

SPEZIAL

November 2017

präsentiert von

|transkript

VORSCHAU
November 2017



BIO-Europe + Finanzierung

BIO-Europe Berlin + Finanzierung

Themenplan zum |transkript-Spezialthema
in der November-Ausgabe 2017

Hintergrund

Egal ob Litauen, Spanien oder Großbritannien: Der europäische Biotech-Sektor gedeiht. Längst hat sich herumgesprochen, dass die Biotechnologie ein global vernetzter Industriezweig ist. Um ihre Ziele zu verwirklichen, erweitern auch die Biotech-Firmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz ihre internationalen Netzwerke. Die BIO-Europe – in diesem Jahr in Berlin – bietet genügend Gelegenheiten, neue Kontakte zu knüpfen und alte Kontakte aufzufrischen. Egal ob Unternehmensfinanzierungen, (Teil)Verkäufe von Vermögenswerten oder Vertriebsabkommen – auf der BIO-Europe findet sich der richtige Partner. Das Event ist für |*transkript* Anlass, über aktuelle Trends wie neue Geschäftsmodelle rund um die Themen Digitale Gesundheit, personalisierte Medizin und Genome Editing zu berichten.

Partnering

Nur zusammen sind wir stark – dieser Ausspruch gilt besonders im Verhältnis zwischen Pharma- und Biotech-Unternehmen. Doch wie funktioniert der Austausch am besten? CRISPR-Cas, Immunmodulatoren, Checkpoint-Inhibitoren – welche Themen stehen in der Branche ganz oben auf der Agenda? Wie plaziere ich meine Geschäftsidee?

Lizenzstrategien

Welche Strategien führen zum Erfolg? Wie lassen sich Deals so strukturieren, dass Risiko und Gewinn gerecht geteilt werden? Welche Chancen bieten Contingent Value Rights, erfolgsabhängige Prämien und Meilensteinzahlungen? Technologietransfer-Büro, spezialisierte Wirtschaftskanzlei oder weltweites Anwaltsnetzwerk – die Stärken der Beratungsprofis sind vielfältig.

Technologieanbieter und Dienstleister

Sowohl in der Produktion als auch in der Forschung ist gerade in den Life Sciences Qualität gefragt. Wer billig kauft, zahlt zweimal. Doch welcher Dienstleister beherrscht welche Technologie? Wer hat Erfahrung bei der Koordination von multinationalen Studien? Wer kann Arzneien besonders effizient produzieren?

Übernahmen und Fusionen

Ob strategische Übernahme, Fusion unter Gleichen oder langersehnter Exit für den Unternehmensgründer. Eine gute Vorbereitung und eine umfassende Begleitung durch Experten sind Voraussetzung, um den Erlös zu maximieren. Wie identifiziere ich den aussichtsreichsten Bieter? Welche Verhandlungsstrategie führt zum Erfolg? Welche Fallstricke lauern in Übernahmeverträgen? Welche neuen Vertragskonstruktionen gibt es?

Weitere Ideen?

Haben wir ein wichtiges Thema vergessen? Haben Sie Interesse selbst Autor zu werden? Die |*transkript*-Redaktion freut sich über Anregungen zum Spezial. Unser Marketing spricht mit Ihnen gerne über Ihren optimalen Image-Auftritt.

Redaktionsschluss
9.10.2017

Ansprechpartner Redaktion:
Dr. Martin Laqua
Tel.: +49-30-264921-68
Fax: +49-30-264921-11
m.laqua@biocom.de

Anzeigenschluss
9.10.2017

Ansprechpartner Marketing:
Oliver Schnell
Tel.: +49-30-264921-45
Fax: +49-30-264921-11
o.schnell@biocom.de

Erscheinungstermin
26.10.2017

Ansprechpartner Marketing:
Christian Böhm
Tel.: +49-30-264921-49
Fax: +49-30-264921-11
c.boehm@biocom.de