|  |  |
| --- | --- |
| **Castingbogen**  "Die Höhle der Löwen" (TV Produktion für VOX) | |
| **Name Ihrer Idee / Ihres Produkts/ Ihrer Dienstleistung / Ihrer Erfindung:** | |
| **Ihr Name:** Sergey Ignatyev  **Casting-ID:**  **Straße/Hausnummer:** Ebnerstieg 12  **PLZ/Ort:** A6166, Fulpmes, Tirol  **Telefonnummer:** | **Mobilnummer:** +4367763218180  **E-Mailadresse:** sergey@bobsla.com  **Geburtsdatum:** 01.06.1971  **Website:** www.bobsla.com  **Hobbys:** Fahrrad fahren |
| **Ihr Name:** Anastasiia Senn  **Casting-ID:**  **Straße/Hausnummer:**  **PLZ/Ort:**  **Telefonnummer:** | **Mobilnummer:** +4366565127479  **E-Mailadresse:** anastasiia@bobsla.com  **Geburtsdatum:** 19.10.1992  **Hobbys:** Skifahren, Tanzen, Wandern, Reisen und Instagram-Blog @nastia.tirol |
| **Ihr Name:** Marco Senn  **Casting-ID:**  **Straße/Hausnummer:**  **PLZ/Ort:**  **Telefonnummer:** | **Mobilnummer:** +436604814608  **E-Mailadresse:** marco@bobsla.com  **Geburtsdatum:** 21.05.1985  **Hobbys:** |
| **Ihr Name:** Marco Schöpf  **Casting-ID:**  **Straße/Hausnummer:** Blutschwitzerweg 35  **PLZ/Ort:** A6166 Fulpmes | **Mobilnummer:** +436645294787  **E-Mailadresse:** ms@bobsla.com  **Geburtsdatum:** 14.03.1983  **Hobbys:** Paragliding |
| **Ihr Foto/ Foto des Teams (falls mehrere Personen abgebildet sind, bitte beschriften)**  Anastasia Senn – ISPO 2020    Marco Schöpf    Marco Senn, Sergey Ignatyev und und zwei Münchner Polizisten grüßen Bobsla | |

