

Geld verdienen vom Schreibtisch aus

Lukrative Einkommensmöglichkeiten in den eigenen vier Wänden

Davon hat sicher schon manch einer geträumt, wenn er auf Bus oder Bahn wartend oder im Verkehrsstau steckend seinem Wirkungsbereich zustrebte:

Man müsste seinen Arbeitsplatz daheim haben!

Wie schön wäre es, nicht mehr auf Befehl des Weckers aus dem Bett springen zu müssen, die unausgeschlafenen Gesichter der lieben Kollegen vor sich zu haben und, ganz abgesehen davon, auch noch eine Menge Fahrt- und Benzinkosten zu sparen.

Doch lässt sich solch ein Traum realisieren?

Selbstverständlich! Und zwar auf mancherlei Art und Weise. Es gibt eine nicht gerade kleine Anzahl von Menschen, die sich ihre Brötchen als Kunstmaler, Modellierer, Schriftsteller oder Heimarbeiter verdienen.

Doch täuschen wir uns nicht darüber hinweg: Durch Faulenzen ist noch niemand etwas geworden. Das gilt ganz besonders für eine Tätigkeit, die man zu Hause auszuüben gedenkt.

Es spielt - um an den Titel dieses Reports anzuknüpfen - auch gar keine Rolle, ob es sich um einen modernen Chef-Schreibtisch handelt oder um einen umfunktionierten Küchentisch, woran wir unsere Arbeit verrichten. Viel wichtiger ist unser Vermögen, aus den Gegebenheiten das Beste zu machen.

Der Zeit entsprechend, wäre es unbedingt wünschenswert, eine Schreibmaschine zu besitzen. Maschinenschreiben kann man sich im Selbststudium oder per Volkshochschule aneignen. Auch der Umgang mit einem Personal-Computer ist heutzutage für viele selbständige Tätigkeiten vorteilhaft.

Daneben ist es für viele Tätigkeiten wichtig, telefonisch erreichbar zu sein und auch selbst mit anderen Leuten telefonisch Verbindung aufnehmen zu können. Was sonst noch zum Start eines Heim-Unternehmens zu beachten ist, ergibt sich von Fall zu Fall.

Eine der interessantesten, leichtesten und lukrativsten Verdienstmöglichkeiten bietet sich zweifellos durch den Aufbau eines Versandunternehmens. Deshalb wurde diesem "Geschäft der 1000 Möglichkeiten" bereits ein eigener Report gewidmet, der Sie in alles Wissenswerte über dieses Gebiet ausführlich einweicht (siehe Geld- und Erfolgs-Report "So wird man erfolgreicher Versandunternehmer").

Doch es gibt selbstverständlich noch eine ganze Reihe von Heim- und Schreibtischverdiensten, worüber Sie im folgenden so manches erfahren werden.

So bringen Schreibarbeiten gutes Geld

Viele Leute glauben, dass es Firmen gibt, die ihnen durch das Schreiben einiger Anschriften oder das Beschriften von Briefumschlägen eine gute selbständige Existenz ermöglichen.

Zwar wird das in reisserischen Werbeprospekten und Anzeigen von einigen Vermittlerfirmen und Broschürenherstellern immer wieder einmal behauptet, sie selbst aber sind keinesfalls bereit, solche Schreibarbeiten zu vergeben, geschweige denn die angepriesenen Verdienste zu zahlen.

In der Regel bieten Firmen, die von Zeit zu Zeit für ihre Werbung Schreibkräfte benötigen, zwischen 10 und 20 Mark pro 1000 geschriebene Adressen. In Ausnahmefällen, wo es mal ganz schnell gehen soll, und bei schwierigen Anschriften wird etwas mehr geboten.

Für 1000 sorgfältig geschriebene Adressen benötigt man aber als gute Schreibkraft mindestens 3 - 4 Stunden. Das entspricht einem Stundenlohn von etwa 3 - 5 Mark. Selbst wenn man - wie es in Ausnahmefällen einmal vorkommen kann - 3000 Adressen an einem Tag, "gehämmert" hat, kann man damit noch immer keinen Blumentopf gewinnen.

Bleibt die Frage, wie man trotzdem mit Adressenschreiben Geld verdienen kann. Darauf gibt es nur eine Antwort: Indem Sie auf eigene Rechnung arbeiten!

Mit anderen Worten: Warten Sie nicht auf zweifelhafte Chancen, die möglicherweise nie kommen, sondern treten Sie von sich aus an die entsprechenden Firmen heran. Kontakte lassen sich durch ein Inserat in Ihrer Tageszeitung oder im wöchentlichen Werbeanzeiger knüpfen.

Als Muster könnte vielleicht folgender Text (oder ein ähnlicher) ausprobiert werden:

Flotte Typistin
gewissenhaft, schnell
und nicht auf den Kopf gefallen,
sucht lohnende Heimschreibarbeit
von seriösem Unternehmen.
Adresse, Telefon ...

Da, wo besondere Fähigkeiten in Steno, Fremdsprachen-korrespondenz oder ähnlichem vorhanden sind, kann das ohne weiteres mit im Text erwähnt werden.

Weiterhin ist es ratsam, einen Brief zu entwerfen, den Sie mit Ihrer Schreibmaschine sauber und tip-top aufsetzen. Hier könnte der Text etwa folgendermassen lauten:

Ihr Briefkopf mit Name, Adresse und Telefon-Nr.

Adresse des Empfängers

Datum

Betrifft: Zusammenarbeit

Sehr geehrte Damen und Herren.

Sicher gibt es auch in Ihrem Betrieb ab und zu Situationen, wo Sie ganz schnell mal ein flotte und versierte Schreibkraft zusätzlich gebrauchen könnten.

Plötzlich wären da ein paar tausend Adressen zu schreiben oder eine aussergewöhnliche Werbeaktion ist fällig. Wie gut wäre es da, wenn Sie dann nicht etwa erst teure Hilfskräfte einstellen oder irgendeinen Schreibdienst bemühen müssten.

Ich wäre bereit, die bei Ihnen anfallende Schreibarbeit zu Ihrer Zufriedenheit und äusserst preiswert auszuführen.

Dass ich sauber arbeite, können Sie an diesem "Musterbrief" erkennen. Dass ich darüber hinaus auch noch schnell und gewissenhaft bin, würde ich Ihnen gern in einem Probeauftrag beweisen.

Wie meine Preise aussehen, können Sie auf der beigelegten Liste nachlesen. Gern will ich hoffen, dass Sie sich bei einem objektiven Vergleich mit ähnlichen Angeboten zu meinen Gunsten entscheiden werden.

In Erwartung Ihrer baldigen Antwort verbleibe ich

mit freundlichen Grüßen

.....
Unterschrift

Am besten schreiben Sie diesen Text oder einen ähnlichen auf Ihren möglichst gedruckten DIN A4-Briefbogen und senden das Schreiben an Firmen, von denen Sie annehmen dürfen, dass sie einen grösseren Schreibbedarf haben, Werbeaus-sendungen tätigen bzw. eine umfangreiche Kunden-korrespondenz führen (z.B. Versicherungen, Versandfirmen, Verlage usw.).

Richten Sie den Brief bei kleineren Firmen an die "Geschäftsleitung" und bei grösseren Unternehmen an die Werbe- oder PR-(Public Relations-)Abteilung.

Vergessen Sie aber auch nicht, die angekündigte Preisliste beizufügen, damit die Leute eine Vergleichsmöglichkeit haben.

Für Adressen sollten Sie Stückpreise um die 15 Pfennig verlangen können (je nach Schwierigkeitsgrad) und bei Briefen eventuell einen Zeilen- oder Seitenpreis vereinbaren.

Erwähnen Sie in diesem Zusammenhang, dass Sie grundsätzlich zu einem persönlichen Vorstellungsgespräch bereit sind und spezielle Arbeiten in einer unverbindlichen Preisabsprache individuell abklären können.

Vergessen Sie nicht Ihre sicher vorhandenen zusätzlichen Fähigkeiten anzusprechen und verweisen Sie auf frühere Tätigkeiten, die Sie in diesen oder jenen Aufgabenbereichen bereits ausgeübt haben. Zeugnisabschriften können da sehr nützlich sein, sofern Sie sie positiv darstellen.

Wichtigste Voraussetzung für Ihren Erfolg ist allerdings, dass Ihre Angaben auch stimmen, das heisst, dass Sie korrekt, schnell und sauber arbeiten, eine ordentliche Schreibmaschine oder einen Personal-Computer mit Textverarbeitung haben und auch grössere Aufträge bewältigen können.

Sollten Sie feststellen, dass Sie alleine nicht in der Lage sind, die Arbeiten zu bewältigen, wäre zu erwägen, aus Ihrer Privatinitiative ein richtiges Unternehmen aufzubauen, das Sie "Privater Schreibdienst" nennen können.

Hierfür benötigen Sie allerdings erstens eine Gewerbeanmeldung und zweitens geeignete, ebenfalls zuverlässige Hilfskräfte. Letztere finden Sie schnellstens durch eine entsprechende Kleinanzeige.

Hat eine Firma erst einmal erkannt, dass Sie zu Ihrem Wort stehen und sauber, korrekt, schnell und trotzdem einigermaßen preiswert arbeiten, wird man den Probeauftrag sicher sehr bald in einen Dauerauftrag umwandeln wollen.

Sorgen Sie dafür, dass Sie möglichst jederzeit telefonisch erreichbar sind und schaffen Sie sich - falls es erforderlich werden sollte - einen Anrufbeantworter an. In den meisten Städten werden gebrauchte Anrufbeantworter oder solche zur Miete angeboten.

Noch ein Wort zur Einstellung von Mitarbeitern oder Mitarbeiterinnen. Sobald Sie etwa 3 bis 5 Hilfskräfte haben, stellt sich die Frage, ob Sie selbst noch an der Schreibmaschine tätig sein wollen oder aber, ob Sie sich nur noch auf das Organisatorische verlegen sollten, wie das Einholen von Aufträgen, das Ausliefern fertiger Schreibarbeiten, Karteiführung usw.

Andererseits bedingt die Einstellung von Mitarbeitern die Beachtung von Auflagen und Formalitäten. Bevor der Schritt erwogen wird, fremde Hilfskräfte mit einzusetzen, sollten Sie unbedingt mit einem guten Steuerberater sprechen. Er kann Ihnen die erforderlichen Hinweise geben, z.B. wie Sie die Arbeiten am besten aufteilen, um nicht zu viele Steuern zahlen zu müssen, sowie ob und in welchem Rahmen Sozialabgaben zu leisten sind.

