

## Einladung

„Learn to Fly“ richtet sich an Gründungsinteressierte und Wachstumsunternehmen aus dem Life-Science-Bereich. Die Seminarreihe gibt Antworten auf betriebswirtschaftliche Herausforderungen zur Realisierung eines sicheren „Start- und Steigflugs“ in die Wirtschaftswelt.

Nach einem erfolgreichen „Take-Off“ am 13.11.2008, starten die einzelnen Module ab Februar 2009. Alle Module beinhalten einen Theorie- sowie einen Praxisteil. Im Theorieteil werden Experten aus den jeweiligen Fachgebieten den Teilnehmern Strategien zur Bewältigung von Herausforderungen in der Wachstumsphase von Life-Science-Unternehmen vermitteln. Im darauf folgenden Praxisteil werden Vertreter erfolgreich etablierter Life-Science-Unternehmen mit den Seminarteilnehmern ihre persönlichen Erfahrungen zu den relevanten Fragestellungen austauschen und/oder mit den Teilnehmern spezielle Case Studies durchführen.

Anhand dieses Konzeptes sollen passgenau Lösungsansätze für die Problemstellungen angeboten werden, die im nicht-technischen Bereich eines Life-Science-Unternehmens auftreten.

„Learn to Fly“ ist ein Kooperationsprojekt zwischen der IHK Nürnberg für Mittelfranken und dem Medical Valley Bayern e.V..

## Unternehmensaufbau und –Entwicklung

### Strukturen für Ihren Unternehmenserfolg - von Anfang an!

Das Modul vermittelt Ihnen Lösungsansätze in Theorie u. Praxis, wenn Sie

- einen Überblick u. Sensibilisierung für die Belange eines Unternehmens bekommen und Produkte im Medizinbereich entwickeln möchten
- Methodik und Voraussetzungen für ein strategisches Produkt- und Unternehmenscontrolling kennenlernen wollen
- erfahren wollen, wie Sie Fallstricke einer Produktentwicklung/-zulassung vermeiden können

#### Wer trainiert?

Herr Dipl.-Phys. Dieter Velte, Geschäftsführer ascendi GmbH

#### Case Study/Praxisbericht:

Herr Dr. Odoi, Rapid Biomedical GmbH

#### Termin:

**19.02.2009, 15.00 - 19.00 Uhr**

## Zertifizierung und Zulassung

### Basis für den Vertrieb Ihres Produktes

Im Modul „Zertifizierung und Zulassung“ erarbeiten Sie Lösungen für

#### Zertifizierung:

- die Klassifizierung Ihres Produktes
- die Abnahme des Produktes – Konformitätsverfahren
- die Zertifizierung Ihres Produktes – CE-Kennzeichens

#### Zulassung:

- gesetzliche Grundlagen
- Abwicklung des Zulassungsverfahrens
- Kosten & Zulassungsdauer des Verfahrens

#### Wer trainiert?

Herr Michael Sippl, TÜV SÜD Product Service GmbH

Herr Dr. Michael Dörffel, Regular Services GbR, Germering

#### Case Study/Praxisbericht:

Herr Florian Eisenmann, LA2, Erlangen,

#### Termin:

**23.03.2009, 15.00 - 19.00 Uhr**

## Finanzierung

### Eine gute Finanzierung ist der Schlüssel zum Wachstum

Im Modul „Finanzierung“ erfahren Sie

- ob Risikokapital die richtige Finanzierungsform für Ihr Unternehmen ist?
- wie Sie den optimalen Investor finden?
- wie Sie Finanzierungsprozesse in Zusammenarbeit mit einem Investor effizient gestalten?

#### Wer trainiert?

Frau Dr. Benedikte Hatz, Geschäftsführerin Netzwerk Nordbayern,

#### Case Study/Praxisbericht:

Herr Dr. Robert Pfeffer, Cerbomed

Herr Christian Müller, S-Refit AG/ medTECH Capital Fonds GmbH,

Herr Gerhard Wacker, Rödl & Partner

#### Termin:

**27.05.2009, 15.00 - 19.00 Uhr**

## Strategisches Management

### „Wachstumsstrategien entwerfen und umsetzen“

Im Modul „Strategisches Management“ erarbeiten Sie Lösungen um

- den Management-Reifegrad Ihrer Organisation zu bestimmen!
- Blueprints für den Strategie-Check zu nutzen!
- Strategien zu entwerfen und umzusetzen!
- die nächsten Schritte in Ihrem Unternehmen zu gehen!

