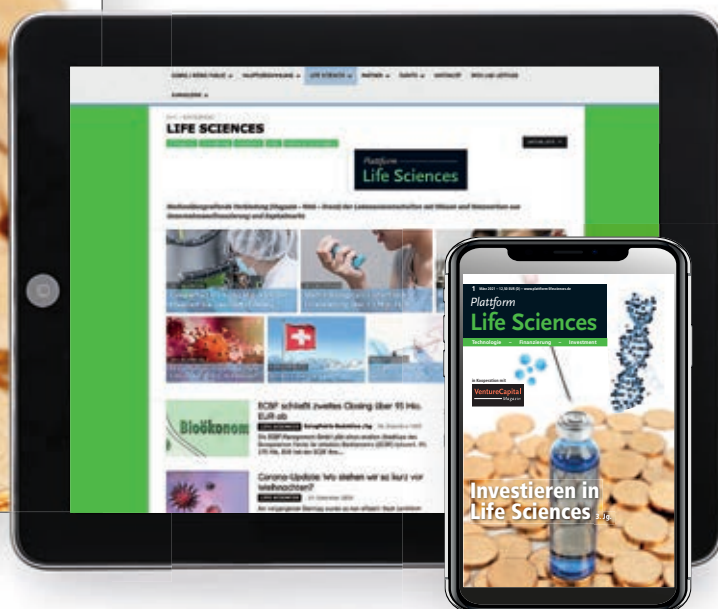


Investieren in Life Sciences

(3. Jg.)



Vorläufige Titelseite, Änderungen vorbehalten; Foto: © Xuejun li – stock.adobe.com



Erscheinungstermin
Anzeigenschluss

13. März 2021
1. März 2021

Investieren in Life Sciences

Plattform Life Sciences | Ausgabe 1 – in Kooperation mit dem VentureCapital Magazin

Erscheinungstermin: 13. März 2021
Heftumfang: ca. 64 Seiten
Auflage: ca. 4.000 Print; Zusatzverbreitung als E-Magazin und im Web

Geplante Verbreitung:

Messen & Konferenzen

- Bio Europe Spring
- BioVaria
- BIONNALE
- Charité BIH Entrepreneurship Summit

Abonnenten von
VentureCapital Magazin &
Plattform Life Sciences



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

Börsennotierte- und
etablierte nichtbörsen-
notierte Unternehmen

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

Förderbanken
(z.B. NRW.Bank)



Hintergrund und Ziele

Die Ausgabe „**Investieren in Life Sciences**“ baut auf den zwei vorangegangenen englischsprachigen Ausgaben „Investing in Life Sciences“ und „Financing Life Sciences“ auf.

Fragten wir uns im Frühjahr 2020 „Warum gibt es keinen RNA-Impfstoff“ und analysierten die Entwicklungen, so wurde die Pandemie „zum Turbo für die Life Sciences“, wie unser Team beim ersten virtuellen Finance Day im Oktober 2020 feststellen konnte.

Geht es 2021 in diesem Tempo weiter? **Wie verändert Corona die Life Sciences?** Wie gestalten sich Unternehmensgründungen und -finanzierungen? Wie hat sich das M&A Geschäft entwickelt und welche Börsengänge sind wo zu erwarten? Werden deutsche Biotechnologie-Aktien weiter an Fahrt gewinnen?

Gespräche mit Investoren, Porträts und Fallstudien, Meinungen sowie Einblicke von Analysten runden die Jahresauftakt-Ausgabe ab.

Inhaltliche Schwerpunkte

Life Sciences in der DACH-Region

- Dynamische Entwicklung – schwierige Finanzierung
- Im Sentiment geben uns Life Sciences-Investoren ihre Einschätzung dazu, was wir 2021 erwarten können

Start-Ups

- Wie hat sich rund ein Jahr nach Beginn der Corona-Krise der Markt für Start-ups verändert? Wer sind Gewinner und Verlierer?

Recht und Datensicherheit

- Wie verhält sich die Rechtslage in Zeiten von Videokonferenzen und fehlenden Präsenzveranstaltungen?

Venture Capital

- Was suchen Investoren? In unseren Investorenportraits geben VCs Auskunft.

Kapitalmarkt

- Wie wirkt sich das oft angesprochene fehlende „Kapital-ökosystem“ auf die Innovationsfinanzierung in Deutschland aus?
- Geht der Hype um die Biotech-Aktien weiter?

M&A

- Das Interesse an Life Sciences-Unternehmen scheint durch die Pandemie einen neuen Aufschwung zu nehmen

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

NEU: Investoren-Portraits

Venture Capital-Gesellschaften und Life Sciences-Unternehmen könnten sich perfekt ergänzen: Der Unternehmer erhält frisches (Eigen-)Kapital und der Finanzinvestor eine angemessene Rendite sowie ein Mitspracherecht.

