



# Sidepreneur

10 Ideen  
wie Du noch heute als  
Sidepreneur  
starten kannst

## 1 TEACHING

---

Diese Form der Selbstständigkeit nebenbei ist Dir wahrscheinlich noch aus Deinen Schul- oder Unizeiten bekannt, denn hier ist es eine der beliebtesten Arten, sein Einkommen nebenbei zu erhöhen.

Du nutzt dein Wissen aus einem bestimmten Bereich und gibst dieses Wissen in Form von Nachhilfestunden an Deine Schüler weiter. Du bringst ihnen dabei diese nachgefragte Fähigkeit selber bei. Stark nachgefragt sind Schulfächer wie Mathematik, Englisch und Deutsch. Aber natürlich werden auch bereits Berufstätige laufend weiter geschult. Besitzt du also eine Fähigkeit, die andere Berufstätige lernen möchten, kannst du denen Lehrstunden anbieten, um sie in dieser Fähigkeit zu schulen. Oft nachgefragt werden Sprachen, Buchhaltung, Steuererklärungen erstellen und Webseiten programmieren.

**Aktion:** Erstelle Dir im Voraus einen gewissen Lehrplan, nach dem Du Deinen Kunden die gewünschten Fähigkeiten beibringst. Oft ist eine gewisse Reihenfolge der zu erlernenden Fähigkeiten durch Tools oder Aufgaben vorgegeben, die den Lehrplan beeinflussen und sogar teilweise bereits automatisch erstellen lassen. Ebenso hast Du gewisse Erfahrungen im eigenen Ausbau der Fähigkeit gesammelt, die in diesen Lehrplan einfließen können. Runde diesen Lehrplan durch Übungen und Zusatzmaterial ab und händige beides an Deine Kunden aus, so wissen sie, welcher Weg vor ihnen liegt und sie können je nach eigenem Lerntempo weitere Übungen und Zusatzmaterial studieren.

*Was bringst du den Menschen bei? Ich bin gespannt auf eine E-Mail von dir, wie du als Lehrer ins Sidebusiness gestartet bist und was deine größten Hürden waren. [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)*

## 2 COACHING

---

Baue Dein Sidepreneur-Business als „Personal Coach“ auf. Dabei muss es sich jedoch nicht immer um Fitness handeln - nutze Deine Erfahrung und Deine Expertise indem Du anderen Menschen zeigst, wie sie ebenfalls in einem ganz speziellen Bereich der/die Beste werden können. Der Unterschied zum Teaching liegt darin, dass du zuhörst, analysierst, gute Fragen stellst und so deinen Kunden auf den richtigen Weg bringst. Diesen muss er jedoch selbst gehen. Du bist lediglich in vielen Situationen der Trigger, der durch Fragen den Kunden selbst auf die beste Lösung bringt. Du bringst ihm im Coaching keine Fähigkeit bei (siehe Teaching), sondern fungierst als Ratgeber und Optimierer. Der Kunde wünscht sich, in deinem Experten-Gebiet besser zu werden und du begleitest ihn auf diesem Weg und gibst deine Erfahrungen in Form von Fragen an ihn weiter.

**Aktion:** Beginne deine eigene Präsenz aufzubauen, sei es im Internet oder in lokalen Communitys, auf der du dich und deinen Coaching-Bereich vorstellst. Ebenfalls gehört eine aussagekräftige Visitenkarte dazu, die ebenfalls eine klassische Papier-Visitenkarte sein kann oder eine Webseite und empfehlen würde ich auch innerhalb deiner [Xing](#) und [LinkedIn](#)-Präsenz dich als Coach zu positionieren. Denn gerade hier suchen viele nach Experten. Weiterhin auf dich aufmerksam machen kannst du, indem du Menschen auf der Suche nach Rat in Foren weiterhilfst. So zeigst du dein Wissen und deine Herangehensweisen und baust einen ersten Kontakt zu potentiellen Kunden auf.

