

BEWERBUNG UM DEN INNOVATIONSPREIS

SENDEN SIE UNS DIE AUSGEFÜLLTEN
UNTERLAGEN AN:

**KCF – KONGRESS CHRISTLICHER
FÜHRUNGSKRÄFTE | idea e.V.**
Steinbühlstraße 3 | 35578 Wetzlar
Fax 06441 915-558 | kontakt@kcf.de

1 ZUM BEWERBER

| | Bitte hier ausfüllen |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Firma | |
| Gründungsdatum | |
| Hauptsitz in (PLZ, Ort und Straße) | |
| Ansprechpartner 1 (Name, Tel. und Mail) | |
| Webadresse | |
| Gibt es einen Businessplan? | |
| Gibt es ein Pitch-Deck zum Download (s.u. zu III.)? Ggf. hier Download Link angeben: | |

HINWEISE:

- I.** Bitte **maximal 10 Seiten** einreichen, **maximale Gesamdateigröße 1 MB**.
- II.** Falls es ergänzend (aber nicht ersetzend!) ein Pitch Deck gibt, können Sie dazu oben einen Link zum Download angeben.
- III.** Auf Basis der Angaben in diesem Fragebogen entscheiden die einzelnen Mitglieder unseres Auswahlgremiums, ob sie Sie zu einer Präsentation während des Kongresses eingeladen werden oder nicht. Es ist also hilfreich, wenn der Bewerbungsbogen möglichst aussagekräftig ist. (Vertriebs-)Erfolge und Referenzen sind wichtige Entscheidungshilfen.
- IV.** Gehen Sie deutlich darauf ein, was Ihr Konzept gegenüber anderen auszeichnet.
Welche Alleinstellungsmerkmale haben Sie?
- V.** Auch Nicht-Fachleute müssen Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung verstehen. Screenshots und Grafiken können hilfreich sein, aber bitte auf den Datenumfang achten.
- VI.** Ihr fachlicher Werdegang ist wichtig. Sie können uns gerne **Lebensläufe** wichtiger Teammitglieder als gesonderte Dokumente einreichen.
- VII.** Mit der Bewerbung zum Innovationspreis erklären Sie sich einverstanden, dass der KCF Ihre personenbezogenen Daten zum Zwecke der Kontaktaufnahme, Vorbereitung, Abwicklung und Vergabe des Innovationspreises durch den KCF entsprechend den Datenschutzbestimmungen (www.kcf.de/datenschutz/) verwenden.

2 DAS GESCHÄFTSKONZEPT

2.1 DAS GESCHÄFTSKONZEPT IN EINEM SATZ

2.2 PRODUKTE / DIENSTLEISTUNGEN

Ab diesem Punkt darf es gerne mehr als ein Satz sein, über alle Punkte zusammen 10 Seiten bitte nicht überschreiten.

2.3 PROBLEM – KUNDENNUTZEN

Welches Problem lösen Sie? Was ist der zugehörige Kundennutzen?

2.4 ART DER EINKÜNFTE (GESCHÄFTSMODELL)

3 MARKT & WETTBEWERB

3.1 MÄRKTE, KUNDEN

3.2 WETTBEWERBER

3.3 IHRE WETTBEWERBSVORTEILE + ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

3.4 WETTBEWERBSBARRIEREN

Welche Barrieren zum Schutz der Alleinstellung gegen den Wettbewerb (Patente, Exklusivverträge etc.) gibt es bereits bzw. welche werden Sie errichten?

3.5 WICHTIGE GESCHÄFTSPARTNER

4 STATUS, POSITIONIERUNG & STRATEGIE

4.1 MARKETING- UND VERTRIEBSKONZEPT

4.2 STATUS: BISHERIGE UNTERNEHMENSERFOLGE, AKTUELLER STAND DER UMSETZUNG

4.3 ZIELE, VISION FÜR DIE NÄCHSTEN 3–5 JAHRE

4.4 STRATEGIE ZUR ZIELERREICHUNG / WELCHE SCHRITTE STEHEN ALS NÄCHSTE AN?

5 FINANZPLAN & LIQUIDITÄTSBEDARF

5.1 FINANZEN: IST UND PLANUNG (Angaben bitte in 1.000 €)

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Umsatz | | | | | | |
| EBIT ⁽¹⁾ | | | | | | |
| Cash-Flow ⁽²⁾ | | | | | | |
| Liqu.bedarf ⁽³⁾ | | | | | | |
| Mitarbeiterzahl ⁽⁴⁾ | | | | | | |
| Mitarb.Kosten ⁽⁴⁾ | | | | | | |

⁽¹⁾ **EBIT** = operatives Ergebnis vor Zins und Steuern

⁽²⁾ **Cash-Flow** = Erträge und Aufwendungen ohne Abschreibungen und außergewöhnliche Erträge und Aufwendungen

⁽³⁾ **Liquiditätsbedarf** = Notwendige Fremdmittel, die nicht selbst erwirtschaftet werden

⁽⁴⁾ **Mitarbeiterzahl** = Fest angestellte Mitarbeiter inkl. Geschäftsführer

5.2 AKTUELLE UND ABSEHBARE BZW. ZUGESAGTE KAPITALAUSSTATTUNG

(z.B. eigene Mittel, Fördermittel, venture capital, etc.)

5.3 WERTANSATZ FÜR IHR UNTERNEHMEN

6 MANAGEMENT & GESELLSCHAFTER

6.1 WICHTIGE TEAMMITGLIEDER INKL. GRÜNDER

Ggf. auch Vorstand, Beirat etc.

6.2 DEREN KURZLEBENS LAUF

Fachl. Hintergrund, Erfahrungen + Unternehmensstationen. Gab es Insolvenzen?

6.3 CHRISTLICHE WERTE

Implementierung christlicher Werte in das Geschäftsmodell, das Produkt, das Unternehmen.
Wo spiegeln sich Ihre Gaben im Unternehmen wider?

7 STÄRKEN-SCHWÄCHEN

7.1 STÄRKEN UND SCHWÄCHEN, CHANCEN UND RISIKEN

7.2 UND ZULETZT: WIE SIND SIE AUF UNS AUFMERKSAM GEWORDEN?