|  |
| --- |
| **Idee /Produkt/ Dienstleistung/ Erfindung** |
| **Um was handelt es sich bei der Erfindung/ der Idee/ dem Produkt etc.**  Wir haben das Lenk- / Antriebsprinzip des Fahrzeugs für Schnee oder andere nicht feste Oberflächen erfunden - Kombination aus Gleitkörper und elektrischer Raupe.  Das aktuelle Produkt ist ein Schneemobil in Bobform mit 2 Raupen. Der Zweck des aktuellen Produkts ist es, mehr und abwechslungsreichere Gäste in Schneeresorts zu bringen, sowohl mit als auch ohne sportliche und gesundheitliche Fähigkeiten, die Gäste wie Go-Kart-Rennen, aber auf Schnee, ohne Lärm und Umweltverschmutzung, unterhalten.  Außerdem entwickeln wir die Substitution von Benzin-Schneemobilen auf der Grundlage unserer Erfindung, der gesammelten technischen Erfahrungen und des Markenbewusstseins. |
| **Was hat Sie veranlasst, diese Idee zu entwickeln? Gab es einen konkreten Bedarf oder ein bestimmtes Ereignis, das Sie auf diese Idee gebracht hat?**  Ich habe Kinder und wollte einen Schlitten machen, den die Eltern nicht bergauf ziehen sollten. Die Teilnahme an der Las Vegas CES 2018 war ein Triggerpunkt, um Ideen in reale Aktionen umzusetzen.  Zu guter Letzt - Ich liebe Berge und mag Motorsport mehr als andere Sportarten. |
| **Wann hatten Sie die Idee zu Ihrer Erfindung/ Ihrem Produkt?**  Das Team wurde im April 2018 gegründet. Im Mai 2018 haben wir begonnen, mit Austrian Business Agency zu sprechen. Die provisorische Patentanmeldung beim österreichischen Patentamt erfolgte im Juni 2018. |
| **Wann wurde das Unternehmen gegründet? Bitte geben Sie Gründungsmonat und -jahr an.**  Die Bobsla GmbH wurde im Juni 2019 gegründet. |
| **Seit wann ist Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung auf dem Markt? Falls der Markteintritt noch nicht erfolgt ist, für welchen Zeitpunkt ist dieser geplant?**  Der Premier wurde auf der Snowmobile-Messe im November 2019 in Rovaniemi, Finnland, gemacht.  Die ersten 4 Elektrofahrzeuge wurden im Dezember 2019 an die Gurgl Bergbahnen im Ötztal, Österreich ausgeliefert. |
| **Gibt es Ihr Produkt/ Ihre Idee auch von anderen Anbietern oder ist es/sie einmalig? Gibt es Konkurrenz- bzw. Alternativprodukte? Wenn ja, bitte benennen Sie diese und die Unterschiede bzw. Vorteile Ihres Produktes/ Ihrer Idee gegenüber dem Wettbewerb.**  Klassisches Design von Schneemobilen erfordert viel Kraft für das Fahren auf Schnee - deshalb ist die Elektrifizierung von Fahrzeugen, die 15-30 L pro 100 km verbrauchen und 200-600 g CO2 emittieren, so schwierig.  Bosbla schwimmt eher auf Schnee, als nur fährt, benötigt viel weniger Kraft zum Fahren, hat weniger Gewicht und Kosten. Die erfundene Konstruktion bietet zudem enormen Fahrspaß (Agilität, Drift) und Fahrsicherheit (keine Kippgefahr, schneller wahrgenommene Geschwindigkeit).  Dies ermöglichte es uns, den Skigebieten erstaunliche, einfach zu bedienende und sichere Unterhaltung ohne hohe Baukosten in den Bergen anzubieten, mit natürlich weniger Schneefläche, ohne Umweltverschmutzung. |
| **Zu welchem Preis bieten Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung im Markt an? Bzw. welcher Preis ist geplant? (falls Sie an einen Zwischenhändler oder den Groß/Einzelhandel liefern, geben Sie bitte auch diesen Verkaufs- und den Endpreis an)**  Für geschäftliche Zwecke bieten wir Fahrzeuge zum Preis von EUR 11.900 netto an. Dieser Preis kann leicht zurückgezahlt werden - Skigebiete verkaufen Tickets für 10-15-Minuten-Rennen für 15-25 EUR, genauso wie für Go-Kart. Der Preis beinhaltet alle notwendigen Geräte und unseren Service der Installation von Unterhaltung.  Für private Zwecke entwickeln wir immer noch Fahrzeuge mit einem Zielpreis fast ähnlich wie bei Benzinfahrzeugen (15-20.000 EUR). |
| **Wie hoch sind die Herstellungskosten Ihres Produkts?**  Bei derzeit winzigen Volumina könnten wir ca. 7000 EUR netto kosten. Wir gehen davon aus, dass wir bei einer Produktionsmenge von 100 oder mehr Fahrzeugen diese um 20-25% reduzieren können. |
| **Wo und wie wird Ihr Produkt hergestellt? Bitte beschreiben Sie hier möglichst genau die Herstellung des Produktes.**  Unser Produktionsschema ist das Zusammenbauen von Teilen, die von professionellen Metall- und Kunststoffverarbeitern hergestellt werden, die Entwicklung von Motoren und Batterien nach unseren technischen Spezifikationen.  Diesen Betrieb haben wir neben Innsbruck Tirol gemacht, von dem aus wir in fast alle Alpengebiete liefern und bedienen können.  Geplant ist, in allen für uns wichtigen Regionen vergleichbare Betriebe aufzubauen – in Skandinavien und in Russland in Europa, in Nordamerika. |
| **Team & Unternehmensstruktur** |
| **Stellen Sie Ihre Person/ Ihr Team und ggf. die Funktionen der Mitglieder Ihres Teams kurz vor.**  Anastasiia - Grafik, SMM, Veranstaltungen  Marco Senn- Website, Werbung  Marco Schopf - HR, Manufaktur  Werner - CTO  Wladimir - CTO  Sergey - Geschäftsführer, Vertrieb. |
| **Falls Sie sich als Team bewerben: Wie und wo haben Sie sich kennengelernt?**  Vladimir kenne ich schon seit viele Jahren.  Alle anderen habe ich hier in Tirol beruflich getroffen. |
| **Was ist Ihr beruflicher Hintergrund? (z.B. Ausbildung, Studium) Welchen Beruf üben Sie zurzeit aus?**  1994 absolvierte ich die CAD-Abteilung des Electrical Engineering Institute. Danach arbeitete ich in verschiedenen Positionen - hauptsächlich in der Entwicklung neuer Geschäftsbereiche für Schreibwaren. Ich habe vor 25 Jahren als Vertreter von Stadtler-Schreibgeräten gearbeitet und später eine gute Karriere bei der russischen Unternehmensgruppe gemacht - vom Marketingassistenten bis zum Leiter der 130-Personen-Abteilung für Herstellung und Verkauf von Büromaterial.  2011-2013 hatte ich ein Executive MBA-Studium an der ESMT in Berlin - einer der besten Schulen der Welt weltweit. |
| **Haben Sie bereits in einem anderen Start-up gearbeitet? Falls ja, bei welchem Start-up und in welcher Funktion?**  Ich habe meiner Schulkameradin von ESMT als Verkaufsleiterin in ihrem Startup UVISIO auf der CES 2018 die Messe geholfen.  [Sun protection and uv exposure monitoring (uvisio.com)](https://uvisio.com/) |
| **Sind Sie Angestellte(r) oder Selbstständige(r)?**   * Selbstständig in Vollzeit im für die Bewerbung relevanten Unternehmen   **Welche Rechtsform hat das für Ihre Bewerbung relevante Unternehmen:**   * GmbH |
| **Gibt es Partner/ Mitgründer/ Investoren, die bereits aus dem Unternehmen ausgeschieden sind?**  5% - Angel Investor Bernd aus Bayern |
| **Planen Sie einen Exit, also wollen Sie Ihr Unternehmen bzw. Ihre Beteiligung an Ihrem Unternehmen an einen Dritten verkaufen?**   * Nein   Wir gehen in Zukunft für IPO. |
| **Wie viele der Anteile halten Sie am Unternehmen? Sollte es Mitgesellschafter geben, bitte nennen Sie uns Namen, Funktion im Unternehmen und die Höhe der Anteile in Prozent. Bei GmbH bitte eine aktuelle Gesellschafterliste beilegen.**  95% - Sergey  5% - Bernd |