*Coaching halte ich für extrem wichtig – auch ich arbeite im Jahr mit 3-4 Coaches an meiner eigenen Performance in verschiedenen Bereichen. Lass uns gemeinsam Businessmachen. Wobei könntest du mir helfen? [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)*

### 3 CONSULTING

---

Als Experte auf einem speziellen Gebiet ist man der/die perfekte Berater/in für Unternehmen jeder Größe. Kunden können sowohl junge Unternehmen und Startups, Mittelständler bis hin zu Konzerne sein, die bei der Lösung eines speziellen Problems externe Hilfe nutzen, um erfolgreich und effizient eine Lösung zu entwickeln. Dein Wissen und vor allem deine Erfahrungen aus bereits zuvor gelösten Problemen kannst du innerhalb einer kurzen Zeit nutzen, um als Sidepreneur zu starten. Als Unternehmensberater analysierst du das Problem des Kunden, findest Schwachstellen und deckst Optimierungspotentiale auf. Anschließend stellst du dann ein Lösungskonzept vor, welches das Ursprungsproblem erfolgreich beheben soll. Je nach Auftrag schließt du den Auftrag damit ab oder begleitest das Unternehmen und deinen Kunden auch noch während der Zeit der Umsetzung als Berater. Im letzteren Fall nimmst du häufig die Rolle des Projektmanagers ein und koordinierst die Lösungsimplementierung. Die Themen- und Aufgabenbereiche sind so vielfältig wie die verschiedenen Branchen und Unternehmen. Dort lässt sich auch für dich eine Nische finden, in denen du deine Beratungsdienstleistung positionieren kannst.

**Aktion:** Reflektiere dein bisheriges Ausbildungs- und/oder Berufsleben und erarbeite dir eine kleine Liste mit Fähigkeiten und inhaltlichen Themen, die du sehr gut beherrschst und in denen du eine gewisse Lösungskompetenz besitzt. Nutze auch als Consultant die Marktplätze [freelancer.com](https://www.freelancer.com) und [oDesk](https://www.oDesk.com) um schnell an erste Aufträge zu kommen und dein Wissen unter Beweis zu stellen.

*Bei welchen Problemen kann man dich als Berater um Hilfe bitten? Wobei bitten dich bereits heute deine Kollegen, Freunde oder befreundete Unternehmer um Hilfe? Ich bin gespannt und freue mich auf deine Beratungs-Dienstleistungsbeschreibung: [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)*

### 4 FREELANCING

---

Unter Freelancing können die vielfältigsten Tätigkeiten fallen, die man als Auftragsarbeit für einen Kunden erfüllt – von Programmierung, Grafik-Design, Business Development, Unternehmensberatung bis hin zu Texterstellung. Wichtiges Kriterium ist ein vorhandener Kunde, in dessen Auftrag man eine gewisse Arbeit leistet, die dann entsprechend nach vereinbartem Vertrag vergütet wird. Deine Arbeit beginnst du also erst, wenn du einen Auftrag hast und somit ist das Risiko sehr gering für einen Freelancer. Ich nenne diese Gruppe bewusst nicht Freiberufler, da nur bestimmte Berufsgruppen und nur bei bestimmter Ausbildung die Bezeichnung Freiberufler zutrifft ([zur Definition „Freiberufler“ bei Wikipedia](#)). Demnach sind Freelancer entweder Freiberufler oder auch Gewerbetreibende.

Vorige Projektpartner sind die wichtigsten Quellen für ein regelmäßiges Einkommen als Sidepreneur. Sind die Ergebnisse für einen Kunden zufriedenstellend, so können sich daraus eine langfristige Zusammenarbeit und eine kontinuierliche Einnahmequelle ergeben.

**Aktion:** Auch hier empfiehlt es sich, eine digitale oder analoge Präsenz und Visitenkarte aufzubauen, über die potentielle Kunden sich über deine neue Tätigkeit informieren können. Sprich alte Arbeitgeber, Studienkollegen oder ehemalige Projektpartner aus anderen Zusammenhängen an und stelle ihnen deine Tätigkeiten vor. Ebenfalls kannst du die Auftragsplattformen [Twago](#) (Deutsche Plattform), [freelancer.com](http://freelancer.com) und [oDesk](#) nutzen, um schnell an erste Aufträge zu kommen. Auch hierfür ist eine digitale Präsenz hilfreich. Ebenfalls sehr offen für die Zusammenarbeit mit Freelancern sind Media und Werbeagenturen.

*Welche Dienstleistung bietest du an und wie sieht deine Präsenz aus? Ich bin gespannt und gebe dir gerne ein paar Zeilen Feedback. Also her mit deinen Links! [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)*

