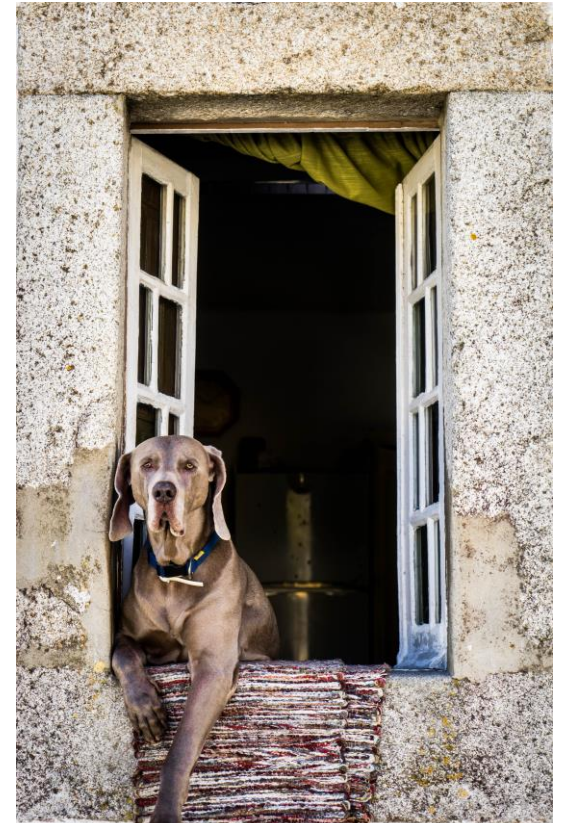




SPITZE BLEIBEN STAYING ON TOP



Seit 2014
58 Foren (physisch und Zoom)
bundesweit (Fokus Berlin & München bzw.
Oberbayern) Schweiz, Österreich
ca. 7.400 Teilnehmer!

Unten. Bei WISTA Adlershof
rechts. Matthias Stinnes (toller Mensch, in memoriam)



Fokus b2b Innovationen

- Zusammenführung mit Familienunternehmen und Finanzinvestoren
- Ca. 800 Startups in unseren Foren, ca. 25% „Ausland“
 - . Auftragsforen für Wirtschaftsregionen wie Aachen (3), Ettlingen, Landkreis Miesbach, Stolberg/Erzgeb., Chemnitz, Wien, Salzburg, Luzern
 - . Auftragsforen für Familienunternehmen und Startups (einzelne und mehrere)
 - . Auftragsforen für Portugal Ventures (VC) und Cottonwood (VC)

Foto: Momentaufnahme Adlershof WISTA





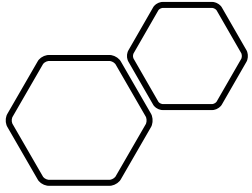
- Links oben: bei McDermott München
- Oben Mitte: im Tierpark Berlin
- Rechts: bei WISTA Adlershof
- Links: Landesvertretung Baden-Württemberg, Berlin

Zielgruppen

- Startups! Aus dem In- und Ausland, B2B, alle Stadien
- Familienunternehmen, Family Offices
- Netzwerke, Regionen, Inkubatoren, Transfer, Universitäten, Forschung
- Business Angels undVC
- Ausgesuchte Smarte Fachdienstleister (Rechtsanwälte, WP/StB)
- Banken & Sparkassen

Foto: Momentaufnahme Adlershof WISTA





Nutzenelemente

- Investorenkontakte jeglicher Art
- Partner finden für Erstanwendungen und Pilotprojekte einschl. Prototypen und Nullserien (Werkzeugbau, Industrieller 3D Druck)
- Inspiration und Entdeckung von (unbekannten) Gelegenheiten für Familienunternehmen
- Direkte Kontakte auf Inhaber- und Entscheidungsebene
- Keine belanglosen Vorträge

Foto: Momentaufnahme Adlershof WISTA





Regionen – Aufbau „Botschafter“- Auftragsforen

Foto: mit meiner Frau in New York, Niederlassung
Baker Hostetler. Gastgeber eines Forums



GRUNDLAGE: SPITZE
BLIEBEN IST DEUTSCH-
UND ENGLISCHSPRACHIG



AB 2024 FOKUS
AUFTRAGSFOREN



WICHTIGSTE
ENGLISCHSPRACHIGE
MÄRKTE: UK UND USA,
SKANDINAVIEN,
BALTIKUM, ISRAEL



CA. 20% INTERNATIONALE
STARTUPS



MARKTZUGANG ÜBER
„BOTSCHAFTER“, DIE IN
IHREN REGION UND
NETZWERKEN BEKANNT
MACHEN.