|  |
| --- |
| **Persönliches** |
| **Beschreiben Sie sich als Person.**  Ich mag es, gute Dinge zu entwickeln. Eigene analytische Fähigkeiten und unkonventionelles Denken helfen dabei, einen Weg zu finden, dies zu tun. Kommunikationsfähigkeiten helfen dabei, ein großartiges Team zu bilden, um die Ziele zu erreichen. |
| **Was war die bisher größte Herausforderung in Ihrem Leben?**  In der schnell entwickelnden russischen Wirtschaft gab es viele herausfordernde Zeiten, in denen ich manchmal schwierige Lösungen finden musste.  Es war gar nicht so einfach, ins Ausland zu ziehen und das Geschäftsfeld komplett zu wechseln.  Und auch der Verkauf und das Überleben eines 10 Monate alten Unternehmens mit Kunden aus der Reisebranche während der COVID-Zeit im letzten Jahr war nicht so einfach. |
| **Was war das prägendste Erlebnis in Ihrem Leben?**  Der Wechsel des Sowjetunion zu marktorientierten Volkswirtschaften |
| **Was ist Ihre größte Leidenschaft? Und warum?**  Um die Menschen mit dem, was ich mache, glücklicher zu machen. Denn wir sind Menschen. |

|  |
| --- |
| **Zielgruppe & Marketing** |
| **Wer ist Ihre Kernzielgruppe, d.h. wer wird Ihr Produkt erwerben oder Ihre Dienstleistung nutzen?**  Unsere aktuelle Zielgruppe sind B2B - Skigebiete, Schneemobilsafaris, Parks, Hotels, Restaurants, Veranstalter der Events im Schneegebiet. |
| **Welche Trends und Entwicklungen im Markt sind nach Ihrer Meinung relevant, insbesondere Ihr Produkt betreffend?**  Klimawandel und Veränderung des Denkens der Menschen zu mehr ökologischem Konsum |
| **Welche Marketing-Maßnahmen setzen Sie für die Vermarktung ein? Welche konkreten Maßnahmen sind noch geplant?**  Die Leute fahren gerne Bobsla - also besteht alles Marketing darin, sie zu informieren und sie testen zu lassen. Wir nehmen an Ausstellungen teil, machen Testfahrten. |