Für nebenberufliche Aushilfskräfte gibt es spezielle Vordrucke, in die die Anzahl der Arbeitsstunden eingetragen und gegenüber dem Finanzamt abgerechnet werden muss. Der Steuerberater hat solche Vordrucke vorrätig.

Ja, und dann muss sich die Sache für Sie auch noch lohnen. Nur wenn Ihre Preisgestaltung im Vergleich zu anderen, ähnlichen Unternehmen günstiger aussieht, und Sie sauber und zuverlässig arbeiten, haben Sie eine Chance, grösser ins Geschäft zu kommen.

Dabei müssen Sie sehr gut durchrechnen, welchen Betrag Sie an die Mitarbeiter weitergeben können und welcher Ihnen zur Deckung Ihrer Kosten, einschliesslich Steuern, Materialkosten, Versicherungsbeiträge usw. verbleibt. Erst was darüber hinausgeht, ist letztlich Ihr Gewinn.

An dieser Stelle muss auch gesagt werden, dass es zwar verhältnismässig leicht ist, "Interessenten" für Schreibarbeiten zu bekommen, aber wirklich gute Schreibkräfte eine Rarität darstellen.

Ich selbst habe die Erfahrung gemacht, dass von etwa 100 Damen, die sich auf eine Anzeige hin meldeten, nur etwa die Hälfte überhaupt willens war, Adressen zu schreiben. Von den sodann persönlich aufgesuchten 50 Damen blieben schliesslich anfänglich 10 und später nur noch 3 übrig, mit deren Arbeit man in etwa zufrieden sein konnte.

Das heisst also: Nur von sich selbst wissen Sie, dass eine Arbeit ordentlich gemacht wird.

Entgegen mancher anders lautender Aussagen ist es nicht unbedingt erforderlich, dass man das Maschinenschreiben von Grund auf erlernt haben muss. Es genügt oft vollauf, wenn man sich ein Zwei- oder Vierfinger-Tippsystem aneignet. Die Hauptsache ist, man vermag damit schnell und möglichst fehlerfrei zu schreiben.

Auch muss man nicht unbedingt eine Frau sein, um diesen Job zu starten. Der Autor dieser Zeilen ist auch ein Mann, hat sich das Maschinenschreiben selbst angeeignet und als Höchstleistung immerhin schon 3000 Adressen an einem Tag geschrieben. Allerdings handelte es sich hierbei um einen 12-Stunden-Tag.

Kein Meister ist je vom Himmel gefallen, so dass Startfehler und Anfangsschwierigkeiten wohl kaum zu vermeiden sein werden, doch die Erfahrung hat gelehrt, dass man immer dann am meisten erreicht, wenn man selbst die Initiative ergreift. Das gilt auch ganz besonders fürs Adressenschreiben oder Lohn-Schreibarbeiten überhaupt.

Eine gute Idee setzte vor Jahren eine Hausfrau in die Tat um. Sie sprach bei Geschäften in ihrer Stadt vor und versuchte sie für ihren ganz speziellen Plan zu gewinnen. Die Inhaber sollten ein Schild in ihr Schaufenster stellen, das folgende Aufschrift trug:

Wir tippen für Sie alle Ihre handschriftlichen Arbeiten
(Behördenbriefe, Eingaben, Manuskripte, usw.)
mit der Schreibmaschine

Als Gegenleistung sollten die Ladeninhaber 20 Prozent Provision auf alle Aufträge erhalten, die durch ihr Geschäft an die Initiatorin weitergeleitet würden. Einige der angesprochenen Geschäftsleute machten bei dieser Aktion mit, und schon bald stellten sich die ersten Aufträge ein.

Doch nicht nur das, durch diesen Sonder-Service kamen noch mehr Kunden ins Geschäft, die auch von den dort angebotenen Waren kauften. Seitdem gibt es an dem betreffenden Ort eine Reihe sogenannter "Schreibagenturen".

Andere Damen suchten die nächste Universität auf und liessen dort mit Einwilligung der Universitätsleitung am schwarzen Brett einen Zettel anbringen, der das Angebot enthielt, Prüfungsarbeiten, Dissertationen und dergleichen zu tippen.

Wenn man bedenkt, dass schon manche Arbeiten fürs Abitur um die 100 Schreibmaschinenseiten stark sind, kann da so mancher Auftrag zustande kommen.

Schreibservice im Hotel

Fast phänomenal mutet die Idee einer jungen Stenotypistin an, die daheim nicht genügend Platz für ihre Schreibarbeiten hatte, aber trotzdem vom Schreibtisch aus einen guten selbständigen Job versieht.

Sie bot einem nahegelegenen Hotel an, gegen Überlassung eines Zimmers als Büroraum eine bestimmte Menge anfallender schriftlicher Arbeiten für das Hotel zu übernehmen. Voraussetzung sei aber ausserdem, dass sie auch für die anwesenden Hotelbewohner Steno- und Schreibarbeiten durchführen dürfe. Dies könnte man dann gleichzeitig als Sonder-Service für Gäste offerieren.

Tatsächlich wenden sich nunmehr Verkäufer, Geschäftsleute und Unternehmer unter den Hotelgästen an sie und nehmen ihren Schreibdienst gegen Bezahlung in Anspruch. Die Leute ersparen sich die Inanspruchnahme einer eigenen Sekretärin und bringen ausserdem von ihrer Geschäftsreise bereits die fertigen Unterlagen mit.

Inzwischen hat die junge Dame Schreibdienste in zwei weiteren Hotels eingerichtet und plant die Ausweitung dieser Hotel-Schreibdienstkette mit Hilfs-Stenotypistinnen an anderen Orten.

Schreibservice für Ausländer

Durch ein Übersetzungsbüro im eigenen Heim verdient sich eine andere Schreibkraft ihr Geld. Selbst versiert in einigen Fremdsprachen, setzte sie ein Schild in ihr Erdgeschossfenster, worauf sie Ausländern die Übersetzung ihrer Briefe, Schriftstücke, Behördendokumente usw. gegen Entgelt anbot.

Es dauerte nicht lange, da kamen die ersten Interessenten und liessen sich von der Dame helfen. Wer sich im Ausland - der Landessprache noch nicht mächtig - zurechtfinden muss, weiss, wie wertvoll eine solche Hilfe sein kann.

Nachdem die Sache florierte, dehnte die Übersetzerin ihre Dienste auch auf Unternehmen aus, die eine umfangreiche Auslandskorrespondenz haben. Um Menschen möglichst vieler Sprachgruppen dienen zu können, sammelte sie im Laufe der Zeit einen Stab von Personen um sich, die ihr in neben-beruflicher Tätigkeit in Sprachen Übersetzungen machen, die sie selbst nicht beherrscht. Die Berechnung für die Übersetzungen erfolgt sowohl für Einzelaufträge als auch für die Monats-Pauschalbestellungen.

Briefkastentante für Kinder

100'000 Briefe im Jahr (!) werden von einer einfallreichen und kinderliebenden "Briefkastentante" an Kinder verschickt. Hauptkunden für diesen Briefdienst sind Eltern, die für einen jährlichen Abopreis ihren 4-8jährigen Sprösslingen ständige Briefzuschriften an sie "persönlich" ermöglichen.

Natürlich schreibt den Kindern nicht die Frau Sowieso, sondern in diesem Fall ein schwarz-weiss gefleckter Terrier mit dem Namen Susie. Die Briefe werden alle 14 Tage an die kleinen Abonnenten verschickt und enthalten auf buntem Papier bebilderte und immer wieder neue Erlebnisse dieses ominösen Hundes.

Die Formbriefe sind mit der Hand gezeichnet und geschrieben und anschliessend gedruckt worden. So geschieht die Unterschrift stets in der gleichen Schrift, wie sie im Text verwendet wurde. Das Abonnement kann für 1/4, 1/2 oder ein ganzes Jahr abgeschlossen werden. Jahresabonnenten bekommen ein kleines Büchlein extra.

Es gibt Schreibdienste, die durch ihre Briefe lehrreiche Informationen über andere Länder, das Funktionieren bestimmter Fahrzeuge oder die Herstellung von Spielzeug an Kinder weitergeben. Die Möglichkeiten für einen solchen Schreibdienst sind praktisch unbegrenzt.

Ähnlich wie die Fortsetzungsserien im Fernsehen, lassen sich die Briefe für Kinder so aufbauen, dass über ein ganzes Jahr hin zusammenhängende Erlebnisse geschildert werden. Diese Sendungen haben den Vorteil, dass sie dem Kind das Gefühl geben, namentlich persönlich angesprochen zu werden.

Gegen einen entsprechenden Aufpreis können Briefe für Kinder ermahnen, sich gut zu benehmen und einleuchtend erklären, warum man sich in der Dunkelheit nicht zu fürchten braucht, man nicht an seinen Nägeln kauen sollte, und dergleichen mehr.

Briefe können sowohl von Tieren mit phantasievollen Namen wie auch vom Nikolaus oder vom Osterhasen stammen, die Hauptsache ist, dass sie den gewünschten Effekt erzielen. Wenn Eltern bei der Bestellung eines Brief-Abonnements ausserdem die Geburtsdaten ihres Kindes angeben, lassen sich am Geburtstag auch noch ein paar freundliche Gratulationsworte einflechten.

"Phantasie-Briefagentur"

Was den Kindern die Briefe von Susie, dem Weihnachtsmann oder einem freundlichen Briefkastenonkel, sind für eine Reihe von Menschen die sehnsüchtig erwarteten Briefe aus der "Phantasie-Briefagentur".

Eigentlich nur aus einer Laune heraus geboren, erwies sich ein Inserat, das Interessenten den Erhalt von nach eigenen Vorstellungen erwarteten Briefen zusagte, als äusserst zugkräftig.

Der Inserent erhielt eine grössere Anzahl von Zuschriften, aus denen hervorging, dass für eine "Phantasie-Briefagentur" ein grosser Bedarf besteht. Die ersten Kunden waren eine junge Schauspielerin, die, ganz auf sich allein gestellt, Worte der Ermutigung erhoffte, ein kinderloses Ehepaar, das sich Briefe von einem Sohn wünschte, der auf einem College sein sollte, und eine alte Jungfer, die sich Liebesbriefe von einem hübschen Liebhaber ersehnte.

Andere Interessenten mit den verschiedensten Problemen schlossen sich diesen ersten an. Nunmehr werden diese Briefe gegen monatliche, halbjährliche oder jährliche Abonnements nach den Vorstellungen der Auftraggeber ausgeführt und einmal wöchentlich zugesandt. Obwohl der Gründer dieser seltsamen Dienstleistung die Sache vorerst nebenberuflich betreibt, verdient er recht gut daran.

