

BIZ TO BIZ

by Mann1pulator

Themenübersicht



NEU
NEU

- 1 Voraussetzungen
- 2 Vorbereitung
- 3 Grundwissen
- 4 Branchen
- 5 Struktur
- 6 Ablauf
- 7 Traffic
- 8 Cashout
- 9 Firmen- & BD-Gründung
- 10 Verkaufspartner (Kostenloses Update)
- 11 Nachwort

"Mann1 ist ein Ripper und ein Centverdiener, sonst würde er keine Tutorials verkaufen. Der Hurensohn."

Irgendein Noname

1. Voraussetzungen

Bevor du anfangen kannst Firmen um tausende von Euros zu rippen, brauchst du:

- Lukrative Produktnische
- Seriöse Webseite, Onepager möglich
- Corporate Identity, Logo, Angebote, Rechnungen
- Sipgate.de Account + VOIP Programm
- Einen seriösen Caller mit ausgeprägten SE Skills (Optional)
- Biz BDs mit passenden Namen oder mit Paymentforwarder
- Alternativ private BDs, als Kleinunternehmer
- Verknüpfter Exchanger der Fiat zu Crypto ermöglicht

2. Vorbereitung

B2B Filling ist anspruchsvoller als Filling mit Privatpersonen. Auch wenn es häufig einfacher ist, große Summen rauszukitzeln, muss alles stimmen. Es ist wichtig, durchgehend professionell aufzutreten, da sonst schnell Skepsis aufkommt. Aber wenn man alles richtig macht, werden die Firmen ohne zu murren zahlen.

Damit du später im Ablauf keine Verzögerung hast und damit die Firmen keine Zeit bekommen, die Sache genauer zu prüfen, sollte alles perfekt vorbereitet werden. Also nicht gleich ins kalte Springen, sondern erstmal alles durchdenken.

Du solltest natürlich eine solide Webseite haben. Die muss nicht herausragend sein. Viele Unternehmen haben alte, oder spartanische Webseiten. Das ist überhaupt nicht ungewöhnlich. Wenn du das nötige Kleingeld hast, besorgst du dir einen Freelancer, der dir nach deinen Vorgaben eine 0815 Webseite erstellt. Sowas bekommt man schon für 500€. Für 1.000-2.000€ bekommt man richtig gute Webseiten. Das ist meistens aber nicht nötig.

Anschliessend solltest du dich natürlich um eine CI, also Corporate Identity kümmern. Dazu gehört Logo, Farbe, Schriftart, Angebot und Rechnung. Solltest du noch nie ein Angebot oder eine Rechnung gestellt haben, solltest du dir unbedingt ein paar Angebote in Gründerforen anschauen. Dort wird erklärt, was zu beachten ist.

Du solltest dir auch Gedanken um deine Arbeitszeiten machen. Optimalerweise bist du von Montag bis Freitag, von 9 oder 10, bis 16 Uhr erreichbar. Denn die meisten Firmen sind es gewohnt, dass Dinge direkt erledigt werden und nicht aufgeschoben werden. So verhinderst du auch, dass Skepsis aufkommt.

Wenn du alles hast, solltest du noch sicherstellen, dass du per VOIP mit Festnetznummer erreichbar bist, oder jemanden dafür einstellst. Echt? Ja echt. Registriere dich mit deiner geklauten Firma (mehr dazu später) einfach beim Jobcenter und suche eine Bürofachkraft fürs Homeoffice. Ob du glaubst oder nicht, das kostet überhaupt gar nichts. 4 Wochen lang zumindest. Wenn es gut läuft, bezahlst du den Angestellten einfach, wenn nicht, dann halt nicht.

3. Grundwissen

Es ist ein Kinderspiel einer mittelständischen Firma 5.000€, 10.000€ oder sogar 30.000€ und mehr zu klauen. Wenn man alles richtig macht. Bedenke jedoch, so höher die Summe, umso sauberer muss alles strukturiert sein. Ich erkläre weiter unten, wieso kleine Summen nicht immer einfacher abzuräumen sind und warum man dennoch nicht zu hoch greifen sollte.

Da ich hier nicht jede Branche und ihre Spezifikationen erklären kann und es auch nicht nötig ist, merk dir Folgendes. Der goldene Trick ist es, deine Konkurrenz als Fake Interessent anzuschreiben. So erhältst du immer realistische Preise zum unterbieten und auch sämtliche Broschüren und Angebotsvorlagen. Du weißt so immer, was die anderen machen und wie du besser sein kannst und vor allem günstiger. Und wie alles abläuft. So kannst du immer einen Schritt voraus sein.

Dann sagt man einfach zu und kriegt entsprechend die Rechnung und auch alle nötigen Abläufe zum nachmachen. So bist du in jeder Branche auf Anhieb perfekt aufgestellt und kennst alle Besonderheiten, wie z.B. Lieferzeit, Transportkosten, Anzahlung und Vieles mehr. Es ist sehr empfehlenswert dafür selber zu callen und sich alle Infos live abzugreifen. Keine Sorge, deine Stimme ist für Ermittlungen praktisch wertlos. Falls du das nicht machen willst, besorg dir dafür einen Caller aus der Szene - Angestellte sind dafür weniger geeignet.

