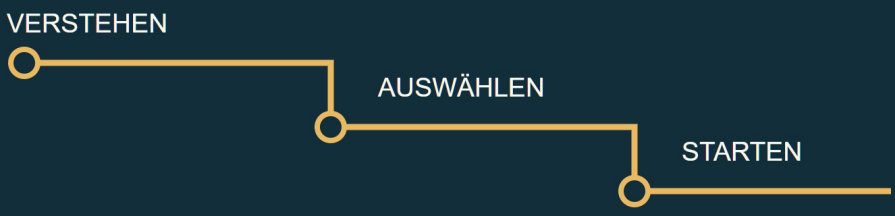
LESEPROBE

DER RATGEBER FÜR EINSTEIGER

DAS INTERNET ZAHLT.

ABER NICHT FÜR NICHTSTUN.

Online Geld verdienen
verständlich erklärt –
von der ersten Idee
zum eigenen Angebot



Mit Beispielen, Arbeitsblättern
und einem 90-Tage-Plan

HANS-JÜRGEN GÖBEL

Hans-Jürgen Göbel

DAS INTERNET ZAHLT. ABER NICHT FÜR NICHTSTUN.

Online Geld verdienen verständlich erklärt – von der ersten Idee zum eigenen Angebot

Ein Ratgeber für Einsteiger

Impressum

Autor und Herausgeber: Hans-Jürgen Göbel

Otzbergstrasse 7, 64832 Babenhausen, Deutschland

Kontakt: hans-juergen@goebel-ebooks.de

Website: https://www.goebel-ebooks.de/

© 2026 Hans-Jürgen Göbel. Alle Rechte vorbehalten.

1. Auflage 2026. Digitale Shopausgabe (EPUB/PDF). Redaktioneller Stand: 4. November 2026.

Dieses Buch vermittelt allgemeine Informationen und ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanz- oder sonstige Fachberatung. Beispiele und Modellrechnungen sind, soweit bezeichnet, fiktiv; sie sind keine Zusage bestimmter Ergebnisse. Plattformbedingungen und Rechtslagen können sich ändern.

Die in diesem Buch genannten Marken und Produktnamen können Rechte ihrer jeweiligen Inhaber berühren. Externe Links wurden als Informationshinweise aufgenommen; ihre Inhalte und Verfügbarkeit können sich ändern.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort **5**

Dein Einstieg ohne Vorwissen **6**

Teil I – Die Wahrheit über Geld im Internet **8**

1 Was im Internet wirklich Geld verdient 9

2 Schnell reich oder solide starten? 13

Vorwort

Wer im Internet Geld verdienen möchte, steht schnell vor einer langen Liste von Möglichkeiten. Die entscheidende Frage ist zunächst, welche tatsächliche Arbeit zu den eigenen Fähigkeiten und zum Alltag passt. Eine gute Idee muss außerdem Menschen erreichen, die einen Nutzen darin sehen und bereit sind, dafür zu bezahlen.

Dieses Buch führt dich von dieser ersten Auswahl zu einem überprüfbaren Vorhaben. Du lernst unterschiedliche Arbeitsformen kennen, entwickelst eine begrenzte Aufgabe und rechnest Aufwand und Kosten durch. Beispiele zeigen auch, an welcher Stelle eine Idee verändert oder beendet werden sollte.

Du musst dafür weder alle Geschäftsmodelle gleichzeitig verfolgen noch schon eine eigene Firma besitzen. Eine passende Anstellung kann ebenso sinnvoll sein wie eine Dienstleistung oder ein Produkt. Dein Maßstab ist die Arbeit, die du zuverlässig übernehmen kannst und möchtest.

Der folgende Schnellstart hilft dir, deinen Leseweg zu wählen. Wenn ein Begriff neu für dich ist, suche zuerst die Erklärung im Abschnitt oder im Glossar. Nutze die Arbeitsblätter für eigene Zahlen und Beobachtungen. Am Ende sollst du nicht möglichst viele Möglichkeiten aufzählen können, sondern deinen nächsten Schritt begründen.

Hans-Jürgen Göbel

Dein Einstieg ohne Vorwissen

Du möchtest verstehen, wie Menschen online Geld verdienen. Du brauchst dafür noch keine fertige Geschäftsidee. Beginne mit einer Frage: Welche Arbeit könnte zu mir passen?

Du solltest E-Mails lesen, Dateien öffnen und eine Internetseite aufrufen können. Wenn dir das noch schwerfällt, übe es zuerst mit erfundenen Beispieldaten.

So findest du deinen Weg durch das Buch

Du weißt noch nicht, wo du anfangen sollst. Lies die Kapitel 1 bis 5. Danach wählst du einen Weg und eine erste Frage, die du prüfen möchtest.

Du möchtest eine Arbeit für Kunden erledigen. Lies Kapitel 3 und dann die passenden Kapitel zwischen 6 und 9. Bevor du einen Auftrag annimmst, nutze auch Kapitel 21 bis 23 und 27 bis 29.

Du möchtest ein eigenes Produkt verkaufen. Vergleiche die Wege in Kapitel 4. Wähle dann das passende Kapitel zwischen 11 und 15. Prüfe mit Kapitel 5 zuerst den Bedarf. Kapitel 21 bis 23 und 29 helfen bei Kosten, Voraussetzungen und Ablauf.

Du suchst eine Anstellung von zu Hause. Lies Kapitel 3, 10 und 25. Für diesen Weg musst du keinen Shop eröffnen und kein Unternehmen gründen.

Lies zunächst die Kapitel, die zu deinem Weg passen. Du musst nicht jeden Vorschlag umsetzen.

Deine ersten 30 Minuten

1. Nimm dir zehn Minuten. Schreibe drei Tätigkeiten auf, die du schon zuverlässig erledigen kannst.
2. Öffne dann deinen Kalender. Suche in den nächsten zehn Minuten zwei freie Zeitfenster für die kommende Woche. Trage sie ein.

3. Nutze die letzten zehn Minuten für eine Entscheidung: Welchen Weg möchtest du zuerst kennenlernen? Notiere dazu eine Frage und das passende Kapitel.

Dein Ergebnis ist eine kleine Notiz mit einer Frage und einem Termin. Du brauchst jetzt noch keine Website und keinen Kauf eines teuren Werkzeugs.

So nutzt du die Beispiele und Aufgaben

Lena, Jonas und Miriam sind erfundene Personen. Ihre Beispiele zeigen dir einzelne Schritte. Ihre Preise und Kosten sind frei gewählte Rechenwerte. Verwende für deinen eigenen Plan deine eigenen Zahlen.

Am Ende jedes Kapitels findest du eine kleine Aufgabe. Bearbeite die Aufgabe, die zu deinem gewählten Weg passt. Halte das Ergebnis auf Papier oder in einer eigenen Datei fest.

Die neun Arbeitsblätter am Buchende kannst du ausdrucken und handschriftlich ausfüllen. Für digitale Notizen kannst du die Kommentarfunktion deines PDF-Programms oder ein separates Dokument verwenden.

Wenn ein Fachwort unklar ist, lies die Erklärung im Abschnitt oder schaue im Glossar am Buchende nach. Die Kapitel zu Recht und Steuern erklären erste Grundlagen für Deutschland. Die Regeln für deinen konkreten Fall musst du vor einem verbindlichen Angebot gesondert klären.

Teil I – Die Wahrheit über Geld im Internet



Chancen erkennen. Versprechen prüfen. Den eigenen Weg wählen.

KAPITEL 1

Was im Internet wirklich Geld verdient

Wer bezahlt dich – und wofür? Das ist die wichtigste Frage am Anfang. Du lernst hier, welche Arbeit Menschen online anbieten und weshalb andere dafür Geld ausgeben.

Das Internet ist ein Marktplatz, kein Geschäftsmodell

Wenn du sagst: „Ich möchte im Internet Geld verdienen“, ist das zunächst ungefähr so, als würdest du sagen: „Ich möchte in einer Stadt Geld verdienen.“

Das beschreibt den Ort, aber noch nicht die Tätigkeit.

In einer Stadt kannst du ein Geschäft eröffnen, als Angestellter arbeiten, Dienstleistungen anbieten, unterrichten oder Produkte herstellen. Im Internet ist es ähnlich. Du kannst unter anderem:

- deine Arbeitszeit und Fähigkeiten anbieten;
- ein digitales oder physisches Produkt verkaufen;
- Wissen vermitteln;
- Menschen mit passenden Produkten oder Dienstleistungen zusammenbringen;
- Inhalte erstellen und auf unterschiedliche Weise finanzieren;
- für ein Unternehmen aus der Ferne arbeiten.

Diese Möglichkeiten unterscheiden sich erheblich. Manche kannst du mit wenig Geld beginnen, benötigst dafür aber Zeit und Übung. Andere lassen sich möglicherweise später vervielfältigen, verlangen aber zunächst viel Vorarbeit. Wieder andere hängen stark von Plattformen, Werbung oder Lieferanten ab.

Deshalb ist die Frage „Wie verdiene ich online Geld?“ erst der Anfang.

Die entscheidende Frage lautet:

Welches Angebot kann ich für welche Menschen entwickeln – und wie erreiche ich sie?

Warum Menschen im Internet bezahlen

Menschen geben ihr Geld nicht deshalb aus, weil ein Angebot „digital“ ist. Sie bezahlen, wenn sie sich davon einen Nutzen versprechen.

Dieser Nutzen kann sehr unterschiedlich aussehen.

Ein Unternehmen möchte Zeit sparen. Eine Kundin sucht eine verständliche Anleitung. Ein Leser möchte ein Thema endlich durchblicken. Jemand anderes sucht Unterhaltung, Unterstützung oder ein Produkt, das im örtlichen Handel schwer zu finden ist.

Ein hilfreiches Angebot muss nicht die Welt verändern. Oft löst es ein überschaubares, konkretes Problem.

Ein paar Beispiele:

- Ein Selbstständiger verliert regelmäßig den Überblick über seine Termine. Eine virtuelle Assistenz übernimmt die Terminorganisation.
- Eine Familie möchte ihre Ausgaben besser planen. Eine verständliche Haushaltsvorlage hilft beim Überblick.
- Eine Berufseinsteigerin möchte ihre Bewerbungsunterlagen verbessern. Eine qualifizierte Dienstleisterin unterstützt sie dabei.
- Ein kleiner Betrieb möchte online sichtbar werden. Ein Webdesigner erstellt eine übersichtliche Internetseite.
- Ein Leser möchte lernen, wie man ein bestimmtes Hobby beginnt. Ein Buch erklärt die Grundlagen Schritt für Schritt.

Die Beispiele zeigen mögliche Angebote, keine garantierten Einkommensquellen. Ob sie funktionieren, hängt unter anderem davon ab, wie gut das Angebot ist, ob genügend Menschen es benötigen und ob du diese Menschen erreichst.

Die vier Bausteine eines Angebots

Fast jedes tragfähige Angebot lässt sich auf vier Fragen zurückführen:

1. **Für wen ist es gedacht?**
2. **Welches Bedürfnis oder Problem hat diese Person?**
3. **Was bietest du konkret an?**
4. **Warum sollte jemand dafür bezahlen?**

Nehmen wir als Beispiel eine Person, die gut organisieren kann und nebenberuflich starten möchte.

„Ich bin gut organisiert" ist zunächst eine Fähigkeit. Daraus wird noch kein Angebot.

„Ich unterstütze selbstständige Handwerker bei der Organisation ihrer Kundentermine" ist schon konkreter. Jetzt sind eine Zielgruppe, eine Aufgabe und ein möglicher Nutzen erkennbar.

Im nächsten Schritt müsste diese Person prüfen, ob Handwerksbetriebe tatsächlich Bedarf haben, welche Aufgaben sie abgeben möchten und welche Bedingungen für beide Seiten passen.

Die Fähigkeit ist also der Anfang. Ein bezahlbares Angebot entsteht erst, wenn sie mit einem Bedarf verbunden wird.

Ein Verkauf braucht eine Rechnung

Umsatz bezeichnet vereinfacht den Wert der verkauften Waren oder erbrachten Leistungen. Er ist nicht mit dem Zahlungseingang oder dem Gewinn gleichzusetzen. Nach einem Verkauf können Gebühren, Material, Werbung und weitere Aufwendungen zu berücksichtigen sein.

Für deine Entscheidung brauchst du deshalb neben dem möglichen Verkaufspreis eine Übersicht der Kosten und deiner gesamten Arbeitszeit. Kapitel 21 erklärt diese Rechnung an drei zusammenhängenden Fällen. Hier genügt zunächst eine Frage: Verstehe ich, woher das Geld kommt und welche Leistung ich dafür erbringen muss?

„Passiv“ bedeutet meistens: Arbeit zu einem anderen Zeitpunkt

Der Begriff *passives Einkommen* ist verlockend. Gemeint ist oft Geld, das eingeht, ohne dass du für jeden einzelnen Verkauf unmittelbar eine weitere Stunde arbeiten musst.

Ein Buch ist ein gutes Beispiel: Du schreibst es einmal und kannst es anschließend mehrfach verkaufen. Aber bis es so weit ist, fallen Arbeit und möglicherweise Kosten an. Danach können Aktualisierungen, Marketing und Kundenkommunikation hinzukommen.

Dasselbe gilt für einen Onlinekurs oder eine digitale Vorlage. Du kannst Inhalte wiederholt verkaufen. Doch das Produkt muss zunächst entstehen und Menschen müssen davon erfahren.

Deshalb ist eine nüchterne Frage hilfreicher als das Versprechen vom „Geld im Schlaf“:

Welche Arbeit fällt vor dem ersten Verkauf an – und welche Aufgaben bleiben danach bestehen?

Ein Modell kann später teilweise automatisiert sein. Automatisierung ersetzt aber nicht automatisch Qualität, Nachfrage und Vertrauen.

Zum Weiterarbeiten

1. Schreibe einen Satz: Wer könnte dich für welche Arbeit oder welches Produkt bezahlen?
2. Markiere, was du darüber schon weißt und was du nur vermutest.

KAPITEL 2

Schnell reich oder solide starten?

Ein Video verspricht viel Geld mit wenig Arbeit. Bevor du dafür bezahlst, prüfst du das Angebot. Dieses Kapitel zeigt dir, welche Fragen du stellen solltest und woran du Warnsignale erkennst.

Warum schnelle Versprechen so gut funktionieren

Ein überzeugendes Verkaufsversprechen trifft häufig auf eine Situation, die viele Menschen kennen:

- Das Gehalt reicht gefühlt nie lange genug.
- Die Arbeit kostet viel Kraft.
- Für größere Wünsche fehlt das Geld.
- Die Zukunft erscheint unsicher.
- Andere wirken im Internet erfolgreicher und freier.

Ein Angebot, das schnelle Veränderung verspricht, setzt genau dort an. Es verkauft nicht nur einen Kurs oder ein System. Es verkauft ein Gefühl: Hoffnung, Erleichterung und die Vorstellung, endlich eine Abkürzung gefunden zu haben.

Daran ist zunächst nichts Verwerfliches. Werbung darf Wünsche ansprechen. Entscheidend ist, ob hinter dem Versprechen eine nachvollziehbare Leistung steht.

Frage deshalb immer:

Was genau erhalte ich – und wie soll mir das konkret weiterhelfen?

Wenn die Antwort vor allem aus Luxusbildern, Erfolgsgeschichten und Zeitdruck besteht, weißt du noch sehr wenig über das eigentliche Angebot.

Sieben Warnsignale, die du ernst nehmen solltest

Ein einzelnes Warnsignal beweist nicht automatisch, dass ein Angebot unseriös ist. Treten jedoch mehrere Merkmale gemeinsam auf, lohnt sich besondere Vorsicht.

1. Das Einkommen wird garantiert

„Jeder kann damit einen bestimmten Betrag verdienen."

Eine solche Aussage klingt beruhigend. Tatsächlich hängen Einnahmen von vielen Faktoren ab: deiner Ausgangslage, deinem Angebot, der Nachfrage, deinen Fähigkeiten, den Kosten und dem Markt.

Ein seriöser Anbieter kann erklären, was seine Leistung umfasst. Er kann Beispiele zeigen und Ergebnisse einordnen. Einen bestimmten Geschäftserfolg für jeden Käufer kann er im Allgemeinen nicht zusichern.

Achte besonders darauf, ob im Kleingedruckten Einschränkungen stehen, die dem großen Werbeversprechen widersprechen.

2. Du sollst sofort entscheiden

„Nur heute."

„Noch zwei Plätze."

„Wenn du jetzt nicht zuschlägst, ist deine Chance vorbei."

Ein echtes Angebot kann durchaus zeitlich begrenzt sein. Wenn du jedoch keine Gelegenheit bekommst, Vertragsbedingungen, Preis und Leistungsumfang in Ruhe zu prüfen, ist das ein Problem.

Eine gute Entscheidung hält es aus, wenn du eine Nacht darüber schläfst.

3. Der Preis bleibt lange unklar

Du siehst ein kostenloses Video. Danach meldest du dich für ein Gespräch an. Im Gespräch erfährst du schließlich, dass das eigentliche Programm mehrere Tausend Euro kostet.

Ein hochpreisiges Angebot ist nicht automatisch schlecht. Aber du solltest verstehen, was du kaufst, wie viel du bezahlst, wie lange die

Zusammenarbeit dauert und welche Leistungen tatsächlich enthalten sind.

Frage nach einer schriftlichen Darstellung, bevor du eine Entscheidung triffst.

4. Die Methode bleibt geheim

Natürlich muss ein Anbieter nicht seinen gesamten Kurs kostenlos veröffentlichen. Aber er sollte erklären können, worum es grundsätzlich geht.

„Unser System nutzt einen geheimen Algorithmus“ sagt fast nichts aus.

Eine hilfreiche Beschreibung würde eher erklären:

„In diesem Kurs lernst du, wie du ein digitales Produkt entwickelst, eine Verkaufsseite erstellst und passende Besucher auf dein Angebot aufmerksam machst.“

Ob der Kurs gut ist, weißt du damit noch nicht. Aber du verstehst zumindest, was angeboten wird.

5. Luxus ersetzt nachvollziehbare Informationen

Teure Autos, Hotelterrassen und Kontoauszüge können Aufmerksamkeit erzeugen. Sie beantworten aber nicht, ob ein Angebot für dich geeignet ist.

Ein gezeigter Umsatz kann aus verschiedenen Quellen stammen. Ein Bild lässt sich inszenieren. Und selbst ein echter Erfolg einer einzelnen Person sagt wenig darüber aus, welche Ergebnisse andere Käufer erreichen.

Suche nach Informationen über Inhalte, Voraussetzungen, Kosten und Arbeitsaufwand.

6. Kritik wird als mangelnde Einstellung dargestellt

„Wer zweifelt, ist nicht bereit für Erfolg.“

„Wenn du Fragen zum Vertrag stellst, hast du das falsche Mindset.“

Solche Aussagen können dazu dienen, berechtigte Fragen abzuwerten. Du darfst neugierig, motiviert **und** sorgfältig sein.

Gerade bei einem teuren Angebot ist es vernünftig zu wissen, was du unterschreibst.

7. Du sollst zuerst andere Menschen anwerben

Manche Geschäftsmodelle enthalten Empfehlungen oder Partnerprogramme. Das ist nicht automatisch unseriös.

Prüfe zuerst, welchen eigenen Nutzen das Produkt hat. Wird es wirklich gebraucht?

Sei vorsichtig, wenn hauptsächlich neue Teilnehmer einzahlen und weitere zahlende Teilnehmer anwerben sollen. Bleibt der eigentliche Produktnutzen unklar, ist das ein Warnsignal.

Prüfe genau:

- Würde jemand das Produkt auch ohne Aussicht auf eine Provision kaufen?
- Was ist der tatsächliche Nutzen?
- Welche laufenden Kosten entstehen?
- Wie wird die Vergütung berechnet?
- Gibt es nachvollziehbare Informationen zum Unternehmen?

Wenn du das Modell nicht verstehst, solltest du kein Geld hineinstecken.

So prüfst du einen Kurs oder ein Coaching

Ein guter Kurs kann dir Zeit sparen, Wissen vermitteln und Orientierung geben. Ein schlechtes Angebot kann dich dagegen viel Geld kosten und dich trotzdem ratlos zurücklassen.

Bevor du buchst, solltest du Antworten auf die folgenden Fragen erhalten.

Was ist das konkrete Lernziel?

„Erfolgreich im Internet werden“ ist sehr allgemein.

„Eine einfache Verkaufsseite für ein eigenes digitales Produkt erstellen“ ist deutlich konkreter.

Ein klares Lernziel hilft dir zu entscheiden, ob das Angebot zu deiner Situation passt.

Welche Inhalte und Leistungen sind enthalten?

Prüfe zum Beispiel:

- Gibt es Videos, Texte oder Live-Termine?
- Wie lange hast du Zugriff?
- Gibt es persönliche Rückmeldungen?
- Wie viele Gespräche sind vereinbart?
- Wer beantwortet Fragen?
- Sind zusätzliche Werkzeuge oder Gebühren erforderlich?

Lass dir wesentliche Zusagen schriftlich geben. Ein freundliches Verkaufsgespräch ersetzt keine klaren Vertragsunterlagen.

Welche Voraussetzungen werden erwartet?

Ein Kurs kann gut sein und trotzdem nicht zu dir passen. Vielleicht setzt er technische Kenntnisse, ein vorhandenes Angebot oder ein Werbebudget voraus, das du noch nicht hast.

Frage offen nach:

„Für wen ist dieses Programm nicht geeignet?“

Die Antwort kann aufschlussreich sein.

Was kostet das Angebot insgesamt?

Achte nicht nur auf den beworbenen Einstiegspreis. Frage auch nach:

- Ratenzahlungen und Gesamtsumme;
- laufenden Mitgliedsbeiträgen;
- Softwareabonnements;
- Werbebudget;
- zusätzlichen Schulungen;
- Kosten für Dienstleistungen oder technische Einrichtung.

Wenn dir ein Finanzierungsmodell angeboten wird, prüfe besonders sorgfältig, welche Verpflichtungen du eingehst – auch für den Fall, dass du später nicht weitermachen möchtest.

Was sagen unabhängige Quellen?

Suche nach Informationen außerhalb der eigenen Verkaufsseite. Einzelne Bewertungen können hilfreich sein, sollten aber nicht ungeprüft als vollständiges Bild gelten.

Achte darauf, ob konkrete Erfahrungen beschrieben werden und ob Kritik sachlich beantwortet wird. Prüfe außerdem, wer hinter dem Angebot steht und ob Kontakt- und Unternehmensinformationen nachvollziehbar sind.

Ein Beispiel: Zwei Angebote im Vergleich

Stell dir vor, du interessierst dich für virtuelle Assistenz und findest zwei Angebote.

Angebot A wirbt mit „3.000 Euro garantiert im ersten Monat“. Der Preis wird erst im Gespräch genannt. Auf Nachfrage bleibt offen, welche Leistungen enthalten sind. Du sollst sofort unterschreiben.

Angebot B beschreibt einen Kurs zur Organisation von Kundenaufgaben. Es nennt die Inhalte, die Laufzeit und den Gesamtpreis. Es erklärt, welche Vorkenntnisse hilfreich sind und dass die Kundengewinnung eigene Arbeit erfordert.

Angebot B ist nicht automatisch gut. Du müsstest weiterhin Qualität, Preis und Eignung prüfen. Aber es liefert dir deutlich mehr Informationen für eine eigenständige Entscheidung.

Der Unterschied liegt in der Transparenz.

Zum Weiterarbeiten

1. Nimm ein konkretes Kurs- oder Coachingangebot zur Hand.
2. Notiere Gesamtpreis, versprochene Leistung und offene Fragen auf Arbeitsblatt 8.
3. Bezahle noch nicht, wenn wesentliche Informationen fehlen.

Dein nächster Schritt

Du hast den Einstieg und die ersten beiden Kapitel gelesen. Die vollständige Ausgabe führt dich weiter: von der Auswahl eines passenden Weges über dein erstes Angebot bis zur Kalkulation und zu den ersten Kunden.

Das vollständige Buch enthält 30 Kapitel, drei ausdrücklich fiktive Modellfälle, vier Schaubilder, neun Arbeitsblätter, ein Glossar und einen 90-Tage-Plan.

Weitere Informationen und Bücher von Hans-Jürgen Göbel findest du im GÖBEL-EBOOKS-Shop.

Zur Buchübersicht: www.goebel-ebooks.de

Diese Leseprobe ist ein Auszug. Die vollständige Ausgabe wird separat angeboten.