# Zum BEwerber

|  |  |
| --- | --- |
|  | Bitte hier ausfüllen: |
| Firma:  |  |
| Gründungsdatum: |  |
| Hauptsitz in:(PLZ, Ort und Straße)  |  |
| Ansprechpartner 1: (Name, Tel. und Mail)  |  |
| ggf. Ansprechpartner 2: (Name, Tel. und Mail)  |  |
| Webadresse: |  |
| Gibt es einen Businessplan? |  |
| Gibt es ein Pitch-Deck zum Download (s.u. III)? | Ggf. hier Download-Link angeben:  |

Wir kooperieren mit den [BA FrankfurtRheinMain](http://www.ba-frm.de) und bieten an, Ihre Bewerbung weiterzuleiten.

Ja/Nein (bitte wählen): Leiten Sie die Bewerbung an die BA FrankfurtRheinMain weiter, der Haftungsausschluss (s. letzte Seite) gilt sinngemäß auch für diese.

Hinweise:

1. Bitte das Formular an startup@ba-mittelhessen.de mailen, zusätzlich benötigen wir den Haftungs­ausschluss auf der letzten Seite unterschrieben als Scan.
2. Bitte maximal 10 Seiten einreichen, maximale Gesamtdateigröße 1 MB.
3. WICHTIG: Dieses Formular ist für die Beurteilung wichtiger als Ihr Pitch Deck. Das Pitch Deck wird in der Regel nur gelesen, wenn das Formular überzeugt hat.
4. Machen Sie deutlich, was Sie schon erreicht haben.
5. Auch Nicht-Fachleute müssen Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung verstehen. Screenshots und Grafiken können hilfreich sein, aber bitte auf den Datenumfang achten.
6. Ihr fachlicher Werdegang ist wichtig (s. 6.1). Sie können uns gerne Lebensläufe wichtiger Teammitglieder als gesonderte Doku­mente einreichen.
7. Falls es ein Pitch Deck gibt, können Sie dazu oben einen Link zum Download angeben. Bitte senden Sie uns per Mail kein Pitch Deck zu, das größer als 2 MB ist.

Unsere Kontaktdaten und weitere Informationen finden Sie unter: [www.ba-mittelhessen.de](http://www.ba-mittelhessen.de).

# Das Geschäftskonzept

## Das Geschäftskonzept in einem Satz

## Produkte / Dienstleistungen

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

Bitte geben Sie zu den Produkten/Dienstleistungen jeweils an, ob diese schon bei Kunden einsatzfähig sind.

## Problem - Kundennutzen

Welches Problem lösen Sie – was ist der zugehörige Kundennutzen?

## Art der Einkünfte (Ihr Geschäftsmodell, Margen etc.)

# Markt & Wettbewerb

## Märkte (u.a: Wer ist Kunde / Marktpotential, wenn bekannt)

## Wettbewerber

## Ihre Wettbewerbsvorteile + Alleinstellungsmerkmale

## Wettbewerbsbarrieren

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

## Wichtige Geschäftspartner

# Status, Positionierung & Strategie

## Marketing- und Vertriebskonzept

## Status: bisherige Unternehmenserfolge, aktueller Stand der Umsetzung

## Ziele, Vision für die nächsten 3 – 5 Jahre

## Strategie zur Zielerreichung / Welche Schritte stehen als nächste an?

## Auszeichnungen bei Gründer- oder Technologiewettbewerben?

# Finanzplan & Liquiditätsbedarf

## Finanzen: Ist und Planung

Angaben bitte in 1.000 €.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Umsatz |  |  |  |  |  |
| EBIT (1) |  |  |  |  |  |
| Cash-Flow (2) |  |  |  |  |  |
| Liqu.bedarf (3) |  |  |  |  |  |
|  davon BA-Invest |  |  |  |  |  |
| 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

## Mittelverwendung: Die wichtigsten Ausgabenblöcke

Bitte die absehbar größten Ausgabenblöcke (inkl. Investitionen) auflisten.

