

Werden Sie zum Unternehmer und lernen Sie von Experten und Insidern aus der Welt der StartUps!

Siebtes SeedCamp "Life Sciences" am 30.11, 2.12. und 4.12 2020

Sie sind Student/-in oder Wissenschaftler/-in in den Lebenswissenschaften und haben bereits mit dem Gedanken gespielt ein Unternehmen zu gründen? Sie wollen sich über die wesentlichen Herausforderungen, Chancen und Fallstricke einer Unternehmensgründung informieren? Sie wollen von renommierten Experten, Trainern und erfolgreichen Unternehmern einen Einblick in die Welt der Start-Ups erhalten und Ihre Motivation und Befähigung zum Gründen überprüfen?

Konzept des SeedCamps:

Das in dieser Form einmalige SeedCamp „Life Sciences“ wird in Kooperation der Technischen Universität Berlin, der Freien Universität Berlin, der Humboldt Universität Berlin, der Uni Potsdam und Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie konzipiert und durchgeführt. Das innovative Format dient in erster Linie der praxisorientierten Wissensvermittlung für gründungsinteressierte Wissenschaftler aus dem Bereich der Lebenswissenschaften aus Berlin und Brandenburg.

Bedingt durch die Pandemie wird das SeedCamp in diesem Jahr als digitales Format mit einem verkürzten Programm durchgeführt. An drei Tagen mit jeweils zwei Vorträgen und A&Q-Sessions soll Einblick in verschiedene Aspekte der Gründung eines Unternehmens gegeben werden. Im Fokus stehen dieses Mal Vorträge zu den Themen Vermarktung, Patentierung und Finanzierung. Diese didaktischen Vorträge werden mit den Erfahrungsberichten von zwei Gründern und einer Session, wie man sich richtig präsentiert, abgerundet.

Ziel:

Die Teilnehmer können vom SeedCamp profitieren, indem sie ihr eigenes Gründungsvorhaben reflektieren können, das kommerzielle Potenzial genauer analysieren sowie Fallstricke und Chancen bei der Verwertung von Innovationen besser und frühzeitiger erkennen können. Und vor allem können die Teilnehmer von den praktischen Erfahrungen der Referenten profitieren.

Zielgruppe des SeedCamps und Teilnahmebedingungen:

Zielgruppe sind Wissenschaftler sowie fortgeschrittene Studenten aus den Lebenswissenschaften, die an Verwertungs- und Gründungsthemen interessiert sind und sich vorstellen können, ein Unternehmen in den Lifesciences zu gründen, z.B. in den Bereichen Biotech, Pharma, Chemie und Medtech. Willkommen sind auch alle, die sich bereits am Anfang des Gründungsprozesses befinden und sich zusätzliche Anregungen für Ihre Gründung versprechen.

Das SeedCamp startet am 30.11 um 9:45 mit einer kurzen Begrüßung und endet um 12 Uhr. Am 2.12. und am 4.12. starten wir jeweils um 10 Uhr bis 12 Uhr. Nähere Informationen sowie die Zugangsdaten erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung unter seedcamp@berlin-partner.de. Bei Ihrer Anmeldung teilen Sie uns bitte kurz mit, was Ihr wissenschaftlicher bzw. beruflicher Hintergrund und was Ihre Motivation ist, mitzumachen. **Die Teilnahme ist kostenlos.**

Falls Sie Fragen zur Veranstaltung haben wenden Sie sich bitte an Volker Erb unter seedcamp@berlin-partner.de oder unter der TelNr.: 030/46302-515

Programm SeedCamp „Life Sciences“ 2020

Inhalt	Referent	Typ
Teil 1: 30.11.20 9:45 – 12 Uhr		
Begrüßung und Zielsetzung	<i>Moderator: Volker Erb, Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie</i>	Organisation
Erfahrungen und Einsichten eines LifeScience-Entrepreneurs	<i>Referent 1: Martin Rahmel, Gründer DexLeChem</i>	Testimonial
„To patent or not to patent“	<i>Referentin 2: Dr. Ute Kilger Patentanwältin · European Patent and Trademark Attorney Diplom-Chemikerin · Pharma/Life Sciences BOEHMERT & BOEHMERT</i>	Didaktischer Vortrag
Teil 2: 2.12.20 10 – 12 Uhr		
„Erfolgreich gründen“ - Die entscheidenden Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung aus Praxissicht	<i>Referent 3: Elisa Kieback, PhD, CEO von T-knife GmbH</i>	Testimonial
„Vermarktung von Innovationen an (Big) Industry“ – Was, Wann und Wie?	<i>Referent 4: Dr. Christian Knobloch, Medical Consulting Pharma- Biotech-Healthcare , Experte für Marketing</i>	Didaktischer Vortrag
Teil 3: 4.12.20 10 – 12 Uhr		
„Startup-Finanzierung“ – ein Überblick	<i>Referent 5: Christian Seegers, Senior Investment Manager LifeScience, IBB Ventures</i>	Didaktischer Vortrag
Die richtige Präsentation_ "Raus aus der Komfortzone! Überzeugend präsentieren und auftreten“	<i>Referentin 6: Madeleine Yoran oder Sabine Zelm, yuii Business Training</i>	Präsentations- Training

Unsere Referenten



Martin Rahmel, Diplom-Ingenieur (Technische Chemie), Leiter Chemical Invention Factory (CIF). Martin ist Serial-Entrepreneur im Bereich der Grünen Chemie (DexLeChem GmbH & DuDeChem UG) und verfügt über spezifische Erfahrungen im internationalen B2B Business Development, Fundraising, Geschäftsmodelldesign und Teamentwicklung.

