

aaia | aws | avco

# AUSTRIAN INVESTING REPORT 2022

# CONTENT

|  |    |
|--|----|
| Einleitung & Vorwörter   | 04 |
| Vorwort der Auftraggeber                                       |    |
| Vorwort der Partner  |    |
| Vorwort der Autor:innen  |    |
| Executive Summary & Key Findings                               | 12 |
| Methode & Samplebeschreibung                                   | 19 |
| Kapitel 1: Investmenttätigkeit                                 | 27 |
| Investments nach Assetklassen                                  |    |
| Art der Beteiligungsform                                       |    |
| Höhe des Investments und der Finanzierungsrunde                |    |
| Unternehmensphasen der Beteiligungen                           |    |
| Beteiligungsportfolio der Investor:innen                       |    |
| Kapitel 2: Investitionsverhalten                               | 35 |
| Staatliche Förderung bei Investments                           |    |
| Gemischt-geschlechtliche Gründungsteams bei Investments        |    |
| Investments nach Firmensitz der beteiligten Investitionsländer |    |
| Gründe für Investitionen ausschließlich in AT                  |    |
| Beteiligung, Investments und Rendite                           |    |
| Kapitel 3: Investmentmotive                                    | 41 |
| Top Motive für Beteiligung                                     |    |
| Signalwirkung von Anreizinstrumenten                           |    |
| Entscheidungskriterien für Investment                          |    |
| Typische Zusammensetzung einer Finanzierungsrunde              |    |
| Auffinden von Co-Investor:innen                                |    |
| Kapitel 4: Ausblick 2023 und Vergleich 2022                    | 55 |
| Investmenttrends 2023  |    |
| Investmentfokus: Top 5 Themenfelder                            |    |
| Supporting Partner   | 60 |

## Impressum

Austrian Investing Report 2022  
Copyright © 2023 Alle Rechte vorbehalten.

Der Inhalt dieses Reports darf auszugsweise unter Angabe der Quelle vervielfältigt oder weitergegeben werden, sofern der Herausgeber vorab informiert wird.

## Medieninhaber und Herausgeber - Kooperation:

Austrian Angel Investors Association (aaia)  
Wien, März 2023, Stiftgasse 21/Top 28, 1070 Wien, [www.aaia.at](http://www.aaia.at)

Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws)  
Walcherstraße 11A, 1020 Wien, [www.aws.at](http://www.aws.at)

Austrian Venture Capital and Private Equity Organisation (avco)  
Lothringerstraße 12, 1030 Wien, [www.avco.at](http://www.avco.at)

## Autor:innen:

Stephan Jung\*, Monique Schlömmer\*, Johanna Wiesner\*,  
Monika Köppl-Turyna\*\*, Nikolaus Graf\*\*

Inhaltliche und grafische Gestaltung:  
Niklas Benesch\*\*\*, Miriam Roček\*\*\*, Stefanie Stanek\*\*\*

\*WU Entrepreneurship Center \*\*EcoAustria \*\*\*Austrian Angel Investors Association

# VORWORT DER AUFTRAGGEBER

Innovation ist die Triebfeder einer starken Wirtschaft, jedoch ist es ohne fortwährende Weiterentwicklungsprozesse kaum möglich, aktuellen Gegebenheiten standzuhalten. Immer schneller halten soziale, ökonomische und technologische Veränderungsprozesse Einzug in persönliche Lebensbereiche und stellen eine Volkswirtschaft vor neue Herausforderungen.

Der nationale Wirtschaftsstandort birgt großes Potential und die notwendige Innovationskraft, jene Herausforderungen zielgerichtet zu adressieren.

Eine Voraussetzung dafür bildet ein feinfühliges Zusammenspiel innovativer Jungunternehmen und visionärer Förderer auf Seiten von Business Angel Investor:innen oder institutionellen Investor:innen.

Der Austrian Investing Report 2022 erfasst jenes vorbörsliche Investitionsgeschehen in einer umfassenden Detailansicht und liefert national die erste gesamtheitliche

Datengrundlage seiner Art. Der zentrale Beweggrund aller Mitwirkenden ist es, Österreichs Wirtschaftsstandort durch den Zugewinn wissenschaftlicher Erkenntnisse nachhaltig zu fördern.

Die Studie bietet einen tiefgehenden Überblick über die aktuelle Sachlage, sowie einen Ausblick auf künftige Entwicklungen und Prozesse.

Ein etwaiger Erkenntnisgewinn trägt über die Landesgrenzen hinaus zur Stärkung des nationalen Ökosystems bei und kann auf Ebene internationaler Fremdkapitalgeber, sowie auf Ebene der Europäischen Union weitläufig zur Attraktivitätssteigerung des heimischen Wirtschaftsstandortes dienen.

Großer Dank gebührt allen beteiligten Innovator:innen, die durch ihr Mitwirken in ihren Funktionen einen wertvollen Beitrag für den Wirtschaftsstandort Österreich leisten.

# AUSTRIAN ANGEL INVESTORS ASSOCIATION

Die Austrian Angel Investors Association (aaia) ist ein Non-Profit-Verein mit dem Ziel, Innovation österreichweit zu unterstützen – durch die Förderung und Professionalisierung der Business Angel Szene.

Mit mittlerweile mehr als 250 Mitgliedern hat sich die Organisation zu einem der wichtigsten Eckpfeiler für das heimische Startup-Ökosystem und einem der führenden Angel-Netzwerke in Europa entwickelt.

Die Schwerpunkte der aaia liegen auf der Vernetzung von Startups mit

privaten Investor:innen, dem Transfer von relevantem Know-How und der Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen für Startups.

*“Es ist an der Zeit, den heimischen Wirtschaftsstandort vor den Vorhang zu holen und Investor:innen und Jungunternehmer:innen jene Bühne zu bieten, die sie angesichts ihres großartigen Beitrags zur Wirtschaftsentwicklung in Österreich gebührend verdienen.”*



**NIKLAS BENESCH**

Projektleitung Investing Report 2022

Head of Startups & Network  
Austrian Angel Investors Association

Die Studie wurde im Auftrag der Austrian Angel Investors Association (aaia), Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO) und Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) von der WU Entrepreneurship Center & EcoAustria umgesetzt.

## AUSTRIA WIRTSCHAFTSSERVICE GMBH

*“Startups haben einen entscheidenden Einfluss auf die Innovationskraft eines Landes. Trotz dieser Bedeutung müssen sie sich insbesondere zu Beginn großen Herausforderungen stellen. Für einen nachhaltigen Erfolg benötigen junge, innovative und wachstumsorientierte Unternehmen daher Unterstützung.*

*Business Angels übernehmen dabei eine besondere Rolle. Sie bringen Kapital, aber auch wertvolles Know-how und Kontakte ein. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.*

*Mit Begleitung eines Business Angels sind Startups nachweislich erfolgreicher.”*

Neben Förderungs- und Finanzierungsangeboten unterstützt die aws Start-ups in diesem Bereich mit dem Matching Service aws i2 Business Angels. Mit mehr als 430 Business Angels, Family Offices und Early Stage VCs ist es die am längsten bestehende und größte neutrale Plattform und fungiert als Brückenbauer für Start-ups und Investor:innen auf Augenhöhe.

Dieses Service im Rahmen von aws Connect wird gut angenommen. Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen verzeichnet aws i2 Business Angels im Jahr 2022 eine Steigerung bei der Anzahl und des Volumens vermittelter Investments und Co-Investments.



**DUSAN TODOROVIC**

Programm-Manager  
aws i2 Business Angels

## AUSTRIAN PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL ORGANISATION

Die AVCO – Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation – ist die Interessensvertretung der Beteiligungskapitalindustrie in Österreich. Sie wurde 2001 als Verein gegründet und ist zentrale Anlaufstelle für alle Fragen zu Venture Capital und Private Equity.

Die AVCO bietet ihren Mitgliedern – VC/PE Fonds, Berater:innen, Unternehmen etc. – vor allem Sichtbarkeit und Vernetzung.

Als aktive Networking-Einrichtung bringt sie die Stakeholder:innen des vorbörslichen Kapitalmarkts zusammen. Gemeinsam mit ihren Mitgliedern und Partnern setzt sich die AVCO für die Schaffung optimaler Rahmenbedingungen für einen effizienten, wachsenden und zukunftsfähigen Kapitalmarkt ein, um den Innovations- und Wirtschaftsstandort Österreich zu stärken.

*“Die Studie unterstreicht erneut die Notwendigkeit, die Initiativen und Beiträge aller öffentlichen, privaten und fördernden Interessengruppen unseres Ökosystems zu bündeln, wie dies bereits in vielen anderen Ländern Europas der Fall ist.*

*Nur die Zusammenlegung der Anstrengungen aller Beteiligten wird Österreich erlauben, seine Wettbewerbsfähigkeit, seine Energiesicherheit und seine Innovationskraft nachhaltig zu verbessern.*

*Die von den Teilnehmer:innen der Studie bevorzugten Investitionsbereiche - Energie, Gesundheit, KI, FinTech und nachhaltige Technologien - decken bereits einen Teil des Bedarfs in der Frühphase ab. Nun gilt es, die richtigen Rahmenbedingungen zu schaffen, damit diese Sektoren in Österreich mit der Unterstützung des gesamten Privatkapitals weiter gedeihen können.”*



**ARNAUD BÉASSE**

Managing Director  
Austrian Private Equity and  
Venture Capital Organisation

# PARTNER DER STUDIE

## BINDER GRÖSSWANG

Binder Grösswang berät seit mehr als 60 Jahren als eine der führenden österreichischen Wirtschaftskanzleien mit stark internationaler Ausrichtung zu allen Fragen des Wirtschaftsrechts.

Die Kanzlei beschäftigt an den Standorten in Wien und Innsbruck über 185 Mitarbeiter:innen und betreut namhafte

nationale wie auch internationale Unternehmen aller Branchen. Internationale Fachverlage wie Juve, Chambers, the Legal500 und IFLR 1000, zeichnen alle Fachbereiche von Binder Grösswang regelmäßig mit Spitzenbewertungen aus. Dazu zählen auch internationale Preise wie der IFLR European Law Firm of the Year Award.

## WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA – mit ihrem weltweiten Netzwerk von rund 100 Büros in über 70 Ländern – ist als Teil der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) die Internationalisierungs- und Innovationsagentur der österreichischen Wirtschaft.

Die AUSSENWIRTSCHAFT hilft allen heimischen Unternehmen mit ihrem umfangreichen Leistungsprogramm eine Brücke in die Welt zu bauen.

Die AUSSENWIRTSCHAFT positioniert, berät und vernetzt in allen Belangen der Internationalisierung im In- und Ausland mit dem Ziel, die richtigen Partner für österreichische Unternehmen zu finden.

Die AUSSENWIRTSCHAFT begleitet dabei Unternehmen bei deren grenzenlosen Wachstum und bietet mit vielen Fördermöglichkeiten einen starken Rückhalt bei globalen Expansionsschritten. Zugleich steht die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit am Heimmarkt von Unternehmen die nicht, wenig oder nur mittelbar exportorientiert sind, im Fokus.

Dazu beobachtet die AUSSENWIRTSCHAFT globale Trends und ermöglicht – über die richtigen Partnernetzwerke in den wichtigsten Technologie- und Innovationsdrehscheiben der Welt – österreichischen Unternehmen einen einfacheren Zugang zu globalem Wissen.

## FFG

Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) ist in Österreich die nationale Agentur für Förderung und Unterstützung von innovativen Projekten und angewandter Forschung für Unternehmen.

Die FFG unterstützt als One-Stop-Shop Startups, Spin-offs und Scaleups bei der Entwicklung, Umsetzung und Markteinführung ihrer Ideen mit über EUR 80

Millionen pro Jahr, fördert gezielt die Ausgründung von Spin-offs aus dem akademischen Bereich mit zusätzlichen EUR 15 pro Jahr und fungiert als nationale Servicestelle für europäische Förderungen im F&E Bereich wie dem European Innovation Council Accelerator.