#### Wer trainiert?

Herr Klaus Daniel, Scio GmbH

#### Case Study/Praxisbericht:

Herr Fabian Schneider, Spirit Link GmbH

#### Termin:

**23.04.2009, 15.00 - 19.00 Uhr**

## Controlling

### Controlling - Basis für unternehmerische Entscheidungen

Im Modul „Controlling“ erarbeiten Sie Lösungen um

- betriebswirtschaftliche Auswertungen unterstützend zur Unternehmenssteuerung optimal zu nutzen!
- wichtige Kennzahlen des Jahresabschlusses und der Erfolgsrechnung zu ermitteln und einzusetzen!
- früher auf veränderte betriebswirtschaftliche Konstellationen zu reagieren und steuernd einzuwirken!

#### Wer trainiert?

Frau Katharina Ruhl, Herr Florian Geffers, Steuerberaterkammer Nürnberg

#### Case Study/Praxisbericht

Herr Prof. Dr. Armin Bolz, Corscience GmbH & Co. KG

#### Termin:

**17.06.2009, 14.00 - 18.00 Uhr**



# Human Ressources

## Human Ressources Management

Ein effizientes Firmenwachstum ist auch eine Frage der richtigen Mitarbeiter und vor allem einer guten Mitarbeiterführung- und Entwicklung. Im Modul „Human Resources Management“ erarbeiten Sie Lösungen

- für eine praxisgerechte und bedarfsorientierte Entwicklung Ihrer Mitarbeiter!
- und Wege wie Sie das unternehmerische Denken bei Ihren Mitarbeitern ausbauen können!
- wie die nächsten Schritte mit Hinblick auf ihre Unternehmensstrategie aussehen können!

### Wer trainiert?:

Herr Klaus Daniel, ScioGmbH

### Case Study/Praxisbericht:

Herr Steidl, Astrum IT GmbH

Frau Swaan Barrett, Rödl & Partner GbR

### Termin:

23.07.2009, 15.00 - 19.00 Uhr

## Kontakt und Anmeldung:

Betriebsgesellschaft IZMP Erlangen  
Susanne Bischoff  
Telefon: 09131-530 700  
E-mail: bischoff@izmp-erlangen.de

## Teilnahmegebühr / Modul:

Wachstumsunternehmen: 40,00 €  
Mieter IZMP: 20,00 €  
Gründungsunternehmen (max. 1 Jahr): kostenfrei

25% Ermäßigung bei Buchung aller Workshops

## Veranstaltungsort/Anfahrtsskizze:

IZMP Erlangen, [www.izmp-erlangen.de/kontakt](http://www.izmp-erlangen.de/kontakt)  
Henkestr. 91, 91052 Erlangen

## Informationen zum Cluster Biotechnologie:

[www.biotech-bayern.de](http://www.biotech-bayern.de)

## REGIONAL:



## ÜBERREGIONAL:



# Vertrieb und Marketing

## Der Geschäftserfolg steht und fällt mit dem Verkauf

Das innovativste Life Science-Produkt muss am Ende des Tages verkauft werden. Auf Grund der besonderen Marktregulierungen im Life Science-Bereich stellt das eine große Herausforderung dar. Im Modul „Vertrieb und Marketing – Der Geschäftserfolg steht und fällt mit dem Verkauf“ werden Ihnen Lösungsansätze aufgezeigt um

- eine Marktbewertung durchzuführen und das Produkt richtig auf dem Markt zu positionieren!
- den Marktzutritt richtig zu planen!
- den Markt erfolgreich zu entwickeln!
- Fehler und Enttäuschungen mit Partnern oder Vertriebspersonal zu vermeiden!

### Wer trainiert?:

Herr Franz Schubert, unabhängiger Vertriebsspezialist im Bereich Life Sciences

Frau Gabriele Stein, Pervormance GmbH

### Case Study/Praxisbericht:

Herr Markus Sellerer, 3d-Shape GmbH

Herr Dr. Peter Fischer, Herr Eric Geppert, EuroFerm GmbH

### Termin:

17.09.2009, 15.00 - 19.00 Uhr

## Life Sciences Unternehmen:

### „LEARN TO FLY“

Modulares Seminarkonzept als Rückenwind für Life Sciences-Unternehmer



konzeptioniert von:

