

# Exposé

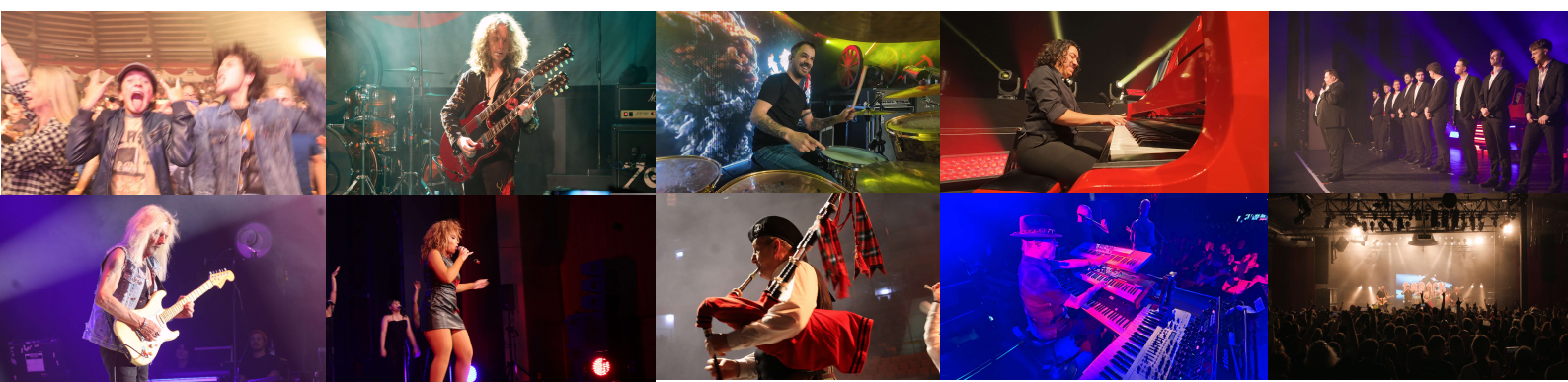


**Ortsunabhängige Nachfolge/Übernahme**

## **Akquise- & Abwicklungssystem für Low-Budget Konzertvideographie**

Die Übernahme ist sowohl für **Einzelpersonen** als auch zur **Integration in bestehende Strukturen** geeignet.

|                  |  |
|------------------|--|
| <b>Leistung</b>  | 4K/8K Live Konzert Video-Aufnahme; kein Schnitt                                |
| <b>Zielmarkt</b> | Konzert Ticket-Preisbandbreite typischerweise ca. 20–60 EUR                    |
| <b>Module</b>    | Kamerapositionen als kombinierbare Auftragsmodule                              |
| <b>Datenbank</b> | >300 Bands/Artists   >400 E-Mail- Adressen  <br>>300 zukünftige Konzerttermine |
| <b>KPIs</b>      | Akquise Erfolgsquote >10%   8,1 Kontakte/Auftrag                               |
| <b>Modalität</b> | Upfront + Earn-out (1–4 Monate)  |



## 1. Angebot / Ziel der Übergabe

Übernahme eines dokumentierten Akquise- und Abwicklungssystems für Low-Budget Live-Konzert-Videographie (4K/8K, ohne Videoschnitt) inklusive Datenmanagement, Angebotslogik sowie Kontakt-/Historien-Datenbank. Musikgenres (derzeit): Pop, Rock, Metal, Orchester.

Das Dienstleistungsangebot ist so konzipiert, dass es aktuell von einer Person durchgeführt werden kann.

## 2. Region / Skalierbarkeit

Aktuelle Vertriebsregion: Radius von ca. 180 km um XXX. Das Gebiet kann **verlagert** und/oder **erweitert** werden. Der gewählte Radius wurde zur Reduzierung von Fahrtstreckenkosten limitiert.

