



# Federwelt

ZEITSCHRIFT FÜR AUTORINNEN UND AUTOREN

Vorsicht: berühmt!  
Vom Umgang mit Fans

E-Book-Verlag:  
2 Jahre *dotbooks*

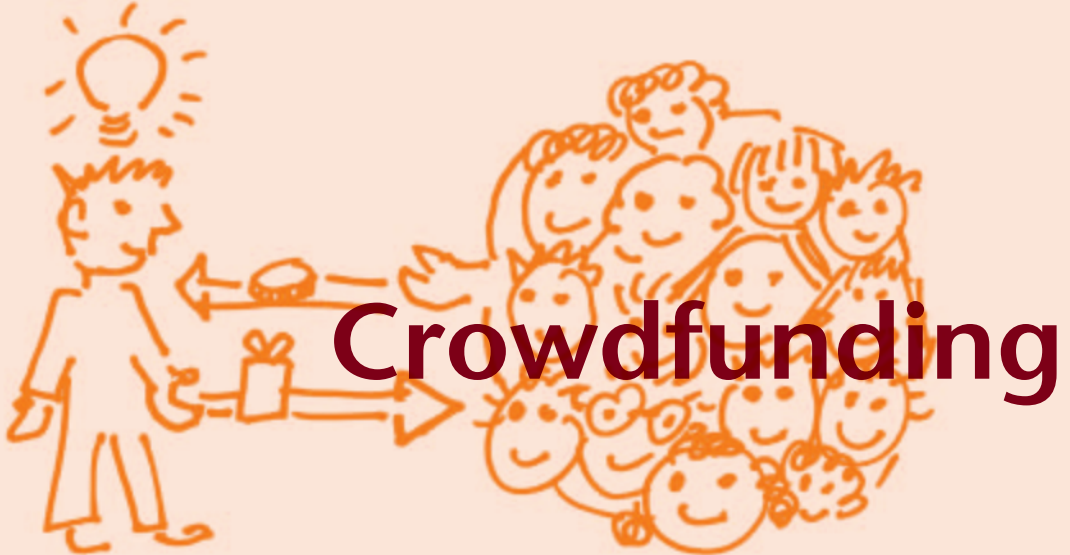
„Was wäre, wenn ...?“  
Die Frage zum Plot(ten)

Mattings Werkzeugkasten  
für Indie-AutorInnen



I love   
all my followers





## Das Finanzierungsmodell für mein Buch?

*Sonja Birgmann hat an der Universität Wien Theater-, Film- und Medienwissenschaften studiert. Nach dem Studium beschloss sie, ihr Krimidebüt mit Hilfe der „Schwarmfinanzierung“ auf den Markt zu bringen. Was Crowdfunding genau ist, wie sie dazu kam und welche Erfahrungen sie damit gemacht hat, erzählt sie hier.*

### Was ist Crowdfunding?

„Crowd“ ist das englische Wort für „Menge“, also kann man „Crowdfunding“ frei mit „durch die Menge finanziert“ übersetzen. Es ist ein Finanzierungsmodell, mit dem Träume von AutorInnen, Unternehmensgründern oder Erfindern wahr werden können. Klingt märchenhaft – ist es auch!

Das erste Mal habe ich zu meiner Zeit an der Handelsakademie von „Crowdfunding“ gehört, wo das Modell mir mit einfachen Sätzen erklärt wurde:

- Sie haben eine Idee, ein Projekt, aber kein Kapital.
- Sie starten eine möglichst billige, aber wirkungsvolle Werbekampagne.
- Sie überzeugen Investoren und Unterstützer von Ihrer Idee und bitten diese um Geld.

Erreichen Sie 100 % Ihres gewünschten Kapitalsammel-Ziels, bekommen Sie das Geld ausbezahlt.

Richtig aufmerksam wurde ich auf das „Crowdfunding“ aber erst durch den „Undershaw Preservation Trust“. Diese Organisation wollte Geld sammeln zur Rettung des Hauses von Sir Arthur Conan Doyle, dem Schöpfer meines Lieblingsdetektivs Sherlock Holmes. Dazu publizierte der „Trust“ ein Buch mit Kurzgeschichten und finanzierte die Druckkosten durch Gelder, die von Fans und Unterstützern zusammengetragen wurden. Diese Idee begeisterte mich, doch ich zögerte. Ich konnte mir nicht vorstellen, wie so etwas

funktionieren sollte. Wird jetzt von mir erwartet, mit einem Bettelhut durch die Menschenmengen in diversen Einkaufsstraßen zu laufen?