Dennoch ist es für viele Life Sciences-Gründer schwer, einen geeigneten Investor zu finden. Die wenigen Investoren der DACH-Region werden von Businessplänen überhäuft, während sie im Vergleich dazu nur sehr wenige Investments tätigen.

Schuld daran sind meist Informationsdefizite, auf beiden Seiten, die dann zu Enttäuschungen führen.

Um dem entgegenzuwirken, bietet die Plattform Life Sciences in Kooperation mit dem VentureCapital Magazin im „**Investoren-Portrait**“ einen Überblick über namhafte Finanzierungspartner. Unter anderem sollen folgende Fragen beantwortet werden:

- Welcher Investor passt zum Geschäftsmodell?
- Welcher Investor passt zur Unternehmensphase?
- Welche Perspektiven bietet der Investor dem Unternehmen?
- Wie viele Investments sind aus dem Fonds überhaupt (noch) möglich?

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 „Investieren in Life Sciences“ 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.



D. Sonderwerbeform Investorenportrait für nur 3.500,- EUR

zzgl. MwSt. inkl. Grafikgestaltung/Layout

Das Investorenportrait besteht aus einem einseitigen Interview zur Investmentphilosophie, Spezialisierung, Expertise, Referenzen sowie 1/2 Seite Investoren-Steckbrief mit allen Informationen auf einen Blick. Dieser wird auch online für 12 Monate veröffentlicht (www.goingpublic.de/who-is-who). Darüber hinaus sind bis zu 20 Belegexemplare sowie die Online-Veröffentlichungsrechte, inkl. PDF und E-Magazin, zeitlich und räumlich unbegrenzt inkludiert.

Financing

Portrait of the investor: Bayern Kapital GmbH

An interview with Andreas Huber, Senior Investment Manager at Bayern Kapital



Platform Life Sciences: Who is Bayern Kapital and what companies does the firm finance?
Huber: Bayern Kapital is a public venture capital company founded by the Free State of Bavaria in 1995. As a typical co-investor, Bayern Kapital – in association with additional partners – invests in young, innovative (R&D-focused) high-tech companies and start-ups in Bavaria. This means that we have a geographical rather than a techological focus, even though most of our portfolio consists of IT, internet and software as well as life science companies (including medtech). Since the foundation of Bayern Kapital, we have invested over EUR 300 million in more than 270 companies. Currently, Bayern Kapital manages more than 70 companies in our portfolio, one third are life science start-ups.

Regarding life science and biotechnology. On which trends should investors be keeping their eyes in the current market situation?
Currently, one of the most interesting areas is digitalisation because it affects almost every aspect of the economy and every industry, including life science and healthcare. This could also usher in some disruptive trends, e.g. artificial intelligence (AI). Generally speaking, the digitalisation of the whole healthcare system is urgently required, but this comes with many challenges. These can be, among others, in data security, data privacy and reimbursement. For this, regulatory initiatives like the DVG (Digital Versorgungsgesetz) could prove to be a positive stimulus. Furthermore, we are seeing breakthroughs in cell and gene therapies (caused by new vectors, new CRISPR-variants, etc.) and in immunocell therapies (as seen with Kymriah). Pharmaceutical companies, for their part, are more focused on orphan drugs, but even old, school technologies like radiopharmaceuticals are also experiencing a renaissance of sorts. We also expect a rising demand for anti-infectives, vaccines, particularly in the context of COVID-19, Coronavirus, and antibiotics. In the medtech field, robotics and 3D printing are further examples of interesting areas.

To put the question differently: What hopes did not materialise?
Among many others, the area of neurodegenerative diseases, especially Alzheimer's disease, has seen a lot of failures, despite increasing demand. But as you can see with the example of gene therapies, after a long period of stagnation, there is now a revival of interest.

Bayern Kapital mainly finances young companies. How have the founders developed in the past years with regard to market knowledge, management skills, etc.?
We see a clear improvement. Nowadays, teams are more complementary in their skills, the business plans are more professional, there is more focus on the business case. However, there are still the occasional "tech team" out there, for whom the aspect of commercialisation remains a

ABOUT THE INTERVIEWEE
Andreas Huber is Scientific Director Life Science and Senior Investment Manager at Bayern Kapital. His background is in biology, which he studied at the Technical University of Munich (TUM) and the Ludwig Maximilian University of Munich (LMU). Additionally, he obtained a degree in Business Administration and Economics. Prior to joining Bayern Kapital he worked as an analyst for a Munich-based venture capital company and as business development manager with a medtech software start-up.

