

Wie haben Sie das Interesse / Bedürfnis (ggf. in der Region) erkannt?

Antwort:

Siehe dazu meinen konzeptionellen Entwurf zu Sades „120 Tage von Sodom“

Werbung & Vertrieb

Wie würden Sie Ihre Preise gegenüber dem Markt beziehungsweise Ihrer Konkurrenz einordnen? (bspw. niedrig, marktkonform oder hoch/premium)?

Antwort: Höhere Personalkosten durch das Engagement professioneller Akteur*innen sind hauptursächlich für eine Preisgestaltung im Premium-Segment verantwortlich. Darauf zu verzichten, hieße: Wahrhaftigkeit als kommunikative Idee aufzugeben.

Wie möchten Sie auf sich aufmerksam machen?

Antwort: Teilnahme als Aussteller an der Erotik Messe Venus 2023 in Berlin. Wie es in der Folge gezeigt hat, halte ich die Teilnahme an der diesjährigen Ausstellung angesichts der Finanzlage für nicht mehr realistisch. Aber wer rechnet schon damit, dass es länger als 6 Monate bedarf, um in Besitz seines eigenen Kapitals zu gelangen.

Wie möchten Sie Ihr/e Produkt/Dienstleistung verkaufen/vertreiben?

Antwort: Die Distribution kann u.a. über den Onlineshop des Unternehmens erfolgen.

**Die ausgefüllten Unterlagen bitte digital zurückschicken,
indem Sie auf unsere Kickoff-Email mit
dem Betreff „[Businessplan] Die nächsten Schritte“
antworten.**

Antwort: Amorellie, der jüngste Big Player auf dem Marktplatz der Erotik-Branche, hatte als reiner Onlineshop begonnen und wagte mittels einer An-Ästhetisierung des Erotischen als erster Sexshop den Schritt ins Werbeprogramm des öffentlich-rechtlichen Fernsehens. Ein Großteil des erwirtschafteten Kapitals investierte das Unternehmen in die Eröffnung von Flagship-Stores in den Fußgängerzonen Deutscher Großstädte. Auch Beate Uhse's Unternehmen entwickelte sich erst in den 70ziger Jahren exorbitant, als die gelockerte Sexualmoral des Summers of Love im Management der Wirtschaft angekommen war und so den Aufbau eines eigenen Vertriebssystem durch ein Netzwerk nationaler Niederlassungen Salonfähig machte. Weiteres spannendes Thema wäre sicher auch die Bedeutung und Auswirkung des Dezentralismus, in dessen Entwicklung sich zuerst die Groß-Konzerne wie Krupp, VW, Neckermann zergliederten und vielerorts die Schließung der Warenhäuser wie Hertie folgte. So wird das dezentrierte Angebot an Erotik zu immer mehr privaten Dienstleister*innen führen, die, haben sie die Zeichen der Zeit erkannt, begreifen, dass es auch hier, die eine Arbeitsstelle, nicht mehr geben wird, sondern sich der Grunderwerb auch mehreren Quellen zu speisen hat,

Welche Stärken und Chancen fallen Ihnen ein?

Antwort: Eine meiner Stärken ist bestimmt Beständigkeit. Wenn ich für etwas Interesse entwickle, dann will ich auch wissen, was es in Wirklichkeit ist. Auch bin ich verwegen genug auch gegen Widerstände meine Meinung zu behaupten, falls ich davon überzeugt bin. Das reicht mir aber nicht immer zum Vorteil. Denn dank meiner Einsichtigkeit an zweiter Position, erkenne ich, wenn ich mich verrannt habe, auch wenn es für die Entscheidung bereits zu spät ist.

Welche Schwächen und Risiken fallen Ihnen ein?

Antwort:

In manchen Momenten neige ich zu emotionalen Kurzschluss-Reaktionen. Insbesondere, wenn ein Prozess ins Stocken gerät aufgrund von irrationalen Phänomenen, wie moralischer Vorurteile. In meiner ausschweifenden Art übersehe ich die Interessen meines Gegenübers, sodass ich sehenden Auges selbst Opfer meiner Übervorteilung werde.

