

# Bücher und Software verkaufen

Liebe/r Leser/in:

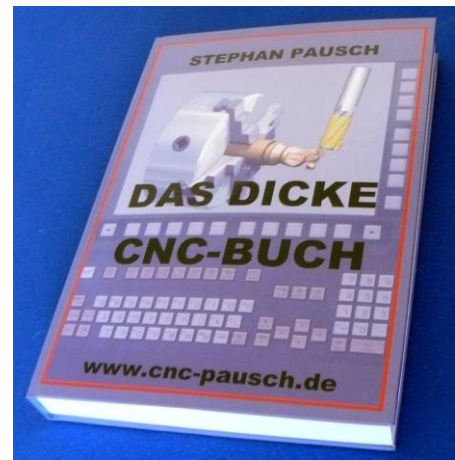
Nach zahlreichen Fragen, wie ich eigentlich zu solchen "Verrücktheiten", wie eine Webseite mit kostenlosem Service komme, soll dieser Artikel zur weiteren Aufklärung beitragen.

Wenn die Geschichten und Erfahrungen helfen, unnötige Ausgaben und Bemühungen zu vermeiden, dann hat sich das Lesen schon gelohnt.

## 1. Teil - Bücher

Schon einige haben mich gefragt: "Warum verkaufst Du Dein Buch nicht?"

Mit Fachbüchern wird man nicht reich, wenn es nicht zum Standardwerk mit hoher Auflage wird. Kein Vergleich zu den Bestsellerautoren mit Millionen-Auflagen. Die Verlage werden regelmäßig mit Scripts von allen möglichen Leuten zugemüllt, welche glauben, dass ihre Memoiren oder die Liebe zu ihrem Haustier die Welt bewegt. Deshalb schotten sich die Verlage mit strengen Kriterien dagegen ab und fordern oft sogar eine Vorauszahlung vom Autor. Immerhin müssen die Druckkosten, Werbung und Vertriebskosten vorgestreckt werden. Es ist natürlich jedem freigestellt ein Buch zu schreiben, es auf eigene Rechnung drucken zu lassen und im „Eigenverlag“ die Werbung dafür zu machen und zu verkaufen.



Im Einzelnen: ein Buch kann nicht zu einem beliebigen Preis verkauft werden. Der Markt gibt nur eine gewisse Höchstgrenze her und nach Abzug aller Kosten bleiben für den Autor nur Cent-Beträge, mit etwas Glück wenige Euro pro Exemplar übrig. Neben den Produktionskosten muss ein immenser Werbeaufwand betrieben werden. Wenn niemand davon weiß, wird sich auch kein Käufer finden. Als erfolgreiches Beispiel lohnte sich die zum internationalen Event aufgemotzte Werbekampagne für "Harry Potter", weil es in Folge zig-millionenfach verkauft wurde.

Wer also sein Buch ohne Risiko verkaufen will, muss einen Verlag finden, der das Werk als lohnend einschätzt und zuerst einmal die Kosten für Produktion, Werbung und Vertrieb übernimmt. Dazu braucht man entweder einen berühmten Namen oder ein erstklassiges Werk. Beides kann ich nicht liefern. Man kennt mich nur in eingeweihten Kreisen und das Buch mag zwar vom Inhalt her ausreichend, jedoch nicht überall auf dem neuesten Stand sein, zudem habe ich kein Geld ausgegeben, um Experten für Grafik, Formatierung und Druck hinzuzuziehen.

Die Alternative: sein Buch auf eigenes Risiko verkaufen. Hierzu muss man zuerst das Geld ausgeben, was man ja eigentlich damit verdienen wollte. Ein Fehler, den viele machen:

"Mein Buch ist so gut und weltbewegend, dass sich die Leser darum reißen. Ich lasse mal gleich 2.000 Stück davon drucken. Ein Buch mit 500 Seiten kostet mich nur 20 Euro zum Drucken. Ich kann es für 50 Euro verkaufen und verdiene satte 30 Euro pro Buch".

Es soll Leute geben, die sich für so ein Luftschloss sogar mit einem Kredit belasten. Die Katastrophe auf diese Milchmädchenrechnung folgt zwangsläufig.

