

## FRAGEBOGEN NEBENEINKÜNFTE

### ◆ Auf welche Weise generieren Sie Ihr Nebeneinkommen?

Ich biete Online-Webinare zu Finanzthemen an. Dazu lade Interessentinnen zu einem kostenlosen Webinar ein. Diese Webinare sind in der Regel gut besucht (pro Webinar circa 20 Teilnehmerinnen). Davon entscheiden sich dann etwa drei bis fünf Teilnehmerinnen für ein weiterführendes Webinar, welches dann kostenpflichtig ist. Meine Webinare sind alle automatisiert, das heißt, ich sitze nicht live im Webinar, beantworte aber trotzdem alle Fragen, weil mir die Chat-Funktion die Fragen jeweils per Mail sendet. Im Chat steht ein Hinweis, dass aus Zeitgründen alle Fragen erst nach dem Webinar beantwortet werden.

◆ Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie hoch ist der Automatisierungsgrad Ihrer Nebentätigkeit? 1= gar keine Arbeit bzw. nur sehr geringer Anteil von Arbeit; 10= Es handelt sich um klassische aktive Arbeit.

3

◆ Was war Ihre Motivation, ein Nebengewerbe aufzubauen/einen Nebenjob zu suchen?

In meiner Festanstellung konnte ich meine kreative Ader zu wenig ausleben. Deshalb habe ich aus Spaß mit Webinaren angefangen. Irgendwann kam dann der Input von meinem Coach, dass ich damit auch Geld verdienen könnte.

◆ Wie sind Sie auf diese Idee gekommen?

Ich habe ein Wirtschaftsstudium abgeschlossen, und im Fach Marketing haben wir das Thema Automatisierung behandelt. Mein Dozent fragte mich, warum ich immer live vor dem Bildschirm sitze, wenn ich doch jedes Mal dieselbe Story erzähle.

◆ Welche fachlichen und persönlichen Voraussetzungen sind dafür nötig?

Erstens sollte man Ahnung von dem Thema haben, über das man referiert. Im Webinar sind oft Leute, die das Thema schon kennen und eben nicht nur



„Ich habe aus Spaß mit Webinaren angefangen.“



### Corinne Brecher

Die Schweizerin hat BWL studiert und betreibt den Finanzblog „Klug mit Geld – Finanziell stark als Frau“

„Anfängerfragen“ stellen. Zweitens ist strukturiertes Arbeiten wichtig. Die Teilnehmerinnen sollten gut durch das Webinar geführt und an ihrem Punkt abgeholt werden. Und zu guter Letzt braucht es auch ein bisschen Mut, vor vielen Teilnehmerinnen zu sprechen – und eine gewisse Affinität zur Technik, zu der auch immer viele Teilnehmerinnen Fragen stellen, weil sie noch nie online ein Seminar gebucht haben.

◆ Wie viel Zeitaufwand erfordert das Generieren dieser Nebeneinkünfte? Wie nachdem, wie viele Fragen aus den

Webinaren kommen, etwa ein bis zwei Stunden pro Woche.

◆ Welches Anfangsinvestment war nötig beziehungsweise welche laufenden Kosten entstehen Ihnen?

Meine erste Webinar-Plattform hat mich 120 Euro im Jahr gekostet. Natürlich muss ich auch die Kosten meiner Website anteilig dazu anrechnen, über die sich Interessierte anmelden können. Insgesamt also rund 200 Euro pro Jahr.

◆ Wie hoch sind die monatlichen Einnahmen, die Sie durch Ihr Nebengewerbe generieren?

Die Einnahmen sind stark schwankend, meistens liegen die Erträge zwischen 150 und 300 Euro pro Monat.

◆ Gibt es Risiken, die Ihnen durch Ihr Nebengewerbe entstehen?

Nein, außer ich würde inhaltlich etwas erzählen, was ich nicht dürfte. Da sich meine Webinare oft um die Börse und das Investieren drehen, ist es wichtig, keine Produktempfehlungen im Webinar auszusprechen.

◆ Haben Sie langfristige Ziele, wie Sie Ihr Nebeneinkommen weiterentwickeln können?

Ja, ich möchte noch mehr Webinare kreieren und von Zeit zu Zeit auch wieder Live-Webinare halten, weil es mir sehr viel Spaß macht. Ich kann mir auch vorstellen, mich als Webinar-Coach ausbilden zu lassen und dann Unternehmen und Selbstständigen zu helfen, ihr perfektes Webinar zu erstellen.

◆ Was macht Ihnen am meisten Spaß an Ihrem Nebengewerbe?

Die vielen spannenden Fragen, die Teilnehmer aufbringen, und der Kontakt zu Menschen aus diversen Ländern. Kürzlich war eine deutsche Studentin in meinem Webinar, die jetzt in China studiert.

In unserer Serie „Nebeneinkünfte“

stellen wir Frauen vor, die sich nebenberuflich ein Einkommen aufbauen – auf ganz unterschiedlichen Wegen