

## Munich Network Intensivworkshop

München, Munich Network, 28. Februar 2017 – Wachstumsstrategien und ihre Umsetzung, Wachstumsfinanzierung, Internationalisierung, Unternehmensorganisation – das sind nur einige der Schlüsselthemen für Unternehmen in Wachstumsphasen. Unternehmer dieser Zielgruppe dürfen sich auf ein besonderes Frühlings-Schmankerl freuen. In dem von Munich Network und BayernKapital gemeinsam veranstalteten Intensivworkshop ‚Unternehmenswachstum - Mit klarer Strategie - über alle Hürden - zum Markterfolg‘ am 17. März profitieren sie auf besondere Weise von den Erfahrungen und ‚Lessons learnt‘ erfolgreicher Kollegen und erhalten die neuesten und heißesten Informationen.

- **Wird ‚Scale‘ ein ‚Neuer Markt 2.0‘?** – Fast auf den Tag genau nach 20 Jahren, als Mobilcom und Bertrand als erste am ‚Neuen Markt‘ debütierten, öffnet die Deutsche Börse am 1. März mit Scale ein neues Segment. **Alexander von Preysing**, Senior Vice President der Deutschen Börse in Frankfurt, wird Scale vorstellen. Laut ihren aktuellen Veröffentlichungen „will die Deutsche Börse (mit Scale) den Zugang zu Investoren und Wachstumskapital für kleine und mittlere Unternehmen verbessern. Zur Zielgruppe gehören Unternehmen mit erprobten Geschäftsmodellen, die sich auch bei Investoren bereits bewährt haben.“ – Ein neues Finanzierungsinstrument für Wachstumsunternehmen. Wir sind gespannt.
- **Christian Witt** ist CFO der BRAGI GmbH. Bis heute ist BRAGI nicht nur die erfolgreichste Kickstarter-Kampagne Deutschlands, sondern auch in Europa: Geschlagene 3,39 Millionen US-Dollar sammelte das Münchener Hardware-Startup BRAGI im Februar 2014 ein. Die Idee vom smarten Kopfhörer avancierte in wenigen Tagen zum erfolgreichsten Crowdfunding-Projekt in Europa. Zwischenzeitlich folgte eine weitere zweistellige Millionen-VC-Finanzierung. Und das junge Unternehmen ist erfolgreich auf internationalem Expansionskurs.
- **Maximilian Reindl** ist am 17. März ebenfalls dabei. Max Reindl ist ein Unternehmer durch und durch. Seine Erfolgsgeschichte ist die Wavelight, die nach ihrer Gründung zunächst Laser zur Narben-, Falten- und Haarentfernung entwickelte und produzierte. 1999 vergrößerte sich Wavelight zunächst um das Produktsegment Augenheilkunde sowie auf Laser zur industriellen Beschriftung. Seit Mitte der 2000er Jahre fokussiert sich Wavelight ausschließlich auf die Augenheilkunde. 2009 wurde Wavelight ein Teil des Alcon-Konzerns, zwei Jahre später wurden Alcon und Wavelight Mitglied der Unternehmensgruppe Novartis. Seitdem konnte sich Wavelight zum internationalen Marktführer weiterentwickeln. Unter anderem ist die Firma seit mehreren Jahren Marktführer bei den weltweit installierten Excimer-Lasersystemen.
- Die Erfolgsstory von **Philip Magoulas** heißt Shore. Philip war einer der ersten Mitarbeiter von Zalando. Heute ist er selbst Vollblutunternehmer. Er suchte ein Geschäftsmodell, bei dem der Großteil des Kapitals in die Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten statt in Ware oder Marketing investiert wird. Dieses war und ist mit Shore für ihn Realität geworden. Shores Potential und Vermögen sind die Mitarbeiter und dieses drückt sich in der Unternehmenskultur von Shore aus. Große mittelständische Unternehmen haben papier-basierte Prozesse weitgehend abgeschafft. Sie haben die Möglichkeiten der Digitalisierung realisiert und nutzen sie längst. Doch gerade kleinere, lokale Dienstleister schrecken oftmals noch davor zurück. Shore hilft ihnen, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen und ist damit sehr erfolgreich.
- **Dr. Volker Pfahlert** ist ein drittes Unternehmergesicht, das sich den Fragen der Teilnehmer am 17. März stellen und seine Erfahrungen mit ihnen teilen wird. Dr. Pfahlert ist Vorstandsvorsitzender der numares AG. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt in-vitro-diagnostische Testsysteme für die klinische Humandiagnostik und Life-Science-Forschung. Neben ihrem Hauptsitz im Biopark, Regensburg ist numares mit Niederlassungen in den USA und Singapur aktiv. Dr. Pfahlert war zuvor Topmanager bei Roche Diagnostics und Draeger Medical.
- Neben diesen drei herausragenden Unternehmerpersönlichkeiten sind am 17. März **James Hook**, Partner von Horeca Digital, einem Venture Fund der Metro sowie **Kurt Müller**, Partner des VC-Investors Target Partners mit an Bord. James Hook und Kurt Müller haben eine Gemeinsamkeit: vor ihren Investor-Karrieren waren sie beide erfolgreiche Unternehmer.

Curt Winnen, Geschäftsführer des Veranstalters Munich Network ist überzeugt: ‚Für Unternehmer in ambitionierten Wachstumsunternehmen ist der Intensiv-Workshop am 17. März 2017 ein Muss. Denn von der Erfahrung erfolgreicher Unternehmer zu profitieren heißt, deren Fehler nicht wiederholen zu müssen.‘

### ÜBER MUNICH NETWORK

Munich Network ist eine von der Technologieindustrie getragene, von ihr selbst organisierte, unabhängige und gemeinnützige Einrichtung für Innovation und Entrepreneurship. Unsere stärkste Mitgliedergruppe sind global agierende große, etablierte mittlere und ambitionierte junge Technologieunternehmen. Ebenso zählen wir Forschungseinrichtungen, Beteiligungsinvestoren, Beratungsunternehmen und Unternehmerpersönlichkeiten zu unseren Mitgliedern. Alle zusammen bilden sie einen Großteil der deutschen Innovations- und Technologielandschaft ab. Und ferner sind wir mit über 400 der bedeutendsten Startup-Zentren in über 40 Ländern persönlich und direkt verbunden.

[www.munichnetwork.com](http://www.munichnetwork.com)

### ANSPRECHPARTNER

David Stach, Munich Network e.V., +49 89 630253.24, [david.stach@munichnetwork.com](mailto:david.stach@munichnetwork.com)