

Im Vorfeld
der Finance Days
im Rahmenprogramm
der analytica 2022.

Investieren & Finanzieren

(4. Jg.)



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

**GEDRUCKT +
E-MAGAZIN + WEB**

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



Erscheinungstermin
Anzeigenschluss

28. Mai 2022
16. Mai 2022

Hintergrund und Ziele

Deutsche Unternehmen haben einen deutlichen Fußabdruck im **internationalen Börsengeschehen** und beim Kampf gegen die Corona- Epidemie hinterlassen. Corona war ein Booster für die Life Sciences. Welche Verbesserungen sind bereits jetzt spürbar? Und welche Herausforderungen für Forscher und Entwickler, Start-ups und gewachsene Unternehmen sowie Anleger und Investoren müssen noch bewältigt werden?

Welche **Finanzierungsmöglichkeiten** bieten sich Life Sciences Unternehmen? Denn nach der Pandemie scheint **soviel Geld wie nie zuvor im Markt** zu sein. In den letzten Jahren wurden immer größere Fonds aufgelegt. (Bsp. EQT Life Sciences) und auch die Finanzierungssummen werden immer größer. Gibt diese Entwicklung Hoffnung auf mehr Gründungen und eine dynamischere Entwick-

lung in der gesamten Branche? Ist dies unter den gegebenen **Rahmenbedingungen** am Standort Deutschland überhaupt möglich? Was muss getan werden, um Ausgründungen weiter zu fördern und den „BioNTech“-Effekt nicht verpuffen zu lassen?

Nach den Ausgaben zum Biotech Investors Day (April 2019) und zum Finance Day (2020) sowie der Ausgabe „Investieren in Life Sciences“ (2021), gehen wir in dieser Ausgabe im Vorfeld der **Finance Days 2022** (23. bis 24. Juni 2022 im Rahmenprogramm der analytica 2022) wieder neuesten Trends in der Finanzierung von Start-ups und den Technologieführern von morgen nach. Gespräche mit Investoren, Porträts und Fallstudien, Meinungen sowie Einblicke von Analysten runden die Ausgabe ab.

Inhaltliche Schwerpunkte

Wir blicken auf die Szenerie:

Die Investoren-Landschaft

- Wer hat die neuen Fonds aufgelegt? Wie setzen sich diese zusammen? (Bestandsinvestoren, die erneut investiert haben? Oder kommen auch neue Geldgeber hinzu?)
- Was passiert mit dem Geld? Einerseits steigen die Investitionszahlen bzw. bewegen sie sich weiterhin auf hohem Niveau. Doch wird wirklich in neue Start-ups investiert? Oder pflegen die Investoren vornehmlich in Krisenzeiten ihr Bestandsportfolio?
- Wie haben sich die Finanzierungsrunden selbst entwickelt? Bestehen die einzelnen Runden inzwischen aus mehreren Investoren, also steigt die Anzahl der Investoren in den jeweiligen Finanzierungsrunden? Welche besondere Aufgabe kommt hier dem Lead-Investor zu? Welche Rolle spielen ausländische Investoren? Wie kommt hier der Kontakt zustande und was ist dabei zu beachten? Auch die Rolle von Cross-over-Investoren ist interessant. Und wie agieren aktuell Family Offices? Trifft man sie z.B. vermehrt nun auch in Folgerunden an?

Die Unternehmens-Landschaft

- Case Studies stellen innovative Start-ups vor

Das Kapitalmarkt-Ökosystem

- Rollt eine neue M&A Welle bei Pharma & Biotech?
- Exit-Strategien in turbulenten Zeiten

Exkurs

- CHINA – Crossborder Investments

Vertieft gehen wir diesen Themen bei den **Finance Days am 23. bis 24. Juni 2022** im Rahmenprogramm der **analytica** nach.



Wir laden Sie herzlich ein dabei zu sein!

