JAHRBUCH 2022

BIOTECH AUSTRIA

Wir freuen uns, Ihnen das erste

JA!2022 BUCH

der Biotechnologie-Industrie-Organisation Austria

BIOTECH AUSTRIA

zu präsentieren.

GRUSSWORT

Liebe Mitglieder, liebe Förderer, liebe Freunde der österreichischen Biotechnologie

Peter Llewellyn-Davies
Präsident
BIOTECH AUSTRIA

„ JA bedeutet Zustimmung, Bestätigung und Bekräftigung. So sehen wir unseren Auftrag zur positiven Entwicklung unserer Branche. Deswegen JA!BUCH anstatt Jahrbuch. "

Zum ersten Mal kommt uns als Verband der österreichischen Biotechnologie-Unternehmen nun die Ehre zuteil, ein Jahrbuch über das abgelaufene Jahr 2021 zu erstellen, denn Inhalte unserer Aktivitäten zu berichten haben wir genug! Wir sind sehr stolz, die im Dezember 2020 gegründete Interessensvertretung der heimischen Biotech-Branche im letzten Jahr so umfangreich ausgebaut zu haben. Bisher durften wir schon über 60 Mitglieder in unserem Verband willkommen heißen und konnten damit die Mitgliederanzahl mehr als verdoppeln. Dazu sind Arbeitsgruppen gegründet, Fachvorträge und Netzwerkveranstaltungen durchgeführt und viele Expertenbeiträge für interessierte Mitglieder bereitgestellt worden.

Obwohl die Biotech-Branche generell pandemiebedingt vor den Vorhang gebracht wurde, gibt es nach wie vor gerade in Österreich viel zu tun. Die Branche konnte zeigen, wie wirkungsvoll ihr innovativer Beitrag für Gesellschaft und Wirtschaft ist – dieses Momentum müssen wir jetzt nutzen und ausbauen. BIOTECH AUSTRIA verschreibt sich daher grundlegenden Zielen, um die Biotechnologie in Österreich zu unterstützen und weiterzuentwickeln. Wir treten dafür ein, die Rahmenbedingungen für Biotech-Unternehmen zu verbessern, die Vernetzung zwischen Unternehmen, Investoren und Institutionen sowohl im In- als auch Ausland zu stärken und somit Synergieeffekte wirkungsvoll zu nutzen. Ein großer Faktor ist zudem die Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für die kostenintensiven Entwicklungsprojekte von Biotech-Unternehmen. Eine ausreichende Finanzierung durch Fördermittel und insbesondere Investoren ist eine Grundvoraussetzung für hochwertige Forschung und Entwicklung, die sich frei entfalten kann.

Wir arbeiten außerdem für eine bessere Positionierung der Branche in der nationalen und internationalen Öffentlichkeit. Durch eine intensivere Vernetzung zwischen Unternehmen, Politik und Wissenschaft können wir Wissen und Know-how austauschen, hochqualifizierte Talente locken und wertvolle Kooperationen eingehen.

Nach einem ersten Jahr der BIOTECH AUSTRIA können wir eine äußerst positive Bilanz ziehen. Wie bereits erwähnt, konnten wir die Mitgliederanzahl beträchtlich ausbauen und weitere Fördermitglieder gewinnen. Für unsere Mitglieder haben wir ein vielfältiges Angebot an Veranstaltungen angeboten (mehr dazu auf Seite 13). Außerdem wurden die Vernetzungen zu anderen Biotech-Organisationen sowohl in Europa als auch in den USA gestärkt und somit die Präsenz der österreichischen Biotechnologie auf der Weltkarte sichtbarer.

„ … das Fundament unseres Erfolges ist unsere Teamarbeit. "

Für das kommende Jahr nehmen wir uns vor, die Biotechnologie und ihren Wert als wichtige Zukunftsbranche noch mehr hervorzuheben. Dazu muss klar werden, dass qualitativ hochwertige Innovation nicht von heute auf morgen passiert. Unser Erfolg bedarf Zeit und Geld – langfristig wertvolles Know-how und positive Auswirkungen auf viele Bereiche unserer Gesellschaft sind der Lohn dieser Investitionen. Als Beispiel kann die Covid-Pandemie genannt werden. Die Politik, heimische Investoren und unsere Bevölkerung sollten das verstehen und die Biotechnologie genauso wie andere Branchen mit Zuwendung und Unterstützung durch notwendige Rahmenbedingungen würdigen.

Als Vorstandsvorsitzender und Mitgründer der BIOTECH AUSTRIA bin ich natürlich persönlich auch sehr glücklich über die so positive Entwicklung unseres Verbands. Ich möchte mich an dieser Stelle herzlich für den großen Zuspruch unserer Mitglieder und die Unterstützung unserer Förderer bedanken. Auch bedanke ich mich bei den aktiven Mitwirkenden unseres Verbands, insbesondere meinen Vorstandskollegen, die unentgeltlich die Interessen unserer Branche vertreten.

Gemeinsam werden wir auch im zweiten Jahr der BIOTECH AUSTRIA für eine gestärkte Biotechnologie-Branche in Österreich kämpfen, das Fundament unseres Erfolges ist unsere Teamarbeit.

KTHE

LEBENS**NAH**

Schützen, was zählt.

Wir schaffen Nähe. Mit innovativen Serviceangeboten stehen wir unseren Kunden noch näher, denn wir sind ihr Partner in einer digitalen und flexiblen Welt. Wir bringen medizinische Betreuung, Beratung und viele weitere Angebote zukunftsweisender Servicierung bis ins Heim unserer Kunden. Was noch für uns zählt, erfahren Sie unter **vig.com**

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP

GRUSSWORT

Biotech in Österreich, ein wichtiger Player

Die österreichische Biotechnologie ist ein attraktiver und innovativer Arbeitgeber, der nicht nur national, sondern auch international für Spitzentechnologie und -forschung steht. Gerade für die heimische Wirtschaft sind Life Sciences – und die Biotechnologie als Teil davon – ein bedeutender Faktor: 2020 generierte dieser Sektor mehr als 25 Milliarden Euro Umsatz und sicherte über 60.000 Menschen Arbeitsplätze – Tendenz steigend. Diese Zahlen untermauern, dass sich der Standort Österreich in diesem Bereich zu einem wichtigen Player entwickelt hat. Wien – und darauf bin ich besonders stolz – ist das Herz der österreichischen Biotechnologie und pharmazeutischen Industrie: Mehr als 15.000 Beschäftigte in 260 Unternehmen setzen in der Bundeshauptstadt jährlich 9,5 Mrd. Euro um.

Was lange Zeit fehlte, war ein eigener Branchenverband für die boomende Biotechnologie, doch dies hat sich geändert: Im Dezember 2020 wurde von vielen engagierten Unternehmen die Initiative ergriffen und mit BIOTECH AUSTRIA die erste spezifische Interessensvertretung für diesen Sektor gegründet.

Seitdem setzt sich BIOTECH AUSTRIA dafür ein, der Biotechnologie in Österreich eine stärkere Stimme zu geben und das Bewusstsein über deren Errungenschaften in der Öffentlichkeit zu schärfen – mit Erfolg: Bereits mehr als 60 Mitglieder vertrauen auf das gebündelte Know-how von BIOTECH AUSTRIA. Mit Vernetzungsarbeit oder Kooperationen mit anderen Verbänden setzt die Interessensvertretung wichtige Impulse für die Zukunft und bringt die wichtigsten österreichischen Akteure der Biotechnologie zusammen. Auf diese Leistungen kann BIOTECH AUSTRIA stolz sein. Zum ersten Jubiläum wünsche ich dem Verband und allen Mitgliedern alles Gute und weiterhin viel Erfolg. Sie alle leisten einen wertvollen Beitrag für die heimische Wirtschaft!

Peter Hanke
Finanz- und Wirtschaftsstadtrat Wien

Inhalt

Grußworte

Verband

10 Über uns

13 Jahresrückblick

14 Impressionen

Berichte aus den Arbeitsgruppen

16 TaskForce Communications & Public Relations

Der Weg zum internationalen Medienerfolg

Pflicht und Potential der Social Media

25 TaskForce Finance

Optimierungsmöglichkeiten der Forschungsprämie für Biotech-Unternehmen

Expertenbeiträge

Biotech-Börsenerfolgsgeschichten in Europa schreiben 30

Erfolgreiche und nachhaltige Nutzung des Kapitalmarktes 34

FlexCo: Eine Chance für den Wirtschaftsstandort Österreich? 38

Auf die Rekrutierung dieser Spezialisten und Executives kommt es an 42

Time to Rethink Board Effectiveness 46

Life-Science-Patente in Schlüsselregionen und neue Chancen in Europa 51

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme aus steuerlicher Sicht 56

Biotechnologie in Österreich 59

BIOTECH AUSTRIA

Ordentliche Mitglieder 62

Assoziierte Mitglieder 63

Fördermitglieder 64

Impressum 65

Foto: Www.slon.pics - Freepik.com

ÜBER UNS

Warum BIOTECH AUSTRIA?

BIOTECHNOLOGIE – ein wichtiger Beitrag zur Innovation und Gesellschaft

Biotechnologie ist ein wesentlicher Treiber von Innovation, Spitzentechnologie und Spitzenforschung, sowie von zukünftigem Wohlstand. In Österreich ist die Biotechnologie eine der sich am schnellsten entwickelnden Zukunftsbranchen mit hoher Wachstumsdynamik und internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Trotzdem können sich viele unter dem Begriff Biotechnologie nicht recht viel oder irreführendes vorstellen. Auch politisch gesehen wird diese Branche oft vernachlässigt, weil sie einfach nicht genügend Präsenz und Bekanntheit hat. Während die Grundlagenforschung und die Vermarktung eines fertigen Produkts finanziell oft gut gesichert sind, fehlt es an Zuwendung für das wichtige Bindeglied: die Biotechnologie-Branche, die Grundlagenforschung zu einem

Dafür steht BIOTECH AUSTRIA:

Bündelung der Interessen der Branche	Verbesserung der Rahmenbedingungen	Realisierung von Synergieeffekten
Etablierung einer unabhängigen, spezifischen **Interessensvertretung** der österreichischen Biotechnologie-Branche	**Standortstärkung** für österreichische Biotechnologie-Unternehmen	Regelmäßiger Wissens- und **Erfahrungsaustausch** zwischen den Mitgliedern durch Vorträge, Seminare, Workshops und andere Veranstaltungen
Öffentlichkeitsarbeit und Gespräche mit nationalen und internationalen Entscheidungsträgern für die Branche verstärken	Finanzielle **Ressourcen** zur Förderung von Innovation und Wachstum schaffen	**Kooperationen** mit anderen Verbänden und internationale Positionierung in der Branche ausbauen
Gewinnung von **Talenten**, Know-How und qualifizierten Mitarbeitern	Förderung und **Unterstützung** von jungen Unternehmen und Start-Ups in der österreichischen Biotechnologie-Branche	**Positionierung** der österreichischen Biotechnologie-Branche als Erfolgsgeschichte und Nachweis für die Wettbewerbsfähigkeit des Wissenschaftsstandorts Österreichs

BIOTECH AUSTRIA Vorstandsteam 2021 (v.l.n.r.) Alexander Seitz, Peter Kayatz, Reinhard Kandera, Eva Prieschl-Grassauer, Peter Llewellyn-Davies, Georg Casari, Ortwin Ertl.

marktfähigen Produkt weiterentwickelt. BIOTECH AUSTRIA steht dafür ein, heimischen Biotech-Branchen mehr Aufmerksamkeit und Rückenwind zu sichern, auch international. Wir engagieren uns in verschiedenen Bereichen (siehe folgende Seiten), um als Interessensvertretung der Biotechnologie in Österreich eine attraktive und gut vernetzte Umgebung zu schaffen. So kann sich die Branche stark entwickeln und einen wichtigen Beitrag zu Innovation und Wohlstand der Gesellschaft beitragen.

Universitäten & Institute
(Grundlagenforschung)

Biotechnologie-Branche
(Entwicklung bis zum marktfähigen Produkt)

Pharma-Industrie
(Herstellung & Vermarktung)

Unsere Themenschwerpunkte in 2021:

- TASK FORCE MEETINGS:
  - Communications + PR
  - Finance
- Expertenbeiträge:
  - Versicherungskonzepte in der Life Science Branche
  - New Way of Work
- CEO-Lunches
- Netzwerk-Veranstaltungen

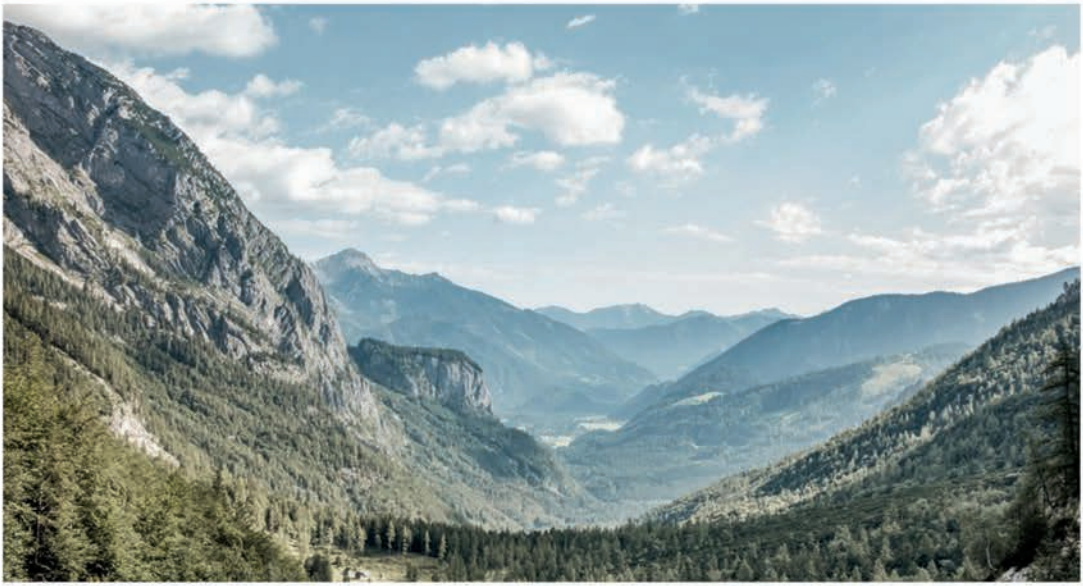
Wer wir sind:

46	11	5	1	13	960
ordentliche Mitglieder	Förder-mitglieder	assoziierte Mitglieder	Jahr	Events	Teilnehmende

Foto: BIOTECH AUSTRIA

HERBST KINSKY

Mit Weitblick.