Besonders interessant für Familienunternehmen

Foto: Momentaufnahme Adlershof WISTA



Inhaber/Eigentümer und Führungskräfte



Erfahrene Unternehmer/innen mit Netzwerk aus Jahrzehnten



Außergewöhnlich aktiv und engagiert u.a. auch in bürgerschaftlichen Engagements



Neugierig und offen für Ideen, Projekte, Vorhaben



Interkulturelle Erfahrungen



Akademischer Abschluss, Ehrentitel, Transfer aus Uni und Forschung



- Wirtschaftsrat, Wirtschaftsclubs wie z.B. der Berliner VBKI, Familienunternehmer, BVMW, Branchenverbände ...: diese richten sich primär an aktiv im Berufsleben stehende Personen
- Rotary, Lions, Kiwani, ...: richten sich „eigentlich“ auch an im Berufsleben stehende

Sind brauchbare Netzwerkpartner:

- Stiftungen: Engagement in Kuratorien, Präsidien, Mitgliedschaften
- NGO und Initiativen wie u.a. Senior Experten Service (SES), Ingenieure ohne Grenzen,....
- Verbände - Industrie und Dienstleistungen
- Alumni Netzwerke von (insbes. US) Universitäten, Unternehmen
- Altherrenschaft von Studentenverbindungen (bin Münchener Franke)

Foto: Forum Adlershof WISTA

USP



Jedes Profil wird bei Anmeldung und dann fortlaufend geprüft = Topqualität der Mitglieder (= „harte“ AGB, die Ausschlusskriterien bei Zuwiderhandlungen gegen den Canobe-Comment definieren)



- Nutzen wird nicht durch die Anzahl der geschlossenen Kontakte bestimmt, als vielmehr durch das Auffinden einer Person, die das eigene Anliegen lösen hilft



- Aufbau von Partnern mit (wirklich) attraktiven Mehrwerten für die Mitglieder (keine Rabattschlachten, als vielmehr Zugänge zu nicht alltäglichen Angeboten)



- Möglichkeit der gezielten und unbegrenzten Ansprache einzelner Mitglieder als auch allgemeines Posting von Anliegen



- Diskretion ist selbstverständlich (keine „Schnupper“ Mitgliedschaften, eigene Definition der Profil-Öffentlichkeit, „Member only“)



- Mitglieder-Veranstaltungen (entweder von Spitze bleiben oder zwischen Mitgliedern (falls entsprechend als Interesse aufgegeben) oder/und Webinare



- Faire Abwicklung (einmalige Gebühr, danach jederzeit kündbar oder das Profil kann kostenfrei inaktiv gestellt werden)



- Jederzeitige persönliche Ansprache

Zentrale Erkenntnisse & Erfahrungen seit Juni 2014 auf Basis von derzeit 7.500 Teilnehmern



PERSÖNLICHES ZUSAMMENFÜHREN UND TREFFEN WICHTIG. ZOOM KANN DIES NICHT ERSETZEN, GGF, VORBEREITEN



MEHR ALS 800 STARTUPS P.A. GESICHTET; NACHSCHUB GESICHERT!



REGELMÄßIGE VORSTELLUNG VON STARTUPS & PROJEKTEN DURCH NEWSLETTER UND IN DER LANDINGPAGE



INNOVATIONEN BRAUCHEN NEBEN "GELD" DIE ANWENDUNG!



Offerte

Auftragsforen machen Sinn für

Für Regionen (Cluster, Inkubatoren), Familien- und Großunternehmen, Banken & Sparkassen, IHK, Forschungseinrichtungen, (mehrere) Startups....

Vor Ort (eben nicht nur in Berlin und München...)

Tagesforum mit Empfang & Networking (ggf. Beginn am frühen Nachmittag)

Gewünschte Sprecher/innen werden gerne eingebunden

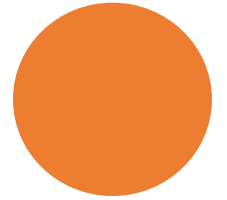
Tolle PR & Marketing (Gesamtverteiler ca. 23.000 Empfänger und ca. 13.000 deutschsprachige Kontakte in LinkedIn)

Ca. 2.300 Kontakte in Netzwerke, Initiativen & Medien

Maßgeschneidert, Teilnahme wird gemeinsam mit Auftraggeber bestätigt

Beratung in **allen** Details

Spitze bleiben ist ein sehr bekanntes Format!





Honorar & Kontakt

Minimum-Aufwand 12 Manntage a 1.400 Euro

Gerne auf mehrere Auftraggeber für ein Forum aufteilbar

Vorlauf: Minimum zwei Monate

Ausgewählte Sprecher gerne auf Anfrage vermittelbar

Gerne auch in Englisch

Erfolgskomponente falls möglich machbar

www.spitze-bleiben.de

Ulf Leonhard, Hans-Thoma-Str. 13. 14467 Potsdam

0151 12749148 ulf.leonhard@leoven.com

Foto: mit Professor Riesenhuber auf einem Forum in Adlershof WISTA