22 | 01-2020 "Financing Life Sciences"

Online-Veröffentlichung des Steckbriefs (mindestens 12 Monate)

MIG Verwaltungs AG (MIG AG)

Beteiligungsvoraussetzungen
Die MIG AG ist auf der Suche nach bahnbrechenden Ideen bedeutender Unternehmen. Beteiligungen sollten das Potenzial besitzen, in ihren Branchen den Markt zu verändern. Grund dafür ist in der Regel eine möglichst geschützte oder schutzfähige Technologie. Ein besonderes Augenmerk bei der Auswahl richtet die MIG AG auf die unternehmerische Persönlichkeit, die mit Leidenschaft und Können den Erfolg des Beteiligungsunternehmens gestaltet.

Finanzierungsangebote
Die MIG AG als Risikokapitalgeber finanziert junge Unternehmen von der Seed- bis zur Expansionsphase. Fremdbeteiligungen starten ab etwa 1 Mio. EUR, spätere Finanzierungsgründen können bis zu rund 10 Mio. EUR reichen.

Partner
Als Vorstände und General Partner der MIG AG fungieren Michael Mrozchmann, Jürgen Kosch, Kristian Schmidt-Gayle und Dr. Matthias Kromayer. Dieses Team aus erfahrenen Unternehmern ergänzt neben dem Venture Partner Ralf Bormann, Matthias Guth, Dr. Axel Thiesauf und Dr. Klaus Feix, Dr. Sven Heilmann als Partner.

Portfolio und Exits
Die MIG AG betreut derzeit ein Beteiligungsportfolio von 26 Unternehmen. In den vergangenen Jahren wurden mehrere Unternehmen verkauft, darunter Silectra, Nfor, B.R.A.I.N., GammeX, CorBio, Bionoch und Inomics wurden an die Kunden platziert.

Mitgliedschaften in Netzwerken/Veren
Die MIG AG ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BKV) und von Bsp Deutschland.

E-Mail
info@mig.ag

Web-Adresse
www.mig.ag

Gründungsdatum/Anzahl der Mitarbeiter
2004/17

Sonstiges
Beteiligungsanfragen können als maximal fünfseitige Präsentation gerichtet werden an businessplan@mig.ag



Michael Mrozchmann
General Partner MIG AG
cm@mig.ag

Dr. Matthias Kromayer
General Partner MIG AG
mk@mg-ag



Ansprechpartner

Vermarktung:

Karin Hofelich, Verlagsleiterin Life Sciences
hofelich@goingpublic.de, Tel.: +49 (0) 89-2000 339-54
Julia Karte, Sales / Marketing
karte@goingpublic.de, Tel.: +49 (0) 89-2000 339-22

Redaktion:

Dr. Georg Kääb, Redaktionsleiter Plattform Life Sciences
kaeaeb@goingpublic.de, Tel.: +49 (0) 89-2000 339-53
Janine Heidenfelder, Redaktion VentureCapital Magazin
heidenfelder@goingpublic.de, Tel.: +49 (0) 89-2000 339-20



Karin Hofelich



Julia Karte



Dr. Georg Kääb



Janine Heidenfelder

Antwortschein

per Fax: +49 (0) 89 2000 339-39
per E-Mail: hofelich@goingpublic.de

Erscheinungstermin:

13. März 2021

Anzeigenschluss:

1. März 2021

Ja, wir sind dabei! (ausgewähltes Format bitte in der untenstehenden Preisinformation markieren)

Preisinformation

Anzeigenformate		
<input type="checkbox"/>	2/1 Seite	4.350 EUR
<input type="checkbox"/>	Investorenportrait	3.500 EUR
<input type="checkbox"/>	1/1 Seite	2.900 EUR
<input type="checkbox"/>	1/2 Seite	1.900 EUR
<input type="checkbox"/>	1/3 Seite	1.600 EUR
<input type="checkbox"/>	Steckbrief	950 EUR
<input type="checkbox"/>	Partner der Ausgabe	5.000 EUR
<input type="checkbox"/>	Sonderwerbformen	Auf Anfrage!
<input type="checkbox"/>	NEU: Advertorial: 1/1 Seite (ca. 3.300 Zeichen + Abb.)	2.900 EUR
<input type="checkbox"/>	NEU: Advertorial: 2/1 Seite (ca. 7.300 Zeichen + Abb.)	4.350 EUR

Alle Preise verstehen sich zuzüglich 19% MwSt.

Wir bestellen _____ Exemplare der Ausgabe „Investieren in Life Sciences“ zum Subskriptionspreis von 9,80 EUR statt 12,50 EUR (inkl. 7% MwSt, zzgl. 1,80 EUR Versand). Inserenten erhalten 1 Belegexemplar inklusive.

Firmeninformationen bzw. Firmenstempel

.....
Firma

.....
Name, Vorname

.....
Straße/Postfach

.....
PLZ, Ort

.....
E-Mail

.....
Telefon

.....
Datum/Unterschrift