|  |
| --- |
| **Unternehmenszahlen** |
| **Wie viel Geld wurde bereits insgesamt in Ihr Unternehmen/ Ihre Idee investiert?**  312'000 EUR |
| **Wie setzt sich diese Summe zusammen? Wie viel Geld entfällt auf z.B. Eigenkapital, Kredite, Investments und Fördermittel?**  Eigenes Geld € 175K  Engel Investitionen € 50.000  Bankkredite 15.000 €  Staatlich geförderter Kredit 41.000 € (CORONA-Hilfe), wovon 9.000 € bereits zurückgezahlt wurden  Erreichte Zuschüsse € 31 Tsd. (Internationalisierung, IP-förderung, CORONA-Hilfe). |
| **Haben Sie bereits Kunden? Wenn ja, wie hoch ist die Zahl der Kunden aktuell? Wie hat sich die Anzahl der Kunden über die Vergangenheit entwickelt?**  1. Obergurgl Bergbahen, Österreich - 54 300  2. Kerenzerbergbahn, Schweiz - 49 740  3. E-Snowpark, Deutschland - 12 787  4. Kleinbestellungen von Kunden aus Deutschland, Italien und Österreich – 6 927 |
| **Gibt es bereits Verkaufszahlen? Falls ja, wie hoch waren diese in den vergangenen drei Geschäftsjahren? Mit wie vielen Verkäufen rechnen Sie für dieses Geschäftsjahr?**  2019 – 42‘998 EUR (Pilotbestellung)  2020 – 64‘040 EUR (Pandemie lockdown)  2021 – 50‘000 EUR (Pandemie lockdown) |
| **Wie viel Umsatz haben Sie in den vergangenen drei Geschäftsjahren jeweils gemacht? Welche Umsätze planen Sie für das aktuelle Geschäftsjahr?** Marco – what is th difference between this and previous question?  2019 – 42‘998 EUR  2020 – 64‘040 EUR  2021 – 50‘000 EUR |
| **Welche fixen betrieblichen Kosten für Personal, Miete, Dienstleister etc. belasten Sie monatlich und wie schlüsseln sich diese auf?**    4500 EUR / Monat, hauptsächlich für Lohn- und Lohnsteuern (50%), Mietzahlungen (29%), Buchhaltung (8%) |
| **Haben Sie bzw. das für die Bewerbung relevante Unternehmen bestehende Schulden, Gesellschafterdarlehen, offene Rechnungen oder sonstige Verbindlichkeiten, von denen wir wissen müssten? Wenn ja, in welcher Höhe?**  Bank credit (overdraft) -15,000  The rest of CORONA-help-credit - 31 956 |

|  |
| --- |
| **Haben Sie im Zuge der Unternehmensgründung Fördergelder beantragt?**   * Nein |
| **Beziehen Sie sonstige Zuschüsse?**  2 896 EUR - Zuschüsse für die Vermarktung für den Export in andere Länder  28 000 EUR - unterschiedliche Unterstützung von leidenden Verkäufen in CORONA-Sperrzeiten |
| **Wurde Ihr Unternehmen bereits durch Crowdinvesting, Crowdfunding o.ä. gefördert? Wenn ja, wann und in welcher Höhe wurde hier gefördert? Bitte erklären Sie weiterhin die Form der Beteiligung der „Crowd“ am Unternehmen.**  Noch nicht aber geplant |
| **Liegt eine externe Bewertung Ihres Unternehmens vor? Wie hoch ist diese? Wenn nicht, wie hoch schätzen Sie selbst den Wert Ihres Unternehmens?**  1 Mio – in 2019 (50 000 investments for 5% of shares)  2.5 Mio |
| **Falls eine externe Bewertung vorliegt, wer hat diese durchgeführt? Falls eine eigene Bewertung vorgenommen wurde, wie erklären Sie diese?**  Der Firmenwert von 1 Mio. wurde in freien Verhandlungen erreicht  Der geplante Wert von 2.5 Mio. beträgt 3 Einnahmen für das Verkaufsbudget im Jahr 2022. |