Xklusiv GbR

Substitute (gleicher Nutzen):

erotik-webagentur

NExt.Media.Marketing

Erotik Webagentur

Was unterscheidet Sie von der Konkurrenz?

Antwort: Keines der bislang recherchierten Unternehmen definiert die Produktion von verkaufsfördernden Maßnahmen als Kerngeschäft seines kaufmännischen Handelns.

Warum kann/sollte man Ihr Vorhaben nicht mit anderen vergleichen?

Antwort: Nicht nur, dass wir uns als Agentur für performative Erotik auf die Live-Kommunikation im unmittelbaren Face-to-Face Kundenkontakt spezialisiert haben, sondern auch die in zweiter Reihe stehende Vorstellung von Consumer Events unterscheidet sich vom Marktangebot, als dass sich aufgrund der Verfahrensweise eine ästhetische Dimension von Erotik vermitteln lässt, die im Zusammenspiel von Komplexität und Sinnlichkeit ihresgleichen sucht.

Warum entscheidet sich ein (potenzieller) Kunde für Sie und nicht die Konkurrenz?

Antwort: Unsere Produktionen entstehen auf der Grundlage von persönlichen Erfahrungen, die professionelle Akteur*innen im arbeitstäglichen Umgang mit Erotik-Artikel gewonnen haben. Anders als bei professionellen Schauspieler*innen ist ihnen die Situation des Kobers, der direkten Ansprache des Kunden, als Grundstruktur ihres Dienstleistungsangebot vertraut. Ihre Profession kennzeichnet sich durch die Herstellung einer emotionale Nähe, die ihrer Authentizität wegen überzeugt.

Sind Ihnen besondere / erwähnenswerte Marktentwicklungen aufgefallen?

Sellers< hat als weitere Zielgruppe auch Interesse an Menschen mit einer freizügigen Lebensführung, denen wir mit exklusiven Merchandise-Artikel in unserem Onlineshop gestatten, frivole Akzente zu setzen. Man wird es kaum für möglich halten, aber die angezeigten Google-Treffen zu „[Erotisches Briefpapier](#)“ gehen nicht einmal ansatzweise in die Richtung, die wir uns darunter vorstellen.

- **Geschäftskunden** (falls zutreffend Unternehmensart / Region / Unternehmensgröße, etc.)
 - Antwort: Im direkten Blickfeld stehen die Aussteller der diesjährigen Erotik-Messe in Berlin.
 - Nach der Messe kann dort produziertes Bild- und Tonmaterials der Kontaktaufnahme mit regionalen, privat geführten Unternehmen im Einzelhandel (Sexshops, Veranstaltern, Kinobetreibern) dienen.
 - Der Vertrieb an diese Klientel kann über unsere Mutgkleidschaft mein BEH erfolgen.
 - Interessant würde es werden, wenn einer der Big Player am Markt auf und aufmerksam würde und uns die künstlerische Verantwortung für Beiträge auf Youtube überträgt. Es gibt da zwar schon einige Formate, aber der Zuspruch der User ist im Vergleich zu dem, welche Peaks zu erreichen sind, doch eher als äußerst gering zu beurteilen.

Welcher Branche ist Ihr Geschäftskonzept zuzuordnen?

Antwort: Erotische Erwachsenenunterhaltung

Welche Wettbewerber sind Ihnen bekannt? Bitte führen Sie nachfolgend soweit zutreffend

Direkt (gleiches Angebot, gleiche Zielgruppe, gleicher Nutzen):

NONE!

Indirekt (gleiche Zielgruppe, gleicher Nutzen):

Pornagent®

pro4you Event GmbH

Kundenpolitik einzugehen, wodurch sich im direkten Kundenkontakt neue Vertriebswege ergeben, bzw. Stammkundschaft ganz besonders angesprochen und gepflegt werden kann. Diesen Vorgang könnten wir auch als Kobern bezeichnen.

Welche Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden haben Sie erkannt?

