

BUSINESSPLAN

KI-GESTÜTZTE PRODUKTION VON MIKRODRAMEN, KURZSERIEN & KREATIVEM VIDEOCONTENT

ÜBERARBEITETE FASSUNG — FINANZPLANUNG MIT FAMILIENABSICHERUNG & RÜCKLAGENAUFBAU

„Kaufen Sie keine Sekunden. Kreieren Sie Fans.“

GRÜNDER Panagiotis Arampatzis

QUALIFIKATION Mediengestalter Bild & Ton (IHK)

ADRESSE Lützenkirchener Str. 2, 51379 Leverkusen

KONTAKT +49 157 3666 3155 · parampatzis85@gmail.com

RECHTSFORM Einzelunternehmen / Freiberufler

STANDORT Leverkusen / Rheinland (NRW) — Heimstudio

FAMILIE Partnerschaft, 2 Kinder (4-köpfige BG)

ERSTELLT FÜR Jobcenter Leverkusen (AGL) · Stand April 2026

DER GRÜNDER

PROFIL, QUALIFIKATION & KOMPETENZEN

IHK-ZERTIFIZIERT · DREISPRACHIG · KI-SPEZIALIST

KERNGEDANKE

Handwerkliche Ausbildung trifft moderne KI-Produktion — eine seltene Kombination, die professionelles Storytelling zu Mittelstandspreisen ermöglicht.

AUSBILDUNG & ABSCHLUSS

08/2023–07/2025 Mediengestalter Bild & Ton (IHK), BM Bildung in Medienberufen Köln — 2.855 Unterrichtsstd. + 896 Std. Praktikum

07/2002 Hauptschulabschluss Klasse 10, Käthe-Kollwitz-Gesamtschule Leverkusen

SPRACHEN & PERSÖNLICHE DATEN

Sprachen Deutsch (sehr gut) · Griechisch (Muttersprache) · Englisch (gut)

Geboren 05.09.1985 · Nationalität griechisch, Wohnsitz DE seit 1985

Führerschein Klasse B

BERUFLICHER WERDEGANG

- 11/2021–07/2023 · Elternzeit & Familienbetreuung
- 12/2020–10/2021 · Marketing & Personal, Stern Pflegedienst GmbH
- 12/2016–11/2020 · Fahrer & Bürorumzüge, D.U.S.T. Leverkusen GmbH
- 08/2010–11/2016 · Marketing, Verkauf & Logistik, Tsakalidis S.A. (GR)
- 06/2006–07/2010 · Servicekraft, Mambo Restaurant (GR)
- 08/2002–10/2005 · Servicekraft Familienbetrieb, Restaurant Köln



SOFTWARE & KI-KOMPETENZEN

DAS TECHNISCHE FUNDAMENT DER PRODUKTION

ADOBE CREATIVE SUITE

Photoshop · Lightroom · Premiere Pro · After Effects
· Illustrator · InDesign

VIDEO & KI-PRODUKTION

Seedance 2.0 · VEO 3.1 · Kling AI · Midjourney · Flux · Suno

DESIGN & TOOLS

CapCut · Nano Banana · Canva · Seedream 5 · Affinity

DIE GESCHÄFTSIDEE

DAS MIKRODRAMA-KONZEPT

NARRATIVER MARKENCONTENT STATT KLASSISCHER WERBUNG

IN EINEM SATZ

KI-gestützte Mikrodramen, Kurzserien und Corporate Videos — Content, der gesucht wird, statt übersprungen zu werden.

Ein **Mikrodrama** ist ein kurzes (60–180 Sek.), hochemotionales, vertikal produziertes Episodenformat im 9:16-Format — optimiert für Instagram, TikTok & YouTube Shorts. Es unterbricht den Nutzer nicht, sondern wird selbst zum begehrten Inhalt. Das ist der entscheidende Paradigmenwechsel.