Versuchen Sie es doch einmal mit einem Adressenbüro

Manch ein Geschäftsmann hat schon Tausende Mark allein dadurch verschenkt, dass er seine Waren zu teuer einkaufte und gewisse Billig-Einkaufsquellen nicht kannte.

Manche Hausfrau macht den gleichen Fehler und lässt sich durch Firmen zu gesalzenen Preisen beliefern, obwohl sie woanders viel billiger kaufen könnte.

Warum? Die Antwort ist in beiden Fällen die gleiche: weil man die günstigeren Adressen nicht kannte. Man kann daraus entnehmen: Gute Adressen sind in unserem täglichen Leben das "Gewusst wo" Nummer eins. Sie werden in der Wirtschaft benötigt, in der Werbung, und auch im privaten Bereich.

Nun gibt es allein in der Bundesrepublik Deutschland über 100 Adressenverlage, die alle möglichen Adressen liefern können. Leider haben diese Adressen, so schön sie auch auf Computerbogen oder Magnetband für den jeweiligen Bedarf angeboten werden, einen Nachteil: Sie sind in den meisten Fällen sündhaft teuer!

Darüber hinaus können sie trotz der hohen Kosten nur "angemietet", das heisst nur einmal verwendet werden. Lediglich die aus der Einmalverwendung resultierenden Kunden können in die eigene Kartei übernommen werden.

In die Kollektionen eingebaute Fang- und Schlüsseladressen sorgen dafür, dass der Vermieter-Verlag immer ganz genau weiss, was mit seinen Adressen geschieht.

Dieser Umstand kann Ihre Chance sein!

Denken Sie einmal nach! Zumindest bei gewissen Adressengruppen könnten Sie die gleichen Dienste zu günstigeren Preisen anbieten.

Beginnen Sie Ihren Job damit, dass Sie sich selbst Adressenkollektionen zusammenstellen. Das können ganz bestimmte Haushalte sein, Berufsgruppen aller Art, Nebenverdienstsuchende, Versandhauskunden, oder auch Leute, die - wie Sie - an Geld- und Verdienstideen interessiert sind.

Firmen erhalten zum Teil eine nicht geringe Anzahl an Adressen durch Preisausschreiben, Postwurfsendungen und Zeitungsanzeigen. Letzteren Weg können auch Sie beschreiten, wenn Sie einen bestimmten Artikel, einen Service oder eine Information anzubieten haben.

So brachte zum Beispiel eine kostenlose Broschüre über die verschiedenen Möglichkeiten, Geld zu verdienen, einer Firma in den USA nicht viel mehr ein als eine Menge Zuschriften von Interessenten und eben die Kosten für die Broschüre; aber eben diese Interessentenadressen - es waren über eine Million - wurden für teures Geld an verschiedene Firmen verkauft.

Sicher könnte man hier und da auch sogenannte "offene" Adressen aus Telefon- und Branchenbüchern entnehmen, aber um sicherzugehen, dass man nicht gegen die stets in Erweiterung begriffenen Bestimmungen des Datenschutzgesetzes verstößt, wäre es doch ratsamer, auf andere Möglichkeiten zurückzugreifen.

Selbst die an den Bekanntmachungstafeln der Standesämter angebrachten und zeitweise in den Tageszeitungen veröffentlichten Aufgebotsadressen, Geburts- und Sterberegisteradressen bringen heute nicht mehr allzuviel, da sie von jedem guten Adressenverlag auch angeboten werden.

Da ist es schon besser, sich auf bestimmte Adressengruppen zu spezialisieren. So bieten zum Beispiel bei Warenmessen und Ausstellungen die dort zu beziehenden Kataloge eine Unmenge an Adressenmaterial von Firmen, die daran interessiert sind, ihre Produkte an den Käufer zu bringen.

Adressen von Personen mit speziellen Interessen

Eine andere Möglichkeit, legal an Adressen zu kommen, ist die, vorgedruckte Fragebogen direkt an Haushalte zu verteilen oder als Postwurfsendung zu verschicken. Diese Fragebogen bieten den Empfängern die Möglichkeit, sich kostenlos oder gegen eine kleine Gebühr mit Namen und Adresse erfassen zu lassen und von Firmen, die ihren angekreuzten Interessen entsprechend Angebote haben, angeschrieben zu werden.

Ein solcher Fragebogen ist dann an den Absender - nämlich an Sie - zurückzusenden, womit der Unterzeichner sich auch gleichzeitig damit einverstanden erklärt, dass er Werbesendungen erhält.

Die Fragebogen enthalten einmal eine Rubrik für die vollständige Adresse der Interessenten sowie verschiedene Spartenbezeichnungen, die jeweils anzukreuzen sind. Das sieht im einzelnen etwa folgendermassen aus:

Ihr Briefkopf mit Name, Adresse und Telefon-Nr.

Möchten Sie?

- Ueber besonders günstige Angebote stets auf dem laufenden sein?
- Bei Ihren Einkäufen täglich Geld sparen?
- Stets über das Neueste informiert werden?

Mein Informationsdienst ist für Leute wie Sie gemacht. Ich informiere mich laufend über neue Produkte und günstige Einkaufsmöglichkeiten. Diese Informationen stelle ich Ihnen gerne kostenlos zur Verfügung.

Geben Sie mir hier einfach Ihre Interessen an, notieren Sie Ihre Anschrift und senden Sie diesen Bogen an mich zurück.

Sie werden von meinen Informationen begeistert sein. Danke für Ihre Mitarbeit.

"Ich interessiere mich für folgende Angebote":

- Geld- und Anlagetips
- Versandartikel aller Art
- Bücher, Literatur allgemein
- Nebenverdienste
- Gesundheits- und Reformartikel
- Tips für die Tierhaltung
- Kunst, Sammlerartikel
- Korrespondenz mit Gleichgesinnten

(Diese Spartenliste kann beliebig erweitert werden.)

Meine Anschrift: Name/Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Ein solcher spezieller Fragebogen hat den Vorteil, dass Sie nur Adressen von Personen erhalten, die ausdrücklich Werbezuschriften wünschen, während die anderen, die nicht mit unerwünschten Sendungen belästigt werden wollen, das Blatt einfach fortwerfen.

Die Ihnen zugeleiteten Fragebogen ordnen Sie entsprechend der verschiedenen Interessen, wobei einige Personen mehrere Interessen haben dürften - und stellen die Anschriften auf Listenbogen zu je 50 Stück zusammen.

Da solchermassen erfasste Adressen nicht nur absolut auf dem neuesten Stand sind, sondern ja ganz gezielt auf bestimmte Interessen hinweisen, dürfen sie auch entsprechenden Firmen angeboten werden.

Leute, die sich beispielsweise für Geld- und Anlagetips interessieren, wird man Ihnen bei Anlagefirmen mit Kuschhand abnehmen, wenn Sie den Firmen gleichzeitig mitteilen, wie die Adressen erworben wurden.

Wenn sie zu Anfang 1000 Fragebogen drucken lassen und verteilen, sollten Sie mit durchschnittlich 20 Prozent Interessenten rechnen können, die die Bogen zurücksenden. Das wären bei 5000 verteilten oder verschickten Prospekten 1000 wertvolle Adressen.

Werden diese 1000 Anschriften nur 10mal zum Preis von 100 bis 150 Mark an Firmen vermietet, erbrächte das bereits einen Betrag von 1000 bis 1500 Mark. Jeder kann sich selbst ausrechnen, um wieviel sich der Umsatz erhöht, wenn die Rücksendequote über 20 Prozent liegt und die Adressen öfter als 10mal abgesetzt werden können.

Da viele Firmen Adressen auf Aufklebern den Adressen auf Listen vorziehen, kann man sich damit behelfen, dass man die Anschriften zu je 24 Stück so auf DIN A4 Bogen schreibt, dass sie später mittels eines guten Buchkopierers für Normalpapier auf selbstklebende Etikettenbogen übertragen werden können.

So müssen die Adressen nicht immer wieder neu geschrieben werden und man braucht trotzdem keinen Speicher-Computer. Daneben ist es zweckmässig, alle Adressen-Labels eines Bogens mit einer Zahl zu kennzeichnen. Das hat den Vorteil, dass ungültig gewordene Adressen sofort in dem betreffenden Bogen aufgespürt und durch eine neue Anschrift ersetzt werden können.

Sobald sich die erste Aktion amortisiert hat, lässt sich die Adressensammelaktion auch auf Nachbarorte oder mittels Zuschrift an Telefonbesitzer usw. erweitern. Je grösser das Adressenpotential ist, desto grösser die Auswahl auch für Ihre Abnehmer.

Nach und nach bilden sich aus den einzelnen speziellen Interessentengruppen Adressenkollektionen, die einen nicht unerheblichen Wert darstellen. Anders als die Adressenverlage, die ja überwiegend Kunden- und Interessentenadressen von Firmen anbieten, die ihre Adressenbestände bei ihnen speichern lassen, haben Sie absolute up-to-date-Adressen, die eventuell einmal jährlich durch eine neue Frageaktion erweitert oder korrigiert werden können.

Daneben befinden sich die Anschriften, die Sie besitzen, auf ausdrücklichen Wunsch der betreffenden Personen in Ihrer Kartei, was Sie durch die sorgfältig aufbewahrten und jederzeit einsehbaren Fragebogen beweisen können.

Da jedoch selbst innerhalb eines Jahres Adressen ungültig werden können (durch Umzug, Tod, Geschäftsaufgabe usw.), sollten Sie sich Ihren Auftraggebern gegenüber, die Ihre Adressen mieten, ähnlich absichern, wie es auch die Adressenverlage machen.

In deren Bedingungen, die den gelieferten Anschriften beigegeben werden oder auf den Angebotskatalogen abgedruckt sind, heisst es unter der Rubrik "Schadenersatz" (für unrichtige Adressen):

"Für Vollständigkeit der Adressmerkmale kann in Anbetracht der laufenden Veränderungen nicht gehaftet werden....

Der Mietpreis für Adressen, die im Original als Retouren, d.h. Sendungen mit postalischer Adressänderung oder mit postalischem Unzustellbarkeitsvermerk, innerhalb von 6 Wochen nach Lieferung an uns zurückgegeben werden, wird dann vergütet, wenn diese 4% der Gesamtsumme übersteigen. Die Wahl der Art der Vergütung bleibt uns überlassen.

