

Gleicher Kanal. Gleiche Arbeit. Anderes Geld.

Du hast dir ein Publikum aufgebaut – aber die Kasse gehört nicht dir. Warum erfolgreiche Kanäle ein eigenes Produkt brauchen, und warum du dafür kein zweites Unternehmen gründen musst.



Der Morgen im Studio.

Du öffnest das Dashboard, wie jeden Morgen. Die Abrufe stimmen, die Kommentare sind gut, das letzte Video läuft. Und trotzdem steht da weniger als im Monat davor – bei gleicher Arbeit, gleichem Kanal, gleichem Publikum.



Der RPM ist gefallen, ohne dass du etwas geändert hast. Ein Video trägt seit gestern das gelbe Zeichen, und die Begründung bleibt dir die Plattform schuldig. Der Sponsor, der eigentlich zugesagt hatte, „verschiebt das Budget ins nächste Quartal“.

Du hast dir ein Publikum aufgebaut. Aber die Kasse gehört nicht dir.

Das ist keine Anfängerklage – es ist die Lage *erfolgreicher* Kanäle. Je mehr an deinem Kanal hängt, desto schwerer wiegt, dass jede deiner Einnahmequellen in fremder Hand liegt. Du bist Unternehmer geworden, ohne je ein eigenes Produkt zu besitzen.

Drei Einnahmen. Keine gehört dir.

Alles, was dein Kanal heute verdient, verdient er über Wege, die andere kontrollieren – in der Höhe, im Zeitpunkt und in der Bedingung.

AdSense

RPM und Reichweite entscheidet der Algorithmus. Dieselben tausend Abrufe sind im März etwas anderes wert als im Juli.

Sponsoren

Der Deal muss zum Sponsor passen, nicht zu deiner Content-Philosophie – und er endet, wenn dessen Budget endet.

Affiliate

Einstellige Prozente am Warenkorb eines anderen. Das Produkt, das dein Publikum kauft, bleibt ein fremdes.

Der übliche Rat lautet dann: „Mach doch einen eigenen Kurs.“ Und der übliche Verlauf ist bekannt – Plattform aussuchen, Lektionen schneiden, Zahlung einrichten, Support beantworten. Ein eigenes Produkt heißt normalerweise: ein zweites Unternehmen führen. Genau die Zeit, die ein wachsender Kanal nicht hat. **Das Problem am Rat ist nicht die Idee. Es ist, wer sie umsetzen soll.**



Dein Backkatalog ist kein Archiv. Er ist Rohstoff.

Die Leute, die jedes deiner Videos schauen, wollen dein Thema wirklich lernen – und unter deinen Videos fragen sie längst danach. Ein Kurs mit Struktur, Übungen und Abschluss gibt ihnen den Weg, den eine Playlist nie bietet. Und er entsteht aus Material, das du schon hast.



Tribelume arbeitet dabei **wie ein Verlag, nur für Kurse**: Wir produzieren aus deinen Inhalten, wir treten als Verkäufer auf, wir tragen Plattform, Zahlung, Rechnungen und Support – und du bekommst Tantiemen auf jeden Verkauf, abgerechnet Monat für Monat. Kein Vorschuss, keine Agentur-Rechnung: Verdient wird, wenn verkauft wird, auf beiden Seiten.

Und so entsteht er

- 1 Du schickst den Link zu deinem Kanal.**
Wir prüfen Nische und Backkatalog – und sagen dir ehrlich, ob ein Kurs trägt.
- 2 Du bekommst ein fertiges Demo-Kapitel.**
Gebaut aus deinen eigenen Inhalten, BEVOR du irgendetwas zusagst. Du siehst zuerst, was entsteht.
- 3 Du gibst Richtung und Freigabe.**
Themen, Ton, Tiefe: dein Entscheid. Nichts geht live, was du nicht freigegeben hast – verkauft wird unter deinem Namen.

Dein Aufwand

Dein Wissen, deine Stimme, deine Freigabe – und ein Link an deine Community. Produktion, Hosting, Zahlung, Rechnungen, Support und Aktualisierungen laufen bei uns.

Erst Ruhe. Dann Umsatz.