1

KLASSISCHE WERBUNG VS. MIKRODRAMA

WARUM DAS FORMAT FUNKTIONIERT

× KLASSISCHE WERBUNG

- Wird übersprungen (>90 %)
- Einmalige Botschaft, flüchtige Impression
- Hohe Produktionskosten
- Kein Wiedererkennungswert
- Completion Rate unter 10 %

✓ MIKRODRAMA (DIESES UNTERNEHMEN)

- Wird gesucht & aktiv geteilt
- Episodischer Spannungsbogen, tiefe Bindung
- KI-gestützt — rund 80 % günstiger
- Charaktere werden zu Marken-Assets
- Completion Rate bis zu 85 %

2

LEISTUNGSANGEBOT

VIER SÄULEN DES PORTFOLIOS

A · MIKRODRAMEN & KURZSERIEN

- Episodische Formate für Unternehmen
- Organische Markenintegration
- Employer-Branding-Serien

B · CORPORATE & IMAGEFILM

- KI-Imagefilme & Erklärvideos
- Social-Media-Pakete
- Fotografie & Bildbearbeitung

C · KREATIVPRODUKTIONEN

- Musikvideos & Kurzfilme
- Memorial- & Einladungsvideos
- KI-Bildgenerierung

D · GRAFIKDESIGN & BRANDING

- Logo & Corporate Design
- Social-Media-Vorlagen
- Flyer & Werbematerial

► MARKTKONTEXT

Online-Video-Werbung wächst in Deutschland mit rund 17 % pro Jahr (Marke: 3,3 Mrd. €). KI senkt die Produktionskosten episodischer Formate von über 100.000 € auf 20.000–30.000 € — und öffnet damit den Markt für den breiten Mittelstand.

MARKT & POSITION

ZIELGRUPPE, USP & WETTBEWERB

EINE KLAR IDENTIFIZIERTE MARKTLÜCKE

STRATEGISCHE LÜCKE

Corporate Micro-Dramas für den Mittelstand sind im Rheinland weitgehend unbesetzt — genau hier positioniert sich das Unternehmen.

PRIMÄRE ZIELGRUPPEN

- Mittelständische Unternehmen NRW/Rheinland — Employer Branding, Recruiting-Serien, Markenkommunikation
- Marken mit Produktplatzierungsstrategie — organische Integration in Handlungen
- Gemeinnützige Organisationen & Rettungsdienste — Aufklärungsserien, Spendenakquise

SEKUNDÄRE ZIELGRUPPEN

- Kleine lokale Unternehmen — Gastronomie, Einzelhandel, Immobilienmakler
- Künstler — Musikvideos, Kurzfilmnarrative, Dokumentationsserien
- Sonderformate — Bestattungsunternehmen, Privatpersonen (Nischenprodukte)

3 ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

01 · IHK-Abschluss Mediengestalter — formale Qualifikationsgrundlage

02 · Modernste KI-Tools — rund 80 % günstigere Produktion

03 · Serielles Storytelling — nachhaltiger Markenwert statt Einzel-Spot

04 · Dreisprachigkeit — Zugang zu internationalen Kunden

05 · Heimstudio Leverkusen — niedrige Fixkosten, faire Preise

06 · Standort — strategischer Zugang zu Köln, Düsseldorf, Ruhrgebiet

4 WETTBEWERBSANALYSE

WETTBEWERBER	SCHWERPUNKT	STRATEGISCHE LÜCKE
Vertical Minds (Köln)	Entertainment-Plattformen	B2B-Corporate-Segment unbesetzt
Sommer & Co. (Köln)	KI-Erklärvideos	Kein seriales, narratives Denken
Aldental (Köln)	KI-Avatar-Agentur	Kein echtes Mikrodrama-Storytelling
KI Wunschfilm (NRW)	Imagetrailer Handwerk/Gastro	Kein Serienformat
Scholz & Friends (Düsseldorf)	Top-Agentur (Großkunden)	Mittelstand nicht adressiert
Panagiotis Arampatzis	KI-Mikrodrama für KMU	✓ Besetzt diese Nische

STRATEGIE & UMSETZUNG

VERTRIEB, PRODUKTION & RISIKOMANAGEMENT

VOM SHOWCASE ZUR STABILEN STAMMKUNDENBASIS

PRODUKTIONSMODELL

Volldigitale Produktion aus dem Heimstudio Leverkusen
— KI-gestützt von der Konzeption bis zum Mastering.

5 VERTRIEBS- & MARKETINGSTRATEGIE

VIER PHASEN ZUM MARKTERFOLG

PHASE 1 · MONATE 1-3

Showcase

Dreiteilige Pilotserie als Proof of Concept und zentrales Vertriebsargument.

PHASE 2 · MONATE 2-6

Netzwerk

Aktivierung des bestehenden Netzwerks; Branchenevents in Köln & Düsseldorf.