Jahresrückblick

10.12.2020
Gründungsversammlung

24.02.2021
1. BTA CEO Lunch

03.03.2021
1. TaCo Meeting
TaskForce communications & public relations

16.04.2021
Gründungsveranstaltung und 1. ordentliche Generalversammlung

05.05.2021
2. BTA CEO Lunch

15.05.2021
1. TaskForce Finance Meeting

17.06.2021
2. TaCo Meeting
TaskForce communications & public relations

30.06.2021
„New way of work“Event

14.07.2021
3. BTA CEO Lunch

11.08.2021
Heurigen Netzwerken

21.10.2021
„Versicherungskonzepte in der Life Science Branche“ – Event

10.11.2021
3. TaCo Meeting
TaskForce communications & public relations

17.11.2021
4. BTA CEO Lunch

02.02.2022
5. BTA CEO Lunch

23.03.2022
4. TaCo Meeting
TaskForce communications & public relations

06.04.2022
Life Science Patente: Internationaler Patentschutz und Neues aus Europa

22.04.2022
2. ordentliche Generalversammlung

27.04.2022
BIOTECH CIRCLE AUSTRIA (Jahresveranstaltung)

Impressionen

BIOTECH
AUSTRIA

BIOTECH
AUSTRIA

BIOTECH
AUSTRIA

BERICHTE AUS DER ARBEITSGRUPPE

Taskforce Communications und Public Relations (TaCo)

Dr. Johanna Kobler
Junior Consultant
MC Services AG

Gründung und Ziele

Kurz nach Gründung der BIOTECH AUSTRIA im Dezember 2020 entstand die Idee für eine gemeinsame Arbeitsgruppe zum Thema Kommunikation (TaCo). Die Taskforce Kommunikation sollte die Abstimmung der Kommunikation zwischen den Mitgliedern sowie den Kompetenzaufbau im Bereich Kommunikation und internationaler PR verbessern. Die Leitung der Arbeitsgruppe sollte (pro bono) die internationale Kommunikationsberatung MC Services AG übernehmen, ein Gründungsmitglied der BIOTECH AUSTRIA.

Zur Konzeption der Arbeitsgruppe und in Vorbereitung auf das Auftaktmeeting wurde von MC Services eine Umfrage entworfen, um Einschätzungen zur Biotech-Branche in Österreich sowie die Prioritäten für die Kommunikation abzufragen. Konkret wurde gefragt, wie die Wahrnehmung von österreichischen Biotech-Unternehmen in

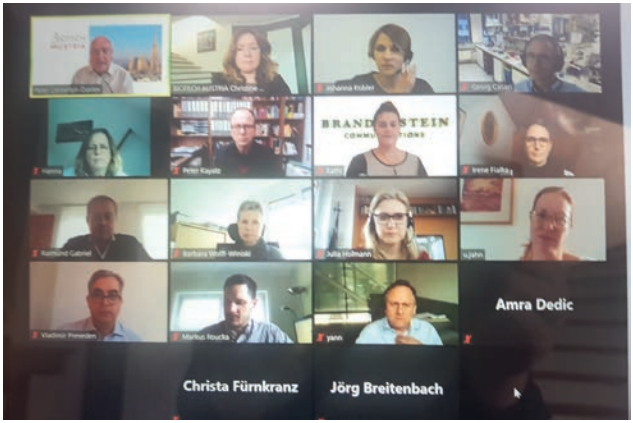


Foto: BIOTECH AUSTRIA

der Öffentlichkeit eingeschätzt wird, welche Prioritäten die neu gegründete Arbeitsgruppe haben sollte und zu welchen Kommunikationsthemen und -instrumenten gearbeitet werden sollte.

- Themenübersicht 2021
- Konzeption der Arbeitsgruppe
- Strategische Kommunikation
- Internationale Medien
- Q&A mit einem Biotech-Journalisten
- Social Media

Aktivitäten 2021

März 2021 – Kick-Off Meeting

Zum Auftakt der Taskforce werden auf Basis der vorab durchgeführten Umfrage Rolle, Ziele und konkrete Aufgaben der Arbeitsgruppe festgelegt. Außerdem tauschen sich die Mitgliedsunternehmen über die Bedürfnisse und Prioritäten österreichischer Biotech-Unternehmen in der Kommunikation mit der Öffentlichkeit und den Medien aus. Die Arbeitsgruppe wird als Kombination aus Training, Wissens- bzw. Erfahrungsaustausch und Networking konzipiert. Vereinbarte Aktivitäten sind Veranstaltungen zu in der Umfrage vorgeschlagenen Themen (z.B. Trainings zu Social Media, IR, Pressemitteilungen, internationale Medien) sowie die koordinierte Nutzung gemeinsamer Kommunikationsanlässe.

Raimund Gabriel, Managing Partner von MC Services, hält in der ersten Sitzung der TACO einen Impulsvortrag zum Thema strategische Kommunikation in der Biotech-Branche, die durch ihre Internationalität und US-getriebenen Themen sowie die häufig sehr spezifischen Fachthemen gekennzeichnet ist.

Juni 2021 – Internationale Medien

Das nächste Treffen der Arbeitsgruppe leitet Catherine Featherston, ehemalige Journalistin, Medien- und Kommunika-

tions-Expertin und strategische Beraterin für die Life-Science Branche bei MC Services; Thema sind internationale Medien jenseits der DACH-Region. Neben einem allgemeinen Überblick über die internationale Medienlandschaft werden Vorbereitung und Tipps für professionelle Presseinterviews mit internationalen Medien diskutiert.

November 2021 – Vorstellung transkript und Social Media

Im dritten virtuellen Meeting der Arbeitsgruppe stellt Dr. Georg Kääb, Redaktionsleiter bei transkript, das Biotech-Fachmagazin mit Schwerpunkt auf der Life Science Branche im deutschsprachigen Europa und seine Arbeit als Journalist vor und steht darüber hinaus für Fragen zur Verfügung.

Zweiter Themenpunkt des Meetings ist Social Media. Tamara Breitinger, Andreas Jungfer und Dr. Johanna Kobler von MC Services geben Empfehlungen für die ersten Schritte eines Unternehmensaccounts auf Social Media, stellen Strategien für die Social Media Kommunikation eines Biotech-Unternehmens und Tipps zu Designkonzepten vor. Außerdem tauschen sich die Mitglieder über typische Dos und Don’ts sowie die Nutzung von LinkedIn im Vergleich zu Twitter aus.

Ausblick 2022

Für das Jahr 2022 sind erneut einige Arbeitsgruppentreffen geplant, um die Kommunikation der Mitgliedsunternehmen zu diskutieren sowie Maßnahmen abzustimmen, die die Wahrnehmung österreichischer Biotech-Unternehmen in der Öffentlichkeit stärken können. Als Themen für zukünftige Treffen wurde beispielsweise vereinbart, Fallbeispiele für erfolgreiche Kommunikation aus den verschiedenen Mitgliedsunternehmen zu erörtern sowie sich zur Krisenkommunikation oder zur Kommunikation mit Investoren einzuarbeiten.

Beiträge der pharmazeutischen Industrie für Österreich

Rund **150** **Pharmaunternehmen** in Österreich

ca. **18.000** **direkte MitarbeiterInnen**

4 Unternehmen sind am **Standort Österreich** in die Entwicklung und **Produktion von COVID-19 Impfstoffen** involviert.

1,94 **Euro** werden mit 1,00 Pharma-Euro erwirtschaftet

ca. **63.000** **indirekte MitarbeiterInnen** (inklusive Beschäftigte in Zulieferfirmen etc.)

4,8 **Mrd. Euro** **direkte Wertschöpfung**

9,6 **Mrd. Euro** **indirekte Wertschöpfung** (2,8 % des BIP)

Knapp **500** **klinische Prüfungen** laufen derzeit in Österreich, ca. 200 davon in der Onkologie

1,7 **% der Gesamtbeschäftigung** entfallen auf pharmazeutische Unternehmen und Zulieferbetriebe

Über **5.000** **PatientInnen,** die an Studien teilnehmen, haben frühesten Zugang zu innovativen Arzneimitteln

2021 wurden **92** **Humanarzneimittel in Europa von der Europäischen Arzneimittel Agentur EMA zentral und damit auch in Österreich zugelassen,** **52** davon mit neuen Wirkstoffen

jedes **5.** **Pharma-Unternehmen in Österreich ist in der Produktion tätig,** das sind 14.000 Arbeitsplätze, 7.000 davon sind direkt der Produktion zuzuordnen

Pharma-Unternehmensstruktur

15 % Großunternehmen (> 200 MitarbeiterInnen)

24 % Mittelbetriebe (51–200 MitarbeiterInnen)

61 % Kleinunternehmen (0–50 MitarbeiterInnen)

PHARMIG

Verband der pharmazeutischen Industrie Österreichs

pharmastandort.at

JENSEITS DER DACH-REGION – DER WEG ZUM INTERNATIONALEN MEDIENERFOLG

Die richtigen Zielgruppen finden und Botschaften sorgfältig abstimmen

Catherine Featherston
Senior Consultant
MC Services AG

Wenn Ihr Unternehmen Neuigkeiten hat, die für ein internationales Publikum interessant sein könnten oder die mit aktuellen Nachrichtenanlässen der internationalen Presse zusammenhängen, brauchen Sie einen guten Plan, wie genau sie diesen Anlass medial nutzen können – und wahrscheinlich auch etwas Hilfe bei der Umsetzung. Bei einem Treffen der TaCo-Gruppe der BIOTECH AUSTRIA wurden wesentliche Elemente besprochen, die Sie bei der Erstellung Ihrer Strategie beachten sollten.

Identifizieren Sie Ihre Zielgruppen

Medienkompetenz ist unerlässlich, um die Neuigkeiten Ihres Unternehmens bei den richtigen Adressaten unterzubringen und Ihre Botschaft treffsicher zu formulieren. Das erfordert ein gutes Verständnis der Medienlandschaft. Wollen Sie eine möglichst große Zahl an Lesern erreichen? Dann sollten Sie sich auf die wichtigsten, großen Medien konzentrieren. Oder eher Geschäftspartner? Dann versuchen Sie es doch mal mit Fachmedien. Wissenschaftler und/ oder Investoren erreichen Sie über Wissenschaftsjournalisten in der Tagespresse oder über die Finanzzeitschriften. Wirkliche bahnbrechende Nachrichten laufen am besten über die Nachrichtenagenturen.

Eine weitere wichtige Unterscheidung bei internationalen Medien ist ihr Standort. Englischsprachige Publikationen mit Sitz in den USA und solche mit Sitz im Vereinigten Königreich bzw. der EU unterscheiden sich erheblich in ihrer Berichterstattung über Europa.

In den USA ansässige Medien neigen dazu, in ihrer Berichterstattung über Europa ein breiteres Bild der Region

zu zeichnen. Das liegt zum einen daran, dass viele US-Leser die Eigenheiten einzelner europäischer Länder nicht gut kennen, und zum anderen an der Konzentration der Auslandsbüros vieler US-Medienorganisationen auf wenige Standorte in Europa. Wenn Sie also keine Neuigkeiten mit unmittelbarem US-Bezug haben, brauchen Sie einen guten Aufhänger. Können Ihre Themen dazu beitragen, ein ähnliches Problem in den USA zu erklären? Wie können Sie dieses Problem für US-Leser einordnen und Ihre Meldung nutzen, um eine informative, andere Perspektive darauf zu bieten? Denken Sie daran, dass das Ziel fast aller Journalisten darin besteht, zu informieren und zu erklären.

Im Vereinigten Königreich und in der EU beheimatete Publikationen haben ein besseres Gespür für die europäische Dynamik und beschäftigen darüber hinaus Mitarbeiter, die mit den lokalen Gegebenheiten in Europa besser vertraut sind. In gewisser Hinsicht kann dies dazu beitragen, dass Sie die Relevanz ihrer Neuigkeit leichter erklären können. Es bedeutet aber auch, dass Ihre Nachricht als weniger einzigartig angesehen wird, weshalb Sie nach wie vor einen sehr guten Aufhänger finden müssen.

Bereiten Sie sich vor

Sobald Sie wissen, wen Sie mit Ihrer Meldung erreichen wollen, ist es an der Zeit, die entsprechende Botschaft zu formulieren. Botschaften sind Ihre Kernaussagen, auf denen dann alle anderen Informationen und Details aufbauen. Ihre Kernbotschaften sollten in den Köpfen Ihrer Zielgruppe ein Bild davon entstehen lassen, wer Sie sind, was Sie zu bieten haben und wie Sie sich von anderen Unternehmen unterscheiden. Um eine Geschichte einzuordnen und zu erzählen, brauchen Journalisten vor allem Fakten.