## 5 SUB-SHOP BEI PRINT-ON-DEMAND ANBIETERN

---

Einen der schnellsten und leichtesten Einstiege in ein Sidepreneur-Business im eCommerce-Bereich kannst Du mit Hilfe sogenannter Print-On-Demand Angebote schaffen. Es gibt mittlerweile zahlreiche Anbieter, z.B. im Bereich der Handycovers ist Dein Design ([zum Dein Design Partnership](#)) der Marktführer in Europa und bei bedruckten Textilien sind [Spreadshirt](#) und [Shirtinator](#) zu nennen. Bei vielen Print-on-Demand Anbietern und allen oben genannten, lassen sich ohne Programmierkenntnisse und mit nur wenigen Mausklicks ein eigener Sub-Shop, oder auch Partnership genannt, auf deren Plattform einrichten, den man mit einer Auswahl an Produkten und Designs aus dem Portfolio des Print-on-Demand Anbieters füllt. Von jedem verkauften Artikel durch den eigenen Sub-Shop erhält man dann eine prozentuale Provision von 10-20 % des Artikelpreises. Die „einzige“ Aufgabe, die man dann als Sidepreneur selber tun muss ist die Akquise potentieller Kunden, die man auf den eigenen Sub-Shop leitet.

**Aktion:** Welche Produktgruppe passt zu deiner vorhandenen Zielgruppe? Hast du eine Facebook-Fanpage mit tausenden Fans, auf der du regelmäßig Sprüche postest? Dann schaue dich bei den Handy-Cover oder Poster Print-on-Demand Anbietern um und errichte dir im Handumdrehen deinen eigenen Sub-Shop, sogar mit deinen eigenen Motiven. Oder seid ihr ein großer Fußball-Verein, dann erstelle im Handumdrehen einen T-Shirt Sub-Shop.

*Wo kann ich deinen Shop finden? Schicke mir den Link und ich schau mich mal nach coolen Designs um! [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)*

## 6 NISCHENWEBSEITEN AUFBAUEN

---

Der Aufbau einer Nischenseite ist bei vielen Sidepreneuren beliebt, da sie immer noch ein Sinnbild für passives Einkommen darstellt. Das Vorgehen dabei ist simpel: zu einem bestimmten Nischen-Thema (ausgewählt nach eigenen Interessen oder nach Suchhäufigkeiten bei Google analysiert mit [Market Samurai](#) (zur [kostenlosen Test-Version](#))) wird eine Webseite mit zunächst wenigen Unterseiten angelegt, die sich voll und ganz auf diese eine Nische und meistens sogar auf nur wenige Keywords innerhalb dieser

Nische fokussiert. Das erste Ziel ist es, mittels dieser Seite unter die Top 10 der Suchergebnisse in der Google-Suche zu landen, wenn nach dem zuvor ausgewählten Keyword innerhalb der Nische gesucht wird. Der durch Google aufkommende Webseitentrffic wird dann mittels Produkt-Affiliate (siehe Punkt 7 – Affiliate Marketing), eigenen digitalen Produkten und/oder Werbung wie beispielsweise [Google AdSense](#) oder [plista](#) monetarisiert. Häufig werden Produkttests oder Vergleichsseiten aufgebaut, da diese eine gute Monetarisierungsbasis darstellen und von vielen Kunden, die ein bestimmtes Produkt kaufen möchten, als Entscheidungshilfe herangezogen werden. Überzeugt ein solcher Test oder Vergleich den Kunden dann von einem Produkt, klickt er häufig auf den direkt verfügbaren Link zu einem ausgewählten Shop. Viele Infos zum Aufbau einer Nischenseite findet man bei [Selbständig im Netz](#) und unter [Nischenseiten-Challenge](#).

**Aktion:** Starte noch heute und informiere dich bei [Selbständig im Netz](#) und der [Nischenseiten-Challenge](#) wie man erfolgreich eine Nischenseite aufbaut. Anschließend wächst du dir eine Nische aus, die genügend Traffic erwartet und bei der du Spaß hast, Texte für die Webseite zu schreiben. Und schon kann es losgehen! In wenigen Tagen kannst du bei Google bereits die ersten Rankings sehen und die Seite weiter optimieren.

*Schreibe mir und schicke mir den Link zu deiner Nischenseite, dann werde ich dir gerne Feedback zusenden. [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)*