Finanzieren & Investieren

Plattform Life Sciences | Ausgabe 2



Foto: © maxsattana – stock.adobe.com

Die Mission:

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

Erscheinungstermin: 28. Mai 2022

Heftumfang: ca. 64 Seiten

Auflage: ca. 3.000 Print; Zusatzverbreitung als E-Magazin

Initial Partners



Hier könnte auch
Ihr Logo stehen

Ansprechpartner

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

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



Holger Garbs



Karin Hofelich

Realisation und Vermarktung

A. Partnerschaft:

4–10 Partner stellen zur Realisierung der Ausgabe einen Betrag von jeweils 5.000 EUR (zzgl. MwSt.) bereit. Alle Partner erhalten hierfür folgende Leistungen:

- Nennung als Partner der Ausgabe mit Logoabbildung in einer Partner-Anzeige im Innenteil
- 1/1 Seite Anzeige 4C (Wert lt. Mediadaten 2.900 EUR)
- Bis zu 200 Exemplare der Ausgabe zur Auslage auf Veranstaltungen, Versendung an das eigene Netzwerk u.a.
- Kurzportraits (Eigendarstellungen aller Partner; 1.000–1.200 Zeichen inkl. Leerzeichen)

Online (inklusive):

- E-Magazin inkl. Online-Verbreitungsrechte für das gesamte Heft und den eigenen Beitrag sowie pdf des eigenen Beitrags
- Posten des Artikels über den LinkedIn Account der Plattform Life Sciences
- Aufnahme des Beitrages auf die Website www.plattform-lifesciences.de
- Ausspielen des Beitrages über den Newsletter *LifeSciencesUpdate*
- ½-seitiger Steckbrief nach vorgegebenen Fragebogen unter www.goingpublic.de/who-is-who

Eine redaktionelle Einbindung (über Fachartikel, Interview o.a.) erfolgt in Abstimmung mit der Redaktion.



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 1.200 EUR zzgl. MwSt.** inkl. Grafikgestaltung/Layout

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 jeweils max. 160 Zeichen inkl. Leerzeichen 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 „Who is Who“ (www.goingpublic.de/who-is-who).

zusätzlich Online-Veröffentlichung des Steckbriefes (mindestens 12 Monate)

European

Veraltetes Kapital
175 Mio. EUR (angestrebtes Ziel)

Beteiligungsvoraussetzungen und Finanzierungsangebot

- Wachstumsphase
- TRL 6 <
- 5 Jahre <
- 5–10 Mio. pro Investment
- EU-27 + 16 mit HORIZON 2020 assoziierten Länder

Branchenfokus

- Circular Economy/Business Model Reduction, resource efficiency, re-use, re-cycle, waste stream utilization, supply chain, digitalization
- Enabling Process Technologies
- Biorefineries & conversion technologies
- Biomass Production
- Increase output & decrease footprint: agro, farming, forestry, blue economy, alternative proteins
- Bio-based Chemicals & Materials
- Building blocks, polymers, fibers, composites
- Performance Biologicals
- Personal care, nutrition, specialties

Energy and pharmaceuticals sectors are not in focus.

Portfolio und Exits

- PeelPioneers B.V. <https://peelpioneers.nl>
- Prolupin GmbH <https://www.prolupin.de>

Mitgliedschaften in Netzwerken/Vereinen

- PRI – The Principles for Responsible Investment
- CLUB – Cluster Industrielle Biotechnologie
- Phenix Capital
- European Chemistry Partnering

Adresse
Godesberger Hof 2
53173 Bonn

Telefon
+49 170 2209067

E-Mail
info@ecbf.eu

Social Media
LinkedIn: [european-circular-bioeconomy-fund](https://www.linkedin.com/company/european-circular-bioeconomy-fund)

Web-Adresse
www.ecbf.eu

Gründungsdatum/Anzahl der Mitarbeiter
2019/10

Dr. Michael Brandkamp
General Partner

