

PARACLET MULTIMEDIA

Kirchenstr. 23

A 9220 VELDEN / WÖRTHERSEE

T. 0043-(0) 4274-51683 Fx: - 52879

Email: karlv@easyline.at Internet: www.relimedien.com

BUSINESS PLAN

ÜBERBLICK:

A) Executive Summary	Seite 1
B) Geschäftsidee	Seite 3
C) Markt und Wettbewerb	Seite 11
D) Marketing und Vertrieb	Seite 14
E) Das Geschäftssystem	Seite 19
F) Die Organisation	Seite 21
G) Realisierung	Seite 23
H) Chancen und Risiken und Planung	Seite 26
I) Finanzplanung und die Finanzierung	Seite 31
J) Zur Person des Karl Vospernik	Seite 34

Zu A) EXECUTIVE SUMMARY:

Es geht um eine Expansionsfinanzierung für Paraclet Multimedia, einem katholischen Multimediaunternehmen, generell oder um die Finanzierung von gewissen Teilbereichen aus diesem Businessplan, die man ausgliedern und in eine eigene Rechtsform einbringen könnte. Der Leiter von Paraclet Multimedia (s. Biographie im Anhang) hat etwa 33 Jahre christliche Medienerfahrung international.

Paraclet Multimedia bietet eine gute Infrastruktur in verschiedener Hinsicht (Geräteausstattung, computergestützter Info-Pool (Datenbanken usw.) Markterfahrung, Kontakte, Kundenstock – über 7000 Datensätze in unserer Kundendatei usw), die gut ausbaubar wäre (speziell in Richtung E-commerce und sonstige Internet gestützte Initiativen).

In folgenden Medienkategorien sind konkrete Projekte vorhanden bzw. fertig vermarktbar Produkte:

- Buch (spezielle Digitaldruck-Möglichkeiten)
- Video

- CD-rom
- Hörbuch
- TV-Video-DVD-CD-Rom Lizenzen für Bücher, bestehende CD-Roms und Videos / Filmmaterial (Fremdprodukte, deren Rechte international angeboten, vermittelt werden) - Zielgruppe: TV (inclus. Sat-TV) Kabel-TV, Verlage, Medienproduzenten, Medienvetriebsfirmen, B2B Plattformen ua.

Konkret ist auch die Möglichkeit vorhanden eine Bibel –Cdrom mit etwa 15 Sprachversionen international zu vermarkten ("Multi Lingua Bibel"). Viele Extras auf der "Scheibe" (etwa 1000 Graphikfiles m oft christlichen Motiven, 40 Software Programme wie Bibel Quiz für Kinder, Hunderte religiöse Liedmelodien als Midi file, Tausende Textdokumente (z.B. ein elektronisches Moralexikon) in 5 Sprachen (deutsch, ital / engl / frz / span) mit diversen ausführlichen Stichwortindizes mit Hunderten Schlagworten für die schnelle Suche. **Hier kann in diversen Ländern gut vermarktet werden - über verschiedenste Schienen (Internet, Grosshandel, Buchhandel, kirchl. Mailings ua.)**

Weiters wäre eine Vermittlungsmöglichkeit der Film/Video/Tv Produktion der bekannten, 12 bändigen Buchreihe über das Leben Christi als Ergänzung zur Bibel (Maria Valtorta: "Der Gottmensch" - millionenfach verkauft, 15 Übersetzungen, tausende positive Referenzen, seit 50 Jahren am Markt - ein Klassiker) und die grundsätzliche Verhandlungsmöglichkeit über die exklusiven Publikationen der Buchserie in reduzierter Form als Kleinschriftenserie (als Geschmacksmacher).

Dutzende Master Video Bänder für den TV und Videovertrieb von Spielfilmen, Dokumentationen ua. mit christlicher Thematik. Über 2000 Ansichtsvideos - datenbankgestützt - für christliche Lizenzangebote im wachsenden TV, Sat-TV, Kabel-TV, CD-Produktionsmarkt und Medienverlage als potentielle Lizenzkäufer. Umfangreiche Datenbanken dafür existieren.

Ein Copyprinter, Netzanbindung für den Digitaldruck besteht, sowie konkrete Publikationsvorlagen für den "print on demand" (Kleinauflagen je nach Bestelleingang, Vermeidung von Risiko auf Spekulation hin auflagen auszuwerfen die dann nicht immer profitabel vermarktbar sind. Digitaldruck dient auch zur Autonomie für die sonstigen Eigenproduktionen (Videocover, CD-Rom Booklets ua. Einleger) sowie für die Eigenwerbung und für Leistungen für Dritte (oft gutes Kompensationsgeschäft möglich für den Eigenbedarf Einkauf z.B.)

Potential und Erfahrung für den die Software bzw. Videoangebote ergänzende Hardware für Pfarren (Videoprojektoren / Datenbeamer die man als second hand Geräte auch günstig anbieten könnte (z.B in Slowenien, Kroatien, wo Kirche noch stärkeren Aufholbedarf hat an audiovisuelle Geräten für Kirche und Unterricht, Pfarrsaal usw. Stichwort: Projektion von Liedtexten oder visuelle Elemente während einer Predigt mittels Beamer, was teilweise bereits mit Erfolg projiziert wird). Ein preiswertes, robustes Gerät, vorgestellt über Aussendienst bei den Pfarren hätte große Vermarktungschancen. Vospernik hat hierin in diversen Ländern durch Jahre viel Erfahrung. Eine gewisse Zahl von „Aussendienstlern“ (meist auf Provisionsbasis, evtl. mit einem geringen Fixum, gebunden an jeden Verkaufsbesuch), die diese Möglichkeiten in konkreter Vorführung vorstellen, kann hierin ziemliche Absatzchancen wahrnehmen.

Ein umfangreicher Videokatalog mit hunderten Titel (Eigenverlags- und Fremdvideos mit relig. Thematik) - vermarktbar über Internet und im traditionellen Weg (Mails, Telefonmarketing, Vertreterbesuche) f. Pfarren, Buchhandlungen, Klöster, Bildungseinrichtungen, Schulen, Medienstellen etc. steht zur Verfügung

Streaming Video, Video on demand als Internet download - hunderte Titel sind anbietbar - sei es auf der eigenen noch dafür anzupassenden Homepage, sei es über diverse Portale (entertainment, Bildungs, Religionsportale bzw. Plattformen) wo Datenbanksuche nach speziellen Kategorien. Zahlung in diverser Form, wie es bereits Online Videotheken oder Online Audio Downloads Angebote („podcasts“) anbieten bzw. praktizieren.

Auflistung verschiedener anderer Online Marketing Ideen bzw. Infos dazu, wie und wo dies möglich wäre (Auktionen, Kleinanzeigen, Newsletter, News Group postings, email, B2B und B2C E-commerce ua.)

Wie gesagt, Erfahrung und Produkte und Infos und Infrastruktur ist vorhanden, Expansionskapital wäre nötig, um das große kommerzielle Potential für das Nischenprodukt „katholisch“ bzw. „Religion“ auch "einzufahren".

Wie man weiss, ist Geld, Rentabilität, Profit bei gewissen potentiellen Investoren nicht das einzige Kriterium Ihrer Entscheidungen (Stichwort: Ethische Geldanlage). Man möchte auch etwas "Gutes tun", möchte "gute Werke" für ein ruhigeres Sterben und Zuversicht für das

Gericht Gottes.

Zu B) GESCHÄFTSIDEEN:

Grundgedanke: Den menschlichen Grundbedürfnissen nach Sinnhaftigkeit (Frage nach dem Sinn des Lebens), nach Durchblick, die Leidens- und Zukunftsproblematik, Todesangst und Sterbeangst mit christlichen Medienangeboten von einer bereits langjährig im Medienbereich agierenden Firma mit einer Vielfalt von Medienangeboten zu begegnen. Um dies zu bewerkstelligen, wird EXPANSIONSKAPITAL gesucht. Vorhanden ist eine firmenmässige Infrastruktur (Paraclet Multimedia ist ein Verein mit Gewinnorientierung zur Realisierung des Vereinszwecks). Vorhanden ist ein grosses Informationsreservoir, Erfahrung im kirchlichen Verlags- und Vertriebsbereich und eine gerätemässige Infrastruktur (Digitalkopierer, CD-Kopiereinrichtung für mittlere Auflagen, Videokopiermöglichkeit, tausende Ansichtscassetten für Lizenzangebote, Mastercassetten für Eigenverlags-Videoangebote ua.)

Diesen oben erwähnten Grundbedürfnissen des Menschen wollen wir mit mannigfachen Medienangeboten begegnen, und zwar:

* Durch **Buch-Angebote** (digitales Buch speziell f. kleinere Auflage - print on demand) - Schwerpunkt: Ausführliche Leben Christi Beschreibung (nach den Maria Valtorta Visionen) - als Ergänzung zur Bibel Millionenfach bewährte Buchreihe, seit 50 Jahren auf dem Markt. Ein Klassiker, den es massiver zu verbreiten gilt. Exklusivität möglich f. Kleinschriften - die einen Auszug aus den etwa 4000 vorhandenen Buchseiten (12 Bände) darstellen würden. Kooperation f. Buchformat mit Partnerverlag in der Schweiz, der den deutschsprachigen Vertrieb hat. Expansion in Ostblockmärkten möglich.. **Viele andere Titel – speziell im Bereich Kleinschriften – für die katholische oder relig. Schiene sind ebenso mehr oder weniger druckfertig als Datei vorhanden. Einen Titel davon („Biblisch beten“) haben wir innerhalb von 18 Monaten mit einer Auflage von 30.000 St. bereits vertrieben. Das Potential dafür ist aber noch weithin nicht ausgereizt.**

- Durch **CD-Rom-Angebote** (Eigenproduktion und Übernahmen - Lokalisierung)
- Videos / DVD Angebote (Eigenproduktion und Übernahmen - Lokalisierung)
- **Hörbuch** - Angebote (Toncassetten, CD) Schwerpunkt Valtorta (Eigenproduktion Schwerpunkt) und Zusammenarbeit mit einem deutschen kath. Toncassetten / CD Verlag, von dem wir den Bestand in nicht exklusiver Weise gegen geringe Lizenzgebühr übernehmen könnten (Direktvertrieb, Buchhandel u.a. Wiederverkäufer, Internet Download

usw.)