## 7 AFFILIATE MARKETING

---

Im Online-Business ist Affiliate-Marketing eine der beliebtesten Werbeformen für beide Seiten - den Advertiser (Produkt-/Service-Besitzer) und den Publisher (der die Werbung verbreitet) - da es eine Performance-basierte Werbeform ist. Der Werbetreibende zahlt bei der mittlerweile fast ausschließlich genutzten Pay-per-Lead/Pay-per-Action Methode nur dann eine Provision, wenn ein potentieller Kunde von der Werbung zu einer Aktion überzeugt wurde, beispielsweise das Abonnieren eines Newsletters oder natürlich der Kauf eines Produktes im Online-Shop des Advertisers. Der Werbende (Publisher) nutzt seine zuvor aufgebaute Reichweite eines Blogs oder einer Web-/Audio-/Video-Plattform (Facebook, Twitter, YouTube, Podcast, etc.) und kann ohne ein eigenes Produkt entwickeln zu müssen, mit all den damit verbundenen Folgearbeiten (wie Weiterentwicklung, Versand, Retouren, Support, etc.) sehr gute Margen durch das Ausspielen der Werbebotschaften erzielen. Je nach Anbieter und Produkt kann man zwischen 5-50% Provision vom Warenkorbwert erhalten. Organisiert, bereitgestellt und gemessen woher ein Kunde kommt, wird durch Affiliate-Netzwerke wie [Zanox](#), [Affilinet](#) oder [Digistore24](#).

**Aktion:** Du hast bereits eine gewisse Reichweite in einem Kanal? Dann melde diese Plattform bei einem der Affiliate-Netzwerke an und innerhalb weniger Stunden, nach Freischaltung durch den Advertiser, kannst du bereits beginnen, deine Affiliate-Links unters Volk zu bringen. Hast du noch keine Reichweite aufbauen können, solltest du dich zunächst darauf konzentrieren. Und du brauchst keine hunderttausende oder gar Millionen Menschen anzusprechen. Je stärker fokussiert deine Reichweite ist, desto höher wird am Ende die Kaufquote sein, da du dieser Gruppe Produkte empfehlen kannst, die genau auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

*Wie lief dein Start im Affiliate Business? Konntest du die ersten Provisionen verdienen? Wie groß war deine Reichweite beim Start und wie hast du sie damals angesprochen. Schreibe mir unter [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de) und wir helfen gemeinsam weiteren Sidepreneuren im Affiliate Marketing.*

## 8 BLOGGEN

---

Du liebst die Sidepreneur-Artikel in meinem Blog? Du liest regelmäßig weitere Blogs rund um eines deiner Lieblingsthemen? Warum startest du keinen eigenen Blog?

Mit sehr wenigen Handgriffen, ohne technisches Verständnis und ebenso ohne (große) Investitionen im Voraus ist es mittlerweile möglich, einen Blog aufzusetzen und deine ersten Leser zu begrüßen. Die thematischen Möglichkeiten sind endlos, zu empfehlen ist jedoch, sich ein Thema auszuwählen für das du selber brennst. Schreibe über eines deiner Hobbies oder über eine deiner Leidenschaften, denn nur so wirst du über einen langen Zeitraum den Spaß daran haben, immer wieder neue Artikel zu schreiben. Ebenfalls hilfreich für die Content-Erstellung, Positionierung und Vermarktung ist die Auswahl einer Nische! Starte nicht zu breit – je spitzer die Nische desto besser. So kennst du deine potentiellen Leser ganz genau, weißt wo du sie erreichst, wie du sie ansprechen kannst und welche Inhalte sie gerne lesen möchten. Innerhalb kurzer Zeit kann dein Blog DIE Anlaufstelle bei diesem einen Nischenthema sein und von dort aus kannst du mit der bestehenden Leserschaft weiter in andere Bereiche wachsen.

Ganz wichtig: Mache dir nicht zu viele Sorgen und starte einfach! Es wird 100 Gründe nicht zu geben, denn es ist immer bequemer, nicht zu starten und nichts zu riskieren. Viele Sidepreneure zweifeln zu Beginn ob die Inhalte gut sein werden, ob es jemanden interessiert und sie versuchen alles im Detail zu planen. Doch du wirst es nie erfahren, wenn du nicht startest. Du hast den ersten Schritt mit dem Lesen dieses Ratgebers getan – nun gehe den nächsten kleinen Schritt und starte dein Sidebusiness zum Beispiel mit einem Blog. Deine Qualität und alle Tricks wirst du unterwegs dann verbessern und lernen.

**Aktion:** Ein Blog ist das perfekte erste Produkt mit dem du noch heute auf deinem Lieblings-Markt starten kannst. Nutze Blog-Plattformen wie [Wordpress](#), [Blogger](#) oder [Tumblr](#) um mit wenigen Klicks auf deinem eigenen Webspace oder gehostet bei der jeweiligen Blog-Plattform deinen ersten Blog zu starten. Du wirst schnelle erste kleine Erfolge sehen und dann eine treue Leserschaft aufbauen können.