Zu bedenken ist auch die Fülle verschiedener Erscheinungsformen moderner Medien – von Print über Video bis hin zum Internet. Welches Material auch immer Sie für Ihre Kommunikation nutzen wollen sollte mindestens zwei verschiedene Arten von Inhalten enthalten, zum Beispiel eine

Pressemitteilung mit Bildern oder ein Video mit einer Textbeschreibung. Immer mehr Journalisten setzen auf Datenvisualisierung, um ihre Geschichten zu erzählen. Wenn Ihre Meldung aussagekräftige Daten oder viele Zahlen enthält, könnte es sich also lohnen, einen Grafikdesigner mit der Erstellung einer Illustration zu beauftragen.

Engagieren Sie sich

Sobald Sie Ihre Zielgruppenliste und Ihr Pressematerial zusammengestellt haben, ist es an der Zeit, an die Öffentlichkeit zu gehen. Pressearbeit kann sehr aufwändig sein, also stellen Sie sich darauf ein, Zeit zu investieren und mittelfristig am Ball zu bleiben. Sie müssen Ihre Zielgruppen mehrfach und über verschiedene Kanäle kontaktieren, von E-Mail über Telefon bis hin zu den sozialen Medien. Ganz gleich, wie spannend Ihre Neuigkeit auch sein mag, es ist nicht einfach, die Aufmerksamkeit ohnehin stark umworbener Journalisten zu gewinnen. Diese Aufgabe ist nichts für Unentschlossene und Zauderer, aber die Mühe lohnt sich.

Foto: Olivier Le Moal/Shutterstock

FINDET DIE NÄCHSTE VERANSTALTUNG OHNE SIE STATT?

Pflicht und Potential der Social Media

Andreas Jungfer
Consultant
MC Services AG

Über Ihr Unternehmen und Management wird gesprochen, auch wenn Sie selbst keine aktive Social Media Strategie haben.

Social Media, insbesondere die Kanäle LinkedIn und Twitter, sind fester Bestandteil der Unternehmenskommunikation. Flexibel ist nur, wie aktiv oder passiv das Unternehmen diese Kommunikation beeinflusst. Angestellte verlinken ihren Arbeitgeber in den LinkedIn-Profilen und verwenden Firmennamen und Slogan als Hashtags, Journalisten, Investoren und Partner ebenfalls. Mit mehr als 17 Millionen Nutzern im D-A-CH Raum, davon 1,6 Millionen in Österreich, ist LinkedIn eigenen Angaben zufolge der wichtigste internationale Social Media Kanal für Unternehmen. Das zeigt sich auch darin, dass 75% aller DAX-Vorstände und 100% der Unicorn C-Levels auf LinkedIn vertreten sind, wie eine Studie von digital8.ai feststellte.

Aufbau, Ausbau und Inhalt

Ein unbetreutes Unternehmensprofil ist keine ungenutzte Chance, sondern vielmehr ein unkontrolliertes Risiko. Die Einrichtung des Firmenaccounts ist daher auch der erste Schritt in der dreistufigen Strategie zur Social Media Präsenz. Zum Aufbau gehören außerdem noch die Ausgestaltung des Profils mit allen relevanten Unternehmensinformationen wie Mitarbeiterzahlen und Kurzbeschreibung. Es folgt Schritt zwei, der Ausbau der Aktivitäten auf dem Kanal, z.B. Posts zu aktuellen Konferenzteilnahmen, Stellenanzeigen und Pressemitteilungen sowie Artikel zum Unternehmen aus der Presse. Die Kreation eigener Inhalte, Schritt drei, hilft, die Unternehmensbotschaften eindrücklicher zu vermitteln, Vorstand und Mitarbeiter zu positionie-

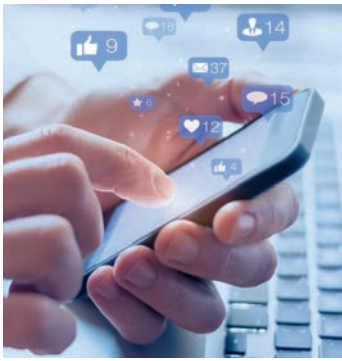


Foto: NicoElNino/Shutterstock

ren und die eigenen Entwicklungsfortschritte genauer zu beleuchten. Gerade zu Beginn eines Social Media Auftritts oder für besondere Inhalte kann die bezahlte Erhöhung der Reichweite ein probates Mittel sein, um die Bekanntheit des Accounts und die Zahl der Follower schnell zu erhöhen.

Wissenschaft und Zwischenmenschliches

48% der Österreicher nutzten laut dem Reuters Digital News Report 2021 Social Media als Nachrichtenquelle, dazu zählt auch Twitter. Journalisten, Investoren, aber auch Business-Partner nutzen den schnelllebigen Social Media Kanal als Quelle für aktuelle Informationen und Trends. Besonders wissenschaftliche Inhalte werden auf Twitter schnell verbreitet und kommentiert. Eine Positionierung der Expertise Ihres Unternehmens kann hier für einen Aufmerksamkeitsschub in alten und neuen Zielgruppen sorgen. Der korrekte und wohldosierte Einsatz von Hashtags ist dabei eine Mischung aus guter Recherche und Kunst.

Sowohl Twitter als auch LinkedIn eignen sich auch, um der Unternehmenskommunikation einen persönlichen Anstrich zu verleihen, beispielsweise mit Zitaten des Vorstands oder Mitarbeiterportraits. Vertrauen gewinnt man durch persönliche Interaktion und Menschlichkeit: Der begeisterte Tweet nach einer spannenden Panel-Diskussion oder der Erfolg eines Research-Teams, begleitet durch entsprechende Bilder, erhöht die Bindung bestehender Follower und erreicht effektiv neue. Alles selbstverständlich „spontan“, nach einem quartalsweise entworfenen Social-Media-Plan.

Social Media ist keine Kür mehr

Social Media ist der am stärksten wachsende Bereich der Kommunikation und erreicht Menschen unabhängig von Ort und Zeitzone. LinkedIn ist also ein verpflichtender Bestandteil der Unternehmenskommunikation, während Twitter für viele Botschaften einen weiteren attraktiven Kanal zu ihren Zielgruppen eröffnet. Höchste Zeit also für Ihren nächsten Post, z.B. über das Jahrbuch von #BiotechAustria. ●

Quellen:
https://de.statista.com/statistik/daten/studie/512552/umfrage/linkedin-nutzerzahlen-in-oesterreich-als-zeitreihe/

LinkedIn Statistik:
16 Mio Nutzer im DACH Raum Anfang 2021

Q4 Microsoft Bericht:
17 Mio im Januar 2022 für DACH, und über 810 Mio weltweit

Source:
https://www.digital8.ai/post/the-social-cxo-vorst%C3%A4nde-auf-social-media

BERICHT AUS DER ARBEITSGRUPPE TASKFORCE FINANCE

Optimierungsmöglichkeiten der Forschungsprämie für Biotech-Unternehmen

Im Mai 2021 wurde die Taskforce „Steuern und Finanzen" mit dem Ziel geschaffen, aktuelle und für Biotech Unternehmen wesentliche Themenstellungen in den Bereichen Steuern und Finanzen zu behandeln. Die erste Taskforce beschäftigte sich mit der Forschungsprämie, die ein wesentliches Finanzierungsinstrument darstellt, das jedoch in der Praxis regelmäßig nicht optimal genutzt wird.

Die Tätigkeit von Biotech-Unternehmen besteht zu einem wesentlichen Teil aus der Erbringung von Forschungsleistungen. Neben Geldern von Risikokapitalinvestoren und Partnerschaften mit Pharmaunternehmen bilden Förderungen eine wesentliche Finanzierungskomponente der Forschungstätigkeiten. Für Biotech-Unternehmen ist dabei die österreichische Forschungsprämie besonders bedeutsam, da diese eine Rückerstattung wesentlicher Teile Forschungsaufwendungen und Investitionen in Forschungseinrichtungen ermöglicht. Im Jahr 2020 wurden österreichweit mehr als EUR 1 Mrd. an Forschungsprämien gewährt.

Die Forschungsprämie fördert Aufwendungen (Ausgaben) i.Z.m.

- eigenbetrieblicher Forschung im Inland (unbegrenzt) und
- Auftragsforschung im Inland bzw. an einer im EU/EWR-Raum gelegenen Betriebsstätte (mit EUR 1 Mio. gedeckelt)

mit einer Prämie in Höhe von 14% der prämienbegünstigten Aufwendungen (Ausgaben). Der Antrag kann auch von Unternehmen mit einem negativen steuerlichen Ergebnis gestellt werden. Die Prämie wird direkt am Abgabenkonto des Steuerpflichtigen gutgeschrieben, wodurch sich die Ergebnis- und Liquiditätssituation des Antragstellers verbessert.

Die prämienbegünstigte Forschung ist stets nach den Grundsätzen des Frascati Manuals der OECD (d.h. Neuheit, Unsicherheit, schöpferische Tätigkeit, systematische

Vorgehensweise und Reproduzierbarkeit) erweitert um die Bestimmungen des Einkommensteuergesetzes, der Einkommmensteuerrichtlinie und der Forschungsprämienverordnung zu beurteilen.

Nicht gefördert werden insbesondere

- Steuerlich nicht abzugsfähige (d.h. nicht anerkannte) Aufwendungen
- Aufwendungen im Zusammenhang mit der Vertriebstätigkeit
- Auftragsforschung im Drittland (z.B. USA, GB, CH)

Häufig konzentriert sich die Tätigkeit der Biotech-Unternehmen auf die Erbringung von Forschungs- und Entwicklungsleistungen (F&E) - Wirkstoffforschung, präklinische Entwicklung bis zu den klinischen Phasen I bis III bzw. teilweise Phase IV/Zulassung (siehe Abbildung), weshalb die Abgrenzung von Aufwendungen (Ausgaben) für die Vertriebstätigkeit nicht relevant ist.

Dennoch zeigt sich in der Praxis, dass Unternehmen mit ausschließlicher F&E-Tätigkeit wesentliche Aufwandsposten nicht berücksichtigen und damit bedeutsame Prämienpotentiale verlieren. Dies ist insbesondere auf unterschiedliche Auslegungen oder Interpretationen der einschlägigen Normierungen und Materialien zurückzuführen.

Häufig werden in diesen Fällen nur direkt der Forschung zurechenbare Aufwendungen (Ausgaben) angesetzt. Prämienbegünstige Aufwendungen (Ausgaben) umfassen jedoch auch indirekte Forschungsaufwendungen (Ausgaben). Dazu zählen u.a.:

Förderbare Forschungsaufwendungen

- Verwaltungsaufwand (z.B. Rechnungswesen, Controlling, HR),
- Finanzierungsaufwand (z.B. i.Z.m. Finanzierungsrunden, auch IPO Kosten),
- Patentkosten i.Z.m. für Neuanmeldungen
- Sonstige betriebliche Aufwendungen
- Investitionen ins Anlagevermögen (die dauerhaft der Forschung dienen)

Die nachstehende Tabelle liefert überblicksmäßig Anhaltspunkte zur Beurteilung der Prämienbegünstigung - je Phase:

Phase	Kriterien
Wirkstoffforschung	Wissenschaftliche Aufarbeitung unter Zugrundelegung von systematischen Methoden
Präklinische Entwicklung	I.d.R. der angewandten Forschung zuzuordnen und daher prämienbegünstigt
Klinische Studien / Klinische Entwicklung	Aufwendungen für klinische Studien der Phase I bis III sind dann prämienbegünstigt, wenn der Sponsor eigenverantwortlich den für die Forschung erforderlichen Prüfplan erstellt. Die Aufwendungen sind nur in dem Ausmaß abzugsfähig, als sich diese auf die Prüfung von Unbedenklichkeit und Wirksamkeit beziehen.
Zulassung	Nur dann prämienbegünstigt, wenn dadurch wissenschaftliche sowie technologische Fortschritte erzielt werden und diesen ein positives Votum durch die Ethikkommission zugrunde liegt (wissenschaftlicher Wert unter Einbeziehen systematischer Forschungsmethoden).
Vermarktung	Nicht prämienbegünstigt

Nicht förderbare Forschungsaufwendungen

Neben der Berechnung der Forschungsprämie ist ein FFG Jahresgutachten zu beantragen. In diesem Antrag sind die Forschungsprojekte oder -schwerpunkte (max. 20) zu beschreiben. Bei der Beschreibung der Forschungsprojekte oder -schwerpunkte ist darauf zu achten, dass die Eingabe mit 3.000 Zeichen beschränkt ist und dass die wesentlichen Kriterien der Forschungstätigkeit (v.a. Ziel, Inhalt, systematische Methode oder Vorgangsweise, Neuheit) erläutert werden. Nur mit der Bestätigung der Forschungstätigkeit durch den FFG kann ein Antrag auf Forschungsprämie gestellt werden.

Maßnahmen zur Ergebnisabsicherung

Bei komplexen oder unklaren Themenstellungen mit wesentlichen Auswirkungen auf die Forschungsprämienhöhe hat sich in der Praxis die Kombination aus

- Prüfung der Bemessungsgrundlage der Forschungsprämie durch einen auf Forschungsprämien spezialisierten Wirtschaftsprüfer und
- Feststellungsbescheid über die Höhe der Bemessungsgrundlage

bewährt. Die Prüfung bildet neben dem FFG Gutachten die Voraussetzung für die Beantragung eines Feststellungsbescheids. Der Feststellungsbescheid erhöht die Rechtssicherheit des Unternehmens, da durch diesen eine Bindungswirkung erzeugt wird und somit alle im Zuge der Antragstellung offengelegten Sachverhalte im Rahmen einer Betriebsprüfung nicht mehr geändert werden können.

