

Stimmen zum Boot Camp

- „Beim Boot Camp werden alle wichtigen Aspekte für Biotech-Spin-offs abgedeckt. Ich hätte mir diese Veranstaltung vor 14 Jahren für meine eigene Firmengründung gewünscht – das hätte mir vieles erleichtert!“
Dr. Valentin Kahl (Coach), ibidi GmbH
- „Ich würde das Boot Camp jedem empfehlen, der sicher ist, eine Firmengründung durchziehen zu wollen.“, sagt Teilnehmer **Niklas Kulak vom Max-Planck-Institut für Biochemie** und sein Teamkollege **Dr. Garwin Pichler** ergänzt: „Das Boot Camp hat uns ungemein weitergeholfen, unser Geschäftsvorhaben weiter zu konkretisieren und auszuarbeiten.“
- „Das persönliche Coaching empfand ich als besonders effektiv, da es ja keine maßgeschneiderten Modelle gibt, die einer einzelnen Idee in allen Belangen gerecht werden.“
Andreas Benesic, Team „MetalHeps“

Bewerbung

<http://events.bio-m.org/bootcamp2015>

Bei erfolgreicher Bewerbung wird eine Anmeldegebühr von € 100,- pro Teilnehmer für das Boot Camp erhoben.

Veranstalter

Das Boot Camp wird von BioM in Zusammenarbeit mit Prof. Uwe Jacob (Westend-Innovation) organisiert.

<http://events.bio-m.org/bootcamp2015>

Bewerbungsschluss ist Donnerstag, 2. Juli 2015.

Veranstaltungsort

BioM Biotech Cluster Development GmbH
Am Klopferspitz 19 a
82152 Martinsried

Organisation



in Kooperation mit:



finanziert durch:

Bavarian Ministry of Economic Affairs
and Media, Energy and Technology



Gründerland.
Bayern

Kontakt

Dr. Stephanie Wehnelt
BioM Biotech Cluster Development GmbH

Telefon +49 (0) 89 - 89 96 79 29
Fax +49 (0) 89 - 89 96 79 79
E-Mail wehnelt@bio-m.org

4. BioEntrepreneur Boot Camp

15. - 18. Juli 2015
Martinsried



Intensivtraining für Firmengründer

Das Boot Camp richtet sich an Gründerteams aus der Biotechnologie in der Pre-Seed oder Seed Phase. Bei dem 2½-tägigen, interaktiven Intensivtraining werden die wichtigsten Aspekte einer Firmengründung individuell erarbeitet. Die Inhalte werden praxisnah durch 1-on-1 Coachings, Fallstudien, Expertenvorträge und Workshops vermittelt.

Persönliches Coaching

Die Gründerteams werden individuell trainiert, eine geschäftsorientierte Denkweise zu entwickeln. Ziele sollen fokussiert, Fallstricke erkannt und frühzeitig aus dem Weg geräumt werden. Erfolgreiche Unternehmer und Technologietransfer-Experten begleiten die Teilnehmer und geben ihre wertvollen Erfahrungen weiter.

Pitches vor Investoren

Durch das Boot Camp ist man bestens gewappnet, eine professionelle Firmenpräsentation auch vor kritischen Zuhörern zu halten – was direkt beim finalen „Show-Down Breakfast“ vor einer Expertenjury bewiesen werden kann.

Erfolg bei Förderanträgen

Teams, die am Boot Camp teilgenommen haben, waren im Anschluss bei Gründungswettbewerben erfolgreich, z.B. MetaHeps gewannen auch den m4 Award, Science4Life sowie das EXIST-Gründerstipendium.

Programm

Mittwoch, 15. Juli 2015

- 15:00 **Begrüßung**
Zielsetzung und organisatorische Einführung
- 15:30 **Team-Präsentation in 5-Minuten-Pitches**
Vorstellung der Coaches und Gruppeneinteilung
- 16:30 **Kennenlernen Coaches und Teams**, Feedback zum Pitch

Donnerstag, 16. Juli 2015

- 08:15 **Erwartungen & Aufgaben Tag 2**
- 08:30 **Erfahrungsberichte von BioEntrepreneuren:**
Erfolge erzielen und Stolperfallen vermeiden
Service-/Zulieferer-Unternehmen
Medikamentenentwicklung
- Modul 1: Business Pläne & Investor Relations**
- 09:45 **Businessplan:** Welches Format für welchen Anlass? Wer verlangt einen? Business Plan Wettbewerbe.
- Investoren:** Effektive Vorträge für alle Fälle, Welche Inhalte? Welches Format für welchen Anlass? Was erwartet ein Investor?
- 11:00 **Teamarbeit mit Coach und Referent** an Geschäftsmodell und Präsentation (mit Buffet)

Modul 2: Entrepreneurship

- 13:30 **Entrepreneur werden und Teams aufbauen**
Entrepreneur vs. Wissenschaftler vs. Manager, Eigenmotivation, Limitationen, Veränderungen, Ressourcenlimits, Konflikte, Netzwerken.