Antwort: Unsere Kunden müssen sich ständig mit neuen Produkten auf dem Markt präsentieren und sich dafür neue Kommunikationskanäle erschließen. Sonst können Veränderungen von Kaufgewohnheiten nicht nachgezeichnet werden, um der Entwicklung unter Verbrauchern nachzukommen.

Befindet sich die Idee (in Teilen) bereits in der Umsetzung? Wenn ja, welche Erkenntnisse und/oder Meilensteine liegen vor?

Antwort: Die Idee sowie konkrete Unternehmensangebote sind seit Herbst 2022 online. Auch auf Facebook und Instagram ist extranos.bizarr seit einiger Zeit präsent, wobei jüngst zur Personalakquise die erst Beiträge veröffentlicht wurden. Dem zu vernachlässigenden Zuspruch zufolge, bedarf es weit mehr kommunikative Aktivitäten, um überhaupt wahrgenommen zu werden, von likes und dergleichen wollen wir gar nicht erst anfangen zu reden.

Markt, Zielgruppe und Wettbewerb

Wie würden Sie Ihre (Haupt-) Zielgruppe beschreiben? Wer soll bei Ihnen kaufen? Bitte spezifizieren Sie, falls möglich, nach

- **Privatkunden** (falls zutreffend Alter / Geschlecht / Einkommen / Haushalte / Region / Interessen etc.)
 - Antwort: In der jetzigen Unternehmensphase spielen Privatkunden eine untergeordnete Rolle. Als Zielgruppe in Betracht kommt dieser Personenkreis bei der Ausrichtung unserer Private-Inzentes, primär: beruflich auf höherer Management-Ebene tätige Paare, die sich ihres sozialen Status bewusst ebenso gemeine Gelüste verspüren und sich sexuell gerne vergnügen wollen. Unser Event-Angebot >Sekt oder

Gibt es rechtliche Rahmenbedingungen, die es bei der Durchführung des Vorhabens zu beachten gilt (Ausschanklizenz, Meister, Personenbeförderungsschein, Baugenehmigung etc.)? Falls ja, werden sie bereits erfüllt?

Antwort: nicht bekannt

Hintergrundinformationen

Wie sind Sie auf Ihre Geschäftsidee gekommen?

Antwort: Vor der Corona-Krise war ich beruflich lange Zeit mit Spielbein/Standbein-Prinzip im Gastro- wie im Soziokulturellen-Bereich aufgestellt. Dass durch die Epidemie mir beide Beine zugleich und auf unbestimmter Wiederaufnahme hin weggebrochen sind, hatte ich nicht erwartet. Doch die Nachricht aus Frankreich zu der Zeit, dass dort die Regale für Rotwein und Kondome leer wären, während es in Deutschland an Toiletten-Papier und Mehl mangelt, ließ mich hellhörig werden. Sexuelle Bedürfnisse lassen sich anscheinend nicht einfach durch Verordnungen unterbinden, bzw. zeitigen sich als spezielle Phänomene, Stilblüten des Perversen. Inwiefern diese mittel- oder unmittelbar ausgelebt werden, daran zeigt sich zwar massenpsychologisch das Symptom gesellschaftlicher Zwänge, aber außermoralisch betrachtet hat das älteste Gewerbe der Welt alle Krisen nahezu unbeschadet überstanden. Vielleicht paar blaue Flecke hier und einige Schrammen dort, doch nach dem „50-Shades-Hype“ fast schon als alltäglich zu sehen. Wenn wir also von Arbeitsplatzsicherheit sprechen können, dachte ich, dann mit Sicherheit dort bzw. im thematischen Umfeld.

Welche Probleme lösen Sie mit dem Geschäftskonzept?

Antwort: Um sich mit seinem Angebot von Erotik-Artikel von denen anderen Anbietern auf dem heiß umstrittenen Markt der Branche signifikant abzuheben, ist eine Ästhetisierung im Handel mit der Kundschaft unabdingbar. Wir bieten mit unserer Expertise in der Inszenierung von unmittelbarer Face-to-Face-Kommunikation ein Marketingtool, dass unseren Kunden in die Lage versetzt, auf spezielle Aspekte der

Wo ist der Firmensitz oder welche(n) Standort(e) / Stadtteil(e) streben Sie an?

