**Businessplan**

**zur Gründung von Talebones**

**Gründerin /**

**Gründer** Nicky Schubert

**Anschrift:** Ankerstraße 17

53757 Sankt Augustin

**Telefon:** +49 176 60305829

**Mail:** niklas.s@snafu.de

**URL:** https://www.talebones.net

**I Auf einen Blick ...**

Gründerin/Gründer: Nicky (Niklas) Schubert

Geburtsdatum: 15.03.2001

Gründungsvorhaben: Erstellung und veröffentlichung eines Pen & Paper Tabletop Rollenspiel

Zielgruppe TTRPG & Pen and Paper Spieler

Standort: Online

Rechtsform: Einzelunternehmen

Firmenname: Talebones

Startdatum 1.9.2024

Gesamtkapitalbedarf: 1000€

- Investitionssumme: 600€

- Betriebsmittel: ~200€/Monat

Finanzierung: (Eigenkapital/Fremdkapital) Eigenkapital: 1000€

Fremdkapital (Kickstarter): >1000€

Zukunftsperspektive: (Umsatz- und Rentabilitätsvorschau (Betriebsergebnis bzw. Gewinn vor Steuern (Jahr1, Jahr2, Jahr3)

.......................................................................................

.......................................................................................

.......................................................................................

**1. Geschäftsidee:**

* Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
  + Produkt:
    - Regelbuch für das System PDF (Englisch/Deutsch) – 20€
    - Regelbuch für das System Print (Englisch/Deutsch) – 59€
    - Abenteuer PDF (Englisch/Deutsch) – 10-15€
    - Abenteuer Print (Englisch/Deutsch) – 25-35€
    - Merchprodukte (Würfel, Art Prints etc.) – 4-60€
* An wen richtet sich Ihr Angebot (Zielgruppe)?
  + Spieler von Rollenspielen
* Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot?(USP= Unique Selling Proposition, Alleinstellungsmerkmal)
  + Extrem freies Rollenspiel mit dennoch robusten Kampfsystem
  + Besonderes Setting
* Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung für den Kunden?
  + D&D statischer Kampf
  + Freieres Geschichtenerzählen als andere Systeme
* Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)
  + Erfolgreicher Kickstarter
    - Erreichtes Finanzierungsziel und einem Großteil der Stretchgoals
    - Wie: Hohe Qualität und konstante Kommunikation
  + Etablierung in der Branche
    - Reichweite auch über direkte Freunde und Bekanntenkreise hinaus
    - Wie: Erfolgreiche Kickstarter Kampagne

**2. Gründerprofil**

* Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)
  + Fokus auf ein einziges Produkt, anstatt ein Produkt von vielen bei einem größeren Publisher zu sein
  + Erfolgsbedingungen werden selbst definiert und nicht vorgegeben
* Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
  + Noch keine
* Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
  + Rollenspieler seit 10 Jahren
* Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, wann und in welcher Branche?
  + Nein
* Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
  + Mehrere Communities im Rollenspielbereich
  + Herausstechendes Game Design Semester in Kanada
* Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen? Wie viele Wochenstunden haben Sie dafür regelmäßig zur Verfügung?
  + Design + Schreiben
  + 10-20 Stunden

**3. Markteinschätzung**

* Beschreiben Sie Ihre Branche / den Markt anhand von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen etc.
  + https://www.businessresearchinsights.com/market-reports/tabletop-role-playing-game-ttrpg-market-110856
* Welche Kunden sprechen Sie an? (Genauere Definition der Zielgruppe: Klein- oder Großkunden, Privat- oder Geschäftskunden, Alter, Einkommen, Geschlecht, Konsumverhalten etc.)
  + Privatkunden
  + 16-35
  + Fokus auf queere Zielgruppen, aber nicht ausschließlich
* Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre Dienstleitung / Ihr Produkt?
  + 1539 million USD
  + Für Indie-systeme aber deutlich kleinerer Anteil
* Welche Entwicklungen/Trends gibt es in Ihrer Branche und wie wird sich der Markt (in Ihrem Absatzgebiet) nach Ihrer Einschätzung künftig entwickeln (Trendprognose)?
  + Mit dem Wechsel zu D&D 2024 werden sich viele Interessehalber nach neuen Systemen umschauen
* Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
  + Extrem individualisierbare Charaktere
  + Ernstere Themen mir hohem Fantasy Anteil
* Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen? Haben Sie bereits von möglichen Kunden ein Feedback zu Ihrem Produkt oder Leistungsangebot eingeholt?
  + Playtests laufen