Wer gehört ins Gründerteam?, Know-How & Fähigkeiten richtig einsetzen, Experten anstellen od. Outsourcing, Mitarbeiter-motivation/-führung, Konflikte vermeiden.

Modul 3: Geschäftsstrategie

- 14:30 **Geschäftsmodelle in Life Sciences** - was ist für mich am besten?, Zukunftsvision für die Geschäftsidee, national vs. international, Kundenstrategien und Marktverständnis, Risikomanagement, Erlöse generieren, Geschäftswachstum & Geschäftsentwicklung in frühen Stadien, Exit-Strategien.
- 15:30 **Teamarbeit mit Coach** an Geschäftsmodell und Präsentation

Freitag, 17. Juli 2015

08:30 Erwartungen & Aufgaben Tag 3

Modul 4: Regulatorisches

- 08:45 **Frühzeitig zu bedenken:** Regulatory Affairs für Therapeutika, Diagnostika und Medizinprodukte in der frühen Entwicklung (Clinical Trial Applications, Orphan Drug Designations etc.), Behördeninteraktionen (z.B. Scientific Advice), Entwicklungsstrategien und Datengenerierung für die Marktzulassung, früher Blick auf die Erstattung (Reimbursement).

Modul 5: Juristisches

- 09:15 **Rechtliche Grundlagen einer Unternehmensgründung**
Gesellschaftsformen, Haftung und Stellung der Gründer, Beteiligungskonditionen, Behördengänge bei Gründung.

Geistiges Eigentum schützen

Technologien schützen, Bedeutung von IP, Strategien, Vertraulichkeit, Kooperationsarten mit TTOs, Lizenzen, Abgrenzung IP vs. Patente vs. Publikationen, Patentierbarkeit von Biotech-Erfindungen.

Modul 6: Finanzierung

- 13:00 **Finanzierung - passend zu meinem Unternehmen**
Aktueller Stand: Finanzierungshilfen und Fördermittel von Land, Bund & EU; Alternative Finanzierungswege für R&D, Erwartungen von VC und Business Angels.
- Business Development für Start-ups**
Investoren - Pharma - Dienstleister - Forschung, strategische Allianzen, Partnerings, Lizenzierungen, Grundlagen Deal-Abwicklung, Partnering-Events vs. persönliche Netzwerke vs. Tech Scouts, Wettbewerber identifizieren.

Modul 7: Pitchtraining

- 14:30 **Vortragstechniken auf die Zielgruppe abstimmen**
Zielgruppengerechte Grundregeln und Tipps für überzeugendes Pitching.
- Individuelles Pitchtraining**
Der Referent und die Coaches optimieren mit jedem Team dessen Vortragsinhalte und Präsentationstechniken für das morgige Show-Down Breakfast vor der Jury.

Samstag, 18. Juli 2015

- 09:00 **Show-Down Breakfast**
10-minütige Teampräsentationen mit kurzem Feedback einer Experten-Jury
- 12:00 **Ausklang des Boot Camps am Sektbuffet**

Coaches

- Prof. Dr. Uwe Jacob, Westend-Innovation UG
- Dr. Valentin Kahl, ibidi GmbH
- Dr. Georg Linsinger, Linsinger Consulting
- Dr. Matthias Stein-Gerlach, Max-Planck-Innovation GmbH

Referenten

- Dr. Andrea Aschenbrenner, Aschenbrenner Consulting
- Dr. Frank Becker, Intana Bioscience GmbH
- Dr. Petra Burgstaller, BioM Biotech Cluster Development GmbH
- Prof. Dr. Horst Domdey, BioM AG und BioM Biotech Cluster Development GmbH
- Astrid Giegold, Max-Planck-Innovation GmbH
- Prof. Dr. Uwe Jacob, Westend-Innovation UG
- Dr. Valentin Kahl, ibidi GmbH
- Bodo Maxeiner, Maxeiner & Cie GmbH
- Dr. Heidemarie Müller, Bayerische Patentallianz GmbH (angefragt)
- Prof. Dr. Götz Münch, advanceCor GmbH
- Dr. Matthias Stein-Gerlach, Max-Planck-Innovation GmbH
- Marco Winzer, High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Jury

- Prof. Dr. Horst Domdey, BioM AG und Gründerberatung BioM Biotech Cluster Development GmbH
- Andreas Huber, Scientific Director Life Science, Bayern Kapital GmbH
- Dr. Gerd Maass, Leiter Strategische Partnerschaften, Roche Pharma Deutschland, Roche Pharma AG
- Dr. Peter Neubeck, Geschäftsführer, TVM Capital GmbH (angefragt)