**Formblatt Wachstums-Champions**

**www.wachstums-champions.com**

**1. Praktisches Beispiel**

**Firmenname**

Muster GmbH & Co. KG

**Ansprechpartner**

Geschäftsführer: Herr Vorname Nachname

|  |  |
| --- | --- |
| **Logo als jpg-Datei** beispielweise | **Aussagefähiges Bild als jpg-Datei** beispielsweise |
|  |  |
|  | Beschreibung: GEDA-Multilift |

**Umsatzzahlen**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Jahr** | **Firmen-Umsätze**in TE Euro;fiktive Zahlen\* | *abgeleitete, neutrale Firmen Indexwerte\*\** | ***Branchen-Werte****sofern bekannt\*\*\** |
| **2009** | 2.000 |  |  |
| **2010** | 2.500 |  |  |
| **2011** | 3.500 |  |  |
| **2012** | 3.800 |  |  |
| **2013** | 5.000 |  |  |
|  |
|  \*: diese Zahlen müssten Sie einfügen |
|  \*\*: die Indexwerte Ihres Unternehmens rechnen wir für Sie um |
| \*\*\*: sofern Ihnen die Branchenwerte nicht vorliegen, kümmern wir uns darum |

**Porträt – Beispiel GEDA**

Seit über 80 Jahren stellt das inhabergeführte Unternehmen Bauaufzüge her. Das umfangreiche Produktspektrum reicht von kleinen Seilaufzügen bis hin zu Personenaufzügen. Dabei umfasst es alles, was zum sicheren Transport von Personen und Material wichtig ist. Die Produkte sowohl für den permanenten als auch den temporären Einsatz ausgelegt.

**Erfolgsbeispiel – Beispiel GEDA**

Die Position als Marktführer baut GEDA durch ein breites Produktspektrum, attraktive Nutzungsmöglichkeiten und die guten Beziehungen zu den Kunden weiter aus. Diese Spitzenstellung hat sich das Unternehmen erarbeitet, weil es seine Stärken bewusst pflegt und miteinander kombiniert: Die Lust auf Innovation, die Freude am schnellen Umsetzen und die Gewissheit, die Prozesse in Griff zu haben. Möglich wird dies durch die Pflege des Faktors Mensch und das positive Menschenbild. Die zwischenmenschlichen Beziehungen bilden eine optimale Grundlage, ob im Umgang mit Mitarbeitern, Kunden oder Zulieferanten.

Dazu zählen flache Hierarchien und das Prinzip eine langen Zugehörigkeit bei den Mitarbeitern. Die Kunden werden frühzeitig zur neuen Produktentwicklung hinzugezogen und durch enge Serviceleistungen unterstützt. Die Zulieferer werden so eingebunden, dass dadurch die Innovationszyklen weiter verkürzt werden.

Der „Erfolgsfaktor Mensch“ wird somit zur tragenden Säule der Unternehmensstrategie, über die das Unternehmen seine Stärken ausbaut.

**Vollständige Firmendaten**

GEDA-Dechentreiter GmbH & Co. KG

Mertinger Straße 60
86663 Asbach-Bäumenheim

Telefon: +49 906 9809-0

E-Mail: info@geda.de
Internet: http://www.geda.de
facebook-Präsenz: nicht vorhanden

**Mitarbeiteranzahl**

ca. 275

**Branche**

Baumaschinen

**2. Formblatt** – Teil 1

|  |  |
| --- | --- |
| **Firmenname** |  |
| **Ansprechpartner**  |  |
| Logo als jpg-Datei  |  |
| Aussagefähiges Bild als jpg-Datei mit Beschreibung |  |
| **Porträt** |  |
| **Erfolgsbeispiel** |  |
| **Vollständige Firmendaten** |
| Straße |  |
| Plz-Stadt |  |
| Telefon |  |
| E-Mail |  |
| www |  |
| facebook, falls vorhanden |  |
|  |
| **Mitarbeiteranzahl** |  |
| **Branche** |  |

**2. Formblatt – Teil 2**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Jahr** | **Firmen-Umsätze**in TE Euro\* | *abgeleitete, neutrale Firmen Indexwerte\*\** | ***Branchen-Werte****sofern bekannt\*\*\** |
| **2009** |  |  |  |
| **2010** |  |  |  |
| **2011** |  |  |  |
| **2012** |  |  |  |
| **2013** |  |  |  |
|  |
|  \*: diese Zahlen müssten Sie einfügen |
|  \*\*: die Indexwerte Ihres Unternehmens rechnen wir für Sie um |
| \*\*\*: sofern Ihnen die Branchenwerte nicht vorliegen, kümmern wir uns darum |

**3. Kontaktdaten**

Sofern Sie Fragen haben, können sie jederzeit mit uns Kontakt aufnehmen. Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Christian Kalkbrenner

KALKBRENNER-Unternehmensberatung

Gstäudweg 72

D-88131 Lindau

Tel. +49 (0) 83 82 – 409 301

info@ub-kalkbrenner.de

www.ub-kalkbrenner.de

**4. Kosten**

* Für die Teilnahme am Wettbewerb, einschließlich der Erstellung des Porträtvorschlags wird lediglich eine Anmeldegebühr von € 75 erhoben; in Deutschland zzgl. MwSt.
* Für Unternehmen, die sich bewerben, aber eventuell die Kriterien eines Wachstums-Champions noch nicht erfüllen, fallen keine Gebühren an.

Stand: 2. Januar 2014