Angaben bitte in 1.000 €.

|  | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

## Aktuelle und absehbare bzw. zugesagte Kapitalausstattung (z.B. eigene Mittel, Fördermittel, VC etc.)

## Noch durch BA aufzubringender Kapitalbedarf

(a) aktuell

(b) bis zum Break Even

## Wichtig unter dem Gesichtspunkt Commitment

(a) Kapitaleinlagen der aktiven Gesellschafter und des Personals (Beträge und %-Sätze)

(b) Höhe der einzelnen Gesellschafter-Monatsgehälter jeweils bis zum Break-Even

## Wertansatz für Ihr Unternehmen

## Setzen Sie einen Berater/Mittler ein, für den Provision im Falle einer Beteiligung anfällt?

Falls ja, in welcher Höhe (Fixum und/oder %-Satz)?

# Management & Gesellschafter

## Wichtige Teammitglieder inkl. Gründer

Ggf. auch Vorstand, Beirat etc.

## Deren Kurzlebenslauf

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

## Weitere Gesellschafter oder wichtige Kapitalgeber

# Stärken-Schwächen

## Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken

## Erwartungen an Business Angels

(a) Kapital:

(b) Fachlicher Input

(c) Kontakte

## Und zuletzt: Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

Sie können die nächste Seite mit der Unterschrift im Dokument oder gesondert als Scan an uns mailen. Vielen Dank!

Haftungsausschluss

Der Business Angels Mittelhessen e.V. (im Folgenden: "BA-MH") dient ausschließlich als Informations- und Kontaktforum für Gründer bzw. Unternehmen und Business Angels mit dem vorrangigen Ziel, eine Finanzierung suchende Unternehmen und Vereinsmitglieder, welche als Business Angels agieren (nachfolgend "Business Angels"), zusammenzubringen.

Die verfassungsmäßigen Vertreter des Vereins (Vorstand und Geschäftsführer), auch wenn sie Business Angels oder Berater sind, werden nicht in ihrer Eigenschaft als verfassungsmäßiger Vertreter des Vereins, sondern allein in sonstiger Eigenschaft beratend tätig oder wirken bei Verhandlungen und Vertragsabschlüssen zwischen Gründern bzw. Unternehmen und vom Verein aufgenommene Business Angels oder sonstigen Investoren mit. Sonstige Business Angels und andere Mitglieder des Vereins sind keine verfassungsmäßigen Vertreter des Vereins und handeln bei der Beratung oder Finanzierung von Unternehmen allein in sonstiger Eigenschaft.

Weder BA-MH, seine verfassungsmäßigen Vertreter, Mitglieder des Auswahlausschusses ("Screening Komitee") oder sonstige Vereinsmitglieder übernehmen eine Gewähr gegenüber Gründern oder Unternehmen für die einwandfreie Beratung und Finanzierung durch Business Angels. Soweit Gründer bzw. Unternehmen sich einem Business Angel oder sonstigen Investoren präsentieren, übernehmen weder BA-MH, seine verfassungsmäßigen Vertreter, Mitglieder des Auswahlausschusses ("Screening Komitee") oder sonstige Vereinsmitglieder eine Gewähr für die Seriosität oder Bonität dieser Personen. Die Suche nach Investoren über BA-MH erfolgt auf eigenes Risiko der Gründer bzw. Unternehmen und unter Ausschluss jeglicher Haftung. Entsprechend sind beide Seiten dazu angehalten, die Seriosität und Bonität der jeweiligen Vertragspartner selbst zu beurteilen.

Mit der Bewerbung erklären Sie sich als einverstanden mit der digitalen Speicherung und Verarbeitung ihrer Daten im Rahmen des Bewerbungsverfahrens und im Falle einer Einladung im Rahmen der Veranstaltung. Bei der Veranstaltung werden Fotos zur allgemeinen Öffentlichkeits­arbeit gemacht. Bitte teilen Sie uns evtl. Nichteinverständnis kurz schriftlich oder am Veranstaltungstag mit.

Im Falle einer Online-Veranstaltung sind wir darauf angewiesen, auf Software Dritter zurückzugreifen. Diese Produkte haben jeweils eigenständige Datenschutz- und Nutzungsbe­dingungen. Bitte informieren Sie sich im Falle einer Einladung zur Präsentation, welches Tool zum Einsatz kommt und ob Sie angesichts dessen Bedingungen zur Präsentation bereit sind. Falls nicht bitten wir um zeitnahe Information.

…………………………………………………….. ………………………………….

(Ort und Datum) (Unterschrift)

Bezieht sich auf die Bewerbung von: ………………………………….

Name des Unterzeichners: ………………………………….