*Was war dein bester Blogartikel bislang? Schicke mir den Link an [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de) und ich freue mich schon darauf, diesen zu lesen und hinterlasse dir gerne einen Kommentar!*

## 9 MIRCROTASKS

---

Starte mit kleinen, wenig anspruchsvollen Aufgaben, für die du bezahlt wirst - Hunderte findest du auf sogenannten Microtask-Plattformen wie [TaskRabbit](#), [Streetspotr](#), [Workhub](#), [AppJobber](#) und [Fiverr](#).

Wenn du dich jetzt bei Fiverr anmeldest, bekommst du den ersten „Gig“ als Neukunde gratis! [Zur Anmeldung mit Free Gig](#)

So kannst du in deiner Freizeit sehr schnell etwas Geld nebenbei verdienen. Mit Hilfe von [TaskRabbit](#) und den anderen oben genannten Task-Plattformen kannst du bestehende Anfragen nutzen und so beliebig viele Aufträge versuchen abzuarbeiten. Bei [Fiverr](#) ist es eher andersherum: hier inserierst du Tätigkeiten (Logo designen, Text schreiben, Werbebanner erstellen, etc.) die du erledigen kannst, meist zu einem festgelegten Preis (z.B. 5€ pro Logoentwurf) und Kunden suchen sich das gerade benötigte Angebot heraus. Durch geschickte und konkurrenzfähige Staffelung deiner Leistung kannst du auch auf diesen Plattformen einen angenehmen Stundenlohn erzielen (z.B. SEO-Text schreiben kostet 5€ pro 100 Wörter).

**Aktion:** Worauf wartest du noch? Schau dich auf den Plattformen um, lege dir dein Profil an und biete coole Dienstleistungen ab 5€ oder natürlich auch viel mehr an. Sobald du die ersten Aufträge erfüllt und damit Bewertungen gesammelt hast, werden immer mehr Menschen auf der Suche nach genau deiner Dienstleistung überzeugt sein.

*Schreibe mir, welche Plattform für dich am effektivsten war an [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)*

## 10 GHOSTWRITING

---

Das Internet besteht aus Unmengen an Content in verschiedenen Formen (Bild, Video oder Ton) und jede Sekunde kommen neue Webseiten hinzu, die alle mit Texten gefüllt werden müssen. Die hohe Bedeutung beim Ranking der Webseite in Suchmaschinen, der stets weiter wachsende Bereich des eCommerce, die Vielzahl an Unternehmen die gerade erst den Schritt in die digitale Welt wagen und nicht zuletzt die unzähligen Texte im Offline-Bereich lassen den Bedarf nach qualitativ guten Texten ins Unermessliche steigen. Ist man talentiert im Schreiben, kann man sich diese Nachfrage zu Nutzen machen und als Ghostwriter Geld nebenbei verdienen.

Die thematische Bandbreite kennt kaum Ausnahmen und strukturell kann es sich u.a. um beschreibende Texte von Serviceleistungen, Produkten oder Unternehmensentwicklungen für Webseiten, um Blogposts oder auch Texte für ein eBooks, Broschüren oder Flyer handeln.

Es existieren auch hier erste Plattformen wie [Textbroker](#), [Twago](#), [Freelancer.com](#) oder [oDesk](#), die man nutzen kann, um sehr schnell und zeitnah an erste Aufträge für Texte zu kommen. Auf diesen Plattformen legt man einen Preis pro geschriebenes Wort fest, der sich nach Qualität, Erfahrung und Thema richtet und den man bei der Auftragserteilung mit dem Auftragsgeber vereinbart. An die vermittelnde Plattform zahlt man dann erst im Erfolgsfall eine Provision.

**Aktion:** Auf geht's, erstelle dein Profil auf den oben genannten Plattformen und sei wachsam, wenn Textanfragen zu Gebieten veröffentlicht werden, über die du gerne schreiben möchtest. Du kannst sehr schnell Aufträge erhalten und auch hier gilt wieder, dass positive Bewertungen das Vertrauen in deine Arbeit sehr stark ansteigen lassen.

Schau auch mal hier in der [Facebook-Gruppe „Texterjobs“](#) vorbei um deinen ersten Auftrag zu erhalten

*Was sind Gebiete, in denen du gerne Texte verfasst. Ich benötige für kleine Webseitenprojekte und für Kunden immer wieder Texte aus ganz verschiedenen*

Themenfeldern. Schreibe mir gerne an [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de) und vielleicht entsteht daraus schon bald eine langfristige Zusammenarbeit.