- **Musik CD`s / MP3** - Angebote.auf CD-Rom oder download Basis
- **Lizenzverkauf, Lizenzvermittlung** international für TV (inclus. Sat-TV und Kabel) und Verlage (Buch- und andere Medienverlage)

Entfaltung, Detaillierung dieser Grundidee:

Kurzanalyse der menschlichen Befindlichkeit in unserer Zeit:

Religion ist weltweit wieder "im Kommen" - da kurzatmige Ideologien (Kommunismus u.a. politische Systeme mit Totalitätsanspruch in Form einer Ersatzreligion) weithin bankrott gemacht haben - inclus. des praktischen Materialismus, Konsumismus, Hedonismus, der Jahrzehnte die westlichen Kulturen prägte, und der keine fertigen Lösungen hat für die erwähnte persönliche Sinnfrage Problematik und auch nicht für die anstehenden globalen Probleme (globale Umwelt-Klima-Bedrohung, Ungerechtigkeit - Nord Süd Gefälle z.B., Depressionskrankheiten, Selbstmordraten - als "Spitze eines Eisbergs" die auf ein weithin vorhandenes Gefühl einer mangelnden Lebenserfüllung, die man z.T. durch „Kaufrausch“ etc. einzudämmen versucht, hinweist.. Weitere Problematik: Kriegsherde bzw. innerer Friede in den Nationen z.T. gefährdet durch Überfremdungsangst etc. etc.) Sorgen bereitet der gravierende Bevölkerungsschwund / Geburtenrate-problem. Hochgerechnet gehen viele europäische Länder in Richtung „Aussterben“. bzw. Überfremdung. Die normale Reaktion auf eine konstante Verunsicherung hinsichtlich Gegenwarts- und Zukunftsperspektiven ist: Man wird nüchtern (nach dem Sturz, der Entthronung der Ersatzgötter), man besinnt sich wieder auf zeitlose Werte wie Glaube, Gebet, Schöpfer. Man fragt nach den Ursprüngen des Menschseins, man sucht Halt bei Esoterik, Sekten, Gurus, Hellseher, Kartenleser und anderen kurzfristigen und kurzfristigen Heilsversprechern. Auch moderne Schamanen - Profiteure wissen die Problemlage gut zu nützen. Weiters sind Psychotrips in bzw. gefragt, mannigfach schillernde Meditations- Innerlichkeitshelfer / Wellnesswelle (inclus. solcher für das Management-level natürlich) bieten sich an, um innere Leerräume, Defizite zu füllen. **Man spürt allgemein:** Ohne Moral, ohne "ethische Aufrüstung" geht jede Familie, geht jede Gesellschaft auf die Dauer "vor die Hunde". Man erfährt: Vogel Strauss Politik - "Kopf in den Sand" - nichts sehen, hören wollen von all den Problemen geht auf Dauer auch nicht. Die Probleme spüren wir ja unter der Haut, auf der Haut, man kann dem nicht entkommen, man kann nicht ruhig schlafen bei dem "Heulen der Sirenen".

Nun, was tun fragt sich der Durchschnittsbürger?

Wie angedeutet, man greift nach irgendeinem Rettungsseil, man bedient sich (oft orientierungslos) im Supermarkt der Weltanschauungen, die uns täglich durch die Medien serviert werden (Man nehme: eine Prise Hinduismus, etwas Shintoismus, 5 Konfuzius Zitate, 20 % Bibelweisheit, 50% Zeitgeist aus der "Kronen-Zeitung" - das Ganze gut gemixt, und man meint: Jetzt habe ich mein inneres Fundament konsolidiert. Bald aber zeigen sich wieder Risse in diesem nur scheinbar tragfähigen Fundament...

Eine Chance also für christlich aufbereitete Medienangebote in Richtung "Lebenshilfe, Sinnerfüllung" die den Menschen auch woanders abholt als in christlichen Fachbuchhandlungen (wohin die Masse ja bekanntlich nicht strömt). Man sollte also mehr an den Durchschnittsbürger heran, unelitär, die Mentalität des Bild- und Kronenzeitungs-Konsumenten treffen. Natürlich, andererseits, auch den Markt für die etwas akademisch Angehauchten nicht links liegen lassen. Jedenfalls meine ich ganz gut die Mentalität, die Bedürfnisse und die Interessenslage meiner Zielgruppen zu kennen, nachdem ich in meinen über 30 Jahren selbstständiger Tätigkeit meist mit dem Verkauf (telefonisch und persönlich) beschäftigt war, ich mit tausenden Pfarrern bei meinen Verkaufsreisen durch ganz Deutschland, Schweiz, Österreich, Italien, Slowenien und Kroatien persönlich sprach und auch weiß, auf Grund dieser Erfahrung, was verkäuflich ist und was nicht. Andererseits habe ich Religion in einer Handelsschule unterrichtet, war ein Jahr als Pastoralassistent in einer Pfarre tätig, war in anderen Berufen (Hotelfach - In- und Ausland) so dass ich Denkweise, Mentalität, die inneren Fragen (durch viele religiöse Diskussionen) der Zeitgenossen ganz gut zu kennen meine.

Was ist am Markt vorhanden?

Im Vergleich zu dem (steigenden) Bedürfnis (Meinungsforschungsinstitute wie das bekannte "Allensbacher Institut" in Deutschland z.B. weisen auf ein breites Interesse für Weltanschauungsfragen hin) ist relativ wenig an Angeboten da, die die Masse erreicht (Buchhandlungen sind ja, wie gesagt, nicht ein Kanal, der zur Masse führt). Im **Buchsektor** sind zwar auch viele religiöse Angebote, die Vermarktung einzelner Titel, die ein breites Publikum ansprechen könnten, scheint zu hinken. Hier ist noch Potential vorhanden (speziell über die diversen Online-Marketing Möglichkeiten, wie nachfolgend ausgeführt, aber auch durch Postwurfsendungen und Versandhausmethoden, ebenso durch preiswerte Buch CD-Roms bzw. elektronische Bücher und Hörbücher).

Was die von uns anvisierten anderen Medienformen ausser den Buchangeboten angeht

(Videos, CD-Rom, Hörbücher, Musik-CD's) angeht, so ist derzeit im christlichen Bereich nicht viel am Markt. Sie brauchen nur die grossen Internet -Datenbanken wie das VLB (Verzeichnis lieferbarer Bücher - etwa eine Million Titel) auf Videos oder CD-Roms (Software, andere Inhalte wie Kinderthemen, Lebenshilfe, Biographien, Problemlösungen aus christlicher Sicht) abzuklopfen, um festzustellen: Hier ist noch viel Potential für ein mannigfaches Angebot, da viele Themen aus christlicher Sicht nicht angeboten werden. Ebenso ist der „Religion - Speisezetteln“ der TV Anstalten ziemlich auf „Schlankheit“ eingestellt - d.h. nicht viele Angebote - ausser zu den traditionellen Zeiten wie Sonntag vormittag, Karwoche, Advent-Weihnachten und kleine Häppchen in Form von 5 Min Beiträgen zwischendurch.

Welche fertigen Produkte in den erwähnten Richtungen (Sinnproblematik) sind andererseits bereits vorhanden, aber nicht für den Durchschnitts-Konsumenten präsent, auffindbar?

Es gibt es - international gesehen - bereits eine stattliche Anzahl von vertreibbaren Produkten im Buch und Videosektor (die man also ins Visier nehmen könnte) die man jedoch auch öfter für die diversen Regionen / Länderblöcke anpassen müsste. (Lokalisieren bzw. z.T. nur die Themen übernehmen und dann neu produzieren, einzelne Elemente übertragbar.). Christliche CD-Roms gibt es - im Vergleich zu der Zahl der Angebote in anderen Themengruppen - relativ wenige. Ebenso wenig im Bereich christliche Hörbücher. Ganz gut vertreten ist die Angebotspalette bei christlich orientierten Musik CD-s. Der christliche Buchsektor ist, wie gesagt, was die Titelzahl und Themenvielfalt angeht, gut bestückt, kommt aber aus einer gewissen Ghettosituation (Verkaufsschiene Buchhandel, Anzeigen und Katalogversand, meist an die Stammkundschaft, nicht hinaus).