|  |
| --- |
| **Zertifizierungen & Schutzrechte** |
| **Welche marktrelevanten Auflagen oder Gesetze müssen Sie bei der Herstellung Ihres Produkts beachten oder erfüllen?**  -Maschinenrichtlinie 2006/42/EG  Machinery Directive 2006/427EC  - Niederspannungsrichtlinie 2014/35/EU  Low Voltage Directive 2014/35/EU  - EMV-Richtlinie 2014/30/EU  EMC-Directive 2014/30/EU |
| **Ist Ihr Produkt zertifiziert (bspw. durch TÜV, CE o.ä.)?**  Ja, Konformitätserklärung (CE) |
| **Gibt es wissenschaftliche Studien zu Ihrem Produkt oder sind Studien oder Tests durch Sie in Auftrag gegeben worden?** |
| **Haben Sie Schutzrechte angemeldet?**   * **Patent**   Ja, Anmeldung läuft  Der Schutzumfang gilt in:   * Europa * Weltweit in folgenden Ländern geschütztes Patent:   USA, Canada  Es handelt sich um ein:   * Es handelt sich um ein: * Erzeugnispatent mit Nummer PCT/EP2019/065019   Das Patent wird gehalten von:   * + Natürlicher Person: Sergey Ignatyev /   die exklusive / unwiderrufliche Lizenz zum Bobsla GmbH-Vertrag befindet sich im Registrierungsprozess   * **Wort-/Bildmarke** * Ja   + erhalten * Der Schutzumfang gilt in: * Österreich   Die Wort-/Bildmarke wird gehalten von:   * + Juristischer Person (Firma): Bobsla GmbH |
| **Sind Sie bzw. das Unternehmen Inhaber eines Nutzungs-/Lizenzrechtes anderer Unternehmen?**   * **Lizenzrechte/-verträge** * Ja, kurze Beschreibung: exklusive Rechte zur Nutzung des Patents für die Erfindung von Bobsla – Fahrzeuge |
| **Gibt es außer Ihnen weitere Inhaber von Schutzrechten an Ihrer Erfindung/Ihrer Geschäftsidee?**   * Ja – Wladimir Shchetinin * Nein   **Wenn ja:** Wem gehört das Nutzungs- oder Lizenzrecht und in welcher Form steht dies Ihnen bzw. dem Unternehmen zur Verfügung? Wurden die Inhaber darüber informiert, dass Sie sich für „Die Höhle der Löwen“ bewerben und haben sie der Bewerbung zugestimmt?  Alle Rechte liegen bei Bobsla - es werden Video-Grußaufzeichnungen und ein Brief von Vladimir sein, der diese Rechte bestätigt. |