**4. Wettbewerbssituation**

* Wer sind Ihre Mitbewerber? Sind es eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine? Unterscheiden Sie auch zwischen direkten Mitbewerbern (mit identischem Angebot) und indirekten Mitbewerbern (Konkurrenten, die nicht exakt das gleiche Produkt anbieten, aber den Bedarf auf andere Weise decken)!
  + Viele indirekte Mitbewerber
  + Einige sehr viel größere
* Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
  + Zu unbewegliche Regelsysteme
  + Distanz vom Kunden
* Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab ?(Zusatznutzen)
  + Einbeziehung der Kunden in der Entwicklung
  + System fokusiert auf Kommunikation
* Preisvergleich: Was kosten die Produkte/Dienstleistungen bei der Konkurrenz? Welche Preisstrategien verfolgen Ihre Mitbewerber? Welche Vertriebskanäle nutzen sie?
  + Print ist ähnlich bepreist, aber am höherem Ende da € und nicht USD (Vergleich: 59€ > $59)
  + PDF kostet ähnlich viel wenn nicht weniger (s.h. Dolmenwood Kickstarter)

1. **Marketing und Vertrieb**

* Welche Marketingaktivitäten möchten Sie verfolgen und welche (einmalig anfallenden oder wiederkehrenden) Kosten veranschlagen Sie für die einzelnen Maßnahmen?
  + 200€/Monat
* Welche Marketingkanäle wollen Sie nutzen? (z.B. eigene Webseite, Social Media, Anzeigen, Kataloge, Newsletter)
  + Webseite
  + Social media
  + Social Media Werbung
  + Newsletter
* Über welche Kanäle (z.B. Online Shop, Ladengeschäft, Direktvertrieb etc.) wollen Sie Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung verkaufen?
  + Online Shop

1. **Lieferanten und Vorleistungen**

* Wie setzen sich Ihre Lieferanten zusammen? Von wem beziehen Sie Vorleistungen?
  + Einem printshop der noch ausgewählt wird
* Bestehen Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten/Vorleistern?
  + Für die Print Ausgabe des regelbuches, ja
* Agieren Ihr/e Lieferant/en in einem monopolistischen (nur ein Anbieter), oligopolistischen (wenige Anbieter) oder polypolistischen (viele Anbieter mit austauschbaren Angeboten am Markt?)
  + Polypolistischen Markt

1. **Unternehmensorganisations- und Personalmanagement**

* In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
  + Einzelunternehmen
* Sind Genehmigungen erforderlich?
  + Nein
* Wer führt die Geschäfte? Wie ist die Vertretungsregelung festgelegt?
  + Ich
* Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt (z.B. Kundenakquise, Einkauf, Warenwirtschaft, Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Steuern , etc.)
  + Es existiert ein Artteam
  + Der rest von Nicky
* Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
* Personalbedarfsplan: Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?
* Anzahl, Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Funktionen, Gehälter
  + Artteam: 2 Dienstleister
    - Einmalzahlung 300€
    - Je 10% von jeglichen Einnahmen die mit Produkten Gewinn gemacht werden die Bilder von Ihnen enthalten
    - Nach Verteilung der Kickstarter Produkte jegliche weitere Produkte die die Bilder als zentralen Inhalt haben wird eine andere Rechnung verwendet
      * Je 45% von jeglichen Einnahmen die Gewinn gemacht werden (heißt: umgedrehtes Gewinnverhältnis bei zum Beispiel Artbook, Prints usw.)

1. **Risikoanalyse**

* Welche gravierenden Probleme könnten auftreten und welche Lösungen würden Sie für geeignet halten? (z.B. Kunden bleiben aus; Auftreten von Nachahmern; Erstarkung der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal; zu schnelles Unternehmenswachstum; Forderungsausfälle etc.)
  + Kickstarter wird nicht ausreichend finanziert
    - Kleineres volumen an physischen Produkten
    - Losere Zeitplanung

1. **Finanzwirtschaftliche Planungen**

**(siehe nachfolgende Excel-Liste)**

* Kapitalbedarfsplanung
* Investitionsbedarf
* Betriebsmittelbedarf
* Umsatz- und Rentabilitätsplan
* Erläuterungen zur Umsatzentwicklung
* Liquiditätsplan für 12-24 Monate