Die Bücher werden geliefert und nehmen einen Haufen Platz in der Wohnung weg, denn im Keller verschimmeln sie. Nur verkaufen tun sie sich nicht von selbst. Der Unglückliche setzt sich ins Auto und geht mit seinen Büchern bei potentiellen Firmen Klinkenputzen. Er verfährt Sprit, nützt sein Auto ab, muss teuer auswärts essen, muss sich mit aggressiven Kunden und deren Bullenbeißern herumschlagen und hat am Abend doch nichts verkauft. Der Unglückliche schaltet jetzt Anzeigen, nutzt Ebay und andere Verkaufsportale, aktiviert die Verwandtschaft und den Freundeskreis als Werber und Verkäufer und es tut sich halt doch nichts. Auch ein neuer Computer, teure Shop-Software und ein kostenpflichtiger Vertrag mit einem Provider zur Kreditkartenakzeptanz bringen keinen zusätzlichen Umsatz. Das Wort "es tröpfelt" ist noch übertrieben, wenn sich nach all den Anstrengungen und Ausgaben jedes halbes Jahr ein Kunde zu einem Kauf hinreißen lässt. Letztendlich wird der Großteil der -ach so tollen Bücher- irgendwann im Altpapier landen. Und das sogar, wenn es das beste Buch der Welt wäre. Ohne Werbung und Verkaufsprofis geht halt nichts. Jetzt kann man auch begreifen warum meistens die Leute im Vertrieb mehr verdienen als diejenigen in der Produktion.

Zwangsläufig kommt ein zusätzlicher Aufwand für Beantwortung und Ausführung von Sonderwünschen der Kunden hinzu. Die einen wollen den Preis herunterhandeln, die anderen erst nach Erhalt bezahlen, wieder andere wünschen sogar für solche Kleinbeträge Ratenzahlung. Nicht darauf einlassen, die wollen eigentlich überhaupt nicht bezahlen! Weiterhin gibt es Kunden, die einem im Gegenzug ebenfalls was verkaufen wollen, so nach dem Motto: "Wenn Sie bei mir eine Versicherung oder ein Zeitschriftenabonnement abschließen, dann kaufe ich Ihr Buch".

Falls dann endlich mal ein Exemplar geordert und bezahlt wird, Packmaterial besorgen, Rechnung / Lieferschein schreiben, einpacken, zur Post fahren, Porto zahlen, Nr. zur Sendungsverfolgung an Besteller schicken. Später z. B. in Ebay als bezahlt, verschickt, bewertet, usw. markieren. Alles kleine Arbeiten, die jedoch in der Summe aufwendig sind. Sollten tatsächlich Umsätze angefallen sein, dann will auch noch das Finanzamt seinen Anteil. Man hat ja ordnungsgemäß sein Gewerbe angemeldet und wurde somit auch Zwangsmitglied in der IHK.

Jetzt mal nachrechnen! Im Endeffekt ist nichts verdient.

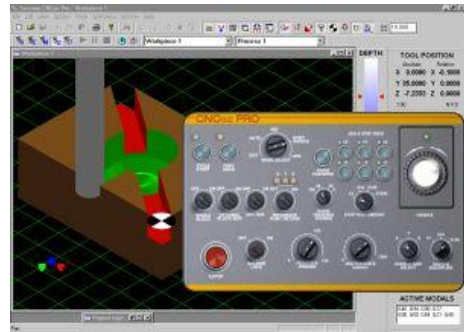
Dieses Szenario habe ich mir erspart. Nur für mein eigenes Ego habe ich genau zwei Exemplare drucken lassen, die später wahrscheinlich irgendwo herumliegen bis sie weggeworfen werden, genauso wie meine mehrere Gigabyte starke Sammlung von teilweise nicht mehr verfügbaren Programmen und Handbüchern zu CNC. Anstatt eine Menge teurer Bücher vermodern zu lassen, habe ich den Inhalt einfach ins Internet gestellt. Bis Ende 2020 waren es immerhin über 2.500 Downloads und so genieße ich schließlich eine gewisse Bekanntheit in der Szene. Der Dank ist zwar etwas dünn gesät, aber gelegentlich kamen bisher überaus herzerfrischende positive Rückmeldungen an. So kann ich mich zurücklehnen mit der Gewissheit, dass das Buch für einige doch eine echte Hilfe bedeutet und auch nach meiner Zeit eifrig benutzt und weiterempfohlen wird.