Planbarkeit

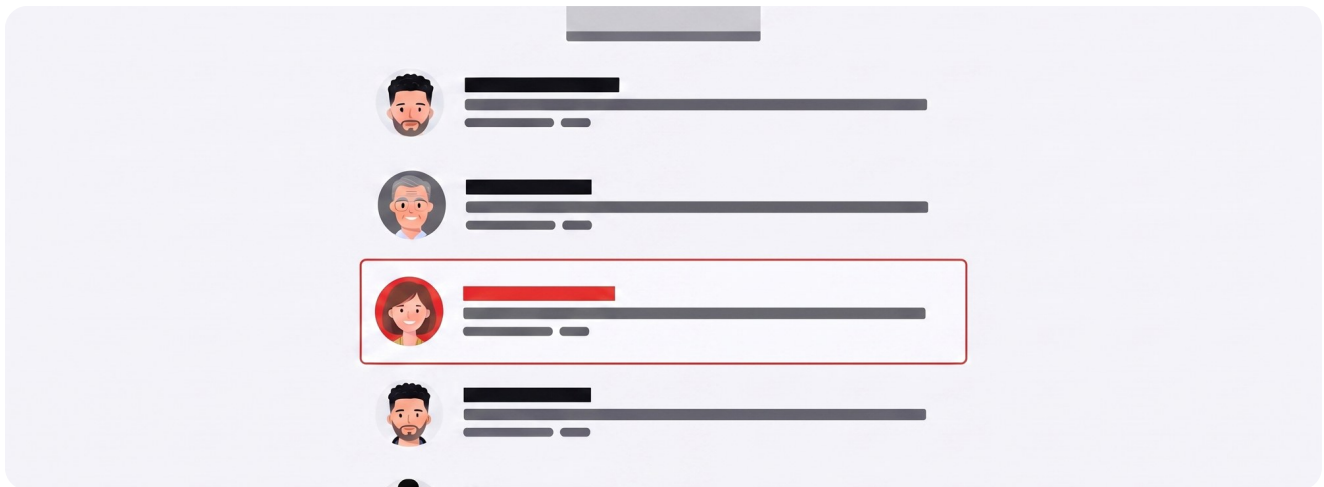
Ein Kurs in der Videobeschreibung verkauft auch in dem Monat, in dem ein Video nicht abhebt. Dein Backkatalog arbeitet mit.

Kontrolle

Kein Produkt mehr im Feed, das nicht zu dir passt. Dein Kurs IST deine Content-Philosophie – er zahlt aufs Vertrauen ein.

Der größere Anteil

Tantiemen statt Provision: Beim eigenen Kurs gehört dir der Löwenanteil jedes Verkaufs – solange er läuft.



Der wichtigste Effekt ist trotzdem keiner aus der Tabelle: Mit einem zweiten, eigenen Standbein wird aus jeder Demonetarisierung, jeder RPM-Delle und jedem geplatzten Sponsor-Deal ein Ärgernis statt einer Existenzfrage. **Es geht nicht um Reichtum – es geht um ruhigen Schlaf.**

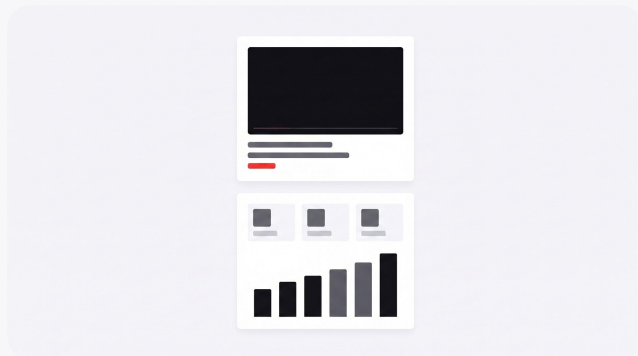
Und wenn dein Kanal groß genug ist oder dein Thema tief: Dann bleibt es nicht bei einem Kurs. Aus dem Kanal wird ein Curriculum – Einsteigerkurs, Vertiefung, Spezialthemen. Deine Viewer bekommen einen echten Lernweg, und jeder weitere Teil verkauft die anderen mit.

**Vom Kurs zum Curriculum:
aus dem Nebeneinkommen wird eine Produktlinie.**

Affiliate empfiehlt fremde Produkte. Tantiemen bezahlen dein eigenes.

	Affiliate-Deal	Eigener Kurs (Tribelume)
Das Produkt	gehört einem anderen	entsteht aus deinen Inhalten, läuft unter deinem Namen
Dein Anteil je Verkauf	einstellige Prozente	der Löwenanteil – als Tantiemen, Monat für Monat
Verkauft ohne neues Video	kaum	ja – jede Videobeschreibung im Backkatalog verlinkt ihn
Passt zur Content-Philosophie	wenn der Sponsor es zulässt	immer – es ist deine
Im Folgejahr	neuer Deal, neue Verhandlung	läuft weiter; ein Curriculum wächst

Der Punkt der Tabelle ist die hervorgehobene Zeile: Beim eigenen Produkt dreht sich das Verhältnis um – **du bekommst nicht mehr Prozente von fremdem Umsatz, sondern den Hauptanteil von deinem.**



Konditionen

Wir gehen mit der Produktion in Vorleistung – sie kostet dich nichts. Als Verkäufer tragen wir Plattform, Zahlung und Support; deine Tantiemen rechnen wir monatlich ab, transparent im Dashboard. Die konkreten Sätze klären wir im Erstgespräch.