Dem Vermieter der Adressen müssen die Original-Adressträger und bei Fensterumschlägen ausserdem die Versandhüllen zur Verfügung gestellt werden

Eine Haftung über die Rückvergütung des Preises der im obengenannten Sinne postalisch unzustellbaren Adressen hinaus, z.B. Ersatz der Kosten für die verwendeten Werbemittel, Porto usw., ist ausgeschlossen.

Sämtliche Schadenersatzansprüche des Auftraggebers aus Lieferungen und Leistungen unserer Firma (Name derselben), gleich aus welchem Rechtsgrund, sind auf die Höhe des Rechnungsbetrages beschränkt. Mängelrügen müssen innerhalb von 14 Tagen nach dem Postlieferungstermin in unserer Firma geltend gemacht werden ..."

Da Adressenerwerber immer wieder versuchen zu erklären, dass die gelieferten Adressen nicht oder zu einem Teil nicht mehr stimmen, glauben sie daraus herleiten zu können, dass der Adressenverlag ihre Auslagen für Porto, Umschläge, Versandarbeit usw. tragen müsste.

Dieser Betrag könnte jedoch erheblich höher sein, als die eigentlichen Adressen überhaupt gekostet haben. Deshalb ist es sehr wichtig, diesen Schadenersatz-Passus möglichst dem Adressenangebot und dann noch einmal bei Lieferung der Adressen beizufügen.

Für Adressen, die tatsächlich nicht mehr stimmen und für die man Ihnen die unzustellbaren Umschläge zuschickt, können, ja müssen Sie dann Ersatz leisten, indem Sie entweder den normalen Kaufpreis vergüten (z.B. retournierte Adresse 15 Pfg. bei einem Tausenderpreis von 150 Mark) oder aber Ersatzadressen liefern.

Ist der Rücklauf unverhältnismässig hoch, sollten sie auch Beanstandungen (Mängelrügen), die selbst noch nach 6 Wochen vorgebracht werden, berücksichtigen. Die positive Seite zurückkommender Adressen ist die, dass Sie dadurch Ihre Kollektionen immer auf dem neuesten Stand halten.

Wie überall im Leben, und ganz besonders im selbständigen Adressenverkauf, ist aller Anfang schwer. Auch werden Sie zunächst etwas investieren müssen, bevor Sie ans Verdienen denken können. Wenn aber erst einmal eine richtige Basis von einigen tausend Adressen vorhanden ist und Sie einen Stamm zufriedener Kunden aufgebaut haben, wird Ihnen die Sache Spass machen, und ausser zur Post brauchen Sie praktisch kaum noch aus dem Haus.

Eine interessante Variante zu den einfachen Adressen wäre es, wenn Sie gleichzeitig Anschriften mit Geburtsdaten anbieten könnten. Das liesse sich sehr leicht mit den Fragebogen bewerkstelligen. Manche Firmen sind ganz scharf darauf, Adressen von Personengruppen verschiedener Jahrgänge zu bekommen.

Bitten Sie zu diesem Zweck auf dem obigen Fragebogen die Interessenten um ihr Geburtsdatum. Etwa so:

Möchten Sie an Ihrem Geburtstag mit einer kleinen Aufmerksamkeit überrascht werden? Dann geben Sie mir hier doch bitte Ihr Geburtsdatum an:

Einige Unternehmen möchten natürlich gezielt Jugendliche, ältere Leute oder gar Eltern von Kindern ansprechen, andere aber haben sich werbemässig darauf eingestellt, Kunden und Interessenten zu ihren jeweiligen Geburtstagen ihre Angebote zusammen mit einem Glückwunsch zuzusenden. Der psychologisch positive Effekt hat sich auf jeden Fall gezeigt. "Geburtstagskinder" sind in positiver Stimmung und Angeboten gegenüber aufgeschlossener als an anderen Tagen.

Wenn Sie sich Ihr Adressenbüro nach diesen Gesichtspunkten aufbauen, dürfen Sie damit rechnen, dass Sie in kürzester Zeit fest im Sattel sitzen und von einem anfänglichen Nebenverdienst auf einen lukrativen Full-Time-Job mit guten Zukunftsaussichten umsteigen können.

Telefon-Verdienstideen

Als der gute alte Alexander Graham Bell im Jahre 1876 sein soeben zum Patent angemeldetes erstes funktionsfähiges Telefon vorführte, hielt der Kreis der erlauchten Zuschauer die Sache bestenfalls für eine amüsante Spielerei "ohne jeden nützlichen Wert".

Würden die Spötter von damals heute an einem Telefontisch an der Börse oder gar bei einer Telefonvermittlung vorbeikommen, sie würden Augen so gross wie Untertassen bekommen.

Der "heisse Draht" lässt sich nicht nur im Geschäftsleben schlecht wegdenken, oft hängt sogar die Rettung von Leben davon ab. Man fragt sich manchmal allen Ernstes, wie Hunderte von Menschengenerationen ohne diese so lebenswichtige "Quasselstrippe" überhaupt haben auskommen können.

Doch wir wollen an dieser Stelle nicht in geschichtlichen Betrachtungen schwelgen, sondern einmal überlegen, wie man mit einem Telefon, das sonst vielleicht nur verträumt auf einem polierten Tischchen in der Wohnzimmerecke steht, echt Geld verdienen kann.

Vorbedingung Nummer 1 für einen Telefon-Job ist, dass Sie selbst ständig telefonisch erreichbar sind. Zweitens wäre es wünschenswert, wenn Sie auch über einige Erfahrungen im Telefonieren verfügen. Wer zum Beispiel zwanzigmal "Äh!" sagt, bevor er einen annähernd verständlichen Satz herausbekommt, oder gar nuschelt, stottert oder radebrecht, sollte am besten erst einmal Sprechschulung betreiben, bevor er sich mit seinem Telefon auf die Menschheit stürzt.

Schliesslich ist es von Vorteil, wenn man eine angenehme Stimme hat. Sprechen Sie - um all diese Voraussetzungen zu ergründen - zunächst einmal selbst einige Texte auf Tonband und hören Sie sich dann ab. So, wie Ihnen Ihre Stimme entgegentönt, hört Sie Ihr Telefon-Gesprächspartner.

Versuchen Sie bei Telefongesprächen zu lächeln. Sie meinen, das merkt ja doch keiner? Irrtum! Ihr Gesprächspartner spürt sehr wohl, ob Sie mit grimmigem Gesicht oder in freundlich gelockerter Haltung mit ihm sprechen. Arbeiten Sie deshalb zunächst an sich selbst. Auch die Stimme lässt sich durch Training verbessern.

Nachdem Sie diese Voraussetzungen geklärt haben, wollen wir uns die Möglichkeiten ansehen, die es für einen Telefonverdienst gibt.

Da wäre zunächst einmal der telefonische Bereitschafts- und Auftragsdienst. Die Geschäftszeiten der meisten Firmen enden zwischen 17.00 und 19.00 Uhr. Später eingehende Anfragen und Bestellungen können dann nicht mehr berücksichtigt werden.

Zwar gibt es Anrufbeantworter, auf die der Telefon-Besteller seinen Auftrag sprechen kann, aber erstens gibt es viele Leute, die vor lauter Verwirrung keinen vernünftigen Satz auf Band sprechen können, und zweitens sind keine direkten Rückantworten möglich, so dass mitunter wertvolle Zeit verlorenght - und der Kunde dazu.

So bieten bereits mehrere Firmen nebenberuflichen Kräften mit Telefon Pauschalbeträge dafür an, dass sie für die Firma nach Feierabend angerufen werden können und telefonische Aufträge entgegennehmen. Neben der Orderannahme können dann auch teilweise spezielle Fragen beantwortet und weitergeleitet werden.

Ausser in den Stunden nach Feierabend sind dann Anrufe - je nach Vereinbarung - eventuell auch sonnabends und sogar sonntags möglich. Am nächsten Werktag werden die Anrufe dann gesammelt an die Auftragsfirma durchgegeben und bearbeitet.

Sofern die nötige Freizeit es zulässt, kann solch ein Auftragsdienst auch für mehrere Firmen übernommen werden. Bereits bei 3 - 5 Unternehmen sollte ein Monatsverdienst von etwa 1000 Mark und darüber zu erreichen sein. Um mit entsprechenden Firmen in Verbindung zu kommen, kann ein Inserat im Telefonbuch oder in der Tageszeitung auf den speziellen Telefon-Auftragsdienst hinweisen.

Unter der Bezeichnung "Müllers Telefon Service" hat eine Dame von ihrem Heim aus einen telefonischen Anzeigendienst ins Leben gerufen. Durch diese Telefon-Inserate werden interessierte Anrufer auf Firmen aufmerksam gemacht, die spezielle Produkte oder Dienste anzubieten haben.

Manchmal geht es auch darum, ihre Auftraggeber auf besondere Ereignisse oder Termine hinzuweisen. Teilweise werden die Kunden der Firmen selbst auf diesen Telefondienst für eine Terminabsprache hingewiesen, teilweise geschieht es durch Kleinanzeigen in der Tageszeitung.

Die Neugier der Leser tut ein übriges. So erhält die Dame über 500 Anrufe pro Woche und muss manchmal sogar andere Helferinnen mit Telefon bitten, sie zu unterstützen. Eine Anzeige im Telefonbuch weist auf ihren Sonder-Service hin.

Kauf- und Verkaufsvermittlung

Nur durch eine gute Beobachtungsgabe und etwas Eigeninitiative schuf sich ein junger Mann einen recht einträglichen Telefon-Job. Beim Durchlesen der Kleinanzeigen einer Zeitung stellte er fest, dass es in der Spalte "Verkaufsangebote" sechs verschiedene Artikel gab, die in der Spalte "Kaufgesuche" von den Inserenten gesucht wurden.

Er rief zunächst einmal die Leute an, die unter "Verkaufsangebote" ihre Artikel offerierten und stellte sich ihnen als Vermittler vor, der ihnen gegen eine Provision Käufer für ihr Angebot nachweisen könne. Drei der Anbieter stimmten seinem Vorschlag zu.

Anschliessend nahm er ebenfalls telefonisch Verbindung mit den Inserenten auf, die eben den Artikel, der auf der einen Seite der Zeitung angeboten wurde, in der anderen Anzeigenspalte zu kaufen suchten. Die ersten drei Vermittlungen kamen zustande, und der aufmerksame Vermittler erhielt seine Provision.

Nach diesem kleinen Anfangserfolg machte sich der Telefonvermittler systematisch auf die Suche nach solchen übereinstimmenden Anzeigen. Er studierte mehrere Zeitungen und brachte nach und nach eine immer grössere Anzahl von Anbietern und Kauflustigen gegen Provision zusammen.