PHASE 3 · AB MONAT 3

Sichtbarkeit

Website, LinkedIn, TikTok & YouTube als Showcase-Kanäle; Content-Marketing.

PHASE 4 · AB MONAT 12

Skalierung

Aufbau von Monatsverträgen — 4 Stammkunden bis Jahr 2, 8 bis Jahr 3.

PHASE A · KONZEPTION

Analyse von Markenwerten und Zielgruppe.
Entwicklung eines individuellen Serienkonzepts: Figuren, Weltenbau, Dramaturgie.

PHASE B · KI-PRODUKTION

Generative KI erzeugt fotorealistische Szenen, Charaktere und Bildwelten. Sound, Musik & Voice-Over ebenfalls KI-gestützt.

PHASE C · POSTPRODUKTION

Schnitt, VFX, Color Grading, Mixing & Mastering.
Auslieferung in 9:16 und 16:9 — Remote-Betreuung möglich.

6 RISIKOANALYSE & MITIGATION

ÜBERSCHAUBARES RISIKOPROFIL

RISIKO	BEWERTUNG	MITIGATIONSSTRATEGIE
Geringe Marktbekanntheit	Mittel/Hoch	Showcase-Pilotserie; Referenz auf Sparkassen-Mikrodrama
Technologischer Wandel	Mittel	Kontinuierliche Weiterbildung; Fokus auf kreative Differenzierung
Rechtsunsicherheit KI-Content	Mittel	Beobachtung EU AI Act; vertragliche Klarstellung
Einzel-Personen-Abhängigkeit	Hoch	Netzwerk aus Kollaborateuren; Ausbau Partnernetzwerk
Akquisitionsrisiko (Kaltstart)	Mittel/Hoch	Netzwerkaktivierung vor Breitkommunikation; Einstiegsangebote
Einkommensabhängigkeit Familie	Mittel	Ab Jahr 3 Rücklagenaufbau (30 T€) als 12-Monats-Puffer

KAPITAL & FINANZIERUNG

GRÜNDUNGSKOSTEN & LAUFENDE FIXKOSTEN

MINIMALE FIXKOSTEN — KEIN FREMDKAPITAL

FINANZIERUNGSPRINZIP

Eigenmittel, Einstiegsgeld (§16b) und LES-Sachkostenzuschuss (§16c) — bewusst ohne Kredite.

EINMALIGE GRÜNDUNGSKOSTEN

POSITION	BETRAG	FINANZ.
Gewerbeanmeldung / steuerl. Erfassung	0 €	Eigen
Fahrzeug f. Kundenbetreuung	3.000 €	LES
Adobe Creative Cloud (Jahresabo)	906 €	LES
Externe Festplatte (Backup)	80 €	LES
Webseite (Jimdo)	135 €	LES
Visitenkarten & Drucksachen	50 €	LES
KI-Tool-Abos (Freepik & Claude)	510 €	LES
GESAMTBEDARF	4.681 €	LES

MONATLICHE FIXKOSTEN IM JAHRESVERLAUF

KOSTENPOSITION	J1	J2	J3
KI-Tool-Abonnements	50 €	90 €	120 €
Internet & Telefon (anteilig)	25 €	30 €	35 €
Steuerberater (anteilig)	50 €	80 €	100 €
Werbung & Marketing	—	40 €	60 €
Weiterbildung (anteilig)	—	20 €	30 €
Sonstiges (Büro, Fahrt)	80 €	40 €	55 €
FIXKOSTEN / MONAT	205 €	300 €	400 €

7 FINANZIERUNGSPLAN

DREI QUELLEN, KEIN FREMDKAPITAL

EIGENMITTEL

Vorhandene Technik (leistungsstarker PC) wird als Eigenleistung eingebracht.

EINSTIEGSGELD · §16B SGB II

Monatliche Förderung. Als 4-köpfige Bedarfsgemeinschaft erhöhter Anspruch (Grundbetrag + Ergänzungsbetrag je Familienmitglied, bis 24 Monate).

LES · §16C SGB II

Sachkostenzuschuss für Betriebsinvestitionen (Adobe, KI-Tools, Fahrzeug) — bis 5.000 € im Einzelfall möglich.

► SOLIDE AUFGESTELLT

Das Geschäftsmodell ist von Beginn an auf minimale Fixkosten ausgelegt. Der Break-Even wird in Jahr 1 bereits bei rund 6 Arbeitsstunden pro Monat erreicht. Fremdkapital ist nicht geplant — das finanzielle Downside-Risiko bleibt dadurch eng begrenzt.