Um als B2B Filler erfolgreich zu sein, musst du lernen wie du Firmen glaubhaft imitierst. Abhängig von der Branche, sollte man an dieser Stelle unterschiedlich herangehen. Wenn du z.B. Produkte oder Materialien anbieten willst, empfiehlt es sich eine Firma zu finden, die länger existiert, aber im Web nicht gut vertreten ist. Willst du hingegen Anzahlungen für Dienstleistungen einstecken, kannst du auch neue Firmen auswählen, welche einfach noch keine Domain und keinen Google Eintrag haben.

Du solltest auf jeden Fall Firmen imitieren, anstatt z.B. Voratsgesellschaften zu kaufen, da die Änderungen im Handelsregister einsehbar sind. Generell solltest du Firmen über das Handelsregister suchen und dort anhand von diversen Merkmalen auswählen. Worauf du achten musst, erfährst du weiter unten.

Grundsätzlich solltest du darauf achten, dass du nicht wie ein Fraudler denkst. Denk wie ein Unternehmer. Stell dir vor du machst eine Firma auf und willst die Produkte oder Dienstleistungen wirklich anbieten. Schau dir die Konkurrenz an. Klau deren Ideen, Bilder, Beschreibungen und optimiere dort, wo du denkst, es besser machen zu können. Generell musst du selten besser sein, sondern in der Regel nur günstiger. Und du musst dich nicht an Regeln halten. Abmahnungen, Steuern, Fristen.... Komplett irrelevant.

Das einzige was gefährlich werden kann, sind Urheberrechtsverletzungen und zu viele Abusemeldungen an Hoster, aber vorallem an den Domainregistrar. Daher solltest du Hosting und Domain immer trennen. So kannst du bei einer Sperrung immer noch umziehen, ohne großartige Ausfälle zu haben.

4. Branchen

Einer der wichtigsten Punkte überhaupt, ist es die richtige Branche für dich zu finden. Eine Branche die zu dir passt. Grundsätzlich ist fast jede Branche lukrativ, wenn du keine Kosten hast und nur die Scheine einstecken willst, ohne zu liefern.

Wenn du Erfahrungen in einem gewissen Bereich sammeln konntest, zum Beispiel als Grafikdesigner in einer Designagentur, kannst du eine Designagentur imitieren und mittelständische Unternehmen als Zielgruppe anpeilen, die üblichen 10-35% Anzahlung abrippen und die Fertigstellung auf 1-2 Monate hinauszögern.

Vielleicht hast du auch im Logistikbereich gearbeitet und kennst dich mit Zustellungen aus. Sonderlieferungen von Gefahrgut. Dann schaust du dir die aktuelle Konkurrenz bei Google an, schreibst den ersten 5 Firmen, holst dir Angebote, Verträge, Rechnungen und machst das besser und billiger.

Du merkst, dass du komplett flexibel bist und kreativ sein solltest. Vielleicht hast du noch nie gearbeitet. Kein Problem. Was macht dein Vater? Onkel? Frag einfach mal nach, schmeiss die Idee in den Raum, dass du da durchstarten willst, eventuell als Unternehmer. Lass sie lachen, hol dir die Infos - und die Scheine.

4.1 Recherche

Es ist immer sehr vorteilhaft, wenn du Vorkenntnisse mitbringst, weil du dann natürlich weisst, wonach du suchen musst. Aber auf keinen Fall ist es essentiell. Denn wie bereits beschrieben, kannst du immer die Konkurrenz anfragen und dir alle Daten, Kataloge, Abläufe, Preise, Angebotsvorlagen und Sonstiges einfach holen, indem du dich als Interessenten ausgibst. Am besten telefonisch. Wenn du dich unsicher fühlst, kannst du das natürlich auch per Email anfragen.

Hierzu am besten immer eine Domain kaufen und darauf eine Email schalten. Gibt einige Hoster die mit BTC zahlbar sind und die Erstellung von Emails leicht machen. Beispiel: kontakt@mueller-baustoffe.de ist besser als max.muster@gmx.de.

Solltest du nicht sicher sein, welche Branche für dich in Frage kommt, geh doch mal eine Runde spazieren. Guck dich um, was andere Firmen anbieten.

Gerüstbau ist lukrativ, aber wenn du dort anrufst, wirst du merken das es Standard ist, dass jemand kommt und alles abmisst. Also nicht geeignet.

Bauschuttcontainer? Du bist sicher überrascht wenn du siehst, was so ein Ding kostet. Anfahrt, Entsorgung, Abholung. Nicht dein Ding?

Ein Bagger? Firmenname? Ist der gemietet? Geh mal auf deren Webseite, scheisse teuer und ganz normal, dass der angezahlt wird. Aber selten über 3-4k. Next.

Du merkst, dass du fast alles machen kannst und nur vergleichen musst, um eine gute Nische zu finden, die dir Spaß macht und zu dir und deinen Skills passt. Für manche Nischen brauchst du eine gute Webseite und musst mehrere Mitarbeiter vorgaukeln. Andere Nischen benötigen Fachwissen, was natürlich Einarbeitung mitbringt. Wiederrum andere Nischen bringen nur kleine ÜWs, aber ohne viel Aufwand.