**Dein Publikum ist schon da.
Es fehlt nur das Produkt, das dir gehört.**

Die Storefront-Zahlen in Bild und Film sind Beispielgrößen zur Veranschaulichung, keine Zusage. Was in deiner Nische trägt, schätzen wir im Erstgespräch ehrlich ein – auch wenn die Antwort lautet: noch nicht.

Fünf Einwände, ehrlich beantwortet.

„Verkauft das nicht das Vertrauen meiner Community?“

Umgekehrt: Es beendet die Deals, die das Vertrauen kosten. Ein Kurs aus deinen eigenen Inhalten ist das Ehrlichste, was du deiner Community anbieten kannst – er verspricht genau das, wofür sie dich ohnehin schaut, nur strukturiert und in der Tiefe, die ein Video nie hat.

„Wem gehören meine Inhalte?“

Dir. Die Rechte am Rohmaterial gibst du nur für den gemeinsamen Kurs frei; dein Kanal, dein Material und deine Marke bleiben deine – auch nach Jahren.

„Ich habe keine Zeit, einen Kurs zu bauen.“

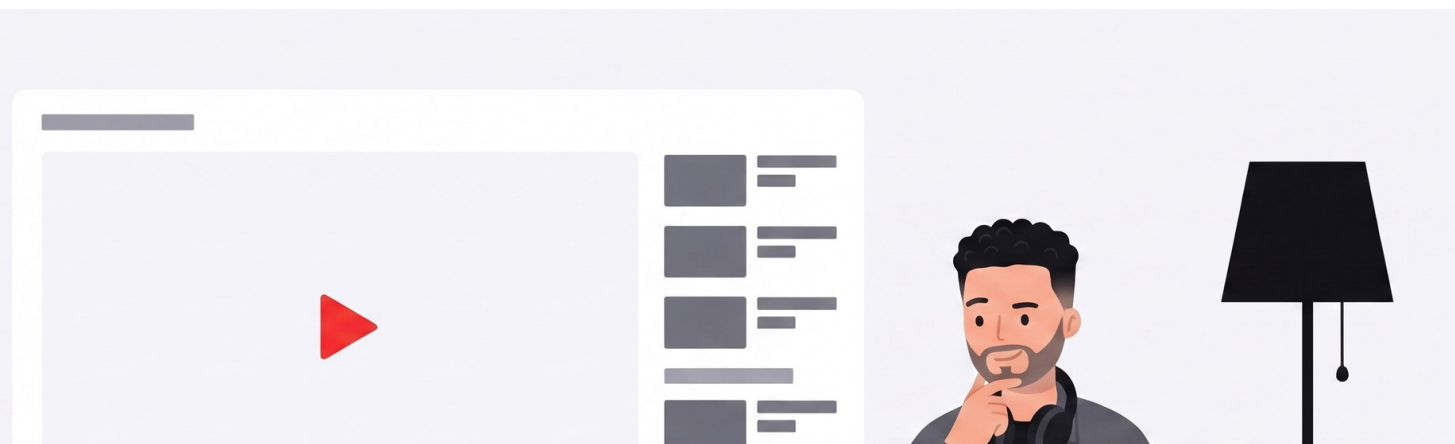
Genau deshalb baust du ihn nicht. Wir produzieren aus dem, was dein Kanal hergibt; dein Part sind Wissen, Stimme und Freigabe. Dein Upload-Rhythmus bleibt unberührt.

„Ist meine Nische groß genug?“

Das prüfen wir, bevor irgendetwas entsteht – und sagen es dir auch, wenn die Antwort Nein ist. Entscheidend ist nicht die Abozahl allein, sondern der Lern-Intent: Wollen deine Viewer dein Thema können, nicht nur schauen?

„Warum nicht selbst auf einer Kursplattform?“

Kannst du – dann führst du neben dem Kanal ein zweites Geschäft: Produktion, Zahlung, Rechnungen, Support, Updates. Das Verlagsmodell dreht es um: Wir tragen Aufwand und Risiko, du bekommst Tantiemen und behältst die Bühne.



Schick uns den Link zu deinem Kanal.

Wir melden uns mit einer ehrlichen Einschätzung, was daraus werden kann – und sagen dir auch, wenn wir glauben, dass es sich für dich noch nicht lohnt.

- 1 Wir schauen auf deinen Kanal.**
Nische, Backkatalog, Lern-Intent – keine Formulare, der Link reicht.
- 2 Du bekommst ein Demo-Kapitel.**
Aus deinen eigenen Inhalten, fertig produziert – bevor du irgendetwas zusagst.
- 3 Du gibst frei, wir launchen.**
Dein Community-Video, ein Link in der Beschreibung – die Tantiemen siehst du im Dashboard.

tribelume.com

Oder schreib direkt an **kontakt@tribelume.com** – der Link zu deinem Kanal reicht.



Lieber erst einmal umsehen?

Das Modell, der Ablauf und bald ein Demokurs zum Durchklicken.

tribelume.com