Antwort: Der Firmensitz ist zurzeit in Köln, wobei die Produktionsverhältnisse in keinem unmittelbaren Zusammenhang mit jedweder Niederlassung stehen. Im Gegenteil, auftragsbedingt kann mitunter auch ein vollkommen freies Setting erforderlich sein. So können zur Wahl eines begünstigenden Standorts nur Imageaspekte gelten, wo dann Berlin (Metropole) oder Hamburg (Reeperbahn) zu nennen. So schrieb ich noch vor einigen Tagen, mittlerweile haben sich aber privat weitere Entscheidungen ergeben, die einen Ortswechsel mehr als möglich erscheinen lassen.

Warum haben Sie diesen Firmensitz gewählt / was spricht für den Standort?

Antwort: Der gegenwärtige Firmensitz ist familiär bedingt, würde aber auch eine Arbeitsplatzweiterung im Home-Office-Bereichs zulassen. Selbst für Meetings mit bis zu 10 Personen wären entsprechende Räumlichkeit vorhanden. Für manchen Kunden könnte vielleicht aus der starken LGBTIQ-Bewegung in Köln ein Synergieeffekt entstehen.

Da aber sich die Dinge manchmal anders und schneller als gedacht entwickeln, bleibt allen das Image, was zählt. Die Idee, dass Hamburg sich mehr als Standort eignen würde hatte ich bereits im Feb. 2022, als ich dort die Mitgliederversammlung des [BEH e.V.](#) besuchte.

Welche Rechtsform hat/wird Ihr Unternehmen haben?

Antwort: Der Agenturbetrieb wurde dem Gewerbeamt Köln im Herbst 2022 als Inhabergeführtes Einzelunternehmen gemeldet. Ausgangspunkt war die Teilnahme an der Venus 2022 als Fachbesucher, die solche Tickets nur nach Vorlage einer gewerblichen Anmeldung ausgibt. Bis zur Teilnahme als Aussteller an der Venus 2023 im Okt. (oder zeitlich passenden Messe) soll die Umwandlung des Unternehmens in eine GmbH abgeschlossen sein.

Weshalb haben Sie sich für diese Rechtsform entschieden?

Antwort: Gerade auf internationalem Parkett ist diese Rechtsform durch finanzielle Verantwortlichkeit gekennzeichnet und Seriosität unterstreicht die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens.

Antwort:

→ Bitte Lebenslauf/-läufe mitschicken (alternativ **Link** zu LinkedIn- / Xing-Profil)

- <https://www.linkedin.com/in/karsten-sch%C3%B6nwald-58796b214/>
- [Vita - theater24](#)

Was beinhaltet der Aufgabenbereich des Unternehmers / -Teams? (Insofern mehrere Unternehmer – wie ist die Aufgabenverteilung?)

Antwort: (zu Beginn) Kommunikation mit Neu-Kunden (Akquise, Vertragsgespräche), Konzeption und theater-methodische Umsetzung des Auftrags, Leitung des Produktionsprozesses, Repräsentation des Unternehmens

Welche Mitarbeiter bestehen und mit welchen Mitarbeitern planen Sie zukünftig? (Anzahl und jeweilige Tätigkeiten)

Antwort: Zur Zeit der Beschaffung von Finanzmitteln ist die Tätigkeit weiterer Mitarbeiter nicht erforderlich. Mit dem Moment der Mittelvergabe eröffnet sich aber ein fester Arbeitsplatz im administrativen Tätigkeitsbereich, verantwortlich für die infrastrukturelle Organisation, das Officemanagement und Kontrolle terminlicher Absprachen mit Honorar-Personal zum Event. Mit dem Beginn der Produktion durch mitwirkende Akteur*innen wäre der Aufgabenbereich der Produktionsassistentz vakant. Idealerweise entwickelt sich mit der Zeit ein Pool von festen/freien Mitarbeitern.
→ Es können Bilder der Mitarbeiter in den Businessplan eingebunden werden. Falls vorhanden / gewünscht, bitte mitschicken.

Wie ist die Mission des Unternehmens?