Fazit

Die Forschungsprämie trägt wesentlich zur Finanzierung der Forschungstätigkeit von Biotech-Unternehmen bei. Die optimale Hebung der Potentiale der Forschungsprämie erfordert ein umfassendes Verständnis der Geschäftstätigkeit in Kombination mit Spezialwissen und Erfahrung bei der Antragstellung.

MMag. Michael Petritz LL.M.,
Partner, KPMG Alpen-Treuhand GmbH

Mag. Michael Klewan,
Senior Manager, KPMG Alpen-Treuhand GmbH

Michael Deichsel BA MSc,
Assistant Manager, KPMG Alpen-Treuhand GmbH

Gemeinsam Zukunft schreiben

KPMG Österreich – das sind mehr als 1.800 Persönlichkeiten, die mit Leidenschaft, Innovation und Teamgeist für nationale und internationale Unternehmen im Einsatz sind. Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern und Kunden treiben wir den technologischen Fortschritt mit Neugierde voran.

kpmg.at

KPMG 75

© 2022 KPMG Austria GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

GOING PUBLIC

Biotech-Börsenerfolgsgeschichten in Europa schreiben

Christoph Boschan
CEO
Wiener Börse AG

Als Unternehmer wissen Sie was es heißt es nach vorne zu blicken und sich der Frage zu stellen: Wie soll das Europa von morgen aussehen? In den letzten zwei Jahren bewies die Biotech- und Healthcare-Branche, wie es gelingt die Zukunft neu zu denken und Innovation voranzutreiben. Während der Pandemie waren der große Nutzen der Forschung und neu entwickelte Technologien täglich öffentlich Thema. Weitere Megatrends wie etwa die Krebsbekämpfung, Nutzung von Daten und die Steigerung der menschlichen Lebenserwartung zeigen das riesige Marktpotenzial. Indem Unternehmen den Schritt an die Börse machen, kann dieses Potenzial realisiert werden. Kein Finanzierungsinstrument bietet gleichzeitig mehr Kapital, Sichtbarkeit und sinnvolle Struktur für nachhaltiges Unternehmenswachstum.

Foto: Wiener Börse AG

Innovation braucht Kapital

Die Biotech-Branche steht für Innovation wie wenige andere. Innovationsfinanzierung ist gleichzusetzen mit Eigenkapitalfinanzierung. So werden sowohl Risiko als auch Ertragschancen auf viele Schultern verteilt. Auf der Finanzierungsleiter kommt der Börsengang nach großvolumigen privaten Finanzierungsrunden heute oft erst später in den Blick. Wer die Börse früh ins Auge fasst, kann sich strategisch von privaten Investoren unabhängiger machen. Der Börsengang ist ohnehin als Exit-Möglichkeit für Private-Equity-Investoren unabdingbar. Vorbereitung ist alles. Nicht außer Acht zu lassen ist außerdem, dass eine stärkere Eigenkapitalbasis und ein Börsenlisting auch immer zu einem besseren Kreditrating verhelfen.

„ Die Börse kann etwas leisten, was kein anderes Finanzierungsinstrument bietet: Ein Listing kann zur gleichen Zeit das Unternehmen sichtbar machen, finanzieren und Ordnung schaffen. "

Sichtbarkeit bei allen Stakeholdern

Ein Wachstumspfad heißt immer auch, die richtigen Partner und Talente auf die Reise mitzunehmen. Kaum ein Schritt für Unternehmen erhöht die Sichtbarkeit bei Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitern so sehr wie ein Börsenlisting. Vor allem für die so stark global ausgerichtete Biotech- und Pharmaindustrie ergeben sich Vorteile durch die Steigerung des Bekanntheitsgrades im In- und Ausland. Börsennotierte Unternehmen berichten von gestiegener Attraktivität als Arbeitgeber bei hochqualifizierten Arbeitskräften, ein wichtiges Thema bei steigendem Fachkräftemangel und dem demografischen Wandel. Durch Mitarbeiterbeteiligungsprogramme können diese am Erfolgskurs teilhaben und an das Unternehmen gebunden werden.

Ordentlich wachsen

Ein Börsengang bringt das Unternehmen auf die nächste Stufe. Dafür muss es bereit sein sich zu verändern: Ideale Prozesse und Ordnungsstrukturen ebnen den Weg zu nachhaltigem Wachstum. Ein Börsengang ist wie ein Fitnessprogramm für Unternehmen, bei dem es aber nicht

nur heißt fit zu werden, sondern auch fit zu bleiben. Das Feedback der Kapitalmarktteilnehmer als Sparringpartner wird von börsennotierten Unternehmen sehr geschätzt. Erfolgreiche Strategen denken noch größer: Eigene Aktien können bei Übernahmen anderer Firmen als „Akquisitionswährung“ dienen. Das ist ein nicht zu unterschätzender strategischer Vorteil für anorganisches Wachstum.

Die Wiener Börse als Tor zu internationalen Investoren

Die global tätigen Unternehmen im Top-Segment prime market zeigen, wie man – unter nachhaltiger Nutzung des Kapitalmarktes – aus Österreich in die Welt expandieren kann. Rund 85 % des Aktienumsatzes an der Wiener Börse stammen von internationalen Marktteilnehmern. Das eingesetzte Handelssystem entspricht höchsten europäischen Standards. Internationale Investorenkonferenzen runden das einzigartige Servicepaket der österreichischen Nationalbörse ab. Damit mehr Biotech-Unternehmen Wien als Standort für ihr Wachstum und ihre Börsenpräsenz wählen, braucht es gemeinsame Initiativen wie sie der Biotech-Austria Verband vorlebt, wie auch ein starkes Commitment der politischen Akteure. Die Einführung der Behaltefrist für langfristige Aktieninvestments, der Abbau bürokrati-

Foto: Wiener Börse AG

scher Hürden und der Ausbau der privaten Pensionsvorsorge sind wichtige Bausteine für die Weiterentwicklung unseres Kapitalmarktes. Sie sind im Regierungsprogramm vorgesehen und sollten rasch umgesetzt werden.

Die Zukunft aktiv mitgestalten

Dass mehr europäische Unternehmen den Schritt an die Börse wagen, ist auch im volkswirtschaftlichen Sinn relevant, denn: Wird der Kapitalmarkt in Europa stärker als Hebel genutzt, so öffnet er uns den Weg zu mehr Wachstum und Wohlstand. Öffentliche, transparente und verlässliche Märkte – das zeigt nicht zuletzt auch die 250-jährige Geschichte der Wiener Börse – sind ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Die Kapitalmärkte liefern die Lösung für viele Herausforderungen der kommenden Jahrzehnte: Denn Sie vereinen die Bedürfnisse von Unternehmern, Anlegern und der Gesellschaft im Wunsch nach Fortschritt. ●

Foto: Wiener Börse AG

DER MENSCH ALS ERFOLGSFAKTOR IN DER LIFE SCIENCE INDUSTRIE

Erfolgreiche und nachhaltige Nutzung des Kapitalmarktes

Markus Köller
Director Equity
Capital Markets
Erste Group Bank AG

Der Weg auf den Kapitalmarkt ist für Biotechnologie Unternehmen nicht immer ein leichter. Der beispielhafte Weg der Marinomed Biotech AG zeigt jedoch, dass der österreichische Kapitalmarkt bereit ist, in Firmen mit Entwicklungsrisiken zu investieren

Erfolgreiche Forschung und Entwicklung ist verbunden mit Risiken, da jedes Projekt scheitern kann. Da auch besonders in der Humanmedizin die Entwicklungszeiten für Projekte oft viel Zeit und Geld brauchen, ist eine optimale Finanzierung unabdingbar. Während es in angelsächsischen Ländern üblich ist, Biotechnologiefirmen an die Börse zu bringen, ist dies in Österreich eher eine Seltenheit. Nach dem Börsegang der Intercell AG in 2005 sind erst wieder 2019 die Aktien des Biotech-Unternehmens Marinomed Biotech AG in Wien platziert worden.

Wichtige Elemente einer erfolgreichen Transaktion müssen frühzeitig geschärft und einer kritischen Überprüfung unterzogen werden, wie beispielsweise eine gute unternehmensinterne Dokumentation (essenziell für die Einrichtung eines Datenraums und in der Due Diligence) und eine konsistente Equity Story. Gerade bei Unternehmen, die von den Gründern geführt werden, legen Investoren besonderen Wert auf die persönliche Kommunikation mit dem Management, den Eindruck und die Kompetenz der han-

Foto: Christian Wind

delnden Personen. Hier gut vorbereitet in die Gespräche zu gehen und die Fragen der Investoren zu antizipieren und richtig zu adressieren, ist wohl einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.

Marinomed, ein Spin-Off der Veterinärmedizinischen Universität, setzte im Juni 2017 den ersten kleineren Schritt an den Kapitalmarkt mit der Privatplatzierung einer Wandelanleihe (Laufzeit 4 Jahre, Kupon 4%), die am dritten Markt der Wiener Börse (MTF) notierte. Bei dieser Emission, die durch die Erste Group begleitet wurde, zeichneten institutionelle und private Investoren 7 Millionen Euro. Das frische Kapital diente in erster Linie der Finanzierung von Forschungs- und Entwicklungsausgaben und mit diesem Schritt konnten neue Präparate gegen Atemwegs- und Augenerkrankungen weiterentwickelt werden. Gemeinsam mit einer innovativen Forschungspipeline stellte Marinomeds patentgeschützte Technologieplattform ein sehr attraktives Chancen/Risiken-Profil für Investoren dar. Darüber hinaus wurde das Unternehmen nach der Emission der Wandelanleihe für einen Börsegang vorbereitet.

„Das Besondere an dieser Emission war, dass den Wandelanleihen-Investoren ein attraktives Wandlungsrecht in Aktien eingeräumt wurde und somit bereits hier die Perspektive für den späteren Börsegang der Marinomed eröffnet wurde,“ erklärt Markus Köller (ECM Erste Group).

„ Das Besondere an dieser Emission war, dass den Wandelanleihen-Investoren ein attraktives Wandlungsrecht in Aktien eingeräumt wurde und somit bereits hier die Perspektive für den späteren Börsegang der Marinomed eröffnet wurde. “

Den nächsten Schritt setzte die Marinomed Biotech AG gemeinsam mit der Erste Group im Jänner 2019 mit dem Börsegang an der Wiener Börse. Mit einem Emissionspreis von 75 Euro pro Aktie und einem Emissionsvolumen von 22,4 Millionen Euro nahm die Aktie am 1. Februar 2019 den Handel im prime market Segment auf. Ein entscheidender Punkt in der Investmentstory und der Investorenansprache war eine klare Kommunikation der Unternehmensziele für die nächsten 2-3 Jahre und wie diese mit den geplanten Erlösen aus dem Börsegang erreicht werden können. Das durch den Börsegang zur Verfügung gestellte Risikokapital wurde bzw. wird, in konsequenter Umsetzung der Unternehmensstrategie, für die Finanzierung einer zulassungsrelevanten Phase-III-Studie von Budesolv, der Phase-II- und Phase-III-Studien

von Tacrosolv sowie für die Erweiterung der OTC-Plattform Carragelose® verwendet.

Die Marktkapitalisierung von Marinomed belief sich zum Zeitpunkt des Börsegangs auf knapp EUR 100 Millionen bei einem Streubesitz (free float) von rund 31%. Mit dem IPO wurde das Wandlungsrecht der Wandelschuldverschreibungen in neue Aktien ausgelöst und von fast allen Investoren auch ausgeübt, wodurch sich der Streubesitz auf rund 39 % erhöhte. Für Investoren ist die Überzeugung und das langfristige Commitment der Firmengründer und des Managements in das Unternehmen besonders wichtig - ein Gradmesser dafür ist die sogenannte Lock-Up-Periode, in der keine Altaktien verkauft werden dürfen. Die Vorstände Dr. Andreas Grassauer und Dr. Eva Prieschl-Grassauer setzten hier ein deutliches Zeichen mit einer Lock-Up-Periode von 36 Monaten. Die Erste Group konnte auch diese Transaktion erfolgreich begleiten, die durchaus bemerkenswert für den österreichischen Kapitalmarkt war.

„ Mit einem Biotechnologie-Unternehmen an die Börse zu gehen ist keine leichte Aufgabe. Mit den Ungewissheiten in der Produktentwicklung haben wir den österreichischen Kapitalmarkt mit einem neuen Risikoprofil konfrontiert. Mit der Unterstützung der Erste Group war es uns aber möglich, unsere Investoren von unserem nachhaltigen Geschäftsmodell zu überzeugen und den Börsegang zu einem vollen Erfolg zu machen. "

„Mit einem Biotechnologie-Unternehmen an die Börse zu gehen ist keine leichte Aufgabe. Mit den Ungewissheiten in der Produktentwicklung haben wir den österreichischen Kapitalmarkt mit einem neuen Risikoprofil konfrontiert. Mit der Unterstützung der Erste Group war es uns aber möglich, unsere Investoren von unserem nachhaltigen Geschäftsmodell zu überzeugen und den Börsegang zu einem vollen Erfolg zu machen," finden die Marinomed Biotech AG Gründer Dr. Andreas Grassauer, CEO und Dr. Eva Prieschl-Grassauer, CSO rückblickend.

Ein österreichischer Börsegang ist für die Biotechnologiebranche eine Alternative zu traditionellen Kapitalerhöhungen. Es wird dadurch möglich, heimisches Kapital in eine innovative und zukunftsgerichtete Branche zu gewinnen. Durch die strengen regulatorischen Bedingungen und Handelsmöglichkeiten können auch Privatpersonen am Erfolg des Unternehmens teilnehmen. Große Herausforderungen sind das Erreichen der Börsefitness für die oft relativ kleinen Unternehmen und die vergleichsweise höhere Komplexität einer solchen Transaktion im Vergleich zu einer privaten Finanzierung. Eine rechtzeitige Vorbereitung und eine umfassende IPO Readiness sind daher wichtige Erfolgsfaktoren. ●

Foto: Mariomed Biotech AG

BIOCOM AG

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH BIOTECH AUSTRIA

INDUSTRIA BIOTEC

Industrial Biotech Day
› 7 October 2022, Berlin

Save the date

Bildnachweis: butenkow/stock.adobe.com

EINE NEUE RECHTSFORM FÜR STARTUPS

FlexCo: Eine Chance für den Wirtschaftsstandort Österreich?

