

Geschäfts-ideen im Netz

Mit der zunehmenden Technisierung unserer Gesellschaft bieten sich auch im Internet immer mehr Möglichkeiten, um eigene Pläne oder Kreationen erfolgreich zu vermarkten. Auch auf dem deutschen Markt haben sich in jüngster Zeit viele Unternehmen etabliert, die am Anfang alle eines gemeinsam hatten: eine zündende Idee (Mara Schneider/René Gelin/md)

Die besten Ideen entstehen manchmal genau dann, wenn man aus der eigenen Not eine Tugend macht. So beispielsweise geschehen bei der Entstehung von Docu-Trade, einer Internet-Plattform, auf der Menschen seit dem 1. Januar nicht nur miteinander in Kontakt treten, sondern dabei auch ihr Wissen miteinander teilen können. „Menschen und Wissen gehören zusammen. Es gibt viele Netzwerkplattformen im Internet, auf der Menschen einfach nur miteinander in Kontakt treten können. Uns hat überall der Mehrwert gefehlt“, erinnert sich Jörg Pommerening, einer der drei Macher von Docu-Trade. Gemeinsam mit dem Unter-

nehmensberater Ivo Haarmann, den er bei einem früheren Geschäftsprojekt kennen gelernt hatte, und dem Wirtschaftsstudenten Christoph Koenen entwickelte er im vergangenen Jahr ein, wie er selber sagt, weltweit einzigartiges Konzept. „Docu-Trade ist eine Kombination aus Dokumentenhandel und Networking, sozusagen eine Mischung aus eBay und Xing“, erklärt er. Doch der Diplom-Ingenieur wusste auch damals schon, dass es durchaus noch mehr als nur eine durchschlagende Idee braucht, um im Internet wirklich erfolgreich zu sein. „Starke Partner, die richtigen Leute am richtigen Ort und natürlich Glück gehören dazu“, sagt er heute.



Businessplan und Netzwerk

Mit dem richtigen Businessplan und einem guten Netzwerk an eigenen Kontakten in der Hinterhand wurde zunächst eine Essener Softwarefirma damit beauftragt, die technischen Voraussetzungen zu schaffen. Seit dem Startschuss der Internetseite zum Jahresanfang haben sich über 320 Mitglieder auf www.docu-trade.de registriert und handeln bereits rund 500 Dokumente. Täglich kommen bis zu fünf neue User hinzu. „Unser Ziel ist es, so kurzfristig wie möglich auf 100.000 Mitglieder zu kommen. Ende des Jahres werden es schätzungsweise schon 5.000 sein“, zeigt sich Pommerening zufrieden. „Wir glauben nach wie vor an unseren Erfolg.“ Das Prinzip der Docu-Trader ist simpel. Jedes registrierte Mitglied kann auf der Plattform als Käufer oder Verkäufer von Dokumenten auftreten. Der Verkäufer

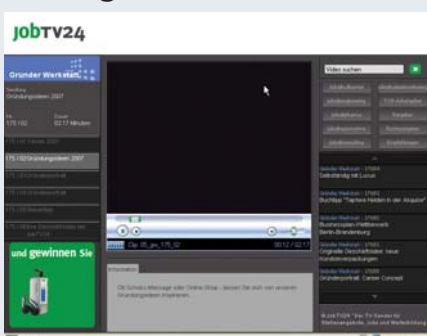
lädt die jeweilige Datei ins System und legt einen beliebigen Preis fest. Potentielle Käufer treten direkt mit dem Verkäufer in Verbindung und lassen ihm die entsprechende Bezahlung zukommen. Erst nach erfolgreich abgeschlossener Transaktion zahlt der Verkäufer eine Provision an Docu-Trade.

Schreib Dich reich?

„Schreib Dich reich“ – das Motto der Macher von Docu-Trade – soll natürlich nicht nur für die Nutzer, sondern auch für das Unternehmen selbst gelten. Denn um aus ihrer Idee ein erfolgreiches Unternehmen entstehen zu lassen, hat das Trio bisher rund 80.000 Euro an Eigenkapital investiert. Bis sich das Geschäft rentiert, wird Pommerening zufolge wohl noch ein Jahr vergehen. „Im Moment gehen wir aus jedem Monat mit plus/minus Null raus.“ Die Einnahmen sind dabei auf drei

Video zu Gründungstrends

Ein Video zu den Gründungstrends 2007 finden Sie auf www.webselling-magazin.de unter dem Webcode*: **ws0307**. Es verrät Ihnen, warum die zunehmende Digitalisierung unserer Gesellschaft so ein enormes Geschäftspotential für angehende Gründer bietet wie selten zuvor. Allein im vergangenen Jahr wurden 16 Millionen Euro an Umsätzen allein im Internet generiert. Ob mit einem eigenen Online-Shop, einem digitalen Erlebnisführer oder als Yoga-Lehrer – das Video bietet Ihnen zahlreiche kreative Ansätze, wie Sie Ihren ganz persönlichen Weg in die Selbstständigkeit finden können. Weitere Infos gibt es unter www.jobtv24.de.



