von $200 \text{ Tische} \times 20 \text{ Gäste} = 4.000 \text{ Gäste} \times 3 \text{ Bier} = 12.000 \text{ Bier mehr}$.

Nun kalkulieren wir einen Abschlag sowohl bei der Umsatzsteigerungsrate als auch bei Anzahl der Gäste ein, denn nicht jeder Gast trinkt plötzlich mehr, nur weil schneller und besser bestellt werden kann.

Nehmen wir also an:

Nur jeder zweite am Tisch trinkt mehr, was folgendes bedeutet:

200 Tische x (20/2) Gäste = 2.000 Gäste x 2 Bier (mehr bestellt) = 4.000 Bier mehr Umsatz. An jedem Bier verdient der Wirt (ich weis es nicht genau, schätze nur) etwa 1 EUR, dann sind das 4.000 EUR mehr Rohgewinn für diese Veranstaltung. Selbst wenn er nur 50 Cent am Glas Bier verdient, kann er sich immer noch 2.000 EUR in die Tasche stecken. Abzüglich der 200 EUR für die Bierfanhen, nun ja, das ist also ein Gewinnzuwachs von satten 1.800 EUR.

Mehr muss man da nicht rechnen und schon gar nicht dazu schreiben. Nun sollte jeder Wirt selbst wissen, was er zu tun hat. In diesem Sinne Prost! Eins noch...

Bierfahne als Werbeträger ideal

Ab einer Bestellmenge von 500 Bierfahnen können diese originellen Bestellhilfen individuell bedruckt werden, beispielsweise mit dem Firmenlogo. Über [die Art von Werbung hatte das Gründerlexikon](#) ja schon einige Artikel geschrieben. Da die Blicke bei Festlichkeiten mit Sicherheit auf die Bierfahnen fallen, eignen sich die Fähnchen sehr gut als [Werbeträger](#).

Schäfchenschneider: Bröckchen für Kleinkinder bis 97 Jahre schneiden

Da ich seit einigen Monaten stolzer Vater eines kleinen Jungen bin, der Mutter und meinem kleinen Wurm des öfteren geholfen habe, sind mir sehr viele Gedanken durch den Kopf geschossen, wie man das Leben der neuen kleinen Familie, insbesondere natürlich die tägliche Arbeit der Mutter mit dem Baby vereinfachen und erleichtern könnte. Sicher sind nicht alle Ideen sofort technisch umsetzbar. Darüber hinaus habe ich auch nicht geprüft, ob es derartige Gegenstände und Geräte bereits auf dem Markt gibt. Allerdings haben mir alle Mutter bestätigt, dass diese und auch die folgenden Geschäftsideen in dieser Serie wohl eine enorme Erleichterung für das tägliche Mutterleben sein würde.



Bild: www.heimatfreunde-malsch.de

Der Schäfchenschneider

Fangen wir also mit der ersten Idee an, die ich getreu der [Ansoff Matrix](#) entwickelt habe:

Nicht gleich zu Beginn oder direkt nach der Geburt des Babys, vielleicht im 6. oder 10. Monat, beginnen die Kleinen neben der Milch auch langsam feste Nahrung zu sich zu nehmen. Allerdings nicht wie wir Erwachsenen mit großen Bissen an einem Stück, sondern man muss das Brot zunächst von der Brotrinde befreien, um dann Butter und eine weiche, streichfähige Masse aufzutragen. Das ist in der Regel feine Leberwurst (kann auch Sahneleberwurst sein) oder Streichkäse bzw. Schmelzkäse.

Anschließend muss das Brot in kleine mundgerechte Stücken geschnitten werden, diese werden auch liebevoll Schäfchen genannt. *Nun meine Idee:* Bei der Herstellung von Pommes Frites muss man ebenfalls eine sehr unhandlicher Kartoffel in feine Streifen schneiden. Da kam mir die Idee, einen derartigen Pommes Schneider als Schäfchenschneider umzufunktionieren.

Kurzerhand habe ich auch im Internet ein passendes Foto gefunden und hoffe nun, dass die Seitenbetreiber mir es nicht übel nehmen, wenn ich es für diese Zwecke hier verwende. Bei diesem alten Modell ist außerdem eine Art Stempelplatte vorhanden, die die ausgestanzten Stücken aus den Schneidmessern zurückpressen. Könnte auch bei den Schäfchen in Verbindung mit Schmelzkäse oder der Leberwurst funktionieren. Übrigens, Thüringer Pflaumenmus (Mühlhäuser Pflaumenmus) wird gerade zum nachmittagslichen Kaffee sehr gern gegessen, nicht nur von den Kleinen ;-)

Bildquelle: <http://www.heimatfreunde-malsch.de/kuechen.htm>

Nun liegt es an Ihnen diese Idee zu verfeinern und in die Tat umzusetzen. Abnehmer wird man sicher genügend finden. Für den Anfang biete ich das Gruenderlexikon als Absatzhilfe an. Einfach bei mir melden, wenn das Gerät fertig produziert ist und vermarktet werden kann.

Freuen Sie sich auf weitere Geschäftsideen rund um Kleinkinder, Babys und deren Mütter in weiteren Folgen unserer Serie *Geschäftsideen rund um´s Baby*.

Warenimport und Verkauf

Der Import ausländischer Waren nach Deutschland kann für Unternehmensgründer zum lukrativen Geschäft werden. Allerdings sollten sie sich vorab Gedanken darüber machen, was genau verkauft werden soll, welche Auflagen zu beachten sind und welche Risiken sowie welche Vorteile der Import von Produkten birgt.



Bild: Pexels /pixabay.com

Was ist eigentlich Import?

Streng genommen, so die Industrie- und Handelskammer (IHK) Stade, spricht man in Deutschland nur dann von Import, wenn Produkte aus Nicht-EU-Ländern in den EU-Wirtschaftsraum eingeführt werden. Grundsätzlich gilt innerhalb der EU ein uneingeschränkter Warenverkehr, aber es gibt Ausnahmen. Insofern sollten Sie auch vor der Wareneinfuhr aus Ländern innerhalb der EU das Gespräch mit der für Sie zuständigen IHK suchen.

Passende Produkte für den Import finden

Vor einem möglichen Import von Produkten, die man in Deutschland verkaufen möchte, sollte man klären, ob hierzulande überhaupt ein Markt für die Produkte vorhanden sein könnte. Importierte Produkte können beispielsweise attraktiv für potenzielle Kunden in Deutschland sein, wenn sie

- trotz möglicher Zölle und Einfuhrgebühren preiswerter als vergleichbare deutsche Produkte angeboten werden können, oder

- wenn es in Deutschland derzeit noch keine oder kaum vergleichbare Produkte gibt.

Im Zweifelsfall sollten Sie zunächst den preiswerteren [Onlinehandel als Vertriebsweg](#) wählen und erst einmal kleinere Mengen des Produkts zum Verkauf ordern, um Ihr Risiko gering zu halten. Alternativ ist auch eine Handelsvereinbarung mit Produzenten im Ausland möglich, bei der Sie die zu verkaufenden Produkte nicht erst ankaufen müssen, sie werden erst bei Bestellung durch den Kunden aus dem Ausland direkt zum Kunden geliefert.

Suche nach Produzenten im Ausland

Wer nach Warenproduzenten im Ausland Ausschau halten möchte, wird oftmals im Internet fündig. Diverse Handelsagenturen (Beispiel: [Handelsimport-China.de](#)) betreiben Portale, auf denen Sie gegen einen Jahresmitgliedsbeitrag Kontaktadressen bekommen, auch diverse Blogs und Foren im Internet dürften Ihnen bei der Anbahnung von Kontakten hilfreich sein. Manche Agenturen treten auch als Vermittler auf und helfen Ihnen über die Adressweitergabe hinaus bei der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen. Kostenlos sind solche Dienstleistungen natürlich nicht, weshalb Sie die Kosten für derartige Dienste in Ihrer Kostenrechnung einkalkulieren sollten. Das gilt auch dann, wenn Sie sich entscheiden, Importware von einem Großhändler zu beziehen. In diesem Fall sparen Sie die Importformalitäten, haben aber mit dem Großhändler ein weiteres Glied in der Kette vom Produzenten zum Endkunden, welches am Produkt verdienen möchte. Falls Sie selbst als Importeur auftreten, haben Sie bestenfalls Kontakteleute im jeweiligen Land, die vor Ort agieren können.

On- oder offline verkaufen?

Generelle Frage, die Sie vor Ihrer Geschäftsgründung klären sollten, ist die, ob Sie die importierte Ware online in einem Internetshop verkaufen wollen, den Verkauf offline in einem Ladenlokal anstreben oder aber beides kombinieren möchten. Der Onlineverkauf ist die preisgünstigere und deshalb risikolosere Variante. Auch hier müssen Sie aber an passende Lagerfläche denken, falls Sie sich nicht für den Direktversand der Ware aus dem Ursprungsland an den Kunden entscheiden wollen oder können. Auch eineBay-Shop kann als Basis für einen Handel mit importierten Produkten taugen. Für das angemietete Offline-Ladenlokal sollten Sie sich nur dann entscheiden, wenn Ihre Handelsbeziehungen gefestigt sind und sich Ihre importierten Produkte als gut verkaufbar und für Sie rentabel erweisen.

Formalitäten und Kosten

- Um als Importeur von Produkten aufzutreten, müssen Sie in jedem Fall ein Gewerbe beim für Sie zuständigen Gewerbeamt anmelden. Planen Sie von

Anfang an ein größeres Geschäft, so muss Ihr Unternehmen zusätzlich ins Handelsregister eingetragen werden.

- Welche Zollbestimmungen beachtet werden müssen, ist von Produkt zu Produkt sehr unterschiedlich. Klassifiziert werden Produkte innerhalb der Europäischen Union nach dem "Harmonisierten System zur Bezeichnung und Codierung der Waren" (HS). Zur Bestimmung der zollrechtlich anzuwendenden Richtlinien existiert zudem ein EU-weit gültiger, [TARIC](#) abgekürzter und zehn- oder elfstelliger Code für importierbare Produkte. Je nach Land, aus dem Ihre Produkte kommen, profitieren Sie von Präferenzzöllen oder Vorzugsbehandlungen, die beispielsweise einigen Entwicklungsländern beim [Export](#) ihrer Waren zugutekommen.
- Das Zollrecht ist kompliziert. Als Einsteiger ins Importgeschäft sollten Sie deshalb nicht planen, allzu viele unterschiedliche Produkte einzuführen, da die Zollabfertigung der Produkte sich dann für Sie weiter verkompliziert.
- Beim Import von Waren wird im Allgemeinen eine Einfuhrumsatzsteuer in Höhe von 19% erhoben, die allerdings bei vorsteuerabzugsberechtigten Unternehmern vom Finanzamt erstattet werden kann.
- Prüfen müssen Sie, ob für die Produkte, die Sie importieren möchten, Einfuhrkontingente existieren, die die maximale in die Bundesrepublik Deutschland importierbare Menge regeln oder ob bilaterale Handelsabkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Land bestehen, aus dem Sie Produkte zum Weiterverkauf importieren möchten. Weitere Informationen zum Thema finden Sie beispielsweise auf der Seite des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ([BAFA](#)), das unter anderem „*Aufgaben zum Schutz verschiedener Branchen der europäischen und damit auch der heimischen Industrie vor einem unkontrollierten Marktzugang durch Drittländer*“ wahrnimmt.

Als Einstieg in Geschäfte rund um den Import von Waren, sollten Sie in jedem Fall ein persönliches Gespräch mit der für Sie zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK) suchen. Für eine erste Onlinerecherche hilft etwa die Seite der IHK Stade, die Interessenten ein umfangreiches [Merkblatt](#) für den Import bereitstellt.

Risiken beim Importgeschäft

Je nach Herkunftsland Ihrer importierten Ware sind Reklamationen sehr schwierig oder fast unmöglich. Sie sollten also möglichst vorab die Waren prüfen. Eventuell ist beispielsweise bei der Produktion das Markenrecht verletzt worden, so dass der legale Weiterverkauf der Produkte hierzulande unmöglich wird. Bitten Sie die Produktionsfirma im Ausland in jedem Fall um ein Muster des Produkts, das Sie hier verkaufen möchten. Recherchieren Sie zudem nach Informationen zum Unternehmen, von dem Sie eventuell Produkte zum Weiterverkauf beziehen. Auch hierfür kann die IHK erste Anlaufstation für weitere Recherchen sein.

Weitere interessante Seiten zu diesem Thema im Netz: <http://www.zoll.de>

Tagesmutter: Persönliche und rechtliche Voraussetzung

Wer sich mit der Geschäftsidee Tagesmutter auseinandersetzen möchte, sollte auf einzelne Besonderheiten achten. Hierbei handelt es sich neben den persönlichen Eigenschaften auch um die rechtlichen Voraussetzungen, die durch den Gesetzgeber in Deutschland geregelt werden. Der Staat schreibt genauestens vor, welche Bedingungen eine angehende Tagesmutter erfüllen muss, bevor sie mit der eigentlichen Tätigkeit beginnen kann. Der Job einer Tagesmutter ist dann doch um einiges anspruchsvoller als der eines Babysitters, der abends mal für ein paar Stunden auf die Kinder aufpasst. Ebenso müssen finanzielle Aspekte in die eigene Planung einbezogen werden. So fallen sowohl für die Ausbildungswege als auch für die einzelnen Genehmigungen finanzielle Aufwendungen an, die entsprechend Beachtung finden müssen. Nachweise benötigt eine Tagesmutter von den verschiedensten Institutionen, die zudem von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich sind.



Bild: alphalight1/pixabay.com

In 5 Schritten zur Tagesmutter

Die Geschäftsidee Tagesmutter ist sehr umfangreich und zudem angefangen von der Planung bis hin zum eigentlichen Beginn mit einem deutlichen Zeitaufwand verbunden. Das Erfolgsrezept, in dem Frauen versprochen wird, dass sie es in nur fünf Schritten zur anerkannten Tagesmutter schaffen, ist im Grunde nicht richtig. Grundsätzlich sollten sich Frauen zunächst eigenständig mit den Aufgaben

auseinandersetzen, die in den bevorstehenden Tagen auf sie zu kommen. Nach dem deutschen Recht darf grundsätzlich nur die Frau als Tagesmutter arbeiten, die auch als solche anerkannt ist.

Die Voraussetzungen der öffentlichen Hand

Um als selbstständige Tagesmutter arbeiten zu können, müssen in Deutschland bei verschiedenen Behörden zahlreiche Anträge gestellt werden. Auch wenn sich in Hinblick auf die Genehmigungen zwischen den einzelnen Bundesländern deutliche Unterschiede erkennen lassen, haben sie alle eine Gemeinsamkeit. In jeder Region Deutschlands benötigt eine Tagesmutter eine spezielle Erlaubnis vom Jugendamt. Hierbei handelt es sich um die Pflegeerlaubnis.

Nur wer die Pflegeerlaubnis hat, darf auch rechtmäßig als selbstständige Tagesmutter tätig sein. Die Pflegeerlaubnis wird von dem Jugendamt nach den Grundlagen von § 43 des 8. Sozialgesetzbuches erteilt. In dieser Pflegeerlaubnis wird auch die genaue Anzahl der Kinder festgelegt, die eine Tagesmutter maximal betreuen darf. Je nach fachlicher, persönlicher, aber auch gesundheitlicher Eignung darf eine Tagesmutter in Deutschland ein bis fünf Kinder betreuen.

Die Voraussetzungen für die Pflegeerlaubnis

Um eine Pflegeerlaubnis vom Jugendamt zu erhalten, benötigt man als angehende Tagesmutter jedoch weitere Bescheinigungen. Hierbei handelt es sich unter anderem um ein ärztliches Attest, in dem über den genauen Gesundheitszustand Auskunft erteilt wird. Zudem muss ein [polizeiliches Führungszeugnis](#) vorgelegt werden, nicht nur das der angehenden Tagesmutter, sondern auch das Führungszeugnis aller im Haushalt lebenden volljährigen Personen muss bei dem Jugendamt vorgelegt werden. Des Weiteren ist eine aktuelle Schufa-Auskunft vonnöten.

In Deutschland müssen Tagesmütter seit dem Jahr 2006 zudem nachweisen können, dass sie über eine ausreichende pädagogische Qualifizierung verfügen. Ebenso gesetzlich vorgeschrieben ist die Teilnahme an einem Erste-Hilfe-Kurs am Kind. Hinsichtlich der Voraussetzungen, die vom Jugendamt gefordert werden, lassen sich zwischen den deutschen Bundesländern Unterschiede erkennen. Im Wesentlichen sind die grundlegenden Anforderungen jedoch identisch. Um auf der sicheren Seite zu sein, sollten sich Frauen bereits im Voraus mit dem regionalen Jugendamt in Verbindung setzen.

Unterschiede zwischen den Bundesländern lassen sich im Kern bei den Qualifizierungsanforderungen erkennen. So sind in einzelnen Bundesländern bereits 16 Unterrichtsstunden ausreichend, in anderen Regionen werden hingegen bis zu 160 Stunden gefordert. Außerdem müssen sich Tagesmütter in einzelnen Bundesländern einer jährlichen Fortbildung unterziehen.

Anerkannte Ausbildungen und Qualifizierungen

Angehende Tagesmütter müssen nach dem deutschen Recht eine ausreichende Qualifizierung nachweisen können. Hierfür bieten verschiedene Anlaufstellen in Deutschland Ausbildungsangebote und Qualifizierungsmaßnahmen an. Grundlegend muss bedacht werden, dass nur die Schulungen auch von dem Jugendamt berücksichtigt werden, die von einem anerkannten Träger durchgeführt wurden. Durch diese Regelung soll bundesweit der Missbrauch vermieden werden.

Schulungen und Seminare werden bundesweit von den Jugendämtern zu verschiedenen Terminen angeboten. Zudem können die grundlegenden Qualifizierungen bei den Volkshochschulen und den Tagesmutterverbänden erworben werden. Sind Frauen sich hierbei nicht sicher, an wen sie sich wenden können, sollte beim regionalen Jugendamt nachgefragt werden.

Einnahmen und Ausgaben einer Tagesmutter

Auf eine Tagesmutter kommen grundsätzlich neben den Einnahmen auch zahlreiche Ausgabenpositionen zu. Diese heißt es von Beginn an ins Auge zu fassen. Immerhin sind diese für die individuellen Kalkulationen von Nöten. Bei den Kosten sollte auch auf den finanziellen Aufwand geachtet werden, der durch die einzelnen Genehmigungen entsteht. Auch hierbei handelt es sich um erhebliche Kostenpositionen, die nicht unterschätzt werden dürfen. Bei den Einnahmen kann in Deutschland grundsätzlich zwischen zwei Optionen unterschieden werden. Neben dem privaten Betreuungsentgelt steht auch das öffentliche Entgelt als Option zur Verfügung. Je nach Art muss hinsichtlich der steuerlichen Angelegenheiten auf einzelne Besonderheiten geachtet werden. Entscheidungsfreiheit haben die Tagesmütter in Bezug auf ihre Einnahmen bei einem öffentlichen Entgelt nicht. Die genaue Höhe wird hierbei durch die öffentliche Hand festgelegt.

Bei einem öffentlichen Entgelt erhalten die Tagesmütter ihr Entgelt von den Kommunen oder anderen öffentlichen Einrichtungen. Hingegen müssen bei der zweiten Option die Eltern die finanziellen Aufwendungen für die Betreuung tragen. In Deutschland konnten sich in den vergangenen Jahren aber auch kombinierte Lösungen durchsetzen.

Das öffentliche Entgelt bringt für Tagesmütter entscheidende Vorteile mit sich. Neben der Regelmäßigkeit der Zahlungen handelt es sich hierbei im Wesentlichen um zusätzliche Leistungen. So werden durch dieses auch sämtliche Sachaufwendungen gedeckt. Zudem erhalten diese Tagesmütter eine Förderleistung für alle anfallenden erzieherischen Aufwendungen und verschiedenste Sozialleistungen, die sich unter anderem auf die Unfallversicherung und anteilmäßig auf die Altersvorsorge beziehen.

Pfandleihhaus eröffnen: So werden Sie ein Pfandleiher

Ist am Ende des Geldes noch zu viel Monat übrig, nutzen viele Menschen das einfache System eines Pfandleihhauses, um durch einen Pfandschein einen kleinen Kredit von einem Pfandhaus zu erhalten. Ein Pfandleihhaus zu eröffnen kann für einen Existenzgründer eine lukrative Geschäftsidee sein. Aber wie funktioniert die Pfandleihe, was macht ein Pfandleiher und ist es wirklich so einfach ein Pfandhaus zu gründen? Wir haben uns diesbezüglich für Sie schlau gemacht und den Pfandleiher mit seinem Pfandleihhaus als Geschäftsidee etwas unter die Lupe zu nehmen.

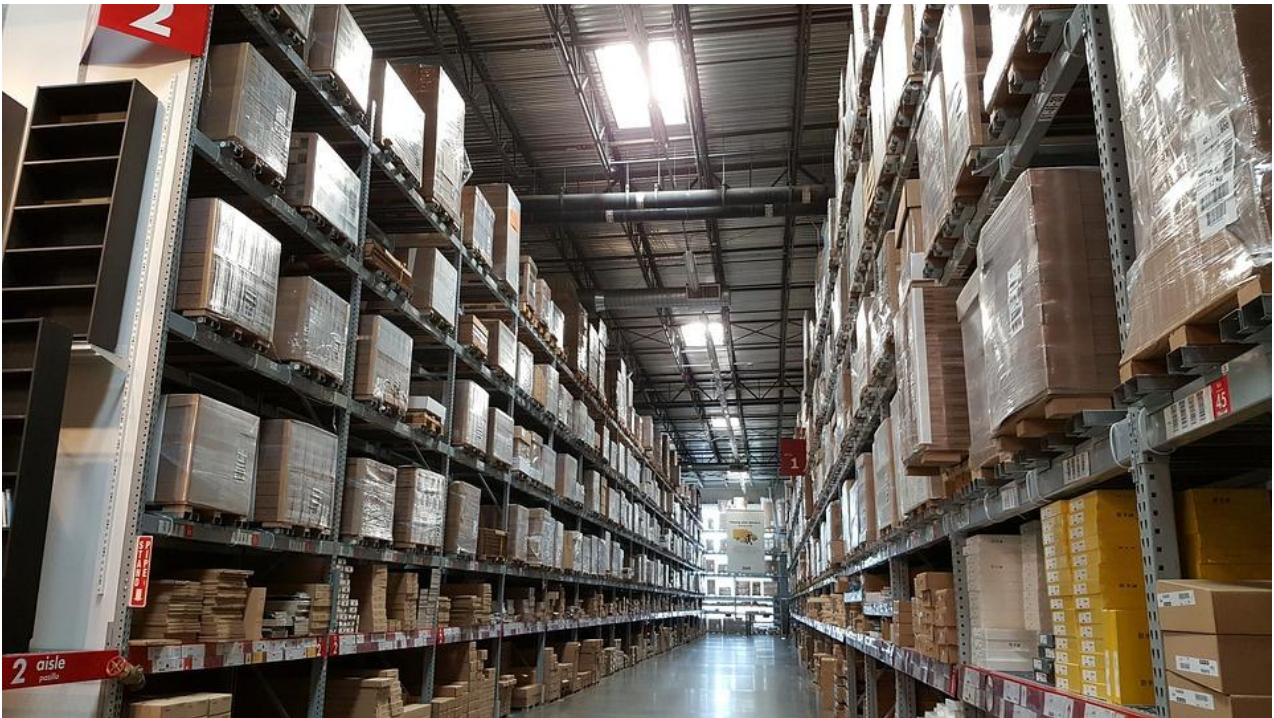


Bild: icondigital/pixabay.com

Was macht ein Pfandleiher bzw. ein Pfandleihhaus?