Andererseits sind oft gut gemachte, christliche Produkte in den diversen Medienkategorien nicht massiv genug international im Vertrieb (Produziert von Verlagen, von privaten Film/TV Produzenten, von Fernsehanstalten). Rechte dafür für eine Reihe von Territorien könnte man häufig auf einer reinen Lizenzbasis (Zahlung von Royalties von den Verkaufserlösen) erhalten. Manchmal mit einem "Minimum Garantie" = Anzahlung auf den Lizenzgeber - Verkaufserlösanteil. Eine Option, die Prozentzahlung v. Erlös in eine Fixzahlung innerhalb eines Jahres umzuwandeln, wäre auch häufig möglich. Je nach den Erfahrungen des ersten Jahres könnte man dann die Option in Anspruch nehmen oder nicht. Was einen Überblick über christlich relevante Produktionen, die vorhanden sind, angeht, so hat Paraclet Multimedia eine tausende Titel umfassende Computerbank v. relig. Produktionen (hauptsächlich im Bereich

Video-TV Produktionen mit relig. Thematik. Z.B haben wir eine CD-Rom von Spielfilmproduktionen der letzten 60 Jahre Filmgeschichte international - mit Selektionsmöglichkeit der religiös-christlichen Titel. Bei Cd-roms ist auch eine Datenbank vorhanden, jedoch jüngeren Datums - d.h. nicht so ausgebaut. Für updates zu diesen Infos wissen wir um viele Quellen, wie man an entsprechende Informationen herankommen könnte.

Allein ein Ankauf von einem christlichen Spielfilmpaket von ca. 150 Titeln aus der internat. Produktion "a la carte" zusammengestellt, mit Rechten dafür für 10 bis 15 Jahre oder für immer, kann eine sehr rentable Investition sein, wenn man dies international gut vermarktet. Allein die wachsenden Sparten/Themenkanäle im Satellit - TV sind ein grosses kommerzielles Potential. Für diesen Zweck könnte man z.B. eine eigene Vertriebsgesellschaft gründen, in der alle Rechte gepoolt werden. So wären auch andere, in sich geschlossene Einheiten ausgliederbar in eine eigene Rechtsform, was auch eine gewisse Risikominimierung bedeutet.

Ein besonderer Akzent, was Buch bzw. Hörbuch - Titel angeht, würde auf die Buchserie von Maria Valtorta: "Der Gottmensch" gelegt werden (Ergänzung zur Bibel, ein Klassiker, Millionenfach weltweit verkauft, in 15 Sprachen übersetzt.) Grundsätzlich könnte man mit dem ital. Lizenzgeber, der über alle Rechte weltweit verfügt und den ich persönlich kenne, über die Exklusivrechte für den Kleinschriftenvertrieb für den ganzen deutschsprachigen Markt verhandeln. Die Kleinschriften würden etwa 50 % der Gesamtserie ausmachen (statt 4000_ dann ca. 2000 Seiten) und pro Stück um ca. euro 1.50 Verkauf mit ca. 70-100 Seiten, Format A 6 angeboten werden (Schriftenstände ich Kirchen, Buchhandel, direkt Mailings, Verkaufsautomaten, Kiosk - unterstützt mit Radiospots u.a. Werbung, Online Marketing u.a.) Die Kleinschriften würden Geschmack und Lust machen auf die gesamte Buchserie, deren deutschsprachiger Vertrieb bei einem schweizer Verlag liegt. Wir würden von diesem die Bücher beziehen, Er von uns die Kleinschriften. Das Hörbuch könnte man gemeinsam herausgeben (von grossen Schauspielern gelesen). Ein äusserst grosses Potential stellt die Vermittlung der Rechte für eine Kino-Videocassetten-TV Serie Produktion nach dieser Buchreihe dar, die ich ebenfalls vornehmen könnte. . Eine Provisionszusicherung v. dem Verlag dafür habe ich schriftlich. Natürlich würde eine TV/Kino/VC-DVD Umsetzung auch den Buch-Kleinschriftenverkauf ordentlich "pushen".

Das Potential dieser Reihe ist deswegen so ausserordentlich, weil die Bibel immerhin das weitverbreiteste Buch ist (milliardenfach verbreitet) und diese Buchreihe "im Fahrwasser" der Bibel mitschwimmt. Die Erfahrung von tausenden Referenzen (Laien wie Priester, Kulturkapazitäten wie einfaches Fussvolk) zeigt, dass dieses romanhafte, leicht lesbare

Werk zeigt, dass viele Menschen dadurch ein besseres Verständnis für die Bibel, die Gestalt des Herrn und Seine Zeit erhalten. Entsprechend geschickt vermarktet- über die verschiedensten Kanäle (s. unten - Marketing) - hätte dieses Werk ein riesiges Potential. Leseproben und andere Infos zu der Buchserie sind in ausführlichem Maß auf meiner Internet Homepage www.relimedien.com

Welche Vertriebskanäle - traditionelle und innovative - sind vorgesehen, um die Zielgruppen (religiös- weltanschaulich Interessierte, Menschen, die von offenen Sinnfragen belastet sind - siehe Einleitung) zu erreichen?

1) Traditionelle Absatz-Vertriebskanäle:

* Buchhandel (es gibt z.B. einige hundert Buchhandlungen im deutschsprachigen Raum, die speziell christliche Angebote führen.

- Grosshandel, wobei es auch christliche Auslieferungen gibt, die den Buchhandel bedienen.
 - Bücherein (Gemeindebüchereien, kathol.-öffentliche Büchereien, Schulbüchereien)
 - Supermärkte / Handelsketten
 - Pfarren (Schriftenstände z.B in Kirchen, gut bestückte Verkaufsautomaten bei Wallfahrtskirchen ua. Möglichkeiten) und andere kirchliche Institutionen (Klöster, Exerzitienheime, kirchl. Bildungseinrichtungen u.a.,
 - Schulen (private und staatliche)
 - Kindergärten (f. Dias, Bibelspiele auf CD-Rom, Kinderbücher)
- Privatkunden (- haben ca. 5000 Adressen v. bisherigen Kunden in unseren Computer-Datenbanken)
- Erreicht - nebst innovativen Methoden (s. unten) auch über traditionelle Mailings und Telefonmarketing.
- Verkaufsautomaten für Taschenbücher/Kleinschriften + CD-Roms + Videos (kann in frequentierten Zonen wie Bahnhöfen, Krankenhäusern, Heimen, Hotels ua. Orten eine kleine Buchhandelsfiliale sein (nur billiger als eine solche) bis zu Verkaufspreisen von euro 7- dürfte ein Verkaufsautomat gute Ergebnisse bieten. Testmarketing wäre auf alle Fälle empfehlenswert.
 - Radiospots - vielfach mit teilweisen Gegengeschäft möglich (wir liefern - z.B. für ein christliches Radio Videocassetten, die sie als Zahlung für unsere Werbespots erhalten. Wir verkaufen unsere Angebote (Bibel CD-Rom ua.) über Gratis-Telefonnummern mit einem einfachen Merkwort, sodass der Hörer sich nichts gross notieren muss (z.B. 0800-medien). Hier ist ein sehr großes Marketingpotential vorhanden.

- Network marketing. Erfahrener und christlich motivierter Network-Marketing Experte (z.B. v. Amway) wird dazu gesucht, der einen Testlauf in einem regional genau definierten Gebiet fahren soll (Anwerbung und christlich eingestellten Personen - als Nebenerwerbsquelle. Job Anbot für den Nebenverdienst über Internet, in christlichen Suchmaschinen ua.). Produkte würden auf der Schiene und parallel im Internet für ca. 1-2 Jahre (am Beginn v. Lebenszyklus des Produktes) angeboten werden. Hernach geht es in die übrigen Kanäle (Supermarktketten etc.) zu einem reduzierten Preis für den Massenmarkt.
- Anzeigen in Computer-Fachzeitschriften, christlichen Magazinen, Radiospots ua. - wobei auch eine Kooperation mit den div. Zeitschriften angestrebt wird (Z.B. erhalten diese eine Provision von jeder verkauften CD-Rom, dafür wird für die Anzeige nichts bezahlt. Auslieferung direkt über Zeitungsverlag oder sie leiten die bei ihnen eingehenden Bestellungen an uns weiter und haben so eine Kontrolle über die ihnen zustehenden Provisionen).

2) Innovative Absatz-Vertriebskanäle:

- "Streaming video" von unserer Homepage vorgesehen (B2C- Business to consumer) und als "video on demand" - Abruf gegen Bezahlung, Beschreibung, Fotos zum Titel und kurzer Trailer als Basis für die Kaufentscheidung. Für Dutzende Titel ist ein Masterband da, über die Rechte dafür könnte man sich schnell und preiswert einigen. Nebst der eigenen Homepage werden in Zukunft auch viele andere Video download bzw. streaming Video Datenbanken dafür genutzt (Entertainment Portale z.B). Kaum Fixkosten, da Datenbank pro download bzw. Besichtigung einen Erlösanteil erhält. - Ähnliche Vermarktung für elektronische Bücher (besonders aufbereitet, mit spez Programm, um die Lesefreundlichkeit zu erhöhen mit vielfältigen Suchmöglichkeiten) die wir herausgeben wollen (nebst der Möglichkeit, das Buch auch in traditioneller Papierform zu erwerben) . Beschreibungen, Kritiken, Inhaltsangaben, Leseproben u.a. als Basis für die Kaufentscheidung.

