



DAS PORTAL ZUM GELD

Thorsten Blum war von Anfang an vom Internet fasziniert. Seit mehr als 20 Jahren sammelt er Domains und macht sie zu lukrativen Internetportalen. Mit cabaneo Investments verfolgt er das Ziel, langfristige und nachhaltige Websites zu schaffen, die kontinuierlich Renditen für Investoren erwirtschaften.

Text: Olivia Chang

Fotos: Ralf Barthelmes, Upscaled Media

Thorsten Blums Hobby ist die Suchmaschinenoptimierung (SEO). Auf den ersten Blick eine ungewöhnliche Freizeitbeschäftigung, die aber Sinn macht, wenn man sich näher mit seinem Geschäft beschäftigt. Seit mehr als zwei Jahrzehnten baut der deutsche Unternehmer mit seiner Firma cabaneo Investments lukrative Internetportale auf.

Unter dem Motto „Digitale Werte schaffen“ bietet die 1996 in Koblenz gegründete Firma Anlegern die Möglichkeit, Miteigentümer von beliebten Internet-Domains zu werden – etwa von: *Virtuelle-Assistenten.de* und *Ferienhaus-Griechenland.de*, *Grillbedarf.de*, *Pflanzenversand.de* und *Kreditvermittlung.de*. Die Investoren entscheiden sich für eine 25- oder 50%ige Beteiligung an den Portalen, die preislich zwischen 25.000 und 50.000€ liegen – dann lehnen sie sich zurück und lassen cabaneo die Arbeit machen.

Der Unternehmer zeigt ein konkretes Beispiel: „Ein Anleger will in ein Portal investieren und bezahlt für das Paket – von Layout bis Programmierung – einen Preis von 30.000€. Und mein Ziel ist es, dass dieser

Investor seine 30.000€ möglichst schnell wieder zurückbekommt.“ Laut Blum handelt es sich hierbei um sog. atypisch stille Beteiligungen. Das bedeutet, dass cabaneo die gesamte operative und kaufmännische Seite sowie den technischen Aufbau des Webportals übernimmt. Auch die redaktionellen Inhalte, das Seitenmanagement und die Suchmaschinenoptimierung werden von cabaneo gewährleistet. Die meisten Websites werden innerhalb von vier bis fünf Monaten nach Abschluss der Investitionsrunde erstellt, erklärt Blum. Es handelt sich um eine inflationsgeschützte Investition mit geringem Risiko für die Anleger.

Der Return on Investment

soll dann auch innerhalb von zwei Jahren erreicht werden. „Alles, was danach, im dritten, vierten, fünften, sechsten Jahr kommt, ist Gewinn.“ Die Investoren erhalten monatlich ein SEO-Update über die Entwicklung der Website. Sie bekommen eine jährliche Auszahlung von 80% des Umsatzes; die restlichen 20% werden für den Ausbau des Portals reinvestiert.

Website-Investitionen sind kein neues Konzept, sondern eine recht gängige Möglichkeit für diejenigen, die passives Einkommen anstreben. Dennoch ist diese Form des Investments immer noch weniger verbreitet als traditionelle Anlagen wie Aktien und börsengehandelte Fonds (ETFs). Das Hauptziel von Website-Investitionen besteht darin, die richtige Nische zu finden – ob es sich um Haustierbedarf, Kosmetikartikel oder Ferienhäuser handelt – und diese Website mit minimalem Arbeitsaufwand selbständig laufen zu lassen. Im Allgemeinen liegt der Vorteil dieser Investition darin, dass die Renditen stabiler und vor wirtschaftlichen Schwankungen geschützt sind – anders als bei Aktien oder Kryptowährungen.