Bei diesem zunächst unglaublich scheinenden Geschäft machte er folgende Entdeckung: Die Anbieter warten darauf, dass sie von Kaufinteressenten angesprochen werden, und diejenigen, die einen bestimmten Artikel zu kaufen wünschen, warten auf Leute oder Firmen, die ihnen entsprechende Angebote machen.

Ein jeder glaubt gewissermassen, dass er mit der Bezahlung seines Inserats ein Recht darauf habe, dass der andere auf ihn zukommen müsse. Nur durch diesen Umstand ist es möglich, als "Vermittler" beider Interessen gutes Geld zu verdienen. Wer mit offenen Augen einmal seine Tageszeitung und natürlich besonders die Anzeigenspalten daraufhin durchsucht, wird diese bemerkenswerte Entdeckung bestätigt finden.

In diesem Zusammenhang mag es vielleicht auch recht interessant sein zu wissen, dass zum Beispiel Immobilien-Makler kaum einen Tag beginnen, ohne vorher die privaten Angebote der Zeitung studiert zu haben. Eine nicht geringe Anzahl von Vermittlungen - wenn nicht gar die grösste - kommt durch eben solche Überschneidungen von Angebot und Nachfrage zustande.

Für andere telefonieren

Wer diesen Umstand richtig zu nutzen weiss, kann sein Telefon durchaus lukrativ einsetzen. Einen Telefondienst für Zaghafte gibt es ja bereits in verschiedenen Ländern. Gegen Vorauszahlung einer entsprechenden Gebühr übernimmt ein solcher Service es dann, anstatt des schüchternen Galans bei dessen Angebetenen vorzusprechen und einen Rendezvous-Termin zu erfragen, Liebes- und Heiratsanträge zu machen oder aber Entschuldigungen für irgendeine Eselei vorzutragen.

Auch Terminabsprachen für Vorstellungen im Berufsleben, bei hochstehenden Persönlichkeiten oder zu bestimmten Anlässen können so arrangiert werden. Manche dieser Telefondienste gehen sogar soweit, gegen Bezahlung Beschimpfungen an ungeliebte Personen des Auftraggebers vorzutragen. Da die rechtliche Seite - zumindest bei uns in Deutschland - jedoch nicht ganz klar ist, sollte man solche zweifelhaften Aufträge lieber nicht in sein Repertoire aufnehmen.

Für alleinstehende Menschen kann ein "Problem-Telefon" oft von grossem Nutzen sein. Zwar gibt es überall schon die verschiedensten Telefonseelsorgen, aber in vielen Fällen scheut der einsame Mensch gerade vor der Inanspruchnahme dieser Hilfsstellen zurück.

Ihm geht es lediglich darum, einen Gesprächspartner zu finden, mit dem er über die gute alte Zeit, die Mode oder sonst ein vielleicht belangloses Thema sprechen kann. Was er sucht, sind keine religiösen Tröstungen, sondern echte Ansprechpartner, von denen er den Eindruck haben kann, dass sie ihn verstehen.

Mit einem solchen "Problem-Telefon für Einsame" lassen sich Fernschachpartner vermitteln, Witze und Anekdoten erzählen oder gar regelrechte Telefonpartner vermitteln. Gegen Zahlung einer Gebühr werden dann die gewünschten Dienste und Erwartungen einschliesslich Adresse, Telefonnummer usw. in eine Kartei aufgenommen und miteinander ausgetauscht.

Das kann dann zum Beispiel so aussehen, dass Herr X gegen eine jährliche Gebühr in akzeptabler Höhe pro Woche oder Monat soundsoviel Schachpartner vermittelt bekommt, die er anrufen kann, oder die ihn anrufen. Auf die gleiche Weise lassen sich einsame Menschen

miteinander bekanntmachen und vielleicht sogar Freundschaften knüpfen, die ein ganzes Leben lang halten.

Zu den Weihnachts- und Osterfeiertagen kann man einen Telefondienst für Kinder einrichten, die - nachdem die Eltern die Gebühr bezahlt haben - vom Nikolaus oder dem Osterhasen angerufen werden.

Geschäftsleute können auf diesem Wege vielleicht die letzten Neuheiten von einer Ausstellung oder Messe erfahren oder sonst irgendwie wichtige Einkaufsadressen bekommen.

Das Witze-Telefon

Ein Spassvogel in Amerika gab ein Inserat in der Zeitung auf, dass man unter einer bestimmten Rufnummer täglich neue Witze hören könne. Nach Angaben der dortigen Post- und Telefonbehörden hatte der Mann pro Tag um die 500 Anrufe zu verzeichnen. Natürlich waren die Witze auf Anrufbeantworter gesprochen.

Nachdem das Witzetelefon dermassen populär geworden war, erklärte sich der clevere Freund des Humors bereit, für Geschäftsleute zwischen den Witzen Werbebotschaften einzustreuen. Obwohl es sich nur um kleine Werbe-Spots handelte, konnte er die Nachfrage aller interessierten Firmen selbst bei kurzfristigem Textwechsel gar nicht befriedigen.

Es gibt Autoren von Anlage- und Finanzpublikationen, die im Jahres-Abonnementspreis inbegriffen, eine oder mehrere Telefon-Beratungen offerieren. Das allerdings kann man als Fachmann auch dann, wenn man nicht Herausgeber einer Zeitschrift ist.

Jeder Mensch hat Kenntnisse, Fähigkeiten und Begabungen, durch die er anderen Personen Hilfe bieten kann. Mütter können anderen Müttern bei Erziehungsproblemen helfen; andere Leute wieder sind in der Lage, in Ehe-, Sexual- und Familienangelegenheiten Ratschläge zu erteilen.

Es gibt eine Fülle von Literatur, die das eine oder andere Thema behandelt. Mit etwas Zielstrebigkeit, der Anlage einer Spezialkartei und einigem "Gewusst wo" lässt sich für die verschiedensten Gebiete ein Telefon-Beratungsdienst einrichten.

Die Abwicklung und Abrechnung wird in den meisten Fällen wie folgt gehandhabt:

- Beim ersten Anruf erhält der Interessent zunächst die möglichen Leistungen, die Bedingungen und eine Kontonummer genannt, unter der ein bestimmter Betrag einzuzahlen ist.
- Ist die Einzahlung erfolgt und ein Zahlungsbeleg liegt vor, wird der Kunde in eine Kartei eingetragen, die griffbereit und leicht zu handhaben ist.

- Kommt dann der betreffende Anruf, werden die gewünschten Auskünfte entweder gleich erteilt, oder aber die Wünsche des Anrufers werden registriert (z.B. Vermittlung irgendwelcher Partner).

Nach Möglichkeit sollte der telefonischen Vertragsabsprache über eine zu erbringende Leistung noch eine schriftliche hinzugefügt werden.

Lukrative Zeitungsausschnitte

Es gibt in Deutschland und auch im Ausland eine ganze Anzahl von Firmen, die nichts anderes tun, als täglich einen Berg Zeitungen zu lesen und alsdann Ausschnitte aus diesen Zeitungen - zu Themengruppen zusammengefasst - an Interessenten zu verkaufen.

Abnehmer sind zum Beispiel Manager und Firmeninhaber, die über eine ganz bestimmte Entwicklung auf dem sie interessierenden Gebiet informiert sein möchten, aber nicht Dutzende Zeitungen und Fachpublikationen durchforsten können oder wollen. Das besorgt dann eben für sie das Ausschnittbüro.

Der Arbeitsablauf bei den meisten dieser Ausschnittbüros ist etwa folgender: Hunderte oder einige tausend abonnierte Zeitungen, Zeitschriften und Fachpublikationen werden mittels Vorkontrolle auf ihre Verwendbarkeit überprüft und gegebenenfalls nach Sachgebieten vorgeordnet.

Als dann übernehmen Lektoren das sortierte Material. Die einzelnen Berichte und Artikel werden mit schnellem Blick gelesen und mit entsprechenden Vermerken, Stichworten, Spartenmerkmalen usw. versehen.

Anschliessend erhalten die Beiträge Hinweise auf die Publikationen, aus denen sie stammen, sowie das dazugehörige Datum. Leute mit flinker Schere schneiden dann die Artikel aus und stellen sie nach den Angaben einer präzisen Kundenkartei zu speziellen Kollektionen zusammen.

Schliesslich wird alles verpackt und an die einzelnen Auftraggeber verschickt. Die Preise für solche Ausschnittsendungen liegen bei 1 bis 2 Mark je Ausschnitt und einer zusätzlichen Monatspauschale in unterschiedlicher Höhe.

Der Abnehmer verpflichtet sich in der Regel, ein Abonnement für eine bestimmte Zeit abzuschliessen.

Nun wird ein kleiner Anfänger auf diesem Gebiet der Zeitungsausschnittkunst nicht gleich einige hundert Zeitungen und Zeitschriften abonnieren, lesen und in einzelne Abschnitte zerkleinern können. Also muss man sich einen anderen Weg ausdenken, um durch Zeitungsausschnitte zu Geld zu kommen.

Eine Möglichkeit besteht darin, auf eigene Faust Artikel und Berichte zu sammeln und sie dann den etablierten Ausschnittbüros zum Kauf anzubieten. Das dürfte aber nur dann etwas

bringen, wenn es sich um Publikationen handelt, die man sonst nicht so ohne weiteres im Handel beziehen kann, das heisst also: nur in Ausnahmefällen.

Hier und da vergeben solche Büros auch schon mal Lektor- und Schneidearbeiten als Heimarbeit. Da aber alles immer sehr schnell gehen muss, sind solche Angebote selten.

Da ist es also schon erfolgversprechender, ein eigenes Ausschnittbüro zu eröffnen. Um für Abnehmer überhaupt attraktiv zu sein, sollte man sich aus den bereits erwähnten Gründen aber am besten spezialisieren.

Zum Beispiel auf Berichte über Geldtips, Steuervorteile, Finanzierungshilfe oder Geldanlage, ebenso wie Artikel und Kommentare zum Thema Mode, Hausfrauenrezepte, Handarbeitsanleitungen, Gesundheit, günstige Ferienangebote, Messe-Informationen oder humoristische Beiträge.

In den USA gibt es seit einiger Zeit Ausschnittdienste, die Artikel mit Berichten über Ufos und übersinnliche Themen anbieten. Diese Zusammenstellungen werden fotokopiert und dann an die verschiedenen Interessenten verkauft.