## 3. Leistungsprinzip

- 
- 
- 
- 

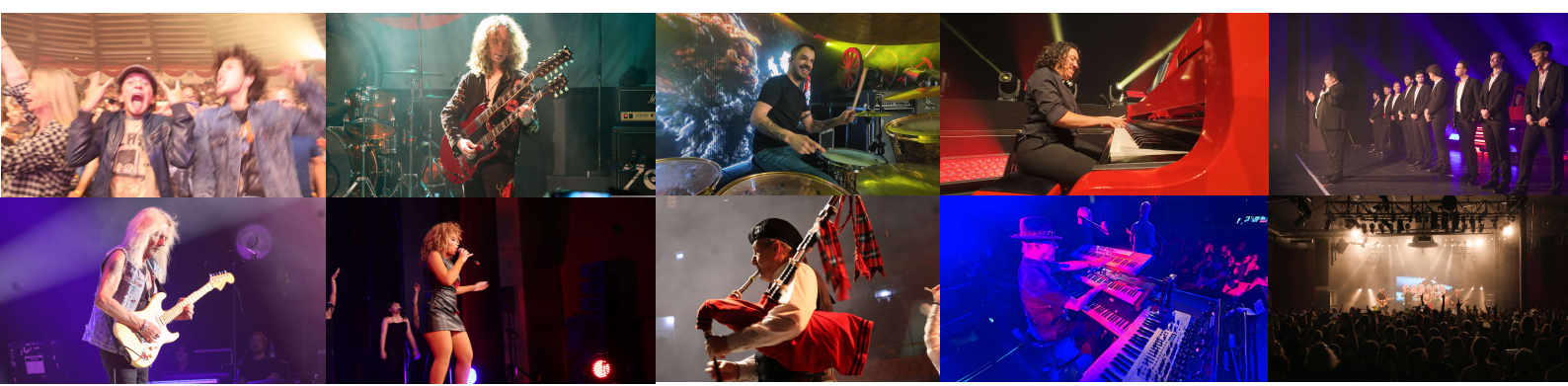
## 4. Kamera-Module

- 
- 
- 
- 
- 

## 5. Vertrieb / Prozess

Akquise aktuell ausschließlich per E-Mail (Kontakt → Klärung → Bestätigung → Rechnung → Durchführung → Datenmanagement → Übergabe).

Die in der Datenbank aufgeführten E-Mail-Adressen sind **direkte Entscheiderkontakte** aus dem Band-/Artist-Umfeld. Agentur- oder Veranstalterkontakte wurden bewusst gemieden.



## 6. Datenbank / Pipeline (Key Figures)

Bands/Artists gesamt >300 | E-Mail-Adressen gesamt >400 | Kunden dokumentiert **XXX** | zukünftige Konzerttermine >300

## 7. Kennzahlen (KPIs)

Mail-Kontakte **XXX** | Gesamt Aufträge **XXX** | Erfolgsquote gesamt >10% | Kontakte je Auftrag **8,1** |  
Ø Kontakte/Monat **XXX** | Ø Aufträge/Monat **XXX**

## 8. Kalkulation (Planungsbasis)

Standardumsatz je Auftrag: **XXX EUR**. Fixkosten je Auftrag: **XXX EUR** (Berechnungsbasis: 50 Konzerte/Jahr).

## 9. Geschäftstätigkeit / Potential

Der Geschäftstätigkeit läuft bewusst auf Sparflamme, da das funktionierende Prinzip samt Assets verkauft werden soll.

## 10. Vertraulichkeit / Datenzugang

Datenraum stufenweise nach NDA.

## 11. Übergabe / Next Steps

- Die Übergabe kann zeitnah erfolgen.
- Strukturierte Übergabe inkl. Einarbeitung in Datenbank, Prozess und Angebotslogik.
- Ablauf: NDA → Datenraum/KPI-Nachweise → Vertrag/Vertragsabschluss (Closing) → vollständige Übergabe.
- Modalität: Upfront-Zahlung + Earn-out (1–4 Monate).