Am Beispiel von DexLeChem wird er das Business-Canvas als Herangehensweise zum Designen von Geschäftsmodellen erläutern und dabei echte Erfahrungen & Tipps „von der Front“ geben.



Dr. Ute Kilger studierte Chemie an der Universität Merseburg und promovierte an der Freien Universität Berlin im Fachbereich Biochemie. Mehr als 10 Jahre hat sie in Patentabteilungen großer pharmazeutischer Unternehmen gearbeitet. Ute Kilger betreut Unternehmen aus der Pharmaindustrie, Biotechunternehmen und akademische Einrichtungen in allen patentrechtlichen Fragen bei der Erlangung und Durchsetzung von Schutzrechten, bei Due Diligences, Merger und Aquisitionen, Vertragsverhandlungen und Lizenzverträgen. Ihre Beratung ist geleitet von dem Verständnis, dass die Patentstrategie einen Mehrwert zum Business des Unternehmens leisten muss. Seit August 2009 arbeitet sie als Partnerin bei BOEHMERT & BOEHMERT.



Dr. Elisa Kieback ist promovierte Molekularbiologin und Gründerin und Geschäftsführerin der T-knife GmbH, einem Biotech Start-Up mit Sitz in Berlin. Nach mehrjähriger akademischer Forschung am Max-Delbrück-Centrum in Berlin mit Schwerpunkt T-Zelltherapie gründete sie zusammen mit Ihrem früheren PI Prof.

Thomas Blankenstein und dem VC Experten Holger Specht T-knife GmbH, welche sie seither als Geschäftsführerin leitet. Die Firma entwickelt innovative zellbasierte Immuntherapien zur Behandlung von Krebs und hat bereits € 74M Venture Capital eingeworben. In Ihrem Vortrag erzählt Frau Kieback Ihren Weg vom PostDoc zur Unternehmerin.



Dr. Christian Knobloch ist promovierter Mediziner mit Postdoc-Tätigkeit in den USA. Er verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung als Interims-Manager, Startup Coach und Business Developer mit Fokus auf Medical Marketing und Medical Affairs. Seine Erfahrungen sammelte er bei verschiedenen Unternehmen in den Bereichen Pharma, Diagnostics, Biotech und Academia und ist damit prädestiniert, sein Know-how mit einem breiten Spektrum von Gründern zu teilen. Die Schwerpunkte des Vortrags beziehen sich auf den Stellenwert von Kollaborationen mit (Big) Pharma für Startups, Strategisches Partnering, Arten von Kollaborationen, Kontaktaufnahme zu Pharmaunternehmen sowie Vertragsverhandlungen, Zeitabläufe, Due Diligence und IP.



Christian Seegers arbeitet seit über 15 Jahren als Senior Investment Manager für die IBB Ventures und hat in dieser Zeit eine Vielzahl von Finanzierungsrunden initiiert und begleitet. In dieser Zeit konnte er mehrere erfolgreiche Exits realisieren, wie u.a. den Verkauf der OctreoPharm Sciences an IPSEN Pharma, opTricon an Chembio Inc. oder Dentolo an die Zürich Versicherungsgruppe. Herr Seegers wird in seinem Vortrag verschiedene Finanzierungsformen für Start-ups vorstellen und Einblicke in die Denkweise eines Venture Capital Investors geben.

Madeleine Yoran und **Sabine Zelm** sind die Gründerinnen von yuii Business Training, das seit 2011 mit Sitz in Berlin Trainings und Business-Coaching im weiten Feld der Soft-Skills und der Führungskräfteentwicklung für einen diversen Kundenstamm anbietet. Dieser reicht über Internet-Grown-ups wie Mister Spex, XING oder HelloFresh über Autozulieferer wie die Kostal GmbH und Co. KG und Banken wie die DKB. Beide lieben Präsentations- und Präsentationsperformance-Trainings! Um Inhalte und Impulse erlebnisorientiert zu vermitteln, setzt yuii auf Methoden der sogenannten „angewandten Improvisation“. So werden alle yuii Trainings zu unterhaltsamen Erlebnissen und nebenbei wird die eigene Präsentations-Komfortzone Stück für Stück gestreckt.



Madeleine ist von Hause aus Dipl. Kommunikationswirtin. Seit 2006 war sie als Kundenberaterin und Account Managerin für Online Marketing und digitale Projekte tätig.



Sabine ist von Hause aus studierte Politikwissenschaftlerin. Sie arbeitete nach dem Studium aber zunächst als PR- und Kommunikationsberaterin auf Agentur- und Unternehmensseite u. a. als Referentin für Unternehmenskommunikation der MYTOYS GROUP.