Dr. Philipp Kinsky
Partner
Herbst Kinsky Rechtsanwälte GmbH

Dr. Carmen Walser
Rechtsanwaltsanwärterin
Herbst Kinsky Rechtsanwälte GmbH

Bereits seit einiger Zeit wird dem Wirtschaftsstandort Österreich in puncto Startup-Kultur Nachholbedarf attestiert. Um in Zukunft die Attraktivität Österreichs für innovative Startups und Gründer in ihrer Frühphase steigern zu können, sieht das Regierungsprogramm 2020 – 2024 vor, dass eine neue Kapitalgesellschaftsform zu schaffen ist. An der Ausgestaltung einer solchen flexiblen Kapitalgesellschaft ("FlexCo") – wie der aktuelle Arbeitstitel lautet – wird im Justiz- und Wirtschaftsministerium bereits seit Monaten gearbeitet. In wieweit bei der FlexCo auf den etablierten Regelungskonzepten der GmbH und AG aufgebaut werden soll und wie bestehende Unzulänglichkeiten an die praktischen Bedürfnisse von Startups angepasst werden können, ist Gegenstand intensiver Diskussionen in einer eigens dafür vom Justizministerium eingesetzten Arbeitsgruppe.

Bereits im Sommer 2020 legten die Rechtsanwälte Philipp Kinsky, Johannes Reich-Rohrwig und Sixtus-Ferdinand Kraus ein zwischenzeitlich im Manz Verlag erschienenes Konzept für eine neue Kapitalgesellschaftsform – damals noch unter dem Arbeitstitel "Austrian Limited" – vor. Neben einer Analyse der einschlägigen Rechtsgrundlagen und der unterschiedlichen Bedürfnisse von Startups in ihrem gesamten Lebenszyklus, werden in dem Gutachten

Foto: Herbst Kinsky Rechtsanwälte GmbH

detaillierte Regelungen für eine solche Kapitalgesellschaft vorgeschlagen. Dazu zählen insbesondere:

Die **Gründung** einer FlexCo sollte möglichst einfach, schnell und günstig möglich sein. Um die Kostenbelastung der Gründer von Startups zu senken und die Umsetzung von Gründungen und späteren Finanzierungsrunden zeitlich zu beschleunigen, sollten für sämtliche Urkunden, Vereinbarungen, Erklärungen, Beschlussfassungen und Anmeldungen zum Firmenbuch inklusive der **Übertragung der Gesellschaftsanteile** die einfache Schriftform ausreichen und kostspielige Formalia (insbesondere die Notariatsaktspflicht) abgeschafft werden. Auch die in der Praxis insbesondere bei innovativen Startups übliche Verwendung elektronischer Signaturprogramme sollte gesetzlich zugelassen werden. Um auch für internationale Gründer attraktiv zu sein, sollte außerdem eine Möglichkeit geschaffen werden, Gesellschaftsverträge auch in englischer Sprache abzuschließen. Das Mindestnennkapital wird in Höhe von € 5.000,- vorgeschlagen, womit man im europäischen Mittelfeld läge.

„ Die Gründung einer FlexCo sollte möglichst einfach und schnell möglich sein, kostspielige Formalia wären hier kontraproduktiv. "

Mitarbeiterbeteiligungsmodelle sind ein wesentlicher Faktor, um auch für Startups qualifizierte Mitarbeiter rekrutieren zu können, weil diese gerade in der Anfangsphase regelmäßig keine marktadäquaten Entgelte anbieten können. Aus gesellschaftsrechtlicher Sicht wäre daher die Einführung einer eigenen (stimmrechtslosen) Anteilsklasse für Mitarbeiter der Gesellschaft erforderlich, die am finanziellen Erfolg partizipieren und somit für die Incentivierung von Mitarbeitern dienen kann. Die Attraktivität von Mitarbeiterbeteiligungsmodellen – und damit auch von Startups als Arbeitgeber – hängt aber in besonderem Maße auch von den begleitenden Regelungen im Steuer- und Sozialversicherungsrecht ab. Insbesondere wäre es für eine Steigerung der Attraktivität von Incentivierungsprogrammen erforderlich, dass Erträge aus Mitarbeiterbeteiligungen (sei es in Form von Dividenden oder Exit-Erlösen) nicht dem progressiven Einkommensteuersatz, sondern als Kapitalerträge der Kapitalertragsteuer unterliegen.

Um internationalen Anforderungen gerecht zu werden, sollte die Ausgabe von verschiedenen **Anteilsklassen** sowie ein **split voting** in Bezug auf Anteile ermöglicht werden. Um die Kostenbelastung weiter zu senken, sollten Gesellschafter in einem **Anteilsbuch** bei der Gesellschaft geführt werden.

Auch das Fassen von **Umlaufbeschlüssen** muss vereinfacht werden, um rascher und flexibler agieren zu können. So sollte es einerseits ausreichen, wenn jeder Gesellschafter von der Einleitung der schriftlichen Beschlussfassung (auch in Form einer Zusendung per E-Mail) verständigt und der Beschluss mit der erforderlichen Stimmenmehrheit schriftlich gefasst wird und es keiner Zustimmung sämtlicher Gesellschafter zur Beschlussfassung im Umlaufweg bedürfen. Außerdem sollten auch in diesem Zusammenhang Formvorschriften abgebaut und die Verwendung elektronischer Signaturprogramme zugelassen werden.

Die Sicherstellung der **Finanzierung** des weiteren Wachstums ist eine der größten Herausforderungen eines Startups und daher zugleich ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Um Startups für weitere Finanzierungsmöglichkeiten zu öffnen und die Kapitalbeschaffung zu erleichtern, sollten daher – ebenfalls an das Aktienrecht angelehnt – flexib-

Foto: Herbst Kinsky Rechtsanwälte GmbH

lere Kapitalmaßnahmen in Form des genehmigten, des bedingten und des genehmigt bedingten Kapitals sowie die Ausgabe von Finanzinstrumenten wie etwa Wandelanleihen und Optionsanleihen bei der FlexCo ermöglicht werden.

Die Zusammenarbeit in der vom Justizministerium zur Diskussion der FlexCo eingesetzten Arbeitsgruppe zeigt, dass die Teilnehmer vor allem der Wunsch nach einer ernst zu nehmenden Alternative zu den bestehenden Kapitalgesellschaften eint, die den praktischen Bedürfnissen von Start-ups gerecht wird. Es bleibt zu hoffen, dass der Gesetzgeber die Notwendigkeit und Dringlichkeit einer solchen Rechtsform erkennt und die Chance, den Wirtschaftsstandort Österreich durch eine international wettbewerbsfähige neue Gesellschaftsform nachhaltig zu stärken, nicht verpasst wird.

„ Mitarbeiterbeteiligungsmodelle sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Start-ups und müssen durch neue gesellschafts-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Regelungen attraktiver werden. "

DER MENSCH ALS ERFOLGSFAKTOR IN DER LIFE SCIENCE INDUSTRIE

Auf die Rekrutierung dieser Spezialisten und Executives kommt es an

Dr. med. Andreas Föller
Managing Director & Founding Partner cardea – a brand of Comites GmbH

Schon seit einigen Jahren beobachten wir, dass Rekrutierungen von Kandidatinnen und Kandidaten aus bestimmten Berufsgruppen, die noch vor 10 Jahren relativ einfach von statten ging, zunehmend größere Herausforderungen darstellen. Dabei handelt es sich beispielsweise um Qualified People, Pharmakologen oder auch um Mediziner.

Diese Entwicklung war frühzeitig vorhersehbar und fand dennoch kaum Berücksichtigung in einer strategischen Personalplanung von Life Science Unternehmen, obwohl sich in der Branche tiefgreifende Veränderungen vollziehen. Wer einen Blockbuster mit Peak Sales von mehreren

Milliarden durch zwanzig Rare Disease Launches ersetzt, der hat einen fast zwanzigmal so hohen Bedarf an Medizinern in der klinischen Entwicklung. Und wer besonders erklärungsbedürftige wissenschaftliche Produkte auf den Markt bringt, benötigt mehr Mediziner für die Marktbearbeitung. Wenn in den meisten westlichen Ländern die Ärzteschaft obendrein noch überaltert ist, sind Engpässe in den Human Resources unvermeidbar.

Die nächste Dekade wird für die Life Science Industrie ein goldenes Jahrzehnt im Hinblick auf technologischen Fortschritt und zur Verfügung stehende materielle Ressourcen. Diese verdanken sie nicht zuletzt Investoren, die die Life Sciences schon lange als ein vielversprechendes neues Zukunftsfeld entdeckt haben. In der Folge können schon bald völlig neue Produkte auf den Markt kommen für heute noch unstillbare therapeutische Bedürfnisse (unmet medical needs).

„ Vom enormen Potenzial der Life Science Industrie werden also nicht alle Unternehmen profitieren können. Maßgeblich wird die Lösung des Mitarbeiterthemas sein. "

Während die Digitalisierung jeden Bereich der Wertschöpfungskette der Pharmaindustrie umfasst, wird gleichzeitig das Thema der Finanzierbarkeit des Gesundheitswesens und des medizinischen Fortschritts in den nächsten 10 Jahren eine ganz andere Bedeutung erlangen. Hier beißt sich die Katze dann in den Schwanz, denn je mehr Patienten therapiert werden können, umso weniger Geld steht für die Therapie des Einzelnen zur Verfügung.

Die Life Science Industrie muss im Spannungsfeld dieser mächtigen Transformationskräfte agieren: dem technologischen Wandel durch die Digitalisierung auf der einen Seite und auf der anderem einem externen gesellschaftlichen Druck, ein bezahlbares Gesundheitswesen zu gewährleisten.

Hier zeigen sich augenfällige Parallelen zu einer der Schlüsselindustrien im deutschsprachigen Raum. Den technischen Wandel vollzieht die Automobilbranche durch die Elektrifizierung der Antriebstechnologie, den äußeren, soziokulturellen Impetus stellt für sie die fehlende Bereitschaft der Bevölkerung dar, Umweltschäden der Individualmobilität weiterhin klag- und bedenkenlos zu akzeptieren. Und so steht auch ein so extrem starker

Foto: EvgeniyShkolenko/Getty Images

Produktionssektor wie die Automobilindustrie vor großen Herausforderungen, die mit gravierenden Veränderungen einhergehen.

Für die digitale Transformationen ist in allen Branchen neben IT Know-how und spezifischem Domänenwissen vor allem die Kombination aus beiden erfolgsrelevant. Jüngere Forschungsrichtungen wie Bioinformatik sind hochgradig spezialisierte und interdisziplinäre Wissenschaften und nur einer von vielen Teilbereichen im Gesamtkomplex Medizin.

Im nächsten Jahrzehnt werden mehr Mitarbeitende auf allen Ebenen benötigt, in der Pharmaindustrie vor allem durch die investitionsgetriebene Expansion. Die Transformation verlangt nach neuen, zusätzlichen Qualifikationen: Technologiekompetenz gepaart mit Branchenwissen.

Begleitet wird diese Entwicklung von gesamtgesellschaftlichen Trends, die sich bereits heute auf alle Industrien auswirken. Hohe Nachfrage und demographische Engpässe haben zur Folge, dass Kandidatinnen und Kandidaten sehr wählerisch und anspruchsvoll geworden sind. Die Bereitschaft zu beruflicher, räumlicher Mobilität (insbesondere was weniger attraktive Standorte betrifft) sinkt, während Gehaltsforderungen steigen.

Foto: tilialucida

Vom enormen Potenzial der Life Science Industrie werden also nicht alle Unternehmen profitieren können. Maßgeblich wird die Lösung des Mitarbeiterthemas sein, die zweigleisig erfolgen muss. Zum einen muss sich ein neues HR-Verständnis etablieren mit dem Ziel, ein maximal attraktiver Arbeitgeber zu sein. Eine gelebte, integre Unternehmenskultur, in der Mitarbeitende Wertschätzung erfahren, kann Fluktuation und Brain-Drain verhindern und Top-Talente für das Unternehmen begeistern. Sie muss flankiert werden von spezifischer, individueller Weiterbildung.

Zugleich wird externe Rekrutierung unausweichlich, in einem viel größeren Ausmaß als bisher, und sie wird eine neue Form der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und externen Beratungen bewirken. Das Profil für den Headhunter von morgen ist einerseits dasselbe wie das Heutige, das jedoch in Wahrheit viel zu selten eingefordert wird. Nämlich diejenigen Kandidatinnen und Kandidaten zu finden, die alle anderen (inklusive des Auftraggebers) nicht entdecken. Noch wichtiger wird es, zunächst zurückhaltendende Kandidatinnen und Kandidaten für Klienten zu begeistern. Für externe Rekrutierende wird profundes Domänenwissen aufgrund entsprechender Qualifikation und umfassender Erfahrung unabdingbar. Um sich personell zukunftssicher im Wettbewerb aufzustellen, müssen Top-Unternehmen ihre externen Partner auf dezidiertes Know-how in der Life Science Branche prüfen. ●

„ Zum einen muss sich ein neues HR-Verständnis etablieren mit dem Ziel, ein maximal attraktiver Arbeitgeber zu sein. Eine gelebte, integre Unternehmenskultur, in der Mitarbeitende Wertschätzung erfahren, kann Fluktuation und Brain-Drain verhindern und Top-Talente für das Unternehmen begeistern. "

Foto: Sergey Shulgin/Getty Images

WARUM AGILITÄT IN BIOTECH BOARDS ESSENZIELL IST

Time to Rethink Board Effectiveness

DDr. Sabine Aigner
Partner Spencer Stuart
Global Healthcare &
Board Practices

Geopolitische, wirtschaftliche, ökologische und pandemische Herausforderungen haben den Druck hinsichtlich Wandel und Transformation generell enorm verstärkt – das betrifft auch Biotech Unternehmen und Start-Ups. Während Innovation, Spitzenforschung und -technologie nach wie vor im Fokus stehen, gewinnen Themen wie Nachhaltigkeit, ESG, Diversität und Digitalisierung an Bedeutung – vor allem auch bei Investoren.