Genau das letztere dürfen Sie aber in Deutschland nicht tun. Es dürfen nur Einzelausschnitte, versehen mit der Angabe der Publikation, aus der sie entnommen wurden, und dem dazugehörigen Datum weitergegeben werden. Ausserdem sollten die Empfänger der Ausschnittsendung erkennen können, ob es sich um allgemeine Informationen handelt oder um durch Copyright geschützte Abhandlungen.

Anders sieht die Sache aus bei den kostenlosen Pressediensten. Diese in festen Abständen oder sporadisch erscheinenden Informationsdienste können kostenlos vervielfältigt und weiterverbreitet werden, wenn es in den Verlagsangaben erwähnt wird. Hierbei handelt es sich in erster Linie um Pressedienste, von deren Verbreitung sich der Herausgeber einen Nutzen verspricht.

Einige hundert solcher Presseverlage - von denen ein paar Dutzend kostenlos sind - finden Sie im STAMM-Leitfaden (Goldammerweg 16, 45134 Essen) verzeichnet. Aus den kostenlos erhältlichen Presseinformationen kann man unter Umständen bereits ein nettes Ausschnittsprogramm zusammenstellen.

Recht erfolgreich verwirklichte ein klar denkender Zeitgenosse eine vielleicht etwas ungewöhnlich erscheinende Ausschnittidee. Er ging von dem Gedanken aus, dass Geschäftsleute, die viel Werbung treiben, auch öfter mal eine hilfreiche Anregung benötigen. Solche Anregungen findet man, wenn man sich die Anzeigen anderer Firmen ansieht.

Unser Mann beobachtete also eine Reihe von Magazinen und Zeitungen und machte sich an die Arbeit. Die Inserate wurden fein säuberlich ausgeschnitten, mit den entsprechenden Daten versehen und nach einzelnen Sparten zusammengestellt, wie zum Beispiel: Textilien, Elektrogeräte, Schuhe, Bücher usw..

Jede dieser so zusammengestellten Serien wurde den entsprechenden Geschäften, Warenhäusern und Werbeagenturen angeboten und im Jahresabonnement verkauft. Schon

nach kürzester Zeit hatte der Initiator ein gutgehendes Unternehmen allein mit dem Sammeln von Inseraten anderer Firmen und der Weitergabe dieser Texte aufgebaut.

In Deutschland existiert ein ähnlicher Service bereits seit 1959 (lt. Angabe STAMM-Leitfaden) unter der Bezeichnung "So wirbt Ihr Kollege". Der "Aktuelle Anzeigen-Sammeldienst" ist unterteilt in die Gebiete Elektro, Gardinen, Teppiche, Konfektion, Möbel, Schuhe und Textilien. Die Verlagsadresse:

Propaganda Plogstedt
Milinowskistr. 22, 14169 Berlin 37

Trotzdem dürfte noch manches nicht bearbeitete Anzeigengebiet - auch von ausländischen Zeitungen - für den deutschen Markt interessant sein.

Einen hübschen Nebenverdienst schuf sich ein Zeitungsleser, der kleine Berichte, die über bestimmte Personen oder Firmen erschienen, ausschnitt und sammelte. Alsdann schickte er den in dem Artikel behandelten Personen oder Unternehmen eine Karte mit folgendem Aufdruck:

Ein Artikel mit Ihrem Namen bzw. über Sie ist
in der letzten Ausgabe von.....
erschienen.

Nach Erhalt von DM
sende ich Ihnen gern einen Ausschnitt davon zu.

.....Ausschnitt-Büro

Empfänger seiner Karte waren Geschäftsleute, Abgeordnete, Politiker der verschiedenen Richtungen und sogar Minister. Ein Teil der von ihm angeschriebenen Personen antwortete und bestellte die erwähnten Artikel-Ausschnitte, manche davon sogleich mehrere.

Mit einem Art-Clipping-Bureau (Kunst-Ausschnittbüro) machte ein anderer ideenreicher Mann sein Geld. Er begann alle Arten von Publikationen zu durchforsten, die sich mit Kunst befassten. Dann schnitt er die einzelnen Artikel aus und stellte sie in Übereinstimmung mit den jeweiligen Objekten zusammen.

Nachdem er sich auf diese Weise einen Grundstock an Material geschaffen hatte, wurden die Beiträge, Bilder und Artikel verschiedenen Kunst-Studios, Anzeigen-Agenturen und Herausgebern anderer Publikationen angeboten. Die mitgelieferten Quellenangaben enthielten auch Hinweise darauf, ob ein Beitrag frei veröffentlicht werden konnte oder ob und wo das Copyright zum Abdruck zu erwerben war.

Innerhalb kürzester Zeit hatte der Gründer seines Art-Clipping-Bureaus eine grössere Anzahl Kunden, von denen er heute nicht schlecht lebt.

Mit Mode-Ausschnitten verschaffte sich eine junge Dame einen netten Nebenverdienst. Sie hatte durch Gespräche mit Geschäftsinhabern in ihrem kleinen Wohnort erfahren, dass man dort Schwierigkeiten hatte, in punkto aktuelle Mode der Grosstadt auf dem laufenden zu sein.

So bestellte sie sich mehrere Publikationen aus dem Gebiet der Hauptstadt und schnitt alle Beiträge aus, die sich mit dem neuesten Modetrend, aber auch mit Kosmetik, Haushaltsartikeln, Einrichtungen usw. befassten. Diese Beiträge wurden den Geschäften der Umgebung angeboten, und siehe da - ein Teil der Geschäftsleute fand die Idee recht attraktiv und abonnierte die in verschiedene Sparten aufgeteilten Ausschnitte.

Heute bearbeitet die junge Dame einen grossen Teil der zur Verfügung stehenden Presse und beliefert Firmen und Geschäftsleute überall im Land.

Vor einigen Jahren brachte ein Autor ein recht interessantes Buch auf den Markt. Unter dem Titel: "Kaum zu glauben - und doch wahr!" wurde darin eine Sammlung der interessantesten und - aus heutiger Sicht betrachtet - lustigsten Anzeigentexte aus der Zeit um die Jahrhundertwende vorgestellt.

Andere Bücher wie "Kuckucksuhr mit Wachtel - Reklame der Jahrhundertwende" und "Aus dem umgestülpten Papierkorb der Weltpresse" von Robert Lembke (beide im dtv-Taschenbuchverlag erschienen) schlossen sich dem an. Auch das waren letztlich Ausschnittideen gewesen.

Die Autoren haben in oft jahrelanger Kleinarbeit alle diesbezüglichen Artikel, Inserate und Beiträge gesammelt, geordnet und dann schliesslich mit Hilfe eines Verlages veröffentlicht. Vielleicht haben ihre Mitmenschen sie wegen ihrer Schnippelei sogar des öfteren mitleidig belächelt, letztlich verdienten sie aber doch gutes Geld damit und hatten sicher selber Spass an den Beiträgen.

In meinem eigenen Archiv befindet sich ebenfalls eine Sammlung der seltsamsten und lustigsten Kuriositäten aus Zeitungen. Daneben gibt es Ausschnitte von humorvollen Glückwunschanzeigen und Beiträge mit Druckfehlern aller Art.

Versicherungen sind stets bemüht, ihren Kunden - oder Leuten, die es noch werden sollen vor - vor Augen zu halten, wie wichtig es ist, gegen Unfall, Diebstahl und manch andere Unannehmlichkeiten des Lebens versichert zu sein.

Aus meiner eigenen Zeit im Dienste zweier Versicherungs-gesellschaften weiss ich noch, wie beliebt dort Zeitungsausschnitte sind, die von Ereignissen handeln, die die verschiedenen Unglücksfälle schildern.

Ob es sich da um den Brand eines Hauses handelte, dessen Eigentümer nicht oder nicht ausreichend versichert war, um einen Unfall, der der Familie plötzlich den Ernährer nahm, oder um einen Einbruch, dem eine nicht versicherte teure Münzsammlung zum Opfer fiel - immer sollen solche Beiträge die Wichtigkeit der Absicherung unterstreichen.

Deshalb tragen viele Versicherungsvertreter solche Originalausschnitte zur diskreten Demonstration bei sich. So unterschiedlich die Meinungen über diesen Weg der Abschreckung auch sein mögen, so ist die Sache doch legal und wird ja auch von manchen Pharmazeutika-Herstellern angewandt, um durch Bilder kranker Menschen auf das eigene Wohl und damit den Kauf des Mittels X oder Y hinzuwirken.

Es dürfte deshalb also durchaus lohnend sein, ständig eine Anzahl von Zeitungen und Zeitschriften auf entsprechende Berichte über Diebstahl, Brände und tragische Todesfälle hin zu durchforsten, um dann diese Artikel ausgeschnitten und nach Sparten geordnet den Gesellschaften anzubieten.

Bei all diesen Ausschnittideen, die sich noch um ein Vielfaches erweitern liessen, zeigt es sich, dass man sogar mit alten Zeitungen noch gutes Geld von zuhause aus verdienen kann. Man muss nur ein Auge haben für das, was andere Leute suchen oder eventuell zum eigenen Nutzen verwerten können.

Ob man nun Kochrezepte ausschneidet und sammelt, um sie Hausfrauen im Abonnement zugänglich zu machen, oder aber die eingangs erwähnten Geld-Informationen, für alles gibt es schliesslich bei einigem Überlegen Interessenten, die bereit sind, für diese speziellen Informationen gutes Geld zu bezahlen.

Korrespondenzvermittlung als Heimverdienstquelle

In einer Welt voller Unverständnis und Brutalität sollte eigentlich nichts wichtiger sein als die Vermittlung freundschaftlicher Kontakte über die Grenzen von Rasse und Religion hinweg, von Mensch zu Mensch.

Nur weil Menschen sich nicht verstanden und keinen Kontakt miteinander hatten, konnte es immer wieder zu Kriegen und Blutvergiessen, zu unsagbarem Leid und Jammer kommen.

Noch heute besteht die Taktik totalitärer Staaten und Systeme darin, die Angehörigen eines Landes oder einer Religionsgemeinschaft anderen Menschen gegenüber zu isolieren, um sie im eigenen Sinne beeinflussen zu können.

Trotzdem wächst weltweit das Bedürfnis nach einem vermehrten zwischenmenschlichen Kontakt. Auf diesem Bedürfnis lässt sich unter anderem auch ein recht einträglicher, von daheim aus zu betreibender Verdienst aufbauen.

Um einmal zu sehen, wie solch eine Korrespondenz- Vermittlung funktioniert, sollten Sie sich zunächst einmal Informationen anderer, bereits bestehender Brief- und Kontakt-Klubs sowie deren Mitglieder- und Adressenverzeichnisse kommen lassen. Daraus können Sie bestens erkennen, wie die anderen es machen und gegebenenfalls Fehler vermeiden.