Das Unternehmen des Pfandleihers beruht auf der Gewährung von Geld in Form eines Darlehens (Pfandkredit) gegen ein Pfandrecht auf Wertgegenstände. Dabei werden die Gegenstände dem Pfandleiher übergeben und können gegen Rückzahlung des Kredites zuzüglich Zinsen und ggf. Gebühren später wieder zurückerworben werden. Sofern der Schuldner sein Pfandkredit nicht auflöst und die Wertgegenstände abholt, werden die verliehenen Gegenstände in einer Versteigerung veräußert. Das Pfandleihhaus kann diese Versteigerung selbst oder durch ein fremdes Auktionshaus durchführen lassen. Der Pfandleiher muss den erhaltenen Pfand in eigenen Räumlichkeiten einlagern, archivieren und mittels Pfandschein dokumentieren.

Braucht der Existenzgründer eine Lizenz zum Betreiben eines Pfandleihhauses?

Eine Voraussetzung, um ein Pfandleihhaus zu eröffnen, ist die behördliche Erlaubnis gem. §34 Gewerbeordnung. Diese Gewerbeerlaubnis ist personenbezogen und wird auf natürliche oder auch juristische Personen ausgestellt. Sie ist nicht übertragbar. Die behördliche Erlaubnis ist nicht ortsgebunden und erstreckt sich somit über die gesamte Bundesrepublik. Beachten Sie auch die [Kosten einer Gewerbebeanmeldung](#)!

Wie erhält der Gründer die behördliche Erlaubnis für ein Pfandleihhaus?

Um ein Pfandhaus zu eröffnen, muss der Existenzgründer lt. Pfandleihverordnung (Pfandlv) bei der zuständigen Gemeinde- oder Stadtverwaltung im Bereich Gewerbeangelegenheiten einen Antrag auf Erlaubnis stellen.

Dem ausgefüllten Antrag sind hinzuzufügen oder vorzulegen:

1. gültiger Personalausweis oder Reisepass
2. das [polizeiliche Führungszeugnis](#) (Einwohnermeldeamt),
3. eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister (Ordnungsamt),
4. eine Auskunft über die Einträge im Schuldnerverzeichnis des Amtsgerichts, in dessen Bezirk Sie in den letzten drei Jahren Ihren Wohnsitz oder eine gewerbliche Niederlassung hatten (Amtsgericht),
5. der Handelsregisterauszug (soweit das Unternehmen im Register eingetragen ist) (Amtsgericht),
6. der Nachweis der für den Gewerbebetrieb erforderlichen Mittel [oder Sicherheiten](#).

Hier ein [Beispielantrag](#) der Stadt Köln.

Viele Städte verlangen besondere Sicherheiten und Nachweise vom Pfandleiher

Die Stadt Köln verlangt zum Beispiel:

- Sicherheiten in Höhe von 100.000 Euro, bei Autopfandhäusern von 125.000 Euro. Die [Sicherheiten](#) können als Guthaben oder als [Bankbürgschaft](#) ausgewiesen sein.
- Räume, in denen der Gründer die Pfandleihe betreiben werden soll, müssen von einem eventuell parallel geführten Handelsgeschäft klar abgegrenzt sein.
- Ferner muss der Gründer eine Versicherung gegen Feuerschäden, Wasserschäden, Einbruchdiebstahl und Beraubung abschließen und bei Antragstellung vorlegen.
- Die Räumlichkeiten müssen zur sicheren Aufbewahrung der Pfänder geeignet sein.
- Beim Autopfandleihen muss die Frage möglicher Umweltgefahren durch die Abstellflächen der Fahrzeuge geklärt werden.

Gebühren für das Eröffnen eines Pfandleihhauses

Die Gebühr für die behördliche Erlaubnis ein Pfandhaus zu eröffnen beträgt nach dem Kostengesetz 50,- bis 1.000,- EUR, abhängig vom Umfang der beantragten Erlaubnis und dem Verwaltungsaufwand für die Genehmigung des Pfandleihhauses. Bei Ablehnung oder Rücknahme des Antrages können bis zu 3/4 der Antragsgebühr fällig werden.

Der Standort des Pfandleihhauses

Auf der Seite des [Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes](#), welcher der Dachverband der privaten Pfandkreditbetriebe in Deutschland ist, kann der Gründer bereits bestehende Pfandleihhäuser finden. Nach Bundesländern sortiert ist schnell der Standort ohne ein Pfandleihhaus aufgespürt. Der Gründer sollte unbedingt vor der Gründung und Eröffnung eines Pfandleihhauses eine [Standortanalyse](#) durchführen, um nicht mit unnötigem Wettbewerb zu einem Konkurrenten zu starten.

Wie funktioniert das Pfandsystem?

Der Kunde bringt dem Pfandleiher einen mobilen Wertgegenstand ins Leihhaus. Der Verpfänder muss alleiniger Eigentümer des Gegenstandes sein. Zwischen dem Kunden und dem Verleiher wird ein Pfandvertrag mit einer gesetzlichen Laufzeit von 3 Monaten geschlossen. Der Verpfänder erhält 40-60 % des aktuellen Marktwertes seines Pfandes als Darlehen. Alle Informationen werden auf einem Pfandschein erfasst. Der Kreditnehmer erhält vom Pfandhaus Bargeld ausgezahlt. Innerhalb der 3 Monate kann der Kunde sein Pfand täglich auslösen, indem er die bis dahin angefallenen Zinsen und Gebühren, sowie das gewährte Darlehen bezahlt. Wurde der Pfandgegenstand nach 4 Monaten nicht ausgelöst, wird es durch eine Versteigerung veräußert. Erwirtschaftete Überschüsse durch die Versteigerung müssen dem Kreditnehmer laut Pfandleihverordnung ausgezahlt werden.

Spezialisierung mit dem Pfandleihhaus

Der Existenzgründer kann sich mit seinem Pfandleihhaus auch auf eine bestimmte Sparte spezialisieren. Sowohl ein Kfz-Leihhaus, ein Uhren- und Schmuckleihhaus oder Technikleihhaus wären denkbar.

Kann auch in kleinen Städten ein Pfandleihhaus aufgebaut werden?

Nach unserer Recherche beim Gewerbeamt in Heiligenstadt (weniger als 20.000 Einwohner), gibt es hinsichtlich der Einwohnerzahl keine Begrenzung ein Pfandleihhaus zu eröffnen. Demzufolge kann man auch in Kleinstädten selbständiger Pfandleiher werden und ein Pfandleihhaus aufbauen. Die Bedingungen und Voraussetzungen zur Gründung eines Pfandleihhauses können in den einzelnen Landkreisen, Städten und Bundesländern variieren.

Voraussetzung großes Einzugsgebiet: Prüfen Sie jedoch mit einer Wettbewerbsanalyse vorher gründlich den örtlichen Markt, denn Sie benötigen sehr viele Einwohner in Ihrem Einzugsgebiet, um mit Ihrem Pfandhaus existieren zu können.

Unser Fazit

Die Idee ist genial und wurde bereits von vielen Existenzgründern in Erwägung gezogen, jedoch scheitert das Konzept meist an der mangelnden Finanzierung sowie den fehlenden Genehmigungen und Erlaubnisse. Sofern keine privaten Überschüsse genutzt werden können, ist diese Idee für die meisten Unternehmer unerreichbar. Die Geschäftsidee ist jedoch in Anbetracht der Tatsache, immer ärmer werdender Bevölkerung, der immer größeren Nachfrage nach dem schnellen und unbürokratischen Krediten (sehr oft Kredit ohne Sicherheiten oder auch Kredit ohne Schufa) und der aktuellen Wirtschaftslage sehr gut. Jedoch benötigt der Betreiber eines Pfandleihhauses auch eine gute Portion Fingerspitzengefühl, Vertrauenswürdigkeit, Diskretion und Eigenkapital.

Vielleicht sollten es mehrere Personen zusammen probieren, sodass das Risiko und die Finanzierung nicht gar zu groß ist, auch die Möglichkeit von Venture-Capital, also Beteiligungskapital von Investoren sollte geprüft werden. Damit ist eine Unabhängigkeit von Kreditinstituten gewährleistet.

Die rechtlichen Aspekte

Neben den Voraussetzungen, den Einnahmen und Ausgaben müssen Tagesmütter aber auch auf die rechtlichen Besonderheiten achten. Eine Tagesmutter wird mit zahlreichen Erziehungsgesetzen konfrontiert, die sie während ihrer täglichen Arbeit auch einhalten muss. Eine Tagesmutter ist nach dem deutschen Gesetz sowohl für das körperliche als auch für das seelische Wohl des Kindes, das sie betreut, verantwortlich. Hierbei muss sie alle Tätigkeiten erfüllen, die für die Sicherung des Kindeswohles von Nöten sind. Zudem ist sie durch ihren Arbeitsbereich dazu verpflichtet, alle Entwicklungsschritte des Kindes nicht nur zu begleiten, sondern sie angemessen zu fördern.

Ebenso wie die deutsche Rechtslage von einer Tagesmutter beachtet werden sollte, müssen sie über eine ausreichende Absicherung verfügen. Für Tagesmütter bieten sich verschiedene Versicherungen an, die sich grundlegend nicht nur auf die Kinder an sich konzentrieren. Eine Tagesmutter arbeitet selbstständig, somit ist sie auch dazu verpflichtet, sich eigenständig ordnungsgemäß in Hinblick auf die Sozialversicherungen abzusichern. Neben der Krankenversicherung handelt es sich hierbei auch um die Altersvorsorge. Aus diesem Grund sollten alle bereits bestehenden Versicherungen überprüft und gegebenenfalls erweitert werden.

Schrottsammler: So werden Sie Autoverwerter und Schrotthändler

Das zu verkaufen, was andere Menschen entsorgen möchten, obwohl es noch verwertbar ist, kann zum einträglichen Geschäft werden, beispielsweise, wenn man den Schrott anderer Menschen sammelt und verkauft. Auch die Autoverwertung kann ein Gewinn bringendes Geschäft werden, wenn gleich die Auflagen hier wesentlich höher sind als beim Schrottsammler. Wir stellen Ihnen beide Wege vor, um mit Schrott Geld zu verdienen.



Bild: Alexas_Fotos/pixabay.com

Was macht der Schrottsammler?

Im Prinzip bedient der Schrottsammler zwei unterschiedliche Interessen, was für ihn selbst auch vorteilig ist. Einerseits befreit er Menschen von Schrott, andererseits versorgt er etwa professionelle Schrotthändler mit dem Produkt, welches diese eventuell aufbereiten, weiterverkaufen und damit einem Recyclingprozess zuführen. Aufgabe des Schrottsammlers ist es demnach, diejenigen aufzuspüren, die Schrott besitzen, aber nicht mehr haben möchten, und den Transport des Schrotts zu denjenigen zu organisieren, die etwas mit ihm anfangen können.

Start — ein LKW und Engagement

In jedem Fall benötigen Sie als Schrottsammler ein Fahrzeug, mit dem Sie den gesammelten Schrott transportieren können. Um effektiv arbeiten zu können, sollte es zumindest ein kleiner Transporter, besser noch ein LKW sein. Da Sie gewerblich tätig sind, benötigen Sie natürlich einen Gewerbeschein, den Sie beim zuständigen Gewerbeamt beantragen. Danach können Sie Ihre Existenz als Schrottsammler eigentlich auch schon beginnen. Als Startkapital kann selbstverständlich

der Gründungszuschuss (bei ALG I) oder das Einstiegsgeld (bei ALG II) eingesetzt werden.

Hinweis

Damit Sie auch bei Privatleuten Schrott abholen können, benötigen Sie einen Reisegewerbeschein, den Sie bei der jeweiligen Kommune beantragen müssen. Hinzu kommt, dass Sie Ihre Schrottsammelabsichten auch bei den unteren Abfallbehörden anmelden müssen. Wichtig ist, dass Sie die Genehmigung für jede Kommune einzeln benötigen, was jeweils mit Kosten verbunden ist! Es kann auch durchaus sein, dass Ihnen eine Kommune die Genehmigung gestattet, eine andere Kommune nicht. Die Gebühren für die Anfrage müssen Sie jedoch in jedem Fall zahlen.

Die Suche nach Schrott

Gedanken sollten Sie sich bereits vor Ihrer Existenzgründung als Schrottsammler darüber machen, wie Sie möglichst einfach an möglichst viel Schrott kommen, den Sie weiterverkaufen können. Bestenfalls bauen Sie ein Netz aus festen „Schrottlieferanten“ auf, aus Unternehmen in Ihrer Region, bei denen regelmäßig zu entsorgender Schrott anfällt. Das können beispielsweise KFZ-Werkstätten sein, Fahrradläden, Klempner oder auch Computershops.

Je mehr regelmäßige Lieferanten Sie haben, desto sicherer steht Ihr Geschäft als Schrottsammler da. Deshalb nehmen Sie am besten vor Ihrer Existenzgründung als Schrottsammler einmal mit solchen potenziellen Lieferanten Kontakt auf, um abzuklären, bei wie vielen Unternehmen Ihre Dienste als Schrottsammler gefragt wären. Vielleicht erfahren Sie dann ganz nebenbei auch etwas darüber, wie viel Konkurrenz für Sie bereits in Ihrer Region tätig ist und ob sich Ihr Einstieg in das Geschäft der Schrottsammler überhaupt lohnen könnte. Mitunter bieten Schrotthändler und Recycling-Unternehmen auch an, nicht nur Schrott kostenlos abzuholen, sondern bezahlen den Lieferanten auch für den abgegebenen Schrott, was das Leben von Schrottsammlern etwas schwieriger macht.

Generelle Informationen zum Business rund um die Verwertung von so genannten Sekundär-Rohstoffen bekommen Sie beim [Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung e.V.](#) Alternativ zum Aufbau eines Lieferantennetzwerks oder parallel dazu können Sie es wie viele Schrottsammler vergangener Zeit machen, die Straßen Ihrer Heimat abfahren, auf sich aufmerksam machen und Schrott aus privaten Händen entgegennehmen. Testen Sie eventuell auch Flugblattaktionen und Zeitungsanzeigen, um auf Ihre Dienste als Schrottsammler aufmerksam zu machen. Als sinnvoller Einstieg in das Geschäft empfiehlt sich das Betreiben des Schrotthandels oder das Schrottsammeln im Nebengewerbe.

Wohin mit dem Schrott?

Natürlich sollten Sie möglichst auch vorab wissen, wer als Abnehmer für den von Ihnen gesammelten Schrott in Frage kommt. Erkundigen Sie sich beispielsweise auf Business-Adressseiten nach Schrotthändlern in Ihrer Nähe, denen Sie den Schrott möglicherweise verkaufen können.

Die etwas kostenintensivere Variante — Autoverwertung

Möchten Sie sich in der Autoverwertung selbstständig machen, so wird der Aufbau Ihres Unternehmens kostenintensiver und auch komplizierter, da Sie weitaus mehr Auflagen erfüllen müssen. Dafür steigen aber auch Ihre Verdienstchancen, wenn Ihr Gewerbe richtig anläuft.

Was macht der Autoverwerter?

Meist gehört die Abholung von Unfallwagen oder anderen zu entsorgenden Fahrzeugen zur Dienstleistung des Autoverwerter, was bedeutet, dass Sie ein passendes Fahrzeug dafür besitzen müssen. Zum Kapital einer Autoverwertung gehört zudem eine Schrottpresse oder aber ein Schredder, mit dem zuvor nicht ausgebaute und einer Verwertung zugeführte Autoteile zerkleinert werden. Eine Hebebühne ist ebenfalls notwendig, um als Autoverwerter zu arbeiten.

Bei der Autoverwertung werden also alle verwertbaren Teile des Autos verwertet, nicht mehr zu verwertende Teile entsorgt oder einer Entsorgung zugeführt. Teilaufgaben bei der Autoverwertung sind etwa das Trockenlegen des Fahrzeugs, darunter ist nach Altfahrzeugverordnung das Entfernen von Betriebsflüssigkeiten, bspw. Getriebeöl, Motorenöl, Benzin, Diesel oder Bremsflüssigkeit zu verstehen. Bei der Autoverwertung müssen Umweltauflagen beachtet werden, da zur Autoverwertung beispielsweise auch die Entsorgung von umweltgefährdeten Stoffen wie Altölen gehört.

Kombinieren lässt sich der Betrieb einer Autoverwertung mit dem einer Autoreparatur-Werkstatt, der ausgebaute und für ihren ursprünglichen Nutzen verwendbare Teile der Fahrzeuge zugeführt werden. Wie etwa ein Musterbetrieb für Autoverwertung aussehen könnte, zeigt Ihnen beispielsweise die Seite www.europaeische-autoverwerter.de.

Autoverwertung — gesetzliche Grundlagen

Als Autoverwerter benötigen Sie ein Zertifikat, das Ihren Betrieb als Autoverwertungsbetrieb gemäß Altfahrzeugverordnung auszeichnet; solche Zertifikate erhalten Sie nach Prüfung durch den technischen Überwachungsverein (TÜV). Basis der Altfahrzeugverordnung sind das [Deutsche Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz](#) sowie die Richtlinie [2000/53/EG](#) über Altfahrzeuge der Europäischen

Union. Eingetragen wird Ihre anerkannte Autoverwertung in die Datenbank auf der Seite der Gemeinsamen Stelle Altfahrzeuge der 16 Bundesländer ([GESA](#)).

Mögliche Kooperation mit Autoherstellern

Sie können Ihren Betrieb für Autoverwertung unabhängig von Automarken für jede Automarke zur Verfügung stellen, können aber auch die Kooperation mit Autoherstellern suchen. Sie wurden durch die Altfahrzeugverordnung verpflichtet, Altfahrzeuge zurückzunehmen. Diese Aufgabe übertragen sie meist an Lizenzwerkstätten, bisweilen auch direkt an Verwertungsunternehmen. Nachfragen könnte sich lohnen, Sie hätten eventuell einen starken Partner an Ihrer Seite. Die bekanntesten Autoverwerter sind die [Ludolphs](#).

In dieser Geschäftsidee steckt sehr viel Potenzial, sie ist umweltbewusst und bietet großartige Möglichkeiten eine dauerhafte Existenz aufzubauen. Nichtsdestotrotz muss auch bei dieser Geschäftsidee der Standort durch eine [Standortanalyse](#) sehr genau unter die Lupe genommen werden, ebenso wie [ihre Konkurrenz](#) und das Einzugsgebiet. Auf dieser Basis sollten Sie auf jeden Fall einen ausführlichen und detaillierten [Businessplan erstellen](#)!

Mit Handarbeiten und Bastelarbeiten Geld verdienen

Im handwerklichen Bereich gibt es kaum Grenzen für Ihr Angebot – alles, was Sie mit Ihren Händen produzieren können, ist ein potenzielles Produkt. Besonders häufig sind es [junge Mütter](#), die während ihrer Zeit beim Nachwuchs zuhause ihre kreative Ader entdecken. Wenn man ein Händchen für Hand- und Bastelarbeiten hat, spricht es sich im Normalfall schnell herum, dass man basteln, nähen, stricken oder ähnliches kann – schon ist der Grundstein für eine eventuelle Selbstständigkeit gelegt.

Was Sie anbieten können

Besonders häufig sieht man:

- individuelle Bekleidung für Babys, Kinder, Damen und Herren
- Accessoires wie Schals oder Haarschmuck
- Taschen und Beutel
- Schmuck
- Alles rund um Kinder und Babys (z. B. Spielzeug, Decken)
- Dekoration für die Wohnung
- Kunst (z. B. Fotografien, Mosaik, Malereien)
- u. v. m.

Einer der wichtigsten Trends im Internet Business ist es, individualisierte Produkte anzubieten. Dies können Sie besonders im Bereich der Handarbeit und Bastelei problemlos tun. So können Kunden beispielsweise die gewünschten Stoffe für genähte Bekleidung auswählen, ihr Bastelwerk mit einer persönlichen Stickerei bestellen oder aus verschiedenen Varianten wählen.

Preiskalkulation

Die Preiskalkulation ist bei dieser Art von Geschäft besonders wichtig. Hier ist nämlich nicht nur das Material mit einem entsprechenden Materialzuschlag zu berücksichtigen, sondern auch Ihre Arbeitszeit. Letztere wird in den meisten Fällen den größeren Anteil am Preis ausmachen. Kalkulieren Sie auf jeden Fall großzügig, damit Ihnen unter dem Strich auch noch etwas bleibt.

Vermarktung von Basteleien

Es bietet sich an, Hand- und Bastelarbeiten über das private Umfeld zu vermarkten, z.B. mit einer Bastelschule (siehe nächster Abschnitt). Wie eingangs schon angesprochen, spricht es sich gewöhnlich schnell herum, wenn jemand so etwas kann. Wenn Ihre Freunde und Verwandten ein wenig die Werbetrommel für Sie rühren, werden Sie schnell Ihre ersten Aufträge erhalten.

Besonders leicht fällt allerdings auch die Vermarktung über das Internet. Eine sehr beliebte Plattform hierfür ist Dawanda. Hier können Verkäufer Ihre handgemachten Produkte jeglicher Art und Couleur anbieten – perfekt auch für Selbstgenähtes, Gestricktes oder Gebasteltes. Als Verkäufer müssen Sie allerdings eine Angebotsgebühr sowie im Fall eines Verkaufs eine Provision bezahlen – beziehen Sie diese Größen in Ihre Preiskalkulation mit ein.

Für die Vermarktung Ihrer Handarbeiten sollten Sie außerdem einen Blog anlegen. Hier können Sie beispielsweise regelmäßig über Ihre aktuellen Neuschöpfungen berichten. Häufig kommen dann Anfragen von Lesern herein, denen Ihre Produkte gefallen. Nutzen Sie unbedingt auch die Möglichkeit, sich mit anderen Bastlern zu vernetzen, denn in diesem Bereich wäscht oft eine Hand die andere.

Selbständig machen mit einer Bastelschule

Am Anfang steht eine Analyse des Marktes. Auf Interessenten stößt man vor allem in Neubaugebieten und Gegenden, wo viele junge Familien angesiedelt sind. Dies ist die potentielle Zielgruppe, da es hier zum einen überdurchschnittlich viele Hausfrauen gibt, die gerne wieder unter Leute kommen und gleichzeitig noch etwas für ihr Zuhause tun möchten. Zum anderen können Kinder ab einem bestimmten Alter ebenfalls an altersgerechten Bastelstunden teilnehmen.

Die finanzielle Seite

Diese Geschäftsidee kann durchaus rentabel sein, allerdings muss hier gut kalkuliert werden, damit der Plan aufgeht. An Grundausstattung benötigt man prinzipiell nicht viel. Mit Bastelwerkzeug wie Schneidgeräten, Klebern und dem wichtigsten Zubehör ist man bereits bestens ausgestattet. Hinzu kommt dann natürlich von Stunde zu Stunde das Bastelmaterial, also beispielsweise Tonpapier, Keilrahmen oder Perlen.

Auf der Einnahmenseite stehen Teilnahmegebühren und Materialgebühren. Je nach Länge und Thema des Bastelkurses können pro Teilnehmer zwischen 5 und 8 Euro an Teilnahmegebühren verlangt werden. Die Gesamteinnahmen richten sich dann natürlich nach der Anzahl der Teilnehmer. Bewährt haben sich sechs bis acht Teilnehmer, mehr sind nur bei sehr einfachen Bastelthemen möglich. Die Einnahmen pro Kurs belaufen sich also auf 30 bis 65 Euro. Hinzu kommen dann noch die Materialgebühren, die von Kurs zu Kurs neu kalkuliert werden müssen, je nachdem, welches und wie viel benötigt werden.

Die Werbung

Das Geschäft mit den Bastelkursen läuft prinzipiell sehr gut über Mundpropaganda, sodass Werbung im engeren Sinne nicht mehr nötig ist, wenn es erst einmal angelaufen ist. Anfänglich lohnt es sich, Flyer an prädestinierten Stellen auszulegen. Hierfür bieten sich beispielsweise Friseursalons, Supermärkte, Kindergärten und

Schulen an. Auch eine kleine Anzeige in der Tageszeitung kann sich durchaus am Anfang lohnen.