Das Wichtigste ist, dass es relativ egal ist, was du machst. Solange dein Angebot an Firmen gerichtet ist, gehts meistens um tausende von Euros und Anzahlungen oder sogar Vorkasse sind ganz normal. Auch wenn ich dir gleich diverse Branchen nenne, die funktionieren, empfehle ich dir ganz klar, dir deine eigene Nische zu suchen, die zu deinen Skills, Erfahrungen und Möglichkeiten passt. Denn das ist einer der wichtigsten Punkte die letztendlich deinen Erfolg ausmachen. Wenn du faul bist und Aufwand einsparen willst, dann auf keinen Fall hier.

4.2 Beispiele

1. Baggyvermietung (privat oder gewerblich)
2. Containervermietung (Bauschutt oder Transport)
3. Logistik (Abholung und Lieferung von Autos, Waren, Sperrgut)
4. Dienstleistung (Design, Marketing, IT Sicherheit)
5. Security (Events und Personenschutz)
6. Foodtrucks (Vermietung oder Verkauf von Sonderanfertigungen)
7. Inkasso (Forderungen kaufen und weiterverscherbeln)
8. Catering und Firmenevents (Gebäude und Buffet)
9. Auto/Transportervermietung (In Urlaubsgebieten)

Das sind nur ein paar Ideen, als Ansatz. Ich persönlich habe nicht alle davon selber durchgeführt, aber weiss über Kollegen, dass sie funktionieren. In vielen Bereichen bekommt man "nur" eine Anzahlung, die aber gerne mehrere tausend Euro hoch ist.

4.3 Auswahl

Bevor du dich für eine Branche entscheidest, solltest du dir 2 oder 3 Optionen anschauen, die für dich grundsätzlich in Frage kommen und dann abwägen, was für dich und deine Möglichkeiten/Skills/Budget am besten passt.

Bedenke dabei folgende Kriterien:

- Wie hoch sind die Überweisungen/Anzahlungen?
- Wie lange dauert die Abwicklung bis zur Überweisung?
- Wie lange dauert es, bis die Ware/Dienstleistung erbracht werden muss?
- Wie lange kann ich die Firmen hinhalten?
- Wie groß ist die Zielgruppe?
- Wie groß ist die Konkurrenz?
- Wie viel Know How benötige ich?

Es kann durchaus lukrativer sein, viele, schnelle und einfache ÜWs im Bereich 1-2k abzuräumen, als 2 Wochen an einer 30k ÜW zu arbeiten und dann eventuell nichts zu bekommen, weil die Firma skeptisch geworden ist.

Das kannst letztendlich nur du entscheiden, weil deine Skills und Erfahrungen in dem Bereich relevant sind und du deine eigene Arbeitsweise hast. Wenn du einen Partner hast und ihr beide Vollzeit arbeitet, kommen ganz andere Branchen in Frage, als wenn du alleine bist und nur 4 Stunden am Tag arbeiten willst.

5. Struktur

Damit du glaubwürdig rüberkommst und nicht in dem Ansturm von Anfragen untergehst, musst du von Anfang an gut strukturiert arbeiten. Das ist das A und O. Wenn du das nicht tust, wirst du später im Chaos versinken und ohne Ende Einnahmen verlieren. Denn die Vics werden es merken, wenn du nicht wie ein seriöses Unternehmen auftrittst.

5.1 Hosting

Damit deine Webseite gegen Abusemeldungen abgesichert ist, solltest du unbedingt die Domain und das Hosting getrennt kaufen. So kannst du wenn das Hosting gesperrt werden sollte, einfach ein neues Hosting kaufen und dort das Backup hochladen, sowie die Domain erneut verknüpfen.

5.2 Domain

Die Domain sollte möglichst mit .com enden, da .de Domains schneller gesperrt werden können. Solltest du allerdings einen Briefdrop haben und das alles etwas größer aufziehen, kannst du problemlos eine .de Domain nutzen. Beachte, dass hier gegebenenfalls ein Brief zur Bestätigung der Inhaberschaft kommt.

5.3 Emails

Um ein echtes Unternehmen zu simulieren, solltest du dir direkt mehrere Emails einrichten und diese auch verwenden. In den meisten Fällen reicht es aus, wenn du folgende Emails einrichtest:

info@	Generelle Email für Formulare und Impressum
vertrieb@	Für Verhandlungen, Angebote und Rechnungen
max.muster@	Geschäftsführer, Hinhalten und andere Problemlösungen
peter.pan@	Persönlicher Ansprechpartner, um größer zu wirken

Alle Emails sollten natürlich einen kurzen Footer haben, das kann man sich meist von der Konkurrenz abgucken. Nicht vergessen, die Emails durch einen Spamtest zu jagen, um sicherzustellen, dass die Emails auch ankommen! Dafür gibt es diverse Dienste die man über Google findet. Sollten hier Verbesserungsvorschläge angezeigt werden, ist das ganz normal. In der Regel reicht es, wenn deine Wertung 8 von 10 ist.

