

Smarte Medizin (2. Jg.)

Wie die digitale Transformation die Medizin der Zukunft prägt



Vorläufige Titelseite, Änderungen vorbehalten; Foto: ©Optimik - stock.adobe.com

GEDRUCKT +
E-MAGAZIN + WEB

Digitale Version: Erweitert um multimediale Inhalte und Funktionen – ideal zum mobilen Lesen!



Erscheinungstermin
Anzeigenschluss

16. Mai 2020
4. Mai 2020

Smarte Medizin

Plattform Life Sciences | Ausgabe 2

Die Mission:

medienübergreifende Verbindung (Magazin – Web – Event – Netzwerk) der **Lebenswissenschaften** mit **Wissen** und **Netzwerken** aus **Unternehmensfinanzierung** und **Kapitalmarkt**

Erscheinungstermin: 16. Mai 2020

Heftumfang: ca. 64 Seiten

Auflage: ca. 4.500 Print; Zusatzverbreitung als E-Magazin

Geplante Verbreitung:

Messen & Konferenzen

- 8th BioAngels PitchEvent, München
- BIO-Europe, München
- XPOMET, Berlin
- PerMediCon, Köln
- analytica, München

Abonnenten von
VentureCapital Magazin &
Plattform Life Sciences

Multiplikatoren, Verbände,
Netzwerke (BIO Deutschland e.V.,
BPI, Bundesverband Deutscher
Innovations-, Technologie- und
Gründerzentren, vfa bio)



Gründer & Teilnehmer
an Businessplan-
Wettbewerben
(z.B. Science4Life)

Börsennotierte- und
etablierte nichtbörsen-
notierte Unternehmen

Förderbanken
(z.B. NRW.Bank)



Hintergrund und Ziele

Krebs ist laut WHO die zweithäufigste Todesursache weltweit. In den letzten Jahren wurden in der Onkologie, durch die **digitale Transformation**, revolutionäre Fortschritte gemacht, die **individuellere Therapien** für jeden einzelnen Erkrankten ermöglichen.

Die Technologien der **Präzisionsmedizin** sind teilweise übertragbar wie z.B. auf die seltenen Erkrankungen oder in den neurowissenschaftlichen Bereich. Die nächsten Jahre versprechen tiefgreifende Veränderungen. Die bereits gewonnenen Erkenntnisse könnten in der aktuellen Corona Krise helfen **Medikamente oder einen Impfstoff ge-**

gen COVID-19 Viren zu finden. Zahlreiche Biotechfirmen weltweit stecken ihre Energie in die entsprechende Forschung und Entwicklung.

In der Ausgabe **Smarte Medizin** werden wir uns erneut den Auswirkungen des digitalen Wandels widmen – diesmal auch mit Blick auf die aktuellen Herausforderungen in Zeiten von COVID-19 – aber nicht nur: **Künstliche Intelligenz, Big Data, neue Software Tools, moderne Diagnostik, Therapien der Zukunft, Impfstoffe, Vernetzung, Recht und mehr.**

Inhaltliche Schwerpunkte

Künstliche Intelligenz und Big Data

Höhere Früherkennungsquote – Neue Präventivmaßnahmen – Entwicklung individueller Therapien

Von der Diagnostik zur zielgerichteten Therapie

Die Möglichkeiten in der individualisierten Medizin werden immer umfangreicher:

- Neue Software-Tools zur bessere Datenanalyse
- Die Genschere verändert Erbgut, nun auch auf mRNA Level einsetzbar
- Radionuklidtherapie
- Metabolomics
- Gen-Score zur Risikoabwägung und Prävention

Impfstoffe

Warum gibt es bislang noch keinen mRNA-basierten Impfstoff am Markt?

Neue Geschäftskonzepte

Hohe Entwicklungs- und Anwendungskosten erfordern neue Bezahl- und Erstattungsmodelle

Start-ups

Neue Formen der Zusammenarbeit in Zeiten von Corona

Recht und Datensicherheit

- Datensicherheit
- Datenkontrolle
- Klinische Studien

Venture Capital

Investitionen in AI, Diagnostik, Präzisionsmedizin

Kapitalmarkt & Investment

Neue Therapien und Impfstoffen wecken Milliarden-Gewinnerwartungen

M&A

Welche neuen Übernahmekandidaten entdeckt der Markt?