Organisatorisches

Bastelkurse können entweder in eigenen Räumlichkeiten abgehalten werden, wenn man den Platz dafür hat, oder direkt beim Kunden. Wenn sich eine Gruppe Interessierter zusammenfindet, die sich kennen, kann der Kurs jederzeit bei einer der Teilnehmer stattfinden.

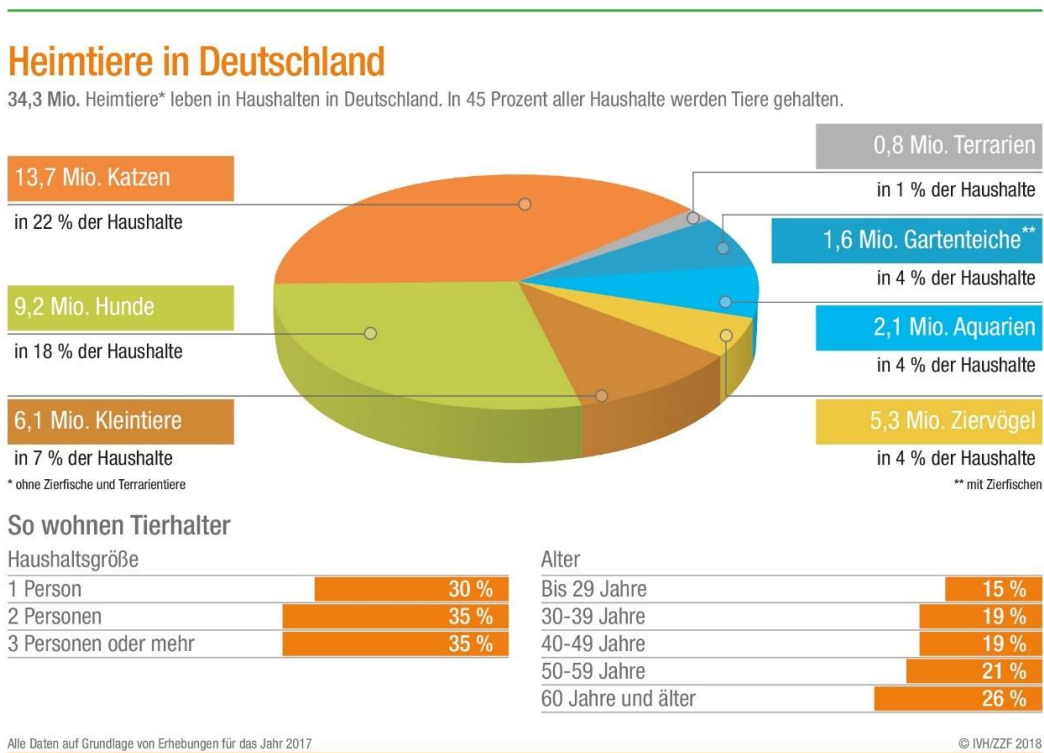
Übrigens lässt sich diese Geschäftsidee jederzeit noch gut erweitern um das Thema Handarbeiten. Auch wenn die Handarbeiten heute keinen großen Stellenwert einnehmen (oder gerade deshalb) haben viele Menschen Interesse daran, das Häkeln, Stricken oder Nähen zu lernen. Dies wäre ein weiterer Ansatzpunkt für die Geschäftsidee.

Fazit

Wenn Sie sich mit Basteleien oder Handarbeiten selbstständig machen, kann man wohl durchaus davon sprechen, sein [Hobby zum Beruf zu machen](#). Es gibt wohl kaum eine erfüllendere Arbeit. Seien Sie sich aber stets dessen bewusst, dass Sie den Umfang in einem gewissen Rahmen halten müssen. Da Sie die bestellten Produkte selbst anfertigen müssen, ist Ihre Kapazität naturgemäß auf Ihre Freizeit beschränkt. Lieferschwierigkeiten wegen Zeitmangels kommen bei den Kunden nicht gerade gut an.

Ihre Chance mit Haustieren hauptberuflich zu arbeiten

Die Deutschen gehören zu den tierfreundlichsten Menschen weltweit. In fast jedem zweiten Haushalt wird ein Tier gehalten. Katzen und Hunde zählen dabei zu den Lieblingstieren, aber auch Kleintiere, Ziervögel, Aquarien und Gartenteiche erfreuen sich an großer Beliebtheit. Pädagogisch und psychologisch zeigen wissenschaftliche Studien, dass das Leben mit Tieren zu einem Grundbedürfnis des Menschen gehört und sich auch positiv auf die Entwicklung auswirkt. Für viele Menschen ist das Haustier ein wichtiger Sozialpartner. Dafür sind sie auch bereit, tief in die Tasche zu greifen. Im Jahr 2017 gaben die deutschen Haustierbesitzer 4,838 Milliarden Euro für ihren Liebling aus (Umsatzzahlen der Heimtierahrungs- und Bedarfsindustrie).



Quelle: Industrierverband Heimtierbedarf: <https://www.ivh-online.de>

Business Chance mit Tieren

Die Anzahl der in Deutschland lebenden Tiere sowie die Umsatzzahlen der Branche kennzeichnen einen großen und starken Markt. Tierfutter und Tierzubehör Shop, Hundefriseur, Tierpension, Fachgeschäft für Tiermode, Hundeschule, Osteopathie für Tiere oder spezialisierte Tierfotograf. Möglichkeiten und Chancen der Tierbranche sind groß und bei derartigen Umsätzen liegt es nahe, sich beim Ziel „Selbstständigkeit“ mit dem Gedanken anzufreunden, ein eigenes Geschäft zu eröffnen.

Voraussetzungen für Geschäftsideen mit Haustieren

Bedenken Sie bei der Suche nach einer Geschäftsidee mit Haustieren, dass für ein bestimmtes Business gesetzliche Vorschriften und nachweisliche Ausbildungen erforderlich sind. Neben den gesetzlichen Bestimmungen sollten Sie in Ihr Tier Business ein großes Maß an Professionalität und Tierkenntnis mitbringen. Da Sie sich für eine Geschäftsidee mit Haustieren interessieren, versteht sich Tierliebe von selbstverständlich. So wissen Sie auch, dass Tierbesitzer ihren Liebling nur in besten Händen wissen möchten. Finden Sie einen regionalen oder überregionalen Nischenmarkt für die Bedürfnisse von Tier und Besitzer. Wenn Sie beispielsweise eine Hundepension eröffnen möchten, in näherer Umgebung aber schon zwei Pensionen etabliert sind, werden Sie es schwer haben, entsprechende Kunden zu gewinnen. Planen Sie Ihr Business strategisch und mit fundiertem Business Plan.

Beachten Sie die gesetzlichen Vorschriften! Um einen solchen Weg zu gehen, benötigen Sie die erforderlichen Genehmigungen, die Sie bei den zuständigen Behörden bekommen. Die Auflagen können in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich sein.

Geschäftsideen für das Arbeiten mit Tieren

Möglichkeiten, um ein Tier Business aufzubauen gibt es viele. Sie können sich auf eine Tierart spezialisieren oder als Tierfachhandel auftreten. Auch haben Sie die Qual der Wahl oder die Kombinationsmöglichkeiten zwischen lokalem Ladengeschäft, Online Business oder Dienstleister vor Ort. Folgend ein paar Anregungen für ein Arbeiten mit Tieren. Business- Kombinationen sind dabei durchaus denkbar:

Tiertraining

Die eigene Hundeschule ist ein Traum vieler Tierfreunde. Aber auch für andere Tiere gibt es Trainingsangebote, für Pferde oder Vögel zum Beispiel. Exotischer ist der Trainer (m/w/d) im Zoo oder Zirkus. Der Business Trainingsbereich umfasst zudem das Training und die Ausbildung von Tieren, die helfende Rollen übernehmen oder gesundheitliche Aspekte fördern können, denken Sie hier an den Blindenhund, an die Delfin-Therapie, oder das Tier, das die Polizei bei der Arbeit unterstützt, beispielsweise zum Aufspüren von vermissten Menschen oder unerlaubten Substanzen. Ebenfalls gehört die Ausbildung von Fernseh- und Filmtieren in diesen Bereich.

Für ein Business im Bereich Tiertraining brauchen Sie selbstverständlich eine umfassende Ausbildung und entsprechende Genehmigungen. Auch gilt es gesetzliche Vorschriften zu beachten.

Tierpension

Frauchen oder Herrchen sind beruflich länger fort oder wollen in den Urlaub fahren. Das können Sie auch beruhigt, wenn Sie Ihren Liebling in einer sicheren Tierpension gut betreut wissen.

Tierpflege: Friseur, Waschsalon und Pflege

Föhnen, waschen, schneiden, Krallen kürzen. Nicht nur Menschen brauchen einen Friseur, Maniküre und Pediküre. Wenn Sie gern mit Tieren arbeiten, dann ist auch der Hundefriseur eine Alternative für den Weg in die Selbstständigkeit. Eines sei vorneweg gesagt: Der Hundefriseur wird in der Regel auch Groomer genannt.

Der Begriff leitet sich vom englischen Wort „groom“ ab, das übersetzt „pflegen“ bedeutet. Der Beruf sowie seine Bezeichnung sind in Deutschland nicht geschützt. Insofern könnten Sie theoretisch sofort beginnen. Dennoch: Gerade Hundehalter legen größten Wert auf eine professionelle Behandlung ihrer Lieblinge. Auch eine gesetzlich geregelte Ausbildung gibt es nicht. Ihr Wissen können Sie sich dennoch an privaten Akademien oder Schulen aneignen. Und genau das sollten Sie lange vor der Eröffnung Ihres Privatsalons für Hunde tun: Lernen Sie, wie die unterschiedlichen Rassen geschnitten bzw. getrimmt werden.

Beim Waschen und Schneiden kann es zu kleinen Verletzungen kommen. Hier sollten Sie wissen, wie die Wundbehandlung durchgeführt wird. Mit Sicherheit werden Ihre Kunden Professionalität zu schätzen wissen, wenn es darum geht, Hautkrankheiten oder Wunden zu erkennen. Insofern wird zu Ihrer Ausbildung zum Hundefriseur auch ein Praktikum bei einem Tierarzt für Ihre berufliche Zukunft sehr hilfreich sein.

Als Hundefriseur mit einem eigenen Geschäft liegt es nahe, auch Zubehör zu verkaufen. Dies beginnt bei verschiedenen Bürsten. Auch hier ist wieder Fachwissen verlangt, denn die Fellart und Länge des Haarkleides verlangen unterschiedliche Pflegeprodukte. Damit haben Sie bereits das weit umfassende Thema „Verkauf“ erreicht. Haustierzubehör reicht von einfachen Schlafplätzen für Hunde, über Halsbänder bis hin zu luxuriösen Futternäpfen und delikaten Snacks.

Als Neueinsteiger müssen Sie sich ein Profil erschaffen und wissen, welche Kunden Ihre Zielgruppe sind. Übrigens brauchen auch nicht nur Hunde einen Friseur. Auch Rassenkatzen. Ebenso ist aber auch ein Business als Pferde Scherer oder Schaf Scherer denkbar.

Ladengeschäft oder Onlineshop für Tiere

Neben dem Ladengeschäft liegt die Eröffnung eines Onlineshops für Tierfutter und Zubehör nahe. Sofern Sie eigenes Wissen zur Erstellung eines Onlineshops mitbringen, kann ein solches Geschäft eine gute Nebeneinnahmequelle sein. Sollten

Sie jedoch einen Webdesigner benötigen, kann die Eröffnung sehr kostenintensiv werden. Sofern Sie täglich zwei Stunden aufbringen können, um Bestellungen abzuwickeln und neue Beiträge einzustellen, um Ihren Onlineshop potenziellen Kunden bekannt zu machen, ist der Gedanke nahe liegend. Für einen gut laufenden Onlineshop werden Sie besonders in der Anfangszeit viel Zeit aufwenden müssen bis regelmäßig Bestellungen eintreffen. Neben Futter und herkömmlichen Zubehörartikeln sollten Sie auch den Verkauf von extravaganten Artikeln, wie Tiermode oder Kostüme für Tiere in Betracht ziehen.

Tierarzt, Tierheilpraktiker oder Tiermasseur

In Deutschland ist der Beruf des Tierheilpraktikers nicht geschützt und verlangt keine tierärztliche Approbation. Doch auch hier werden Sie ohne professionelles Wissen nicht erfolgreich werden. Dennoch ist die Handhabung in Deutschland verschieden. Einige Bundesländer verlangen mindestens einen Sachkundenachweis. Für eine gute Ausbildung können Sie ein Fernstudium an einer privaten Schule abschließen. Hier erlernen Sie das notwendige Fachwissen in Bereichen der Anatomie, Tierpsychologie und natürlichen Heilverfahren wie Homöopathie oder Akupunktur. Die Kosten für die Ausbildung tragen Sie in der Regel selbst. Eine grundlegende Ausbildung zeigt Ihre Verantwortung und schafft das Vertrauen zu Haustierbesitzern. Als Business Tierarzt ist jedoch eine Ausbildung erforderlich. Wie auch bei Ärzten für Menschen gelten hier bestimmte Akkreditierungs- und Zulassungsvoraussetzungen.

Tier Sitting und Haustierservice

Nicht nur Kinder brauchen Betreuung. Auch die Tiere daheim müssen umsorgt werden. Ob füttern, Klo sauber machen oder Gassi gehen. Sie sind Dienstleister für die Bedürfnisse der Haustiere. Zum Beispiel Berufstätige, die lange Arbeiten müssen, nutzen Dienste von Tier Sittern, die am Mittag mit dem Vierbeiner eine Runde Gassi gehen. Auch ganztätiges Tier Sitting, quasi ein Hort für Tiere, an dem das Tier morgens gebracht und abends abgeholt wird, erfreut sich vielen Orts an Beliebtheit.

Gastronomie mit und für Tiere

Einen Hund mit ins Restaurant nehmen, ist in vielen Lokalitäten bereits möglich, aber spezielle Restaurants, in denen auch die Tiere Gäste sind, gibt es (noch) nicht viele. Neben Speisen und Getränken für Herrchen und Frauchen bieten spezielle Restaurants für Tiere auch für die Vierbeiner ein Menü an. Neben der Mahlzeit kümmern sich die Restaurantbetreiber liebevoll um die Tierischen Gäste. Vor der Gründung sind hier auf jeden Fall Gesundheits- und Gemeindevorschriften einzuholen.

Tier Fotografie

Ein Foto oder in Gemälde vom geliebten Haustier ist für viele Tierbesitzer ein Must-Have. Sie können sich als Fotograf auf Tierfotografie spezialisieren und/oder gemeinsam mit Künstlern selbstgemalte Portraits anbieten.

Agentur für vermisste Tiere

Auch eine Agentur für vermisste Tiere gehört zu den Haustiere Geschäftsideen. Was tun, wenn das geliebte Tier plötzlich verschwunden ist? Viele Haustierbesitzer fühlen sich in dieser Situation hilflos und sind für jede Hilfe dankbar, die alles macht, um das Tier wieder nach Hause zu bringen. Ähnlich wie die bundesweite Tiersuch- und Registrierungsagentur tasso, ist dieser Geschäftszweig auch lokal durchaus denkbar.



Quelle: Kununu Blog „Statistik der Woche: Hunde im Büro,“

Exkurs: Tiere mit zur Arbeit nehmen

Auch hier ist eine Geschäftsidee denkbar

Bei der Suche nach der Geschäftsidee für Haustiere liegt der Gedanke Haustiere mit zur Arbeit zu nehmen nahe. Viele Unternehmen erlauben bereits das Mitnehmen von Hunden an den Arbeitsplatz oder haben gar ein eigenes Bürotier. Wie sieht das an Ihrem Business Standort aus? Ist hier ein Service denkbar? Pflege, Futteranlieferung oder Gassi gehen mit dem Bürohund? Statistiken zeigen, dass Hunde am Arbeitsplatz immer beliebter werden und sogar den Stresspegel eines Menschen deutlich senken lassen können.

Der Traum vom eigenen Hotel - selbständig in der Tourismusbranche

Ein eigenes Hotel zu eröffnen, ist für viele ein Lebenstraum. Ein solches Vorhaben verlangt aber nicht nur starkes persönliches Engagement, sondern bedeutet auch ein hohes finanzielles Risiko. Damit das Ganze ein Erfolg wird, ist ein gutes Konzept notwendig und darüber hinaus sollten einige wesentliche Dinge beachtet werden.

Das eigene Hotel: mieten, pachten oder kaufen?

Im ersten Schritt machen Sie sich Gedanken darüber, ob Sie das Hotel mieten, pachten oder kaufen wollen. Der Unterschied zwischen einem Hotel mieten oder pachten ist dann wichtig, ob Sie das Gebäude inklusive Inventar, wie beispielsweise Möbel, Küche usw. übernehmen möchten oder leer. Wenn Sie das Inventar mit übernehmen, dann sollten Sie das Hotel pachten. Denn nur dann dürfen Sie - vereinfacht ausgedrückt - die Einnahmen, die Sie mit dem Hotel erzielen, auch behalten. Daher ist die Pacht in der Hotellerie sowie Gastronomie die Regel.

Sie können natürlich auch ein bereits vorhandenes Hotel kaufen. Falls Sie noch kein konkretes Objekt im Blick haben, finden Sie dazu Angebote auf eBay, immobilienscout24 und anderen speziellen Portalen. Der Hotelkauf ist ohne Frage ein deutlich größeres finanzielles Risiko. Da Sie vermutlich nicht gleich eine ganze Hotelkette kaufen können, besteht dann auch ein sogenanntes Klumpenrisiko. Denn Sie investieren sehr viel Geld in nur ein einziges Objekt, von dem Sie dann abhängig sind. Daher ist zu Beginn die Pacht eines Hotels oder einer Pension häufig die bessere Wahl.

Hotel übernehmen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge

In diesem Zusammenhang noch eine interessante Idee. Manchmal ist ein Hotel aus Altersgründen abzugeben. Hier könnten Sie das Hotel übernehmen, indem Sie quasi die Unternehmensnachfolge antreten. Der Vorteil kann darin liegen, dass das Geschäft bereits gut läuft und Sie sich im besten Fall nur noch "ins gemachte Nest" setzen brauchen. Dabei müssen Sie nicht immer gleich das gesamte Unternehmen komplett kaufen. Sie könnten sich mit den aktuellen Eigentümern auch so einigen, dass Sie ihnen über einen gewissen Zeitraum eine Beteiligung am Gewinn zukommen lassen. Sie haben eine ganze Reihe an vertraglichen Gestaltungsspielräumen, sofern die Eigentümer natürlich damit einverstanden sind.

Der Businessplan - ohne ihn geht nichts

Wie bei jeder Existenzgründung, braucht man auch im Hoteleriegewerbe einen entsprechenden Businessplan. Dieser enthält neben der konzeptionellen Planung auch die Finanzierung und die Kalkulation der Kostendeckung. Da im Businessplan

der aktuelle Stand der Finanzen dargestellt wird, gibt er Banken oder anderen möglichen Investoren Aufschluss darüber, wie sich die geplante Unternehmung entwickeln soll.

Obwohl ein Businessplan natürlich einige Dinge immer beinhalten muss, wie soeben gezeigt, so gibt es in puncto Hotellerie einige Besonderheiten zu beachten. Zum Beispiel müssen Sie darlegen, wie hoch die aktuelle Auslastung ist - sofern das Hotel bereits besteht. Wer sind die Kundengruppen? Befindet sich das Hotel in einer eher touristischen Lage oder sind viele Geschäftsreisende bzw. Zeitarbeiter dort Kunden? Gibt es womöglich bereits Verträge mit Firmen, die ihre Angestellten im Hotel unterbringen? Gibt es saisonale Schwankungen? Wenn ja, welche und wie ausgeprägt?

Welche Faktoren, die Sie als Unternehmer nicht in der Hand haben, könnten dazu beitragen, dass in Zukunft mehr oder weniger Gäste kommen? Darunter fallen zum Beispiel Investitionen der Stadt in den Tourismus. Liegt das Hotel zum Beispiel in der Nähe eines Flughafens und die Fluggäste sind seit Jahren rückläufig, so wird sich das unweigerlich auch auf Ihr Hotel auswirken, sofern Reisende Ihre Hauptkundengruppe sind. Das alles geht natürlich auch schon mit der Standortanalyse einher. Aber diese Punkte sollten Sie eben auch in Ihren Businessplan mit aufnehmen.

Wenn Ihr Hotel eher auf Touristen und mehrtägige Aufenthalte ausgerichtet ist, dann sollten Sie auch darlegen, mit welchen Maßnahmen Sie Ihr Hotel in Zukunft attraktiver machen wollen bzw. was bereits sogenannte "Alleinstellungsmerkmale" sind.

Wenn Sie das Hotel erst neu eröffnen möchten, dann müssen Sie eine ganze Menge Überzeugungsarbeit leisten und gute Argumente vorbringen, um Banken und Kreditgeber zu überzeugen.

Standortanalyse

Zunächst beginnt man damit, den zukünftigen Hotelstandort in Hinblick auf die Zahl der zu erwartenden Übernachtungsgäste zu analysieren. Sind in der Nähe interessante Sehenswürdigkeiten, Gastronomiebetriebe, ein Messegelände, große Firmen oder viele Einkaufsmöglichkeiten vorhanden, ist eine gute Auslastung sehr wahrscheinlich. Aber auch eine komfortable Verkehrsanbindung kann für den Erfolg entscheidend sein. Wie bereits im Punkt Businessplan erwähnt, sollten Sie sich umfassend Gedanken zu Ihren Kunden machen. Denn im Gegensatz zu einem Produkt, welches Sie im Internet verkaufen können, ist der Standort hier von zentraler Bedeutung. Denn wahrscheinlich kommen Ihre Kunden in erster Linie nicht, um unbedingt Ihr Hotel endlich mal sehen zu können, sondern weil Sie dort in der Nähe etwas zu tun haben, ihren Urlaub verbringen möchten oder dergleichen.



Der Standort Ihres Hotels ist von zentraler Bedeutung. Quelle: mariamichelle / pixabay.com

Kostenanalyse

Wenn die Standortfaktoren passen, gilt es, das Hotel zu konzeptionieren und die entstehenden Kosten zu analysieren. Wer selbst baut, muss mit einem wesentlich höheren finanziellen Aufwand rechnen, als wenn ein bestehender Hotelbetrieb übernommen und eventuell umgebaut wird. In beiden Fällen sollte man über ausreichend Eigenkapital verfügen, da sich Banken immer nur mit einem Teilbetrag an einem solchen Vorhaben beteiligen. Bei der Kalkulation müssen außerdem die späteren Fixkosten und der Personalbedarf berücksichtigt werden. In einer sogenannten Gewinn- und Verlustrechnung sollte man anschließend die erwarteten monatlichen Ausgaben den zu erwartenden monatlichen Einnahmen gegenüberstellen.

Egal ob Sie das Hotel erweitern, umbauen oder einfach wie es erstmal übernehmen möchten, empfehle ich Ihnen, unbedingt Kostenvoranschläge einzuholen. Erfahrungsgemäß sind Unternehmer in dieser Beziehung meist etwas ungeduldig und wollen sofort starten. Doch durch das Einholen von Kostenvoranschlägen und dem anschließenden Vergleich, lässt sich eine Menge Geld sparen. Das ist umso wichtiger, da die Existenzgründung mit einem Hotel ohnehin schon sehr finanzintensiv ist.

Personalmanagement

Sie werden das Hotel höchstwahrscheinlich nicht allein führen können. Es sind einfach zu viele Arbeiten vonnöten. Abgesehen von einer umfassenden zeitlichen Präsenz im Hotel - insbesondere am Empfang - müssen Reinigungs- und Küchenarbeiten, Hausmeistertätigkeiten, Büro- & Behördengänge usw. erledigt werden. Dazu brauchen Sie Personal. Vielleicht können Sie das Hotel noch im Rahmen eines Familienbetriebs führen. Aber auch dann gilt ein effektives Mitarbeiter- und Personalmanagement als Schlüssel zum Erfolg.