5.4 Telefon

Ein seriöses Unternehmen ist erreichbar, egal in welcher Branche. Grundsätzlich ist es immer vorteilhaft, wenn man sich auf freelancer.de oder einer ähnlichen Seite einen Sprecher holt, der einen Text abspricht ala "Willkommen bei XXX. Leider befinden alle Mitarbeiter in einem Gespräch, oder Sie rufen ausserhalb der Öffnungszeiten an". Wenn du es perfekt machen willst, legst du noch Fahrstuhlmusik drunter, häufig können die Sprecher das auch direkt mit erledigen. Die Ansage kann man bei zb Twilio oder Sipgate nach 10 Sekunden abspielen lassen. Das ist absolut optional, aber den Aufwand durchaus wert. Zumal so etwas meistens 30-50€ kostet.

Je nach Branche, rufen die Vics gerne an, meistens um sich einen Eindruck zu verschaffen, oder weil sie zu faul sind eine Email zu schreiben.

Wie bereits beschrieben, gibt es hier 3 Möglichkeiten, von optimal, bis suboptimal.

1. Du, ein Caller oder ein Büromitarbeiter im Homeoffice, geht direkt dran und beantwortet alle Fragen.
2. Du oder ein Caller ruft zurück und gibt sich als Vertriebler aus und beantwortet dann alle Fragen.
3. Du lässt nur die AB Ansage, sofern vorhanden, laufen und übernimmst den Kontakt per Email. In den meisten Branchen verlierst du dadurch allerdings einiges an Einnahmen.

Wenn du die richtig dicken ÜWs abgreifen willst, lohnt es sich sogar 2 Caller zu nutzen. Einmal Bürodame, einmal Vertriebler. Das ist meistens aber erst bei ÜWs über 10-20k nötig, bzw. umsatzfördernd.

5.4 Dokumente

In fast jeder Branche ist es üblich, dass man zuerst ein Angebot sendet und anschliessend eine Rechnung, die gerne auch mal 3-5% Skonto beinhaltet, wenn innerhalb von z.B. 7 Tagen gezahlt wird. Rechnungen können auch Teilsummen enthalten, was in einigen Branchen, wie z.B. Dienstleistungen normal ist. Teilsummen sind meistens Anzahlung, eventuell eine Zwischenzahlung und eine Restsumme.

Gerade im Dienstleistungsbereich, sind Anzahlungen in Höhe von 10-35% üblich. Teilweise auch mehr. Es ist durchaus sinnvoll in gewissen Bereichen nicht auf die Gesamtsumme zu zielen, sondern "nur" eine Anzahlung abzuräumen und die Leistungserbringung auf mehrere Wochen zu verzögern.

5.5 Personal

Du willst nicht callen? Angebote und Rechnungen stellen ist dir zu nervig? Du kannst nicht gut verkaufen? Dann stell doch jemanden ein, Mensch! Angestellte zu prellen ist zwar ziemlich asozial. Aber soweit muss es ja nicht einmal kommen. Wenn es läuft, kann man die Leute bezahlen. Oder auch nicht. Das entscheidest du.

Jedenfalls ist es vollkommen normal, dass Leute erst nach 4 oder 6 Wochen ihr erstes Gehalt bekommen. Und das solltest du dir zu nutze machen. Du kannst ganz einfach nach Angestellten suchen. Über Jobportale, Zeitungen, Jobcenter. Fast immer kriegt man das auf Rechnung, wenn man es nicht übertreibt. Das Jobcenter ist sogar immer kostenlos, Zeitungsanzeigen gibts auf Rechnung, sofern man nicht übertreibt und lokale Zeitungen nutzt und Jobportale haben häufig einen kostenlosen Abo-Plan. Falls nicht, kann man häufig mit ELV oder CC zahlen.

Branchenstandard sind 16€ Brutto? Machen wir doch 20 glatt! So findest du im Nu eine große Auswahl an Arbeitssuchenden, die deine Arbeit erledigen. Übertreibe es allerdings nicht, da du sonst schnell unseriös überkommst.

Wenn du keine Lust hast zu arbeiten, stellst du eine Bürodame ein, einen Vertriebler und jemanden, der Angebote und Rechnungen erstellt. Letzteres würde ich allerdings immer selbst machen, da Buchhalter und Co schnell riechen werden, dass etwas stinkt. Und zwar nach Geld und Fraud.

Wenn du etwas Anstand hast, zahlst am Ende der 4 oder 6 Wochen die pisseligen Gehälter. Wenn du und deine Mitarbeiter ihren Job machen, jucken dich die Gehälter sowieso nicht.

6. Ablauf

Der Ablauf ist komplett branchenabhängig. Wie schon erwähnt, ist die einfachste Lösung einen optimalen Ablauf zu finden, mehrere Konkurrenten anzuschreiben und sich einfach alles zeigen zulassen. Am besten per Call, da viele Unternehmen ansonsten lustlos arbeiten und nicht alles preisgeben.

Es ist ratsam dafür eine Domain zukaufen und sich eine Email + Footer einzurichten. Falls möglich, die Domain mit einem Wartungsmodus versehen, da viele Unternehmen gucken werden, wie ernst man dich als Kunde nehmen kann. Wer es perfekt machen will, sucht sich kurz eine Firma aus dem Handelsregister raus und gibt sich mit Fakedomain als genau diese aus.