Diese Entwicklungen fordern nicht nur das Management, sondern bewegen auch Non-Executive Boards zu einem entscheidenden Wandel: Agilität prägt auch den Boardroom von morgen: es gilt, bevorstehende Anforderungen an das Unternehmen vorausschauend und kompetent, als Sparringpartner zu begleiten. Unterschiedliche Entwicklungsphasen im Lebenszyklus von jungen, aufstrebenden Unternehmen erfordern ja auch unterschiedliche Kompetenzen der Board-Mitglieder ("Board Evolution"): während für ein „Early Stage" Start-Up vor allem wissenschaftliches Beurteilungsvermögen, oder auch die Fähigkeit gefordert ist, die weitere Finanzierung zu sichern, braucht es in etwas späteren Phasen das richtige Netzwerk im Business Development sowie Hilfestellung bei Markteintritt und Expansion. Hier wird die Zukunft ganz besonders zeigen, wie wichtig Agilität im Boardroom ist.

„ Unterschiedliche Entwicklungsphasen im Lebenszyklus von jungen aufstrebenden Unternehmen („Board-Evolution") erfordern unterschiedliche Kompetenzen der Board-Mitglieder "

Es braucht Offenheit und Mut zur Selbstreflexion – sich immer wieder mit der Frage zu konfrontieren, ob die konkrete Zusammensetzung des Boards und dessen Mitglieder genau die richtigen Antworten auf zu lösenden Anforderungen und Probleme bietet.

Standortbestimmung, (Selbst-) Evaluierung

Der umfassenden Verantwortung gerecht zu werden, bedeutet auch, sich entscheidenden Fragen nicht zu entziehen:

- Welche konkreten Fähigkeiten brauchen wir für die vor uns liegende Phase?
- Wie ist die Zusammenarbeit innerhalb des Boards? Haben wir ein gut funktionierendes Team ?
- Genügen wir schon heute den Ansprüchen von morgen?
- Können wir Dimensionen und wirtschaftliche Konsequenzen dessen abschätzen, was die gegenwärtige Strategie des Management Teams ausmacht?
- Können wir auf Basis unseres Knowhows und Netzwerks die notwendige Unterstützung bieten?

„ Investoren wie auch öffentliche Förderungen orientieren sich selektiv an Taxonomie/ESG tauglichen Geschäftsmodellen "

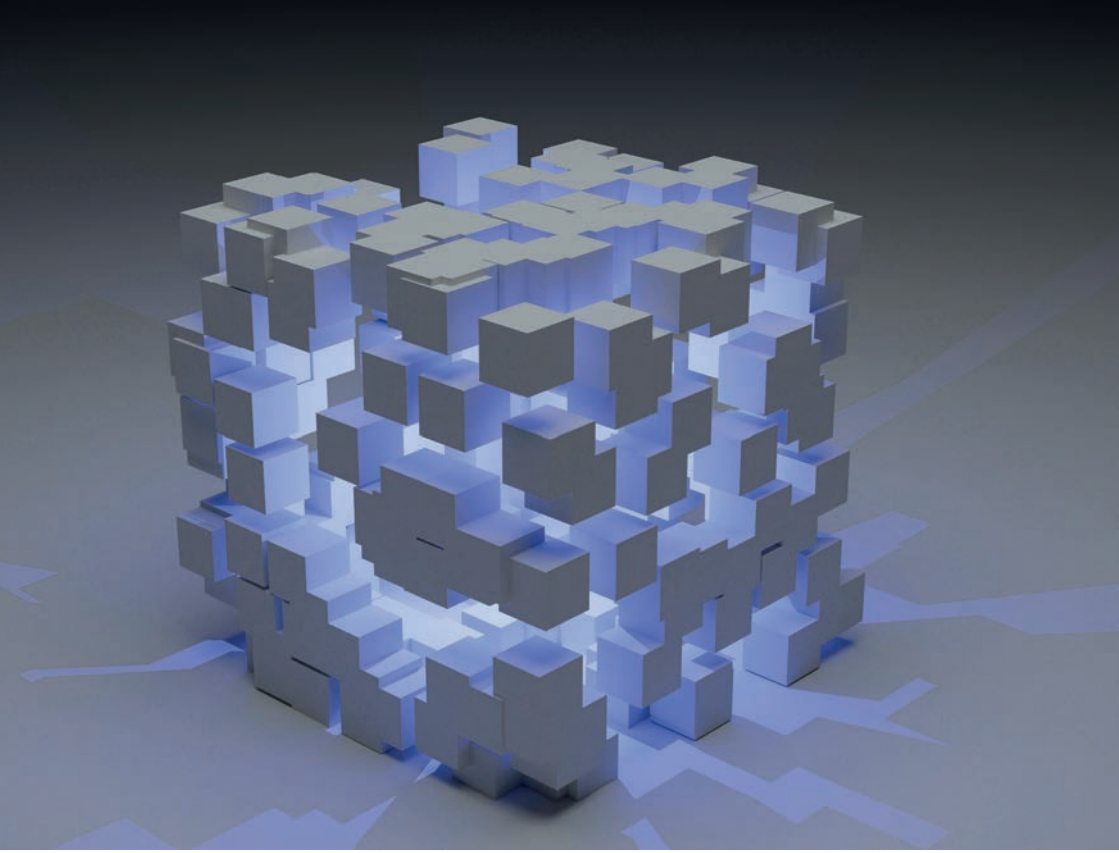
Kontinuierliche Reflexion

Finanzielle Kontrolle und Risikoevaluierung stellen höchste Ansprüche an wissenschaftliche Expertise - wie auch an das Beurteilungsvermögen von wirtschaftlichen Chancen und Risiken:

- Sind wir auch im Boardroom gut gerüstet für weitere Finanzierungsrunden ?
- Wie können wir auch vom Boardroom aus das Management dabei unterstützen, die ökonomische Zukunft des Unternehmens zu sichern und so auch die Fortsetzung wichtiger, vielleicht bahnbrechender Forschungs- und Entwicklungsprojekte garantieren?

Verstärkte Priorisierung von Zukunftsthemen

Fokus auf Sustainability, ESG, Diversity, Succession Planning und Digitalisierung. Insbesondere bei Start-ups gewinnt dies zunehmend an Bedeutung. Investoren wie auch öffentliche Förderungen orientieren sich selektiv an Taxonomie/ESG tauglichen Geschäftsmodellen:



- Ist das hierfür erforderliche Verständnis und Wissen innerhalb des Boards vorhanden ?
- Wenn nicht, was ist zu tun, um diesen Anforderungen zu begegnen ?
- Sind wir auf Sustainable Finance vorbereitet?
- Welche Richtung geben wir dem Management vor hinsichtlich der Erreichung von Diversity-Zielen?

Zukunftsfähige Boards

Boards, die sich diesen Fragen stellen und flexibel (re)agieren, sind um vieles effektiver. Das ist nicht immer einfach und benötigt eine offene Kultur sowie die ehrliche Bereitschaft, neue Fähigkeiten und Perspektiven hinzuzuholen. Sei es, durch gezielte Erweiterung des Boards (etwa der Besetzung eines zusätzlichen Board Members, das ein notwendiges Kompetenzfeld abdeckt), oder sei es durch

Foto: Photo by Shubham Dhage on Unsplash

Austausch einzelner Board Members (etwa der Neuausrichtung des Anforderungsprofils bei Nachbesetzung eines ausscheidenden Mitglieds), sei es durch Investition in externe Beratung, um die zu treffenden Entscheidungen durch entsprechendes Wissen und Verständnis zu stützen.

Auf Initiative einiger Investoren ging man daher inzwischen in manchen internationalen Boards dazu über, bewusst unterschiedliche Laufzeiten für Board Members zu vereinbaren, und so einen ausgewogenen Mix an Boardfunktionen mit längerfristiger Ausrichtung sicherzustellen und gleichzeitig durch kürzere Vertragsbindungen rascher auf neue Anforderungen reagieren zu können. Es ist zu erwarten, dass sich dies zu einem prägenden Faktor in der Board Zusammensetzung entwickelt.

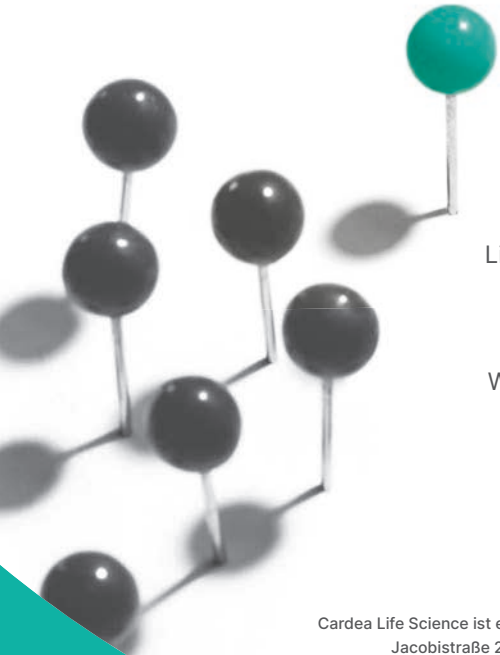
„ Agile Boards sind effektiver – und in ihrer Verantwortung wesentlich glaubwürdiger "

Zusammenfassung

Junge, forschende Unternehmen bewegen sich in einem dynamischen Umfeld: ambitionierte Ziele, große Erwartungen, limitierte Ressourcen, Zeitdruck, hohes Risiko, sowie viele, sich laufend ändernde exogene Einflußfaktoren.

Diese Dynamik abzubilden ist nicht nur Aufgabe des Managements, sondern auch des Boards – und jene, die das aufgreifen, sind kompetitiver aufgestellt, generieren Vorsprung, sind besser vorbereitet für geplante Entwicklungsschritte, aber auch für unvorhersehbarer Ereignisse und sie sind vor allem auch in der Erfüllung ihrer Verantwortung um vieles glaubwürdiger.

Sie wollen herausstechen?



Wir finden die, die alle suchen.

Cardea bietet Executive Search exklusiv für Life Sciences. Wir vermitteln die Top-Kandidaten, die andere nicht liefern können. Versprochen.

Wie uns das gelingt?
Wir kommunizieren auf Augenhöhe mit profunder Branchenexpertise. Wir verfügen über ein einzigartiges Netzwerk und mächtige AI Tools. Und wir sind überzeugend.

Cardea Life Science ist eine Marke der Comites GmbH
Jacobistraße 2 • 81927 München • Germany
T +49 89 9454485-30 • E-Mail: info@cardea-lifescience.com
Geschäftsführender Gesellschafter: Dr. med. Andreas Föller

cardea
No. 1 in Life Science
Leadership Consulting

Wir gratulieren der Biotech Austria herzlich zum ersten Jubiläum!

Wir freuen uns sehr, von Anfang an dabei zu sein und eine ganze Branche heute schon dabei zu unterstützen, die Zukunft und unsere Welt von morgen zu gestalten. Wir finden die Spezialisten für Biotechnologiefirmen, mit denen sie im internationalen Wettbewerb ganz vorn mitspielen.

www.cardea-lifescience.com

INTERNATIONALE LIFE SCIENCE-PATENTE

Life-Science-Patente in Schlüsselregionen und neue Chancen in Europa

Dr. Gerda Redl
Patentanwältin
REDL Life Science Patent Attorneys

„Ich will ein weltweites Patent"

Eine einzige internationale (PCT-) Patentanmeldung gilt in **155 Staaten**. Weltweiter Schutz ist möglich. Allerdings müssen die Länder ausgewählt werden, in denen ein erteiltes Patent benötigt wird.

Mit welcher Strategie können Sie ein wertvolles Patentportfolio für Ihren Zweck erhalten?

1. Der Start

Man beginnt typischerweise mit einer Prioritätsanmeldung: z.B. eine Europäische (EP)- oder US-Erstanmeldung.

„ When it comes to patents, we mean business. "

Vorsicht! Bevor Sie eine Prioritätsanmeldung einreichen, sollten Sie die nationalen Sicherheitsbestimmungen prüfen, insbesondere wenn das Erfinderteam international ist oder die Erfindung im Ausland gemacht wurde. Eine nationale (oder internationale) Erstanmeldung, oder eine „Auslands-Anmeldeerlaubnis" („foreign filing license") kann erforderlich sein, z.B. für Erfindungen, die in den USA gemacht worden sind.

2. Internationale Anmeldungen innerhalb des Prioritätsjahres

Die PCT-Anmeldung deckt 155 Vertragsstaaten mit allen wichtigen Märkten ab. Erwägen Sie gegebenenfalls die Einreichung von Parallelanmeldungen in Nicht-PCT-Ländern wie Argentinien oder Taiwan.

Welche Länder sind für Ihr Unternehmen sinnvoll?