Neugierig durchsuchte ich das Internet nach Plattformen, auf denen ich mein Projekt vorstellen konnte. *Kickstarter.com* kam für mich nicht in Frage, da diese Seite nur Projekte akzeptiert, für die Dollar und Pfund gesammelt werden. Ich brauchte also eine deutschsprachige Plattform, die mit Euro arbeitet. Schließlich entschied ich mich – auch wegen der Benutzerfreundlichkeit – für *Startnext.de*.

Mittlerweile gibt es einige überregionale Crowdfunding-Websites und regionale Crowdfunding-Anbieter, da der Trend sich auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz durchsetzt. Aber ganz so einfach wie es klingt, ist die Sache mit dem Kapitalsammeln natürlich nicht. Denn wer Geld haben will, muss auch Leistung bringen.

Anfangs hatte ich noch mit mir gerungen: Ist der traditionelle Weg, mein Manuskript an einen Verlag zu schicken und zu hoffen, dass es angenommen wird, vielleicht doch besser für mich? Schnell wurde mir aber bewusst, dass der Markt für regionale Kurzkrimis von unbekanntem AutorInnen nicht gerade groß ist. Damit standen die Chancen für eine Veröffentlichung auf dem traditionellen Weg eher schlecht. Und so beschloss ich, es mit Print-on-Demand zu versuchen und das dafür nötige Geld über Crowdfunding zu sammeln. Es reizte mich, dass ich das Schicksal meines Werkes auf diese Art selbst in die Hand nehmen konnte.

### Noch ist die Kasse leer – was tun?



Kann man seine LeserInnen und zukünftigen Fans einfach so um Geld anbetteln? Natürlich nicht! Eine

erfolgreiche Kampagne für ein Buchprojekt will gut durchdacht und vorbereitet sein. Das sind die notwendigen Schritte dafür:

### Schritt 1:

Ein Konzept muss her. Dieser Schritt sollte noch vor der Entscheidung für eine geeignete Plattform erfolgen. Das Manuskript muss zu diesem Zeitpunkt noch nicht fertiggestellt sein, doch sollten Sie den LeserInnen vermitteln können, worum es in Ihrem Buch geht. Erwecken Sie die Neugier Ihrer zukünftigen Fans! Auch die Websites, die Ihnen ihre Unterstützung anbieten, wollen ganz genau wissen, womit sie es zu tun haben. Hat das Projekt Potenzial? Wie plant der „Starter“, mit seinen Unterstützern in Kontakt zu treten und sie laufend zu informieren?

Im Konzept stehen: die Grundzüge Ihrer Buch-Idee und der Weg, den das Projekt gehen soll, von der Produktion bis hin zu Lesungen.

### Schritt 2:

Drehen Sie ein „Pitch-Video“. Egal ob Sie sich vor die Webcam setzen und versuchen, in zwei Minuten Ihre Buch-Idee zu promoten, oder ob Sie sich Hilfe suchen und ein professionelles Video drehen – ohne ein solches Video geht es nicht! Potenzielle Investoren wollen genau wissen, wofür sie ihr Geld ausgeben. Und die meisten sehen lieber ein Video an, als sich ewig lange Konzepte durchzulesen.

### Schritt 3:

Als Nächstes sollten Sie sich sogenannte „Danke-schöns“ überlegen. Darunter ist beispielsweise Folgendes zu verstehen: Stellt ein Investor Ihnen einen Betrag von 20 Euro für Ihr Projekt zur Verfügung, erhält er im Gegenzug eine signierte Ausgabe Ihres Buches. Bei 40 Euro gibt es zwei Ausgaben, bei 500 Euro eine Lesung im eigenen Wohnzimmer.