Blum betont, dass sein Modell einzigartig ist. Denn anstatt die Websites irgendwann mit Gewinn zu verkaufen, will er diese Portale langfristig am Laufen halten. „Wir monetarisieren die Domains. Wir sorgen dafür, dass sie immer wertvoller werden und die Portale wachsen.“ Und bis jetzt, so betont Blum, seien Investoren nur sehr selten ausge-

stiegen. Denn „nach drei, vier, fünf Jahren wird es ja erst interessant. Dann haben die Investoren ihre Beteiligungssumme zurück bekommen – und ab dann beginnt das Geldverdienen. Da will ja keiner verkaufen.“

Der Kern seines Geschäftsmodells beruht auf dem sogenannten Affiliate Marketing – einem Werbemodell, bei dem ein Unternehmen eine Provision erhält, wenn es Traffic oder Verkäufe für einen anderen Online-Händler generiert. In diesem Fall arbeitet cabaneo eng mit dem Reiseunternehmen TUI Deutschland für alle seine Ferienhausportale zusammen. Für seine E-Commerce-Websites erhält cabaneo einen Anteil von Amazon, wenn ein Produkt verkauft wird.

Daher ist es wichtig, die Website mit einer breiten Auswahl ständig aktuell zu halten. Blum: „Dafür haben wir aufwändige Schnittstellen programmiert, damit der Besucher unserer Seite stets ein großes Sortiment an Ferienhäusern oder anderen Produkten findet. Hier werden Sie kein ‚Ausgebucht‘ oder ‚Ausverkauft‘ lesen. Wir haben immer alles auf Lager – und zwar bei den Händlern, mit denen wir zusammenarbeiten.“

Blum wurde in Solingen geboren, eine Autostunde von Düsseldorf entfernt. Er hat eine Ausbildung zum Industriekaufmann in der Tourismusbranche absolviert. Schon früh wollte er sich selbstständig machen und sein eigenes Unternehmen aufbauen, erzählt er. Und auch der Zeitpunkt war damals günstig: Der britische Informatiker Tim Berners-Lee hatte 1991 am CERN in der Schweiz die erste Website überhaupt veröffentlicht. „Seit es mit dem Internet losging, war ich davon fasziniert“, blickt der Unternehmer Blum zurück. „Ich hätte nicht gedacht, dass man Möbel online bestellen kann. Das war damals nicht denkbar.“

Blum erkannte die Chancen, die sich aus dieser neuen Technologie ergaben und sprang auf den Zug der Zeit auf. Seitdem sammelt er nicht nur Domains, sondern verwandelt diese auch in gewinnbringende Investitionen.



„Ich habe ein ureigenes Interesse daran, dass die Portale gut laufen. Dann ist der Investor glücklich und ich bin es auch.“

Thorsten Blum

Heute lebt der 52-Jährige auf seinem eigenen Hof im Hunsrück und arbeitet von seinem Büro in Koblenz aus. Das Büro von cabaneo Investments befindet sich in einer alten Villa direkt am Rhein. Von hier aus betreibt Blum rund 50 Internetportale in seinem Portfolio – selbst gesammelt und aufgebaut. An jedem davon ist er selbst zu mindestens 50% beteiligt. Es ist also auch in seinem persönlichen Interesse, diese Seiten langfristig gewinnbringend zu gestalten.

Blum arbeitet nicht allein. Er beschäftigt drei Mitarbeiter bei sich im Koblenzer Büro. Der Rest des Teams – insgesamt 15 Personen – sind selbstständige Mitarbeiter, die von Deutschland bis Zypern auf der ganzen Welt verteilt sind, erklärt er.

Diese „Remote-Mitarbeiter“ werden gezielt für bestimmte Teilbereiche des Webportals engagiert – von der Erstellung redaktioneller Inhalte, dem SEO-Management bis hin zur Gestaltung von Layout und Logo.

Besonders wichtig sind Blum die Texter. Sie sind dafür verantwortlich, neue Inhalte für die Websites zu erstellen und die richtigen Schlüsselwörter dafür einzusetzen (SEO). Das ist der Schlüssel, sagt er. „Vor allem, wenn man mit einem Portal in den Google-Suchergebnissen weit oben stehen will, um sich mit Konkurrenten wie *Booking.com* oder *Expedia* zu messen“, so Blum weiter. „Wenn ein Texter etwa gute Texte für die Destination wie Gran Canaria verfasst, dann heißt es noch lange



nicht, dass er dieselbe Qualifikation für ein italienisches Reiseziel hat“, führt er weiter aus. „Deshalb suche ich immer gerne passende Texter vor Ort, weil der Content das A und O ist. Mit hervorragenden Texten können wir gut ranken. Schon immer habe ich deshalb mit freien Mitarbeitern zusammen gearbeitet – mit Spezialisten ihres Faches.“