Wenn Sie nicht nur im deutschsprachigen Raum tätig sein wollen, sollten Sie sich schon etwas in der englischen Sprache auskennen, die praktisch in der ganzen Welt verstanden wird. Gegen Beifügung eines Internationalen Antwortscheins (erhältlich bei jedem Postamt) können

Sie Informationen anfordern, aus denen Sie ersehen, welche Konditionen zu welchen Preisen geboten werden.

Nachfolgend eine kleine Auswahl bereits länger bestehender Korrespondenz-Klubs, mit denen der Autor selbst einige Zeit zusammenarbeitete:

Signal-International
Raimo Kaarna, Pilkekatu 1, SF-15240 Lahti, Finnland

Der Treffpunkt
Postfach 642, 7000 Stuttgart

Friendship, International Friendship Society
P.O. Box 100, Central, Seoul, Korea

Tie of Friendship
Postbox 7, NL-Badhoevedorp, Holland

Star International
Apartado 14, 601-Madrid, Spanien

Echo Pen Pal-Club
C.P.O. Box 5433, Seoul, Korea

United World Publications
P.O. Box 3876, San Diego, California 92103, USA

Penfriends
Karim A. Karimjee, P.O. Box 81388, Mombasa, Kenya

Allelographia
P.O. Box 200, Piraeus, Griechenland

Amity
P.O. Box 3, Edogawa, Tokyo, Japan

Japan Penpals League
P.O. Box 121, Okayama, Japan.

Es gibt auf der Welt einige tausend solcher Korrespondenz- und Partner-Klubs, von denen Sie in den angeforderten Unterlagen der obengenannten Gemeinschaften die Adressen finden.

Falls Sie sich gar nicht in der englischen Sprache auskennen, können Sie sich zur Anforderung der Unterlagen des folgenden Mustertextes bedienen:

Ihr Briefkop mit Name, Adresse und Telefon-Nr.

Adresse

Datum

Dear Sirs,

I am very interested in good contacts with pen-pals and collectors in your country.

Please send me a sample copy of your publications, memberlist, etc., together with your membership application und further details.

Enclosed you'll find 2 IRCs to cover postage.

I hope to get your reply as soon as possible.

Thank you in advance!

Yours faithfully

.....

Zu deutsch etwa:

Ihr Briefkopf mit Name, Adresse und Telefon-Nr.

Adresse

Datum

Sehr geehrte Damen und Herren.

Ich bin sehr an guten Kontakten mit Briefpartnern und Sammlern in Ihrem Lande interessiert.

Bitte senden Sie mir ein Ansichtsexemplar Ihrer Publikation, Mitgliederliste usw., zusammen mit Ihrem Aufnahmeformular und weiteren Details.

Beigefügt finden Sie 2 Internationale Antwortscheine (IRCs = International Reply Coupons) zur Deckung Ihrer Portokosten.

Ich hoffe, Ihre Antwort so bald wie möglich zu erhalten.

Vielen Dank im voraus!
Mit freundlichen Grüßen

Es wird einige Zeit dauern, bis Sie die ersten angeforderten Unterlagen erhalten. Schauen Sie sich die Sachen gut an und überlegen Sie dann, nach welchem System Sie Ihren Korrespondenz-Klub aufbauen wollen.

Da ohne Mitglieder nichts läuft, wird der erste Schritt die Aufgabe eines Inserats in einer oder mehreren deutschen Wochenzeitschriften sein. Text vielleicht:

Internationale Brief- und Tauschkontakte vermittelt ...(Name und Adresse)... Gerne sende ich Ihnen Gratisinformationen.

Zuschriften von Interessenten beantworten Sie dann zunächst mit einem Prospekt, der möglichst in deutscher und englischer Sprache abgefasst sein sollte. Diesen Prospekt können Sie in jedem Schnelldruck-Center herstellen lassen.

Auch hier als Anhaltspunkt ein Mustertext, den Sie jedoch nach eigenen Ideen umgestalten können:

Ihr Briefkopf mit Name, Adresse und Telefon-Nr.

HALLO FREUNDE!

Suchen Sie freundschaftliche Kontakte mit Partnern und Gleichgesinnten in aller Welt? Dann sollten Sie unser Anzeigenblatt kennen.

Das jährliche Abonnement
(4 Ausgaben, einschliesslich einer Kennziffer-Anzeige) kostet: DM oder den entsprechenden Gegenwert in ausländischer Währung zum Tageskurs.

Bitte senden Sie den deutlich ausgefüllten Mitgliedsantrag - zusammen mit dem jährlichen Beitrag - an die unten angegebene Adresse.

.....

Mitgliedsantrag

Bitte nehmen Sie mich in Ihren Internationalen Korrespondenz-Klub auf und senden Sie mir die neueste Mitgliederliste mit meinen unten angegebenen Insertionswünschen baldmöglichst zu.

Der Beitrag in Höhe von DM: ist beigefügt.

Name:

Adresse:

Kennziffer:

.....

In Englisch:

Ihr Briefkopf mit Name, Adresse und Telefon-Nr.

HELLO FRIENDS !

Are you looking for friendly contacts with penpals and like-minded people around the world?

Then you should know our Penpal-Advertiser

The price for the annual subscription (4 issues, including 1 Chiffre-Advertisement) is: DM or equivalent in any currency at the daily course.

Please send the clear written membership application - together with the annual fee - to the address below.

.....

Membership Application

Please enrol me in your International Correspondence Club and send the current memberlist with my advertisement (below) as soon as possible.

The membership fee of DM: is enclosed.

Name:
Address:
My advertisement (chiffre-ad) :

.....

Um von möglichst vielen Menschen in aller Welt und in verschiedenen Sprachen verstanden zu werden, hat es sich bewährt, einen sogenannten Code-Schlüssel für die verschiedenen Interessen der Mitglieder zu verwenden.

So würde zum Beispiel L "Language" oder "Sprache" bedeuten; L1 wäre da etwa Englisch; L2 Französisch usw. Die Interessen werden dann unter der Kennziffer B verzeichnet, die Altersangaben unter A usw., wie man es sich gerade ausdenkt.

So bringt man dann sogar ein grösseres Inserat in einer einzigen Schreibspalte unter.

Beispiel:

Lina Meier, Postfach 999, 88888 Meisenheim, Germany -
A (Alter): 50; L1, 4 (Sprache: englisch, deutsch);

B13 (Interesse: alte Puppen).

Wenn man einmal die Ziffern des Codes beherrscht, ist die Verständigung ein Kinderspiel. Jeder Adressen-, Mitglieder- oder Inserentenliste wird natürlich ein Code-Blatt beigelegt, das die Ziffern in mehreren Sprachen erklärt.

Sobald der Mitgliedsantrag und der geforderte Jahresbeitrag bei Ihnen eingegangen sind, werden die einzelnen Daten auf Listen zusammengestellt und vervielfältigt. Jedes zahlende Mitglied erhält dann solch eine Kontaktliste zugeschickt.

Haben Sie nur erst einmal ein Blatt fertig, bietet sich die Möglichkeit, mit anderen Klubs Anzeigen zu tauschen. Sie bringen deren Anzeige in Ihrem Blatt, und jene machen es mit Ihrem Inserat ebenso. Auf diese Weise kann Ihr Text nach und nach von mehreren Publikationen praktisch kostenlos aufgenommen und Tausenden Menschen zugänglich gemacht werden.

Nach und nach kommen dadurch Zuschriften von Interessenten und neuen Mitgliedern aus aller Welt.

Noch ein Wort zum Verdienst. Wenn Sie pro neues Mitglied etwa 20 Mark Jahresbeitrag fordern, würden Sie bei 100 Mitgliedern pro Monat etwa 2000 Mark einnehmen. Abzüglich Druck- und Portokosten sollten um die 60-70 Prozent davon als Gewinn übrigbleiben.

Hier kommt es ganz darauf an, ob Sie in der Lage sind, viele Menschen anzusprechen und die Mitgliederquoten ständig zu erhöhen. Zufriedene Mitglieder werden ihre Mitgliedschaft nach

Ablauf eines Jahres erneuern und möglicherweise sogar neue Interessenten auf Sie aufmerksam machen.

Es gibt Korrespondenzklubs, die statt der einfachen Mitgliederlisten richtige Magazine mit Fotos und allem Drum und Dran herstellen und anbieten. Das sollte man aber tunlichst erst dann ins Auge fassen, wenn man eine Mitgliederzahl von 1000 und mehr erreicht hat.

Alles braucht seine Anlaufzeit, und gerade bei diesem Geschäft sind viel Geduld und ein Schuss Idealismus erforderlich.

Neben der Partnervermittlung wäre darüber hinaus auch noch ein Briefmarkenversand für Sammler denkbar. Auch Ansichtskarten verschiedener Themenbereiche, Münzen und andere Sammelartikel lassen sich per Postversand gemeinsam mit einem Kontaktklub betreiben.

Bedenken Sie jedoch, dass bei einer echten Heiratsvermittlung per Post besondere Bestimmungen zu beachten sind, die Sie vor Beginn einer solchen Tätigkeit bei Ihrem zuständigen Gewerbeamt erfragen sollten.

Einen besonders guten Umsatz erzielte ein sogenannter "Korrespondenz-Klub für Intellektuelle". Seine Mitgliederzahl geht in die Tausende. Mitglieder sind überwiegend gelehrte und gebildete Personen, die auf diesem Wege in Kontakt miteinander kommen.

Da es sich hier um eine gehobene Gesellschaftsschicht handelt, werden die Mitglieder überwiegend durch Inserate in speziellen Zeitschriften oder durch Direktwerbung geworben. Natürlich sind die Beiträge für die Zugehörigkeit zu diesem "Intellektuellen-Klub" auch entsprechend höher als bei herkömmlichen Korrespondenz-Gemeinschaften.

Die Mitglieder geben nicht einfach Inserate auf, die jedermann lesen kann, sondern verfassen Kurzlebensläufe über sich selbst, mit den jeweiligen Interessen, Ambitionen und Erwartungen, die sie an einen Briefpartner haben.

Diese Kurzbiographien werden dann verkleinert gedruckt und den Mitgliedern monatlich zugesandt. Erst dann nehmen die Mitglieder bei Interesse Kontakt miteinander auf. Da es in unserem Lande nicht wenige alleinstehende Personen geben dürfte, die Intellektuelle sind, kann einem Korrespondenz-Klub für Intellektuelle auch bei uns ein guter Umsatz prophezeit werden.

In eine echte Marktlücke stiess vor einigen Jahren ein Brüderpaar aus Delaware, USA. Es gründete einen Tauschklub für Krawatten! Da viele Männer der gleichen Ansicht waren wie sie selbst, nämlich, dass man öfter mal die Krawatte wechseln sollte, fanden sie sehr bald eine grössere Anzahl von Kunden, die sich ständig vermehrt.

Begonnen hatte die Geschichte mit einem kleinen Inserat in einem Magazin, in dem sie einen Tausch von Krawatten anboten. Inzwischen erscheinen ihre Anzeigen in vielen Publikationen Amerikas.

Und so funktioniert die Tauschaktion: Gegen Einsendung eines bestimmten Betrages für Porto und Bearbeitung bekommen die Kunden bis zu sechs Krawatten umgetauscht. Dabei werden nach Möglichkeit spezielle Farb- und Stilwünsche berücksichtigt.

Den Grundstock für das Tauschpotential erhielten die beiden Brüder auf einer Versteigerung, wo sie preiswert eine ganze Kollektion aufkaufen konnten. Bereits im ersten Jahr nach Gründung des Krawatten-Tauschklubs hatten die Initiatoren an die 20'000 Krawatten für 5'000 Kunden ausgetauscht! Dabei nahmen sie umgerechnet 50'000 Mark ein!

Ein Vertrag mit einer Trockenreinigungsfirma sorgt dafür, dass die übersandten Krawatten vor dem Weiterversand einer gründlichen Reinigung unterzogen werden. Nach Aussagen der Schlips-Manager befindet sich das Unternehmen in ständiger Expansion und hat mittlerweile Tauschkunden nicht nur in Nordamerika, sondern auch in Südamerika.

Was den Herren der Schöpfung recht ist, sollte den Damen billig sein, dachte sich eine couragierte Hausfrau mit einem Blick für das Praktische. Ähnlich wie die Männer ihre Krawatten austauschen, rief sie einen Klub ins Leben, durch den Damen Halstücher austauschen können.

Das Prinzip ist ähnlich wie bei den Krawatten: Gegen Einsendung eines bestimmten Betrages und einiger Tücher erhalten die Einsenderinnen eine gleiche Anzahl anderer Halstücher, die natürlich vorher gereinigt wurden.

Spezielle Schreibtischideen

Obwohl Helen, eine gehbehinderte Dame, keine eigentliche Künstlerin ist, verdient sie mit ihren handgemalten Ansichtskarten und Glückwunschkarten einen hübschen Betrag nebenbei.

Der Trick bei der Sache: Sie malt ihre kleinen Kunstwerke in naiver Kindermanier. Damit beweist sie, dass nicht das grosse Können, sondern vielmehr eine gute Idee das Geld bringt.

Sieben vornehme Geschäfte in ihrer Stadt bieten diese Karten, die ganz simple Figuren und Motive darstellen, zum Verkauf an.

Zuerst benötigte sie 2 Stunden, um eine Karte zu malen. Inzwischen schafft sie es in knapp 5 Minuten. Dabei bleibt Einfachheit ihre besondere Note. Ihre Karten sind rechteckig, aber doch in einem solchen Format, dass sie in normale DIN C6/5-Umschläge (Langformat) hineinpassen.

Die weissen Karten bekommt sie für ein paar Pfennige. Zur Herstellung ihrer Kunstwerke verwendet sie Wasser- oder Acrylfarben. Nachdem die Motive aufgemalt sind, werden sie noch mit dünnen ausgeschnittenen Schwammstückchen beklebt und geben dem Ganzen einen dreidimensionalen Charakter.

Kleine Buchstaben zeichnet sie mit der Feder, grössere mit einem speziellen Pinsel. Manche Schrift trägt sie mit Abriebbuchstaben auf.

Verkauft werden die kleinen Kunstwerke zum Preis von etwa 2 Mark, wovon sie 50 Prozent erhält. So liegt ihr durchschnittlicher Stundenlohn bei 10 Mark, was einem Monatseinkommen von etwa 2000 Mark entspricht.

Mit etwas Geschick und künstlerischem Gefühl schaffte es ein bereits im Rentenalter stehender Mann, sich sogar nach seiner Pensionierung einen selbständigen Ein-Mann-Betrieb aufzubauen.

Zu diesem Zweck fertigt er handgemaltes Schreibpapier und dazugehörige Briefumschläge an. Dabei hat er überhaupt keine Konkurrenzorgen, denn die gedruckten und maschinell hergestellten Schreibwaren können seine Arbeit nicht ersetzen.

Auch er benötigt für seine Kunst nicht so sehr meisterliches Können, als vielmehr das richtige "Gewusst wie". Die meisten seiner in Zeichnungen erstellten Motive und Monogramme hat er zu Schablonen und Schnittmustern ausgearbeitet, so dass er, wenn bestimmte Aufträge kommen, in den meisten Fällen in kürzester Zeit die gewünschten Motive einfach übertragen kann.

Nachdem einige gelungene Arbeiten vorlagen, zeigte er sie verschiedenen Inhabern von Schreibwarengeschäften, Souvenirläden und Warenhäusern, die inzwischen seine Kreationen mit gutem Erfolg verkaufen.

Einen nicht alltäglichen Nebenverdienst erzielte ein eifriger Leser von Kriminalromanen. Er sammelte im Laufe der Zeit 2000 Worte aus der Umgangssprache von Gaunern und Ganoven.

Eine grosse Anzahl dieser Ausdrücke erfuhr er bei einem Besuch in einem Gefängnis seiner Nachbarschaft. Das Wachpersonal, dem er seine Absicht mitteilte, zeigte sich sehr hilfsbereit, so dass er teils von ihm, teils sogar von einigen Gefangenen die gewünschten Ausdrücke erhielt.

Weitere Quellen für seine Arbeit waren Berichte aus Gerichtszeitungen und anderen Publikationen, sowie Kriminal-Detektivromane. Das Material wurde sorgfältig geordnet und als Broschüre gedruckt. Eine Kleinanzeige in einem Autoren- und Schriftsteller-Magazin brachte die ersten Aufträge.

Nachdem die Sachen einmal gesammelt waren, konnte sich der Gaunersprachen-Schriftsteller kontinuierlicher Aufträge erfreuen, die ihn für seine Arbeit reichlich entschädigten. Der Versand seiner Broschüre brachte ihm schon manche zusätzliche Geldeinnahme.

Zwar keine Ganovensprache, wohl aber für Nichteingeweihte ebenso unverständlich sind zu einem grossen Teil die in den deutschen Sprachgebrauch übernommenen englischen Ausdrücke im Geschäftsleben.

Wissen Sie beispielsweise, was man unter Aided Recall, Backward Integration, Branch-and-Bound-Verfahren, Dummy, Eye Catcher, Gap, Hot shot, IMIS, Lag, Rack-jobbing oder Scribble versteht? Oftmals sind da sogar Geschäftsleute mit guter Vorbildung überfordert.

Nun, all diese Begriffe sind bereits erklärt in dem von Richard Kerler herausgegebenen Humboldt Taschenbuch Nr. 261: "Begriffe des Managements", doch es gibt da noch so manche Worte und Begriffe, die man sammeln und erklären könnte.

- Beispielsweise führt die Jugend mitunter eine Sprache, die ältere Leute nicht mehr verstehen.
- Kosmetikahersteller belieben ebenfalls in Ausdrücken zu schwelgen, die den Konsumenten nur zu Vermutungen Anlass geben können.
- Was bedeuten die vielen Abkürzungen?
- Was für eine Sprache sprechen Politiker, Ärzte oder Studenten?

Zwar leben wir alle im gleichen Land, doch nicht immer verstehen wir die Geheimsprache der anderen. Ebenso schwierig ist es, den Dialekt eines Bayern, Schwaben, Rheinländers oder Norddeutschen zu verstehen.

In Österreich spricht man auch Deutsch, doch mit manchen Begriffen wissen wir einfach nichts anzufangen. Wer sich da die Mühe macht, einmal Ordnung in die Sprache zu bringen, wird sich als "Übersetzer" nicht nur Dankbarkeit erwerben, sondern darüber hinaus noch einen schönen Verdienst dazu.

Einen interessanten Job von zuhause aus schuf sich ein einfacher Angestellter: Er verschickt per Post Handschriften-Analysen. Seitdem die Graphologie sogar offiziell anerkannt und nicht länger als Pseudo-Wissenschaft verschrien ist, haben bereits eine ganze Reihe Autoren über dieses Thema geschrieben.

Unser Handschriften-Deuter machte sich zunächst über längere Zeit mit der Materie vertraut und gab dann Anzeigen in der Zeitung auf, worin er seine Dienste anbot.

Zur Durchführung seiner Arbeiten benötigt er eine kurze Selbstdarstellung der Auftraggeber, sowie Alter, Geschlecht, Beruf, Ausbildung usw.. Diese Angaben, die natürlich handschriftlich erfolgen müssen, helfen ihm dann, eine Analyse zu erstellen.

In dieser Darstellung werden die aus der Handschrift gewonnenen Erkenntnisse erläutert. Er teilt den Schreibenden mit, ob sie verborgene Talente besitzen, welche Tendenzen vorherrschen, wie sie sich gegebenenfalls zu erwartenden Situationen gegenüber verhalten sollen, und dergleichen mehr.

Der geforderte Preis für diese Arbeit liegt bei 20 Mark. Nachdem eine Zeitung von seiner Arbeit hörte, bot sie ihm eine eigene Spalte in ihrem Blatt an, wo er Gelegenheit hat, über seine Arbeit zu schreiben und Handschriften-Analysen von prominenten Bürgern durchzuführen.

Es gibt unzählige weitere Möglichkeiten, nach Aneignung des nötigen Wissens beratend vom Schreibtisch aus tätig zu werden. Der eine erstellt astrologische Horoskope, ein anderer schreibt Liebesbriefe, Beschwerdebriefe oder tippt für Kunden Reden und Gedichte.

In England lebt ein Mann, der sein Geld damit verdient, dass er täglich an die 30 neue Witze erfindet und humorvolle Werbung produziert. Seine Arbeit geschieht auch am Schreibtisch, und die Kunden bezahlen fast jeden Preis für seine Werke.

Doch wie bei allen Arbeiten bringen immer nur die einen wirklichen Erfolg, die man aus eigenem Antrieb freiwillig und gern tut. Daran führt kein Weg vorbei.

Selbst die in diesem Report vorgestellten Schreibtischverdienste können schliesslich nur dann zum Erfolg führen, wenn sie von Ihnen mit Leben erfüllt werden.