- die größten und wichtigen Märkte
- der Sitz der Konkurrenz und möglicher Partner
- Ihr Standort

3. Auswahl der Territorien innerhalb von 30/31 Monaten nach der ersten Anmeldung

Typische Länderauswahl, Anzahl der Länder weltweit (WW), validierte EP-Länder (EP)

- Ein Start-up wählt die Länder aus, in denen ein potenzieller Partner (z.B. ein großer Pharmakonzern) Patentschutz anstrebt.
- Ein Unternehmen, das innovative Präparate entwickelt, wählt die größten Zukunftsmärkte für neue Produkte, aber auch jene Märkte, die für Generikaproduzenten interessant sind, wenn es um das Management des Patentportfolios („Life-Cycle-Management") zur Generika-Abwehr geht.
- Eine typische Länderauswahl: WW10-15+ EP10-15, oder WW30-50 + EP38.
- Ein Generikaproduzent wird sich für alle großen, aber auch für kleinere Märkte von Bedeutung interessieren,einschließlich möglicherHerstellerländer.
- Eine typische Länderauswahl für einen Generikaproduzenten: WW30-50 + EP38

Wird das Einheitspatent die Kosten senken?

Das Einheitspatent („UP") wird für 25 EU-Mitgliedstaaten (außer Kroatien und Spanien) gelten, sofern sie das Übereinkommen über das Einheitliche Patentgericht („UPC") ratifizieren. Bislang sind 17 Länder beigetreten.

Diese 17 EU-Mitgliedsstaaten haben die Übereinkommen bereits ratifiziert und werden sich von Anfang an am UP beteiligen: Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, die Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden und Slowenien.

Quelle: EPO-Website, Stand: Feb. 22, 2022

Die Anmeldung und Erteilung erfolgen weiterhin beim EPA (gleiche Kosten). Die Validierung nach der Erteilung wird billiger sein, da nur noch eine Sprache außer Englisch erforderlich ist. Die UP-Jahresgebühren orientieren sich an jenen vier Ländern mit dem größten Patentaufkommen. Sie bezahlen für vier Länder, bekommen aber den Schutz für bis zu 25 Staaten.

Entscheidung für das UP-System aus Kostengründen versus Opt-out zur Minderung von Prozessrisiken

Obwohl es kosteneffizient ist, ein EP-Patent in der Europäischen Union über das neue UP-System zu validieren, kann man immer noch einzelne Länder innerhalb der EU auswählen (nationaler Weg). Ein Grund für die Wahl des nationalen Weges innerhalb der EU ist das **neue Einheitliche Patentgericht in Europa, der "Unified Patent Court" (UPC)**, mit lokalen und zentralen Kammern, die über die Verletzung und Rechtsgültigkeit von UP- und „klassischen" EP-Patenten entscheiden, sofern sie nicht einem „Opt-out"

unterliegen. Beschwerden werden vom Europäischen Gericht (EuG) entschieden, die letzte Instanz wird der Europäische Gerichtshof (EuGH) sein.

Einige Unternehmen zögern, ihre Rechtsstreitigkeiten vom neuen UPC entscheiden zu lassen, da noch keine Erfahrungswerte vorliegen. Die Richter werden derzeit eingestellt, und ihre Expertise ist noch unklar. Daher kann es strategisch günstig sein, einen Opt-out-Antrag für die wichtigsten EP-Patente zu stellen, wodurch das alte System der Gerichtsverfahren vor nationalen Gerichten ermöglicht wird, und man „Forum-Shopping" betreiben kann, um erfahrene Gerichte z.B. in Deutschland, den Niederlanden, Großbritannien oder Österreich zu wählen. Einige Strategien bei Gerichtsverfahren funktionieren besser mit parallelen Streitverfahren in mehreren nationalen EU-Ländern, um bei uneinheitlichem Ausgang einen Vergleich zu beschleunigen.

„ Die ersten Einheitspatente werden noch in diesem Jahr beim Europäischen Patentamt (EPA) angemeldet werden. "

Der Umfang von Patentansprüchen kann von Land zu Land unterschiedlich sein.

Es gibt unterschiedliche Rechtssysteme, die einen mehr oder weniger breiten Schutz für dieselbe Erfindung zulassen.

„Life Science" Patentschutz kann in bestimmten Fachbereichen begrenzt sein:

- Natürliche Produkte
- Diagnostische Methoden
- Gentechnisch veränderte Tiere und Pflanzen
- Medizinische Anwendung, Behandlungsmethoden

Gemäß dem TRIPS-Abkommen, Artikel 27.1, ist ein Patentschutz für alle Erfindungen auf allen Gebieten der Technik vorgesehen. Jedoch ist die Rechtsprechung zum Europäischen Patent und in den USA manchmal sogar diametral. In den USA war 1980 „alles unter der Sonne, was von Menschenhand gemacht wurde" patentierbar (Chakrabarty und Diamond v. Diehr).

Aber die Life Science Patentpraxis in den USA wurde in den letzten Jahren immer restriktiver:

Budgetüberlegungen:

Typische Kosten für WW10: Eintritt in die nationale Phase für eine 50-seitige Patentanmeldung, etwa 40-50.000 EUR.

Die Auswahl von U.S.A., Europa (EP) und China: (jeweils 3-6.000 EUR) ist jedenfalls zu empfehlen.

Die EP Anmeldung ist nicht teuer, kann aber teuer werden, wenn sie nach Erteilung in vielen nationalen EP-Ländern (bis zu 38) validiert wird.

Asiatische Länder: Japan (EUR 9-11.000 EUR), Südkorea (EUR 5-7.000 EUR), Indien (EUR 3-6.000 EUR).

- BRCA1-Entscheidung (Association for Molecular Pathology v. Myriad Genetics, Inc.): Der Oberste Gerichtshof entschied, dass Myriad menschliche Gene und Nukleinsäuren, die lediglich isoliert sind, nicht patentieren kann, da sie als „natürliche Produkte“ gelten. Die cDNA war patentierbar, da es sich um ein künstliches Produkt handelte.
- Patentierung von Diagnosemethoden (Mayo Collaborative Services vs. Prometheus Laboratories, Inc.): Diese sind nur dann patentfähig, wenn sie mehr als geistige Handlungen oder „Naturgesetze“ sind.

„ Die Grundlage für die Biopatentierung in Europa: EU-Biopatentrichtlinie 98/44/EC “

BRCA1-Entscheidung (Association for Molecular Pathology v. Myriad Genetics, Inc.): Der Oberste Gerichtshof entschied, dass Myriad menschliche Gene und Nukleinsäuren, die lediglich isoliert sind, nicht patentieren kann, da sie als „natürliche Produkte“ gelten. Die cDNA war patentierbar, da es sich um ein künstliches Produkt handelte. Patentierung von Diagnosemethoden (Mayo Collaborative Services vs. Prometheus Laboratories, Inc.): Diese sind nur dann patentfähig, wenn sie mehr als geistige Handlungen oder „Naturgesetze“ sind.

Biopatente in Europa:

- Ein aus dem menschlichen Körper isoliertes oder auf andere Weise technisch hergestelltes Element kann eine patentierbare Erfindung darstellen. Auch isolierte Nukleinsäuren oder Gene sind patentierbar; es gibt keinen Ausschluss von der Patentierbarkeit für „natürliche Produkte“.
- Erfordert ein diagnostisches Verfahren Arbeitsschritte technischer Art, kann es patentiert werden, sofern es nicht am lebenden menschlichen oder tierischen Körper durchgeführt wird.
- Es gibt keine Patente auf Pflanzenarten oder Tierrassen, oder auf im Wesentlichen biologische Verfahren zur Erzeugung von Pflanzen oder Tieren.
- Ansprüche auf die medizinische Verwendung sind in Europa auf zweckgebundene Produktansprüche beschränkt. („Produkt zur Verwendung bei der Behandlung“).

Die chinesische Patentpraxis ähnelt der europäischen: Diagnostische und therapeutische Verfahren sind nicht patentierbar, „Swiss-type“ Ansprüche sind jedoch zulässig („Verfahren zur Herstellung eines diagnostischen Produkts zur Diagnose“). Eine reine Verabreichungsmethode, wie z.B. die Dosierung, das Intervall zwischen den Verabreichungen und/oder der Verabreichungsweg, kann nicht patentiert werden. Transgene Tiere und gentechnisch veränderte Pflanzen sind üblicherweise nicht patentierbar. Nicht-biologische Verfahren zur Herstellung von Pflanzen oder Tieren, mikrobielle Stämme, Mikroorganismen und mikrobielle Produkte können aber patentiert werden.

„ Finden Sie die richtige Patentierungsstrategie für Ihr Unternehmen und überlegen Sie, welche Ansprüche Sie in welchen Ländern erhalten können. “

Fazit: Der **weltweite Patentschutz ist trotz aller Harmonisierungsbemühungen unterschiedlich.** Unternehmen werden die uneingeschränkte Handlungsfähigkeit („Freedom-to-Operate“) in allen relevanten Märkten anstreben. In einer globalen Welt muss man daher mit verschiedenen Ansprüchen in ausgewählten Gebieten und Gerichtsbarkeiten rechnen. ●

LISAvienna
life science austria

Sehnsucht nach Wiener Melange?

Von Digital Health bis zu Impfstoffen, von Förderungen bis zu Laborflächen: LISAvienna kennt die beste Mischung für Start-ups in Wien.

www.LISAvienna.at

austria wirtschafts service aws
Bundesministerium Digitalisierung und Wirtschaftsstandort
wirtschafts agentur wien
Stadt Wien

LEISTUNGSANREIZ FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme aus steuerlicher Sicht

Dr. Stefan Haslinger
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Partner, Tax
KPMG Alpen-Treuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

Maja Milekic, LL.M. (WU)
Steuerberaterin
Manager, Tax
KPMG Alpen-Treuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme („Employee Stock Ownership Plans", „ESOPs") sind ein Instrument der Mitarbeitermotivation und geben sowohl Führungskräften als auch Arbeitnehmern die Möglichkeit, am Unternehmenserfolg und der Unternehmenswertsteigerung zu partizipieren.

Formen von Mitarbeiterbeteiligungen

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme können in vielfältiger Form etabliert werden. Man kann einerseits danach klassifizieren, ob eine Beteiligung nur am laufenden Unternehmenserfolg (Gewinnbeteiligung, Erfolgsprämie) oder auch an der Unternehmenswertsteigerung (Substanzbeteiligung über z.B. Aktien oder aktienähnliche Genussrechte) besteht. Andererseits ist zu unterscheiden, ob die Beteiligung auf gesellschaftsrechtlicher Basis besteht (z.B. Aktien) oder eine schuldrechtliche Vereinbarung zu Grunde liegt (z.B. Phantom Shares).

Bei Phantom Shares werden Mitarbeiter nur fiktiv (virtuell) am arbeitgebenden Unternehmen beteiligt. Sie erhalten somit zivilrechtlich keine Gesellschafterstellung, die virtuellen Anteile dienen jedoch als Bemessungsgrundlage für eine erfolgsabhängige Vergütung. Solche Programme sind sehr flexibel gestaltbar.

Eine weitere Kategorie sind Stock Options. Bei Optionsprogrammen erhalten Mitarbeiter das Recht, innerhalb eines bestimmten Zeitraumes oder zu einem bestimmten Termin Anteile des Unternehmens oder der Konzernmutter zu einem im Voraus festgelegten Ausübungspreis (begünstigt) zu erwerben. Vielfach sind „Erdienungszeit-

räume“ und „Halteperioden“ in den Optionsbedingungen vorgesehen.

Gelegentlich werden auch stille Beteiligungen oder partiarische Darlehen als Instrument der Mitarbeiterbeteiligung verwendet.

Bei ersten Überlegungen betreffend die Einführung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen ist auch festzulegen, ob und wann Mitarbeiter eigenes Geld investieren sollen.

Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen

Die Besteuerung hängt davon ab, wie das Beteiligungsprogramm aufgesetzt ist. Aus Sicht der Einkommensteuer ist festzustellen,

- wann ist zu versteuern und
- was ist die Bemessungsgrundlage.

Das wann ist insbesondere davon abhängig, wann dem Mitarbeiter etwas zufließt bzw. wann der Mitarbeiter über ein Wirtschaftsgut verfügen kann und ein Vorteil aus dem Dienstverhältnis gegeben ist. Solange nur eine „Anwartschaft“ besteht, ist i.d.R. noch nichts zu versteuern. Zum Beispiel existiert bei den üblichen Stock Option-Modellen in der „vesting period“ nur eine Anwartschaft auf einen potentiellen zukünftigen Vorteil aus dem Dienstverhältnis. Nach Ansicht der Finanzverwaltung stellt eine Option kein Wirtschaftsgut dar, wenn die Option nur persönlich durch den Arbeitnehmer ausgeübt werden kann, eine Übertragung nicht möglich oder der Aktienerwerb an zusätzliche Bedingungen geknüpft ist, die auf ein bestimmtes Verhalten des Arbeitnehmers abstellen. Die Optionseinräumung führt in diesem Fall noch nicht zu einer Steuerpflicht, da erst die Ausübung der Option (Erwerb von Aktien zu einem verbilligten Preis) als steuerlicher Zuflusszeitpunkt eines Vorteils aus dem Dienstverhältnis gilt.

Foto: BIOTECH AUSTRIA

Phantom Stock Modelle werden steuerlich bei den Mitarbeitern wie Erfolgsprämien besteuert, d.h. mit dem pro-

gressiven Einkommensteuertarif. Lohnnebenkosten fallen ebenso an.

Halten Mitarbeiter „echte“ Gesellschaftsanteile, erzielen sie daraus Einkünfte aus Kapitalvermögen, d.h. KESt-Besteuerung (27,5%). Im Zeitpunkt eines verbilligten Erwerbs der Aktien sind im Ausmaß des Vorteils i.d.R. Einkünfte aus nichtselbständiger Tätigkeit nach dem Einkommensteuertarif zu versteuern.