Einfach einen glaubwürdigen Kunden simulieren und sich Angebot stellen lassen, nachverhandeln um zu sehen, wie viel Nachlass realistisch ist. Lieferzeiten und Kosten abgreifen, eventuell Verträge, welche du dann komplett kopierst und auf dein Unternehmen anpasst. Und fertig ist dein kleines Fake Unternehmen. Wenn du hartnäckige Kunden, mit nervigen Fragen hast, brauchst du doch nicht nachdenken. Stell der Konkurrenz genau diese Fragen und leite die Antwort weiter.

7. Traffic

Da es vielzulang dauert und auch viel zu aufwendig ist, in der organischen Google Suche ganz oben zu stehen, greifen wir natürlich auf andere Traffic-Kanäle zurück. Im folgenden Abschnitt bringe ich dir verschiedene Möglichkeiten nahe und helfe dir abzuwägen, welche Traffic-Kanäle für dein Vorhaben die richtigen sind. Ach und hey, wusstest du, dass Google Adwords nicht die einzige Quelle für Traffic ist?

7.1 Google Maps Eintrag

Für diverse Unternehmen, z.B. Kleingewerbe und Dienstleister ist es sinnvoll, einen lokalen Google Maps Eintrag zu haben. Das ist allerdings nicht immer einfach, da Google einen Brief an die Adresse schickt, welcher einen 6 stelligen Code enthält. Die Adresse kann durchaus vom Impressum abweichen, sollte aber in der Nähe liegen und nach Möglichkeit kein Hochhaus Block sein. Kunden die einen persönlichen Termin wollen, sagst du aufgrund der Covidsituation ab. Wie praktisch, oder?

7.2 Google Adwords

Den Klassiker der Traffic-Kanäle muss ich natürlich auch erwähnen. Denn AH ist in den meisten B2B Branchen überhaupt kein Problem, solange du keine Artikel anbietest, die man in den Warenkorb packen kann. Adwords kann man sich recht einfach über Adwordsanbieter, am besten normale Google Partner, also z.B. Studenten schalten lassen.

Die brauchen dafür natürlich deine CC oder deinen BD, dieser sollte auch gedeckt sein. Wenn ein Profi dir die Kampagne optimiert, reicht meistens ein kleines Budget von 50 oder 100€ am Tag. Das zahlst du natürlich, zumindest anfangs. Du solltest hier auch am besten anrufen oder anrufen lassen, weil einige dieser Anbieter schon negative Erfahrungen gemacht haben. Aber auch, damit der Anbieter möglichst genau weiss, was du anbietest und wie er die Kampagne am besten anlegt.

7.3 Zeitungsanzeigen

Es geht doch nichts über einen guten, alten Kauf auf Rechnung. In einigen Branchen ist es sehr sinnvoll, bei sämtlichen lokalen Zeitungen mit einer Anzeige präsent zu sein. Zumal es kostenlos ist, bis auf den GFXler, der dir die Bildanzeigen ins passende Format haut.

Die meisten Zeitungen sollte man einfach anrufen, seine Email hinterlassen und schon kriegt man ein Angebot auf Rechnung, auch mit großer Druckfläche und in Farbe. Ob das Sinn macht, hängt allerdings stark von der Branche ab.

7.4 Ebay Kleinanzeigen

Mit einem Firmenaccount auf Kleinanzeigen und diversen Premium Paketen, die man über seinen BD bucht, notfalls auch über einen ELV Satz, erreicht man in fast allen Branchen eine große Zielgruppe. Hierbei ist es allerdings verdammt wichtig, wenn man die Konkurrenz nicht dazu bewegt, einen zu reporten. Auch wenn Firmen Accs nicht so schnell gesperrt werden, wie private Accs, sollte man das tunlichst vermeiden.

Die häufigsten Gründe für Reports von der Konkurrenz sind viel zu günstige Preise, offensichtlich geklaute Produktbilder (am besten immer euer Logo drüber klatschen) und unseriöse Beschreibungen. Guckt euch einfach an, wie eure Konkurrenz das macht und macht es ähnlich, wenn möglich etwas besser.

Aber provoziert niemals eure Konkurrenz zu sehr. Ihr könnt vom Preis leicht drunter sein und zum Beispiel später in Verhandlungen mit Skonto und individuellen Angeboten die Konkurrenz deutlich unterbieten. Aber macht es so, dass die Konkurrenz das nicht mitbekommt.

Gerade auf Kleinanzeigen solltet ihr ein sauberes und lückenloses Profil aufbauen. Mit Impressum, Logo, WRB und allem was dazu gehört. Alle Produkte mit Logo oder Design von euch, alle nach gleichem Muster. Gebt eure Nummer an, eure Webseite, eure Email. Verhaltet euch anständig, dann werdet ihr viele Vics prellen.

7.5 Direktakquise

Lass dir nette Flyer oder Brochüren drucken und verschicke die per Post an ausgewählte Unternehmen - stell einfach jemanden ein, der den ganzen Tag nach geeigneten Firmen sucht und diese in eine Verteilerliste einträgt. Je nach Branche und Qualität der Printmedien, kann das äußerst effektiv sein und da es real ist, also praktisch auf dem Tisch liegt, schafft es viel Vertrauen. Auch wenn es aufwendig ist und etwas kostet. Im höheren Bereich, solltest du definitiv darüber nachdenken, ob du das angehst.