Für den Lizenzverkauf (für potentielle Lizenzkäufer wie TV Stationen, Verlage, CD-rom und Videoproduzenten, die Auszüge v. Filmmaterial suchen) würde man auch die auf der Homepage angebotenen "streaming videos" zur Verfügung stellen. Besichtigung gratis über Passwort - Registrierung. **Teurer Versand v. Ansichtsvideos in alle Welt entfällt weithin (viel Ersparnis bei Spesen im Lizenzgeschäft).** Die Qualität eines "streaming Video" reicht andererseits nichts für die Ausstrahlung, so dass Piraterie auf diese Weise kaum vorkommen

dürfte.

- B2B (Business to business) Plattformen für Vertrieb im Internet (computergestützte Angebotsabgabe)
- Andere Formen des Online Marketing (Newsletter, gezielte Emails, Communities, schwarzes Brett, newsgroups, Bannerwerbung, Auktionen, Kleinanzeigen, Linktausch mit anderen Hompages. Wer einen Banner von uns auf seine Homepage setzt, bekommt im Falle eines Kaufes von jemand der durch diesen Banner auf uns kam, eine Provision.

Was die **Rentabilität** angeht, so kann ich auf Wunsch für gewisse Business Segmente detailliertere Kosten-Erlöse Rechnungen nachreichen **Kurz hinweisen möchte ich jedoch auf die Grundlinie, dass möglichst wenig Fixpersonal angestellt sein soll. Mehr dann auf der Basis von Umsatz/Gewinnbeteiligung und einen geringen Fixum (in Heimarbeit, Anwerbung über Internet Job Dienste).**

Für die Heimarbeit gibt es meist auch die Internet-basierte Einschulungsmöglichkeit (z.B. f Internet recherche, posting in Newsgroups ua (da keine Fixkosten - Verkaufsorganisation in Heimarbeit für Online Marketing hätte eine Erfolgsbeteiligung am Umsatz mit einem ganz kleinen Fixlohn.). Vertreter für den Buchhandel und Grosshandel würden meist auf reiner Provisionsbasis arbeiten. Im Internet würde man versuchen, möglichst viele Links auf anderen Hompages zu meiner Homepage zu setzen. Wenn der so herangeführte Besucher auf Grund des Links etwas kauft, würde er um die 10-20 % Provision erhalten (Wird z.B auch von Libro, Amazon usw. praktiziert). Christlich motivierte Homepagebesitzer gibt es genug, die auch für einen seriösen Nebenverdienst zu haben sind. Linktausch ist kostenlos.

Für Medienproduktion (CD-Rom, Videos ua.) gibt es viele Fördermöglichkeiten (EU - Programm "Media") und auch Förderungen für andere Medienaktivitäten (Drehbuch, Vertrieb, Synchronisation ua.)

C) MARKT UND WETTBEWERB

Hinweisen möchten wir, dass wir dieses Thema auch bereits im Abschnitt "Geschäftsidee" angerissen haben. Dort wurde bereits ziemlich ausführlich angedeutet, daß heute ein Defizit besteht an

Sinnerfüllung. Sinnfragen kann der Mensch nicht ausweichen, z.T sind sie natürlich verdrängbar. Aufgabe eines Verlages im katholischen Publikationsbereich ist es dann, hier zum Teil latent vorhandene Fragen (mit denen man sich normalerweise nur wenigen anvertraut) aufzugreifen und in seriöser Art zu beantworten bzw. Antwort -Anregungen, Antwort - Anstöße zu geben. Hingewiesen wurde auch auf Indikatoren (im Abschnitt Geschäftsidee, wie gesagt) die belegen, daß das behauptete Defizit an Sinnerfüllung nicht nur theoretisch behauptet wird. Sie bestehen tatsächlich. Hier kam zur Sprache die oft erschreckend hohe Selbstmordstatistik, hier wären zu erwähnen die Millionen Suchtabhängigen (Alkohol, Drogen, etc.) hier muss man jene sehen, die bewußt ausgestiegen sind aus dem Alltagstrott und nach alternativen Lebensstilen Ausschau halten. Wer in den verschiedenen Medien Lebensentwürfe, Modelle, Lösungsansätze anbietet, kann mit einem weltweiten Markt rechnen - so dass auch Lizenzverkäufe von Eigenproduktionen möglich wären - nebst dem deutschsprachigen Markt, wo man seine Kernkompetenz hat. Eine Kooperation / Koproduktion jedoch mit anderen ähnlichen Verlagen in anderen Sprachzonen bzw. Gebieten ist bereits angedacht und sollte dann auch sobald als bald möglich in Angriff genommen werden. Eine ziemlich normale Angelegenheit im Verlagsbereich, wo oft weltweite Co-editionen stattfinden. Auch der Druck wird bei Co-editionen zusammengelegt, um so günstigere Stückpreise zu erzielen. Manchmal wird auch nur der teure Farbdruck den einzelnen Partnern in den Sprachzonen zur Verfügung gestellt. Den billigeren Schwarzweiß-Texteindruck macht man oft im Lande selbst, um so geringere Transportkosten von der zentralen Druckerei zu haben.

Was den Wettbewerb im Publikationsbereich angeht, so ist einerseits die Zahl der Mitbewerber (Verlage) im katholisch / christlichen Bereich nicht so hoch als in anderen Verlagsbereichen (z.B. Belletristik). Im Verlags / Publikationsbusiness zählen für eine Marktstärke vor allem die Inhalte. Der Preis ist innerhalb einer gewissen Bandbreite sekundär. Natürlich ist auch eine gute Vertriebsstruktur im Marketingorganisation nötig, jedoch kann man sich hier zum Teil auch auf externe Partner abstützen (z.B. gibt es für den deutschsprachigen Markt sogenannte Barsortimenter oder Verlagsauslieferungen, die dann gewisse Marktsegmente mit Buchhandel bedienen. Die Frankfurter Buchmesse als Indikator für den Buch bzw. Medienbereich weist seit Jahren steigende Zahlen von Titeln, die insgesamt pro Jahr auf den Markt kommen, aus. Im christlichen Bereich ist mindestens eine Konstante gegeben - was Titelzahl und verkaufte Auflagen angeht (Anteil bei ca.12 % am Gesamt-Titelangebot). Wenn sie jedoch, wie auch bereits erwähnt, in diversen Internet Datenbanken, die für den deutschsprachigen Markt existieren, diese auf visuelle Medien oder CD-Roms hin durchforsten, so werden ziemlich wenig christliche Videos bzw. christliche CD-roms entdecken. Hier ist, wie schon öfter erwähnt, zweifellos noch ein großes zu erschließendes Marktpotential. Natürlich müßten auch in vielen Fällen die Produktangebote speziell für die Untergruppen innerhalb der Ziel-Obergruppe "Religion bzw. religiös Interessierte" ausgerichtet werden wie: Pfarrer, Religionslehrer, christlich gebildete und interessierte Laien, Kinder, Schüler usw.

Was christliche Musikangebote angeht (christliche Pop Musik z.B.) so ist wohl im Allgemeinen ein breites Angebot vorhanden. Man könnte jedoch an viele noch unbekannte christliche Musikgruppen herantreten, die noch ohne Verlag bzw. Label dastehen und die man heute zum Teil übers Internet

erreichen könnte. In Eigenverlagsinitiative publizieren solche kleinere bzw. noch nicht bekannten Gruppen ihre Produktionen im Internet (Als MP3 Format). Eine ergänzende Vertriebschiene über einen etablierten Verlag ist sicherlich bei den meisten dieser Newcomer willkommen.

Was christliche CD-Rom Angebote angeht, so weiß man aus der Erfahrung in den letzten Jahren, das der Markt auch einige tausend CD-rom mit christlicher Thematik innerhalb kurzer Zeit absorbiert (z.B. Verkauf von Bibellesebund - Verlag, Deutschland. Ein anderer deutscher Verlag hat biblische Kinderspiele herausgebracht, wovon auch einige Tausend Stück abgesetzt wurden - unter anderem über Großhandelsketten wie Migros in der Schweiz usw. Die CD-rom Produzenten im christlichen Bereich sind dann auch grundsätzlich interessiert an Lizenzangeboten (wie erwähnt Paraclet über 2000 Ansichtskassetten etwa 3500 Titel in der Datenbank für christliche Themen). Das Potential beim Lizenzverkauf besteht darin, dass diese Produzenten kurze Auszüge von wenigen Minuten suchen (z._B. für Animationssegmente innerhalb ihrer CD-rom Produktion, wie etwa. Kinderzeichentrick-Bibelgeschichten, die sie in eine eigene CD-rom Produktion integrieren möchten.

Eine Möglichkeit, wie man ziemlich schnell feststellen kann, was an christlichen Medienangeboten auf dem Markt ist, ist das Internet. Ebenso kann man im Internet ziemlich schnell feststellen, dass noch nicht viele, b breitgefächerte Angebote von christlichen CD-roms oder Hörbüchern oder Lizenzangeboten bestehen.

Im **Buchbereich**, wie gesagt, ist ein traditionell breites Angebot gegeben das jedoch auch mehr oder weniger konstant abgesetzt wird. Ein noch größeres Potential im Buchbereich wäre es aber, wenn man aus einer gewissen kleinen Ecke des Marktes, den Buchhandel herauskäme und einsteigen würde (mit ausgewählten Titeln) in Massenmärkte im eigentlichen Sinn wie: Kioske, Supermärkte und natürlich im Internet um alle Möglichkeiten des Online Marketing (siehe kleinere Ausführung darüber an anderer Stelle). Bücher, Videos/DVD, CD-roms, CD's gehören ja, wie Statistiken ausweisen, im Internet zu den am häufigsten erworbenen Produkten.