In der Ausgabe „**Smarte Medizin**“ kommen **Experten** zu Wort. Aufbauend auf den Säulen **Technologie – Finanzierung – Investment** bietet die Ausgabe für Branchenvertreter, Unternehmer und Investoren eine Plattform zur Diskussion.

Realisation und Vermarktung

A. Partnerschaft:

Auf Anfrage

B. Anzeigenvermarktung:

Buchung über die Anzeigenabteilung der GoingPublic Media AG, Preise gemäß Mediadaten, z.B. 1/1 Seite 2.900 EUR, 1/2 Seite 1.900 EUR, 1/3 Seite 1.600 EUR.

C. Heftverkäufe/Sammelabnahmen:

Speziell für die Ausgabe „Smarte Medizin“ stellt der Verlag zur Verbreitung in den Kernzielgruppen Heftkontingente ab 100 Exemplaren zu Herstellungskosten zur Verfügung, z.B. ab 500 Stück zu 1,00 EUR je Exemplar, ab 1.000 Stück zu 0,80 EUR/Exemplar.



1/2 seitiges **Portrait für nur 950,- EUR zzgl. MwSt.**
inkl. Grafikgestaltung/Layout

Bild 800 Zeichen	Unternehmensname	E-Mail
	Tätigkeitsfeld 160 Zeichen	Web-Adresse
	Eigentümerstruktur und Finanzierung 160 Zeichen	Gründungsdatum/ Anzahl der Mitarbeiter
	Partner 160 Zeichen	Sonstiges 100 Zeichen
	Produkte/Dienstleistungen 160 Zeichen	Aspektopartner
	Technologie 160 Zeichen	Anspruchspartner
	Alleinstellungsmerkmale 160 Zeichen	
	Mitgliedschaften in Netzwerken/Vereinen 160 Zeichen	

Online-Veröffentlichung des Steckbriefs (mindestens 12 Monate)

Der Aufbau des halbseitigen Steckbriefes erfolgt in drei Spalten. In der linken Spalte stellt sich jedes Unternehmen in max. 800 Zeichen (inkl. Leerzeichen) kurz selbst dar. Die Darstellung wird durch ein Foto des Gebäudes, des Labors oder der Technologie ergänzt. Die mittlere Spalte enthält Informationen zu den standardisierten Kategorien Tätigkeitsfeld, Eigentümerstruktur und Finanzierung, Partner, Produkte/ Dienstleistungen, Alleinstellungsmerkmale und Mitgliedschaften. Hierfür stehen max. 160 Zeichen inkl. Leerzeichen je Abfragepunkt zur Verfügung. Sollte eine Kategorie nicht in Anspruch genommen werden, so stehen für die restlichen Kategorien entsprechend mehr Zeichen zur Verfügung. Das Logo, Kontaktdaten sowie ein Foto des Teams/CEOs o.ä. komplettieren den Steckbrief. Mit der Buchung eines Steckbriefes in einer der Life Sciences-Ausgaben, erhalten Werbekunden zudem ein Kurzprofil in unserem Life Sciences „Who is Who“ (www.goingpublic.de/who-is-who).



Initial Partners

Hier könnte auch
Ihr Logo stehen



Ansprechpartner

Vermarktung:

Nicole Unger, Managerin Business Development
unger@goingpublic.de, Tel.: +49 (0) 89-2000 339-53

Karin Hofelich, Verlagsleiterin Life Sciences
hofelich@goingpublic.de, Tel.: +49 (0) 89-2000 339-54

Redaktion:

Holger Garbs, Redakteur Life Sciences, Projektleiter
garbs@goingpublic.de, mobil: +49 (0)177-8821954



Nicole Unger



Karin Hofelich



Holger Garbs