7.6 Marketingagentur

8. Cashout

Stell dir vor, du stehst nicht auf AH, dein BD wird nicht täglich gemeldet. Rückbuchungen kommen erst in ein paar Wochen. Ist das wirklich so einfach?

Die Antwort ist nein. Ganz so einfach ist es dann nicht. Denn im B2B Bereich, spielen die BD Daten und die Rechnungsstellung als Ganzes eine größere Rolle als im B2C, also im Privatbereich. Während im Privatbereich ein deutscher Name meistens ausreicht, ist in fast jeder B2B Branche der Empfängername noch wichtiger. Denn kein Buchhalter schickt 5k, 10k, oder sogar 30k an einen BD mit Privatnamen raus, ohne skeptisch zu werden. Und erst Recht nicht an einen EU BD.

Das heisst, dass du für die meisten Branchen unbedingt eine DE IBAN brauchst, wo als Empfänger das Unternehmen genannt wird, welches du imitierst. Und das ist nicht immer einfach. Hier gibt es allerdings mehrere Lösungen für.

8.1 Private Bankdrops

Solltest du nur Anzahlungen auf Dienstleistungen einstecken, kannst du durchaus auf ein Kleingewerbe und dessen Regelungen im Impressum setzen, ohne überhaupt eine Firma zu klauen. Aber das ganze geht logischerweise nur in einem Rahmen von 20-30k, maximal 50k pro BD. Für einen Anfang ohne Kapital aber eine Option.

Denk daran, bei Steuernummer "Beantragt" im Impressum und den Rechnungen zu erwähnen. Und natürlich musst du dein Unternehmen dann Max-Muster.de nennen und klar als Einzelunternehmer auftreten. Am besten mit Fotos und co.

8.2 Custom Biz Bankdrops

Jeder gute BD Steller und hoffnungslose Junkie, kann dir auf Anfrage 1 oder gleich 2 BDs erstellen, welche mit Gewerbeschein auf einen sehr ähnlichen Namen aufgemacht werden. Beispiel: Du kopierst die Max Mustermann GmbH. Dann lässt du dir am besten direkt 2 BDs auf die Max Musterman GbR erstellen. Das lassen die meisten Banken dir durchgehen, wenn es nicht zuviele ÜWs sind. Dennoch ist das weit von einer optimalen Lösung entfernt.

Denn gerade bei hohen ÜWs, oder einfach vielen ÜWs in denen GmbH statt GbR oder ähnlich vorkommt, steigt die Chance, dass ein Bankmitarbeiter das komisch findet und überprüfen lässt. Das kann dazu führen, dass Gelder eingefroren werden. Erst Recht, wenn jede ÜW die eingeht, direkt zu nem BTC Exchanger überwiesen wird.

Zum testen, oder als Einstieg mit wenig Budget, ist es dennoch eine akzeptable Option. Und wenn man das Geld nicht direkt zu einem Exchanger schickt, sondern an 1-2 DE oder EU BDs, mit dem VWZ "Einkauf Ware XYZ", kann das durchaus eine Zeit lang gut gehen.

8.3 Paymentforwarding

Paymentforwarding? Wat is dat denn? Das ist der heilige Grahl im B2B Filling. Wieso? Weil einige Anbieter Anyname erlauben, egal wie viele ÜWs und egal wie hoch diese sind. Denn einige Anbieter haben spezielle Deals und Ibans mit Banken. Wichtig ist hier nur, dass gewisse Vorgaben im VWZ zu erfüllen sind, wie zum Beispiel ein VWZ der einer Rechnungsnummer gleich und unbedingt angegeben werden muss.

So kann man auf einen N26 mit Gewerbeschein, 500k mit Anyname empfangen, obwohl der Inhaber vom N26 Ali Machmett heisst. Welche Anbieter die besten sind, verrate ich allerdings nur gegen einen saftigen Aufpreis, da ich Januar 2022 selber mit einem neuen Megaprojekt im B2B durchstarte und gerne vermeiden würde, das 20 Leute diesen Paymentforwarder nutzen und mir die Show versauen.

9. Firmengründung

Im folgenden Kapitel gehe ich auf die verschiedenen Methoden ein, mit denen wir uns BDs besorgen können. Und somit nicht die Hälfte unserer Einnahmen teilen müssen, oder auf Aussenstehende angewiesen sind.

Da wir für beinahe jedes Projekt eine relativ lange Vorbereitungsphase haben und Rechnungen selten direkt beglichen werden, müssen unsere BDs länger halten und nicht einfach down gehen, oder anderweitig vergeben werden. Zeitdruck, gerade von BD Stellern ist absolut kritisch und tunlichst zu vermeiden.

Glücklicherweise gibt es diverse Möglichkeiten Geschäftskonten zu eröffnen, ohne sich die Finger schmutzig zu machen.