## Bonus - Sei kreativ!

---

Zum Abschluss möchte ich gerne deine Kreativität herausfordern! Mit kreativen und ausgefallenen Ideen kannst du in der heutigen Zeit dank Blogs, Social Media und Instant Messaging, sehr schnell auf dich oder dein Business aufmerksam machen und sehr große Menschenmengen erreichen. Diese fantastischen Möglichkeiten kannst du nutzen – denke dir eine verrückte Idee aus, bei der deine Freunde sagen, dass du spinnst! Setze diese in die Tat um und sauge alle Reaktionen auf die dich erwarten werden, denn du lernst mit jeder einzelnen etwas dazu.

Verrückte Ideen, die einen erfolgreichen Start ins Unternehmertum mit sich brachten gibt es unzählige. Mir am besten in Erinnerung geblieben ist u.a. die Million Dollar Homepage ([Millionen Dollar Homepage](#)) von Alex Tew, dem damals 21-Jährigen der in 2005 auf seiner Seite 1 Pixel für \$1 als Werbefläche an Unternehmen verkaufte um seine Studiengebühren bezahlen zu können. Er schaffte es tatsächlich und verdiente mit seiner Seite 1 Millionen Dollar. Diesen Einnahmen folgten ein erfolgreiches eBook, viel TV Auftritte und Berater-Aufträge für große Unternehmen.

Ebenfalls mit verrückten Ideen auf sich aufmerksam macht regelmäßig Jason Zook ([Webseite von Jason Zook](#)), der zuvor Jason Sadler hieß, aufgrund einer seiner verrückten Ideen bei der er seinen Nachnamen verkaufte aber auch in 2013 eine Zeit lang Jason HeadsetsDotCom hieß. Zuvor, in 2008, verdiente Jason erfolgreich mehrere Hunderttausend Dollar, indem er jeden Tag ein anderes gesponsertes T-Shirt trug und seinen Tag bei YouTube, Flickr, etc. dokumentierte. Diese Idee wurde sehr erfolgreich und ging durch die internationale Presse. Die ganze Story, wie Jason \$1.0 Millionen verdiente durch das Tragen der T-Shirts, verschiedenen Nachnamen und seinem eBook kannst du in der tollen Audio-Story von ihm hier anhören: [I wear you shirt - Story](#)

All diese Ideen haben gemeinsam, dass sie komplett verrückt und abgedreht erscheinen. Aber genauso erzeugen sie eine sehr große Aufmerksamkeit, die sich durch die Social Media Kanäle dann rund um die Welt verbreiten kann.

Natürlich bedarf es auch immer einer großen Portion Glück und Timing, dass eine verrückte Idee wie die T-Shirt-Aktion von Jason Zook dann auch so erfolgreich wird. Aber wer nicht wagt hat bereits verloren. Traue dich! Als Sidepreneur bist du nicht auf schnelle Umsätze angewiesen. Nutze diese Freiheit um völlig verrückte Ideen auszuprobieren.

**Aktion:** Verlasse deine Komfort-Zone! Nimm dir ein Beispiel an den Aktionen oben und überlege, was man verrücktes machen kann um dein Sidebusiness zu starten, oder wenn das nicht in einem Unternehmen enden soll, dann nutze es, um einen guten Zweck zu unterstützen und Aufmerksamkeit für diesen Zweck zu kreieren.

Machst du dieses erfolgreich kannst du wieder oben im Ratgeber beginnen, denn die Unternehmen werden dich als Coach oder Berater haben wollen, so dass du ihnen zeigst, wie man mit verrückten Ideen ein gewisses Ziel erreicht! Hast du gemerkt – mit einer verrückten Idee hast du ein Sidebusiness gestartet,



ohne mit der Idee selber Geld zu verdienen. Du hast dir einen Erfahrungsschatz angeeignet, der wertvoll für andere ist und für die Vermittlung deines Wissens wirst du dann bezahlt!

*Was ist deine verrückteste Idee die du dich noch nicht ganz traust, zu starten? Schreibe sie mir gerne an [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de) und ich gebe dir 3 Gründe, warum du genau diese Idee, jetzt und heute starten solltest! Ich bin super gespannt.*

## Abschluss

---

Es ist soweit! Du bist an der Reihe!

Suche dir keine Ausreden, warum du nicht als Sidepreneur starten solltest. Es gibt Hunderte, denn es wird immer leichter sein, sich nicht aus seiner eigenen Komfortzone herauszubewegen, kein Risiko einzugehen, nicht die Extra-Arbeit zu Beginn zu leisten und stattdessen lieber weiter auf der Couch zu sitzen und abends nach deinem Job wieder TV zu schauen oder Playstation zu spielen.

*Jedoch ist genau jetzt, genau heute, der perfekte Zeitpunkt um dein Sidebusiness zu starten. Nicht morgen, nicht nächste Woche und auch nicht dann, wenn du irgendwann mal mehr Zeit hast! Starte heute, starte jetzt!*

Wir leben in einer Zeit, in der es uns aufgrund der Technologien noch nie einfacher gemacht wurde, ein eigenes Sidebusiness aufzubauen und die eigenen Träume zu verwirklichen. Werde Sidepreneur und nutze das in dir schlummernde Potential! Starte jetzt, deinen Traum zu leben.

Egal womit du startest oder was du machst, mit jedem Tag lernst du extrem viel dazu. Die Lernkurve ist nirgendwo steiler, als in deinem eigenen Unternehmen, denn du bist für alles verantwortlich und wächst in jede Aufgabe hinein. Deshalb schrecke nicht vor irgendwelchen Aufgaben zurück, denn du wirst sie meistern. Wenn du gestartet bist und Herausforderungen auftreten, wirst du diese lösen. Jeder Tag macht dich weiser und besser als Sidepreneur – umso wichtiger ist es, dass du so früh wie möglich startest.

Habe keine Angst vorm Scheitern. Nahezu jeder Sidepreneur wie auch ich haben Projekte gestartet, die am Ende nicht so verlaufen sind, wie man es sich im Voraus erwünscht hat. Dieses kann die verschiedensten Gründe haben, die du im Voraus gar nicht alle absehen und planen kannst. Doch eines ist immer gewiss, mit jedem neuen Projekt, was wir als Sidepreneure launchen und der Zielgruppe präsentieren, sammeln wir Unmengen an Feedback, Erfahrungen und Learnings, die uns als Persönlichkeit und auch als Unternehmer jeden Tag wachsen lassen.

Erinnere dich an die verrückten Ideen oben, bei denen alle gelacht haben. Doch was kann dir schon passieren? Setzt du eine dieser verrückten Ideen (oder auch eine weniger verrückte Idee) wirklich um und sie wird nicht so erfolgreich wie zuvor gehofft, so wirst du daraus dennoch sehr viel Positives mitnehmen. Ich habe es immer wieder erlebt, dass durch genau solche Projekte, die von außen betrachtet als gescheitert verurteilt werden, sehr große Erfolge entstehen. Du lernst durch deine verrückte Idee Menschen kennen, die du sonst nie getroffen hättest und du positionierst dich als innovativer Macher,

der Ideen nicht nur träumt sondern umsetzt. Nicht selten kannst du anschließend in die oberen Kapitel im Ratgeber springen, da die neuen Beziehungen die du mit den Menschen aufgebaut hast, dir eine Menge an Aufträge als Berater und Coach einbringen. Du hast gezeigt, dass du erfolgreich solche Ideen umsetzt und viele Unternehmen wünschen sich von dir anschließend Unterstützung, eine ähnlich verrückte Idee für ihr Unternehmen umzusetzen.

*Worauf wartest du also noch? Du hast nichts zu verlieren!*

Als Sidepreneur bist du durch deinen Vollzeitjob weitestgehend finanziell abgesichert und du kannst dich an deine Lieblingsthemen und verrückte Ideen begeben und diese nebenberuflich starten. Steht der Spaß dabei im Vordergrund, wird sich dein Erfolg, direkt durch dein Projekt oder indirekt durch die Learnings, Erfahrungen und neuen Kontakte auch auszahlen!

Ich würde mich riesig freuen, wenn dich dieser Ratgeber inspiriert hat und vielleicht den letzten Anstoß gibt, dass du als Sidepreneur startest und deine Leidenschaft dazu nutzt, dich nebenberuflich selbstständig zu machen.

Fehlt dir noch etwas in dem kleinen Ratgeber? Oder hast du andere Anregungen, Wünsche oder Kommentare? Ich würde mich riesig freuen, von dir zu hören.

*Nimm dir gerne 5 Minuten und antworte mir doch bitte auf einen der Punkte oben, wie du als Sidepreneur gestartet bist und was deine Erfahrungen sind. Schreibe mir deine Gedanken und deine Meinung an [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)*

*Ich freue mich sehr, dass du diesen Ratgeber gelesen hast und bedanke mich ganz herzlich für deine Zeit. Wann immer du Hilfe brauchst, wende dich an mich per Email oder melde dich per Kommentar auf einem der anderen Kanäle!*

*Sidepreneur.de – Erfolgreich nebenberuflich selbstständig*

*Michael Dohlen*

## Weitere Community-Kanäle

---

Die volle Dosis Sidepreneur-Wissen, viele Tipps & Ratschläge rund um die nebenberufliche Selbstständigkeit sowie spannende Einblicke in das Geschäftsleben von anderen Sidepreneuren erhältst du auch auf den folgenden Kanälen:

- Zur Webseite:** [www.sidepreneur.de](http://www.sidepreneur.de)
- Zur Facebook-Seite:** <http://sidepreneur.de/facebook-seite>
- Zur Facebook - Gruppe:** <http://sidepreneur.de/facebook-gruppe>
- Zum Twitter-Profil:** <http://sidepreneur.de/twitter>
- Zur Google+ - Seite:** <http://sidepreneur.de/googleplus>

Ich liebe es, als Sidepreneur viele neue Dinge auszuprobieren und zu experimentieren. So zum Beispiel möchte ich dir meine Blog-Artikel sowie spannende Interviews mit anderen Sidepreneuren auch als Audio-Version zur Verfügung stellen und im Bereich Podcasting ein paar Erfahrungen sammeln. Deshalb würde ich mich sehr freuen, wenn du meinen Podcast bei deinem Lieblingsplayer abonnierst und mir dort ebenfalls noch eine kleine Bewertung hinterlässt. So steigt mein Podcast und wir können die Sidepreneur-Community gemeinsam vergrößern.

Wenn du gar keine Ahnung hast, was ein Podcast ist, dann lies dir meine kleine Erklärung auf meinem Blog dazu durch: [Was ist ein Podcast?](#)

**Zum iTunes Podcast-Player:**



<http://sidepreneur.de/iTunes>

**Zum Stitcher Podcast-Player:**



<http://sidepreneur.de/stitcher>

**Zum Soundcloud Player:**  
(nicht offline hörbar!)



<http://sidepreneur.de/soundcloud>

# Impressum & Disclaimer

---

Der Ratgeber „10 Ideen wie du noch heute als Sidepreneur starten kannst“ ist ein Produkt der Interactive Media Rebels UG (haftungsbeschränkt).

Verantwortlich im Sinne des Telemediengesetzes ist Michael Dohlen.

## **Haftung für Inhalte**

Als Diensteanbieter sind wir gemäß § 7 Abs.1 TMG für eigene Inhalte auf diesen Seiten nach den allgemeinen Gesetzen verantwortlich. Nach §§ 8 bis 10 TMG sind wir als Diensteanbieter jedoch nicht verpflichtet, übermittelte oder gespeicherte fremde Informationen zu überwachen oder nach Umständen zu forschen, die auf eine rechtswidrige Tätigkeit hinweisen. Verpflichtungen zur Entfernung oder Sperrung der Nutzung von Informationen nach den allgemeinen Gesetzen bleiben hiervon unberührt. Eine diesbezügliche Haftung ist jedoch erst ab dem Zeitpunkt der Kenntnis einer konkreten Rechtsverletzung möglich. Bei Bekanntwerden von entsprechenden Rechtsverletzungen werden wir diese Inhalte umgehend entfernen.

## **Haftung für Links**

Unser Angebot enthält Links zu externen Webseiten Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

## **Rechtswirksamkeit dieses Haftungsausschlusses**

Dieser Haftungsausschluss ist als Teil des Internetangebotes zu betrachten, von dem aus auf dieses Produkt verwiesen wurde. Sofern Teile oder einzelne Formulierungen dieses Textes der geltenden Rechtslage nicht, nicht mehr oder nicht vollständig entsprechen sollten, bleiben die übrigen Teile des Dokumentes in ihrem Inhalt und ihrer Gültigkeit davon unberührt.

## **Affiliate Links**

Interactive Media Rebels UG (haftungsbeschränkt) nutzt in diesem Produkt Affiliate-Links und ist Teilnehmer des Partnerprogramms von Amazon EU. Dabei setzen die Affiliate-Partner Cookies ein, um die Herkunft der Bestellungen nachvollziehen zu können. Unter anderem kann so erkannt werden, dass Sie den Partnerlink auf dieser Website geklickt haben. Die Preise bleiben für den Endkunden unverändert und die Interactive Media Rebels UG verdient eine Provision die vom Affiliate-Partner ausgezahlt wird.

Für mehr Informationen kontaktiere uns bitte unter untenstehender Adresse.

Interactive Media Rebels UG (haftungsbeschränkt)

Michael Dohlen

Gillbachstraße 38

41569 Rommerskirchen

E-Mail: [ideen@sidepreneur.de](mailto:ideen@sidepreneur.de)

Internet: [www.sidepreneur.de](http://www.sidepreneur.de)