FFG - Making good ideas great:  
Promoting Startups

## ERSTE BANK

Die Erste Bank Österreich ist das Leitinstitut der Österreichischen Sparkassengruppe. Gemeinsam mit den 49 regionalen Sparkassen bildet sie eine der größten Bankengruppen des Landes. Seit über 200 Jahren ist es das Ziel der Erste Bank und Sparkassen ihren Kund:innen eine umfassende Produktpalette und persönliches Service anzubieten.

Die Sparkassengruppe ist Dienstleisterin für sämtliche Finanzprodukte, verlässliche Partnerin der Wirtschaft und in den Regionen fest verankert. Die Gemeinwohlorientierung ist seit Beginn an das Fundament ihres Geschäftsmodells.

Zuversicht und Vertrauen in die Zukunft, der Glaube an sich und andere, der

Glaube an Ideen und unternehmerische Gestaltungskraft sind Grundvoraussetzungen für persönliches Wachstum und gesellschaftlichen Wohlstand.

Für Gründer:innen bietet die Sparkassengruppen in den acht GründerCentern umfassende Beratung von erfahrenen Expert:innen zu allen Themen der Unternehmensgründung. Mit Initiativen wie der Startup Academy, der i2b Businessplan-Initiative und Österreichs größtem Startup-Wettbewerb, der #glaubandich-Challenge, unterstützt die Sparkassengruppe heimische Jungunternehmen bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Ideen und Geschäftsmodelle.



## BEGRIFFSERKLÄRUNGEN

### **Institutionelle:r Investor:in**

Corporate Venture Capital Investor:in, Early Stage Venture Capital Investor:in, Late Stage Venture Capital Investor:in, Private Equity Investor:in und Family Offices

### **Innovative Unternehmen**

Startups, Scaleups, Spin-offs

#### STARTUPS

Startups sind Unternehmen, die jünger als 10 Jahre sind, die mit ihren Produkten, Dienstleistungen, Technologien oder Geschäftsmodellen innovativ sind; bzw. ein signifikantes Mitarbeiter:innen- oder Umsatzwachstum aufweisen oder anstreben.

#### SCALEUPS

Scaleups sind junge Unternehmen, die bereits mehrere Finanzierungsrunden abgeschlossen haben und schnelles Wachstum generieren.

#### SPIN-OFFS

Akademische Spin-offs kommerzialisieren Ergebnisse, die an Hochschulen oder Forschungseinrichtungen im Zuge von Forschungs-, Studien- oder Lehraktivitäten entstehen.

## EINLEITUNG & VORWORT DER AUTOR:INNEN

Wie auch andere Gesellschaften und Volkswirtschaften stehen Österreich und seine Einwohner:innen, Unternehmen und Beschäftigten vor vielfältigen Herausforderungen.

Hier sind etwa der Klimawandel, der technologische Wandel, die Folgen der Energie- und COVID-Krise, Demografie, Digitalisierung, aber auch der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit und die Sicherstellung der sozialen Leistungs- und Versorgungssysteme für die gesellschaftliche Entwicklung hervorzuheben.

Zur Bewältigung dieser vielfältigen Herausforderungen braucht es auch Technologien, Innovationen sowie ökonomisch, ökologisch und sozial tragfähige Geschäftsmodelle und darauf basierende unternehmerische Aktivitäten.

Junge, innovative und dynamische Unternehmen, etwa Startups, Scaleups, innovative Spin-offs, spielen eine besonders wichtige Rolle für die technologische und ökonomische Entwicklung einer Volkswirtschaft.

Gerade innovative Jungunternehmen sind mit ihrem Wachstumspotenzial und ihrer

Innovationskraft einer Gesellschaft und ihrer Ökonomie von Bedeutung.

Ein wesentlicher Wirkungskanal besteht dabei darin, die technologische Basis der Volkswirtschaft zu erweitern und zu verbreiten, den Wettbewerb zu steigern und das gesamtwirtschaftliche Entwicklungspotenzial zu heben.

Für Österreich lassen sich im internationalen Vergleich auch Aufholpotenziale in der Dynamik und Finanzierung von innovativen Jungunternehmen erkennen.

Ziel des Projekts und der Befragung von Investor:innen ist es, die Strukturen der Bereitstellung von Startup-Kapital, Motive und Anreizstrukturen besser zu verstehen, etwa wer wie viel Startup-Kapital in Österreich jetzt und in Zukunft zur Verfügung stellt.

Die dabei gesammelten Erfahrungswerte sollen auch zu einer möglichst optimalen Ausgestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen beitragen können.

# EXECUTIVE SUMMARY

Investor:innen, d.h. sowohl Angel Investor:innen wie auch institutionelle Investor:innen, folgen einem Mix aus unterschiedlichen Motiven, mit zum Teil wirtschaftlichen, zum Teil utilitaristischen oder hedonistischen Zielen: In erster Linie wollen sie mit ihren Investitionen Renditen erzielen. Dieses Motiv wird von Vertreter:innen beider Investor:innen-Kategorien im Durchschnitt am häufigsten genannt.

Unterschiede zwischen den Investor:innen-Kategorien, d.h. Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen, ergeben sich im Hinblick auf den Stellenwert der Rendite als wichtigstes Motiv sowie bei dem insgesamt dritt wichtigsten Motiv, nämlich dem Spaß, den ihnen die Zusammenarbeit mit Gründer:innen bereitet.

Für institutionelle Investor:innen steht die Rendite deutlich häufiger im Vordergrund als für Angel Investor:innen. Umgekehrt ist die hedonistische Motivation, Spaß an der Zusammenarbeit mit Gründer:innen zu haben, für Angel Investor:innen noch deutlich wichtiger als für institutionelle Investor:innen. Sehr ähnlich ist das Antwortverhalten der beiden Gruppen bei dem insgesamt zweit wichtigsten Motiv, nämlich der Unterstützung von Gründer:innen.

Für das Jahr 2023 planen Investor:innen, sowohl institutionelle Investor:innen als auch Angel Investor:innen, eine Steigerung der Exits und zugleich eine Verringerung der Anzahl an Investitionen. Zumindest die institutionellen Investor:innen planen dabei eine Ausweitung der Investitionsvolumina.

Thematisch ist eine Fokussierung auf die Themenfelder Energie, künstliche Intelligenz sowie Gesundheit und Medizintechnik zu erwarten.

Die Aktivitäten der Investor:innen sind auch für die Entwicklung des Standorts sowie für die Entwicklungsdynamik der innovativen Unternehmen in Österreich von hoher Bedeutung.

Nicht nur, dass der Großteil der initialen Beteiligungen an Unternehmen in deren frühen Pre-Seed, Seed und Early-Stage Phasen erfolgt, darüber hinaus entfällt weit mehr als die Hälfte des Investments auf Beteiligungen an österreichischen Unternehmen.

## Kapitel 1 – Investmenttätigkeiten

Kapitel 1 betrachtet Beteiligungsstrukturen und Formen der Investmenttätigkeit. Es zeigt sich, dass institutionelle Investor:innen mit Fokus auf Startups, Scaleups und Spin-offs, stärker spezialisiert investieren. Demgegenüber agieren Angel Investor:innen in Bezug auf Anlageformen stärker diversifiziert.

Für Angel Investor:innen sind neben innovativen Jungunternehmen auch klassische Anlageformen wie Immobilien, Aktien/Anleihen oder bestehende Unternehmen und KMU relevant.

Typischerweise steigen institutionelle Investor:innen später, d.h. in der Seed-Phase bzw. in der Early Stage Phase, und mit im Vergleich zu Angel Investor:innen größeren Beteiligungsvolumina in Unternehmen ein.

Die Wahrscheinlichkeit von Exits ist bei institutionellen Investor:innen deutlich höher als bei Angel Investor:innen, jedoch auch das Risiko von Insolvenz. Dabei zeigt die Auswertung der Top-Motive im späteren Kapitel 3 auch, dass institutionelle Investor:innen deutlich stärker renditeorientiert investieren als Angel Investor:innen.

Sowohl institutionelle Investor:innen als auch Angel Investor:innen tätigen Beteiligungen in klassischer Form durch Bereitstellung von Eigenkapital, seltener in Kombination von Eigenkapital und Convertibles, und dabei insbesondere in Form von Minderheitsbeteiligungen. Convertibles, Fremdkapital sowie Kombinationen aus Eigen- und Fremdkapital sind von untergeordneter Bedeutung.

## Kapitel 2 – Investitionsverhalten

Kapitel 2 betrachtet das Investitionsverhalten von institutionellen Investor:innen und Angel Investor:innen. Im Detail werden die Investitionen nach den Zielländern in Österreich oder im Ausland, die geschlechtsspezifische Teamzusammensetzung der Beteiligungsunternehmen, zudem die Beteiligungs- und Haltedauern sowie die Renditeerlöse analysiert: Die Auswertung der Zielländer von Investitionen zeigt, dass Österreich über ein attraktives Angebot an Beteiligungsunternehmen verfügt.

Insgesamt werden rund 56% der Beteiligungen von institutionellen Investor:innen und Angel Investor:innen in österreichischen Unternehmen getätigt. Bei Angel Investor:innen ist der Anteil österreichischer Beteiligungsunternehmen höher als bei institutionellen Investor:innen (66,0% gegenüber 51,2%). Als Motive der Beteiligung an österreichischen Unternehmen stehen jeweils die Regionalität und der Fokus auf Österreich im Vordergrund.

In Kapitel 2 wurde auch die geschlechtsspezifische Teamzusammensetzung der Beteiligungsunternehmen abgefragt. Dabei zeigt sich, dass Startups mit gemischtgeschlechtlichen Gründungsteams in der Finanzierung etwas unterrepräsentiert sind. Auch wenn Österreich mit 28,0% im EU-Vergleich einen überdurchschnittlichen Anteil von Startups mit weiblichen und männlichen Gründer:innen hat, erfolgt nur etwa ein Fünftel der Beteiligungen von institutionellen Investor:innen (17,0%) und Angel Investor:innen (21,0%) in solche gemischte Teams. Dies ist konsistent mit den Ergebnissen des Female Startups & Investing-Report (Dömötör et al. 2022). Hier wird ein Gender Funding Gap attestiert, demnach lukrieren weibliche und gemischte Gründungen weniger finanzielle Mittel.

Die Auswertung des Investitionsverhaltens zeigt, dass institutionelle Investor:innen im Durchschnitt höhere Rendite erzielen als Angel Investor:innen. Dies ist konsistent mit den Ergebnissen zur Motivstruktur in Kapitel 3. Institutionelle Investor:innen agieren demnach noch etwas stärker renditemotiviert als Angel Investor:innen.

Etwa die Hälfte der Beteiligungsunternehmen der Investor:innen hat seit der Gründung eine Förderung erhalten. Wie auch die Ergebnisse nach der Signalwirkung von Anreizinstrumenten und Entscheidungskriterien in Kapitel 3 zeigen, können Förderungen als positives Signal für Investor:innen wirken, seltener bilden sie jedoch ein effektives Entscheidungskriterium ab.

Der hohe Anteil der geförderten Beteiligungsunternehmen und die Bestätigung der Signalwirkung unterstreichen die Bedeutung öffentlicher Förder- und Anreizstrukturen.

## Kapitel 3 – Investmentmotive

In Kapitel 3 werden auch Anreizwirkungen und Signale sowie Entscheidungskriterien betrachtet.

Unter den Instrumenten, von denen die stärkste positive Signalwirkung für Investitionen ausgeht, stellen sich insbesondere öffentliche nicht-rückzahlbare Zuschüsse für die Beteiligungsunternehmen bzw. für die Investor:innen dar.

Indirekte öffentliche Beteiligungsmodelle, hier investiert die öffentliche Hand als Partner in einen privaten Fonds, wirken sich als starkes Signal aus.