9.1 Gewerbeschein - bis 100.000€

Die günstigste und einfachste Methode ist es, sich Läufer oder Selbstständige zu suchen, die mit einem Gewerbeschein vom Rathaus ein Konto eröffnen. Vorzugsweise bei einer "richtigen" Instore Bank. Sparkasse, Volksbank, Commerzbank, bloß nicht bei der Postbank oder anderen Billigbanken.

Jeder Junkie kann euch das eröffnen, sofern er nicht offene Insolvenzen hat, oder von der entsprechenden Bank gekündigt wurde. Wenn ihr Junkies ausnutzen wollt, solltet ihr auf jeden Fall darauf achten, dass diese greifbar sind und einigermaßen gesellschaftstauglich - falls mal ein Gang in die Bank erforderlich ist.

Je nach Produktparte ist es sinnvoll, jemanden zu finden der jung und naiv ist. Jemand der glaubt, dass er eine Tochterfirma gründet. Als Partner und Teil eines großen Unternehmens. Mit der richtigen Webseite, ein paar Calls und der Zusendung von 10 Seiten ausgedachtem Schulungsmaterial, kann man solche Leute in Gründerforen überzeugen.

Es ist sehr vorteilhaft, wenn man den Bewerbern das Gefühl gibt, dass der Job exklusiv ist und ihn somit dazu motiviert, nicht mit anderen Leuten in genau diesem Gründerforum darüber zu diskutieren. Denn dann fällt den Vics schnell auf, dass etwas nicht stimmt. Vielmehr sollte man den Vics das Gefühl geben, dass sie besonders sind, gut geeignet und viel Potential haben.

Die Vics müssen das wirklich glauben - wollen. Vermittelt das Gefühl, dass das erst der Anfang ist. Dass danach noch so viel mehr kommt. Firmenwagen. Assistenten, Aufstiegschancen und schöne Gehaltsklassen.

Keine Sorge, ein Videocall oder ein Treffen ist dafür nicht notwendig. Immerhin wütet ja gerade Covid und Videocalls? Ist doch hier nicht Tik Tok. Gerne können wir telefonieren und wenn Sie den Job nicht wollen, wünschen wir Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Jobsuche. Wenn man das ganze locker und selbstverständlich verpackt, findet man im Nu die passenden Vics für unsere Zwecke. Die Frage ist halt, willst du 3.200€ Netto verdienen, oder nicht? Lol.

PS: Immer schön als Human Ressource Manager auftreten. Nicht als Geschäftsführer oder Abteilungsleiter.

9.2 LTDs - bis 1.000.000€

Sollte jeder kennen. Die guten, alten, ausgelutschten Limiteds. Die Dinger die immer wieder von gescheiterten Wannabe Resellern in Foren angeboten werden. Für Wucherpreise um die 700 oder 800€ - oder sogar mehr.

LTDs haben einen schlechten Ruf, weil sie einfach gekauft werden können. Praktisch legal. Und deshalb entsprechend intensiv für Fraud missbraucht wurden. Es gibt zahlreiche Webseiten, wo ihr solche LTDs für To Go bekommt. Teilweise für 100€-300€. Mit sämtlichen Extra Optionen, wie zum Beispiel persönliche Nummer, Büroassistent die sagt dass alle ausser Haus sind. Oder ein, zwei oder sogar drei verschiedenen Geschäftskonten. ACHTUNG: Nicht alle Konten, bei allen LTD Anbietern, kommen ohne VI aus. Dennoch lohnt es sich seine Nische zu finden, denn es gibt noch Konten, die einfach mit Scans übernommen können.

Der erste Haken ist, dass man auf diese Konten keine Exchanger aufmachen kann, die große Summen exchange können. Der zweite Haken: Die BDs gehen häufig bei der ersten Beschwerde down, weil die Banken genau wissen, wie diese Konten eröffnet werden und wie häufig sie missbraucht werden.

Aber das können wir ganz einfach umgehen. Den Exchange können wir über EU BDs mit eingebautem Exchanger machen. Die kriegt man häufig für 500-600€. In Russenforen sogar noch billiger. Pro EU BD können wir problemlos 1-3k pro Tag exchange, mit etwas Glück über Wochen. Plant auf jeden Fall mehr als genug EU BDs ein, oder kauft neue ein, sobald das erste Geld reinkommt.

Den zweiten Problempunkt vermeiden wir ganz einfach, indem wir Paymentforwarder nutzen. Bis da eine Beschwerde durchgeht, oder eine ÜW zurückgezogen wird, haben wir in der Regel schon Unsummen ausgedasht.

Dann ist da noch die Sache mit der GB Iban, aber auch das ist kein Problem, da wir ja Paymentforwarder nutzen, die das Geld für uns auf DE Ibans empfangen und auf unsere GB Ibans weiterleiten.

Vergesst nicht, dass wir bei Paymentforwardern häufig mehr als ein Konto angeben können und das auch unbedingt tun sollten. Gerade wenn die ersten Rückbuchungen kommen, oder es kleine Dispute gibt, ist es leicht den Paymentforwarder davon zu überzeugen, dass das alles halb so wild ist und nur ein Missverständnis mit dem Kunden war, was wir gerade auflösen.

