

ID 10914

Biete Unternehmensverkauf, Firmenverkauf **Handel, Vertrieb**

Geschäftsverkauf aufgrund Gesellschaftertrennung.

Sehr geehrter Interessent.

Hier bietet sich die einmalige die Chance nicht nur eine Geschäftsidee sondern gleich das gesamte Geschäft inklusive Produkt zu erwerben.

Die Entwicklung:

Seit einigen Jahren betreibt eine Fortbildungsagentur mit Sitz in Nachhilfekurse für BWL und VWL Studenten.

Seitdem haben einige Hundert Studenten die Kurse besucht und somit Ihre Klausuren bestanden.

Die Idee eine DVD zu produzieren, hat sich entwickelt, als wir über die Skalierbarkeit unserer Nachhilfekurse nachgedacht haben, da wir immer nur 30 Personen in einem Kurs unterbringen konnten.

Zusammen mit einigen Fachkundigen sowie einem Professor und einem Schauspieler haben wir einen DVD- Kurs für Mikroökonomie entwickelt, der sich an allen Universitäten im deutschsprachigen Raum verkaufen lässt.

Aufgrund persönlicher Umstände zwischen den Gesellschaftern kommt es nun zur Liquidation.

Das Produkt:

Zum Verkauf steht die unbegrenzte 100%-ige Lizenz am DVD- Lehrgang, der ein bisher einmaliges Lehrkonzept in einem sehr starken Nischenmarkt abdeckt.

Ein Produkt dieser Art existiert für die studentische Zielgruppe bisher gar nicht. Studenten sparen sich durch die DVD das Lesen von VWL- Büchern und eine Menge Zeit, da die DVD auf den studentischen Bedarf ausgerichtet ist.

Die DVD umfasst Videomaterialien mit einer Gesamtlänge von circa 7 Stunden. In 24Kapiteln und über 170 Einzelvideos wird dem Betrachter sehr detailliert Theorie und Praxis vermittelt. Am Ende jeden Kapitels gibt es Übungsaufgaben, welche der Betrachter selbst lösen kann und welche dann aufgelöst werden.

Folgende Kapitel beinhaltet die DVD:

- Der Markt
- Budgetbeschränkung
- Präferenzen
- Nutzen
- Optimalentscheidung
- Die Nachfrage
- Slutsky-Zerlegung

- Einkommen
- Intertemporäre Konsumentscheidung
- Tausch
- Produktion
- Wohlfart
- Renten
- Elastizitäten
- Gleichgewicht
- Produktionstheorie
- Gewinnmaximierung
- Kostenminimierung
- Kostenverläufe
- Angebot von Unternehmen
- Monopole
- Monopolverhalten
- Oligopol
- Spieltheorie

Bedenkt man, dass eine Vorlesungsperiode (ein Semester) circa 13 Wochen zu je 1,5 Stunden geht, sind das 19,5 Stunden: natürlich ist eine Vorlesung nicht so effektiv wie die DVD, die DVD schafft den gleichen Stoff in circa 7 Stunden.

Der Markt:

Warum Mikroökonomie? Mikroökonomie ist an vielen deutschen Universitäten eines der schwersten Fächer und immer Bestandteil des Grundstudiums und zum Beispiel unser Topseller bei den Nachhilfekursen.

Außerdem basiert die klassische Mikroökonomie immer auf den gleichen theoretischen Ansätzen, d.h. die Unterschiede von Uni zu Uni sind nicht so stark wie in der Betriebswirtschaftslehre, bei der die Professoren häufig ihre eigenen Ansätze lehren.

Die DVD zielt auf eine Gruppe von allein 500000 Studenten in Deutschland: BWL/VWLStudenten, Wirtschaftsinformatiker, Wirtschaftspädagogen und allen Nebenfachstudenten, die

Wirtschaftswissenschaften im Nebenfach studieren. Dazu zählen viele Studenten von Psychologie bis Physik.

Der DVD Verkauf ist zyklisch und zieht immer dann an, wenn die Mikroökonomieklausuren anstehen. Allerdings sind diese Klausuren ungefähr gleich verteilt im Sommer- und Wintersemester. Die Hauptabsatzmonate sind also Dezember, Januar, Februar und Mai, Juni, Juli eventuell August.

Die Vergangenheit:

Seit Juli ist das Produkt im Handel erhältlich. Verkauf auf dem Campus und über die eigene Homepage.

Da eins von den 24 Kapiteln bei Videoportal auf einem eigenen Kanal kostenlos zur Verfügung steht, ist der Verkauf über die Homepage nicht gering und dient zur Promotion. Sehr gut läuft auch der Verkauf auf dem Campus (haben bereits zweimal in eine Verkaufsaktion gestartet).

Die Zukunft:

Wichtig für die Zukunft ist eine weite Streuung des Produktes auf vielen Märkten. Sicher kann man die DVD auch sehr gut in Österreich oder der Schweiz vertreiben.

