



INTERACTIEVE SESSIES

INTERNATIONALISATIE VOOR MEDTECH EN BIOTECH START-UPS

Vlaanderen staat bijzonder sterk in de sector van de Life Sciences. Deze sterke positie moet verder worden uitgebouwd door onder meer te internationaliseren.

De modulaire cyclus 'Internationalisatie voor MedTech en BioTech start-ups' is georganiseerd voor hightech en kennis gebaseerde start-ups, scale-ups en KMO's om een succesvolle internationaliseringsstrategie uit te werken en te implementeren.

De opleiding bestaat uit 8 sessies (halve dagdelen) waar deelnemers met elkaar kunnen connecteren. Tevens komen sprekers en cases hen wegwijs maken en ervaringen delen.

AGENDA

- 13:00 ONTHAAL MET EEN BROODJE
- 14:00 INLEIDING
- 14:10 PITCH VAN EEN DEELNEMEND BEDRIJF
- 14:20 CONCEPTUEEL KADER
- 15:40 BREAK
- 16:00 PITCH VAN EEN DEELNEMEND BEDRIJF
- 16:10 CASE(S)
- 16:40 Q&A
- 17:15 WRAP-UP
- 17:30 EINDE

PRAKTISCHE INFORMATIE

Deze opleiding is een onderdeel van het Vlaams breed project dat de provincie Vlaams-Brabant heeft uitgewerkt met steun van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) om start ups, scale ups en KMO's in de sector van de Life Sciences bewust te maken van en informatie te geven over internationalisering en hen in contact brengen met buitenlandse partners.

Drie sterke projectpartners, FlandersBio, DSP Valley en Leuven MindGate, evenals Flanders Investment & Trade en de RegMed-community zetten samen met de provincie Vlaams-Brabant hun schouders onder dit project.

De projectactiviteiten zijn:

- **Interactieve Sessies:** de Modulaire Cyclus 'Internationalisatie voor MedTech en BioTech start-ups';
- **Matchmaking:** concrete samenwerking met andere (Europese) clusters en communities evenals pitch & match-sessies waarin onze ondernemingen in contact worden gebracht met deze uit het buitenland;
- **Beurs:** een internationaal cross disciplinair MedTech, BioTech en RegMed-event waarin aandacht is voor netwerking en matchmaking;
- **Acquisitie:** buitenlandse bedrijven en R&D-instellingen worden benaderd om het bestaande Vlaamse ecosysteem te versterken.

DOELGROEP

Startende MedTech en BioTech bedrijven die opgericht zijn of naar oprichting gaan binnen het jaar.

De doelgroep is niet: Consultants, interim managers, trainers, freelancers en de financiële dienstverleners

TAAL - Nederlands. Bij inschrijving van niet-Nederlandstaligen gaan de sessies in het Engels door.

REGISTRATIE - Schrijf je in uiterlijk 5 dagen voor de sessie(s) via www.leuvenmindgate.be/internationalisatie of events@leuvenmindgate.be

CONTACT - Leuven MindGate

Innovatie- en Incubatiecentrum, Kapeldreef 60, 3001 Leuven
events@leuvenmindgate.be - 016 40 11 90

DEELNAMEPRIJS - Gratis

VOORWAARDEN - Zie www.leuvenmindgate.be/internationalisatie

Opgelet! Het deelnemersaantal wordt beperkt. Voorrang wordt gegeven aan bedrijven die de volledige cyclus volgen. Vervanging door een collega bij één of meerdere sessies kan.

MEER INFORMATIE OVER DIT VLAAMSBREED PROJECT:

philip.dingemans@vlaamsbrabant.be

▶ SESSIE 1 | BUSINESS STRATEGIEËN INZAKE INTERNATIONALISERING

Donderdag 29 maart 2018

Innovatie- en Incubatiecentrum, Leuven

- Wat zijn de verschillende opties, voor- en nadelen, do's en don'ts en impact op de organisatie. Hierbij wordt aandacht besteed aan de verschillende opties: Klantenuitbouw en opvolging vanuit Vlaanderen, versus inschakeling van agenten, resellers, distributeurs, versus uitbouw internationaal kantorennetwerk, versus joint ventures met internationale en/of lokale partner(s).