Was den Wettbewerb für religiöse Angebote bei unserem zweiten Standbein, dem

Lizenzverkaufssektor, angeht, so gibt es nicht viele Anbieter für Fernsehstationen (inclus. Sat-TV), Kabelstationen, für Verlage, die religiöse Angebote von verschiedensten Quellen und verschiedensten Sprachen und Formaten (Kinderfilme, Dokumentationen, Spielfilmen Musikfilme ua.) zur Verfügung haben.

--

Im Buchbereich, wie gesagt, ist ein traditionell breites Angebot gegeben, das jedoch auch mehr oder weniger konstant abgesetzt wird. Ein größeres Potential im Buchbereich wäre auch, wenn man aus einer gewissen kleinen Marktnische "Buchhandel" herauskommt und als Ergänzung dazu in einen Massenmarkt selbst eintritt - wie Kioske, Supermärkte und natürlich im Internet um alle Möglichkeiten des Online Marketing (siehe kleinere Ausführung an anderer Stelle). Speziell im

Kinderbereich, so zeigt die Erfahrung, kaufen christliche Videos und CD-Roms ua. (z.B. Bibelgeschichten) auch Eltern die normalerweise nicht regelmäßig praktizieren. Man betrachtet ja die Bibel auch als Kulturgut bzw. zur Allgemeinbildung gehörend und wenigstens etwas davon zu kennen. Etwas Moral möchte auch jedes Elternpaar den Kind auf den Weg geben. Auch hier ein Indikator, das christlich-moralisch orientierte Medienangebote ihren sicheren Markt haben. Insofern hat auch die in einem anderen Kapitel erwähnte Buchserie von Maria Valtorta ("der Gottmensch" - als Ergänzung zur Bibel) ein großes Marktpotential, vor allem wegen der Exklusivität der geplanten Publikationen im Kleinschriftensektor und hinsichtlich der geplanten Ausgabe als Hörbuch (nicht alle Kapitel des Buches, sondern ausgewählte Abschnitte von großen Schauspielern gelesen). Was Konkurrenzprodukte für religiöse CD-Roms angeht, so ist keine große Palette davon zu erwarten, da für diesen Markt bereits spezielle Marktkenntnisse (betreffend den Inhalt und die Vertriebsmöglichkeiten und die Mentalität der Kunden - Pfarrer, Klosterschwestern ua.). Hier muss jemand schon einige Jahre tätig gewesen sein, um wirklich gute Verkaufsargumente zu haben, diese Kunden zu motivieren und den konkreten Nutzen in der Praxis aufzeigen zu können. Meine Voraussetzungen (siehe Biographie) mit der mehrspurigen Ausbildung (Theologie, Medien, Verkauf, Selbstständigkeit) bringt hier Voraussetzungen mit, die nicht so leicht kopierbar sind. Zu bedenken gilt auch, dass im kirchlichen Bereich (Pfarrern, Schulen, Klöster, kirchliche Institutionen sonstiger Art) bereits eine ziemliche breite Hardwarebasis (Computerausstattung) gegeben ist und so eine gute Voraussetzung auch für den Bereich Software bei der Zielgruppe gegeben ist. Gewisse Käufer erwerben dann öfter von der Bibel CD-ROM gleich 15- 20 Stk (für Weiterverbreitung Pfarre oder für Schulen, wo der Religionslehrer für jeden Computer-Arbeitsplatz ein Stück benötigt. Weiters ist es logisch, dass in einem nicht so hart umkämpften Markt wie z.B. Computer Hardware kein zerfleischender Preisdruck nach unten stattfindet.

D) MARKETING UND VERTRIEB

(inclus. Produktionserwähnungen).

Kurzer Überblick über die diversen Sektoren in denen Aktivitäten ausgebaut werden sollen (wo also bereits eine gute Startbasis vorhanden ist, die starkes Potential abgibt):

A) Lizenzverkauf (für TV, Videoverlage, CD-Rom Verlage - international)

Ca. 3000 Filme in Datenbank, ca 2000 Ansichtscassetten f Lizenzangebote auf Lager. Folgende Strategie - praktiziert seit vielen Jahren: Wir zeigen unser Ansichtsmaterial (demnächst über Internet, wobei meist Auszüge von wichtigen Angeboten ins Netz gestellt werden - so daß dann per E-mail eine Hinführung von potentiellen Interessenten zu dieser Besichtigungsmöglichkeit erfolgt und die dann telefonisch nachgefasst werden. Bei Interesse verhandle ich dann auf Grund des Käuferangebotes mit dem Lizenzgeber und kaufe erst als Lizenzgeber die Rechte, wenn ein Gewinn bei Transaktion für mich gesichert ist. Das Kaufrisiko ist somit praktisch Null. Man hat nur die Vorlaufkosten für das Online - Marketing.

B) Videos - christlich relevante Themen (Religion und Soziales - wie Suchtprobleme ua.)

1) Produktion v Videos bzw. Synchronisation

v. Lizenzübernahmen aus dem Ausland. Was den inhaltlichen

Schwerpunkt bei Eigenproduktionen für den TV und DVD Markt angeht, so würden wir auf gute **persönliche Glaubenszeugnisse (eine Videobiographie also)** besondern Wert legen (v.a. bekannte Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft, Kultur usw. und ihr Bekenntnis zu einer grundsätzlich positiven christlichen Haltung und deren konkrete Umsetzung in ihrem jeweils verschiedenen Lebensbereichen. Diese Produktionen sind auch nicht teuer, brauchen keinen grossen Aufnahmestab und haben Potential für TV und DVD. Auch international, wenn es sich um eine illustre Persönlichkeit handelt.

2) Vertrieb Videos: von eigenen Produktionen bzw. Lizenzen und von Fremdprodukten

(Hunderte Titel im Angebot, Datenbank mit noch viel mehr verfügbaren Titeln . Mehr auf der Homepage www.keryx-film.com)

C) CD-Rom Bereich:

(INHALTE: religiöse Software bzw. andere Inhalte wie Texte, Nachschlagewerke, Fotos/Graphiken/Cliparts, Musik, Dateien für "streaming Video und Audio" u Ähnliches)

1)Produktion von eigenen CD-Roms. Wir haben derzeit etwa 20 Titel im Angebot,

andere Titel sind laufend geplant (Mehr Details auf unserer Homepage www.relimedien.com)

- webshop)

Herstellung der CD-Roms:

Eigenes Tisch-Kopiergerät f. Kleinserien (ca. 120 St. am Tag) - inclus. Bedrucken in Farbe der CD-Rom (Eigenkosten inclus. Lizenzkosten ca. 2 Euro pro CD.-Rom bzw Musik CD.) Verkauf - je nach Staffellung (Abnahmemenge) 8,50 € incl.) Dies ist speziell in der Anfangsphase eines neuen Titels von Vorteil, weil man das "feedback" von Kunden sofort berücksichtigen kann und so geänderte CD-Roms schnell auf den Markt gebracht werden können (wenn ich wichtige Änderungen wünsche und ich sitze auf z.B. 2000 Kopien einer überholten Version, so kann das schon etwas "ins Auge gehen" ...)

2) Vertrieb von Fremdprodukten CD-roms.

Hier ist eine gewisse Marktnische vorhanden - für den Lizenzverkauf /Lizenzvermittlung in vielen Ländern, wo noch frei - in Abstimmung mit Lizenzgeber - vorgesehen) und Vertrieb von Eigenproduktionen (für Eigenvertrieb und für nicht exklusiven Sublizenzen-Verkauf)

D) Buch (Kleinschriften) Bereich:

1).Produktion

Durch eigenen Digitaldruck s. unten: Produktionsausstattung Druck v. Kleinauflagen bzw. Eigenverlagsbücher (ab einigen Stück - print on demand, als neue Rationalisierungsform im Verlagssektor) werden damit realisierbar und ökonomisch. Lizenzen f. den Inhalt: Tausende gute Bücher sind vom Inhalt her noch gültig (z.B. Porträts von geschichtlichen Persönlichkeiten, theologische Abhandlungen etc.) jedoch vergriffen. CD-Rom Datenbank dieser vergriffenen Bücher wäre aufzutreiben. Tausende Bücher für meinen christlich relevanten Inhalt kann ich vom Ausland übernehmen (Rohübersetzung mit guten Computerprogrammen, Feinübersetzung delegieren. Material von Frankfurter Buchmesse z.B). Lizenzen im Buchbereich sind meist mit etwa 5-10 % v. den Nettoerlösen abgeltbar, mit einer Option für eine Pauschalablöse, wenn der Titel überdurchschnittlich verkäuflich ist.

Viele Manuskripte bzw. Übersetzungsrechte kann man jedoch fast gratis beziehen (viel Material z.B. als elektronischer File im Internet vorhanden, den man mit wenig Arbeit in ein Buch- bzw. Kleinschriftenformat formatieren kann. **Druck dann, wie gesagt, nach Bestellungen – „on demand“** (hier war und ist ja das Hauptrisiko eines traditionellen Verlages, der, um günstige Druckpreise zu erzielen, eine Mindestauflage von 1000 St. machen muss . Dann aber auf "Ladenhütern" sitzen zu bleiben, kann sich ganz schön auf

der Passivseite der Bilanz auswirken.)