Antwort: Wider den Sadismus... lang lebe die Sodomie!

Wie ist die Vision des Unternehmens?

Antwort: Ich möchte innerhalb der nächsten 5 Jahren alle 4 Säulen, auf die das Unternehmen aufgebaut ist, verwirklicht sehen.

Aussicht auf Umsätze weit über 1 Mio. Euro.

Antwort: Herstellern von erotischer Bekleidung und Einrichtungsgegenständen sind zu diesem Zeitpunkt noch nicht näher zu bestimmen, Produzenten von Sexy Toys

Was spricht für die ausgewählten Hersteller / Produzenten / Lieferanten?

Antwort: Wie haben uns bisher noch nicht auf einen bestimmten Kunden festgelegt.

Falls Produzenten/Lieferanten ausfallen, welche Alternativen / Lösungen gibt es?

Antwort: Ist nicht relevant, da Vielzahl auch Ausweichobjekten stets gegeben ist.

Angaben zum Unternehmen

Wie heißt Ihr Unternehmen (zukünftig)?

extranos.bizarr | Agentur für performative Erotik, Live-Kommunikation & Imageprofilierung

Falls vorhanden, bitte nachfolgend die Website nennen:

Antwort: extranos-bizarr.com | shop.extranos-bizarr.com

Aus welcher/n Person/en besteht das Unternehmer- oder Management-Team? (Bei einer Unternehmensnachfolge bezieht sich die Frage auf den/die neuen Unternehmer/in)

Antwort: Entscheidungen zur Führung und Management des Unternehmens obliegen alleinverantwortlich dem geschäftsführenden Inhaber. Nach Aufnahme des Betriebs wären weiter feste Kräfte in der Administration und Produktionsorganisation angezeigt.

→ Es können Bilder der Unternehmer in den Businessplan eingebunden werden. Falls vorhanden / gewünscht, bitte mitschicken.

Ggf. ein paar zusätzliche Punkte / Qualifikationen, weshalb Sie zur Durchführung der Geschäftsidee geeignet sind?

1. Nach **Messekontakt** und Bekanntmachung der AGBs methodisch geleitetes **Briefing** durch Kunden (Tiefenpsychologisches Interview nach Gesichtspunkten der **Marktforschung**)
2. **Grob-Konzept** zur Angebotserstellung, wo Budget, Umfang und Termine geregelt sind
3. Dann konkrete Planung und Organisation der **Produktion** (Anmietung von Produktionsstätten, **Casting** von mitwirkendem Personal, Unterzeichnung der **Werkverträge**, Beschaffung der Produktionsausstattung [Bereitstellung durch Kunden, Besorgungen der Agentur])
4. Währenddessen Entwicklung konzeptioneller Ansätze zur performativen Auseinandersetzung mit dem Inhalt und Gegenstand des Auftrags (**eidetische Reduktion**)
5. Dramaturgische Besprechung mit den Akteur*innen über Form und Art der Präsentation, **theaterpädagogische Übungen** zu Präsenz Authentizität und Wahrhaftigkeit, performative Einbindung des Kundenauftrags als Handlungsträger, szenisches Improvisieren und Variationen des Themas
6. **Dokumentation** der Arbeitsergebnisse (Transkription verbalisierten Materials, **Postproduktion** audiovisueller Medien) und Auswertung des Kundenfeedbacks
7. Inszenierung des Handlungseinheiten am Auftragsort des Kunden, Buchung von Transport und Quartiermöglichkeiten. **Endabnahme** durch Kunden. Aktion!

Falls Produktangebot:

Woher beziehen Sie Ihre Produkte?

Antwort: Wir stellen die Produkte selber her?

Wie produzieren oder stellen Sie Ihre Produkte her?

Antwort: Indem wir den Produktionsprozess nach künstlerischen Methoden des Theater organisieren.

Mit welchen Herstellern / Produzenten / Lieferanten wird gearbeitet?