UMSATZ & RENTABILITÄT

DREIJAHRESVORSCHAU

AUFBAU → TRAGFÄHIGKEIT → RÜCKLAGEN

ZIELARCHITEKTUR

Jahr 2 trägt die 4-köpfige Familie vollständig. Jahr 3 erwirtschaftet zusätzlich rund 30.000 € Rücklagen.

10.300 €

UMSATZ JAHR 1

39.600 €

UMSATZ JAHR 2

84.400 €

UMSATZ JAHR 3

~30.000 €

RÜCKLAGEN ENDE J3

UMSATZVORSCHAU NACH LEISTUNGSART

LEISTUNGSART	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
Mikrodrama & Kurzserien	4.500 €	16.800 €	38.000 €
Corporate Video & Imagefilm	3.000 €	10.200 €	20.400 €
Social-Media-Monatspakete	1.200 €	6.600 €	14.400 €
Fotografie & Bildbearbeitung	900 €	3.600 €	6.600 €
Grafikdesign & Branding	700 €	2.400 €	5.000 €
GESAMTUMSATZ (netto)	10.300 €	39.600 €	84.400 €

RENTABILITÄTSPREISVORSCHAU

POSITION	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
Umsatz (netto)	10.300 €	39.600 €	84.400 €
– Betriebskosten	2.460 €	3.600 €	4.800 €
– Gründungskosten	660 €	—	—
= Gewinn vor Steuer	7.180 €	36.000 €	79.600 €
– Einkommensteuer (gesch.)	~0 €	~3.600 €	~14.400 €
– Krankenversicherung	1.800 €	3.600 €	4.800 €
NETTOGEWINN privat	5.380 €	28.800 €	60.400 €

Ø monatlich netto: Jahr 1 = 448 € · Jahr 2 = 2.400 € · Jahr 3 = 5.033 €

► HINWEISE ZU STEUERN & UMSATZSTEUER

Durch die 4-köpfige Bedarfsgemeinschaft wirken hoher Grundfreibetrag und zwei Kinderfreibeträge — die Steuerlast ist vorsichtig geschätzt (J2 ~10 %, J3 ~18 %), die genaue Berechnung erfolgt durch den Steuerberater. Jahr 1 gilt die Kleinunternehmerregelung (§19 UStG); ab Jahr 2 Regelbesteuerung, Vorsteuer wird absetzbar. Alle Beträge sind Nettoumsätze.

LIQUIDITÄT JAHR 1 & 2

MONATLICHE PLANUNG — AUFBAU & TRAGFÄHIGKEIT

ALLE WERTE IN EURO

ZIEL JAHR 2

Familienbedarf 2.400 €/Monat (Miete 1.400 € + Lebenshaltung 1.000 €) — vollständig aus eigener Kraft gedeckt.

1

JAHR 1 — AUFBAUPHASE

BÜRGERGELD SICHERT ERGÄNZEND DEN FAMILIENBEDARF

POSITION	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Einnahmen	0	500	600	700	800	900	1.000	1.100	1.150	1.150	1.200	1.200
– Fixkosten	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205
– Gründung (einm.)	4.681	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ LES-Zuschuss	4.681	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
= Saldo Betrieb	–205	295	395	495	595	695	795	895	945	945	995	995

2

JAHR 2 — TRAGFÄHIGKEIT

FAMILIE WIRD ZU 100 % AUS DEM UNTERNEHMEN FINANZIERT

POSITION	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Einnahmen	2.400	2.600	3.000	3.400	3.600	3.400	2.800	3.000	3.600	3.800	4.000	4.000
– Fixkosten	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
– Krankenversich.	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
– Steuerrücklage	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
= Privat verfügbar	1.500	1.700	2.100	2.500	2.700	2.500	1.900	2.100	2.700	2.900	3.100	3.100
– Familienbedarf	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
= Überschuss	–900	–700	–300	100	300	100	–500	–300	300	500	700	700

Jahr 2 ist auf Punktländung kalkuliert: 39.600 € Einnahmen decken nach Fixkosten, Krankenversicherung und Steuerrücklage exakt den jährlichen Familienbedarf von 28.800 €. Schwächere Monate (Sommer, Jahresanfang) werden durch auftragsstarke Quartale ausgeglichen.