Als Entscheidungskriterien ist für Investor:innen insbesondere das Geschäftsmodell relevant. Auch dies spiegelt die wirtschaftliche und utilitaristische Motivstruktur wider: Von Beteiligungen erwarten sich Investor:innen einerseits Rendite, andererseits technischen Nutzen. Letzteres verdeutlicht sich auch in der

hohen Bedeutung der „Einzigartigkeit der Technologie“ als zweitwichtigstes Entscheidungskriterium nach dem Geschäftsmodell.

Die typische Vorgehensweise bei Finanzierungsrunden unterstreicht, dass Investor:innen zumeist kooperativ in Partnerschaften mit anderen Investor:innen vorgehen. Nur etwa ein Fünftel der Teilnehmer:innen der Studie agiert „typischerweise“ allein.

Unterschiede ergeben sich zwischen Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen in der Auswahl der Partner:innen. Angel Investor:innen kooperieren stärker mit anderen Angel Investor:innen und institutionelle Investor:innen häufiger mit anderen institutionellen Investor:innen.

Für die Auswahl der Partner:innen sind insbesondere berufliche und persönliche Netzwerke, aber auch kuratierte Netzwerke ausschlaggebend.

## Kapitel 4 – Trends und Perspektiven

In Kapitel 4 werden Investmenttrends und Perspektiven für 2023 dargestellt.

Für das laufende Jahr planen Investor:innen, sowohl institutionelle Investor:innen als auch Angel Investor:innen, eine Ausweitung der Beteiligungsveräußerungen (Exits) sowie eine Verringerung der Anzahl von Investitionen.

Unterschiede zwischen Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen betreffen insbesondere das erwartete Investitionsvolumen: Bei insgesamt geringerer Anzahl von Beteiligungsinvestitionen planen institutionelle Investor:innen mit insgesamt höheren Investitionsvolumen.

Dabei spricht die geplante Steigerung dafür, entweder in später-phasige Unternehmen zu investieren oder Unternehmen in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage durch mehr Kapital längere Runways zu ermöglichen. Bei Angel Inves-

tor:innen ist eine Verringerung des Investitionsvolumens konsistent mit der Aussicht auf eine geringere Anzahl von Beteiligungsinvestitionen.

Die fünf wichtigsten Themenfelder im Fokus der Investor:innen werden Energie, Gesundheit, AI, FinTech und nachhaltige Technologien sein.

Dabei ergeben sich zwischen Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen nur geringe Unterschiede in der Priorisierung: Während für Angel Investor:innen insbesondere Energietechnologien von Bedeutung sind, erscheint aus Sicht von institutionellen Investor:innen der Bereich der künstlichen Intelligenz als prioritäres Investitionsfeld.

Übereinstimmend wird Gesundheit und Medizintechnik von beiden Investor:innen-Kategorien auf Rang 2 der wichtigsten Themenfelder gereiht.



# KEY FINDINGS

Kooperativ agierende Investor:innen finden Partner:innen in persönlichen (46,7%) und beruflichen (33,6%) Netzwerken sowie kuratierten Netzwerken (16,8%).

**21%**

Im Vergleich zu institutionellen Investor:innen diversifizieren Angel Investor:innen stärker zwischen unterschiedlichen Anlageformen. Dabei entfällt 21,4% des investierten Vermögens auf Startups, Scaleups und Spinoffs.

**16%**

Für 2023 planen institutionelle Investor:innen eine Ausweitung der Investitionsvolumina um 16%. Des Weiteren zielen sie, ebenso wie Angel Investor:innen, darauf ab, die Anzahl der Exits bei verringerter Anzahl an Investitionen zu steigern.

Staatliche Zuschüsse und indirekte Beteiligungen haben einen positiven Signaleffekt auf Investor:innen

## Kooperation

Bei Finanzierungsrunden gehen Investor:innen typischerweise kooperativ vor. Nur etwa ein Fünftel (Angel Investor:innen: 18,6%, institutionelle Investor:innen: 21,2%) agiert typischerweise alleine.

## Frühphasige Investments

Knapp 50% der Angel Investor:innen steigen mit ihren initialen Investments in die Pre-Seed-Phase ein. Auch institutionelle Investor:innen zeigen großes Interesse an frühen Entwicklungsphasen und beteiligen sich vorrangig in der Seed-Phase (41%) und der Early Stage-Phase (34%).

**3,5X**

Die Wahrscheinlichkeit von Exits ist ebenso wie das Risiko von Insolvenzen bei institutionellen Investor:innen höher. Diese verzeichnen im Durchschnitt knapp 3,5-mal mehr Exits und doppelt so viele Insolvenzen.

## Top-Entscheidungskriterien:

82,2% Geschäftsmodell  
72,6% Einzigartigkeit der Technologie  
70,4% Berufserfahrung der Gründer:innen

Die wichtigsten Investitionsfelder sind:

Energie, Gesundheit, AI, FinTech und nachhaltige Technologien.

Unterscheidungen zwischen Angel und institutionellen Investor:innen finden sich in der Rangordnung wieder.

**56%**

Mit 56% entfällt der Großteil der Beteiligungen von Angel Investor:innen (66%) und institutionellen Investor:innen (51%) auf österreichische Unternehmen. Diese erfolgen typischerweise als Eigenkapitalinvestition mit Minderheitsbeteiligung.

**1/5**

Startups mit gemischtgeschlechtlichen Gründer:innenteams erhalten nur etwa ein Fünftel der Beteiligungen von institutionellen Investor:innen (17%) und Angel Investor:innen (21%).

## Beteiligungsdauer

Die durchschnittliche Beteiligungsdauer beträgt acht bis neun Jahre. Institutionelle Investor:innen sind stärker rendite-orientiert als Angel Investor:innen und erzielen bei höherem Investitionsvolumen auch höhere Renditen als diese.

Investments werden größtenteils renditemotiviert getätigt. Bei Angel Investor:innen ist dies bei den geäußerten Motiven zu 18,3%, bei institutionellen Investor:innen sogar zu 29,8% der Fall.



**METHODE &  
SAMPLEBESCHREIBUNG**

## METHODE & BESCHREIBUNG DER STICHPROBE

Die Datengrundlage der Investor:innen-Befragung basiert auf einem elektronischen Fragebogen, der von den Projektpartner:innen entwickelt wurde und über die Website der Austrian Angel Investors Association (aaia) abrufbar war. Der Fragebogen richtete sich an Business Angel Investor:innen sowie an institutionelle Investor:innen und war vom 25. November 2022 bis 13. Jänner 2023 digital für diese Zielgruppen zugänglich. Innerhalb des Befragungszeitpunkts wurde die Studie online auf den etwaigen Medialkanälen der Projektpartner:innen beworben und gezielte Aussendungen und Stellungnahmen der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Im folgenden Abschnitt wird die Struktur der Teilnehmer:innen am Survey nach sozialen, demografischen und institutionellen Kriterien dargestellt. In den späteren Kapiteln 1 bis 4 werden inhaltliche Fragen ausgewertet. Dabei erfolgt die differenzierte Darstellung zumeist nach den Investor:innen-Kategorien (Angel Investor:innen und institutionelle Investor:innen), zum Teil erfolgen Verschneidungen mit der soziodemografischen Struktur, etwa nach dem Alter oder Geschlecht der Investor:innen oder nach der Gründungserfahrung, d.h. ob Respondent:innen selbst bereits ein Unternehmen gegründet haben oder nicht.

Insgesamt haben über 350 Investor:innen bzw. deren Vertreter:innen am Survey teilgenommen. Im Vorfeld der Auswertung mussten jedoch Bereinigungen vorgenommen werden. Etwa wurden Fälle mit sehr kurzen Antwortzeiten von weniger als 3 Minuten sowie „Early Dropouts“ (nicht beendete Teilnahmen) aus der Auswertung ausgeschlossen.

Auch die Antworten öffentlicher Akteur:innen und Vertreter:innen wurden nicht berücksichtigt. Die Auswertungen berücksichtigen in den häufigsten Fällen Angel Investor:innen und, in kleinerer Zahl, institutionelle Investor:innen bzw. deren Vertreter:innen. Dabei wurde die erste Frage der Erhebung nach der Investor:innen-Kategorie (siehe unten) von etwas mehr als 190 Personen beantwortet.

Bei den meisten Auswertungen der inhaltlichen Fragenkomplexe in den Kapiteln 1 bis 4 ist eine Stichprobe von etwa 130 bis 135 Teilnehmer:innen verfügbar. Dabei ist relevant, dass im späteren Verlauf des Fragebogens immer weniger Respondent:innen Fragen beantworteten, weil ein Teil der ursprünglich über 190 antwortenden Teilnehmer:innen vor Abschluss des Bogens aus der Erhebung ausgestiegen ist.

Dies ist insbesondere im Hinblick auf verschnittene Auswertungen – etwa zu Motiven oder Investment-Aktivitäten nach Investor:innen-Kategorien, Geschlecht oder Alter – relevant, da in diesen kombinierten Auswertungen nur jene Respondent:innen berücksichtigt werden können, die alle für die Verschneidung relevanten Fragen beantwortet hatten. Auch bei bedingten Folgefragen, die sich nur an einen Teil der Respondent:innen abhängig vom vorangegangenen Antwortverhalten richten, verringert sich die Größe der Stichprobe. Letzteres ist etwa in Kapitel 3 relevant, wenn Investor:innen danach gefragt werden, wie sie Co-Investor:innen finden. Diese Frage richtet sich nur an jene Teilgruppe, die in der vorangegangenen Frage nicht angegeben hatte, dass sie üblicherweise alleine, also ohne Co-Investor:innen, agiert.

## GESCHLECHT

Die Teilnehmer:innen des Fragebogens sind nach dem Geschlecht ungleich verteilt. Frauen sind dabei deutlich in der Unterzahl. Insgesamt beträgt der Frauenanteil etwa 10%. Unter Angel Investor:innen ist der Frauenanteil mit etwa 11,1% etwas höher, unter institutionellen Investor:innen beträgt dieser 6,5%.

Für die Interpretation der späteren Ergebnisse und für die Verschneidung der soziodemografischen Struktur mit den Befragungsergebnissen der inhaltlichen Fragen sind Gruppengrößen relevant.

Insgesamt haben 130 Respondent:innen die Frage nach dem Geschlecht beantwortet, dies entspricht in etwa der Anzahl von Respondent:innen, die auch bei inhaltlichen Fragen in den Kapiteln 1 bis 4 geantwortet hatten.

Im gesamten Sample sind jedoch nur 13 Respondent:innen weiblich, unter institutionellen Investor:innen haben nur zwei Frauen geantwortet.

|        | Absolut              |                                |        | Anteil in Prozent    |                                |        |
|--------|----------------------|--------------------------------|--------|----------------------|--------------------------------|--------|
|        | Angel Investor:innen | Institutionelle Investor:innen | Gesamt | Angel Investor:innen | Institutionelle Investor:innen | Gesamt |
| Männer | 88                   | 29                             | 117    | 88,9%                | 93,5%                          | 90,0%  |
| Frauen | 11                   | 2                              | 13     | 11,1%                | 6,5%                           | 10,0%  |
| Gesamt | 99                   | 31                             | 130    | 100,0%               | 100,0%                         | 100,0% |

VERTEILUNG NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE UND GESCHLECHT

n = 130  
(AI 99, II 31)

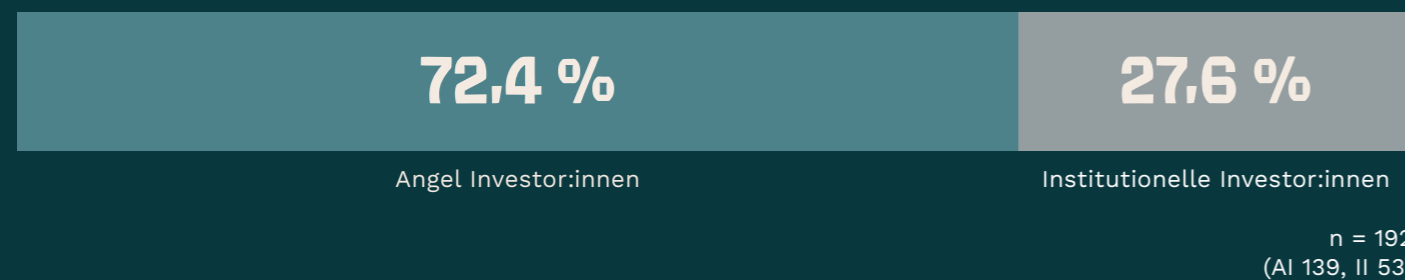
## INVESTOR:INNEN NACH KATEGORIEN

Die Befragten (N=192) haben zu Beginn der Umfrage eine persönliche Einschätzung hinsichtlich der Kategorisierung ihrer Investitionstätigkeit getätigt.