Produktionsausstattung bei Paraclet Multimedia:

Farb-sw-Digitalkopierer an Computernetz angeschlossen (günstige Monatsmiete)

Buchbindearbeit vergeben zu Pauschal-Stückpreis ausser Haus (Heimarbeit).

Zusätzliche Auslastung des Kopierers durch folgende Initiativen:

Cover f Videocassetten (Papier-Einleger in Farbe, Einleger und Booklet f CD-Roms,

Herstellung unserer Drucke (Kleinschriften, Plakate f. Pfarren (Zitate ua. f. Predigt ua.)

2) Vertrieb von Buch-Fremdprodukten:

Beschränkung auf billig einzukaufende Restbestände von Büchern mit christlicher Thematik, wo dann eine solche Marge kalkulierbar, dass auch eine Rabattweitergabe an den Wiederverkauf (Gross- und Einzelhandel) bzw. eine gute Provision für den Aussendienst (meist "Multi-Card", dh. Mehrere Verlage vertretende, selbständige, spezialisierte Handelsvertreter. Damit kein Risiko von fixen Personalkosten, da Provision nur bei Verkauf bezahlt wird).

3) Dienstleistungen für Dritte im Digitaldruck-Bereich:

*Hier würden wir vor allem mit verschiedenen Verlagen kooperieren - die günstige Kleinauflagen benötigen, um das Lagerrisiko zu vermeiden.

Vertriebsschienen / Vertriebskanäle

s. auch im Abschnitt: Geschäftsidee - div. Vertriebspläne

1) Eigenvertrieb

a). Vertreter - reine Provisionsbasis (bei Eigenverlag ca. 40 % - damit muss er alle Kosten selbst tragen. Bei Verkauf an Wiederverkauf ca. 25 % f Vertreter. Die s ist höher als der Durchschnitt zahlt, daher stärkere Motivation.

- Teilzeit (Slowenien, Kroatien) _f Geräte, Lieddias, Projektionssystem f. Kirchen, Videocass, CD-Rom - Bibel 14 Sprachen

a) Telefonmarketing (Musterexemplar voraus bzw. Auszüge / leseproben / Demos unseres Angebotes – dann telefonisch nachfassen. Ergänzung dazu: Telefonisch fragen ob man eine Ansichtssendung machen kann, dieses Telefonat wird per Fax bestätigt (mit Rücktrittsmöglichkeit per Fax vor Auslieferung der Ansichtssendung)

c) Email-Internet Marketing (Newsletter, Black boards, Newsgroups, Bannerwerbung, Linktausch, Kleinanzeigen, Auktionen (für Business- und Endkunden ua.) inclus. Internet

Zu E) DAS GESCHÄFTSSYSTEM:

Paraclet Multimedia möchte eine schlanke Organisation sein. Wo wir unsere Kernkompetenz haben wird es intern gemacht, ansonsten wollen wir verstärkt "outsourcing" betreiben. Dies beginnt schon beim Personal, wo wir häufig Arbeiten in Heimarbeit vergeben (an freie Mitarbeiter, Honorarvertrag oder Teilzeit Beschäftigte) – teils zu einem Festpreis, teils zu einer Mischung von Erfolgsbeteiligung und Fixum

Derzeit sind neben dem Gründer Karl Vospornik noch einige Mitarbeiter geringfügig beschäftigt, andere als freie Mitarbeiter. Das Kopieren von CD-Roms geschieht z.B. ausser Haus (Heimarbeit) Das Marketing (Mailings, Telefonmarketing) würde z.T. aus der Firma weiter betrieben werden, wobei dann aber auch das "outsourcing" als Ergänzung hinzukäme (Internet-Online Marketing, spezielle Mailings, freie Handelsvertreter für Kundenbesuche (Büchereien, Pfarren, Buchhandlungen, Grosshandel u.a.). Ebenso geschieht der Versand in der Firma, wobei normalerweise auch ein Fixpreis pro fertigem Paket oder pro Videokopie, die wir erstellen, bezahlt wird. Damit sind die Kosten kalkulierbar und überschaubar.

Für den zu intensivierenden Internet Verkauf (Online Marketing) wäre wahrscheinlich in Zukunft eine eigene Kraft interne nötig - die dann auch das Delegieren (als Ergänzung zur Arbeit "in house") an freie Mitarbeiter überblicken und vollziehen muesste. Ebenso ist ein Verkaufsleiter so bald als möglich "fällig", um mich selbst mehr für wichtige Kunden- bzw. Firmenkontakte (key account aufgaben) "freizuschaueln" und um mich mehr auf die kreative Seite der Neuproduktionen (Grundkonzepte und Delegation von ihrer Ausführung) konzentrieren zu können.

Die Grundkonzeption: Eigene Produktion bzw. günstige Übernahmen von Fremdproduktionen (auf einer Prozent-Lizenzbasis) speziell vermarkten. Hier stimmt dann die Marge, hier ist man in der Preisgestaltung flexibel und hier hat man wenig Konkurrenz im Internet, weil im Medienbereich der "Content" zählt und kein Medienprodukt so leicht austauschbar ist gegen ein anderes (jedes hat sein spezifischen Inhalte, die speziellen Aspekte, die es vertieft). Content macht auch das Internet aus, nur gestalterisches Hip-hop ohne Inhalt, ohne substantielle Informationen, kann sich nicht halten und den user auf Dauer nicht befriedigen.

Mit Eigenproduktionen kann man dann auch weltweit anbieten (meist über Partner, joint Ventures).

Was den Standort angeht, so sind wir derzeit in Velden - verkehrsmässig gut gelegen, da nahe an der Autobahn in verschiedene Nachbarländer. Kundenverkehr als "Ladengeschäft" haben wir nicht, daher ist auch von den Räumlichkeiten, vom Personal eine Ersparnis - da man auch nicht "in zentraler Lage" sein muss. Wir sind zwar nur wenige Minuten vom Zentrum Veldens bzw. vom See, haben aber auch von der Lage her die nötige Ruhe für ein angenehmes Arbeitsklima.

Was den Materialeinkauf angeht, so wollen wir in Zukunft auch die Bezugsdatenbanken, die im Internet verfügbar sind, "anzapfen" (Business to Business). Damit ist sicher eine größere Chance für einen preisgünstigen Einkauf gegeben als mit den traditionellen Methoden des Beschaffungsmanagements (Wie schon erwähnt, B2B soll auch verstärkt eine Plattform für unseren Medienvertrieb sein).

Was das Verhältnis Fixkosten-variable Kosten angeht, so ist das System des outsourcing auch dazu angetan, die Fixkosten gering zu halten. Zur Zeit der Abfassung des Business planes haben wir etwa € 1200 monatliche Fixkosten. Die anderen Kosten sind variabel und fallen nur an, wenn auch Aufträge vorliegen.

F) DIE ORGANISATION

Als Besonderheit versuche ich, meine Mitarbeiter mehr über die ideelle / christliche Seite zu motivieren sowie über eine breite Möglichkeit, sich in den Firmenablauf durch selbständiges Handeln und Brainstorming einzubringen. "Management by objectivs" . Gute, familiäre Atmosphäre.

Ein besondern christlich motivierter "Freelancer" im Computerbereich hat mir bisher mindestens 7000 € erspart- indem er mir fast gratis wochenlang Arbeiten am Bibel-Computerprogramm für meine CD-Rom Publikation machte.

Für zentrale Fragen wie z.B. Zukunftsperspektiven / Strategische Planung wollen wir in Zukunft auch verstärkt freie Unternehmensberater in Anspruch nehmen.

Hinsichtlich der Verkaufserfahrung kann ich von mir selbst sagen, dass ich in den etwa 30 Jahren selbstständiger Tätigkeit vor allem viel Erfahrung im Verkauf / Kundenkontakt /Marktsituation im relig. Medienbereich gewonnen habe. Dahinter steht natürlich viel Fleiss, aber auch ein gutes Verkaufstalent, da ich sonst z.B. nicht durch meine persönlichen Verkaufsreisen und Telefonmarketing etwa 4000 Kirchen in div. Ländern (Österreich, Deutschland, Frankreich, Italien, Belgien, Luxemburg, Slowenien, Kroatien) mit einer speziellen Durchprojektionsfolie (Rückprojektion) für den Kircheneinsatz eingerichtet hätte (Zusätzlich zum Verkauf von Tausenden Diaprogrammen, Videocassetten, Toncassetten, Büchern etc.). Zielgruppe: Kirchlicher Markt (Pfarren, Klöster u.a.) und Religionslehrer in privaten und öffentlichen Schulen. Dazu helfen mir auch die guten bis fließenden Sprachkenntnisse in 7 Sprachen. 33 Jahre durchzustehen als Selbstständiger erfordert - bei "ups and downs" , wie es die Wirtschaft und das Leben mit sich bringt, Zähigkeit, Flexibilität angesichts häufig geänderter Paradigmen (die audiovisuelle Technik hat sich rasant entwickelt, das Internet als Chance und Herausforderung, die kirchlichen Kunden bzw. Pfarren u.a. ändert sich hinsichtlich der Mentalität, der Schwerpunkte, der Bedürfnisse). Es hieß also immer, "am Drücker zu bleiben", auf die "Zeichen der Zeit zu achten", geänderte Märkte und Chancen wahrzunehmen und sich laufend weiterzubilden.