An dieser Stelle wieder der Hinweis auf saisonale Schwankungen. Dementsprechend müssen Sie auch die Arbeitsverträge mit Ihren Mitarbeitern gestalten.

Gesetzliche Auflagen einhalten

Zur Realisierung eines Neubaus müssen bei den Behörden im Vorfeld verschiedene Genehmigungen eingeholt werden. Auch wenn man einen bereits bestehenden Betrieb pachtet, sind ebenfalls eine Reihe von gesetzlichen Auflagen zu erfüllen. In diesem Zusammenhang sollten Sie auch Ihre [Zulassungsvoraussetzungen prüfen](#). Ein Hotel ist ein erlaubnispflichtiges (konzessionspflichtiges) Gewerbe, wenn darin eine öffentlich zugängliche Schank- und Speisewirtschaft eröffnet werden soll. Hier benötigen Sie unbedingt eine [Schanklizenz](#) vom zuständigen Gewerbeamt. Zudem müssen Hotelgründer einen Unterrichtungsnachweis der Industrie- und Handelskammer vorzeigen können, der bestätigt, dass sie dort an Kursen zu lebensmittel- und hygienerechtlichen Bestimmungen in der Gastronomie teilgenommen haben. Ferner ist es notwendig, sich über die verschiedenen arbeitsschutzrechtlichen und sicherheitstechnischen Auflagen bereits im Vorfeld ausreichend zu informieren.



Sofern Sie auch Speisen & Getränke anbieten, benötigen Sie eine spezielle Genehmigung.
Quelle: Free-Photos / pixabay.com

Keine Werbung - keine Gäste

Um sich über eine gute Auslastung des Hotels freuen zu können, sollte man schon vor der Eröffnung werblich aktiv werden. Eine ansprechende Homepage mit Buchungsmöglichkeit ist heutzutage Voraussetzung. Außerdem kann man sich im Internet auf allen relevanten Reiseportalen registrieren, mit Reisebüros sprechen oder sich nahegelegenen Großunternehmen als Businesshotel empfehlen. Auch günstige Eröffnungsangebote oder eine Einweihungsparty sind von Vorteil.

Welche Möglichkeiten des Marketings Sie nutzen, müssen Sie individuell entscheiden. Offline-Werbung, wie soeben besprochen, ist sicher hilfreich. Auf jeden Fall sollten Sie aber online vertreten sein. Das liegt schon allein daran, dass die meisten Kunden vor ihrer Reise buchen. Es gibt natürlich auch Kunden, die sich erst vor Ort informieren, dann aber ebenfalls meist über Internet. Daher empfehlen Ihnen folgende Möglichkeiten zu nutzen:

- Eigene Webseite mit ansprechenden Bildern und Buchungsmöglichkeit
- Bei Google Maps; immer mehr Nutzer suchen vor Ort mittels Google Maps nach Hotels
- Vergleichsportale wie booking.com, check24 usw.

Erfolgsfaktor Gästezufriedenheit

In jedem Hotel sollten der Gast und seine Bedürfnisse im Vordergrund stehen. Dazu gehört nicht zuletzt eine ansprechende Möblierung, auch eine passende textile Ausstattung, wie kuschelige Handtücher, schöne Bett- und gepflegte Tischwäsche gehören zu einem gepflegten Ambiente dazu. Damit sich der Gast tatsächlich wohlfühlt, muss er selbstverständlich freundlich umsorgt werden und alles sollte reibungslos funktionieren. Deshalb wird nur ein Hotelbesitzer erfolgreich sein, der Organisationstalent besitzt und es versteht, sein Personal entsprechend zu motivieren.

Mit Struppi & Co. Geld verdienen: Selbständigkeit mit Hundesalon

Um mit einem Hundesalon selbstständig zu werden, reicht es nicht aus, ein Hundeliebhaber zu sein und seine Haustiere regelmäßig zu pflegen. Neben einer Ausbildung gehören dazu auch ein formaler Antrag beim Veterinär- und Lebensmittelüberwachungsamt. Ist alles Rechtliche unter Dach und Fach, sollten Sie ein professionelles Equipment besorgen, damit ihr Salon auch gut besucht wird.



pixabay.com

Formale Angelegenheiten

Wie Sie generell ein Unternehmen gründen, können Sie in [meiner Checkliste](#) nachlesen. Einen Hundesalon können Sie sowohl nebenberuflich als auch hauptberuflich führen. Um mit Tieren arbeiten zu können, müssen Sie das Tierschutzgesetz beachten. Wir haben bei einigen Veterinär- und Lebensmittelüberwachungsämtern nachgefragt. Man hat uns Folgendes mitgeteilt:

- Das Betreiben eines Hundesalons bedarf keiner tierschutzrechtlichen Genehmigung oder Erlaubnis.
- Wenn zusätzliche Tätigkeiten wie der Handel mit Hunden oder mit anderen Wirbeltieren durchgeführt werden sollen, wäre dafür eine Erlaubnis nach [§ 11 Tierschutzterlaubnis](#) erforderlich.
- Für den Einzelhandel mit frei verkäuflichen Arzneimitteln (Floh Halsbänder o.ä.) müssen Sie entsprechend [§ 50 Arzneimittelgesetz](#) die erforderliche Sachkenntnis nachweisen.
- Die Gewerbeanmeldung können Sie bei dem für Sie zuständigen Gewerbeamt vornehmen. Dabei fallen unterschiedlich hohe Kosten an.

Gewerbeanmeldung und Gewerbeamt

Die Gewerbeanmeldung kostet durchschnittlich 30,00 Euro, in den Verwaltungen wird die Gebühr individuell festgelegt, sie reicht von 15,00 bis 60,00 Euro. Zur Anmeldung benötigen Sie Ihren Personalausweis. Die Anmeldung selber dauert nur ein paar Minuten. Zum Thema [Gewerbeanmeldung](#) hat das Gründerlexikon bereits berichtet.

Veterinäramt

Sie müssten sich unbedingt mit Ihrem zuständigen Gewerbeamt sowie ggf. mit Ihrem Veterinär- und Lebensmittelüberwachungsamt in Verbindung setzen und dort genau nachfragen, ob Sie zur Gewerbeanmeldung noch eine Erlaubnis benötigen und welche Kosten dafür anfallen.

Klicken Sie auf den Link zur [Google-Suche](#) nach "Veterinär- und Lebensmittelüberwachungsamt" und ergänzen Sie die Suche um Ihre Stadt oder Ihren Landkreis. Auf diese Weise finden Sie sehr schnell das für Sie zuständige Veterinäramt mit Adresse, Telefonnummer und Öffnungszeiten.

Ausbildung und Weiterbildung zum Hundefriseur

Hundefriseur ist kein klassischer Ausbildungsberuf. Die Berufsausbildung zum Groomer (engl. für Hundefriseur) ist noch nicht staatlich reglementiert. Um einen Salon für Hunde selbstständig führen zu können, bedarf es keines Meisterbriefes und keiner festgeschriebener Voraussetzungen. Das heißt, der Beruf zeichnet sich durch relativ niedrige Eintrittsbarrieren aus.

Hundefriseurschule

Doch andererseits verlangt der Beruf des Hundefriseurs handwerkliches Können. Um Hunde professionell frisieren und pflegen zu können, braucht man auch weitreichende Kenntnisse über Rassen, rassetypische Schnitt- und Trimmtechniken, Anatomie und Gesundheit der Hunde, über deren Haar- und Hauttypen etc. Mit einer Ausbildung kann man lernen, wie man frisiert und ästhetisch an Hunden arbeitet. Mit einer Ausbildung verschaffen Sie Ihrer Existenz ein stabiles Fundament. Es ist doch selbstverständlich, dass das eigene Unternehmen ohne ordentliche Berufsausbildung einmal scheitert.

Bevor man selbstständig wird, sollte man also eine fundierte Ausbildung zum Hundefriseur absolvieren. Eine Liste der Anbieter für die Hundefriseur- Ausbildung finden Sie unter: www.hundesalon.org/ausbildung-hundefriseur.php.

Weiterbildung zum Hundefriseur

Wenn Sie schon Vorkenntnisse besitzen und nur nach einer Weiterbildung suchen, würden für Sie in dem Fall Scherkurse oder Trimmkurse am Wochenende ausreichen.

Aktuelle Termine finden Sie unter: www.hundesalon.org/trimmkurse-scherkurse-groomerausbildung.php.

Workshop Hundefriseur

Im folgenden Hundefriseurworkshop vermittelt die erfahrene Hundefriseurin Frau Ute Ast professionelle Hundepflege anschaulich und verständlich: www.hundefriseur-workshop.de

[Hier das Video-Training anschauen](#)

Persönliche und rechtliche Grundlagen der IHK

Mit Hilfe des [Infoblatts der IHK Dresden](#) können Sie sich auch über Ausbildung zum Hundefriseur schlau machen, sowie einen Überblick über die wichtigsten rechtlichen aber auch persönlichen Grundlagen bekommen.

Praktische Ausbildung ist dabei auch von großer Bedeutung. Es sollte Ihnen ermöglichen, an Hunden unterschiedlicher Rassen üben zu können. Daher lohnt es sich auf jeden Fall, einige Zeit lang Erfahrung bei einem Arbeitgeber zu sammeln. Das kann ein Praktikum, ein Minijob oder eine Festanstellung sein. Bei Ihrer Arbeit in einem Hundesalon können Sie sich positive Beispiele anschauen und auch planen, welche Ausrüstung Sie benötigen und wo Sie sie günstig erwerben können.

Ausrüstung und Equipment

Wichtig ist, zunächst einen geeigneten Raum zu finden, der nicht nur gut für den Hundesalon umgebaut werden kann, sondern auch Kunden aus der Nähe mit ihren Vierbeinern anlockt. Wenn Sie noch kein großes Kapital haben, können Sie einen mobilen Service anbieten, indem Sie zu Ihren Kunden fahren. Für beide Fälle brauchen Sie für die Fell-, Pfoten- und Zahnpflege der Hunde das richtige Equipment. Gehen Sie dazu in einen speziell auf Hunde ausgerichteten Laden, um alles Nötige zu besorgen.

Fazit

Für die Gründung eines Hundesalons gehört es mehr dazu, als nur ein Hundeliebhaber zu sein. Dennoch muss man keine großen Hürden überwinden, um damit selbstständig zu werden. Wie jeder Selbstständige müssen Sie am Anfang länger arbeiten als Angestellte. Mit einer guten Qualifikation, Freude am Frisieren von Hunden und guten Kontakten zu den Kunden kann auch Salon für Hunde erfolgreich geführt werden.

Mit der Gitarre Geld verdienen

Kann man mit seinem Hobby Geld verdienen? Viele Menschen in Deutschland suchen nach einer Möglichkeit, mit ihrer Gitarre Geld zu verdienen. Es gibt Musiker, die ihre Gitarre lieben und im Laufe der Zeit eine große Leidenschaft für sie aufgebaut haben. Sie sehnen sich danach, mit ihrem Hobby Geld zu verdienen. Doch kann man mit der Gitarre wirklich etwas einnehmen? Wenn man sein Hobby liebt und es gerne verwirklichen würde, sollte man auch den Mut dafür aufbringen! Man lebt schließlich nur einmal!

Folgende Geschäftsideen sind mir rund um die Gitarre eingefallen:

Mit dem Spielen der Gitarre Geld verdienen

Eine Möglichkeit ist, als freier Musiker mit seiner Gitarre um die Welt zu reisen. Diese Variante eignet sich für Menschen, die nicht nur Geld verdienen möchten, sondern auch reisen möchten, um die Welt zu entdecken. Allerdings eignet sich diese Variante wirklich nur für Entdecker, denn die Verdienstmöglichkeiten sind eher gering.

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort: Weihnachten in der Fußgängerzone

Wenn mit der Gitarre Geld verdient werden soll, muss man die richtige Zeit und den richtigen Ort finden. Größere Anlässe bieten sich dafür wunderbar. So kann der Gründer um die Zeit der Weihnachtsmonate sehr erfolgreich in der Fußgängerzone spielen, denn zum einen sind viele Menschen in der Stadt, um die Geschenke für Weihnachten zu besorgen und zum anderen ist zu dieser Zeit die Chance größer, etwas zu verdienen.

Auf was muss als Straßenmusiker geachtet werden?

Auch bei Straßenmusik müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden, denn nicht alles ist auch gesetzlich erlaubt, was den Menschen gefällt. In jeder Stadt gibt es bestimmte Regelungen und Voraussetzungen, die die Künstler erfüllen müssen. Diese unterscheiden sich manchmal nicht nur von Stadt zu Stadt, sondern können auch abhängig von Stadtteilen sein.

Vor allem auf die Lautstärke, die Dauer, sowie Beginn und Ende der Darbietung ist zu achten und die Formalien sollten hier eingehalten werden. Grundsätzlich gibt es in Deutschland keine einheitliche Regelung und die Vorschriften sind regional sehr unterschiedlich. Es lässt sich jedoch feststellen, dass die Verordnungen in Großstädten meist deutlich strenger sind als in kleineren Orten und Städten. Zunächst einmal sollte man sich also immer zuerst informieren und sich dann mit seiner Gitarre

auf die Straße begeben. Denn nur so können Probleme und Bußgelder vermieden werden.

Am sinnvollsten ist es sich zunächst bei den zuständigen Behörden und Ämtern zu informieren. Hierbei sind vor allem das Ordnungsamt oder das Gewerbeamt am Rathaus die Richtigen anlaufstellen.

Beispiel Straßenmusiker in Köln

In Köln beispielsweise, werden Straßenmusiker durch Regelungen dazu gezwungen ihren Standort spätestens alle 20 Minuten zu verlassen und sich mindestens 200 Meter von dem ursprünglichen Standort wegzubegeben. Elektrische Verstärker sind in Köln gänzlich verboten und wer gegen diese Vorschriften verstößt muss mit einem Bußgeld von 35 Euro rechnen.

Gründung einer Band

Eine äußerst sichere Möglichkeit Geld zu verdienen ist, eine eigene Band zu gründen oder eine Karriere als Solist zu starten. Eine gute Präsenz ist ebenso wichtig wie ein guter Ruf. Am besten beginnt man, auf Festen im Freundes- oder Familienkreis zu spielen. Kommt die Musik gut an, hat der Unternehmer eine hervorragende Chance, von Gästen gebucht zu werden. Und von diesen wird der Musiker dann hoffentlich weiter empfohlen! Dies ist die beste Möglichkeit, um am meisten Geld zu verdienen und vielleicht sogar eine Karriere zu starten.

Vom kleinen Gig zum großen Auftritt

Musiker aller Genres wissen um die langwierigen Abende, die mit Musikkollegen in dunklen und verrauchten Proberäumen zugebracht werden. Was mit wenigen Akkorden beginnt, entfaltet sich dann allerdings immer weiter und die ersten Gigs vor zunächst noch skeptischem Publikum kommen zu Stande. Und dazwischen immer wieder üben, üben, üben! Doch mit der Zeit entwickelt sich nicht nur ein gutes Gespür für den eigenen Stil – die Auftritte werden außerdem sicherer und eine gewisse Routine macht sich bemerkbar. Es muss allerdings nicht gleich die große Weltbühne her, auf der man seinen Rock- und Popidolen nacheifert, um gutes Geld zu verdienen. Mit einem gefüllten Terminkalender, mit dem man sich im näheren Umkreis auf kleine Touren begibt, lässt sich bereits Geld dazu verdienen. Wichtig ist, dass die Spielfreude von der ersten bis zur letzten Note ungebrochen bleibt.

Gewinn und Verlust oder Idealismus

Inwiefern es möglich ist, mit einer Gitarre Geld zu verdienen, ist gerade in der Anfangszeit ganz eine Frage des eigenen Anspruchs und der Investitionsbereitschaft. Ähnlich wie bei normalen Unternehmungen gilt es abzuwägen: Stehen die Kosten, die für die Instrumentenbeschaffung und -pflege aufgewendet werden müssen, noch im

Verhältnis zum eingespielten Ertrag? Im Gegensatz zu einer normalen Selbständigkeit lässt sich aber bei der Tätigkeit als Musiker nicht immer nach Verlust und Gewinn rechnen. Hier stehen vielmehr ein gewisser Idealismus sowie der künstlerische Ausdruck ebenso im Vordergrund.

Ob es zum Durchbruch als Musiker kommt und eine Rockkarriere der nächste Schritt im Musikerleben ist, hängt allerdings auch davon ab, ob es gelingt die wichtigen Entscheidungsträger im Musikbusiness auf sich aufmerksam zu machen. Zwar gibt es die Möglichkeit einem Produzenten zu begegnen, der an das eigene musikalische Können glaubt und ein Konzert besucht hat. Viel wahrscheinlicher ist es aber, dass es nötig ist, die Klinken kleiner und großer Musiklabels zu putzen. Selbstverständlich ist es wichtig, einen gut klingenden Namen zu besitzen sowie CDs vorzuweisen, die man potentiellen Produzenten aushändigt. Der Dank für die Mühe könnte in naher Zukunft ein Anruf sein

Gitarrenunterricht geben

Eine andere sehr gute Möglichkeit mit seiner Gitarre Geld zu verdienen ist, einen Musikblog einzurichten. Der Musiker kann mit anderen Menschen kommunizieren und hat gleichzeitig auch eine Internetpräsenz, die vorteilhaft ist, wenn man gebucht werden will. Aber auch Lernvideos können hochgeladen werden.

Auch kann der Existenzgründer Gitarrenunterricht erteilen - entweder privat oder gewerblich. Man kann sich um eine Anstellung bei einer Musikschule kümmern oder durch viel Werbung möglichst viele Schüler für den Privatunterricht begeistern.

Voraussetzung: gute Kenntnisse

Wer gut Gitarre spielen kann, hat schon einmal die halbe Miete für sein eigenes Unternehmen. Die andere Hälfte sind nur noch Kleinigkeiten. Investitionen bestehen lediglich in Werbung und Material. Eine eigene Gitarre besitzt der Musiker sowieso. Es gilt dann noch eine weitere Gitarre für Schüler zu kaufen, damit Probestunden abgehalten werden können.

Werbung

Die Werbung für Gitarrenunterricht kann der Gründer breit fächern. Mit Hilfe eines Computers mit Internetanschluss streut der Unternehmer seine Werbung über mehrere Plattformen, wie beispielsweise Facebook. Wer sich mit Gitarrenunterricht wirklich selbstständig machen will, sollte sogar in Erwägung ziehen, eine eigene Homepage durch einen Web-Designer zu erstellen. Dies kostet zwischen 100 und 200 Euro. Auch Anzeigen in den einschlägigen Tageszeitungen sind eine gute Werbeaktion. Zudem sollte man sich über Google schnell finden und wichtige Schlagworte einbinden. Jeder der nach Gitarrenunterricht sucht, wird ganz einfach bei Google: "Gitarrenunterricht Duisburg" eingeben. Dies variiert natürlich je nachdem, in

welcher Stadt der suchende lebt. Dementsprechend sollten auch diese Schlagworte oft auf seiner eigenen Homepage zu finden sein. Ein fester Stundenlohn muss ebenfalls auf der Seite erkennbar sein.

Unterricht zu Hause oder bei den Schülern

Der Gründer muss sich entscheiden, ob er den Unterricht zu Hause bei sich, in einem angemieteten Raum oder direkt bei den Schülern abhalten will. Je nach Auswahl kommen Kosten auf den Lehrer zu. Die entstehenden Mietkosten oder Fahrtkosten müssen in die Preikalkulation für die Gitarrenstunde einberechnet werden.

Ausbau des Unternehmens

Sollte der Gründer das eigene Unternehmung irgendwann einmal ausbauen wollen, ist dies auch kein Problem. Beispielsweise kann man im späteren Verlauf selber Lehrer einstellen, Projekte planen, wie zum Beispiel Band-Gründungen, oder Gitarrenfinanzierungen im Rahmen des Unterrichts anbieten.

Notenunterricht Gitarre als Basis für eine Selbständigkeit

Auf Arbeit oder zu Hause, zum Entspannen oder Spaß haben, die Musik begleitet uns im ganzen Alltag. Kein Wunder, dass das Musizieren zu den beliebtesten Hobbys gehört. Ob Singen, Flöte oder Klavier spielen, für jede musikalische Beschäftigung ist die Notenlehre grundlegend. Das Lesen und Schreiben von Noten ist für den Musiker wie das Regelwerk für den Sportler. Natürlich gibt es Instrumente, bei denen die Kenntnisse von Noten nicht zwingend notwendig sind, wie beispielsweise der Gitarre. Bei der Gitarre gibt es so genannte Tabulaturen, die zum einfacheren Verständnis der Notenschrift dienen. Doch ist es zum Beispiel für lange Klavierstücke unabdingbar Notenlängen, sowie Pausen und Anweisungen für die Lautstärke lesen zu können.

Das sollten Notenlehrer mitbringen!

Das Lernen von Noten ist zwar nicht sonderlich schwierig, bedarf jedoch etwas Zeit bis die korrekte Zuordnung der Noten sitzt. Daher sollte ein Notenlehrer die Schüler motivieren und in den Unterricht einbeziehen, denn umso schneller zeigen sich Lernerfolge. Dabei ist der Einsatz von Musikinstrumenten, zur Untermalung der Theorie, eine sinnvolle Möglichkeit den Unterricht zu gestalten.

Wo kann Notenlehre unterrichtet werden?

Als Notenlehrer hat man mehrere Möglichkeiten seine Tätigkeit auszuüben. Zum Einen kann man als Angestellter in einer Musikschule unterrichten. Ein anderer Weg ist jedoch als privater Lehrer an mehreren Musikschulen tätig zu sein oder außerhalb selbst Unterricht zu geben. Des Weiteren ist es möglich in Einzel- oder Gruppenunterricht die Musiktheorie zu vermitteln. Aber egal ob beim Unterrichten

einer Klasse oder eines einzelnen Schülers, die Liebe für das gemeinsame Hobby, die Musik, sollte dabei immer im Vordergrund stehen.

Verkauf von Gitarrenequipment

Um mit dem Verkauf von Gitarrenequipment [Geld verdienen](#) zu können, sollten jedoch bestimmte Grundsätze beachtet werden.

Günstige Zulieferer und Restposten

Eine interessante Zielgruppe sind insbesondere Gitarrenanfänger. Ihr Budget ist in der Regel noch begrenzt und ihre Ansprüche an eine Gitarre sind relativ gering. Dieser Umstand muss für den eigenen Erfolg genutzt werden.

Ausländische, insbesondere [asiatische Zulieferer](#) eignen sich besonders für den Aufbau des eigenen Lagers. Diese Händler gewährleisten eine angemessene Qualität bei niedrigen Einkaufspreisen. Dies wirkt sich schließlich auf die Verkaufspreise aus. Liegt der eigene Verkaufspreis mit angemessener Gewinnspanne unter dem Niveau der Konkurrenz, ergibt sich daraus ein Verkaufsvorteil. Außerdem kann das Startkapital etwas geringer ausfallen. Sind die Bezugspreise gering, können höhere Mengen ggf. in Verbindung mit Rabatten bezogen werden. Dabei ist neben der Gitarre selbst, auch sämtliches Zubehör zu beachten. Um mit dem Verkauf von Gitarrenequipment Geld verdienen zu können, wird ein möglichst breit gefächertes Sortiment benötigt.

Mehr Umsatz durch Nebenprodukte

Um mit dem Verkauf von Gitarrenequipment Geld zu verdienen, ist insbesondere eine breites Produktspektrum notwendig. Wichtig sind sämtliche Nebenprodukte. Ob Gitarrensaiten, Taschen, Gitarrenständer oder Plektren - jedes zusätzliche Produkt zählt. Ein gut sortierter Einzelhändler zieht das Interesse sämtlicher Zielgruppen auf sich. Auch hier ist die Auswahl der Zulieferer besonders wichtig. Wenn die Nebenprodukte ebenfalls günstig und zeitnah verfügbar sind, sollte nicht nur eine Gitarre, sondern auch Einsteigersets zum Verkauf stehen. Dazu kombiniert man einfach eine Gitarre mit einem Satz Ersatzsaiten sowie einem Lehrbuch oder einem Stimmgerät.