|  |
| --- |
| **„Höhle der Löwen“** |
| **Welchen Kapitalbedarf möchten Sie im Falle der Teilnahme bei „Die Höhle der Löwen“ anmelden?**  150 000 Euro |
| **Was bieten Sie den Löwen für diesen Betrag?**  **Anteilmäßige Beteiligung an der Firma** in Höhe von 5 % |
| **Warum brauchen Sie einen Löwen?**  Einige Leute akzeptieren unsere Idee sofort – sie sind bereit zu kaufen.  Die meisten Leute sind konservativer - normalerweise mögen sie die Nachteile von Benzin-Schneemobilen nicht, aber sie haben Angst, es zu versuchen, oder sie machen sich Sorgen, wie sie darin aussehen...  Wir würden uns sehr freuen, wenn **Löwen** uns helfen, eine bessere / sauberere und erstaunlichere Art der E-Motion auf Schnee zu zeigen. Denn Schnee soll sauber bleiben! |
| **Welche(r) der Löwen wäre Ihr präferierter Partner? Bitte begründen Sie.**  Sicher, Nico Rosberg, Champion im Rennen, Guru in der modernen Rennwelt, der sich in der Elektrobranche entwickelt und ikonischer Investor in E-Motion ist, kann uns sehr helfen, während alle anderen definitiv etwas zu Bobsla bringen können, was wir uns nicht einmal vorstellen konnten! |
| **Wofür soll das Investment der Löwen verwendet werden? Bitte schlüsseln Sie die Posten möglichst konkret auf.**  Die Investitionen dienen hauptsächlich der Optimierung des Komponenteneinkaufs - jetzt haben wir nicht einmal einen Lagerbestand an Komponenten.  Klar müssen wir mindestens 4-5 Fahrzeuge auf Lager haben - Zum Beispiel wurden wir im Oktober zu 2 Veranstaltungen eingeladen, sollten aber eine verpassen, da wir kein Vorführfahrzeug an 2 Plätze schicken konnten.  Neben einem kleinen Teil (20%) kommt die weitere F&E-Entwicklung unseres Elektro-Schneemobils zum Einsatz. |
| **Wer würde an einem Pitch vor den Löwen teilnehmen? Bitte nennen Sie Namen und Funktion im Unternehmen (Bitte übersenden Sie uns auch hier die Kontaktinformationen (siehe Seite 1).**  Anastasia Senn – Marketing of events and social networks  Marco Senn – Web-design and administration  Marco Schöpf – Manufacture  Sergey Ignatyev – CEO & Sales |
| **Standen oder stehen Sie bereits in Kontakt mit einem oder mehreren Löwen oder deren Unternehmen?**  Vor der Bewerbung haben wir nur am Nico Rosberg Greentechfestival in Berlin 2020 teilgenommen. Dann haben wir ihn kennengelernt. |
| **Gibt es Mitgesellschafter, Geschäftspartner oder Vorgesetzte, die Sie informieren müssen, wenn Sie sich für „Die Höhle der Löwen“ bewerben?**   * Nein   **Wenn ja:** Welche sind diese? Bitte nennen Sie uns Namen und Funktion im Unternehmen |
| **Haben Sie Ihre Geschäftsidee bereits in anderen Zusammenhängen der Öffentlichkeit/den Medien vorgestellt?**   * Ja   **Wenn ja:** Wann und wo?  Wir haben Bobsla auf der ISPO-Ausstellung (der größten Messe der Sportindustrie) präsentiert, wo wir den Preis "Selection 2020" erhalten haben. Danach wurden wir von vielen verschiedenen Medien von Japan bis in die USA kontaktiert.  Als Startup haben wir in vielen verschiedenen Szenen gepitcht, aber noch nie zuvor in einer so großen TV-Show. |
| **Befinden Sie sich aktuell im Auswahlverfahren zu einem anderen TV-Format, in dem Sie Ihr Produkt/ Ihre Idee/ Ihre Dienstleistung vorstellen wollen? Falls ja, teilen Sie uns mit, um welches Format es sich handelt.**  Nein |
| **Haben Sie bereits in Fernsehsendungen vor der Kamera mitgewirkt?**   * Nein   **Wenn ja:** Bitte nennen Sie uns den Titel der Sendung und das Ausstrahlungsdatum |

Sie verpflichten sich mit Ihrer Unterschrift, Ihre Geschäftsidee bis zur Entscheidung über Ihre Teilnahme an der Produktion, längstens jedoch bis zum **31.05.2022**, keinem anderen Produktionsunternehmen oder Sender für ähnliche Formate zu präsentieren und/oder an ähnlichen Formaten teilzunehmen.

Bitte beachten Sie, dass sämtliche Kommunikation ausschließlich über SPFFP zu führen ist und die direkte Kontaktaufnahme mit einem der Löwen zum Ausschluss aus dem Casting- Verfahren führen kann.

Sie verpflichten sich mit Ihrer Unterschrift über die Bewerbung selbst und das Castingverfahren gegenüber unbeteiligten Dritten strengstes Stillschweigen zu bewahren. Insbesondere Veröffentlichungen in sozialen Netzwerken und der Presse sind untersagt. Verstöße hiergegen können zum sofortigen Ausschluss aus dem Castingverfahren führen und SPFFP behält sich die Geltendmachung weiterer Rechte vor.

Mit Ihrer Unterschrift willigen Sie in die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung Ihrer Daten in Zusammenhang mit der oben genannten Produktion ein. Alle weiteren Informationen zur Datenverarbeitung der SPFFP und Ihre in diesem Zusammenhang bestehenden Rechte entnehmen Sie bitte den Datenschutzbestimmungen der SPFFP, die sie unter <http://sonypictures-tv.de/datenschutz> abrufen können.

Mit Ihrer Unterschrift garantieren Sie weiterhin die Richtigkeit aller in diesem Castingbogen gemachten Angaben.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, den \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Unterzeichner

|  |
| --- |
| **Bitte listen sie auf, welche Anlagen sie uns übersendet haben**   * Auszug aus dem Handelsregister inkl. Gesellschafterliste * Produktpräsentation * Patentanmeldung/ Patenurkunde * \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ * \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |