



AUSTRIA
INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Wien, im Mai 2026

POLICY NOTE 65

Biotechnologie in Österreich und Europa
Strukturelle Hemmnisse und wirtschaftspolitische
Handlungsoptionen

POLICY NOTE 65

Biotechnologie in Österreich und Europa: Strukturelle Hemmnisse und wirtschaftspolitische Handlungsoptionen

Mai 2026

Univ.-Prof. Dr. Monika Köppl-Turyna
EcoAustria – Institut für Wirtschaftsforschung

INHALT

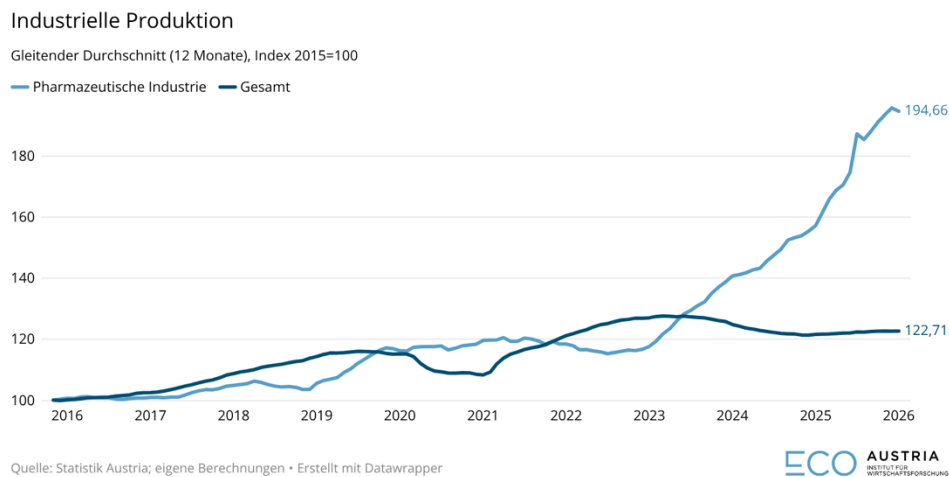
1.	HINTERGRUND UND AUSGANGSLAGE.....	4
2.	WARUM EUROPA ZURÜCKFÄLLT	6
2.1	GRUNDLAGENFORSCHUNG, SPIN-OFFS UND LIZENZIERUNG.....	6
2.2	START-UP PHASE.....	8
2.3	SCALE-UP PHASE.....	8
2.4	UNICORN & LISTING.....	9
3.	POLITIKEMPFEHLUNGEN	10
3.1	KAPITAL & KAPITALMÄRKTE	10
3.2	REGULIERUNG & GOVERNANCE	13
3.3	TALENT & CLUSTER.....	13
3.4	VERHINDERUNG VON „KILLER ACQUISITIONS“	14
	LITERATURVERZEICHNIS.....	16

1. HINTERGRUND UND AUSGANGSLAGE

Österreich verfügt über einen dynamischen und international wettbewerbsfähigen Life-Sciences-Sektor. Laut Life Science Report Austria 2024 sind aktuell 1.174 Unternehmen in der Branche aktiv, die gemeinsam 73.437 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen. Gegenüber 2014 entspricht dies einem Beschäftigungszuwachs von 42 %. Der Gesamtumsatz des Sektors belief sich 2023 auf rund EUR 40 Mrd., während sich die Anzahl der aktiven Unternehmen um 43 % erhöht hat. Im selben Zeitraum wurden über 90 neue Unternehmen gegründet (2021–2023), und die Zahl der Studierenden in Life-Sciences-Programmen stieg auf 68.340 (+10 % seit 2020).

Entgegen dem allgemeinen Trend entwickelte sich die pharmazeutische Industrie in den letzten Jahren sehr stark. Während aufgrund des Anstiegs der Energiepreise und steigender Lohnstückkosten sich die gesamte industrielle Produktion seit 2023 rückläufig entwickelt hat und bei etwa 23 Prozent des Niveaus von 2015 liegt, hat sich die Produktion der pharmazeutischen Industrie kräftig verbessert und seit 2015 beinahe verdoppelt (1).

Abbildung 1: Industrielle Produktion in Österreich seit 2015



Auch die Forschungsleistung Österreichs ist international anerkannt: Die F&E-Intensität liegt mit 3,35 % des BIP im Jahr 2025 am Rang 3 in der EU, und im Bereich der ERC-Stipendien nimmt Österreich pro Kopf ebenfalls Rang 3 ein. 18 Universitäten und 24 außeruniversitäre Forschungseinrichtungen sind in den Lebenswissenschaften aktiv. Österreichische Unternehmen investierten 2023 EUR 479,7 Mio. in F&E im Bereich Biotechnologie. Mit der Gründung von AIHYRA – Österreichs erstem biomedizinischen KI-Institut – wurde 2024 ein weiterer Meilenstein gesetzt (Life Science Report Austria, 2024).

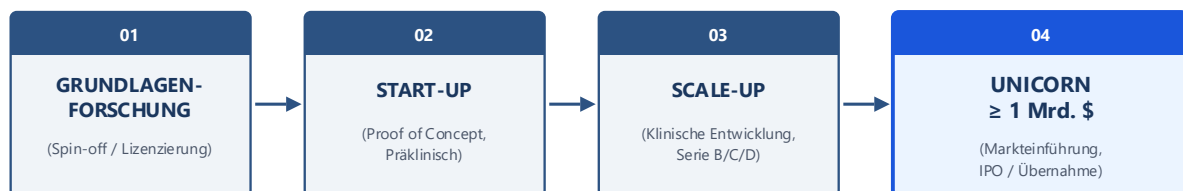
Die Wertschöpfungswirkungen der pharmazeutischen Industrie in Österreich sind erheblich. Pharmazeutische Güter machen rund 10 % der gesamten österreichischen Warenexporte aus; der Handelsbilanzüberschuss in diesem Segment ist auf rund EUR 8 Mrd. angewachsen. Auch auf europäischer Ebene ist die Pharmaindustrie ein zentraler Wirtschaftsfaktor: Die EU-27-Pharmaindustrie erwirtschaftet eine Bruttowertschöpfung von EUR 311 Mrd. und beschäftigt 2,3 Mio. Menschen, davon 633.000 direkt in der Fertigung (7,6 % der gesamten EU-Industriebeschäftigung). Die Produktivität liegt 6 % über dem EU-Wirtschaftsdurchschnitt, mit einer Bruttowertschöpfung von rund EUR 225.000 pro Beschäftigtem (EFPIA/PwC Economic Footprint 2024).

Auch wenn die Ausgangslage solide ist, besteht ein zunehmender Konkurrenzdruck und Europa verliert im globalen Biotechnologie-Wettbewerb zunehmend an Boden. Bei den forschungsintensivsten Unternehmen im Gesundheitssektor entfielen 2023 lediglich 14,7 % der weltweiten Top-Investoren auf die EU-27 — nahezu gleichauf mit China (14,4 %), aber weit hinter den USA, die mit 54,5 % mehr als die Hälfte aller führenden F&E-Investoren stellen. Ähnlich verhält es sich bei der Patentaktivität: Mit 2.288 Biotechnologiepatenten (2024) liegt die EU zwar vor China (1.300), bleibt jedoch deutlich hinter den USA zurück, die mit 4.900 Patenten mehr als das Doppelte anmelden. Besonders deutlich wird der Rückstand bei der Innovationsproduktivität: 2023 brachten europäische Unternehmen 74 neue chemische und biologische Wirkstoffe auf den Markt, verglichen mit 50 aus China und 159 aus den USA. Die Wachstumsdynamik der F&E-Ausgaben verstärkt diese Divergenz: Zwischen 2010 und 2022 wuchsen die europäischen Investitionen jährlich um 4,4 % auf €46,2 Mrd. — ein solides Wachstum, das jedoch weit hinter Chinas jährlichem Zuwachs von 20,7 % auf €14,8 Mrd. zurückbleibt. Die USA dominieren mit €71,5 Mrd. absoluten Ausgaben. Diese Datenlage verdeutlicht: Europa wächst, aber langsamer als seine Wettbewerber (EPRS 2025).

2. WARUM EUROPA ZURÜCKFÄLLT

Europa produziert weltweit erstklassige Wissenschaft, scheitert jedoch systematisch bei der Transformation von Forschungsergebnissen in wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmen. Dieses "Scale-Up-Defizit" ist das zentrale Hemmnis für Europas Wettbewerbsfähigkeit in der Biotechnologie und in weiterer Folge für die Entwicklung der industriellen Basis in der pharmazeutischen Industrie. Der McKinsey Biotech Innovation Translation Score¹ beträgt für Europa 0,8 gegenüber 2,0 für die USA — ein Faktor von 2,5 zugunsten der USA bei der Fähigkeit, Wissenschaft in Unternehmensleistung umzusetzen. Die strukturellen Hemmnisse lassen sich entlang der vier Entstehungsphasen eines Biotechnologie-Unternehmens systematisch identifizieren (Abbildung 2).

Abbildung 2: Entstehungskette eines Biotechnologie-Unicorns



Quelle: eigene Darstellung

2.1 Grundlagenforschung, Spin-Offs und Lizenzierung

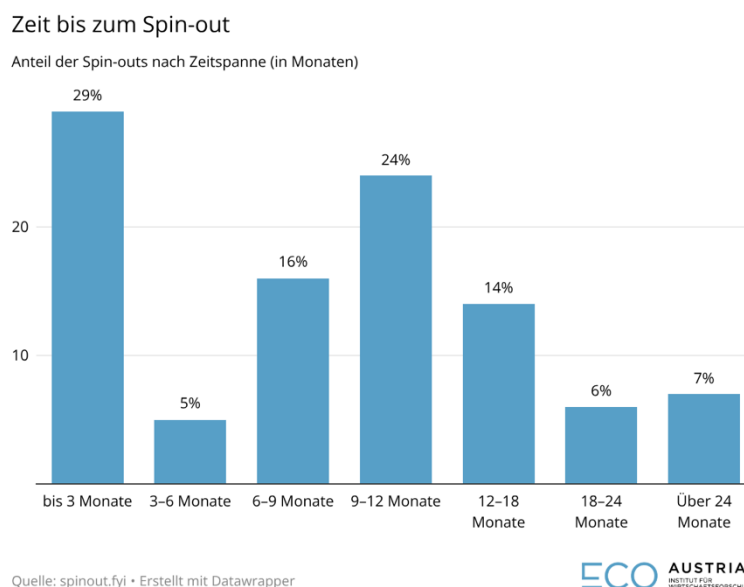
Europa verfügt über eine außerordentlich starke Forschungsbasis: 43 der 100 weltweit führenden Universitäten in den Lebenswissenschaften sind europäisch (USA: 34); Europa veröffentlicht rund doppelt so viele wissenschaftliche Publikationen wie die USA. Seit 2015 wurden in Europa mehr als 40.000 Biotech-Patente erteilt. Dennoch gelingt die Transformation dieser Forschungsstärke in marktfähige Unternehmen nicht ausreichend. Die zentralen Hemmnisse sind:

- **Geringe Kommerzialisierungskultur:** Universitäten fehlen strukturelle Anreize zur kommerziellen Verwertung von Forschungsergebnissen. IP-Lizenzsysteme nach US-Vorbild (Bayh-Dole-Modell) sind in Europa nicht flächendeckend implementiert. Österreich weist im internationalen Vergleich unterdurchschnittliche Spin-off-Quoten pro EUR Forschungsausgabe auf (EFPIA 2024; EPRS 2025).

¹ <https://www.mckinsey.com/industries/life-sciences/our-insights/infographic-the-mckinsey-biotech-innovation-index>

- **Fehlende Gründungsanreize:** Akademische Karrierewege belohnen Publikationen, nicht Ausgründungen. Erfahrene Serienunternehmer — in den USA durch sog. Entrepreneurial Scientists verkörpert — fehlen in Europa weitgehend. Risikobereitschaft und Scheitern-Akzeptanz sind kulturell weniger verankert als in den USA oder Israel.
- **Lange Spin-Out Prozesse:** Nach der Umfrage von *spinout.fyi*, die unter 143 Spinouts aus 71 europäischen Universitäten durchgeführt wurde, sind die Prozesse in Europa sehr lang (Abbildung 3). Nur 29 % aller Spin-outs gelingt der Übergang innerhalb von drei Monaten — der einzige Zeitraum, in dem Gründungsmomentum und akademische Energie noch vollständig erhalten sind. Diese Verzögerungen sind strukturell problematisch: Je länger der Gründungsprozess dauert, desto größer wird das Risiko, dass Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler die Motivation verlieren. Gleichzeitig schafft die lange Vorlaufzeit ein Fenster für Wettbewerber. Der Grund dafür ist häufig falsche oder Unterbesetzung der universitären Technologietransfer-Büros (TTOs).
- **Equity Take beim Ausgründen:** Europäische Universitäten behalten bei Spin-offs im Schnitt deutlich höhere Anteile an dem ausgegründeten Unternehmen als ihre US-amerikanischen Pendanten: Während US-Hochschulen unter dem Einfluss der Bayh-Dole-Kultur typischerweise 5–10 % einbehalten, fordern europäische Einrichtungen häufig 20–50 % — in Einzelfällen noch mehr. Das ist aus mehreren Gründen schädlich: Erstens reduziert ein hoher Universitätsanteil den Anreiz für Gründerinnen und Gründer direkt, da die persönlichen Renditeaussichten sinken und damit genau jener Risikobereitschaft entgegengewirkt wird, die eine Ausgründung überhaupt erst motiviert. Zweitens schreckt ein überhöhter institutioneller Anteil externe Investoren ab — Venture-Capital-Geber bevorzugen Strukturen, in denen das Gründerteam mit voller Überzeugung "im Spiel" ist.

Abbildung 3: Zeit bis zum Spinout an europäischen Universitäten



2.2 Start-Up Phase

In der frühen Unternehmensphase — Proof of Concept und präklinischer Entwicklung — stehen europäische Biotech-Start-ups vor einem Dreiklang struktureller Schwächen: Kapitalknappheit, Talentabwanderung und regulatorische Last.

- **Schwacher Seed → Serie-A-Übergang:** In der EU wechseln lediglich 23 % der Unternehmen mit Seed-Finanzierung in die Serie-A-Runde; in den USA sind es 32 %. Diese Finanzierungslücke im Frühstadium ist ein wesentlicher Treiber des weiteren Defizits (EPRS 2025).
- **Brain Drain:** 75 % der EU-Biotech-Doktorandinnen und -Doktoranden verbleiben nach Abschluss ihrer Promotion in den USA — ein struktureller Aderlass an der Basis der Talentpipeline. Der Verbleib wird durch einen Gehaltsaufschlag von 40–60 % für Senior Scientists in US-Biotechs gegenüber vergleichbaren Positionen in der EU begünstigt. Hinzu kommt die ESOP-Barriere: In den meisten EU-Staaten — darunter Deutschland und Frankreich (und Österreich vor der Reform 2024) — wird die Einkommensteuer auf Aktienoptionen bereits beim Vesting fällig, nicht erst beim Exit wie in den USA. Ferner sind die Aktienoptionen (auch in Österreich) steuerlich ungünstig behandelt. Diese fehlende EU-weite ESOP-Harmonisierung lähmt die Talentgewinnung erheblich, da Aktienoptionen als Kompensationsinstrument für frühe Start-ups *de facto* entwertet werden. Erschwerend wirkt die Visa-Komplexität, die den Zufluss internationaler Spitzenkräfte nach Europa bremst (EFPIA 2024; EPRS BRI 2025; SRG Global Life Sciences Salary Survey 2024).
- **Regulatorische Belastung und Verzögerung:** Die EU Medical Device Regulation (MDR 2017/745) verursacht hohe Compliance-Kosten — für präklinische Start-ups ohne Umsatz in vielen Fällen prohibitiv. MedTech Europe berichtet in seiner Regulatory Survey 2024, dass rund 40 % der Unternehmen MDR-Kosten von 6–10 % des Jahresumsatzes angeben, ein weiterer signifikanter Anteil über 10 %.² Von über 20.000 MDR-Anträgen wurden bis Ende 2023 lediglich 6.978 Zertifikate ausgestellt, was auf massive Kapazitätsengpässe bei Benannten Stellen hindeutet. Großunternehmen können diesen Overhead auf breite Produktportfolios verteilen; kleine Unternehmen tragen ihn proportional allein. Auf Zulassungsseite dauert das EMA-Standardverfahren im Schnitt doppelt so lang wie das der US-amerikanischen FDA: 210 Tage Begutachtung + 198 Tage Uhr-Stopps + 67 Tage EU-Kommissionsentscheidung ergeben rund 475 Tage (15,8 Monate). Im Onkologie-Vergleich beträgt die mediane Zulassungsdauer bei der EMA 424 Tage gegenüber 216 Tagen bei der FDA — ein Nachteil von fast einem Jahr für lebensrettende Therapien (Cramer et al., 2025; Europäische Kommission 2025 – MDR Simplification Proposal).

2.3 Scale-Up Phase

Die klinische Entwicklungsphase ist die kapitalintensivste und selektivste Phase der Biotechnologie-Wertschöpfungskette. Hier zeigt sich Europas struktureller Nachteil am deutlichsten: Der Wagniskapitalmarkt wächst zwar, aber von einer viel kleineren Basis und mit geringerer Dynamik als in den USA und China.

² <https://www.medtecheurope.org/resource-library/medtech-europe-2024-regulatory-survey-key-findings-and-insights/>

- **VC-Wachstumslücke:** Das absolute Ausmaß des Ungleichgewichts im globalen Venture-Capital-Markt für Biotechnologie ist frappierend: Von insgesamt €36,5 Mrd. globalem Biotech-VC entfallen €29,5 Mrd. — also gut 80 % — auf die USA. Die EU-27 erhält lediglich €3,6 Mrd., kaum mehr als China mit €3,4 Mrd. Europa konkurriert damit nicht mit den USA, sondern mit China um den zweiten Platz — bei einem Bruttoinlandsprodukt, das dem der USA vergleichbar ist. Im Zeitraum 2015–2020 wuchs die Frühphasenfinanzierung für europäische Biotech-Unternehmen mit einem CAGR von 13 %, gegenüber 17 % in den USA und 18 % in China — die Lücke vertieft sich also trotz positiver Absolutwerte dynamisch. Der Median europäischer Late-Stage-Fonds wuchs seit 2010 mit 8,5 % CAGR, aber von einer deutlich kleineren Basis ausgehend (EPRS 2025 auf Basis von *Dealroom.co*; McKinsey 2021).
- **Niedriger Serie-A→B-Übergang:** Beim Übergang von Serie A zu Serie B liegen die Konversionsquoten bei 44 % (EU) gegenüber 54 % (USA). Diese Lücke im mittleren Finanzierungszyklus verhindert, dass die klinische Entwicklung ausreichend finanziert werden kann — und steht in direktem Zusammenhang mit der strukturellen VC-Unterversorgung: Wer auf dem europäischen Markt keine ausreichend großen Anschlussinvestoren findet, kann Phase-II/III-Studien nicht finanzieren (EPRS 2025).
- **Abhängigkeit von ausländischen Investoren:** 82 % aller EU-Scale-up-Transaktionen erfordern einen ausländischen Lead-Investor — was strukturelle Anreize zur Standortverlagerung schafft, da Lead-Investoren typischerweise geografische Nähe zu ihren Portfoliounternehmen bevorzugen. 12 % der innovativen europäischen Unternehmen verlagern ihren Sitz tatsächlich ins Ausland, überwiegend in die USA (EPRS 2025). Dieser Standortverlust kostet Europa nicht nur Kapital, sondern mittel- bis langfristig auch Steuersubstrat, Beschäftigung und das nächste Gründer-Netzwerk.

2.4 Unicorn & Listing

Die Reifephase — Börsengang und Markteinführung — ist der Punkt, an dem Europas strukturelle Schwäche am sichtbarsten wird. Das Fehlen eines einheitlichen europäischen Kapitalmarkts verhindert, dass europäische Biotechs die für Late-Stage-Entwicklung notwendigen Mittel in Europa aufnehmen können.

- **Kapitalmarktfragmentierung:** Europäische Biotech-Unternehmen sind auf 15 verschiedene Börsenplätze verteilt; 90 % notieren ausschließlich an ihrer nationalen Heimatbörse. Ein institutioneller Investor, der ein diversifiziertes Biotech-Portfolio aufbauen will, steht in Europa vor 15 verschiedenen Rechtsrahmen, Handelsplattformen, Clearing-Systemen und Liquiditätsprofilen. Die Transaktionskosten und operative Komplexität sind prohibitiv. Das Ergebnis ist ein Markt ohne Tiefe: Einzelne Titel sind zu illiquide für große Positionsaufbauten, was wiederum große institutionelle Investoren fernhält. Die Nasdaq funktioniert genau umgekehrt: Ein einziger, tiefer Marktplatz zieht globales Kapital an, schafft Liquidität, die weitere Investoren anzieht, und ermöglicht Kapitalrunden in einer Größenordnung, die auf keiner europäischen Börse darstellbar wäre (McKinsey 2021).
- **IPO-Nachteil:** Europäische Biotech-IPOs an EU-Börsen erzielen im Schnitt 4–5-mal niedrigere Erlöse als vergleichbare IPOs an US-Börsen. Bezeichnenderweise verschwinden diese Unterschiede, sobald europäische Unternehmen selbst an der Nasdaq listen: EU-Biotechs erzielen dort \$153 Mio. mittleren IPO-Erlös gegenüber \$159 Mio. für US-Peers — ein Unterschied von unter 4 %. Das Problem liegt also nicht an der Qualität europäischer Unternehmen, sondern an der Tiefe europäischer Börsen. 15 fragmentierte Börsenplätze verhindern den Aufbau tiefer Liquiditätspools (EPRS 2025; McKinsey 2021).

- **Unterrepräsentation institutioneller Investoren:** Institutionelle Anleger halten bei den zehn größten europäischen Biotech-Unternehmen durchschnittlich 60 % der Anteile — gegenüber 85 % in den USA. Die drei größten US-Biotech-Fonds sind doppelt so groß wie ihre europäischen Entsprechungen. EU-Pensionsfonds und Versicherungen investieren strukturell zu wenig in heimische Aktien (McKinsey 2021; EPRS 2025). Das Ergebnis ist ein Markt, in dem die großen Ankerkapitalgeber fehlen. Ohne institutionelle Investoren mit langem Planungshorizont und großen Tickets können keine tiefen Sekundärmärkte entstehen und keine großen Kapitalerhöhungen nach dem IPO durchgeführt werden.
- **Fehlendes CMU-Fundament:** Die Kapitalmarktunion (CMU) der EU ist nach über einem Jahrzehnt politischer Ankündigungen nicht vollendet. Ohne harmonisierte Listing-Anforderungen müssen Unternehmen, die an mehreren europäischen Börsen notieren wollen, multiple Prospekte nach unterschiedlichen nationalen Standards erstellen. Ohne einheitliches Gesellschafts- und Insolvenzrecht — wie es das von der EU-Kommission angekündigte „28th Regime“ schaffen würde — bleibt Europa für internationale Investoren ein rechtlich fragmentierter Raum mit 27 verschiedenen Risikorahmen. (EPRS 2025).

3. POLITIKEMPFEHLUNGEN

Die identifizierten strukturellen Hemmnisse sind politisch adressierbar. Die nachfolgenden Empfehlungen folgen den vier strategischen Handlungsfeldern, die sich aus der Analyse der Wertschöpfungskette ergeben.

3.1 Kapital & Kapitalmärkte

Pensionsreform als Schlüsselhebel: Die zweite und dritte Säule aktivieren; Stiftungen mitbedenken

Der wichtigste strukturelle Reformschritt ist die gezielte Mobilisierung institutionellen Kapitals aus Pensionsfonds, Lebensversicherungen und Stiftungen für europäisches Wachstumskapital. Europäische Pensionsfonds der zweiten Säule, kapitalgedeckte Altersvorsorgeprodukte der dritten Säule und Stiftungen verwalten mehrere Billionen Euro. Der Anteil, der in europäische Wachstumsunternehmen und Risikokapital fließt, ist mit Ausnahme der wenigen Länder (wie Dänemark) gering.

Zum einen erfordert es in einigen Ländern regulatorische Anpassungen. Insbesondere bei (quasi-)obligatorischen Systemen der 2. Säule bestehen strenge Veranlagungsvorschriften, etwa in Form von maximal zulässigen Anteilen am Portfolio, die in diverse Anlagekategorien fließen dürfen. Die Anlagevorschriften europäischer Pensionsanbieter divergieren erheblich — und dieser Unterschied hat direkte Konsequenzen dafür, wie viel institutionelles Kapital überhaupt in Wachstumsassetklassen wie Biotech-Aktien oder Venture-Capital-Fonds fließen kann. An einem Ende des Spektrums stehen Länder, die ausschließlich auf das Prudent-Person-Prinzip (PPP) bzw. die IORP-II-Richtlinie setzen und auf quantitative Obergrenzen vollständig verzichten: Dänemark, die Niederlande, Frankreich und Irland unterliegen grundsätzlich keinerlei fixen Quoten für einzelne Assetklassen. Das Ergebnis ist maximale Flexibilität: Dänische und niederländische Pensionsfonds zählen zu den aktivsten institutionellen Investoren in europäischem Wachstumskapital, weil kein regulatorisches Hindernis sie daran hindert. Am anderen Ende stehen Systeme mit starren quantitativen Beschränkungen: Bulgariens obligatorisches UPF-System erlaubt maximal 27 % Aktienexposure und schließt Private Investment Funds vollständig aus. Tschechische Participation Funds dürfen überhaupt keine Aktien halten (0 %), und kroatische Pflichtfonds (der Kategorie C) sind ebenfalls vollständig auf Anleihen und Einlagen beschränkt. Rumäniens obligatorisches System beschränkt Aktien und Unternehmensanleihen gemeinsam bei 50 % und lässt kaum Spielraum für alternative Assetklassen. Österreichs Pensionskassen operieren formal unter dem Prudent-Person-Grundsatz ohne fixe Quoten, erzielen in der Praxis jedoch mit durchschnittlich nur 25 % Aktienanteil und einer 25-Jahres-Performance von 3,3 % p.a. Renditen auf dem Niveau eines reinen Anleihenportfolios — ein Beleg dafür, dass formale Flexibilität allein nicht ausreicht, wenn geringes Volumen bzw. weitere Elemente des Systems *de facto* konservatives Verhalten erzwingen (OECD, Annual Survey of Investment Regulation of Pension Providers, 2025).

Das entscheidende strukturelle Problem ist daher nicht nur die Anlagefreiheit, sondern auch das Volumen: Selbst der flexibelste Anlagerahmen entfaltet keine Wirkung, wenn das verwaltete Vermögen zu gering ist, um als ernstzunehmende Kapitalquelle für Wachstumsinvestitionen zu dienen. Der internationale Vergleich der Beitragssätze macht das Ausmaß des Rückstands deutlich: Während Dänemark 12 %, die Niederlande 18,6 %, Finnland rund 5 % und selbst jüngere Systeme wie Litauen (min. 3 %) oder Rumänien (4,75 %) in ihre kapitalgedeckten Säulen einzahlen, verharrt Österreichs Mitarbeitervorsorgekasse bei 1,53 % des Bruttoentgelts — und die aktuelle Reform hin zum Generalkassenvertrag lässt diesen Satz unangetastet (OECD, Annual Survey on Financial Incentives for Retirement Savings, 2024). Das dänische Modell zeigt, wie sich dieser Zustand überwinden lässt: Als 1991 die ersten Kollektivverträge kapitalgedeckte Betriebspensionen verankerten, lagen die Beitragssätze bei 0,9 bis 1,5 % des Lohns. Über drei Jahrzehnte wurde dieser Satz schrittweise und sozialpartnerschaftlich auf heute 12–18 % angehoben, die Abdeckungsquote stieg von 30 % im Jahr 1990 auf rund 90 % der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bis 2015. Das Ergebnis: Dänemark verfügt heute gemessen am BIP über das größte Pensionsfondsvermögen der Welt. Gleichzeitig soll darauf geachtet werden, dass die Gesamtlast durch die Abgaben auf Arbeit nicht weitersteigt – ein gradueller Prozess hin zu höheren Beiträgen in die kapitalgedeckte Säule soll von Reduktion der Beiträge der ersten Säule begleitet werden. Schließlich sind Stiftungen ein weiteres, in Europa unterschätztes Instrument. US-amerikanische Universitäts-Endowments — Harvard, Yale, MIT — investieren 15–25 % ihres verwalteten Vermögens in Private Equity und Venture Capital und sind damit zu wesentlichen Kapitalgebern des US-Biotech-Ökosystems geworden. Europäische Stiftungen unterliegen dagegen oft strengen nationalen Anlagevorschriften, die solche Allokationen faktisch verbieten oder stark einschränken.

Kapitalmarktintegration: Eine Biotech-Börse für Europa

Die 15 fragmentierten europäischen Börsenplätze müssen zu einem einzigen, tiefen Handelsplatz für Biotech-Aktien konsolidiert werden. Das Ziel ist keine politisch schwer durchsetzbare Fusion bestehender Börsen, sondern die Schaffung eines einheitlichen Listing-Regimes: harmonisierte Prospektanforderungen, ein einheitliches Handelsprotokoll, und ein gemeinsames Clearing-System, das es institutionellen Investoren ermöglicht, pan-europäische Biotech-Portfolios mit denselben Transaktionskosten aufzubauen wie an der Nasdaq.

3.2 Regulierung & Governance

EMA-Zulassungszeiten halbieren

Die mediane EMA-Zulassungszeit von 475 Tagen (gegenüber 216 Tagen bei der FDA im Onkologiebereich) ist kein unvermeidliches Regulierungserfordernis, sondern ein Kapazitäts- und Prozessversagen. Die Lösung liegt nicht in weniger Sicherheitsstandards, sondern in: Verdoppelung der Gutachterkapazitäten durch EU-Kofinanzierung, Parallelführung von Zulassungsverfahren und Erstattungsverhandlungen

MDR: Proportionalität für präklinische Start-ups

Eine proportionale MDR-Reformstufe für kleinere Unternehmen — mit vereinfachten Nachweispflichten und verlängerten Übergangszeiträumen — würde die Marktbarriere für frühe Innovatoren erheblich senken, ohne die Patientensicherheit zu kompromittieren. Österreich hat als MDR-kritischer Mitgliedstaat bereits Verbündete und sollte diese Koalition in den laufenden MDR-Revisionsverhandlungen aktiv nutzen.

Harmonisierung klinischer Studien

Die Umsetzung der EU-Verordnung über klinische Prüfungen muss konsequent beschleunigt werden. Ziel ist ein einziger Antrag, eine einzige Ethikkommission, ein einheitlicher Datensatz — für alle 27 Mitgliedstaaten.

3.3 Talent & Cluster

ESOP-Reform

Die dringlichste nationale Maßnahme für Österreich ist bereits eingeleitet — die ESt-Reform 2024 — muss aber konsequent weiterentwickelt werden. Das Ziel ist eine vollständige Annäherung an das US-Modell: Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen ausschließlich beim tatsächlichen Liquiditätsereignis (Exit, IPO, Verkauf), nicht beim Vesting oder der Ausübung. Österreich sollte diese Reform auf EU-Ebene als Blaupause einbringen und für eine EU-weite ESOP-Harmonisierungsrichtlinie eintreten — das Ende der Zersplitterung in 27 verschiedene nationale ESOP-Steuerregimes wäre ein transformativer Schritt für die europäische Start-up-Kultur. Ferner würde ein günstigeres Steuerregime – wie etwa in Irland, wo die Besteuerung der Aktienoptionen ausschließlich einer sehr niedrigen Kapitalertragsteuer unterliegt – würde die Attraktivität des Modells zusätzlich erhöhen.

EU Talent Pool und internationale Mobilität

Ein einheitliches EU-Talent-Visum für Fachkräfte aus Drittstaaten — mit beschleunigtem Verfahren, einheitlichen Anerkennungsstandards für Abschlüsse und dem Recht auf Familiennachzug — würde die Visa-Komplexität beseitigen, die heute globale Spitzenkräfte von Europa fernhält. Österreich, als internationaler Wissenschaftsstandort mit starker Universitätsdichte in Wien, wäre ein natürlicher Befürworter und Nutznießer eines solchen Instruments.

Spezialisierte Exzellenzcluster

Europa benötigt keine 27 gleichwertige Biotech-Standorte, sondern 5–8 kritische Massen, die international wettbewerbsfähig sind. Über Horizon Europe sollten gezielt wenige, hochdotierte Cluster-Mandate vergeben werden. Wien hat das Potenzial, als zentraleuropäisches Exzellenzzentrum positioniert zu werden: ATHYRA als KI-Biomedizin-Hub, IMP/IMBA als Grundlagenforschungsanker, und der Vienna Biocenter als industrieller Kern bieten eine vorteilhafte Ausgangskonstellation. Österreich sollte im nächsten Horizon-Europe-Programmzyklus gezielt ein solches Cluster-Mandat beantragen.

Spin-off-Kultur an Universitäten

Österreichische und europäische Universitäten brauchen einen strukturellen Anreizwandel: IP-Lizenzsysteme, bei denen Forschende und ihre Institutionen direkt an den Erträgen aus kommerzieller Verwertung partizipieren, Entrepreneurship-Tracks in Life-Sciences-Doktoratsprogrammen, und eine Reform der akademischen Karrierebewertung, die Ausgründungen gleichwertig zu Publikationen behandelt. Ferner müssen Universitätsbeteiligungen bei Ausgründungen gering gehalten werden, um die Anreize für die Gründer und die Investoren nicht zu beeinträchtigen.