Wer sich dennoch mal als Autor und Herausgeber versuchen möchte: Es gibt Bücher, die man nie kaufen würde, die aber gut als Geschenk für Leute taugen, welche schon alles haben. Z. B. ein kleines Gedichtbändchen mit eigenen oder ausgesuchten Gedichten, 10 bis 20 Stück drucken lassen, evtl. mit einigen Zusatzfeatures wie Goldschnitt oder Textileinband, das ist bezahlbar. Geschickte Hände machen so etwas sogar selbst.

Zu passenden Anlässen mit persönlicher Widmung an Verwandte und Bekannte verschenken.

## 2. Teil - Software

Neben der Hardware ist Software unverzichtbar. Sonst könnten wir im Moment das hier nicht schreiben oder lesen. Allerdings hat Software den Nachteil, dass man sie nicht anfassen kann. Für ein Handy geben manche Leute kaltlächelnd über 1.000 Euro aus. Eine Software sollte aber möglichst nichts kosten, es gibt ja fast alles gratis zum Download, notfalls auch illegal. Für eine Software, die tagtäglich von einem Unternehmen zum Geld verdienen genutzt wird, ist der Preis keine Frage. Dazu sind die Kosten beim Finanzamt absetzbar. Bei Privatanwendern sieht das anders aus. Wer kauft sich da schon ein Programm für mehrere tausend Euro? Und dazu neuerdings immer öfter nur als Abonnement erhältlich, so dass jedes Jahr neu gezahlt werden muss. Da hört dann der Spaß für den Heimanwender auf. Im Übrigen gelten für Verkäufer von Software ähnliche Risiken und Einschränkungen wie beim Vertrieb von Büchern.



Auch ich habe schon Software verkauft, das Programm "CNCZPRO". Es war damals, als es eingeführt wurde, sehr fortschrittlich mit ansprechender Optik und preisgünstig. Eine Simulation mit Anzeige des Bearbeitungsraumes und kompletter Maschine gab es noch nicht auf dem Markt. Das nach heutigen Maßstäben "einfache" Programm war für meine Zwecke ideal, es gab derzeit nichts gleichwertiges und ich war so begeistert, dass ich mich für die deutsche Übersetzung anbot. Dazu brachte ich noch einige Verbesserungen ein. Mittlerweile gibt es viele ähnliche Konkurrenzprodukte, manche komfortabler, mehr darstellbare Achsen, teilweise sogar kostenlos. Schon seit geraumer Zeit wird das Programm vom Hersteller nicht weiter gepflegt aber immer noch verkauft. Der damalige Programmierer war zu einer anderen Firma gewechselt, so dass keine Erneuerungen oder Verbesserungen mehr erfolgen. Trotzdem nutze ich die Simulation weiter, weil ich sie genau auf meine Maschinen anpassen konnte.

Erfahrungen mit Softwareverkauf: Ich hatte nie Illusionen auf den großen Reibach und war somit nicht enttäuscht, dass im Schnitt nur ein Programm pro Monat zu verkaufen war. Natürlich hätte es gerne etwas mehr sein dürfen. Nach viel Arbeit in der Vorbereitungsphase, warf es nachfolgend sogar einen bescheidenen Gewinn ab.

### Vorhersehbare Gründe für einen geringen Umsatz:

- Der mögliche Kundenkreis ist auf nur wenige tausend Spezialisten beschränkt.
- Bezahlbare Werbung war nur über meine Webseite und durch eine einmalige Massen-Briefaktion an ausgewählte Ausbildungsinstitutionen sinnvoll.
- Zu später Einstieg, 10 Jahre früher wäre ideal gewesen.
- Zwischenzeitlich kamen ernstzunehmende Konkurrenzprodukte auf den Markt.
- Um nennenswerten Umsatz zu erzielen, müssten weitere Artikel aufgenommen werden, was aber nicht beabsichtigt war, es sollte nur ein Taschengeld bringen.

Als ich nach Spanien umzog, wollte ich das Geschäft dort weiterführen. Jedoch hätte ich zu Anfang gleich mehrere tausend Euro an den Staat abdrücken müssen. Deshalb gab ich meine exklusive Verkaufsberechtigung für den deutschsprachigen Raum an den Software-Hersteller zurück.