Online Geld verdienen mit Auktionshäusern

Geringe Lieferzeiten vorausgesetzt, erfordert der erfolgreiche Verkauf von Gitarrenequipment ebenso die Präsenz in einschlägigen Auktionshäusern wie eBay oder Amazon. Der Verkauf des Gitarrenequipments bewirkt dort eine schnelle Erhöhungen der Bewertungszahl. Das wirkt seriös und ist für viele Käufer ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl des Händlers. Zudem reduziert dies die Fläche, die für ein Geschäftslokal benötigt wird.

Eine Gitarre und Gitarrenequipment richtig präsentieren

Um langfristig mit dem Verkauf von Gitarrenequipment Geld verdienen zu können, ist die Ware ansprechend [und zielgruppenorientiert](#) zu präsentieren. Gute Werbeaufnahmen stellen nicht nur die Gitarre, sondern jemanden der sie spielt oder Fotos mit mehreren abgebildeten Exemplaren zu bevorzugen. Kleinteiliges Gitarrenequipment kann auch haufenweise vorgestellt werden. Ein Werbebild mit vielen Plektren vermittelt zum Beispiel den Eindruck ausreichender Lieferkapazitäten.

Mit Online-Tutorials Geld verdienen

Man braucht nicht immer ein eigenes Produkt, das es zu verkaufen gilt - oft lässt sich auch mit Wissen und Informationen Geld verdienen. Man weiß etwas, das ein anderer gerne wüsste, und dieser ist bereit, dafür zu bezahlen. Um dieses Wissen zu verbreiten, sind Online-Tutorials genau das richtige Mittel. So könnte man vom eigenen Gitarrespielen Videos zu drehen und kurze, informative Texte dazu zu schreiben, wie man seinen Stil und seine Spielweise verbessern kann. Diese werden auf einer eigenen Website oder in einem Blog angeboten. Will ein Kunde mehr sehen als die kurzen Beispielvideos, muss er dafür bezahlen.

Wer klein anfangen will und erst einmal sehen möchte, ob das Verfassen von Tutorials und Anleitungen zu ihm passt, kann sich auf einer der zahlreichen Webseiten zu diesem Thema versuchen. Im deutschsprachigen Raum zählt dazu vor allem [helpster.de](#), während im englischsprachigen Raum die Seite [ehow.com](#) besonders bekannt ist. Dort lassen sich gegen eine vergleichsweise gute Bezahlung Videos, Anleitungen, Ratgeber und Texte hochladen.

E-Books als Tutorials

Umfangreicheres Wissen zu einem speziellen Thema lässt sich am besten in einem E-Book vermarkten. Das E-Book kann aus Text, Bildern und Links zu Videos bestehen, mit deren Hilfe eine bestimmte Thematik erklärt und vertieft wird. So wird ein eigenständiges Werk geschaffen, das sich auf der eigenen Webseite oder einer zentralen Webseite für E-Books verkaufen lässt.

Damit ein E-Book Erfolg hat, sollte es eine Lücke füllen und ein besonderes Bedürfnis decken. Ein Autor kann beispielsweise ein Buch zum Gitarre spielen schreiben und wird damit nur mäßigen Erfolg haben - die Konkurrenz auf diesem allgemeinen Sektor ist einfach zu groß. Schreibt er aber ein E-Book zum Thema "Berühmte Rock- und Popsongs auf der Gitarre - Einfach nachspielen" wird er damit erfolgreicher sein.

Die Kombination bringt den Erfolg

Natürlich ist es möglich, beide Bereiche zu kombinieren. Hat man bereits eine eigene Seite mit Tutorials und Anleitungen zu bestimmten Themen kreiert, ist ein E-Book die

logische Konsequenz und Weiterentwicklung dieser Idee. Dadurch werden nicht nur zusätzliche Kunden gewonnen, sondern auch einen Mehrwert für all die kreiert, die die Seite schon regelmäßig besuchen.

Geld verdienen mit Noten verkaufen

Songbook erfreuen sich einer großen Beliebtheit und erreichen erfreuliche Absatzquoten. Angesichts dieses Sachverhalts stellt sich die Frage, ob man als Musiker nicht selbst ein Songbook erstellen kann oder Noten zu einzelnen Songs niederschreiben kann, um damit Geld zu verdienen. Die einzelnen Lieder oder das Book bringt der Gründer auf den Markt und stellt sie für das Klientel zur Verfügung. Vor allem Anfänger an der Gitarre mögen mit den konventionellen, kommerziellen Songbooks, die sich eher an Fortgeschrittene richten, überfordert sein. In diese gewissermaßen bestehende Marktlücke kann man als privater Musiker mit einem eigenen Angebot stoßen. Noten älterer Stücke wie Klaviernoten für Mozart, Bach oder Händel stehen regelmäßig nicht mehr unter urheberrechtlichen Schutz und sind frei erhältlich.

Aktuelle Stücke und Urheberrecht

Heute stehen vor allem Stücke für die Gitarre im Mittelpunkt des Interesses. Moderne Stücke profitieren vom Urheberrechtsschutz. Sie sind nur kostenpflichtig erhältlich. Noten, die sich zum Verkauf anbieten lassen, sind verschiedenste Notensätze aus der letzten Konzertsaison, Pflichtstücke oder Wertungsspielnoten. Des Weiteren können auch Noten aus dem eigenen Repertoire verkauft werden, um sich Geld zu verdienen. Dafür hält das Internet schon einige Plattformen, Foren und Börsen bereit, über die sich Noten verkaufen lassen. Grundsätzlich berührt die Frage nach dem Verkauf von Noten Fragen des Urheberrechts, das mit Erschaffung eines Werkes automatisch in Kraft tritt. Eigene Werke können problemlos vertrieben werden.

Wann erlischt das Urheberrecht?

Der Schutz des Urheberrechts erlischt 70 Jahre nach dem Tod eines Autors. Jüngere Stücke und ihre Bearbeitungen sind vom jeweiligen Künstler geschützt und dürfen etwa nur zu Lehrzwecken in kleinen Mengen reproduziert werden. Bei Verletzungen des Urheberrechts drohen Abmahnungen. Damit können nur eigene, selbst produzierte Notensätze frei verkauft werden.

Anders lassen sich gebrauchte Notensätze über Börsen wie "gebrauchtnotenbörse.de" verkaufen. Die Websites veranschlagen eine sich am erzielten Preis orientierte Provision zu ihren Gunsten. Vertrieb und Vervielfältigung von urheberrechtlich geschützten Notensätzen stellen Verstöße gegen das Urheberschutzgesetz dar, solange nicht eine Zustimmung seitens des Berechtigten vorliegt.

Tabulaturen für die Gitarre - ein Geschäftskonzept

Zunächst eine kurze Erklärung, was unter Tabulaturen zu verstehen ist. Tabulaturen sind eine vereinfachte Form der Notenschrift. Diese Vereinfachung bewirkt, dass eine Tabulatur auf Anhieb verstanden wird. Es entfällt das Lernen von Tonarten, die viel Mühe kostende Beherrschung der Notenschrift.

Ein System von sechs Linien entspricht den sechs Saiten einer Gitarre. Auf diesen Linien wird durch eine Zahl verdeutlicht, auf welchen Bund der Gitarre ein Ton zu spielen ist. Steht beispielsweise eine drei auf der fünften Linie dann bedeutet dies, dass der Ton C gespielt werden soll. Der Gitarrist weiß nun eindeutig, er spielt den dritten Ton auf der fünften Seite, schaut sich die nächste Zahl auf einer der Linien an und so weiter. Das ist leicht zu bewältigen. Für alle diejenigen, die nun immer noch nicht wissen was Tabulatoren sind, [Wikipedia erklärt Tabulatoren](#) noch mal anders.

Das System der Tabulaturen ist seit Jahrhunderten bekannt

Noch etwas zu etwaigen Einwänden gegen Tabulaturen. Es handelt sich dabei keineswegs um einen primitiven Ersatz der Notenschrift. Bereits im 15. Jhd. spielten Lautenspieler nach Tabulaturen und wer auf der Gitarre nicht nur Akkorde schrammeln will, findet hier den idealen Einstieg.

Wer in der Tabulatur fit ist kann damit Geld verdienen.

Will also der angehende Gitarrespieler möglichst schnell zu einem Erfolg auf der Gitarre kommen, ist die Kenntnis der Tabulatur das Mittel zum Ziel. Solos bekannter Rockstars nachzuspielen, das ist ein Wunsch vieler angehender Gitarristen.

Wir hatten folgende Idee: Man kann eine eigene Web-Seite erstellen mit dem Angebot: Erstelle für Rocksongs oder auch für Schlager auf Anfrage für die Gitarre Tabulaturen. Neben der Beherrschung der Tabulaturen ist hierfür natürlich ein gutes Gehör nötig.

Außerdem gibt es Programme, die das Erstellen von Tabulaturen auf dem PC ermöglichen. Gegen einen Kostenbeitrag kann diese diese Tabulatur nun versendet werden. Eine weitere Möglichkeit wäre, einen kompletten Gitarrenlernkurs auf Basis der Tabulaturen anzubieten. Beispielsweise könnten wöchentliche Lerninhalte erstellt werden, die gegen eine Gebühr abzurufen sind. *Nach rechtlicher Aufklärung müssen wir jedoch feststellen, dass das so nicht möglich ist (siehe Rechtstipp von anwalt.de)*

Was sagt anwalt.de zum urheberrechtlichen Unterschied von Noten und Tabs?

"Vom Urheberrecht her sehen wir keinen Unterschied zwischen Noten und Tabs. Der Urheber hat das Recht zu bestimmen, ob und wie sein Werk zu veröffentlichen ist. Das gilt auch für Bearbeitungen. Kurzum, über den Umgang mit dem Werk

entscheidet der Urheber bzw. der, dem der das Nutzungsrecht übertragen hat, i.d.R. einem Musikverlag. Allenfalls dürfen vereinzelt ohne Zustimmung vervielfältigte Noten bzw. Tabs nichtgewerblich zum Üben benutzt werden. Ihre Verbreitung oder eine öffentliche Aufführung damit ist aber nicht erlaubt. Hier braucht es Originale. Das gilt auch bei abgehörten Noten. Im Internet wurden daher auch schon einige Tab-Seiten gezwungen, Tabs zu entfernen. Für einen Verkauf gilt das erst recht."

Geld mit einem Music Blog verdienen

Der Name des Blogs sollte klar und unverwechselbar sein und sozusagen in aller Munde. Diese Internet-Adresse für den eigenen Musikblog festlegen und abklären ob diese noch frei ist. Der Name des Blogs sollte klar und unverwechselbar sein und sozusagen in aller Munde. Diese Internet-Adresse für den eigenen Musikblog festlegen und abklären ob diese noch frei ist.

Suche nach einem Provider

Als nächster Schritt beginnt die Suche nach einem Internet-Provider, der günstig viel Speicherkapazität bietet. Für Musikdateien wird eine Menge an Speicherkapazität benötigt, auch wenn die Dateien im mp3 Format gespeichert und zur Verfügung gestellt werden.

Um einen Blog ins Netz zu stellen, müssen Kenntnisse im Recht vorhanden sein, damit keine Urheberrechte verletzt werden. Also zuerst einmal auf Rechtsseiten im Internet gehen und sich schlau machen. Dazu zählt auch das Recht der GEMA. Die Gesellschaft verwertet alle Musikstücke und verlangt eine Lizenzgebühr dafür. Die GEMA kann auch Gebühren für verfremdete Musikstücke verlangen, sobald sie veröffentlicht werden, also im Internet stehen.

Gestaltung des Blog

Schließlich geht es ins Detail, also den Blog gestalten. Der Unternehmer kann vorgefertigte Design-Seiten verwenden, die viele Internet-Provider anbieten. Ebenso kann er die professionellen Angebote einer Marketing-Agentur nutzen. Wichtig sind schneller Aufbau und schneller Zugriff der Seiten. Auf Benutzerfreundlichkeit muss verstärkter Wert gelegt werden. Bspw.: unter Youtube.com, da sind unter John Lennon fast alle seine Titel gelistet.

Schutz der Nutzer

Zu erwähnen ist auch noch der Schutz der Nutzerdaten, die Verschlüsselung muss stimmen. Kein Aussenstehender sollte in der Lage sein auf Nutzerdaten und Nutzerverhalten zugreifen zu können. Dabei kann ein/e InformatikerIn sicher Unterstützung geben.

Talentbörse

Um an neue Nutzer zu kommen kann eine Art Talentbörse eingerichtet werden. Hier laden angehende SängerInnen ihre Werke gegen eine Gebühr hoch. Das Risiko der Rechte liegt dann beim Sänger, bzw. der Sängerin.

Kundenbindung

Sie sollten vor dem Start eine Kosten- Nutzen- Rechnung erstellen, um zu sehen wie hoch der Aufwand für die Bereitstellung des Blogs ist. Für die Neukundenakquise ist das Angebot von Gratis-Dateien ein wichtiger Faktor. Regelmäßigen Nutzern stehen verschieden große Abonnements zur Auswahl zur Verfügung. Das Ziel sind regelmässige Einkünfte und der Aufbau eines Kundenstamms. Als Blogbetreiber können Unternehmer auch einen Wettbewerb anbieten, im Sinne von Deutschland sucht den Superstar.

Wichtig ist die Bekanntmachung in Foren oder Suchmaschinen, das ist kostenlose Werbung für Ihren Blog.

Abholservice: Lebensmittel online kaufen und selber abholen

Ich hatte mal wieder einen Blitzgedanken zu einer guten Geschäftsidee, die ich am liebsten selber umsetzen würde, aus Zeitmangel geht's aber nicht, daher lasse ich euch daran teilhaben. Vielleicht kann der ein oder andere sie tatsächlich umsetzen und künftig sein Geld verdienen. Amazon macht es mittlerweile, Edeka probiert's schon lange und lebensmittel.de belieferte als erster Onlinemarkt das Bundesgebiet mit dem kompletten Wochenendeinkauf, inklusive Tiefkühlkost und Frischware. Gourmondo, Dallmayer und Gourvita haben sich den Gourmetsgenüssen, dem Verkauf und dessen Versand verschrieben. Aber eines haben jedoch alle Systeme und Anbieter gemein: Der Kunde wird beliefert, zahlt u.U. Versandkosten und bekommt ein meist beschränktes Produktangebot im Netz zu teilweise übersteuerten Preisen. Sämtlicher Service wird auf die Preise umgelegt. Darunter verstehe ich momentan: Versandkosten, Verpackungskosten, zusätzliches Personal etc.



Bild: Devanath / pixabay.com

So klappt's mit dem Lebensmittelhandel im Netz besser

Regional bekannte Verbrauchermärkte, wie bspw. Kaufland oder Rewe, sollten neben Ihrem festen Standort einen Onlineshop betreiben. Ein solcher Onlineshop spricht gerade Käufer mit wenig Zeit an, zu denen Selbständige und Vollzeitbeschäftigte in jedem Fall zählen.

Ablauf einer Onlinebestellung

Der Käufer meldet sich im Online-System des Verbrauchermarktes an. Im Onlineshop findet er alle Waren, die auch im Laden angeboten werden. Der Verbraucher wählt seine Produkte aus und legt sie in den virtuellen Warenkorb. Mit einem zusätzlichen Klick kann er auswählen, ob die einzelnen Produkte auf einer Lieblingsliste erscheinen sollen. Das hat für den Käufer den Vorteil, dass er beim nächsten Einkauf zeitsparend auf seine Lieblingsliste zurückgreifen kann und schon einen Großteil der benötigten Waren auf einen Blick sieht.

Abholen oder Lieferung

Standardmäßig wird Kaufland die Abholung der geordneten Waren anbieten. Mit Abschluss der Bestellung erhält der Kunde eine Nummer, unter der er sein Warenpaket an der Ausgabestelle abholen kann. Bestimmt der Verbrauchermarkt von vornherein feste Abholzeiten, hat der Kunde einen Bezugspunkt. Bspw. kann bis 14:00 Uhr bestellte Ware zwischen 18:00 und 19:00 Uhr abgeholt werden. Die optimalen Abholzeiten ergeben sich im Laufe der Zeit von selbst. In großen, braunen Tüten - wie aus Amerika bekannt, stehen die Waren zur Abholung bereit.

Die Lieferung der einzelnen Bestellung könnte ebenfalls ein Serviceangebot von Kaufland werden. Eine Auslieferung sollte aber auf Grund der Zusatzkosten nur gegen eine nicht unerhebliche Gebühr erfolgen.

Abwicklung bei Kaufland

Die bei Kaufland auflaufenden Bestellungen müssen von den Mitarbeitern zusammengestellt werden. Vorstellbar wäre zum Einen die Entnahme der Waren direkt aus dem Lager. Zum Anderen könnten die Mitarbeiter auch mit großen Wagen direkt durch den Laden fahren und die Waren unmittelbar aus den Regalen zur Bestellung geben. Anfangs dürfte mit der Einstellung von einigen Aushilfskräften die Abwicklung problemlos zu managen sein. Mit steigendem Bestellvolumen werden automatisch neue Arbeitsplätze entstehen.

Bezahlung der bestellten Waren

Mehrere Bezahlvarianten bieten sich für den Onlineshop von Kaufland an. Der Kunde kann klassisch vor Ort an der Kasse seine Ware bezahlen. Oder er erteilt Kaufland eine Einzugsermächtigung, so dass der Betrag direkt von seinem Konto abgebucht wird. Ebenfalls denkbar ist ein Online-Bezahlsystem wie PayPal. Wichtig für die Verbrauchermärkte ist, dass die Ware bei Abholung in jedem Fall bereits bezahlt wurde. Vorauskasse durch Überweisung auf das Konto von Kaufland ist dann eine Alternative, wenn die Ware erst am Folgetag abgeholt werden soll. Das vom Markt favorisierte Bezahlssystem könnte mit einem Bonus oder Rabatt gefördert werden.

Preisgestaltung

Muss der Verbrauchermarkt die [Preise](#) im Onlineshop nach oben oder nach unten anpassen? Der Verbraucher hat sogenannte Barrierenpreise, über die er nicht hinausgeht. Ein Päckchen Kaffee darf bspw. nicht mehr als 3,- Euro kosten oder eine Kasten Bier nicht mehr als 10,- Euro. Werden die Preise darüber hinaus erhöht, geht der Umsatz signifikant zurück. Die Verkaufspreise zu mindern ist meines Erachtens nicht nötig. Für den Nutzer überwiegt beim Onlineshop die eingesparte Zeit. Günstig für die Entwicklung des Onlineshops wären identische Preise zum Ladengeschäft. Angebote und Aktionen müssen im Onlineshop ebenso weitergegeben werden.

Kann mit dem Onlineshop ein höherer Gewinn erzielt werden?

Allein mit Lebensmitteln ist eine Gewinnmaximierung kaum durchführbar. Als Vollsortiments-Verbrauchermarkt bietet Kaufland darüber hinaus ein vielfältiges Produktsortiment an. Ein höherer Gewinn lässt sich nur durch den Onlineverkauf aller Sortimente erreichen.

Die Gewinnermittlung lässt sich vereinfacht auf die folgende Formel reduzieren:

$$\text{Gewinn} = \text{Menge} \times \text{Preis} - \text{Kosten}$$

Preis

An den Preisen drehen die Märkte in den letzten Monaten hauptsächlich nach unten. Daher werden sich Preiserhöhungen im Shop eher negativ auswirken.

Kosten

Unter der Annahme, dass Anfangs nur Kunden im Shop einkaufen, die zuvor bei Kaufland direkt im Laden eingekauft haben, kann es zu einer Kosteneinsparung kommen. So können die Kosten für die Shopmitarbeiter gegenüber den Angestellten im Markt reduziert werden. Hier sind nur wenige ausgebildete Kräfte für die Systempflege vonnöten. Das Zusammenpacken der Waren ist durch Aushilfskräfte oder Lagerarbeiter sehr gut zu realisieren.

Menge

Die größte Stellschraube der Formel ist die Menge. Durch den Betrieb des Onlineshops kommt es innerhalb kürzester Zeit zu einer Umsatzerhöhung. Kunden, die sowieso häufiger am PC arbeiten, werden den Komfort der Onlinebestellung schnell für sich entdecken und nutzen. Eine Abwanderung von zahlungskräftigen Verbrauchern von den ansässigen Verbrauchermärkten zu Kaufland hin ist einleuchtend

Weiterführende Seiten zum Thema Preisgestaltung von Verbrauchermärkten

- Eine Gemeinschaftsstudie von GfK und [SAP Preisoptimierung im deutschen Lebensmitteleinzelhandel](#)
- Greenpeace <http://www.greenpeace-magazin.de/index.php?id=5183>

Wie verhalten sich Umsatz, Gewinn und Kosten?

Wir haben einen typischen [Warenkorb](#) (PDF, 28 KB) zusammengestellt. Der Nettoverkaufspreis dieses Warenkorbs beträgt rund 100,- Euro.

Für unsere [Rentabilitätsvorschau](#) (PDF, 19 KB) sind wir von anfänglich 3 Verkäufen a 100,- Euro pro Tag ausgegangen. Bei 26 Verkaufstagen (30 Tage - 4 Sonntage) ergibt sich ein Anfangsumsatz von 7.800 Euro im Monat. Die Verkäufe steigern sich innerhalb von 3 Jahren auf 10 pro Tag. Neben den betrieblichen Kosten, wie Shopgebühren, Einrichtung und Administration des Shops, eventuellen Raumkosten, Bürobedarf, Telefon, Beratungskosten und Abschreibungen haben wir auch die zusätzliche Werbung berücksichtigt. Personalkosten fallen im Rahmen von Minijobs an.

So erstellen Sie Ihre Rentabilitätsvorschau oder Ertragsvorschau kostenlos

Unsere Annahme von anfangs nur 3 und nach 2 Jahren 10 Verkäufen pro Tag ist sehr vorsichtig gewählt. Trotzdem erreicht der Shop in der Zeit von September bis Dezember 2010 einen Gesamtumsatz von rund 50.000 Euro. Abzüglich des Materialeinsatzes und der laufenden Kosten wird zum Jahresende ein kleiner Gewinn von gut 1000 Euro erzielt. Nach unserer vorsichtigen Berechnung müsste der Shop im Jahr 2012 bereits einen Gewinn von über 50.000 Euro einbringen.

Fazit

Ein Onlineshop ist für Kaufland nicht nur ein Mittel zur Kundengewinnung und Kundenbindung. Allein dieses wäre für Kaufland schon ein Marketing- und Wettbewerbsvorteil. Wie unser vereinfachtes Rechenbeispiel zeigt, erzielt der Onlineshop darüber hinaus auch noch Gewinn.