LIQUIDITÄT JAHR 3

KONSOLIDIERUNG & RÜCKLAGENAUFBAU

FAMILIE GEDECKT + RUND 30.000 € RÜCKLAGEN

ZIEL JAHR 3

Familienbedarf voll decken UND monatlich ~2.500 € beiseitelegen — bis Jahresende rund 30.000 € auf dem Rücklagenkonto.

3 JAHR 3 — MONATLICHE PLANUNG

STAMMKUNDEN, HÖHERE PREISSEGMENTE, GRÖßERE STAFFELN

POSITION	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Einnahmen	5.800	6.200	6.800	7.200	7.400	7.000	6.400	6.800	7.400	7.600	7.800	8.000
– Fixkosten	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
– Krankenversich.	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
– Steuerrücklage	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
= Privat verfügbar	3.800	4.200	4.800	5.200	5.400	5.000	4.400	4.800	5.400	5.600	5.800	6.000
– Familienbedarf	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
= Rücklage / Monat	1.400	1.800	2.400	2.800	3.000	2.600	2.000	2.400	3.000	3.200	3.400	3.600

KUMULIERTER RÜCKLAGENAUFBAU

MONAT	RÜCKLAGE	KUMULIERT
M1 – M3	5.600 €	5.600 €
M4 – M6	8.400 €	14.000 €
M7 – M9	7.400 €	21.400 €
M10 – M12	10.200 €	31.600 €
RÜCKLAGE ENDE JAHR 3		31.600 €

BREAK-EVEN & ZIELERREICHUNG

KENNZAHL	WERT
Fixkosten / Monat (Jahr 1)	205 €
Break-Even Umsatz / Monat (Jahr 2)	~3.300 €
Break-Even Umsatz / Monat (Jahr 3)	~6.900 €
Durchschnittliche Auftragsgröße	300–1.200 €
Rücklage Ende Jahr 3	31.600 €

Ziel von 30.000 € wird mit 1.600 € Sicherheitspuffer erreicht. Jahr 2: 3–5 Aufträge/Monat + 4 Stammkunden. Jahr 3: 6–8 Aufträge/Monat + 8 Stammkunden.

FAZIT & ABSCHLUSS

EIN GESTAFFELTER WEG AUS DER BEDARFSGEMEINSCHAFT

AUFBAU · TRAGFÄHIGKEIT · KONSOLIDIERUNG

JAHR 1

Aufbau

Bürgergeld sichert den Familienbedarf, während Showcase-Produktion und Netzwerkaufbau die Grundlage für tragfähige Umsätze legen.

JAHR 2

Tragfähigkeit

Das Unternehmen finanziert die 4-köpfige Familie vollständig — Miete, Lebenshaltung, Betriebskosten, KV und Steuern sind gedeckt.

JAHR 3

Konsolidierung

Zusätzlich zur Familienfinanzierung werden monatlich rund 2.500 € beiseitegelegt — Ende Jahr 3 stehen ca. 30.000 € Rücklage zur Verfügung.

KERNAUSSAGE

Narrativer Corporate Content ist in der heutigen Aufmerksamkeitsökonomie keine Option — sondern die wirksame Alternative.

ABSCHLUSSERKLÄRUNG

Ich, Panagiotis Arampatzis, versichere, dass alle in diesem Businessplan enthaltenen Angaben nach bestem Wissen und Gewissen korrekt und vollständig sind. Die Umsatz- und Kostenschätzungen basieren auf realistischen, konservativen Annahmen, die sich an den Marktpreisen für KI-gestützte Videoproduktion im Rheinland orientieren.

Ich bin mir der Risiken einer Selbständigkeit bewusst und begegne ihnen durch konsequente Kundenakquise, kontinuierliche Qualitätsarbeit und regelmäßige Fortbildung. Mein IHK-Abschluss als Mediengestalter Bild und Ton, meine Berufserfahrung in Marketing und Kommunikation sowie meine Expertise in modernsten KI-Produktionswerkzeugen bilden eine solide und einzigartige Grundlage für den nachhaltigen Erfolg dieses Unternehmens.

ORT, DATUM — LEVERKUSEN, APRIL 2026

UNTERSCHRIFT PANAGIOTIS ARAMPATZIS

„Kaufen Sie keine Sekunden. Kreieren Sie Fans.“