Es ist daher möglich, dass Mitarbeiter Einkünfte zu einem Zeitpunkt zu versteuern haben, zu dem ihnen liquiditätsmäßig gar nichts zukommt. Eine begünstigende Sonderregelung wie in Deutschland kennt das österreichische Einkommensteuergesetz nicht. Das EStG sieht lediglich unter bestimmten Voraussetzungen eine Steuerbefreiung für die unentgeltliche oder verbilligte Abgabe von Mitarbeiterbeteiligungen bis zu einem Betrag von EUR 3.000 pro Jahr vor.

Betriebsausgaben auf Arbeitgeberseite

Auch auf Ebene des arbeitgebenden Unternehmens hängt die steuerliche Behandlung von der Ausgestaltung des Modells ab.

Es können etwa als Betriebsausgabe abzugsfähige Personalkosten vorliegen (z.B. bei Zahlungen auf Phantom Stocks). Im Falle von Mitarbeiteraktien hingegen gelten Gewinnausschüttungen auf Ebene des Arbeitgebers als Mittelverwendung und sind nicht als Betriebsausgabe abzugsfähig.

Die Einräumung von Stock Options führt i.d.R. zu keinen Betriebsausgaben. Dabei kann es zu Abweichungen von der Bilanzierung nach UGB und IFRS kommen (siehe AFRAC Stellungnahme 3). Werden junge Aktien ausgegeben, kommt es beim Arbeitgeber zu keinem Vermögensabfluss, sondern es werden lediglich die Anteile der Altgesellschafter verwässert. Werden eigene (zuvor rückgekaufte) Anteile ausgegeben, liegen im Zeitpunkt der Optionsausübung Betriebsausgaben vor.

BIOTECHNOLOGIE IN ÖSTERREICH

Auf der Erfolgsspur

Simone Ding
BIOCOM AG

Österreichs Biotechnologie-Branche hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt. Nicht nur der Umsatz, auch Unternehmens- und Beschäftigtenzahlen sind zwischen 2017 und 2020 deutlich gestiegen.

Im Jahr 2020 gab es 151 österreichische Unternehmen, die sich ganz oder überwiegend mit Biotechnologie beschäftigten. Sie wurden somit als „dedizierte" Biotechnologie-Unternehmen gemäß der Definition der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) bewertet. Gegenüber der letzten Erhebung im Jahr 2017 ist dies ein deutlicher Anstieg von 18,9%.

Wirtschaftliche Kennzahlen

Ein Großteil dieser Biotechnologie-Unternehmen widmet sich der Entwicklung von Medikamenten, Impfstoffen,

Kennzahlen dedizierter Biotech-Unternehmen 2012 – 2020

	2012	2014	2017	2020
Anzahl	95	116	127	151
Mitarbeiter	1.565	1.660	1.830	2.300
Umsatz	187,2 Mio. €	198 Mio. €	312,6 Mio €	416,1 Mio. €
Forschungsausgaben	131,8 Mio. €	143,6 Mio €	170,8 Mio. €	289,9 Mio. €
Finanzierung	98,1 Mio. €	86,8 Mio. €	289,5 Mio. €	313,2 Mio. €

Quelle: Life Science Austria 2021

Biomarkern oder der Suche nach neuen Diagnostika. Im Jahr 2020 beschäftigten sich 102 der 151 dedizierten Biotech-Unternehmen (67,6%) in Österreich mit medizinischen Themen.

Die Unternehmen aus dem Bereich der industriellen Biotechnologie entwickeln beispielsweise neue technische Enzyme, Biomaterialien oder neue biotechnologische Produktionsverfahren. Im Jahr 2020 waren 15 österreichische Unternehmen (9,9%) in diesem Bereich tätig. Die Bioinformatik - das Sammeln und Analysieren von Big Data mittels Informationstechnologien - ist ein wachsender Bereich. Im Jahr 2020 gehörten sieben österreichische Unternehmen (4,6%) zu dieser Kategorie. Vier österreichische Unternehmen (2,7%) widmeten sich der Agrobiotechnologie. Sie zielen auf die Entwicklung neuer biotechnologischer Verfahren zur Verbesserung der Pflanzengesundheit und des Ertrags von Nutz- und Zierpflanzen sowie Algen ab.

Einige Unternehmen bieten nicht spezifische Forschungstechnologien, Reagenzien und Geräte für andere Biotechnologie- oder Pharmaunternehmen an. Diese Unternehmen werden dem Segment nicht-spezifische Anwendungen zugeteilt. Ein Großteil der angebotenen Dienstleistungen steht jedoch im Zusammenhang mit Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten im Gesundheitssektor. Reine Auftragsforschung oder -herstellung ohne eigene Entwicklungsaktivitäten werden ebenfalls dieser Kategorie zugeordnet. Mit 23 Unternehmen (15,2%) im Jahr 2020 ist es nach wie vor das zweitgrößte Segment der österreichischen Biotechnologie-Branche.

Umsatz und Forschungsaufwendungen

Die 151 dedizierten Biotechnologie-Unternehmen erwirtschafteten einen Umsatz von 416,1 Mio. Euro, ein Plus von 33% gegenüber 2017 (312,6 Mio. Euro).

Das stärkste Wachstum gab es in den gesundheitsbezogenen Bereichen der Biotechnologie. Mit 270,1 Mio. Euro stieg der Umsatz dieser Unternehmen im Vergleich zu

2017 (203,6 Mio. Euro) um 32,7%. Der junge Sektor kann bereits fünf Produkte auf dem Markt vorweisen und eine gut gefüllte Pipeline.

Auch die Unternehmen der industriellen Biotechnologie konnten einen ordentlichen Zuwachs verzeichnen. Mit rund 40,7 Mio. Euro im Jahr 2020 wurde ein Anstieg um 16,3% gegenüber 2017 (35 Mio. Euro) verzeichnet, was die wachsende Bedeutung biotechnologischer Lösungen für industrielle Prozesse widerspiegelt. Die Unternehmen aus dem Bereich der nicht-spezifischen Anwendungen konnten ihren Umsatz im Jahr 2020 um stattliche 41% auf 100,8 Mio. Euro (2017: 71,4 Mio. Euro) steigern.

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) sind um fast 70% gestiegen und erreichten somit einen neuen Rekordwert. 290 Mio. Euro, mehr als zwei Drittel des Umsatzes (69,7%) wurden 2020 für F&E aufgewendet.

Angesichts der hohen Kosten, die mit der Entwicklung neuer Medikamente verbunden sind, flossen die mit Abstand größten Summen in gesundheitsbezogene Projekte. Allein auf diesen Bereich entfielen 2020 231,5 Mio. Euro (2017: 156,1 Mio. Euro). Mehr als 80% des Umsatzes wurden im Segment Gesundheit/Medizin in F&E reinvestiert.

Finanzierung

Angesichts des hohen Kapitalbedarfs für F&E hat der Sektor einen hohen Bedarf an externer Finanzierung: entweder durch Risikokapital, institutionelle oder private Investoren, öffentliche Subventionen, Darlehen oder andere Beiträge. Das Jahr 2020 war in Bezug auf Finanzierungen ein gutes Jahr für die dedizierten Biotech-Unternehmen. Sie konnten sich insgesamt 313,2 Mio. Euro sichern. Das ist ein Plus von 8,2% gegenüber 2017 (289,5 Mio. Euro). Finanzierungen über Risikokapital und Börse machten fast zwei Drittel der eingeworbenen Mittel aus. Insgesamt 197,6 Mio. Euro konnten österreichische Biotechs auf diesem Weg einwerben.

Ausgaben für F&E

290 Mio. €

Umsatz

416 Mio. €

BIOTECH AUSTRIA MITGLIEDSUNTERNEHMEN

Ordentliche Mitglieder

a:head bio AG	aheadbio.com
ABF Pharmaceutical Services GmbH	gba-group.com
Myllia Biotechnology GmbH	myllia.com
Affiris CVD GmbH	affiris.com
Akribes Biomedical GmbH	akribes-biomedical.com
Angios GmbH	angios-bio.com
Annikki GmbH	annikki.at
APEIRON Biologics AG	apeiron-biologics.com
APEIRON Respiratory Therapies GmbH	ares-t.com
Ares Genetics GmbH	ares-genetics.com
Austrianni GmbH	austrianni.com
Biocrates Life Sciences AG	biocrates.com
Celeris GesbR	celeristx.com
EUCODIS Biosciences GmbH	eucodis-enzymes.com
EveliQure Biotechnologies GmbH	eveliqure.com
EVOMEDIS GmbH	evomedis.com
Exscientia plc	exscientia.ai
F2G Biotech GmbH	f2g.com
Fianostics GmbH	fianostics.at
G.ST Antivirals GmbH	gst-antivirals.com
Haplogen Bioscience GmbH	haplogen.com
Haplogen GmbH	haplogen.com
Hookipa Biotech GmbH	hookipapharma.com
invIOs GmbH	invios.com
Lexogen GmbH	lexogen.com
Marinomed Biotech AG	marinomed.com
Microsynth Austria GmbH	microsynth.at
Miti Biosystems GmbH	mitibio.com
MyeloPro Diagnostics and Research GmbH	myelopro.com

NovoArc GmbH	novoarc.at
Novogenia GmbH	novogenia.com
OncoOne Research & Development GmbH	oncoone.com
ORIGIMM Biotechnology GmbH	origimm.com
Pivaris BioScience GmbH	pivaris-bioscience.at
Polymun Scientific Immunbiologische Forschung GmbH	polymun.com
Proxygen GmbH	proxygen.com
QUANTRO Therapeutics GmbH	quantro-tx.com
QUBICON AG	qubicon.io
Reference Analytics GmbH	reference-analytics.com
Ribbon Biolabs GmbH	ribbonbiolabs.com
Sola Diagnostics GmbH	sola-diagnostics.com
Themis Bioscience GmbH	msd.at/de/msd-in-oesterreich
VALIDOGEN GmbH	validogen.com
Valneva Austria GmbH	valneva.com
VelaLabs GmbH	vela-labs.at
ViruSure GmbH	virusure.com

Assoziierte Mitglieder

LISAvienna	lisavienna.at
MCI - Die Unternehmerische Hochschule	mci.edu
Universität für Bodenkultur (BOKU)	boku.ac.at
Vienna Biocenter - Wissenschaftliche Standortgemeinschaft	viennabiocenter.org
JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH	joanneum.at

FÖRDERMITGLIEDER

Wir bedanken uns bei unseren Fördermitgliedern für die Unterstützung im Jahr 2021!

AVIA GmbH

BIOCOM AG

Comites International GmbH

Erste Group Bank AG

Herbst Kinsky Rechtsanwälte GmbH

KPMG Alpen-Treuhand GmbH

MC Services AG

PHARMIG – Verband der pharmazeutischen Industrie Österreichs

REDL Life Science Patent Attorneys

TVM Life Science Management GmbH

VIENNA INSURANCE GROUP AG Wiener Versicherung Gruppe

Werden auch Sie Fördermitglied der BIOTECH AUSTRIA und unterstützen Sie die österreichische Biotechnologiebranche!

➜ office@biotechaustria.org

CORPORATE COMMUNICATIONS

- Strategy
- Editorial Work
- Media Relations
- Media Events
- Media Trainings
- Issues & Crisis Management
- Corporate Materials

PRODUCT & SCIENCE PR

- KOL Engagement
- Medical Writing
- Media Planning
- Marketing Support
- Life Cycle Management
- Reimbursement
- Patient Advocacy

INVESTOR RELATIONS

- Strategic IR Consulting
- Relationship Building
- Investor Presentations
- IR Websites
- Financial Reporting
- Financial PR
- Investor Events

ROADSHOWS & TRANSACTIONS*

- Investor Targeting
- Roadshows & Field Trips
- 1on1 & Group Meetings
- Feedback Reports
- IPOs
- Private Financings

WWW.MC-SERVICES.EU

* Tied Agent for Investment Brokering according to Sec. 2 (10) KWG CapSolutions GmbH

Werden Sie Sponsor unseres nächsten

JA 2023 BUCH

Kontakt Geschäftsstelle:
+43 670 60 30 601, office@biotechaustria.org

IMPRESSUM

Herausgeber:
Biotechnologie-Industrie-Organisation Austria (BIOTECH AUSTRIA)
Dr. Karl Lueger-Platz 5
1010 Wien
ZVR Nummer: 1327374832
Telefon +43 670 60 30 601
E-Mail info@biotechaustria.org
www.biotechaustria.org

linkedin.com/company/biotech-austria

Redaktion: BIOTECH AUSTRIA
Projektleitung: Dipl.-Ing. Christine Reith (V.i.S.d.M.)
Konzept und Realisierung: BIOCOM AG, Berlin/Wien
Layout: Michaela Reblin, BIOCOM AG
Druck: LASERLINE GmbH, Scheringstraße 1, 13355 Berlin
Titelbild: www.slon.pics - Freepik.com

©BIOTECH AUSTRIA, Wien 2022

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Buches oder Teilen daraus, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung von BIOTECH AUSTRIA in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm, Datenträger oder einem anderen Verfahren) reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

TVM | Capital
LIFE SCIENCE VENTURE CAPITAL

Financing Life Science Innovation

36 Years in Business

$1B+ Capital Raised

150 Life Science Investments

8 Fund Generations

125+ Marketed Products

50+ Diseases Currently Targeted

250+ Clinical Trials Backed

40 M&A Deals

50 IPOs

Mios of Patients helped

TVM Capital Life Science

TVM Life Science Management GmbH, TVM Capital GmbH, Munich TVM Life Science Management Inc., Montréal

www.tvm-lifescience.com