Oldtimervermietung - mit Nostalgie Autos in die Selbständigkeit

Sie lieben alte Autos, hegen und pflegen Ihre Sammlerstücke und geben viel Geld für Ihr Hobby aus? Schon mal daran gedacht, damit auch Geld zu verdienen? Klassiker sind zeitlos und erfreuen sich auch in Krisenzeiten großer Beliebtheit. Wer sich für Hochzeiten, Jahrestage oder auch nur für den Wochenendausflug etwas Besonders gönnen möchte, mietet sich gerne mal einen Rolls-Royce, einen Ford Mustang oder einen Jaguar. Verbinden Sie das Angenehme mit dem Nützlichen und bauen Sie sich eine Existenz als erento-Oldtimervermieter auf! Die Wertsteigerung liegt bei besonders beliebten Modellen bei fünf bis zehn Prozent, Oldtimer stehen hoch im Kurs! Erste Schritte für Vermieter



Bild: alex4663 / pixabay.com

Für Oldtimerbesitzer

Autoliebhaber, die bereits einen oder mehrere Oldtimer besitzen, können von den geltenden Steuervergünstigungen durch H-Kennzeichen auch bei gewerblicher Nutzung profitieren. Ist Ihr Wagen älter als 30 Jahre, sind sie von der Abgasuntersuchung befreit und können ohne Probleme innerstädtische Umweltzonen passieren. Die Kfz-Steuer beträgt unabhängig von Hubraumgröße und

Schadstoffklasse 190 Euro. Bei gewerblicher Nutzung ändern sich lediglich der Versicherungsschutz und die Pflicht, das Fahrzeug einmal im Jahr vom TÜV prüfen zu lassen

Erstinvestition

Die Spannbreiten bei den Kaufpreisen für Oldtimer sind groß und oft Verhandlungssache, da Sie die Wagen eher nicht im Autohaus, sondern aus Privatbesitz oder bei Versteigerungen kaufen. Die VW-Käfer-Vermietung zum Beispiel ist ein Klassiker, der sich bei erento großer Beliebtheit erfreut. Die Investitionssumme für einen Käfer beträgt rund 8.000 Euro, vermieten können Sie die Schmuckstücke bei erento für bis zu 190 Euro am Tag. So berechnen Sie die [Renabilität Ihrer Investition](#).

Vorteile

Oldtimer sind für Autovermieter besonders attraktiv, da Sie gerne für besondere Fahrten, zum Beispiel an Hochzeitstagen, genutzt werden und selten große Strecken in ihnen zurückgelegt werden. Somit sind der Verschleiß und die Reifenabnutzung gering. Die Ersatzteile eines Käfers zum Beispiel sind günstiger als bei Luxus sportwagen wie Ferrari oder Porsche. Das Fahrgefühl, das Ihre Mieter erleben dafür umso exquisiter!

Attraktive Fahrzeuge

Top-Wertsteigerung Bei dem Ankauf von Oldtimer-Modellen lohnt ein Blick auf die aktuelle Wertsteigerungsrate. Highlights sind der allseits beliebte Samba-Bus von VW, der in den letzten vier Jahren eine Wertsteigerung von 100 Prozent erfahren hat. Rund 20.000 Euro müssten Sie investieren, die Vermietung als Fahrzeug für Stadtrundfahrten oder als Promotionfahrzeug erzielt Rekordmietpreise von bis zu 119 Euro pro Stunde. Die „Ente“, der Citroën 2CV, ist das Modell mit der aktuell höchsten Wertsteigerung. Rund 5.000 Euro kostet das Liebhaberstück auf dem Markt, 110 Euro pro Tag können Sie für solch eine Oldtimervermietung bei erento verlangen.

Marktlücken

Er spielt die Hauptrolle in Hollywood-Filmen und ist als Original bei erento bisher jedoch nicht zu haben: Der Dodge Charger 1970, Muscle-Car aus Filmen wie „The Fast and the Furious“, sucht Vermieter! Bisher müssen wir bei Anfragen von potentiellen Mietern leider passen — ändern Sie das und schlagen Sie Profit aus der Marktlücke! Der Cadillac ist eines der beliebtesten Hochzeitsautos, die bei erento gemietet werden und bisher im Angebot nicht gerade prominent vertreten. Als Limousine und/ oder Cabrio wird er besonders in weiß für die Fahrt zum Traualtar nachgefragt. Vermieten Sie ein besonderes Erlebnis und machen Sie sich als Oldtimer-Vermieter selbstständig! Der Artikel wurde zur Verfügung gestellt von

erento. Über erento erento ist mit über 1,2 Mio. Mietartikeln, 760.000 registrierten Nutzern und über 10.500 Vermietern der weltweit größte Marktplatz für Mietartikel im Internet. Ob Fahrzeuge, Hüpfburg oder Gartengeräte – alles kann preiswert und unkompliziert gemietet werden. Seit acht Jahren bringt erento Mieter und Vermieter im Internet zusammen und sorgt dafür, dass kein Wunsch offen bleibt. Für Mieter ist der Dienst kostenlos. Wer über erento Artikel vermieten möchte, zahlt eine Einstellgebühr abhängig von der Kategorie in der Mietartikel eingestellt werden. Vermieter erschließen sich somit auf einfache Weise neue Umsatzfelder.

Sandmännchen, Pittiplatsch und Trabant, das DDR Geschäft im Internet

Das Sandmännchen, Pittiplatsch, Schnatterinchen und der Trabant – es sind nur wenige der zahlreichen Kultobjekte der DDR, der Deutschen Demokratischen Republik. Bis heute erinnern sich die Menschen in den neuen Bundesländern an das Leben der DDR und erleben so eine Art Wechselbad der Gefühle zwischen den zahlreichen Produkten, die schon längst Kult sind und den Geschehnissen, die das Leben prägten. Die Erinnerungen an die DDR sind so verschieden wie die Menschen selbst. Es sind die Gedanken an die Stasi, die Gedanken an die Einschränkungen, die die Mauer dem Menschen in der DDR verschaffte, es ist aber auch die Sehnsucht an ein freies Leben. Längst wird mit der DDR heute nicht mehr nur der Kult des Trabants oder auch die Freude des Sandmännchens in Verbindung gebracht. Es war eine Zeit, die auch nahezu unzählige traurige Momente mit sich brachte, an die bis heute zum Beispiel bei einer Ausstellung in dem Grenzturm von Probstzella erinnert wird. Es sind Bilder, die diejenigen, die in der DDR lebten, zu Tränen bewegen. Doch trotz all dieser Geschehnisse, sind die Produkte, die das tägliche Leben der DDR gestalteten, Kult. Sie sind Nostalgie und sie versprühen einen Glanz, der so manchem Erwachsenen bis heute ein Lächeln ins Gesicht zaubert. Um die zahlreichen Produkte, die in der DDR kaum etwas Besonderes an sich hatten, ist ein Trend entstanden, der den Nostalgieshop DDR zu einem ganz besonderen Angebot und einer erfolgreichen Geschäftsidee macht.

Zwischen Kult und Erinnerungen – Die Ostalgie Artikel

Das Sandmännchen, die Halloren Kugeln, der Bautzner Senf und der Bummi Bär sind heute nur noch als Ostalgie Artikel bekannt. Das Wort Ostalgie ist eine Art Reminiszenz an das Leben in der DDR. Es beschreibt einen Spagat zwischen Nostalgie und dem Osten, den Ländern, die der DDR angehörten. Zahlreiche Produkte, die das tägliche Leben in der DDR bestimmten, findet man noch heute in den Regalen des Handels, doch einige sind schon längst in Vergessenheit geraten. Begehrt sind sie bei den Menschen trotzdem. Um die Ostalgie Artikel ist ein Hype entstanden, den man für sich geschäftlich nutzen kann. Ein Nostalgieshop DDR lässt Erinnerungen Revue passieren und bietet den Menschen, die die DDR erlebten, einen Anlaufplatz der besonderen Art. Gerade bei einem solchen Shop sollte man auf die Vielfalt der Ostalgie Produkte setzen. Angefangen von den Halloren Kugeln, über den Kaffee Rondo bis hin zu den zahlreichen Figuren der beliebten TV-Serie Sandmännchen sollte man keinen Versuch unberührt lassen, um auch die schon längst vergessenen Produkte in den eigenen DDR Nostalgieshop zu bringen.

DDR Produkte – Wo findet man sie noch heute

Zahlreiche Unternehmen aus der ehemaligen DDR fertigen noch heute nach alter Tradition die verschiedensten DDR Produkte. Auch wenn sich das Design bei einzelnen Kreationen der modernen Zeit angepasst hat, sind die Besonderheiten und Charakterzüge dieser Ideen und Angebote bis heute vorhanden. Regelmäßig bietet der Handel Ostalgie-Produkte an und greift somit den Zahn der Zeit auf. Doch woher bekommt man die Utensilien für den eigenen Nostalgieshop DDR? Die Antwort ist einfach. Wer den eigenen Nostalgieshop zu einem Erfolg machen möchte, sollte sich an die Unternehmen dieser Zeit wenden. Aus der Schokoladenfabrik Halloren kommen noch heute die bekannten Kugeln und werden nach traditioneller Manier hergestellt. Aber auch der Weg in einen vielseitigen Großhandel sollte sich lohnen. Wer das Besondere, die zahlreichen Details der Ostalgie Produkte sucht, kann sich zudem auf Trödelmärkten und in Antiquitätenläden umschauchen. Zu den Besonderheiten der Ostalgie Artikel gehören bis heute deren Charakter und die damit verbundene Geschichte. Auf zahlreichen Märkten versuchen Menschen bis heute die Erinnerungsstücke aus der DDR zu verkaufen und so handelt es sich gerade bei diesen um eine nahezu optimale Anlaufstelle. Zudem haben Märkte ein ungemein hohes Schnäppchenpotenzial, sodass sich aus rein geschäftlicher Sicht dieser Weg lohnen kann. Auch im Internet werden auf verschiedenen Seiten zahlreiche Artikel aus der DDR zum Kauf angeboten. Nicht immer muss es sich hierbei nur um Einzelstücke handeln. Auch ganze Sortimente werden zur Versteigerung angeboten. Wer auf ein umfangreiches Sortiment in dem eigenen Nostalgieshop DDR setzt, sollte vor allem auf dem Laufenden bleiben. Eine stetige Suche nach neuen Angeboten lohnt sich bei dieser Geschäftsidee sowohl finanziell als auch gestalterisch.

Nostalgieshop DDR – Internet oder Ladengeschäft

Bei der Geschäftsidee Nostalgie-Shop DDR entsteht recht früh die Frage, ob man sich für einen Onlineshop oder auch einen richtigen Laden in einer Stadt entscheiden soll. Bei dem Vergleich beider Möglichkeiten wird man schnell bemerken, dass sie beide ein gewisses Für und Wider haben. Für einen Laden sollte man sich nur dann entscheiden, wenn man auch das notwendige finanzielle Budget zur Verfügung hat, denn dieser verursacht Kosten, die zu Beginn nicht zu erkennen sind. Der Onlineshop ist hierbei eine wesentlich günstigere Alternative, die sich auch entsprechend bezahlt macht. Zudem erfreut sich das Internet bis heute einem enormen Wachstum, sodass auch der eigene DDR-Nostalgieshop von eben diesen Entwicklungen profitieren kann. Die optimale Verbindung wäre die Kombination beider Möglichkeiten. Während man im Internet die hohe Resonanz und Ortsunabhängigkeit genießen kann, kann man in dem eigenen Laden den stetigen Kontakt zu den Menschen suchen und schafft somit ein wichtiges Fundament.

Marktnischen finden!

Entdecken Sie Ihre eigene Marktnische, ich zeige Ihnen welche Möglichkeiten Sie nutzen können, was Ihnen bei der Suche hilft. Auf jeden Fall ist es möglich, Sie benötigen nur etwas Ausdauer, Ehrgeiz und Kreativität. Suchen Sie jetzt [Ihre Marktnische!](#)

Fundament, Feingefühl und Realität – Die Besonderheiten vom Nostalgieshop DDR

Möchte man die Geschäftsidee von dem Nostalgieshop DDR in die Tat umsetzen, sollte man sich vor Augen halten, dass es sich hierbei um ein sensibles Thema handelt. So muss auch dem Betreiber des Shops eine Art Spagat zwischen den beiden Erinnerungsformen gelingen. Zudem sollte man darauf achten, dass auch das Ambiente in dem eigenen Shop das Flair der DDR widerspiegelt. Wer einen Nostalgieshop DDR betreiben möchte, muss nicht prinzipiell etwas riskieren, sondern sollte sich vielmehr auf die wahren Erlebnisse berufen, um eine individuelle Reichweite aufbauen zu können.

Tipps, Tricks und Kniffe

Bereits in den vergangenen Jahren haben einige Menschen dem Nostalgieshop DDR Leben eingehaucht. An diesen Erfahrungen und Entscheidungen sollte man sich bei der eigenen Geschäftsidee ein Beispiel nehmen. Umfangreiche Informationen zu den verschiedensten Angeboten bietet heute vor allem das Internet. So lohnt sich der Weg auf folgende Seiten:

- www.ostprodukte-versand.de
- www.ossiladen.de

Bei dem eigenen Nostalgieshop DDR sollte man jedoch vor allem auf die Individualität und das Besondere achten.

Tätowieren: Bilder unter der Haut

Ein Tätowierer verändert das Hautbild dauerhaft. Er geht sensibel auf Menschen ein und besitzt viel Talent zum Zeichnen. Dieser Beruf befindet sich zwischen Kunst und Handwerk. Am besten sollte ein angehender Tätowierer sowohl ein praktischer Handwerker mit einer ruhigen Hand als auch ein kreativer Künstler sein. Gegenüber dem Kunden besitzt er, genauso wie beim Piercing, eine hohe Verantwortung. Die Berufsbezeichnung "Tätowierer" ist nicht geschützt. Praktisch kann sich jeder "Tätowierer" nennen, der auf diesem Gebiet arbeitet.



Bild: darkmoon1968 / pixabay.com

Ausbildung zum Tätowierer

Der Beruf "Tätowierer/in" ist kein anerkannter Lehrberuf. Trotzdem gibt mehrere private Einrichtungen, die eine Ausbildung zum Tätowierer bzw. zur Tätowiererin anbieten. Als Dozent wird ein langjähriger Tätowierer eingesetzt, der über einen Ausbilderschein von der Industrie- und Handelskammer verfügt. Auch ein Zertifikat als Hygienebeauftragter sollte er besitzen. In Kurzlehrgängen werden die Teilnehmer in die Theorie und Praxis des Kunsthandwerkes eingeführt. Für die in Deutschland beheimateten Tätowierer bedeutet das, sich mit den hygienischen und gesetzlichen

Bestimmungen für Tätowierer bekannt zu machen. Das ist das A und O eines jeden Berufsstandes, der direkt am Menschen arbeitet.

Weiterhin spielen die Nadelkunde, die Tätowiermaschine und die Schablonenherstellung eine Rolle. Die Lehrgangsteilnehmer beschäftigen sich mit dem Tätowierprozess selbst sowie mit der Nachbehandlung von Tätowierungen im medizinischen Bereich. Sie bekommen Tipps an die Hand, ein selbständiges Gewerbe betreffend, und wie das Studio eingerichtet werden sollte. Mit Hilfe einer künstlichen Haut wird das Tätowieren auch praktisch geübt, bis zum Einsatz am Kunden.

Tattoos in der Gesellschaft

Wenn man zum Friseur geht, hat man in den meisten Fällen eine relativ konkrete Vorstellung von dem gewünschten Haarschnitt. Aber man kann sich auch im Geschäft beraten lassen. Genauso ist es in einem Tattoostudio. Kunden, die sich mit diesem Thema schon eine Weile beschäftigen, bringen in der Regel bereits eine Schablone mit. Andere wiederum sind selbst kreativ und besprechen mit dem Tätowierer ein eigenes Motiv, das ihnen vorschwebt. Das Tattoo ist eine andere Form von Schmuck. Viele Naturvölker verändern ihren Körper heute noch mit Bildern, die sich unter der Haut befinden. In unserer toleranten Gesellschaft wird kaum noch jemand über Tattoos lästern, im Gegenteil. Viele finden Tattoos schön. Aber ein Tattoo, einmal gestochen, wird nicht häufig und nicht so schnell weiteren "Zuwachs" bekommen. Deshalb ist das Kundenklientel für Tätowierer natürlich begrenzt. Und für einen Existenzgründer im Tätowierer- Gewerbe wird es nicht leicht werden, schnell einen großen Kundenstamm zu finden.

Voraussetzungen als Tätowierer

Darüber hinaus sind eine Menge finanzieller Voraussetzungen zu erfüllen. Man kann zwar sein Studio zu Hause eröffnen, aber das empfiehlt sich eher für den nebenberuflichen Beginn. Mit Ladenmiete und allen notwendigen Versicherungen sowie den Kosten, die man selbst zum Überleben braucht, muss der Jungunternehmer schon mit monatlichen Ausgaben in der Höhe von 5.000 Euro rechnen. Wer kein finanzielles Polster hat, beispielsweise ein Hartz-IV-Empfänger, wird diesen Anforderungen nicht genügen können. Denn es passiert allzu häufig, dass neu gegründete Tattoostudios nach einigen Monaten bereits pleite sind. 30 - 40 Kunden monatlich sind mindestens notwendig, um überleben zu können. Aber woher nehmen? Die nachfolgenden Artikel dieser Serie werden darauf einige Antworten geben.

Wie bekommt man als Tätowierer Kunden?

Zumeist rekrutieren sich die ersten Kunden eines Unternehmensgründers, der sich im Tätowierer- Gewerbe selbständig gemacht hat, aus seiner bisherigen Tätigkeit.

Er war vorher in einem Tattoostudio angestellt oder hat dort zumindest ein Praktikum absolviert. Oder er arbeitete bereits nebenberuflich als Tätowierer und besitzt dadurch bereits einige Kunden. In diesem Gewerbe, wie in vielen anderen auch, ist die [Mundpropaganda](#) sehr wichtig. Darüber hinaus gelten allgemeine Werbe- und Marketingmaßnahmen, die auch jedes andere Unternehmen nutzen kann.

Spezielle Gruppen ansprechen

Potentielle Kunden rekrutieren sich nicht nur aus der "Szene" größerer Städte, sondern aus allen Schichten der Bevölkerung. Zumeist sind es jedoch Jugendliche oder Junggebliebene. Diese findet man vorrangig in Szenelokalen und Musikveranstaltungen. Im Rahmen dieser Räumlichkeiten und aus Anlass entsprechender Veranstaltungstermine lassen sich Handzettel oder Visitenkarten auslegen. Es gibt lokale Zeitschriften, die besonders Jugendliche ansprechen. Hier bietet sich eine Anzeige in Verbindung mit einem redaktionellen Artikel an. Und es gibt bereits Geschäfte in benachbarten Gewerken, die bereits über einen größeren Kundenkreis verfügen. Dann könnte man, bei gegenseitigem Interesse, eine kleine Kooperation anbahnen. Interessant dafür sind Friseurgeschäfte, Nagelstudios, Kosmetikstudios und spezielle Bekleidungsgeschäfte. Aber auch Piercingstudios, ein ganz ähnliches Gewerbe und Musikgeschäfte sind dafür geeignet.

Den Kunstaspekt unterstreichen

Von, zugegeben, etwas geringerer Wichtigkeit, aber dennoch nicht unbedeutend, ist der künstlerische Aspekt der Tätigkeit eines Tätowierers. Beispielsweise lässt sich in einer geeigneten Räumlichkeit ein Show-Tätowieren veranstalten, ähnlich wie eine Kunstausstellung oder eine Modenschau. Vielleicht sogar in Verbindung mit einer solchen Veranstaltung. Aber dafür muss man auch ein sehr kontaktfreudiger Mensch sein, um öffentlich zu arbeiten und seine Werke zu zeigen. Jedoch auch ein Buch- oder Schablonenverkauf bietet sich in entsprechendem Rahmen an. Eigene Motive, zu Papier gebracht, selbst gebunden oder vom Buchbinder, aber auch über einen Book-on-Demand-Verlag gedruckt, bringen unter Umständen nicht wenig Geld. Insbesondere auf Veranstaltungen lassen sich auch gut Tattoos zum Aufkleben verkaufen. Als Spaßfaktor sozusagen. Oder man bringt seine Motive auf Leinwand und verkauft sie als Grafik. Da ist einiges möglich.

Allgemeines Marketing

Ist man Mitglied im deutschen Tattooverband „Deutsche Organisierte Tätowierer e.V.“ (DOT), www.dot-ev.de, in der IHK oder der jeweiligen Kammer, kann man diese "Maschinerie" mit für seine eigene Werbung nutzen. In den gängigen Branchenverzeichnissen sollte man als Tätowierer natürlich zumindest mit einem Standard-Eintrag präsent sein. Auch eine ständige Anzeige in einem

gängigen Anzeigenblatt einmal wöchentlich oder monatlich muss einfach im Budget liegen. Immer mit dabei sein. So prägt sich das Studio oder der Name ein. Der Erfolg kommt mit diesen Strategien im Laufe der Zeit. Ganz wichtig ist allerdings auch die Schaufenstergestaltung, wenn man über ein Studio verfügt. Die blanke Glasscheibe ist nicht sehr werbewirksam. Hier darf man sich schon etwas einfallen lassen und seine besten Werke ausstellen. Ein Vorbild dafür könnte das Schaufenster eines guten Fotografen sein. Wenn man seinen Kunden einen kleinen Preisnachlass oder ein Honorar gewährt, dann werden die meisten sicher mit ihrem Tattoo nach dem Heilungsprozess gern noch einmal wiederkommen und das eigene Bild unter der Haut porträtieren lassen.

Tattoo-Messen nutzen, um Kunden zu gewinnen

Einen bildhaften Überblick zu dem breiten Spektrum des aktiven Tätowierens bieten die Tattoo-Conventions. Seit etwa zehn Jahren hat sich die Tattoo-Szene ihren Weg in die deutschen Messehallen gebahnt. Die Veranstaltungstermine werden in Fachmagazinen, auf den Webseiten der jeweiligen Veranstalter oder im Internet veröffentlicht. Abwechslungsreich gestaltet, bieten Tattoo-Wettbewerbe innerhalb dieser Conventions eine Menge Publicity, selbst für Neulinge in der Branche. Denn es gibt sogenannte Motivkategorien, sogenannte "Contests", in denen man antreten kann. Messebesucher schauen den Tätowierern "auf die Finger" oder nehmen deren Dienstleistung selbst in Anspruch. Neben den auf Conventions arbeitenden "Stechern" gibt es auch Messestände mit Fachliteratur, technischen Geräten für die Tätowierkunst sowie Verkaufsstände für Accessoires und Schmuck.

Gestaltung der Messestände

Die Tätowierer präparieren ihre Stände selbst mit Vorlagenbüchern, Bannern, Arbeitsplätzen und ihrem Werkzeug. Vorlagen werden hier auch in größeren Stil verkauft. Das Können eines Tätowierers zeigt sich vor allem in Fotoalben mit bisher "gestochenen" Bildern. Auch veröffentlichte Motive in Fachzeitschriften sind gegenüber dem auf Conventions fremden Publikum eine gute Empfehlung. In den Ständen finden sich bunte, verspielte Motive aus dem Reich der Phantasie, Biker-Träume aus der Welt des Zweirads, Flaggen, Totenköpfe, keltische Zeichnungen, geometrische Figuren oder Südsee-Inspirationen. Tätowierer sind in der Regel auch selbst mit allerlei Bildern verziert und werben damit schon in Eigenregie.

Tattoo-Messen als Kunden-Magnet

Die Teilnahme an Tattoo-Conventions kleinerer und größerer Art gehört zur gängigen Berufspraxis. Hier finden erfahrene und neue Tätowierer weitere Kunden, erwirtschaften im Rahmen der Convention bereits einen größeren Umsatz und können, mit etwas Glück, dort ihre Auftragsbücher für die nächsten Monate auffüllen.

Dazu ist die regionale und die Fachpresse anwesend und dient als zusätzlicher Multiplikator in der Kundenwerbung.

Unter

- www.convention-frankfurt.de (Tattoo-Convention GbR, Nidda)
- www.tattoo-convention.de (B52 Tattoo & Piercing, Berlin)
- www.tattoo-convention-dresden.de (Steffi Schulz, Event-One, Eberswalde)
- www.tattoo-show.de (Wildcat Deutschland GmbH, Gronau)
- www.tattooconvention-karlsruhe.de (DSI EventS, Karlsruhe)
- www.tattooconvention-mannheim.com (DSI EventS, Karlsruhe)
- www.tattooconvention-reutlingen.de (U. M. Promotion)

finden sich einige spezielle Conventions, die zumeist jährlich stattfinden. Dazu kann sich jeder, der das Tätowierergewerbe ausübt oder dafür Produkte erzeugt, anmelden.