Gerade bei Rückbuchungen zieht häufig das Argument, dass man die Bank gewechselt hat und das alles verwunderlich ist. Ist wohl die Buchhaltung Schuld. Oder die Bank, oder irgendjemand in der Firma. Man weiss es nicht. Solange man Probleme glaubwürdig runterspielt und so tut, als wäre das alles nichts aussergewöhnliches, kommt man meistens damit durch.

9.3 UGs / GmbHs - ab 1.000.000€

Wer richtig abräumen will, kommt nicht um eine echte Unternehmergeellschaft herum. Das kostet, das dauert und das lohnt sich. Wenn du keine Initialkosten scheust und das ganz große Geld machen willst, vergisst du die letzten beiden Punkte und konzentrierst dich auf die folgenden Informationen.

Vorab möchte ich betonen, dass mit einem Paymentforwarder zwar als Empfänger eine GmbH imitiert werden kann. Es aber noch lange nicht einer GmbH gleichkommt.

Weiterhin weise ich darauf hin, dass eine UG mit schlappen 500€ Gründungskosten zwar billiger als eine GmbH ist, aber auch nur in wenigen Bereichen einer LTD zu bevorzugen ist. Wenn es um Anzahlungen im Dienstleistungsbereich geht, ist eine UG ausreichend. Aber sobald es um Waren oder Rechnungen über 10-20k geht, sollte eine GmbH gegründet werden.

Zumal eine GmbH nur eine Hinterlegung von 12,5k erfordert, sofern wir glaubhafte, imaginäre Sachwerte in Höhe von weiteren 12,5k einbringen. Und selbst wenn die vollen 25k Stammkapital eingebracht werden, ist das lediglich eine nervige Vorauszahlung. Denn wir können das Geld nach der Gründung einfach vom Konto holen. In Form von "Einkäufen" oder ähnlich. Sprich Überweisungen mit Rechnungsnummer, auf einen Exchange BD.

Unternehmergeellschaften haben einige Vorteile. Aber auch einen großen Nachteil: Wir können nicht dauerhaft Eingang=Ausgang in Cryptos nutzen. Zumindest nicht mit 6 oder 7 stelligen Summen. Daher verfügen wir im Optimalfall über diverse Exchange BDs, gerne aus verschiedenen Ländern, bei verschiedenen Banken. So können wir das gesamte Geld, in gestückelten Summen vom Konto holen, ohne dass

es komisch erscheint. Das ganze tarnen wir als Einkauf. Wir re-investieren praktisch unsere gesamten Einnahmen in neue Ware. Das sollte zumindest die Bank glauben.

An dieser Stelle sollten genug Exchange BDs vorhanden sein. Wie viele ihr benötigt, hängt natürlich von den Einnahmen ab. Ihr solltet auf jeden Fall dafür sorgen, dass kein Eingang=Ausgang Schema zu erkennen ist. Wenn 10.000€ eingehen, sendet ihr 3.245,56€ an BD 1, weitere 4.873,11€ an BD 2 und eventuell noch 1.122,87€ an BD 3. Lasst ruhig ein bisschen Geld auf dem BD. Der platzt nicht so schnell. Und ihr erweckt deutlich weniger Aufsehen.

Warum überhaupt Exchange BDs? Warum nicht direkt einen oder mehrere Exchanger koppeln? Weil kein Unternehmen der Welt, ausser vielleicht Cryptounternehmen, jeden Cent der eingeht, in Cryptos investiert. Die Banken kennen solche Muster. Sobald es um 6 oder 7 stellige Beträge geht, muss eine glaubhafte Buchhaltung imitiert werden. Einkauf hier, Einkauf da. Anzahlung für XYZ dort. Wer solche Summen ohne Probleme auscashen will, sollte genug Exchange BDs haben und diese auch mit etwas Variation nutzen.

Es ist generell sehr empfehlenswert, bei der Gründung einer Unternehmergeellschaft direkt mehrere Konten, bei mehreren Banken zu eröffnen. So kann man den Auscashvorgang auf mehrere Firmenkonten splitten, bevor man das Geld zu den Exchange BDs schickt. Gerade bei größeren Summen vermeidet man so unnötige Aufmerksamkeit bei der Bank.

In diesem Fall kann man durchaus ein Konto eröffnen, was von Anfang an für Cryptoinvestitionen gedacht ist. Das sollte aber auch offen mit der Bank kommuniziert werden - im Optimalfall bei einer abweichenden Bank. Wir wollen immerhin vermeiden, dass die Bank bei der das Geld eingeht mitbekommt, wie wir das Geld in Cryptos verwandeln.

11. Nachwort

Ich hoffe dir einiges an Wissen und Perspektiven vermittelt haben. Mit diesem Tutorial, der V1 im B2B Cashing hoffe ich einigen Leuten neue Wege zu eröffnen und den ein oder anderen Partner in dem Bereich zu finden, mit dem man gemeinsam diese neue, alte Fillingweise meistern kann. Denn aktuell ist B2B Cashing nicht ansatzweise ausgebeutet worden. Wenn man das mit Klaz, Fakeshops oder OB Cashing vergleicht.

Viel Erfolg.

Mann1pulator@jabb.im

PS: ich habe keine anderen Jabbers, mit diesem Namen.