Start	Produkte	Information	Text: Wie tief stecken Sie in der Krise?	Kontakt	deutschspr. Presse	Presse international	Impressum
Retungsservice für Ihre Beziehung www.komm.zurueck24.de www.verzeih.mic24.de		Paket 1 Lass uns Freunde bleiben Einfühlsame Gesprächsführung am Telefon. Für Sie ist besonders wichtig, dass Ihr Partner Ihre Entscheidung verstehen und nachvollziehen kann. nur 19,95 Euro	Paket 2 Lass mich in Ruhe Es ist für Sie besonders wichtig, dass Ihr Partner versteht, dass Ihre Entscheidung endgültig ist und dass er/sie das akzeptiert. nur 19,95 Euro	Paket 3 Schriftlich Schlussmachen Sie möchten Ihre Entscheidung gerne schriftlich bekanntgeben. Wir formulieren einen Brief nach Ihren Angaben und Wünschen. nur 29,95 Euro	Paket 4 Persönlich Schlussmachen Persönliches Gespräch vor Ort mit dem/der Betroffenen. Gesprächsführung von sanft bis unbarmherzig nach Ihren Vorgaben. ab 49,95 Euro	Die Trennungsagentur sucht in einigen Städten noch engagierte Kooperationspartner, die ihr Geschäft mit einer engagierten Dienstleistung aufbauen wollen. Bitte bewerben Sie sich unter: trennungsagentur@yahoo.de	

Die Trennungsagentur ist eines von elf Geschäftsmodellen der Berliner Arbeitsgemeinschaft für Existenzgründung von Bernd Dressler

*Geben Sie den Code auf www.webselling-magazin.de ein.

Schienen verteilt. Ähnlich wie bei eBay wird für jedes verkaufte Dokument eine Provisionsgebühr erhoben. Diese beträgt für Diplomarbeiten generell zehn Prozent des Verkaufspreises, für alle anderen Arbeiten 25 Prozent. Im Vergleich dazu kassieren andere, reine Handelsplattformen oft 60 bis 90 Prozent Provision, auch hier wollten sich die Docu-Trader von der Konkurrenz absetzen. Für Premium-Mitglieder, die ab 2008 eine monatliche Gebühr von 5,85 Euro zahlen, verringert sich die allgemeine Verkaufsgebühr auf zehn Prozent. Die dritte Einnahmequelle befindet sich derzeit im Aufbau. „Wir veranstalten im Mai eine erste Investorenrunde für Marketing und Werbung. Außerdem haben wir bereits Kontakt mit einer Marketinggesellschaft aufgenommen, um künftig Werbung auf unseren Seiten zu schalten, um Docu-Trade zu finanzieren“, erklärt Pommereing.

Dienstleistung im Internet boomt

In Dienstleistungsangeboten wie Docu-Trade liegt die Zukunft erfolgreicher Unternehmens-



Docu-Trade ist eine Kombination aus Dokumentenhandel und Networking, sozusagen eine Mischung aus eBay und Xing

gründungen im Internet, darin ist sich auch Bernd Dressler sicher. Der 52-Jährige betreibt seit drei Jahren in Berlin eine Arbeitsgemeinschaft für angehende Existenzgründer (www.arbeitsgemeinschaft-existenzgruendung.de). Elf Geschäftsideen stehen dabei zur Auswahl, die insbesondere Menschen ab 40 Jahren, die ihren Job verloren haben, mit einem eigenen Unternehmen den Weg zurück in die Arbeitswelt ebnet sollen. Eines dieser Konzepte ist die Trennungsgesellschaft. „Es kommt jemand zu uns, der sich von seinem Partner oder seiner Partnerin trennen möchte. Wir sind sozusagen die Briefträger, die die Nachricht von A nach B brin-

gen und dem Auftraggeber damit diese unangenehme Arbeit ersparen“, erklärt Dressler. Als Betreiber von www.trennungsgesellschaft-agentur.com hat er eigenen Angaben zufolge seit August 2006 über 140 Beziehungen aufgelöst.