- Mittelfristig: Private Incentives (siehe Konzept: [Sekt oder Selters](#)), Consumer Events (siehe Konzept: [Unterhaltung unter Kuppler*innen](#)), Direkt-Vertrieb von Merchandising-Artikel über eigenen Onlineshop
- Langfristig: Community Events (siehe Konzept: [Sommernachtstraum](#) und Kundenmanagement, Charity-Events (siehe Konzept: [Lysistrata](#))

Gibt es Produktvariationen? Wenn ja, welche?

- Verkaufsfördernde Maßnahmen lassen sich sowohl als Live-Show inszenieren wie auch als Video produzieren
- Modularität der Produktionen, d.h. manche Produktpräsentationen lassen sich in verschiedenen Zusammenhängen einsetzen
- Blue Skripts

Was sind die Funktionen / Nutzen der jeweiligen Produkte?

Antwort: Als Nutzen allgemeiner Art ist sicher grundsätzlich festzuhalten die Schaffung von Öffentlichkeit über die Grenzen der Virtualität hinaus. Durch das live Erlebnis unserer Veranstaltungen ist Nachhaltigkeit auf Kommunikationsebenen zu erreichen, die klassischen Vertriebsmaßnahmen verborgen bleiben.

Wird über das eigentliche Angebot hinaus ein Mehrwert / eine Zusatzleistung angeboten (bei der Waschmaschine wäre es z.B. die Garantie)? Wenn ja, welcher?

Herstellung und Angebot vom Merchandising-Artikel durch Verwertung im eigenen Online-Shop (Pirelli-Kalender als Vorbild)

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, PR und Pflege sozialer Medien

Falls Dienstleistungsangebot:

Wie ist der Ablaufprozess Ihrer Dienstleistung? Bitte die einzelnen Schritte (wenn möglich / sinnvoll jeweils mit kurzer Beschreibung) vom ersten Interessentenkontakt über den „Verkauf“ bis hin zum Projektabschluss auflisten.

Angaben zum Geschäftskonzept

Welches Ziel verfolgen Sie mit dem Businessplan?

Der Businessplan dient der Beschaffung von Finanzmitteln, die sowohl zur Produktion von Ausstellungsstücken verwendet werden, als auch der Außenwerbung des Unternehmens durch deren Präsentation auf Erotik-Messen zur Verfügung stehen. Vorgesehen ist weiter aber auch, die Finanzmittel zur Sicherstellung spezifischer Besonderheiten im Zusammenhang mit der Logistik durch Fahrzeugwerb einzusetzen. Wenn durch die Finanzmittel sich zudem ein anteiliger Immobilienankauf (eigene, unabhängige Produktionsstätte) realisieren lässt, wäre damit die im Weiteren dargestellten Ziele erfüllt.

Zeitlich stehen im Focus die Ausstellung auf der „Venus“ Ende Oktober 2023 in Berlin, gefolgt von der „Passion“ in Hamburg Mitte Nov. sowie die „Extasia“ in Basel Anfang Dez. 2023. Erste Veranstaltung in 2024 ist voraussichtlich die „Erotikmesse“ in Wels (Österreich). D.h. der Einstieg in den Erotik-Messebetrieb ist über das ganze Jahr gesehen laufend möglich.

Was ist Ihr konkretes Geschäftsmodell?

Konzeption, Kreation und Präsentation performativer Handlungsstrukturen organisieren verkaufsfördernden Maßnahmen am Point of Interest. Dabei lassen sich im Kundenauftrag produzieren Live-Kommunikations-Events, die mittels (geistes-)wissenschaftlicher Methoden und in Anwendung künstlerischer Verfahrensweisen eine ästhetischen Dimension von Erotik vermitteln. Damit kann unserem Angebot auf dem sonst eher vom betriebswirtschaftlichen >Sex Sells< dominierten Markt ein Allein-Stellungsmerkmal zugesprochen werden.

Welche Produkte und / oder Dienstleistungen sollen angeboten werden? (ggf. Unterteilung nach direkt, mittel- und langfristig)

- Anfangs: Corporate Events (Verkaufsfördernde Maßnahmen am [Point of Interest](#), Kick Offs, Produkt-Präsentationen auf (Haus-)Messen, Content-Management erotischer Profile

**Fragebogen
zur Erstellung
eines Businessplans**