G) REALISIERUNG

Festzuhalten gilt, dass diverse Etappen betreffend der Realisierung auch z.T. schon in anderen Kapiteln des Business Planes niedergelegt wurden (z.B. beim Kapitel Marketing)

Festzuhalten wäre auch, dass in meinem Fall die Firma bereits besteht und tätig ist, sodass ich die Planungs- bzw. Realisierungsstufen der Zeit vor dem Firmenstart überspringen kann.

Die nachstehend angeführten Stufen bzw. Projektetappen sind auch nur realisierbar, wenn eine "Expansionskapitalspritze" erfolgt, da die Kraft zur Eigenfinanzierung dieser Expansionen derzeit nicht gegeben ist.

Wir haben folgenden Zeitplan für eine Expansion vor Augen:

- Internet Shopsystem ausbauen - für religiöse Medien (Eigene Verlagsprodukte und fremde Programme) für Software bzw Cd-rom Angebote / Videos / Buecher / Hoerbuch / Musik cd- u.a. Medien - 6 Monate. Übersetzung gezielt von jenen Medien, die größeres Potential haben

(CDRom, DVD, Bücher) in die Weltsprachen (spez. Englisch), um die ganze Palette der Verkaufsmöglichkeiten über das Internet mehr auszuschöpfen.

- Ausbau Internetverkauf für Lizenzen (speziell "streaming video" Lizenzangebote -18 mon
- Übersetzung v unseren verlagseigenen Medien (Kleinschriften, DVD, Cdrom) für Märkte (ehemaliger Ostblock, v.a.dort wo genügend kathol. Potential ist) wo man auch durch persönlichen Verkauf (Aussendienst) aktiv werden möchte.
- Ausbau traditionelles Marketing (Besuchsnetz für meine Zielgruppen) - 12 Mon

Priorität: Finden eines Vertriebsleiters der einerseits christlich motiviert ist, andererseits mit einem geringem Fixum und dafür mit mehr Erfolgsbeteiligung (Anteil an Rohgewinn) tätig wird. Dieser müsste Leute finden, motivieren, mit Ihnen „an die Front“ gehen für konkrete Verkaufseinschulungen und auch intern die Strukturen noch mehr auf „Verkauf / Marketing“ trimmen.

Die Suche z.T. ueber Internet Jobmaschinen (Schwerpunkt christl. Suchmaschinen - wie z.B. www.jesus.de oder www.jesus-online.de wo auch Personalanzeigen moeglich sind) ,

Die nötige Stellenbeschreibung wird natürlich ziemlich genau umrissen. Diese würden enthalten:

- * Ausbau v Telefonmarketing f diverse Zielgruppen
- * Ausbau online Marketing
- * selbst besuche machen bei potentiellen Großkunden (Handelsketten) u diese Besuche verbinden mit dem Aufsuchen v Handelsvertretern - s unten freiberufliche Provisionsbasis -muss z.B. auch in der Lage sein, ein Netzwerk v freiberuflichen Handelsvertretern aufzubauen die unsere Produkte auf reiner Provisionsbasis anbieten (f Buchhandel, Supermärkte, Handelsketten sonst art, Computershops, Devotionalien - Souvenirshops (f Bilder-Sprüche- Auswahl v Sprüchen durch Käufer aus unserer Zitate CD-Rom)
- f Kindergärten (Cd-roms / Bücher / Rückprojektion für Licht Schattenspiele)
- *f Pfarren (breitres Angebot = Digitaldruckdienstleistung / Videokassetten / Bücher / Cd-roms / Hörbücher / technische Geräte wie Rückprojektion, Videogrossbildprojektoren - gebraucht und neu, Overheadprojektoren, Liednummeranzeiger, tragbare Lautsprecher u.a.
- * schulen (CD-ROM, Videokassetten, Technik = Videoprojektoren, Rückprojektion)
- * mit wachsender Anzahl der Aufträge würde auch intern Aufstockung nötig - meist im Bereich der geringfügig Beschäftigten - unter der Einkommensgrenze 340 € mtl - da kaum soziale Belastung u keine Kündigungszeiten anfallen
- *ebenso im Bereich Heimarbeit Expansion

Falls mehr Personal nötig - wieder outsourcing von gewissen Leistungen bzw. Freelancer Mitarbeiter ua. Das würde auch räumlich Einsparungen bedeuten, da nicht zu grosse Büroräume nötig wären.

* Ausbau von meinem Barter Gegengeschäft - bin Mitglied einer internat. Gemeinschaft von Barter Mitgliedern, wo man ganz oder teilweise mit seinen eigenen Leistungen zahlt- mit Verrechnung über eine zentrale Verrechnungsstelle mit Barter Schecks, die man für das Guthaben ausstellt.

*Grössere Buchauflagen würden z.T. im Barter Pool bezahlt werden, andere könnte man in Slowenien oder Kroatien günstiger bekommen als im EU Raum.

Produktexpansion - Planung:

Nach ca. 12 Monaten und nach Eintritt eines Vertriebsleiters, der die bisherigen fertigen Produkte anbieten würde (s. Marketing - Multi Lingua Bibel CD-Rom, Zitate CD-Rom ua.) müsste man dann an die Einstellung eines Lektors (freelancer) denken, da ja etwa 15 neue Buchtitel jährlich vorzusehen wären - nebst etwa 7 neuen CD-Roms und ca. 10 Videos pro Jahr. Man könnte, was Neuauflagen von Büchern angeht, so würde man z.T. an die Neuauflage von vergriffenen Büchern herangehen (es gibt, wie erwähnt, eine eigene CD-Rom darüber) - weil hier auch der Neusatz meist nicht mehr nötig ist. Themenmässig würde man natürlich bei christlichen Inhalten bleiben - innerhalb dieser breiten Palette jedoch Schwerpunkte setzen auf : Heiligenbiographien, Erscheinungsthemen, Gebet, Meditation, Okkultes. Als Format meist preislich günstige Kleinschriften, um mehr die Masse als theologische Spezialisten anzusprechen.

Was die Produktionsmittel angeht, so sind diese im Prinzip bereits vorhanden (diverse Computer, Copyshop Ausstattung, Videokopierung, CD-Rom Kopierung u. Ähnliches). Natürlich müsste man an eine Aufstockung bzw. Kapazitätsausweitung denken, wenn größere Auflagen nötig sein sollten (outsourcing, Heimarbeit), Videoschnitt. Eigene einfache Kommentar-Hinzufügung für die Herstellung fremdsprachiger DVD („voice over“).

Erwähnungen darüber sind auch bereits erfolgt.

Mit der Copyshop Einrichtung und mit der CD-Rom Duplizierung könnte man auch kleinere Auflagen von Dritten hereinnehmen, wobei dann auch öfter ein Gegengeschäft denkbar wäre.

Kurz bis mittelfristige Investitionen, die nötig wären für den Ausbau des Medienvertriebes im Bereich Video u CD-Rom: Bei den Preisen handelt es sich manchmal um den Lizenzkauf auf Fixpreisbasis, manchmal wäre es eine Anzahlung (Minimum Garantie), zu dem dann noch von den Verkäufen ein Lizenzgeberanteil von ca. 10% hinzukäme.

2) Computer - muss schnell und geeignet sein fuer Videoschnitt / Videobearbeitung / Synchronisation von Videocassetten aus anderen Sprachen / Titeleinfuegung u.a.
Videobearbeitungen - etwa 3500 €

3) Diverse Lizenzen besorgen für div. Territorien f DVD / TV (Prozentabrechnung vom Erfolg – ziemlich risikolos).

Mittelfristig würde man vor allem im Internet Bereich investieren, wahrscheinlich mit einem eignen Server, der etwa 30 Gigabyte Kapazität hat - um so speziell für den Geschäftsbereich Lizenzen (auch bereits an anderer Stelle genauer beschrieben) international mittels streaming Video bzw. Videos zum downloaden (öfter nur Extrakte, Demos davon) auszubauen.

H) CHANCEN, RISIKEN UND PLANUNG

Monatskalkulation – grob (Ausgaben / Einnahmen)

Ausgabeart	Betrag €	Bemerkung
Büromiete	400-	
Personalkosten (1 x Vollz f mich + 1 Teilzeit + div geringfügig bzw. Heimarbeit.	2500	Hier Kalkulat. ohne Aussendienst
Gerätemieten / Leasing Büromaschinen inclus. Digitalkopierer	250	
Fahrzeugkosten	250	
Div. Versicherungen	50	

Telefon – Fax – Internet	300	
Materialeinsatz – Papier, Rohlinge u.a.	800	
Diverses (Zinsen u.a.)	300	
Summe Ausgaben monatlich ca.	4 850	
Einnahmeart		
Medienverkauf (Buch, CD-Rom DVD u.a.)	3300	
Telefonmarkt.		
Medienverkauf – Internet	1000	
Dienstleistg- Copyshop, Duplizierung	700	
Lizenzverkäufe – an Verlage, TV Satellit	2500	
Sonstige Einnahmen	300	
Summe Einnahmen ca.	7800	

Vorschau – Kalkulation

**für ein Jahr (unter der Voraussetzung, dass mindestens 100.000 €
Expansionskapital vorhanden sind).**

Diese Planung erfolgt unter der Voraussetzung, dass ein Expansionskapital von mindestens € 70.000 zur Verfügung steht, um z.B. Aufträge, Marketing, Aussendiensttätigkeit u.a. Verkaufsiniciativen die hier im Business Plan angerissen sind (speziell für das Online Marketing) vorfinanzieren zu können.