Cabaneo projiziert ständig mehrere Portale gleichzeitig. Im Moment konzentriert man sich auf den Aufbau von Portalen für die Vermietung von Ferienhäusern – zum Beispiel für Korsika, Zypern, Menorca und Slowenien. Weitere Projekte sind ein Online-Shop für Adventskalender und einer für japanische Messer. Die Bereiche sind vielfältig, aber immer in den Bereichen Tourismus, Handwerk und Technik zu suchen. Ein Konzept, das sich bewährt habe.

„Der vermittelte Reiseumsatz bei den Ferienhäusern“, so Blum, „geht bereits, trotz Pandemie, in die Millionen. Entsprechend fallen auch die jeweiligen Provisionen aus. Zu-

dem versichert Blum: „Bisher hatten wir noch nie einen Totalverlust bei einem Investment. Denn wir schaffen langfristig digitale Werte für unsere Investoren.“

Aber wie bei allen Investitionen besteht ein gewisses Risiko. Für Blum besteht es darin, dass manche Internetportale länger als andere brauchen, um Gewinne zu erzielen. „Und dann gibt es diejenigen, die sagen, ‚Ich will das, was am schnellsten Geld einbringt‘.“ Wenn diese Schere auseinandergeht, so Blum sinngemäß, müsse man damit umgehen können. Er rechnet zwar damit, dass die Rendite nach zwei Jahren sichtbar sein wird, sagt er, es gebe aber immer Situationen, die schwer vorherzusagen sind. Als die weltweite Pandemie den Reiseverkehr nahezu von heute auf morgen stoppte, brach der Verkehr auf der italienischen Ferienhaus-Website ein. Die Reisebeschränkungen drängten die Besucher auf andere Ferienhausportale, wie etwa jene für die Ostsee-Region. Auf solche Situationen müsse man vorbereitet sein, so der Unternehmer.

Und so änderte Blum seinen Kurs und fand eine andere, wenn man so möchte Pandemie-kompatible Möglichkeit: virtuelle Messen. „Der Kunde kann diese Messe zu 100% kostenlos besuchen“, erklärt er. „Er kann sich informieren, er kann sich die Aussteller anschauen, er kann mit ihnen in Kontakt treten wie auf einer echten Messe.“ Der Bonus dabei: keine Reisekosten, keine Personal- oder Hotelkosten. Zu diesen Projekten auf der cabaneo-Homepage gehören Online-Messen für die Spirituosenbranche, für Wellness und den Tierbedarf. Die *Luxusmesse.de* wird ein ganzjähriges, vielfältiges Angebot für Luxusgüter. Bekleidung, Reisen, Antiquitäten, Luxusautomobile, Inneneinrichtung, Uhren und Schmuck, Boote und Yachten, Delikatessen, exklusive Kosmetikartikel, Luxushotels und einiges mehr. „Ich denke, das ist ein großes Thema für die Zukunft.“

An Ideen mangelt es Blum nicht, wenn er über die Zukunft seines Unternehmens spricht. Aber sie scheinen alle auf einem bewährten Schema zu beruhen, das er in den letzten zwei Jahrzehnten kultiviert hat. Thorsten Blum will sein Portfolio an Ferienhausportalen (bisher mehr als 30) natürlich weiterführen und in andere E-Commerce-Themen wie Golf und Pflanzen einsteigen.

Auf jeden Fall wird Blum nicht stillsitzen. „Wenn ich in den nächsten fünf Jahren 50 weitere Portale aufbaue, dann gehören mir jeweils 50% davon“, sagt er. „Ich habe ein ureigenes Interesse daran, dass die Portale gut laufen. Dann ist der Investor glücklich und ich bin es auch.“

Thorsten Blum (52) wurde in Solingen, Deutschland geboren. Er gründete cabaneo Investments im Jahr 1996 in Koblenz. Das Unternehmen betreibt ungefähr 50 Webportale in den Bereichen Tourismus, E-Commerce und virtuelle Messen.