3.4 Verhinderung von „Killer Acquisitions“

„Killer Acquisition“ bezeichnet eine Situation, in der ein etabliertes Pharmaunternehmen ein Start-up übernimmt, nicht um dessen Innovation zu kommerzialisieren, sondern um sie einzustellen und einen künftigen Wettbewerber dauerhaft zu eliminieren. Schätzungen zufolge sind 5,3–7,4 % aller Pharma-Akquisitionen als Killer Acquisitions einzustufen. Erworbene Wirkstoffprojekte haben eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit, weiterentwickelt zu werden, wenn sie mit dem bestehenden Portfolio des Erwerbers überlappen — der Zukauf dient also der Portfoliobereinigung zugunsten des Incumbents, nicht der Innovation (Cunningham, Ederer & Ma, 2021). Dies führt dazu, dass die Innovationspotenziale nicht im vollen Ausmaß realisiert werden können.

Besonders schädlich ist der sogenannte Kill-Zone-Effekt: Start-ups, die in der Nähe des Produktraums etablierter Unternehmen operieren, beginnen ihre eigenen Innovationspipelines zu zensieren, um feindliche oder existenzbedrohende Übernahmen gar nicht erst zu provozieren. Das Problem ist damit nicht nur die Übernahme selbst, sondern die präventive Innovationshemmung — also Forschung, die erst gar nicht begonnen wird.

Die naheliegende politische Reaktion — ein generelles Übernahme-Verbot — ist laut aktueller Forschung jedoch nicht die richtige Antwort: Ein vollständiges Akquisitionsverbot würde die Gesamtinnovation im Markt reduzieren, da M&A auch legitime Kanäle für den Technologietransfer und die Skalierung darstellt (Letina, Schmutzler & Seibel, 2024). Ferner erfolgen die Übernahmen in diesen Fällen einfach knapp unter der Notifikationsgrenze.

Die evidenzbasierte Antwort ist eine vierteilige Kapitalmarktstrategie: Erstens verhaltensbezogene Post-Akquisitions-Auflagen wie Pflichtlizenzen, die den Killerimpuls neutralisieren, ohne den M&A-Markt einzufrieren. Zweitens steuerliche Umstrukturierung zugunsten von IPO-Exits gegenüber M&A-Exits — wenn der Börsengang steuerlich attraktiver ist als der Verkauf, sinkt der Anreiz zur Übernahme. Drittens Vertiefung des Venture-Capital-Wettbewerbs: In einem echten VC-Wettbewerbsmarkt verlieren Investoren den Hebel, Gründern schnelle Exit-Bedingungen aufzuzwingen und bevorzugen langfristige Investitionsstrategien. Viertens — wie oben erwähnt — die Wiederherstellung einer funktionsfähigen Börsenalternative: Der Anteil von IPO-Exits ist von 50 % auf unter 10 % kollabiert, was Killer Acquisitions überhaupt erst systemisch möglich gemacht hat.

LITERATURVERZEICHNIS

- Cramer, A., Sørup, F. K. H., Christensen, H. R., Petersen, T. S., & Karstoft, K. (2025). Cancer drug applications to the EMA and the FDA: A comparison of new drugs and extension of indication in terms of approval decisions and time in review. *British Journal of Clinical Pharmacology*, 91(5), 1431-1438.
- Cunningham, C., Ederer, F., & Ma, S. (2021). Killer acquisitions. *Journal of Political Economy*, 129(3), 649–702.
- Europäische Kommission. (2025). Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulations (EU) 2017/745 and (EU) 2017/746 (COM(2025) 1023 final).
- European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations EFPIA & PricewaterhouseCoopers (PwC). (2024). The pharmaceutical industry in figures: Economic footprint 2024. EFPIA.
- European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA). (2024). A competitiveness strategy for European life sciences. EFPIA.
- European Parliamentary Research Service (EPRS). (2025). Scaling up European innovation: What is the potential European added value of a 28th regime? (PE 765.802). European Parliament
- Letina, I., Schmutzler, A., & Seibel, R. (2024). Killer acquisitions and beyond: Policy effects on innovation strategies. *International Economic Review*, 65(2), 713–740. <https://doi.org/10.1111/iere.12669>
- Life Science Austria (LISA). (2024). Life Science Report Austria 2024. LISA/AWS.
- McKinsey & Company (2021): Can European biotechs achieve greater scale in a fragmented landscape? McKinsey Pharmaceuticals & Medical Products Practice. Juni 2021.
- Schrepel, T. (2022): The Effect of Venture Funding on Killer Acquisitions. *Network Law Review*, Herbst 2022.
- SRG Group. (2024). Global life sciences salary survey 2024. SRG.