Promotionaktionen gerade an westdeutschen Universitäten haben auf jeden Fall großes Potential, da dort die Kaufkraft der Studenten noch weitaus höher ist, als in .

Aufgrund der Neuartigkeit, der Einzigartigkeit und dem enormen Nutzen für den Nutzer sollte sich das Produkt in den nächsten Jahren eigentlich sehr gut vermarkten lassen.

Konkurrenz gibt es bisher keine.

Der Marktwert der DVD liegt bei circa 50000 Euro – da sich der Lehrstoff allerdings gar nicht ändert, kann die Laufzeit und damit auch der Marktwert höher eingeschätzt werden.

Das Geschäftsmodell:

Der Verkaufspreis einer DVD beträgt 24,90 Euro UVP im Handel

Die Produktionskosten für eine DVD betragen circa 1,90 Euro.

Durch Nutzung der Kleinunternehmerregelung nach §19 UStG muss keine Umsatzsteuer abgeführt werden, d.h. die 24,90 Euro sind sowohl brutto- wie auch netto- Preis.

Bei Verkauf über die eigene Homepage fallen 1,90 Euro für die DVD und 1,45 Euro Versand an. Der Gewinn ist dann circa 21,50 Euro pro Stück.

Bei Verkauf auf dem Campus fällt kein Versand an jedoch Promotionkosten. Diese haben wir uns in gespart, da wir die Promotion als Studenten selbst gemacht haben.

Bei einem groß angelegten Verkauf in vielen Unistädten sollte man Studenten finden, die die DVD auf dem Campus verkaufen. Dabei wäre es effizient nach Leistung zu bezahlen und beispielsweise pro DVD 5 bis 7 Euro Provision an einen Studenten zu zahlen. Bei nur 2 verkauften DVD kann dieser seinen Studienlohn locker auf 10 bis 14 Euro bringen und ist so motiviert immer mehr zu verkaufen. Dann bleibt immer noch ein Gewinn von 16 bis 18 Euro pro DVD für Sie.

Bei Verkauf über die Buchhandlungen muss man die Konditionen selbst aushandeln. Üblich sind 25-40% Nachlass als Verkaufspreis an die Buchhandlung. Das ist allerdings Verhandlungssache. Die Ware wird als Kommissionsware angeboten.

Bei den großen Onlineriesen gibt es mitunter Rabatte von 50%. Allerdings kann man dieses Geschäft als Zusatzgeschäft betrachten, da wir in diesem Bereich keine Werbung betreiben. Studenten die bei XXX ein Mikroökonomie- Buch suchen und schon an 8. Stelle unsere DVD sehen, hatten nicht die Absicht die DVD zu kaufen. Schön, wenn sie es trotzdem tun und sie tun es.

Mögliche Einkommensrechnung kann so aussehen (Durchschnittsmonat)

- 130 DVD: Homepage = $130 \cdot 20\text{€} = 600\text{€}$

- 40 DVD: XXX etc. = $30 \cdot 10\text{€} = 300\text{€}$

- 50 DVD: Buchhandlungen bei 10 Buchhandlungen (es gibt allein 35 Unistädte mit mehr als 20000 Studenten in Deutschland) = $50 \cdot 15,50\text{€} = 775\text{€}$

- 150 DVD: Absatz auf dem Campus in 35 Städten (4,3 DVDs pro Stadt pro Monat) = $150 \cdot 15,50\text{€} = 2325\text{€}$

- SUMME: 370 verkaufte DVDs: Gewinn: 4000€ entspricht einem Gewinn von 10,80€ pro DVD

Zum Abschluss/ Zusammenfassung:

Die DVD ist eine Marktneuheit in einem Nischenmarkt mit immerhin 500000 potentiellen Kunden in Deutschland. Dennoch ist das Produkt nicht die Lizenz zum Gelddrucken.

Falls Sie die Rechte ersteigern wollen, sollten Sie sich im Klaren sein, dass das Produkt weiter entwickelt werden muss: es muss vermarktet werden. Marketing kann sehr günstig und dennoch sehr erfolgreich sein. Erst recht wenn man in diesem Markt mit Studenten arbeitet, deren Leben sich an den Universitäten abspielt. Man kann von den Erträgen durchaus leben muss allerdings auch etwas dafür tun.

Falls Sie Lust haben, Sich selbständig zu machen und Ihr Herzblut in das Projekt zu stecken können Sie sehr erfolgreich sein.

Folgende Gegenstände erwerben Sie:

- immaterielles Vermögen: 100%-ig unbeschränkte Lizenz an der DVD

„Mikroökonomie- Lernen durch Videos“

- Restbestand DVDs variiert zZ. ca. 110 Stück
- Bei Bedarf Weiternutzung der Homepage

Bei Fragen wenden Sie sich bitte per E-Mail/ an mich.

[Unternehmensverkauf](#)

Region 07, Deutschland

Inserat in eigenem Namen

Weitere Informationen und Kontakt unter

www.biz-trade.de/ma-10914.htm