Cases: Jurgen Jacobs, CEO Qaelum en Vanessa Vankerckhoven, CEO Novosanis

Sprekers: Wim Pappaert, Adviseur Exportvaardigheden FIT en Luc Kindt, CEO LK Investment

▶ SESSIE 2 | STRATEGISCHE PARTNERSHIPS, BELANGRIJKE JURIDISCHE ASPECTEN EN BASISELEMENTEN VAN CONTRACTEN

Dinsdag 24 april 2018

Technologiepark, Zwijnaarde (Gent)

- Specifieke elementen i.v.m. exportvereisten - zoals dual-use restrictions komen aan bod.

Cases: Dirk Loeckx, Entrepreneur in residence

Sprekers: Anne Roucourt, Legal Partner Baker Tilley en Jérôme Van Biervliet, Head of Business Development VIB

▶ SESSIE 3 | REGULATOIR KADER EN STRATEGIEËN OMTRENT INTERNATIONALE PRODUCTLANSERING

Woensdag 30 mei 2018 - Leuven

- Regulatorisch kader medical devices in de EU en het verschil in de US en Canada. Komen ook aan bod: reimbursement, data protection en privacy i.v.m. medical devices, biologics en advanced therapies, ...

Cases: Vanessa Vankerckhoven, CEO Novosanis

Sprekers: Ruth Beckers, Founder Qualix en Dirk Loeckx, Entrepreneur in residence

▶ SESSIE 4 | FOCUS OP INTERNATIONALISERING IN DE VERENIGDE STATEN

Maandag 11 juni 2018

Provinciehuis Vlaams-Brabant, Leuven

- Hoe het not invented here-syndroom overkomen?
- Met welke culturele verschillen/verschillen in business aanpak dient men rekening te houden zelfs als hightech gefocuste onderneming?
- Welke internationaliseringsopties zijn als hightech bedrijf aangewezen voor de US?
- Specifieke vereisten wat betreft HRM en organisatiestructuur?

Cases: Thrombogenics en Icometrix

Sprekers: Jan Wauters, Technologie Attaché FIT en Luc Kindt, CEO LK Investment

▶ SESSIE 5 | FOCUS OP INTERNATIONALISERING IN AZIË

Maandag 11 juni 2018

Provinciehuis Vlaams-Brabant, Leuven

- Met welke culturele verschillen/verschillen in business aanpak dient men rekening te houden zelfs als hightech gefocuste onderneming?
- Welke internationaliseringsopties zijn als hightech bedrijf aangewezen voor Azië?
- Specifieke vereisten wat betreft HRM en organisatiestructuur?

Case: Bob Koninckx, CEO eSATURNUS

Sprekers: Ben Kloeck, Technologie Attaché FIT en Luc Kindt, CEO LK Investment

▶ SESSIE 6 | FOCUS OP INTERNATIONALISERING IN EUROPA

September 2018 - Hasselt (tbc)

- Op basis van welke criteria geografisch prioriteren?
- Hoe het not invented here-syndroom overkomen?
- Met welke culturele verschillen/verschillen in business aanpak dient men rekening te houden als hightech gefocuste onderneming?
- Welke internationaliseringsopties zijn als hightech bedrijf aangewezen in Europa?

Cases: Shahram Sharif, Founder & CEO LindaCare

Sprekers: Luc Kindt, CEO LK Investment

▶ SESSIE 7 | HOE INTERNATIONALISERING FINANCIËREN?

Oktober 2018 - Leuven (tbc)

- Specifieke ondersteuningsmaatregelen en organisaties in Vlaanderen, rol aandeelhouders/investeerders, internationale partnerships en joint ventures.

Cases: tbc

Sprekers: tbc

▶ SESSIE 8 | FEEDBACK SESSIE

November 2018 - Leuven

- Deelnemers kunnen in een informele setting hun internationaliseringsplannen pitch en bespreken met experts. Dit houdt in dat ze deze ideeën en plannen voor een eerste keer kunnen aftoetsen met een expert.

Voor de meest recente versie van dit programma kan u steeds terecht op

www.leuvenmindgate.be/internationalisatie