Beschreibung Kosten / Aufwand	Betrag	Bemerkungen
Personalkosten (Vollzeit, Teilzeit, freie Mitarbeiter)	35000	
Mieten	5000	
Pkw bzw. Reise-Transportkosten	4000	
Versicherungen	1500	
Telefon / Internet	3500	
Übersetzungskosten f Auslandsvertrieb	3000	
Büroaufwand, Druck Papier usw.	3600	
Wareneinkauf (z.B. CDRom + DVD Rohlinge ua.)	9000	

Marketingkosten / Werbung incl. Online Marketing	6000	
Lizenzkauf f neue Programme – inclus. Anzahlung für eine weitere Prozentzahlung f Lizenzen im Verhältnis zum Verkauf	7000	Lizenzen f DVD, CD-rom Buch
Kapitalkosten (z.B. Zinsaufwand u.a.)	5000	
Diverser Aufwand / Sonstiges	4400	
Summe Aufwände	87000 €	
Erträge		
Medienverkäufe deutschspr. Raum	70000	Verkauf über Telefonmarkt, Online, Aussendienst Wiederverk. u a Kanäle
Medienverkäufe ausserhalb deutschspr Raum – zB. Slowenien, Kroatien, Ungarn, Polen, Slowakei	35000	Wiederverkauf, Vertreter, Telefon u.a
Lizenzverkäufe an Verlage, TV (terrestrisch und Satellit) – DVD, CD-Rom, Audio	30000	z.T. Direktverkauf, z T. Vermittlungsprovis.
Sonstige Erlöse	3000	
Summe Erträge	138000 €	
Rohgewinn vor Steuern	51000 €	

ENTWICKLUNG VON UNMSATZ / AUFWENDUNGEN / ERTRÄGE:

Nachdem die meisten Umsatzträger Eigenverlagsprodukte sind, können wir auch die Preise dafür dem Markt entsprechend anpassen (CD-Roms, Bücher, Videos) und haben relativ wenig Konkurrenz, da bei Verlagsprodukten die Inhalte zählen und diese oft unverwechselbar mit anderen Produkten sind. Es ist daher davon auszugehen, dass sich Umsatz und Kosten - im Grossen und Ganzen - die Waage halten - das heisst bei größerem Aufwand auch ein größerer Ertrag erwirtschaftet wird. Was die Kosten angeht, so können wir auch relativ flexibel auf

Marktschwankungen reagieren, da z.B. nur der "harte Kern" des Personals fix angestellt bzw. angemeldet ist, der Rest sind Teilzeitbeschäftigte oder "Freelancer". _Bei den Lizenzen zahlen wir die Royalties auch proportional zu den Verkäufen, was auch Kostenanpassung an den Umsatz bedeutet. Die wirklichen Gemeinkosten die zugleich fixe Kosten sind, sind relativ gering (Versicherungen, Miete, Betriebskosten und Ähnliches).

WAS DIE LIQUIDITÄT ANGEHT, so sind wir meist bei kirchlichen Institutionen bzw. Schulen, Klöstern u.s.w. tätig, und hier herrscht noch eine gesunde Zahlungsmoral. Meist wird auch gleich gegen "cash" verkauft (Nachnahme) oder die Ware haben wir mit im Auto (CD-Roms) sodass bei Bestellung auch gleich geliefert wird (Fahrverkauf). Ein gutes Rechnungswesen das aktuell ist, zeigt uns auch, welche offenen Posten wir haben, und diese werden dann regelmässig gemahnt.

_Was die Umsatzplanung / Umsatzvorausschau angeht, so basiert diese auf Zahlen aus der Vergangenheit und sind nicht "aus der Luft gegriffen".

Was unser Angebot an potentielle Kapitalgeber angeht, so würden wir als Verhandlungsbasis 4 % Verzinsung vom investierten Kapital anbieten die gewinnunabhängig wären. Weiters für maximal 60 % vom Gewinn ausschütten auf auf die Investoren aliquot aufteilen

Als "Exit-Strategie" für Investoren können wir uns gut vorstellen, dass die Lizenzen, die wir als Paraclet Verlag besitzen (Cd-Roms, Videos, Bücher) einen attraktiven Wert für andere Investoren darstellen und dass diese Anteile von den früheren Investoren übernehmen würden.

LIQUIDITÄTSPLANUNG (Cash flow) VON 2007 bis 2010 (HOCHRECHNUNG FÜR 4 JAHRE) unter der Voraussetzung einer Expansionsfinanzierung von mind. 100.000 Euro
Zahlen in Euro

Art der Bewegung	2007	2008	2009	2010
1. Einzahlungen				

1.1. Umsatz	138.000	150.000	160000	170000
1.2. Anzahlungen	--			
1.3. Sonstige Einzahlungen	--			
1.4 Summe Einzahlungen	138.000	150.000	160000	170000
2. Auszahlungen				
2.1 Material u Wareneinsatz	9000	11000	13000	15000
2.2. Fremdleistungen	5000	7000	9000	12000
2.3. Personal	35000	37000	42000	47000
2.4. Leasing	2000	2500	2800	2900
2.5. Kredittilgungen (Finanzspritze wird als Eigenkapitaleinlage angenommen = Gewinnbeteiligg)				
2.6 Zinsen	10000	12000	13000	15000
2.7 Sonstige Anzahlungen				
2.7.1 Sonstige Aufwendungen mieten, KFZ, Versichg., Werbg. Telef. Reisekosten, Diverses (s Gewinn – Verlustrechg - Tabelle für 2007 hier oben (Hier Übernahme der restl. Posten aus dieser Tabelle	38000	42000	46000	53000
2.9 Summe Auszahlungen	99000	109500	125800	129900
2.10 Investitionen extra	14000	19000	23000	28000
2.11 Auszahlg (ges 2.9+2.10)	113000	128500	148800	157900
2.12 Finanzierungsbedarf oder Überschuss (1.4 minus 2.11)	+ 25000	+21500	+11200	+12100

Schlussbemerkung:

Wie schon erwähnt, basieren die obigen Zahlen bzw. Annahmen auf einer Expansionsfinanzierung von etwa 100.000 Euro. Es kann natürlich auch weniger investiert werden, dann müsst man halt einige hier aufgezeigte Expansionsmöglichkeiten auf später verschieben.

I) ZUR PERSON DES KARL VOSPERNIK

Etwa 33 Jahre selbständige internationale. Medienerfahrung.

Werdegang (Biographie) des Karl Vospernik in Stichworten:

Geb. 9.1.40 - österr. Staatsbürger. Ich bin geborener Kärntner - aufgewachsen in kath. Familie im zweisprachigen Gebiet an der Dreiländerecke. Volks-, Hauptschule in Kärnten. Bürolehre und Abschlussprüfung - Villach/Klagenfurt. Bundesheer (Sanität). 2-jährige Hotelfachschule Bad Hofgastein - Abschluss. Auslandspraxis in Hotels (frz. Schweiz, Italien, Großglockner, England Vorbereitung auf Handelsakademie - Matura Innsbruck (Abendkurse). Nach Matura / Abitur (1963) Latein-Nachholung auf Uni Innsbruck und 2 Semester Volkswirtschaftsstudium. Eintritt in Priesterseminar in Klagenfurt (Herbst1964) 3 Semester Philosophie/Theologiestudium. Etwa halbjähriger Aufenthalt in Frankreich bei der Gemeinschaft v. Charles de Foucauld (Erfahrung von Ordenspostulat in der Welt der Arbeiter und Bauern – um das einfache Leben Jesu in Nazareth etwas umzusetzen). Hernach Fortsetzung und Abschluß von Theologiestudium in Wien als Laientheologe (1972 - Abschluss mit Absolutorium). In dieser Zeit auch 2 Semester Parallelstudium an der Wiener Film- und Fernsehakademie. Ebenso Religionsunterricht gegen Ende des Theologiestudiums während 1,5 Jahren in einer Wiener Handelsschule 1971 Eintritt in die ital. Ordensfamilie der "Gesellschaft vom Hl. Paulus" bei Rom. Der Orden ist international spezialisiert im Massenmedien - Apostolat. Im Haus bei Rom ca. 10 Monate Postulat, dann Eintritt in das einjährige Noviziat des Ordens in USA (Ohio) Nach der USA Phase Fortsetzung meiner Laufbahn im Zweig der Säkularinstitute der Paulinischen Ordensfamilie. Nach der ordensüblichen Disziplin legte ich in diesem Säkularinstitut (benannt nach dem hl. Erzengel Gabriel, dem Patron für Radio und Fernsehen) diverse zeitliche und schliesslich die ewigen Ordensversprechungen (die traditionellen Gelübde von Armut, Keuschheit, Gehorsam) ab. In diesem Stand lebe ich seither. Säkularinstitut heißt ja - im kirchlichen Rechtsverständnis: Die traditionellen Ordensgelübde in der Welt, in seinem Beruf zu leben - ohne die sogen. "vita

communis" (Gemeinschaftsleben). Seit Ende 1972 gründete ich auch - im Sinne unseres Ordensapostolats bzw. unserer Ordensspiritualität eine eigene Firma und bin seither internat. in der Verbreitung christlicher audio-visueller Medien im deutschsprachigen Markt, in Slowenien und Kroatien bzw. in der Lizenzvermittlung und dem internationalen Lizenzverkauf für die Video- bzw. TV Rechte spezialisiert ist. Etwa 17 Jahre war meine Firma in Wien tätig, seit 1989 ist der Firmensitz in Kärnten.