Crowdfunding ist keine Spende! Die Menschen, die Sie unterstützen, wollen etwas für ihr Geld haben! Der Vorteil für die Investoren ist: Erreichen Sie als AutorIn Ihr Finanzierungsziel nicht zu hundert Prozent, erhalten sie ihr Geld zurück. Wird das Ziel aber erreicht, bekommen die Investoren das gewählte Dankeschön.

## Zeitaufwand – Wie lange wächst der Crowdfund?

Die folgende Timeline, die ich aufgrund meiner Erfahrungen zusammengestellt habe, soll Ihnen als Stütze und ungefähre Richtlinie für Ihr Projekt dienen:

### Vorbereitungszeit: mindestens zwei Wochen

Ich hatte Glück, weil es sich bei meinem Projekt um einen Kurzkrimi handelte, das Manuskript beinahe fertig war und ich das Konzept schnell zusammenbrachte. Mein Tipp ist jedoch: Nehmen Sie sich für die Vorbereitung so viel Zeit wie möglich! Vergleichen Sie die Dienstleister und Plattformen.

### Funding: 30 bis 60 Tage

Hier spielt der Betrag, den Sie erwirtschaften wollen, eine entscheidende Rolle. Mit einer Funding-Laufzeit von ungefähr 40 Tagen müssen Sie rechnen, wenn Sie 600 bis 1.000 Euro als Sammelziel im Sinn haben, wenn Sie aber 3.000 Euro oder mehr anstreben, sollten Sie dem Projekt mindestens 60 Tage Zeit geben und täglich kräftig die Werbetrommel rühren. In dieser Phase ist Ihr Aufwand für Werbung und Kommunikation mit den Unterstützern und der Community am höchsten. Sie müssen sich bemerkbar machen, indem Sie aktuelle Entwicklungen teilen und immer wieder um Unterstützung bitten, um Ihr Ziel zu erreichen.

### Linktipps von Anke Gasch:

- > [www.crowdfunding.de/plattformen](http://www.crowdfunding.de/plattformen) (Übersicht von Plattformen)
- > [www.crowdfans.de](http://www.crowdfans.de) (Crowdfunding-Plattform speziell für AutorInnen, Live-Events und Hörbuchproduktionen)
- > [www.crowdfans.de/project/lesung-roman-sirsnitchbottle-ein-paar-takte-balalaika-musik-berlin](http://www.crowdfans.de/project/lesung-roman-sirsnitchbottle-ein-paar-takte-balalaika-musik-berlin) (Beispiel für eine Projektseite, die zur Unterstützung einer Lesung aufruft)
- > [www.spiegel.de/netzwelt/games/rollenspielbuch-drachenvaeter-crowdfunding-als-selbstversuch-a-951475.html](http://www.spiegel.de/netzwelt/games/rollenspielbuch-drachenvaeter-crowdfunding-als-selbstversuch-a-951475.html) (Tom Hillenbrand und Konrad Lischka haben für ihr Buchprojekt über 20.000 Euro zusammenbekommen. Die spezielle Zielgruppe machte es möglich.)
- > [www.pling.de](http://www.pling.de) (Plattform zur Finanzierung kreativer Projekte)
- > [www.100fans.de](http://www.100fans.de) (Reine „Buchfinanzierungsplattform“ von der Münchner Verlagsgruppe: Findet ein Projekt genau 100 Fans oder mehr, gibt's einen Verlagsvertrag, das Buch wird veröffentlicht und die AutorInnen erhalten zwischen 25 % [Print] und 30 % [E-Book] vom Nettoerlös. Spannend: Auf der Website lässt sich sofort sehen, welche Projekte bei den LeserInnen ankommen und welche nicht.)
- > [www.diehoeragenten.de](http://www.diehoeragenten.de) (Hilfe bei der Planung von Crowdfunding-Projekten [Wie setze ich den Stoff um? Wo hole ich meine LeserInnen ab?]) bietet Ines Zimzinski, [ines@diehoeragenten.de](mailto:ines@diehoeragenten.de).)