Eine größere Übersicht zu zahlreichen Conventions ist beispielsweise unter

- <https://www.tattoo-convention.de>
- www.tattoo-spirit.de
Tattoo-Spirit ist ein Lifestyle- und Bodyart-Magazin im Internet, das viele Berichte, Termine und Tipps bereit hält. Es wird herausgegeben vom Verlag und Satzbüro Marion Kruhm, Rheinberg.

aufgeführt.

Motiv-Design und Stilrichtungen von Tattoos

Tätowierer werden mit sehr unterschiedlichen Motivwünschen konfrontiert. Dabei können Tätowierungen durchaus auch Funktionalität besitzen. Beispielsweise gibt es Mitgliedszeichen sowie rituelle oder sakrale Symbole. Eigene sexuelle Einstellungen und Vorlieben werden gern tätowiert, genauso wie der Name des oder der Angebeteten.

International haben sich heute folgende Stilrichtungen durchgesetzt:

- Newschool
- Oldschool
- Fantasy
- Asia
- Biomechanik
- Tribal
- Schriften (Lettering)
- Fauna (Tiere)
- Flora (Pflanzen)
- Realistic (Realistik).

Die fertigen Motive, gut fotografiert, gesammelt und in einem kostbaren Bildband vorgestellt, können über den Verkauf des Buches eine hübsche Summe Geld einspielen. Bei den Größten der Branche dürfen das auch einmal Bücher im Wert von ca. 100 EUR sein. Diese Fotos dienen anderen Tätowierern oder deren Kunden als Idee oder Vorlage. Beispielsweise findet man unter www.sina-shop.de zahlreiche Tattoo-Bücher mit Motiven aller Genres. Die Bücher wurden über Verlage gedruckt oder sind im Selbstverlag hergestellt. Gelistet werden sie nicht nur in Insider-Shops wie bei SINA LANDERS, sondern ebenso bei Amazon oder Weltbild.

Tattoo-Bücher

Während der Weltbild-Verlag einige hochwertige bis gute Tattoo-Büchern von bekannten "Stechern" führt, die ihren Preis sicher auch wert sind, bekommt man bei Amazon bereits gebrauchte Exemplare unter einem Euro. Nur vom Genre her sind es spezielle Bücher - Tattoo-Bücher eben. Außer in der Thematik unterscheiden sie sich durch nichts von anderen Bildbänden oder stark bebildeter Lektüre. Was es bisher scheinbar noch nicht zu kaufen gibt, sind fertige Schablonen mit Motiven, die gestandene Tätowierer entwickelt haben. In den Lehrgängen lernen Tätowierer zwar, wie man eine Schablone herstellt. Aber es ist gängige Praxis, dass viele der Tätowierer mit einer Blaupause arbeiten.

Tattoo-Schablonen

In einschlägigen Fachgeschäften gibt es Schablonen für die Airbrush-Technik zum Aufmalen, und das in nicht gerade zahlreicher Auswahl. Hier könnten sich Tätowierer als Designer tummeln und neue Motive entwerfen, speziell für Tätowierer. Hergestellt werden Schablonen über ein geeignetes Grafikprogramm im Computer. Dabei lassen sich auch die einzelnen Farben trennen und daraus Detail-Dateien fertigen. Diese Grafiken werden dann mit Hilfe eines geeigneten Plotters aus haltbarer Folie oder Kunststoff ausgestanzt und können vielfach Verwendung finden. Einen solchen Plotter findet man in Druckshops oder bei einigen Werbeagenturen, die damit ihre Folienwerbung fertigen.

Wer natürlich lieber freihändig und flexibel arbeitet, nutzt das Papier eines Thermokopierers als "Schablone". Das Motiv wird einfach per Hand gezeichnet und dann zusammen mit dem Thermopapier auf der betreffenden Körperstelle des Kunden, möglichst rutschfest, platziert. Dann lässt sich das Motiv durch Nachzeichnen auf die Haut bringen und dem Kunden quasi als Anprobe vorführen. In diesem Entwicklungsstand sind immer noch Änderungen möglich. Dann gelingt das Tattoo garantiert.

Tattoo Artists als Gasttätowierer

Die Arbeit als Gasttätowierer ist in der Tattoo-Szene aus zwei Richtungen bekannt und beliebt. Einmal ist es ein größeres Highlight, vielleicht nicht nur unter den Tattoo-Begeisterten, wenn internationale Tattoo Artists für einige Tage in einem Tattoo-Studio vor Ort gastieren. Tätowierer und ihr Kundenstamm haben dann die Gelegenheit, den vielleicht bereits bekannten Stil und die Motive des Professionals zu bewundern.

Internationale Tattoo Artists

Regelmäßig ist dieses Thema mehr als nur eine kleine Nachricht in der Regionalpresse wert. Und wieder erreicht der ansässige Tätowierer damit auch ein kleines Stückchen Werbung für sich selbst. Für den bekannten Tattoo-Künstler wird sich die Reise, vielleicht eine ganze Tournee, auch lohnen, denn schließlich hat er seine Preise und kann vielleicht auch einige Bücher verkaufen. Die Termine der internationalen Tattoo-Künstler werden für Interessenten auf der Homepage veröffentlicht. Aber sicher sind auch Zeitungen und Zeitschriften bereit, unter den Veranstaltungen einen Hinweis darauf abzudrucken.

Die Offerte an das Kundenklientel auf der Homepage lautet dann beispielsweise so:

Folgende Gasttätowierer sind 2012 bei uns - Termine bekommt ihr über die jeweilige Homepage.

20-27.03 Indio www.tatuajesdereyes.com - Mexico

03.-05.04 Andrea www.afferniandrea.com - Italien

23.-28.07 Eva Schatz www.evaschatz.com - Österreich

22.-31.10 Khan www.khantattoo.com - Japan

Tätowierer auf Reisen

Die andere Möglichkeit, die für erfahrene Fortgeschrittene in der Branche gilt, ist die, dass Tattoo-Studios immer wieder nach Gast-Tätowierern suchen. Sie sollen das Team unterstützen und mit ihrem eigenen Stil bereichern. Denn nicht jeder Tätowierer kann jedes Motiv-Design gleichermaßen beherrschen. Allerdings sind dafür einige Jahre Erfahrungen und auch Referenzen notwendig. Aber gut für die eigene Karriere ist es sicherlich, in anderen Tattoo-Studios Erfahrungen als Gasttätowierer zu sammeln. In diesem Falle eignet sich die Arbeit auch vorrangig für bereits gestandene Tätowierer, die noch über kein eigenes Tattoo-Studio verfügen. Manche tätowieren auch nur auf dieser Basis und sind das ganze Jahr unterwegs. Diese Jobs werden auf der Homepage des suchenden Tattoo-Studios ausgeschrieben. Vorab lässt sich einfach in einem Studio einmal anfragen, ob man als Gasttätowierer dort arbeiten kann.

Beispielsweise könnte hier ein Jobangebot so formuliert sein:

Gasttätowierer gesucht!

Wir suchen derzeit dringend Verstärkung für unser Studio. Da uns die Termine über den Kopf wachsen und wir noch Platz für einen Tätowierer haben, suchen wir noch Unterstützung.

Wir bieten fähigen und interessierten Tätowierern professionell ausgebaute Arbeitsplätze, einen großen Kundenstamm und eine nettes Team. Wenn Du also über die nötigen Skills verfügst und gern eine Zeit als Gasttätowierer bei uns arbeiten möchtest, freuen wir uns über Deine Anfrage. (Quelle: blackline.de/aktuelles/news-detailanzeige/eintrag/22/)

Das Tattoo-Studio im Internet

Eine eigene Internetseite ist für ein Tätowier-Studio ein Muss. Denn der Kundenstamm rekrutiert sich nicht aus einem Laufgeschäft wie im Bäckerhandwerk. Sicher lebt ein Studio zum großen Teil von Empfehlungen. Aber auch die neuen Interessenten möchten sich gern vor dem Besuch im Studio eine eigene Vorstellung von dem machen, was dann auf sie zukommt. Je mehr ein potentieller Kunde über das Tätowier-Studio weiß, das er aufsuchen möchte, desto unkomplizierter verläuft die Kommunikation dann vor Ort. Er kann sich ein Bild von den Techniken des Tätowierers sowie seinen Erfahrungen machen und findet durch eine Anfahrtsskizze vielleicht den Weg etwas einfacher.

Anforderungen an die Homepage

Daraus resultiert die Anforderung an die Homepage, das Geschäft und das darin arbeitende Team kurz vorzustellen. Die meisten Homepages im Internet gehen hier sehr sparsam mit Informationen um. Potentielle Kunden interessiert schon eine Art von Vita, die den betreffenden Tattoo Artist beschreibt. Aber Tattoo-Künstler scheinen schweigsame Menschen zu sein, die nicht gern über sich selbst reden. In möglicherweise auf den Homepages veröffentlichten Presseartikeln erfährt man ein wenig mehr über sie. Aber die Grundinformationen daraus gehören einfach in eine Homepage hinein. Auch andere Künstler oder Dienstleister allgemein müssen sich mit Firmengeschichte, Historie oder zumindest einer Vita bzw. Lebenslauf o. ä. darin vorstellen. Sonst würde eine Homepage nicht viel mehr als eine Gallery oder ein Foto vom Geschäft nebst Adresse aussagen.

Auf die Homepage gehören natürlich die Öffnungszeiten und die Kontaktmöglichkeiten. Ob nun nebenberuflich oder nicht, sollte der Tattoo Artist darin seine Arbeitsweise beschreiben. Bilder als einziges "Aushängeschild" genügen hier nicht mehr, da die Tätigkeit eines Tätowierers nicht unbedingt zum Allgemeinwissen gehört. Daneben können die Messe- und Veranstaltungstermine, auch als Historie, veröffentlicht werden. Und ob der jeweilige Tätowierer [Mitglied im Berufsverband](#) ist, wäre nur eine werbewirksame Information mehr, die für ihn spricht,

nicht gegen ihn. So dunkel und mysteriös auch das jeweilige Motiv-Design sein mag, muss doch die Homepage nicht immer ebenfalls in dunklen Farben gestaltet werden. Mit einem Tattoo will man zumeist einen neuen Schmuck anlegen und diesen der Welt präsentieren. Etwas mehr Lebensfreude oder einige hellere Bereiche wären in der farblichen Gestaltung schon wünschenswert.

Gimmicks in der Homepagegestaltung

Warum soll einem nicht etwas Neues einfallen, was die Kollegen auf ihrer Homepage vermissen lassen? Ideal für den telefonischen Kontakt oder den Kontakt über Internet wäre ein öffentlicher Terminkalender, wie ihn viele Pensionen im Internet vorweisen können. Anhand dessen sucht sich der Kontaktsuchende bereits einen Tag heraus und muss während des Gesprächs nicht erst überlegen. Möglicherweise wäre es auch leichter für Vorbereitung der Sitzung, wenn der Kunde eine Motividee per Image-Upload gleich im Formular mitschicken könnte. Vielleicht wären einige Preisinformationen zur Orientierung auch nicht verkehrt. Dass man seine Mitbewerber nicht gern über seine Kosten informieren möchte, ist klar. Aber die meisten Unternehmen verwenden die Preisorientierung heutzutage. Auch das erleichtert in der nächsten Kommunikationsstufe die Verständigung. Also hier könnte in diesem Gewerbe noch viel getan werden, um interessanter für potentielle Kunden zu werden.

Tattoo entfernen: Ich hab´s doch gleich gewusst, Verfahren und Methoden

Nicht immer ist der Kunde ein Leben lang glücklich mit seinem Tattoo. Selbstverständlich gibt es Verfahren, um eine Tätowierung auch wieder zu entfernen. Die jeweilige Prozedur ist jedoch in der Regel sehr zeitaufwendig und in manchen Fällen auch nicht ganz ungefährlich.

1. Die Entfernung mit Laserstrahlen

Bei der Entfernung einer Tätowierung mit Laserstrahlen werden der Nd:YAG-Laser und der Rubinlaser verwendet. Mit der Wellenlänge, die auch das Farbpigment in der Haut besitzt, werden die körpereigenen Verkapselungen der Farbpigmente aufgebrochen. Dadurch kann zumindest ein Teil der jeweiligen Farbe pro Sitzung entfernt werden. Insgesamt rechnet man mit zwei bis zehn Behandlungen je Farbe. Ältere Tätowierungen lassen sich unter Umständen mit einem Laser gar nicht entfernen. Das bleibt daher auszuprobieren. Als Kunde zahlt man für die Entfernung eines Tattoos durch die Laserentfernung daher 250 bis 1.000 EUR.

2. Alternative Methoden

Eine Alternative zur aufwendigen Laserbehandlung sind Verfahren mit flüssigen Tattoo-Entfernern. Diese enthalten etwa 40 Prozent links- oder

rechtsdrehende Milchsäuren. Das Entfernungsmittel wird mit einer Nadel wie beim Tätowieren unter die Haut gespritzt. Dadurch beginnt der Körper, die eingebauten Farbpigmente wieder abzustößen. In einer so hohen Konzentration der Milchsäure sind allerdings Entzündungsreaktionen der Haut möglich, wobei auch Narben entstehen können. Hier sind noch wissenschaftliche Untersuchungen notwendig, um dieses Verfahren zu optimieren. Die Diathermie scheint eine effektivere Methode zu sein, um Tattoos zu entfernen. Mit Hilfe von Mikrowellen werden umliegende Hautzellen zerstört und mit den Farbpigmenten abgebaut. Entsprechend fein dosiert sollte nicht einmal eine Narbe zurückbleiben.

Neuartige Farben zum Tätowieren werden heute teilweise schon auf Kunststoffbasis hergestellt. Die Haltbarkeit und die Farbbrillanz soll sich genauso wie bei traditionellen Farben verhalten. Allerdings lassen sich diese Farben leichter entfernen, verspricht der Hersteller. Die Ursache liegt darin, dass in der Kunststofffarbe wesentlich kleinere Farbpartikel enthalten sind, die nach dem Zertrümmern der Ummantelung mit dem Laser schneller abgebaut werden können. In der Diskussion sind noch Farben auf Wasserbasis, die allerdings biologisch nicht stabil sind. Bisher darin verwendete Konservierungsmittel sind nach der Resolution des Europarates nicht mehr einsetzbar und müssen durch andere ersetzt werden.

Es ist durchaus nicht selten, dass eine dermatologische Praxis gemeinsam mit einem Tattoo Artist, einem Piercing-Studio sowie einem Schmuckgeschäft unter einem Dach arbeitet. Damit werden die Kunden in jedem einzelnen Bereich zugleich auch medizinisch betreut.

Gesundheitliche Probleme

Beim Entfernen von Tattoos kann es durchaus zu Entzündungen der Haut kommen, die mit kortisonhaltiger Salbe behandelt wird. Deshalb sollten zwischen jeder weiteren Behandlung mehrere Monate an Zeit verstreichen, damit sich die Haut regenerieren kann. Sonnenbäder in jeglicher Form sind für diesen Zeitraum ausgeschlossen, da sie die Haut zusätzlich schädigen würden. Die Farbpartikel werden durch das Immunsystem abtransportiert und zumindest teilweise in den Lymphknoten und der Leber gespeichert. Deshalb könnten nach der vollständigen Entfernung des Tattoos eine Leberreinigung und eine Schwermetallausleitung sinnvoll sein.

In die Selbständigkeit mit einer Tanzschule tanzen

Es gibt wohl nichts Schöneres, als die Möglichkeit, sein Hobby zu seinem Beruf zu machen. Wenn man sein Geld mit den Dingen verdienen kann, die am meisten Spaß machen und Freiheiten schaffen, ist man dann ganz besonders erfolgreich. Das Tanzen ist gerade ein solches Hobby, das zum Beruf werden kann. Damit kann man auch den Schritt in die Selbständigkeit wagen, indem man sich als Tanzlehrer selbstständig macht und eine eigene Tanzschule eröffnet. Die Selbständigkeit als Tanzlehrer hält Körper und Geist fit, denn der Tanzlehrer nicht nur ein guter Tänzer, sondern auch Pädagoge, Organisationstalent und Manager sein muss. Er soll sich kontinuierlich weiterentwickeln, denn in kaum einer Branche gibt es so viele alte und neue Trends wie in der Tanz-Branche, da jede gesellschaftliche Veränderung oftmals auch neue Tanzstile mit sich bringt.

Was sollte man alles beachten, wenn man eine eigene Tanzschule gründen möchte und wie geht man am besten dabei vor? Wir verraten es Ihnen.

Tanzschule im Nebengewerbe betreiben

Eine eigene Tanzschule nebenberuflich zu betreiben wäre eine gute Möglichkeit, mit minimalem Risiko zu prüfen, ob genügend Kunden vorhanden sind und ob sich das Geschäftsmodell Tanzschule rentiert. So kann man weiter hauptberuflich tätig sein und kein finanzielles Risiko tragen, falls das Nebengewerbe sich nicht wie erwartet entwickelt. Nebenberufliche Tätigkeit ist oftmals das ideale Sprungbrett, um später den Schritt in eine hauptberufliche Selbständigkeit zu wagen.

Bei der nebenberuflichen Selbständigkeit müssen unbedingt bestimmte Kriterien eingehalten werden. Darunter werden vor allem die Arbeitszeit und das erzielte Einkommen gemeint. Ein Nebengewerbe darf maximal 18 Stunden pro Woche betrieben werden. Das Einkommen aus der nebenberuflichen Selbständigkeit darf nicht das Arbeitseinkommen übertreffen, sonst ist man nicht mehr nebenberuflich selbstständig. ([Mehr Informationen zum Thema „Nebengewerbe“](#)).

Dabei sollte man auch mit den Arbeitszeiten außerhalb der Normalarbeitszeit rechnen und sich gut überlegen, ob man neben seiner Vollzeitstelle noch ausreichend Potential für die Tanzschule nebenberuflich hat. Tanzunterricht bis in den späten Abend und am Wochenende kann zum Regelfall werden. Es bedeutet eine Doppelbelastung und weniger Zeit für die Familie, den Freundeskreis und das Privatleben. Für den aber, wer Freude am Tanzen hat und Tanzlehrer als einen absoluten Traumberuf findet, sollten eigentlich die bisweilen ungünstigen Arbeitszeiten kein Hindernis sein.

Was braucht man zur Eröffnung einer Tanzschule?

Um eine Tanzschule zu eröffnen, benötigt man vor allem einen geeigneten Übungsraum bzw. einen Tanzsaal mit einem speziellen gelenkschonenden Linoleum- oder Parkett-Schwingboden, guter Beleuchtung, einer Spiegelwand und Umkleieräumen mit Toiletten und Duschen, sowie Audioausstattung bzw. eine Musikanlage: einen CD Player mit oder ohne Pitch (mit dem pitchbaren CD Player kann man Geschwindigkeit regulieren, was viele Tanzlehrer für eine tolle Option halten), Boxen (Lautsprecher) und CDs. Es wäre besser, wenn der CD-Player noch dazu MP3 abspielen und mit USB-, SD-Karten funktionieren kann. Wenn man sich anfangs all dieses Equipment nicht leisten kann, besteht natürlich die Möglichkeit, einen Tanzsaal mit notwendiger Ausstattung zu mieten, auch stundenweise.

Mit welchem Stundensatz kann man rechnen?

Auf der Webseite der Tanzschule des Deutschen Theaters in München spricht man vom Stundensatz eines Tanzlehrers in Höhe von 20 Euro aufwärts - www.tanzausbildung.de/haufige-antworten. Auch andere Tanzschulen bieten private Tanzkurse zu einem Stundensatz von 20 Euro an. Diesen Betrag kann man für einen Ausgangspunkt nehmen und dann genau kalkulieren, wie viele Schüler man benötigt und wie viele abrechenbare Stunden man pro Monat erbringen sollte, um betriebswirtschaftlich sinnvoll über die Runden zu kommen.

Welche Voraussetzungen muss Betreiber einer Tanzschule erfüllen?

Der Beruf des Tanzlehrers gehört in Deutschland zu den freien Berufen ([§ 18 Abs.1 EStG](#)), ist nicht geschützt und nicht als offizielle Berufsausbildung anerkannt. Das heißt, jeder darf sich ohne Ausbildung Tanzlehrer nennen. Auch eine Tanzschule darf ohne offizielle Berufsausbildung eröffnet werden. Jedoch für viele Kunden ist der Nachweis einer erfolgreich abgeschlossenen Tanzlehrerausbildung entscheidend. Bei der Auswahl bevorzugen sie einen ausgebildeten Tanzlehrer. Denn es genügt nicht, ein guter Tänzer zu sein, um sich als Tanzlehrer selbstständig zu machen und eine eigene Tanzschule zu gründen. Ein Tanzlehrer benötigt zum einen pädagogische Erfahrung, zum anderen muss er natürlich gut tanzen, verschiedene Tanzstile, Schritte und Techniken beherrschen. Das kann man nur während der Berufsausbildung lernen.

In Deutschland gibt es drei Berufsorganisationen der Tanzlehrer, die eine Ausbildung zum Tanzlehrer für Gesellschaftstanz bzw. HipHop anbieten:

- der Allgemeine Deutsche Tanzlehrerverband (ADTV) - www.adtv.de
- der Berufsverband Deutscher Tanzlehrer (BDT) - www.bdt-ev.de
- der Deutsche Tanzlehrer & HipHop Organisation (DTHO) - www.dtho.de

Die Ausbildung zum Tanzlehrer erstreckt sich über drei volle Jahre und unterliegt den Grundlagen des [Berufsbildungsgesetzes](#), das heißt, es ist ein Ausbildungsberuf mit

Lehrvertrag, Berichtsheft, Zwischen- und Abschlussprüfungen. Als Voraussetzung für eine Tanzlehrerausbildung bei einem der Verbände ist eine abgeschlossene Schulausbildung. Ebenso muss man das 18. Lebensjahr vollendet haben. Jedoch zur Bewerbung auf die Ausbildung zum Tanzlehrer in der DTHO reicht die Vollendung des 16. Lebensjahres (HipHop-Tanzlehrer) bzw. 17. Lebensjahres (Gesellschaftstanz- und andere Fachlehrer) aus – bei Minderjährigen mit Einverständniserklärung der Eltern. Man muss auch ein [polizeiliches Führungszeugnis](#) (lässt sich schnell beim Amt der Stadt, in der man wohnhaft gemeldet ist, schnell beantragen) und ein ärztliches Gesundheitszertifikat vorlegen.

Allerdings unterscheidet sich eine solche Ausbildung bei den drei Verbänden in wesentlichen Details. Daher gibt es einige Anerkennungsschwierigkeiten: der [ADTV](#) erkennt eine Tanzlehrerausbildung, die beim [BDT](#) und [DTHO](#) absolviert wurde, nicht an, wobei der BDT die Ausbildung und Qualifikation des ADTV anerkennt, sowie die DTHO offen für Absolventen des ADTV und BDT ist.

Außerdem gibt es eine solche Berufsausbildung an der Tanzschule des Deutschen Theaters in München - www.tanzausbildung.de. Diese Tanzschule ist eine vom ADTV anerkannte Ausbildungsschule.

Ausbildung kostenlos

Die Tanzlehrerausbildung ist grundsätzlich kostenlos. Man ist bei der jeweiligen Tanzschule als Auszubildende/r angestellt. Es können jedoch teilweise Kosten anfallen, zum Beispiel als Prüfungsgebühren. Die reguläre 3-jährige Tanzlehrerausbildung umfasst den theoretischen Bereich in einer Privatschule und den praktischen Bereich in einer Tanzschule. Nach Abschluss einer solcher Ausbildung bekommt der Teilnehmer ein Zertifikat, welches davon zeugt, dass man seinen Beruf mit Erfolg gelernt hat, die offizielle Berufsbezeichnung tragen darf und die weltweit gültigen Tanz-Standards weitergeben kann. So ein Nachweis ist das zentrale Qualitätsmerkmal, das entscheidend zur Kundengewinnung und Kundenbindung ist.