Zum Service der Agentur gehört auch die Rückführung von Eigentum, die Aussprache von Kontaktverboten und die Begleitung zu schwierigen Gesprächen. Für sein Konzept sucht Dressler deutschlandweite Kooperationspartner. Auch mit seinen anderen Geschäftsideen wie dem Portal www.verzeihmir24.de oder einem stundenweise mietbaren Büroservice hat der Geschäftsmann in den vergangenen drei Jahren rund 50 Menschen den Sprung in die Selbstständigkeit ermöglicht. „Unsere Ideen müssen beim ersten Mal zum Erfolg führen, denn für viele ist es die letzte Chance“, sagt Dressler. ■

Web-Trends im 21. Jahrhundert

Die reale und die virtuelle Welt wachsen immer weiter zusammen. Dank neuer Technologien steigen die Möglichkeiten, mit dem Internet Kapitel zu machen, ins Unermessliche. Dabei ist es wichtig zu beobachten, wohin sich das Web entwickelt, um zur richtigen Zeit mit der richtigen Idee am richtigen Ort erfolgreich zu sein. Folgende Trends sehen Experten für das 21. Jahrhundert:

- Das Internet wird mobiler. Viele Tätigkeiten wie Einkaufen, Chatten/Bloggen oder Suchdienste abrufen, können zunehmend orts- und geräteunabhängig ausgeführt werden. So planen die Macher von Yahoo bereits eine „to-go“-Variante, damit ihre Nutzer überall und jederzeit auf die Plattform zugreifen können.
- Die Bedeutung von sozialen Netzwerken und lokalen Diensten nimmt zu. Die Menschen finden sich aufgrund gleicher Interessen oder gleicher Herkunft in so genannten Communities zusammen. Immer mehr Networking-Plattformen mit unterschiedlichem Nutzwert sprießen aus dem Boden und Portale wie New In Town, StudiVZ oder Plazes finden bereits zahlreiche Nachahmer.
- Der User entwickelt sich vom Konsumenten zum Produzenten. Ob in Blogs, Online-Enzyklopädien oder Reise-Portalen: die Menschen bestimmen zunehmend selbst den Inhalt von Seiten, schreiben eigene Beiträge und geben Bewertungen ab.
- Man findet sich immer häufiger in Spielen wieder. Die Zukunft steckt in klassischen Online-Rollenspielen wie World Of Warcraft und in Parallelwelten wie Second Life. Jeder Spieler kann sich eine völlig neue Identität aufbauen und muss sich wie im wirklichen Leben den täglichen Herausforderungen immer wieder stellen.

„Für Wissen muss man bezahlen“



Interview mit Bernd Dressler, Inhaber der vor drei Jahren gegründeten Arbeitsgemeinschaft Existenzgründung.

webselling Sie leben davon, anderen Menschen mit ihren Geschäftsideen den Weg in die Selbstständigkeit zu ermöglichen. An wen richtet sich Ihr Angebot?

Bernd Dressler Unsere Zielgruppe sind Menschen ab 40 Jahren, die arbeitslos werden und in ihrem Alter nur geringe Chancen haben, sich wieder in den deutschen Arbeitsmarkt eingliedern zu können. Der Gedanke an die Selbstständigkeit ist dann oft ihr letzter Ausweg. Aber sie brauchen eine Idee, die beim ersten Mal zum Erfolg führt.

webselling Wie viele Konzepte stehen zur Auswahl?

Bernd Dressler Im Moment sind es elf. Die Preise reichen dabei je nach Art und Umfang des Wissens, was vermittelt wird, von völlig kostenlos bis 8.900 Euro.

webselling Ein teurer Start...

Bernd Dressler Die Menschen müssen begreifen, dass sie für Wissen auch bezahlen müssen. Es gibt natürlich auch bei eBay reichlich Gründungskonzepte, die versteigert werden. Aber damit stehen die Käufer oft allein da. Es reicht ja zum Beispiel nicht, sich ein Schild in den Laden zu hängen und darauf zu warten, dass Kundschaft kommt. Man muss wissen, wer seine Kunden sind. Und das sagen wir den Leuten, die unsere Geschäftsideen kaufen. Wir zeigen ihnen ganz genau, wer ihre Kunden sind und wie sie an die ran kommen.

webselling Woher nehmen Sie selber eigentlich die vielen Geschäftsideen?

Bernd Dressler Mein erstes Konzept habe ich damals selber gekauft, das war die Medienagentur. Mittlerweile haben wir eine Graffiti-Entfernung im Angebot, eine mobile Autopflege und einen stundenweise mietbaren Büroservice. Und in den vergangenen zwei Wochen wurden zwei neue Konzepte an mich heran getragen, darunter eine weltweit vertriebene Sprachkursvermittlung.

webselling Wo sehen Sie die Zukunft der Unternehmensgründungen gerade im Internet? Wo gibt es künftig Möglichkeiten?

Bernd Dressler Nur noch bei den Dienstleistungen. Jedes Produkt, was es auf dem Markt gibt, kann ich schließlich im Internet billiger kaufen. Dort liegt nicht die Zukunft, sondern auf dem Dienstleistungssektor.