Ein Beispiel: *Gestern habe ich zweimal 20 Euro für mein Projekt erhalten. Das bedeutet zwei signierte Ausgaben! Ich freue mich sehr über diese Unterstützung!*

### Nachbereitung und Verwendung der Gelder: bis das Projekt fertiggestellt ist

Wie viel Zeit man für die Nachbereitung des Projektes braucht, ist schwer einzuschätzen. Mit dem letzten Tag des Fundings ist es nämlich nicht getan. Die Kommunikation mit den Unterstützern muss weiterlaufen, denn diese wollen immer wissen, wie es gerade um ihr Projekt steht. Gleichzeitig muss das Manuskript fertiggestellt und korrigiert werden, während auch noch die Verhandlungen mit dem PoD-Dienstleister laufen und Lesungen zu planen sind.

### Die Kasse ist voll! Und nun?

Nachdem ich das Geld für den Druck meines zukünftigen Werkes erhalten hatte, war es natürlich wichtig, die Produktion voranzutreiben. Es dauerte einige Wochen, bis mein Manuskript korrigiert war. Zum Glück konnte ich über Twitter, Facebook und die Crowdfunding-Plattform die Kommunikation zu meinen Unterstützern kostenlos aufrechterhalten. Für kurze Einträge und Nachrichten brauchte ich etwa eine Stunde pro Tag.

### Dos and Don'ts beim Crowdfunding

#### Do: Einfallreich sein und stets die Werbetrommel rühren

Da Sie die Publikation Ihres Werkes selbst in die Hand genommen haben, haben Sie Freiheiten, die Sie nicht hätten, wären Sie an einen Verlagsvertrag gebunden.

Sie können das Cover selbst gestalten, das Lektorat in vertraute Hände geben und vor allem können Sie veröffentlichen, was Sie wollen. Also geben Sie sich nicht allzu sehr negativen Gedanken hin wie „Kauft das denn jemand?“, sondern stecken Sie Ihre kreative Energie in das Projekt: Wie kann ich es abheben von dem, was schon auf dem Markt ist? Und: Machen Sie immer wieder auf sich und das Projekt aufmerksam.

#### Don't: Von einer unrealistischen Kostenrechnung ausgehen

Rechnen Sie aus, wie viel Geld Sie benötigen, um Ihr Buch lektorieren, korrigieren und drucken zu lassen. Und was es Sie kosten wird, das Buch zu vermarkten. Sie kennen die Summe? Sie sind sicher, dass dieser Betrag Ihre Kosten decken wird? Sehr gut! Versuchen Sie nicht, diesen Betrag zu erhöhen, um mit dem Crowdfunding Profit zu machen. Ein zu hohes Fundingziel senkt Ihre Chancen, die 100-Prozent-Finanzierungsmarke zu erreichen.

### Mein Fazit

Im Oktober 2013 startete ich meine Kampagne, zu Weihnachten hatte ich von 500 erhofften Euros 624 gesammelt. Im März 2014 lag das fertige Werk auf meinem Schreibtisch. Heute weiß ich, dass der Betrag zu niedrig angesetzt war, denn ich hatte unterschätzt, wie schnell die Produktionskosten steigen können, denn mehr Manuskriptseiten bedeuten auch mehr Geld.

Für mich, eine unbekannte Jungautorin, frisch von der Uni auf dem Weg in die Selbstständigkeit, war das Crowdfunding eine perfekte Lösung, meine erste eigenständige Veröffentlichung auf den Markt zu bringen.

Zurzeit sind ungefähr 150 Exemplare im Umlauf, doch wie viel Geld ich damit verdiene, ist noch unklar, da die Auszahlung der Tantiemen bei meinem Dienstleister nur jährlich erfolgt.

Mein Rat: Probieren Sie es aus! Für mich war es eine lohnenswerte Erfahrung! Ich habe mich über jede kleine Hilfe gefreut und darüber, dass ich nicht allein bin mit meiner Freude am Projekt. Außerdem habe ich bemerkt, dass Crowdfunding auch den Spendern viel gibt: Sie haben das Gefühl, mit einer kleinen Tat Großes zu vollbringen.

Sonja Birgmann

[www.sonjabschreibt.wordpress.com](http://www.sonjabschreibt.wordpress.com)



Anzeige

Schreibkurse  
in München

Heute schon  
geschrieben  
?

[www.SCHREIBundWEISE.de](http://www.SCHREIBundWEISE.de)