Urlaub mit Hund - ein Gedanke für Tierliebhaber

Viele Hundehalter geben ihre geliebten Vierbeiner während eines Urlaubes in eine Tierpension oder zu Bekannten und Verwandten. Sie befinden sich im Zwiespalt: Ein schlechtes Gewissen haben fast alle, die sich für die Urlaubstage vom Hund trennen; die Sehnsucht nach Struppi und Co. kommt noch dazu. Andererseits möchten auch Hundehalter in den Urlaub fahren. Der Hund bleibt oft deswegen zuhause, weil die Herrchen und Frauchen sich nicht sicher sind, wie sie einen Urlaub mit Hund bewerkstelligen können. Diese Unwissenheit ist eine gute Grundlage, um sich eine eigene Existenz aufbauen zu können. Nicht Urlaub für den Hund, sondern Urlaub mit dem Hund möglich zu machen, erfordert aber eine gute Vorbereitung. Macht man hier alles richtig, wird es nicht lange dauern, bis das Geschäft läuft und sich viele Tierhalter melden, um sich Beratung, Tipps und Vermittlung anbieten zu lassen.



Bild: stux / pixabay.com

Die Grundidee für den Urlaub mit Hund

Die Geschäftsidee setzt dort an, wo Reisebüros aufhören. Für die Reisebüros ist es wichtig, Flüge, Schifffahrten und Unterkünfte zu vermitteln, notfalls auch einmal mit Hund. Der Rubel muss rollen. Konzentriert man seine Aktivitäten rein auf die Hundehalter, ist dies eine Lücke in der Reisebranche, die geschlossen werden will. Sicher bekommt man im World Wide Web Angebote über Ferienhäuser und auch Hotels, in denen die Hunde willkommen sind. Doch die exklusive Vermittlung und Beratung fehlt auf dem Markt. Und hier muss man ansetzen, indem man sich ein gutes Konzept zurecht legt.

Die Vermittlung

Tierbesitzer, die sich an einen Dienstleister wenden, der ihnen einen Urlaub mit Hund ermöglichen soll, erwarten schnelle Ergebnisse. Die Kunden geben ein Ziel vor: Eine Stadt, ein Land, eine Region. Nun sollte man hier genügend Kontakte haben oder zumindest Geschick aufweisen, so schnell wie möglich Ergebnisse zu zeigen. Adressen und Telefonnummern, die man gegen eine gewisse Beteiligung am Umsatz oder eine Vermittlungsgebühr herausgibt, gehören zum Inventar.

Die Anreise

Hintergrundwissen sowie das Angebot, die Anreise zu regeln, gehören ebenfalls zur Grundausstattung der Geschäftsidee Urlaub mit Hund. Was die Mitnahme des Hundes in der Bahn oder im Flugzeug kostet, welche Vorkehrungen getroffen werden müssen und vieles mehr sind Informationen, mit denen man es täglich zu tun haben wird. Der Service, nach Absprache die Tickets zu besorgen und zuzuschicken, wird sicher gern in Anspruch genommen. Natürlich müssen auch Empfehlungen zur Reise im Auto im Repertoire befindlich sein.

Die Beratung ist das A und O

Eine faire, tierbezogene Beratung muss für jeden Kunden einzeln erfolgen. Informationen zu den Impfvorschriften, Grenzkontrollen, Leinenpflicht und Beißkörben müssen aus dem FF beherrscht werden. Entsprechend muss man sich laufend auf den neuesten Stand bringen, um keine Fehlinformationen zu verschicken oder zu verteilen. Nebenbei sollte man aber das Wohl des Tieres im Auge behalten und fundiertes Wissen über die Folgen von zu langen Flügen, Klimaumschwüngen und ähnlichen Faktoren vorweisen können. Zu einer kompetenten Beratung gehört es auch, im Fall der Fälle auch einmal von der Reise abzuraten, im Sinne des Tieres.

Das Start-up

Neben den üblichen Formalitäten, die man vor dem Beginn einer Selbständigkeit hat, muss man hier natürlich auch über das erforderliche Startkapital verfügen. Dies ist unter anderem auch erforderlich, um für eine ausreichende Werbung zu sorgen. Eine suchmaschinenoptimierte Homepage ist das A und O, denn die meisten Menschen, die Urlaub, ob nun mit oder ohne Hund, machen wollen, suchen im Internet nach den Informationen und Unterkünften, die sie benötigen.

Kontakte zu knüpfen, die man dann weitervermitteln kann, macht es erforderlich, die Urlaubsdomizile vielleicht auch einmal selbst zu besuchen und vor Ort die Gegebenheiten abzuchecken und die Verträge zu schließen. Faire, bezahlbare Preise, ein auf Hundehalter ausgerichtetes Denken und Freude an der Arbeit sind Grundlagen, auf die man nicht verzichten darf, wenn man erfolgreich arbeiten will. Lesen Sie auch meine Idee zur Hundepension!

Durch die Hundepension ist Verreisen mit Hund möglich

Viele Hundebesitzer kennen dieses Problem: Die Urlaubssaison beginnt und schon stehen die Herrchen und Frauchen damit vor der Frage: Wohin mit dem Hund? Sicherlich wäre es schön, wenn Bello und Co. mit in den Urlaub kommen könnten, aber das ist nicht immer ein Gefallen für die Hunde. Zuhause lassen ist aber auch nicht des Rätsels Lösung, vor allem nicht, wenn keiner in der Nähe ist, dem das Frauchen den treuen Begleiter anvertrauen möchte. Für tierliebende Menschen, die überlegen, ob sie sich eventuell selbstständig machen möchten, bietet sich hier aber eine Geschäftsidee, die gar nicht so schwer zu verwirklichen ist, wenn die richtigen Voraussetzungen gegeben sind.



Bild: Antranias / pixabay.com

Die Hundepension - das Entstehen einer Geschäftsidee

Wer selbst Hunde gerne mag und anderen Hundehaltern ermöglichen möchte, einen sorgenfreien Urlaub zu verbringen, ohne sich dabei ständig Gedanken um das Wohl seines vierbeinigen Familienmitglieds machen zu müssen, hat damit schon die erste Voraussetzung für sein Unternehmen erfüllt. Ob diese Geschäftsidee nun eher in Richtung Tierpension geht, in der die Hundebesitzer ihre Tiere versorgt wissen, während sie selbst am Strand liegen, oder aber ein Tierhotel, in dem sich sowohl Herrchen als auch Hund rundum wohl und umsorgt fühlen, ist dabei relativ gleichgültig.

Der richtige Ort ist entscheidend

Eine Tierpension mitten in der Stadt, wo es rund herum keine Wiesen gibt und das einzige Grün die Blumen auf den Hochhausbalkonen ist, ist sicherlich nicht geeignet. Deshalb sollte der Unternehmensgründer schon darauf achten, dass er einen Ort wählt, an dem es den Hunden auch gefällt und wo sie sich zum einen wohlfühlen und zum anderen auch nach Herzenslust toben können, ohne andere Menschen zu stören. Denn nicht alle Menschen mögen Hunde und fühlen sich vielleicht durch das Bellen und herum liegende Hundehaufen gestört. Außerdem sollte auch ausreichend Platz vorhanden sein, damit die Hunde nicht eingepfercht in irgendwelche Zwinger darauf warten müssen, dass Herrchen und Frauchen sie nach einem zweiwöchigen Urlaub aus der Gefangenschaft erlösen. Auch für die Hunde sollte diese Zeit ja ein kleiner Urlaub sein, damit sie gar nicht erst auf die Idee kommen, ihre Besitzer zu vermissen.

Das finanzielle Konzept ist wichtig

Natürlich bedarf es für die Gründung eines Unternehmens, egal welches dies nun ist, das richtige finanzielle Konzept. Es bringt nichts, einfach ins Blaue hinein eine Firma zu eröffnen, ohne einen genauen Plan in der Hinterhand zu haben. Es gibt viele Dinge zu beachten, wenn ein Unternehmen gegründet werden soll. Am Besten lässt sich der neue Firmenchef von [seiner Hausbank](#) ausführlich beraten, um auch wirklich nichts falsch zu machen. Auch ein Termin beim Steuerberater ist mit Sicherheit nicht verkehrt. Es ist sicherlich auch nicht falsch, Informationen über staatliche Subventionen einzuholen.

Oftmals hilft der Staat Unternehmensgründern mit kleineren Geldbeiträgen, vor allem in Zeiten des wirtschaftlichen Abschwungs. Dann ist dies ein Geschäft, mit dem beide Seiten zufrieden sein können. Der Staat kann die Wirtschaft ein wenig ankurbeln, indem er die neu gegründeten Unternehmen unterstützt und für den Unternehmer ist der Start in die Selbstständigkeit ein wenig einfacher. Auf die Finanzierung einer Unternehmensneugründung sollte großes Augenmerk gelegt werden, denn sie ist das A und O eines erfolgreichen Geschäftsinhabers.

Das Tierhotel ist in aller Munde

Damit das Tierhotel auch genutzt wird und nicht nur leer steht, muss der Inhaber natürlich dafür sorgen, dass sein Unternehmen auch bekannt wird. Es schadet nicht, ein gewisses Budget für die Werbung einzuplanen. Möglichkeiten gibt es da einige. Zum Beispiel können in Tageszeitungen und Zeitschriften Annoncen geschaltet werden, auch Verlinkungen in Hundeforen oder Homepages von Online-Shops, in denen Tierzubehör gekauft werden kann, können recht ergiebig sein. Hier sollte man auch über die Suchmaschinenoptimierung nachdenken. Aber auch Flyer, die zum Beispiel bei Tierärzten ausgelegt werden, können viele Menschen erreichen.

Vorher gut Recherchieren

Tiere, insbesondere Hunde lassen sich immer gut vermarkten und als Geschäftsidee verwerten. Für das liebste Tier wird sehr viel Geld ausgegeben und es soll die beste Pflege erhalten, jedoch darf der Tierhalter nicht verärgert oder das Gefühl bekommen, über den Tisch gezogen zu werden. Führen Sie unbedingt vorher eine [Standortanalyse](#) durch, um von positiven Effekten um Ihren Standort für Ihre Geschäftsidee profitieren zu können. Auch der [Wettbewerber](#) sollte genauestens unter die Lupe genommen werden. Wie bei jeder Geschäftsidee gilt auch hier: Befassen Sie sich eingehend mit Ihrer Geschäftsidee und erstellen Sie einen [ausführlichen Businessplan](#) dazu!

Einen Verleih oder Vermietung gründen

Mit einer Vermietung eine Selbständigkeit aufbauen, wie soll das denn funktionieren? Genau das möchten wir Ihnen in der Serie Geld verdienen mit Vermietung aufzeigen.

Erento - die Internetplattform für Vermieter und Mieter

Auf erento.com treffen sich Vermieter und Mieter aus ganz Deutschland um Mietobjekte anzubieten oder zu suchen. Einerlei ob es sich um Fahrzeuge, Partyausrüstung, Büromöbel oder Bauschmaschinen, wie Minibagger oder eine Arbeitsbühne handelt. Auf erento finden Anbieter und Suchende zusammen.

Angebot und Nachfrage - so finden Gründer die Nische im Vermietungsangebot

In welchen Gebieten in Deutschland suchen die Menschen welches Mietobjekt? Wo herrscht bereits ein dichtes Angebot und in welchem PLZ Gebiet sind nur wenige Anbieter zu verzeichnen. Genau das sind die Daten, mit denen Gründer Ihren idealen Standort planen können.

Erento in Zusammenarbeit mit dem Gründerlexikon

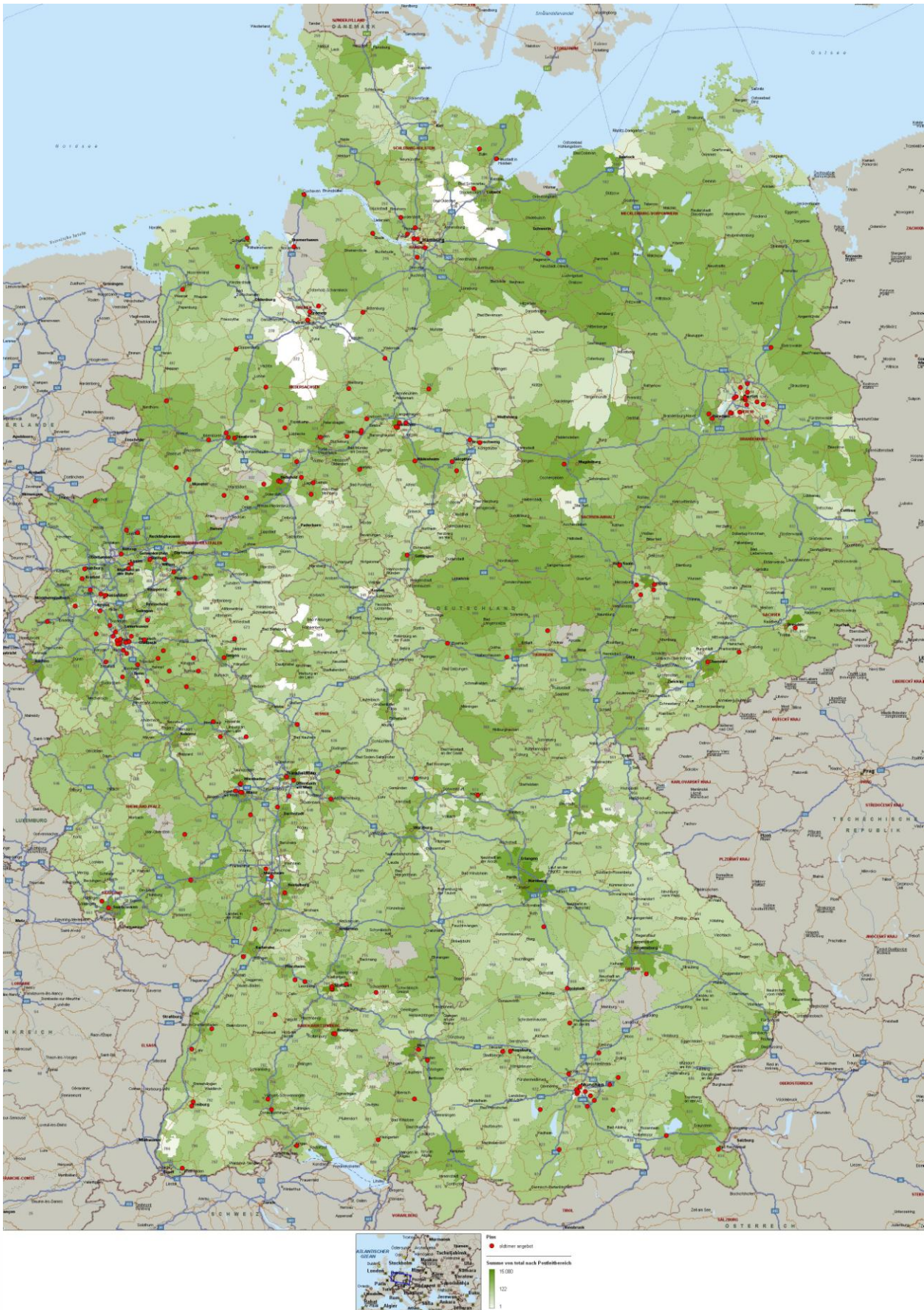
Durch eine Zusammenarbeit von Erento und dem Gründerlexikon, können wir Existenzgründern Kartenmaterial zu ausgewählten Vermietungsobjekten zur Verfügung stellen. In den folgenden Serienteilen erfahren die angehenden Unternehmer, in welcher Region Bedarf an den Mietobjekten besteht aber kein ausreichendes Angebot.

Kartenlegende

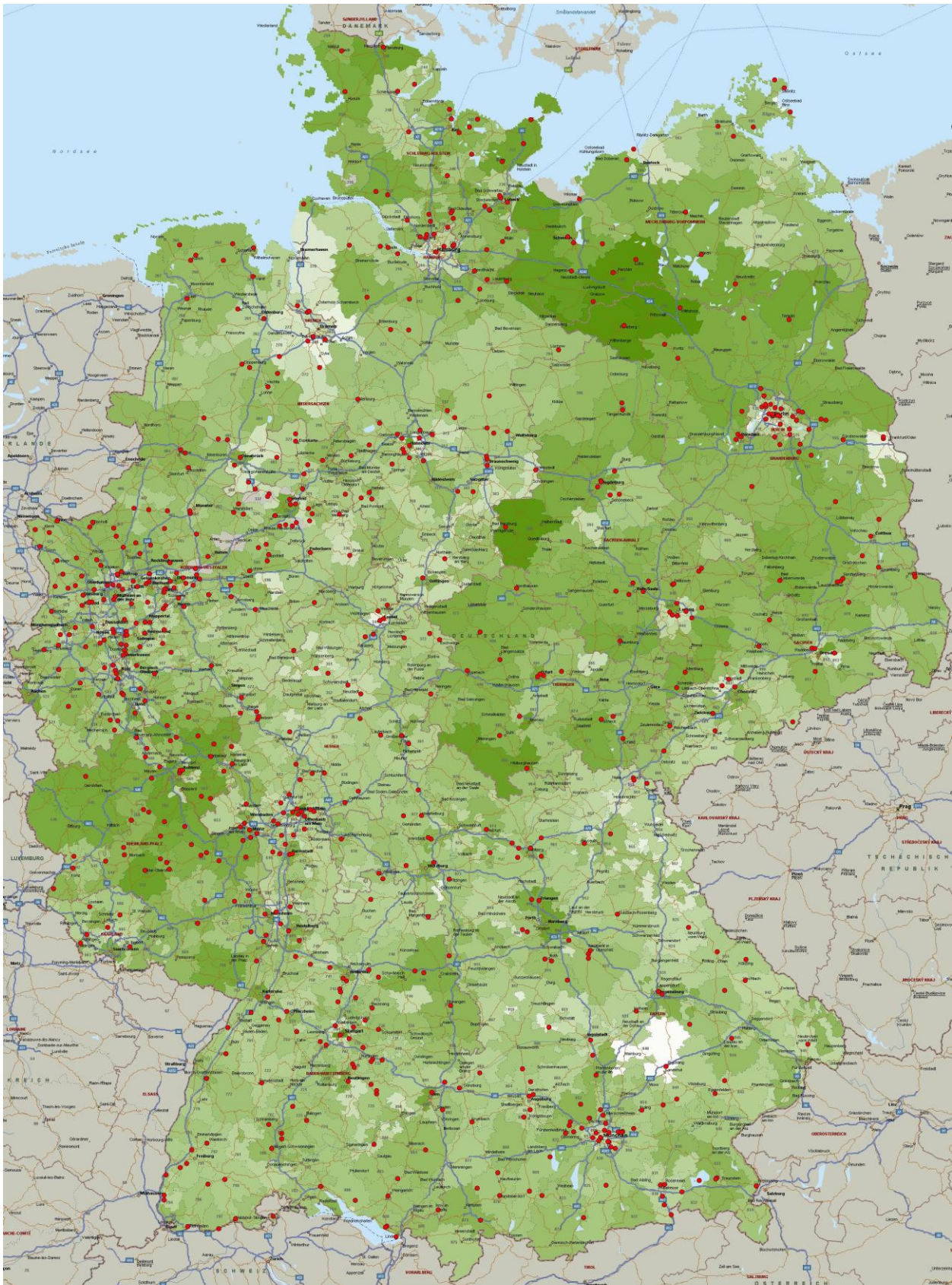
Die roten Kreise auf den Karten zeigen an, wie viele Vermieter für ein bestimmtes Objekt bereits in einer Stadt oder einem PLZ Gebiet geschäftlich tätig sind. Die grüne Färbung der Karte gibt darüber Auskunft, wie oft dieses Mietobjekt gesucht wurde.

Vermietungslandkarte: So werden in Deutschland Oldtimern und Wohnmobilen angeboten und nachgefragt

Geschäftsideen: Beispiele und Vorschläge



Geschäftsideen: Beispiele und Vorschläge



Wie sollten Sie nun vorgehen:

Die Idee ist sicher gut, Sie benötigen jetzt jedoch Daten zu genau Ihrer Vermietungsidee. Kontaktieren Sie doch erento und bitten um entsprechendes Kartenmaterial oder gezielte Hilfe bei der Ermittlung von Angebot und Nachfrage zu Ihrem Verleihgeschäft.

Welche Geschäftsideen sich für Schüler eignen

Schüler sind ja oft besonders kreativ, wenn es darum geht, sich eine Geschäftsidee einfallen zu lassen. Leider ist nicht jede Geschäftsidee problemlos für Schüler umsetzbar. Deshalb stellt sich die Frage, wie eine Geschäftsidee für Schüler beschaffen sein sollte, damit sie gut umgesetzt werden kann.



Bild: jarmoluk / pixabay.com

Anforderungen an eine Geschäftsidee für Schüler

Bei einer Geschäftsidee für Schüler ist es zunächst wichtig, dass das finanzielle Risiko entweder sehr gering oder zumindest genau kalkulierbar ist. Ein geringes Risiko besteht immer dann, wenn

- kein großer Kapitalaufwand erforderlich ist, um das Geschäft aufzubauen,
- eine hohe Nachfrage nach dem Produkt bzw. der Dienstleistung besteht oder
- es keine oder nur wenig Konkurrenz gibt.

Nur so kann sichergestellt werden, dass sich Schüler nicht schon großartig verschulden können, noch bevor sie richtig in das Berufsleben gestartet sind. Es ist also bei einer Geschäftsidee immer zunächst eine Risikoanalyse vorzunehmen, um unnötige Risiken zu umgehen.

Risiken können natürlich nicht nur im finanziellen Bereich lauern. Eine Geschäftsidee für Schüler sollte auch in anderen Bereichen möglichst risikofrei sein. So gibt es beim Handel mit Waren beispielsweise das Risiko, das durch Reklamationen und die gesetzliche Gewährleistung entsteht, aber auch die Produkthaftung kann zum Problem werden.

Der Kapitalbedarf ist ein wichtiges Auswahlkriterium für Geschäftsideen für Schüler. Seriöse Kredite für Schüler gibt es nicht. Die Kapitalbeschaffung über Banken ist für Schüler beinahe unmöglich. Die einzige Möglichkeit der Finanzierung bestünde in der Suche nach zahlungskräftigen Investoren, doch liegen diese im Regelfall nicht gerade „auf der Straße“. Dementsprechend ist es wichtig, dass sich die Geschäftsidee mit einem niedrigen Kapitalaufwand realisieren lässt. Der Kapitalbedarf sollte sich möglichst in einem Rahmen bewegen, der sich entweder mit dem eigenen Ersparten oder mit einer kleinen Finanzspritze von den Eltern realisieren lässt.

Beispiele für gute Geschäftsideen für Jugendliche

Im Gründerlexikon haben wir in den vergangenen Jahren schon viele Geschäftsideen beschrieben, die sich auch für Jugendliche eignen können. Hier eine Auswahl:

- Schrottsammler, Autoverwerter
- Geschäftsidee Tagesmutter
- Geschäftsidee Rentnershop
- Geld verdienen mit dem eigenen Onlineshop
- Die Gulaschkanone als Geschäftsidee
- Restpostenhändler
- Feilschen Sie für Ihre Kunden
- Das Übersetzen von Gebrauchsanleitungen

Stöbern Sie einfach einmal ein bisschen durch unsere Artikel, finden Sie weitere Beispiele zu Geschäftsideen und sehen Sie diese Ideen einfach als Anregung, um so vielleicht auf Ihre eigene Geschäftsidee zu kommen, die für Sie am besten geeignet ist.

Kann man Geschäftsideen kaufen?

Kann man [Geschäftsideen kaufen](#), diese Frage hat das Gründerlexikon in einem Extrabeitrag geklärt? Lesen Sie selbst!

Fazit

Wenn die Idee gut ist, die Persönlichkeit des Schülers passt, dann steht der [Anmeldung eines Gewerbes bei Minderjährigen](#) nichts mehr im Weg.