

Corporates & Start-ups

von Intrapreneurship bis Corporate Venturing



... immer größere Rolle bei der Finanzierung von Start-ups

Veröffentlichung als E-Magazin

Tabletversion mit multimedialen Inhalten

kostenloser Download: www.vc-magazin.de



Innovative Ideen der Start-ups treffen etablierte Unternehmen ...

Konzerne und Mittelständler spielen eine immer größere Rolle, wenn es um die Finanzierung und Zusammenarbeit mit Start-ups in Deutschland geht. Auf der einen Seite treten sie selbst als Corporate Venture Capital-Investoren auf, auf der anderen Seite engagieren sie sich mit Inkubator- oder Accelerator-Programmen oder suchen die Kooperation zu einschlägigen Gründer-Hubs wie Hochschulen oder Technologiezentren. Darunter sind nicht nur DAX-Konzerne wie BMW, Allianz oder Daimler, sondern zunehmend auch viele klassische Familienunternehmen. Namen wie Henkel, Otto oder Trumpf vertrauen inzwischen auf die Innovationskraft junger Start-ups.

Neben finanziellen Renditen erhoffen sich die Unternehmen von ihren Aktivitäten meist einen strategischen Vorteil. Sie wollen neue Technologien, Geschäftsmodelle und Märkte kennen lernen oder durch den Aufbau von neuen Geschäftszweigen Nachfrage nach den eigenen, dazu komplementären Produkten schaffen.

Im optimalen Fall verbindet sich hier das Beste aus zwei Welten: Die innovativen Ideen und der Unternehmergeist der Start-up-Welt treffen auf die Assets der etablierten Unternehmen. Diese wirken als strategi-

scher Hebel, um das Wachstum der Start-ups voranzutreiben. So können z.B. Vertriebs- und Marketingkanäle, die Reichweite der Websites, die Logistik-Infrastruktur sowie der Markenname genutzt werden, um den jungen Firmen die Etablierung am Markt zu erleichtern.

Themen (Auswahl):

- Corporate Venture Capital-Gesellschaften im Überblick
- Wie sie investieren, welche Mehrwerte sie bieten
- Corporates & Start-ups – alternative Formen der Zusammenarbeit
- Warum gerade Mittelständler die Nähe zu Start-ups suchen
- Bevorzugte Branchen und Geschäftsmodelle
- Strategischer Fokus vs. finanzielle Rendite
- Start-ups als Innovationsbeschleuniger und Mindset-Changer
- Dos & Dont's bei der Zusammenarbeit
- Die Rolle der Hochschulen
- Fallstudien & Interviews
- Sentiment: Euphorie vs. Rückschlagpotenzial – wohin geht die Reise?

Erscheinungstermin
Anzeigenschluss
Druckunterlagenschluss

14. Juni 2019
31. Mai 2019
7. Juni 2019

Corporates & Start-ups

Innovatives E-Magazin mit großer Verbreitung

Ziel ist es, jungen wie auch mittelständischen Unternehmen sowie Investoren einen praxisorientierten und jederzeit **digital abrufbaren Leitfaden** an die Hand zu geben und anhand von Fachbeiträgen, Interviews sowie konkreten Fallbeispielen einen **umfassenden Überblick zum Thema** zu schaffen. Erweitert wird das E-Magazin um multimediale Inhalte wie Videos, Präsentationen, Audiomitschnitte und zusätzliches Bildmaterial.

Seitenumfang: 48–64 Seiten • **Online-Reichweite:** mehr als 30.000 Adressen

Verbreitung: über vc-magazin.de, goingpublic.de, ma-review.de und unternehmeredition.de (zusammen mehr als 80.000 Seitenaufrufe monatlich) und **Bezieher der Newsletter** von VentureCapital Magazin, GoingPublic Magazin, M&A REVIEW und Unternehmeredition. Zusätzlich wird das E-Magazin von einer breiten **Mehrheit der relevanten Marktteilnehmer** und Multiplikatoren verbreitet, u. a. über unsere Kooperationspartner Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), High-Tech Gründerfonds (HTGF), Bundesverband Deutsche Start-ups, Munich Network, Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) und Stiftung Familienunternehmen. Darüber hinaus bestehen **Kooperationen mit namhaften Eventveranstaltern**, die eine hohe und zielgruppenspezifische Verbreitung sicher stellen.



praxisorientiert und
jederzeit abrufbar

mehr als
30.000 Adressen

Marktteilnehmer,
Multiplikatoren,
Kooperationspartner

Realisierung

Die Finanzierung des E-Magazins erfolgt über exklusive Partnerschaften sowie die reguläre Vermarktung von Anzeigen und Online-Veröffentlichungsrechten. Außerdem erhalten Corporate Venture Capital-Gesellschaften die Möglichkeit, sich ausführlich über einen Premium-Eintrag zu präsentieren.

1. Exklusives Partner-Paket

Zum Pauschalpreis von 4.800 EUR erhalten die Partner folgende Leistungen:

- 1/1 Seite **Anzeige** (multimedial)
- **Nennung** als „Partner der Ausgabe“ mit Logoabbildung an **prominenter Stelle**
- Halbseitiges **Kurzprofil** mit Beratungsschwerpunkt, Kontaktdaten, Ansprechpartnern, Verlinkung auf die Website
- **Online-Veröffentlichung** des Kurzprofils auf vc-magazin.de (für 12 Monate)
- **E-Paper** und **PDF** inkl. aller Online-Veröffentlichungsrechte, zeitlich/räumlich unbegrenzt
- Eine **redaktionelle Einbindung** in Form eines Gastbeitrags oder Interviews ist in Absprache mit der Redaktion möglich.

2. Premium-Eintrag für Corporate Venture Capital-Gesellschaften und unternehmerische Investoren

Zum Preis von 1.900 EUR erhalten interessierte Unternehmen folgende Leistungen:

- Ausführliche **Nennung mit Logo** im Rahmen eines halbseitigen Kurzprofils inkl. Eigendarstellung, Kontaktdaten, Ansprechpartner, Verlinkung auf die Website, etc.
- **Nennung in der Rubrik** „Corporate Venture Capital-Gesellschaften im Überblick“ inkl. Hinweis auf das Kurzprofil
- **Online-Veröffentlichung** des Kurzprofils auf vc-magazin.de (für 12 Monate)
- **E-Paper** und **PDF** inkl. aller Online-Veröffentlichungsrechte, zeitlich/räumlich unbegrenzt

3. Anzeigen

Buchung über die unten genannten Ansprechpartner, Preise gemäß Mediadaten, z.B. **1/1 Seite** 2.900 EUR
1/2 Seite 1.900 EUR, **1/3 Seite** 1.600 EUR.

Kontakt

Vermarktung



Lisa Czekalla
czekalla@vc-magazin.de
Tel: +49 (0) 89/2000 339-63



Peter X. Willeitner
willeitner@goingpublic.de
Tel.: +49 (0) 89-2000 339-23