Dabei gaben rund 72,4% an, dass sie Angel Investor:innen sind, auch bekannt als Business Angels. 27,6% sind demnach

dann der Gruppe der institutionellen Investor:innen zuzuordnen. Letztere Gruppe beinhaltet unter anderem Corporate Venture Capital Investor:innen / Fonds (CVC), Early Stage Venture Capital Investor:innen / Fonds (VC), Late Stage Venture Capital Investor:innen / Fonds (VC), Private Equity Investor:innen und Family Offices.

### INVESTOR:INNEN KATEGORIE



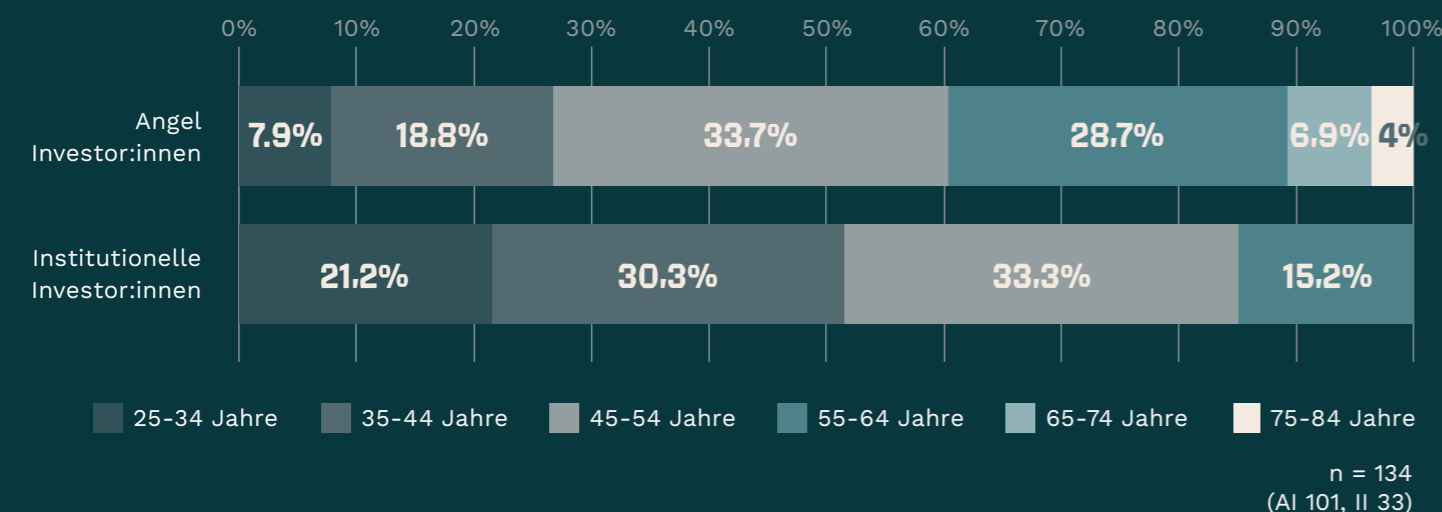
## ALTER

Die Auswertung nach dem Alter zeigt, dass der Großteil der Investor:innen mittleren Alters ist. Auf die Altersgruppe der 45 bis 54-Jährigen entfallen 33,6% der in die Auswertung einbezogenen Investor:innen, auf die 35- bis 44-Jährigen entfallen 21,6% und auf die Altersgruppe der 55- bis 64-Jährigen 25,4%.

igen und der 45- bis 54-Jährigen mehr als 55% der einbezogenen Investor:innen.

Dabei weisen die Vertreter:innen der institutionellen Investor:innen eine jüngere Altersstruktur auf. Unter den institutionellen Investor:innen, die die Frage beantwortet haben, entfallen über 50% auf die beiden jüngsten Altersgruppen, bei den Angel Investor:innen nur knapp mehr als ein Viertel.

Gemeinsam entfallen auf die beiden mittleren Altersgruppen der 35- bis 44-Jähr-



Unter Angel Investor:innen sind fast 40% der Befragten 55 Jahre oder älter. Bei institutionellen Investor:innen sind es hingegen nur knapp mehr als 15%.

Im Hinblick auf Verschneidungen der Befragungsergebnisse mit der Altersstruktur sind auch hier, wie schon bei der geschlechtsspezifischen Verteilung, auch die absoluten Gruppengrößen zu berücksichtigen. Insgesamt sind insbesondere in den älteren Altersgruppen der 65- bis 74-Jährigen und der 75- bis 84-Jährigen nur sehr kleine Gruppengrößen gegeben.

Dies gilt noch stärker für Betrachtungen, die nach Investor:innen-Kategorien differenzieren.

Unter institutionellen Investor:innen finden sich in diesen älteren Kohorten gar keine Respondent:innen mehr, auch in der jüngsten Kohorte der 25- bis 34-Jährigen sind nur sehr kleine Kohortengrößen gegeben.

In dieser Altersgruppe antworteten beispielsweise nur 7 institutionelle Investor:innen und 8 Angel Investor:innen.

Insofern kann die Verschneidung der Befragungsergebnisse nach Investor:innen-Kategorie und Alter kaum belastbare Analysen und Schlussfolgerungen zulassen.

|             | Absolut              |                                |        | Anteil in Prozent    |                                |        |
|-------------|----------------------|--------------------------------|--------|----------------------|--------------------------------|--------|
|             | Angel Investor:innen | Institutionelle Investor:innen | Gesamt | Angel Investor:innen | Institutionelle Investor:innen | Gesamt |
| 25-34 Jahre | 8                    | 7                              | 15     | 7,9%                 | 21,2%                          | 11,2%  |
| 35-44 Jahre | 19                   | 10                             | 29     | 18,8%                | 30,3%                          | 21,6%  |
| 45-54 Jahre | 34                   | 11                             | 45     | 33,7%                | 33,3%                          | 33,6%  |
| 55-64 Jahre | 29                   | 5                              | 34     | 28,7%                | 15,2%                          | 25,4%  |
| 65-74 Jahre | 7                    | 0                              | 7      | 6,9%                 | 0,0%                           | 5,2%   |
| 75-84 Jahre | 4                    | 0                              | 4      | 4,0%                 | 0,0%                           | 3,0%   |
| Gesamt      | 101                  | 33                             | 134    | 100,0%               | 100,0%                         | 100,0% |

### VERTEILUNG NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE UND ALTERSGRUPPEN

n = 134  
(AI 101, II 33)



## INVESTMENT ERFAHRUNG

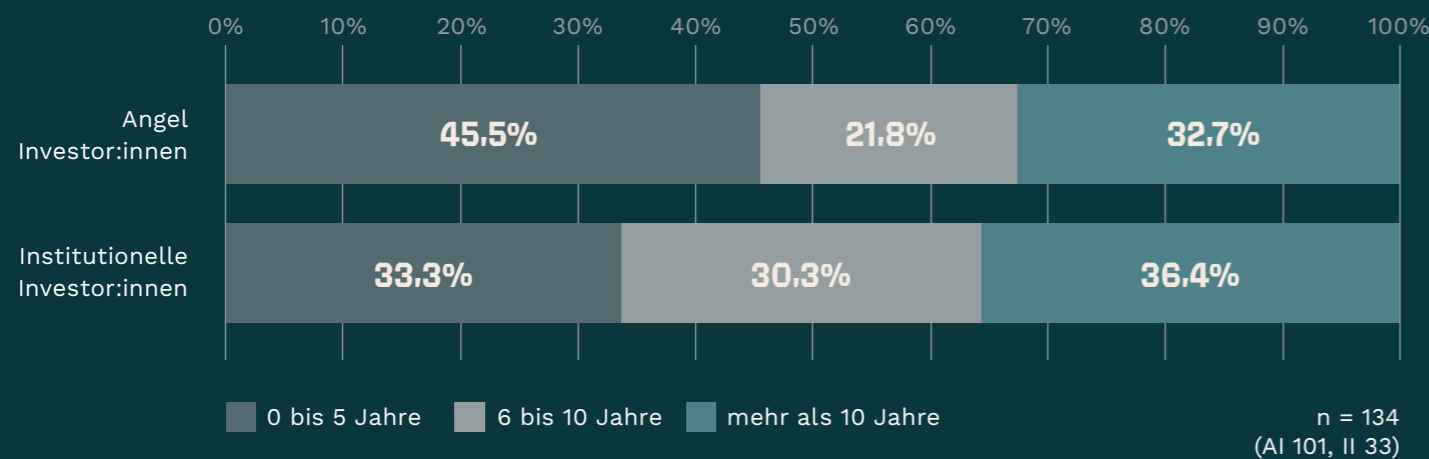
Zur Abschätzung der Investmenterfahrung wurden Respondent:innen nach der Dauer ihrer Aktivität als Investor:in in Jahren befragt. Die Auswertung zeigt, dass mit etwa 42,5% der Großteil der Respondent:innen über Investmenterfahrung im Umfang von bis (inklusive) 5 Jahren verfügt.

Die zweithäufigste Kategorie sind mit etwa 23,9% Investor:innen mit Investmenterfahrung von 6 bis (inklusive) 10 Jahren. Demnach verfügen etwa zwei Drittel der Investor:innen über Investmenterfahrung von bis zu (inklusive) 10 Jahren. Für die weitere Auswertung wurden Teilnehmer:innen mit mehr als 10 Jahren Erfahrung zu einer Gruppe zusammengefasst.

Differenziert nach Investor:innen-Kategorien zeigt sich, dass die Gruppe der institutionellen Investor:innen im Durchschnitt über längere Erfahrung verfügt.

Hier beträgt der Anteil der Respondent:innen mit Erfahrung von 6 bis (inklusive) 10 Jahren 30,3%, bei Angel Investor:innen beträgt der Anteil dieser mittleren Gruppe 21,8%.

Der Anteil der Akteur:innen mit Erfahrung von mehr als 10 Jahren beträgt bei institutionellen Investor:innen 36,4%, bei Angel Investor:innen 32,7%.

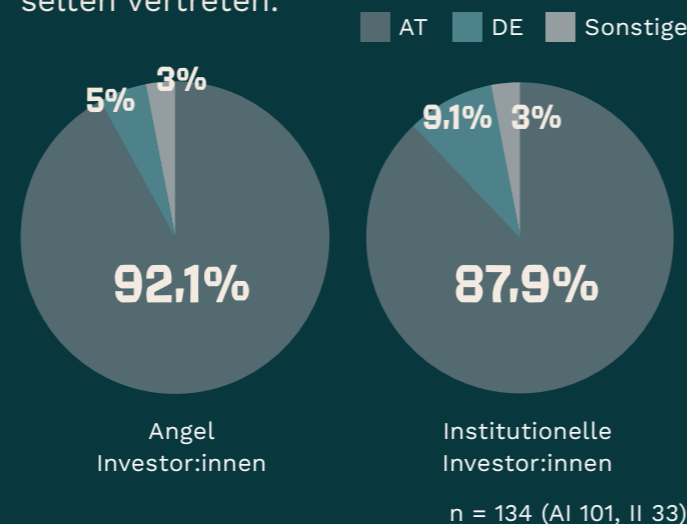


## NATIONALITÄT

Die Auswertung nach der Nationalität zeigt, dass der überwiegende Teil der in den Survey einbezogenen Respondent:innen aus Österreich stammt. Die Respondent:innen wurden dabei nach ihrem Herkunftsland befragt. Unter Angel Investor:innen entfallen 92,1% auf Personen aus Österreich, unter den Vertreter:innen der institutionellen Investor:innen sind es 87,9%.

Lediglich Deutschland spielt als Herkunftsland von nicht-österreichischen Investor:innen eine bedeutendere Rolle. Über beide Investor:innen-Kategorien stammen 6% aus Deutschland, unter Angel

Investor:innen sind es 5%, unter den Vertreter:innen der institutionellen Investor:innen sind es 9,1%. Die übrigen Herkunftsländer sind mit jeweils 3% sehr selten vertreten.



## GRÜNDUNGSERFAHRUNG

Im Rahmen des Survey wurden Teilnehmer:innen anhand der Frage, ob Respondent:innen selbst schon ein Unternehmen gegründet haben, nach ihrer Gründungserfahrung befragt.

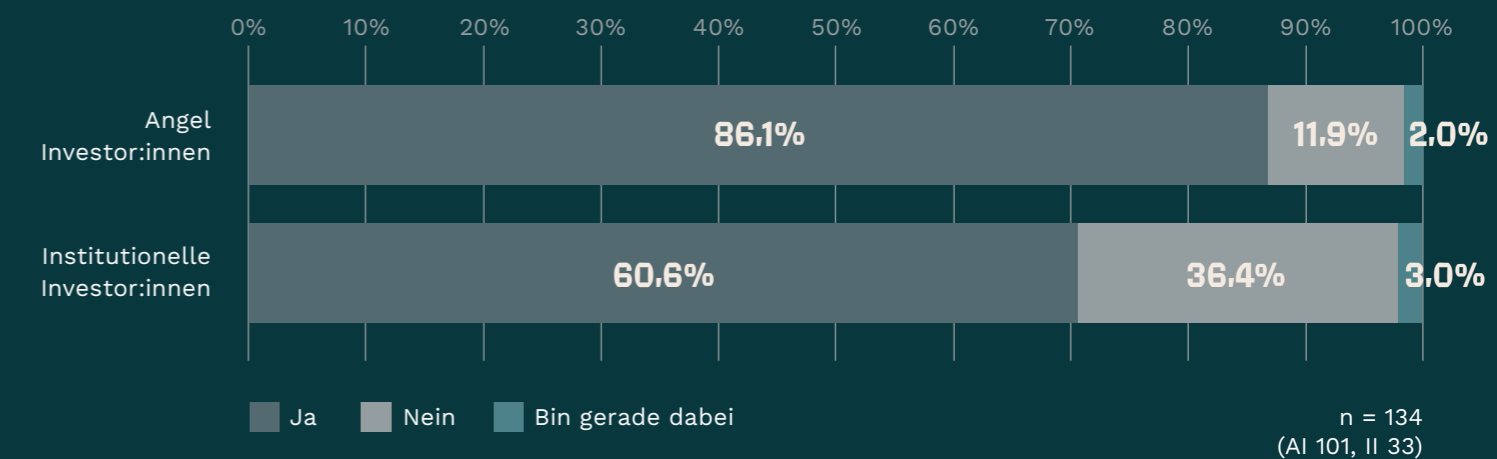
Die beantwortenden und in die Auswertung einbezogenen Respondent:innen verfügen zum größten Teil über Gründungserfahrung. Über beide Investor:innen-Kategorien haben 79,9% bereits ein oder mehrere Unternehmen gegründet.

Ein kleiner Anteil von 2,2% befindet sich gegenwärtig in der Gründungsphase. Nur

17,9% haben noch kein Unternehmen gegründet.

Im Vergleich der Investor:innen-Kategorien zeigt sich, dass Angel Investor:innen über ein höheres Maß an Gründungserfahrung verfügen als Vertreter:innen der institutionellen Investor:innen. Unter Angel Investor:innen haben 86,1% Gründungserfahrung.

Demgegenüber haben unter den Vertreter:innen der institutionellen Investor:innen 60,6% Erfahrungen in der Unternehmensgründung.



## BUNDESLAND IN ÖSTERREICH

Im Rahmen des Survey wurde das Bundesland der Respondent:innen erfragt.

Es zeigt sich, dass der Großteil der Antwortenden aus Wien und Niederösterreich kommt. Auf diese beiden Bundesländer entfallen mit 71,9% fast drei Viertel der einbezogenen Antworten, wobei mehr als die Hälfte der Respondent:innen aus Wien ist.

Der Wien-Anteil ist unter den Vertreter:innen der institutionellen Investor:innen mit 58,6% noch höher als unter den Angel Investor:innen mit 47,8%.

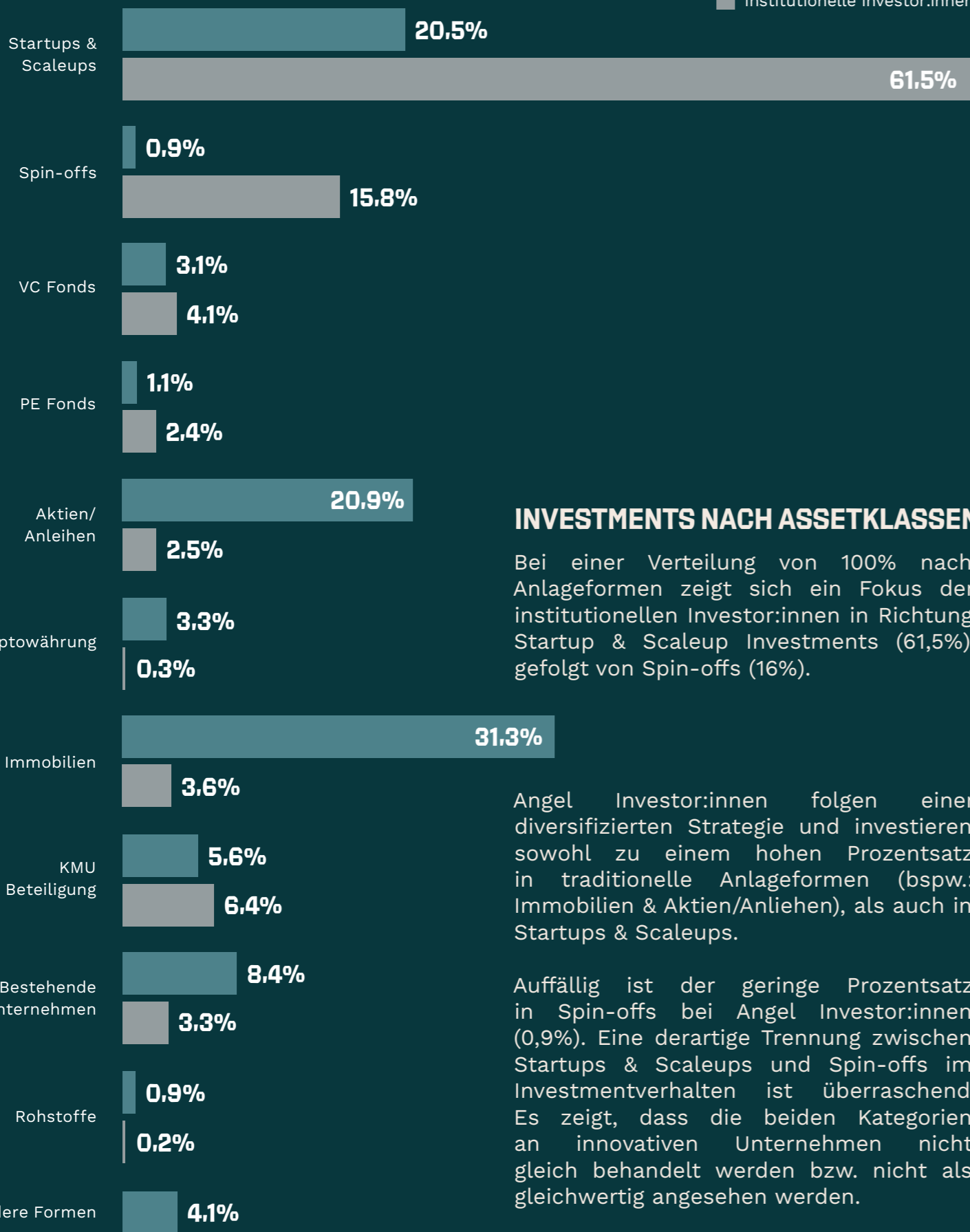
Umgekehrt ist mit 22,8% gegenüber 17,2% unter Angel Investor:innen der Anteil der Niederösterreicher:innen etwas höher.



# **INVESTMENT TÄTIGKEITEN**

### DURCHSCHNITTL. ANLAGEFORMEN IN % NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE

■ Angel Investor:innen  
■ Institutionelle Investor:innen



### INVESTMENTS NACH ASSETKLASSEN

Bei einer Verteilung von 100% nach Anlageformen zeigt sich ein Fokus der institutionellen Investor:innen in Richtung Startup & Scaleup Investments (61,5%), gefolgt von Spin-offs (16%).

Angel Investor:innen folgen einer diversifizierten Strategie und investieren sowohl zu einem hohen Prozentsatz in traditionelle Anlageformen (bspw.: Immobilien & Aktien/Anleihen), als auch in Startups & Scaleups.

Auffällig ist der geringe Prozentsatz in Spin-offs bei Angel Investor:innen (0,9%). Eine derartige Trennung zwischen Startups & Scaleups und Spin-offs im Investmentverhalten ist überraschend. Es zeigt, dass die beiden Kategorien an innovativen Unternehmen nicht gleich behandelt werden bzw. nicht als gleichwertig angesehen werden.

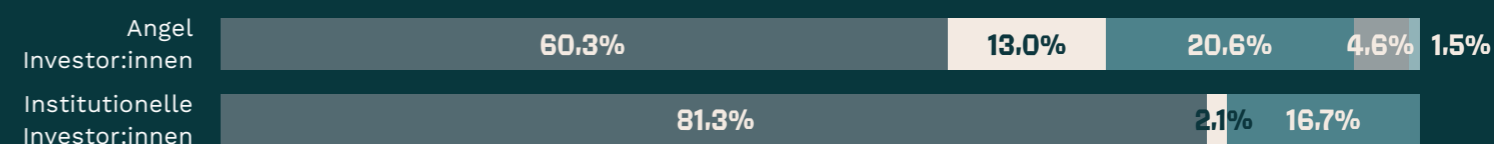
n = 192 (AI 139, II 53)

### ART DER BETEILIGUNGSFORM

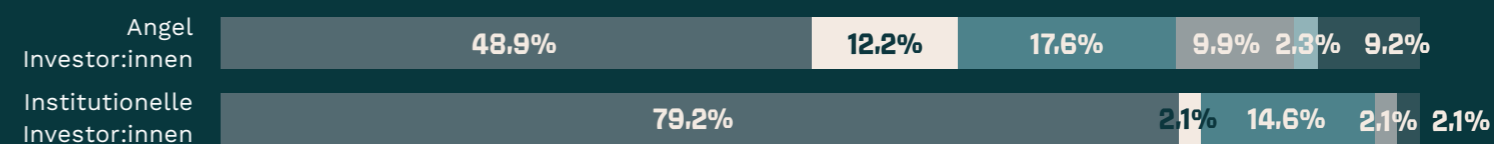
Sowohl Angel Investor:innen (60% bzw. 49%) als auch institutionelle Investor:innen (81% bzw. 79%) präferieren sowohl bei ihrem Initial Investment, als auch bei Follow-on Runden eine reine Eigenkapitalbeteiligung gefolgt von einer Kombination aus Eigenkapital und Convertible Konstruktion (Angel Investor:innen: 21%, institutionelle:r Investor:in: 17%).

Bei Follow-on Investitionen zeigen Angel Investor:innen eine größere Flexibilität der möglichen Beteiligungsform im Vergleich zu institutionellen Investoren, bei denen klar die reine Eigenkapitalbeteiligung im Vordergrund steht. Institutionelle Investoren führen kaum reine Convertible Investments durch, Angel Investor:innen hingegen verwenden dies als dritthäufigste Art des Investmens (13%).

#### INVESTMENTART (INITIAL INVESTMENT)



#### INVESTMENTART (FOLLOW-ON INVESTMENT)



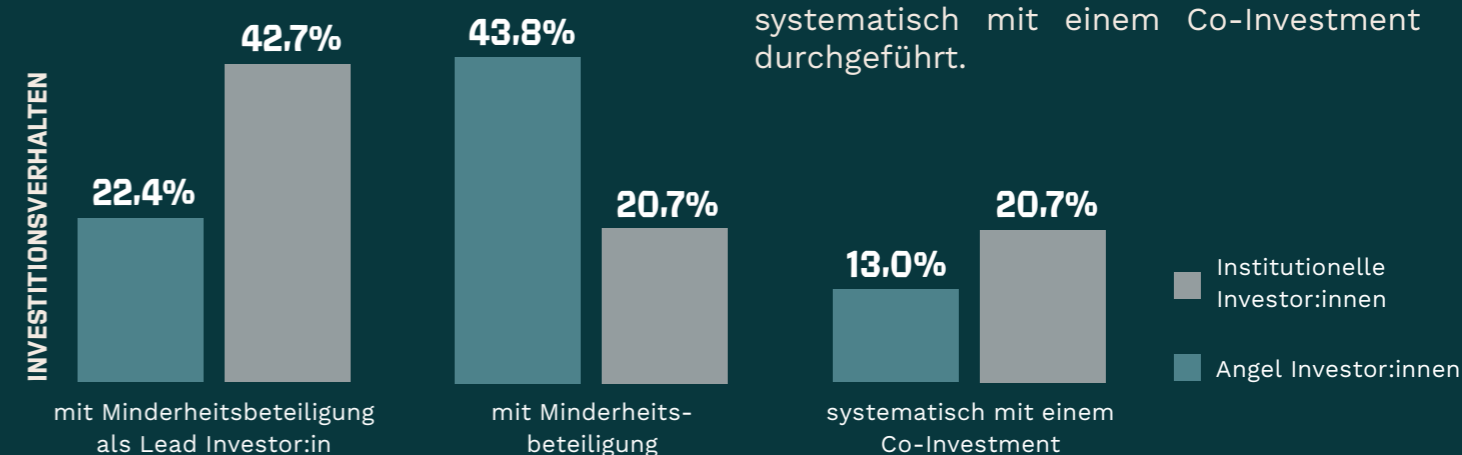
■ Eigenkapital ■ Convertible (Wandel-darlehen) ■ Kombination (Eigenkapital & Convertible) ■ Kombination (Eigenkapital & Fremdkapital) ■ Fremdkapital ■ keine Follow-on Investitionen  
n = 179 (AI 131, II 48)

Bei der Betrachtung des Investitionsverhaltens zeigen Angel Investor:innen und institutionelle Investor:innen ein ähnliches Bild.

eine Minderheitsbeteiligung ein. Allerdings übernehmen institutionelle Investor:innen in 42,7% der Investments die Rolle als Lead Investor:in. Dies ist etwa doppelt so häufig im Vergleich zu Angel Investor:innen.

Zusammengefasst zu den Top 3 Nennungen gehen Angel Investor:innen, ebenso wie institutionelle Investor:innen, überwiegend

Jedes fünfte Investment von institutionellen Investor:innen ist hingegen ein Investment mit Minderheitsbeteiligung oder wird systematisch mit einem Co-Investment durchgeführt.



n = 180 (AI 131, II 49)

## HÖHE DES INVESTMENTS UND DER FINANZIERUNGRUNDE

Die typische Investmenthöhe bei einem initialen Investment in ein innovatives Unternehmen unterscheidet sich deutlich zwischen Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen.

Während 71,8% der Angel Investor:innen zwischen „weniger als EUR 10.000“ und „bis zu EUR 100.000“ investieren, bevorzugen institutionelle Investor:innen eine Höhe ab EUR 150.000. Beispielsweise wird ein Investment in der Höhe von EUR 1.001.000 bis EUR 2.000.000 ausschließlich

von institutionellen Investor:innen vorgenommen. Dies legt die Präferenz höhere Investments dar. Allerdings ergibt sich vereinzelt bei höheren Summen (in der Grafik 14,3% und 40,0%) erneute Investmentaktivitäten von einigen Angel Investor:innen.

Ein Erklärungsansatz dafür könnte das geringe n in beiden Investor:innen Kategorien über EUR 2.001.000 sein, was Hinweis darauf gibt, dass Investments in dieser Höhe in Österreich eher unüblich sind.

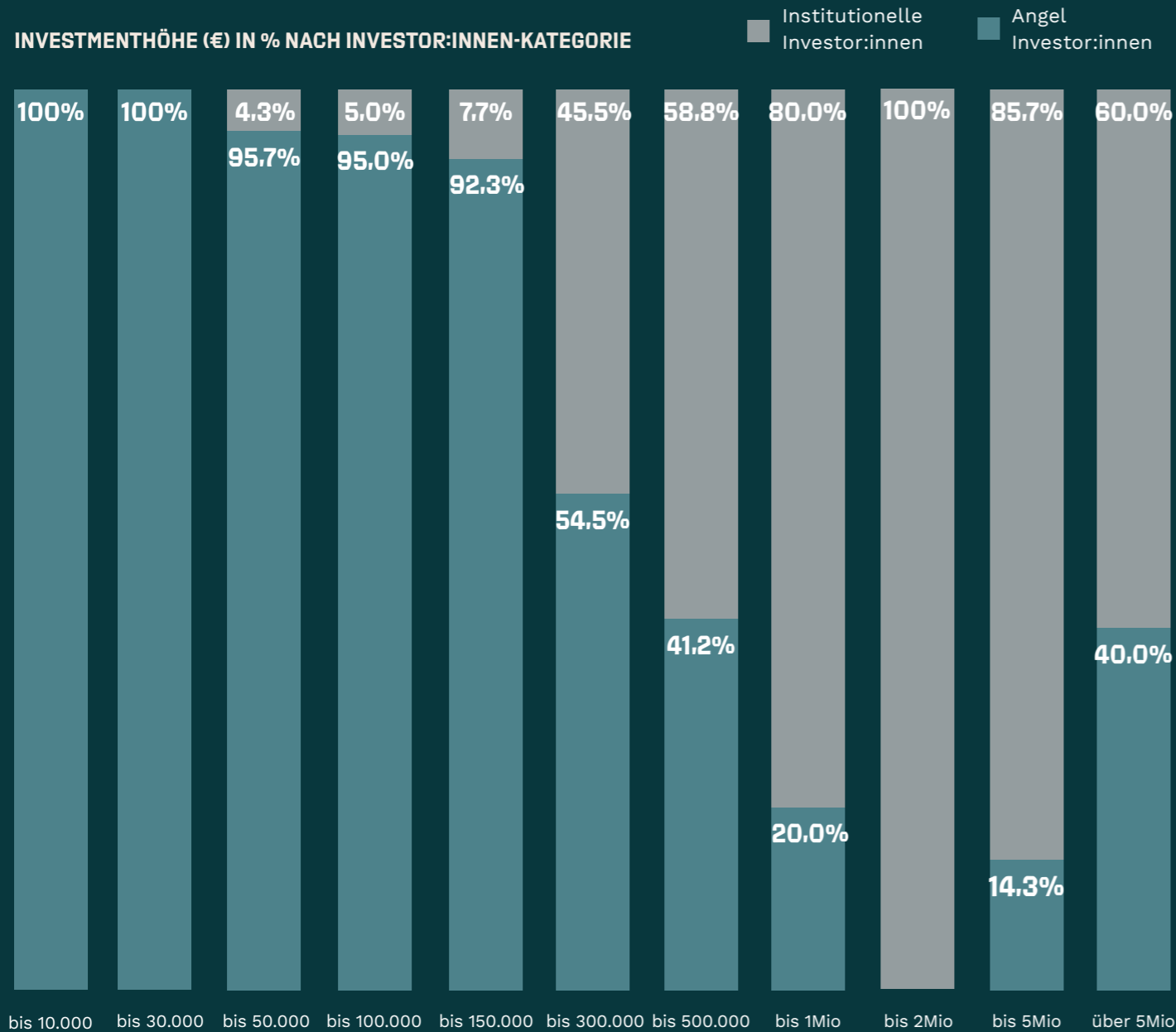
Betrachtet man die Höhe der Finanzierungsrunde, bei welcher sich Investor:innen beteiligen, spiegelt diese deren individuelle Investmenthöhe wider.

Angel Investor:innen schließen sich vergleichsweise niedrigeren Investmentrunden an. Rund 85,4% der Angel Investor:innen entfallen auf Finanzierungsrunden zwischen EUR 300.000 und EUR 1.000.000.

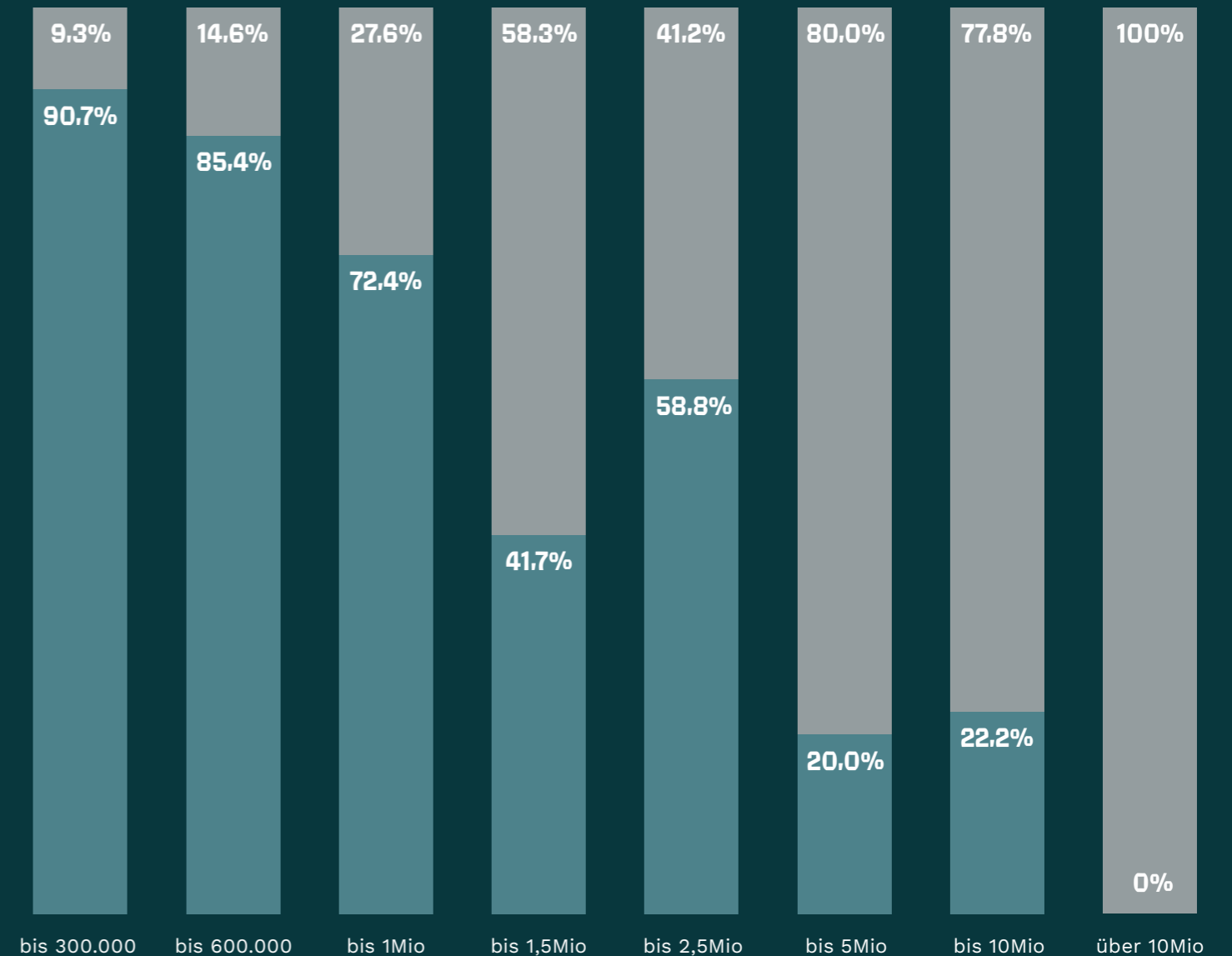
Größere Runden hingegen werden überwiegend von institutionellen Investor:innen bestimmt. Knapp 50,0% der institutionellen Investor:innen bevorzugen Finanzierungsrunden von über EUR

1.000.000. Die Gruppe der Late Stage Investor:innen (n=10) investiert in Finanzierungsrunden zwischen EUR 5 und 10 Mio., wobei ihr Anteil zwischen EUR 1 und 5 Mio. liegt. Vergleicht man dieses Verhalten mit den Anlageformen, ergibt sich ein klares Bild. Angel Investor:innen legen diversifizierter an und investieren geringere Investmenthöhen, was sich auch in der Höhe der gesamten Finanzierungsrunden widerspiegelt. Institutionelle Investor:innen können mit ihrem Fokus auf Startups & Scaleups sowie Spin-offs größere Summen stemmen und verfügen über größere finanzielle Mittel z.B. (Corporate) Venture Capital Fonds.

INVESTMENTHÖHE (€) IN % NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE



HÖHE GESAMTE FINANZIERUNGRUNDE (€) IN % NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE





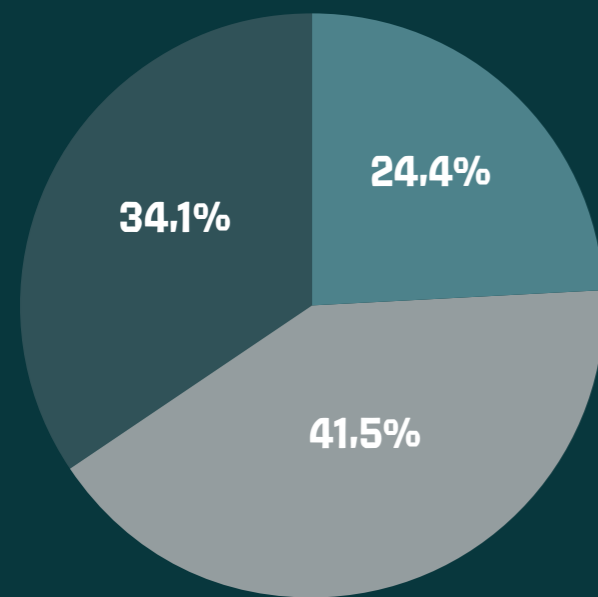
## UNTERNEHMENSPHASEN DER BETEILIGUNGEN

Bezugnehmend auf das Investmentverhalten lässt sich ableiten, dass die Top 3 Investmentphasen sowohl bei Angel Investor:innen als auch institutionellen Investor:innen zum Zeitpunkt des initialen Investments typischerweise die Pre-Seed, Seed oder Early Stage Phase darstellen.

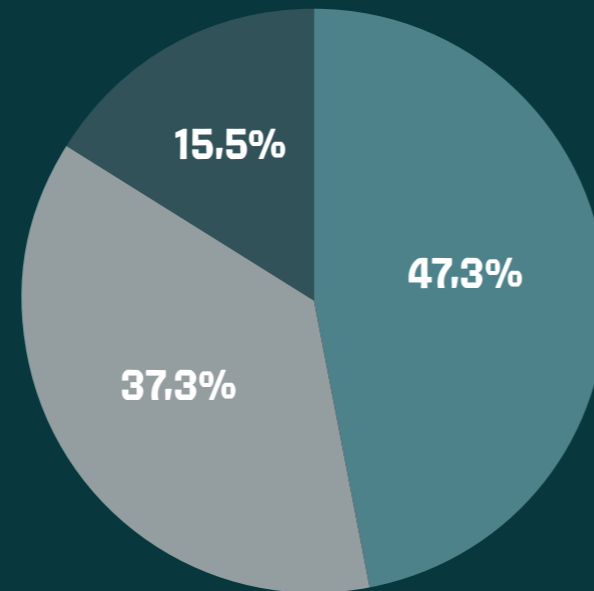
Während Angel Investor:innen passend zu den eher kleineren initialen Investmenthöhen in die Pre-Seed Phase (47,3%) investieren, ist bei den institutionellen Investor:innen die Seed Phase mit 41,5% am häufigsten Startpunkt für eine Investition.

### INVESTMENTART NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE

- Pre-Seed
- Seed
- Early Stage



Institutionelle Investor:innen



Angel Investor:innen

n = 384  
(AI 278, II 106)

## BETEILIGUNGSPORTFOLIO DER INVESTOR:INNEN

Ein Vergleich der durchschnittlichen Portfolios von Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen zeigt interessante Unterschiede zwischen diesen beiden Gruppen. Die durchschnittliche Portfoliogröße gemessen an der absoluten Anzahl an

Unternehmensbeteiligungen, an denen Investor:innen aktuell beteiligt sind, zeigt, dass institutionelle Investor:innen mit 16,0 Beteiligungen ein mehr als doppelt so großes Portfolio halten als Angel Investor:innen (7,2).

Noch stärker zeigt sich der Unterschied, wenn man alle Unternehmen, an denen Investor:innen jemals beteiligt waren, betrachtet. Hier liegt das Verhältnis bei ca. 1 zu 2,5. Institutionelle Investor:innen haben im Schnitt 23,8 Beteiligungen jemals gehalten, Angel Investor:innen 10,4.

Anzumerken ist, dass bei institutionellen Investor:innen der Durchschnitt hier etwas verzerrt dargestellt wird, aufgrund von einigen wenigen sehr aktiven Venture Capital Fonds, die eine Portfoliogröße von 50 und mehr Beteiligungen haben. Der Median der aktuellen Portfoliogröße liegt bei 9,0, jener von allen jemals gehaltenen Beteiligungen beträgt 14,0.

Institutionelle Investor:innen weisen im Durchschnitt knapp 3,5 mal mehr Exits auf; aber auch doppelt so viele Insolvenzen (3,8 Insolvenzen), als Angel Investor:innen (1,3 Exits, 1,9 Insolvenzen).

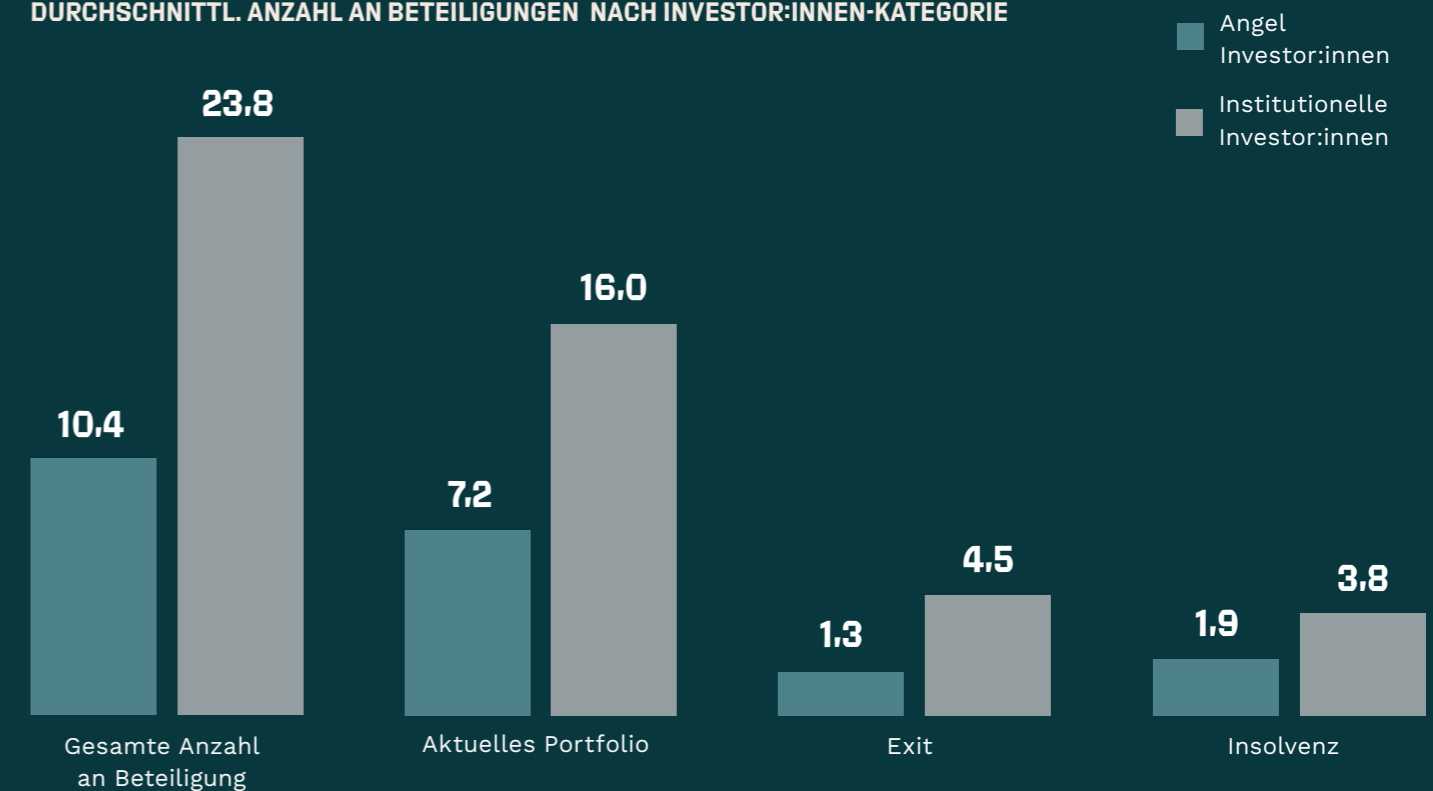
Insbesondere im Kontext der Unternehmensphasen, in denen Erstinvestitionen erfolgen, und unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Anzahl an Beteiligungen zeigt sich, dass eine frühere Beteiligung an Unternehmen in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit einen Exit zu erzielen, nicht sinnvoll ist.

Angel Investor:innen erzielen im Durchschnitt bei jedem 10. Unternehmen einen Exit. Institutionelle Investor:innen bei jedem 5. Unternehmen.

Bei Insolvenzen zeigt sich, dass bei Angel Investor:innen jedes 5. Unternehmen nicht mehr existiert, wohingegen bei institutionellen Investor:innen jedes 6. Unternehmen aktuell insolvent ist.

Obwohl Angel Investor:innen sich im Durchschnitt in früheren Phasen eines Unternehmens beteiligen, steigt das Risiko einer Insolvenz ihrer Beteiligungen nur unwesentlich.

### DURCHSCHNITTL. ANZAHL AN BETEILIGUNGEN NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE



n = 169 (AI 124, II 45)



**INVESTITIONS  
VERHALTEN**

## STAATLICHE FÖRDERUNG BEI INVESTMENTS

Österreich liegt an der Spitze, wenn es um staatliche Förderprogramme und Initiativen geht, welche Startups bei der Gründung finanziell unterstützen.

Die zweithäufigste Finanzierungsquelle von Startups (vgl. ASM 2021) sind öffentliche Förderungen. Bezugnehmend auf alle getätigten Investments hat die Hälfte der innovativen Unternehmen seit der Gründung eine Förderung erhalten.

In einem ähnlichen Verhältnis trifft dies auch auf Unternehmen zu, in die Investor:innen investiert haben. Sowohl Angel Investor:innen (52,8%) als auch institutionelle Investor:innen (49,6%) geben an, dass ca. 50% ihrer Beteiligungen eine staatliche Förderung erhalten haben.

## GEMISCHT-GESCHLECHTLICHE GRÜNDUNGSTEAMS BEI INVESTMENTS

Im EU-Vergleich (~21,0%) hat Österreich mit 28,0% den höchsten Anteil an gemischt-geschlechtlichen Startups, d.h. im Gründungsteam ist mindestens eine Frau vertreten (vgl. Austrian Startup Monitor 2021, Female Startups & Investing Report, 2022).

Dieses Muster zeigt sich etwas abgeschwächt auch im Rahmen dieser Befragung. Etwa jede fünfte Beteiligung (21,0%) von Angel Investor:innen betrifft ein gemischt-geschlechtliches Gründungsteam. Bei institutionellen Investor:innen ist der Wert etwas geringer und liegt in Bezug auf alle Beteiligungen bei 17,0%.

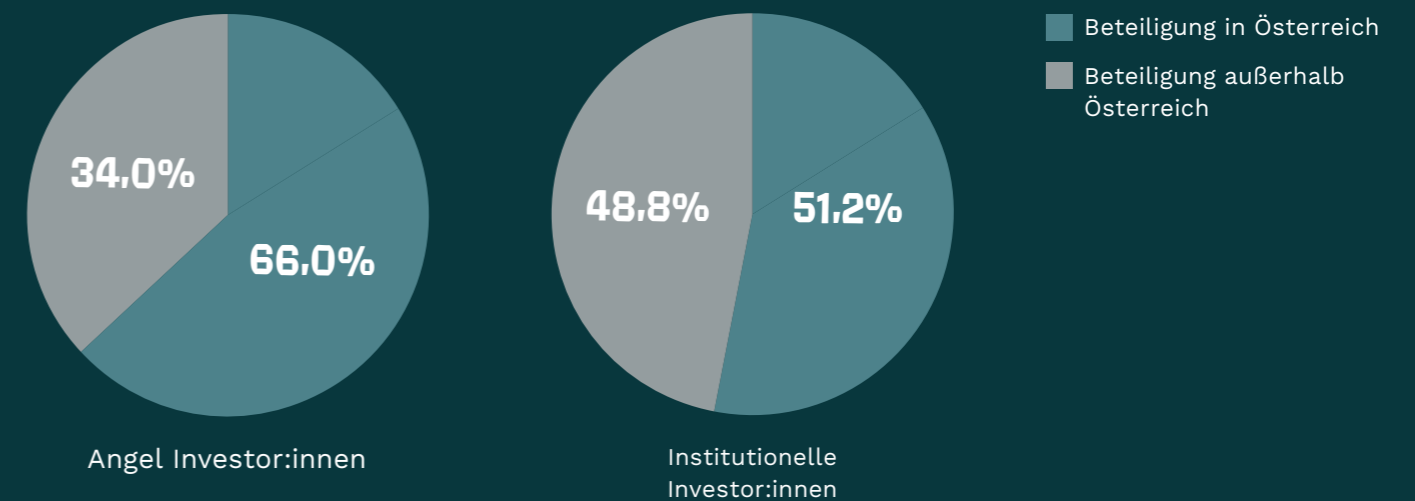
## INVESTMENTS NACH FIRMENSITZ DER BETEILIGTEN INVESTITIONSLÄNDER

Jeweils die Hälfte der Investments von institutionellen Investor:innen entfallen auf innovative Unternehmen mit Firmensitz in Österreich (51,2%) bzw. außerhalb von Österreich (48,8%).

Bei den Angel Investor:innen zeigt sich, dass zwei Drittel der Beteiligungen (66,0%) an österreichischen Unternehmen gehalten werden.

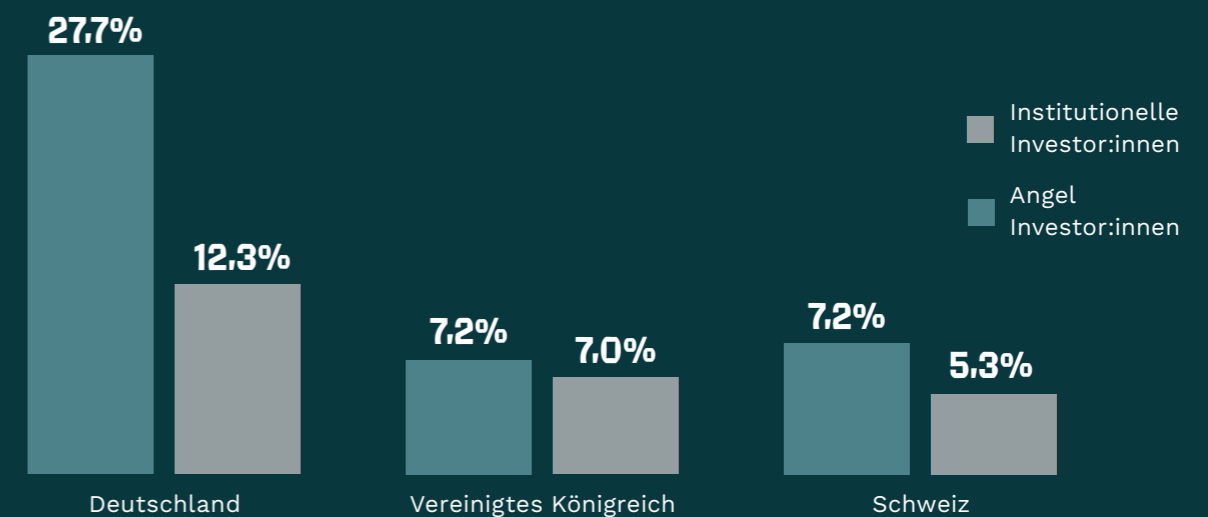
Die Top 3 Investitionsländer in Bezug auf den Firmensitz der Beteiligungen sind sowohl bei Angel Investor:innen als auch institutionellen Investor:innen gleich. An erster Stelle liegt Deutschland, gefolgt vom Vereinigten Königreich und der Schweiz.

### BETEILIGUNG IN BZW. AUSSERHALB ÖSTERREICH



n = 81 (AI 58, II 23)

### INVESTMENTS NACH FIRMENSITZ DER BETEILIGTEN INVESTITIONSLÄNDER



n = 81 (AI 58, II 23)

## GRÜNDE FÜR INVESTITIONEN AUSSCHLIESSLICH IN ÖSTERREICH

Rund 56% der Beteiligungen von institutionellen Investor:innen und Angel Investor:innen werden an österreichischen innovativen Unternehmen gehalten.

Die Gründe sind unterschiedlich, jedoch wird am häufigsten genannt, dass Investor:innen den österreichischen Standort unterstützen wollen.

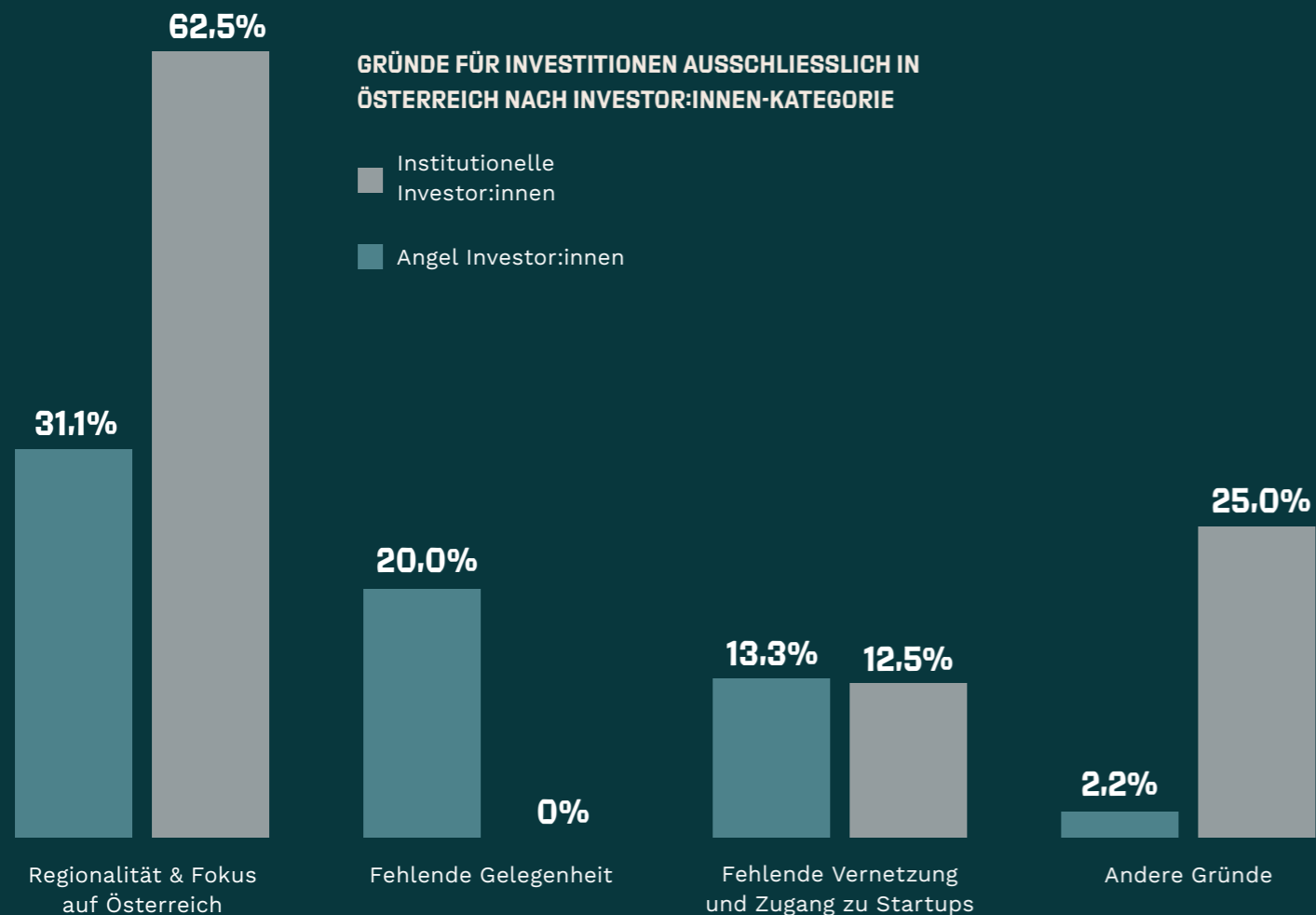
Angel Investor:innen fokussieren sich vor allem aufgrund des Standorts auf den österreichischen Investmentmarkt (31,1%).

Rund jede:r 5. Angel Investor:in gibt an, dass es keine passende Gelegenheit für ein Auslandsinvestment gab bzw. die Situation es bislang nicht zugelassen hat. 13,3%

sagen zudem, dass ihnen der Zugang zu innovativen Unternehmen mit Firmensitz außerhalb von Österreich fehlt.

Die Regionalität des Startups und dessen Standort ist für 62,5% der institutionellen Investor:innen ein Grund für eine Investition innerhalb Österreichs. Dies ist meist auf den Fokus eines Fonds bzw. dessen Richtlinien zurückzuführen.

12,5% der institutionellen Investor:innen fehlt ebenfalls, wie den Angel Investor:innen, der Zugang zu innovativen Unternehmen im Ausland, bzw. sie haben keine Gelegenheit zur Vernetzung mit diesen.



n = 49 (AI 41, II 8)

## BETEILIGUNG, INVESTMENTS UND RENDITE

Die durchschnittliche Behaltdauer einer Beteiligung beträgt bei Angel Investor:innen 8,0 Jahre, während institutionelle Investor:innen durchschnittlich knapp 9 Jahre (8,8) beteiligt sind.

Bei der Anzahl der Investments ergeben sich größere Unterschiede: Angel Investor:innen tätigen im Durchschnitt weniger Investments pro Jahr (2,8) als institutionelle Investor:innen (11,2). Darüber hinaus sind bei institutionellen Investor:innen 7,6 davon Follow-on Investments (68,1%), wohingegen bei Angel Investor:innen nur 1,4 der 2,8 Investments ein Follow-on Investment ist (46,4%).

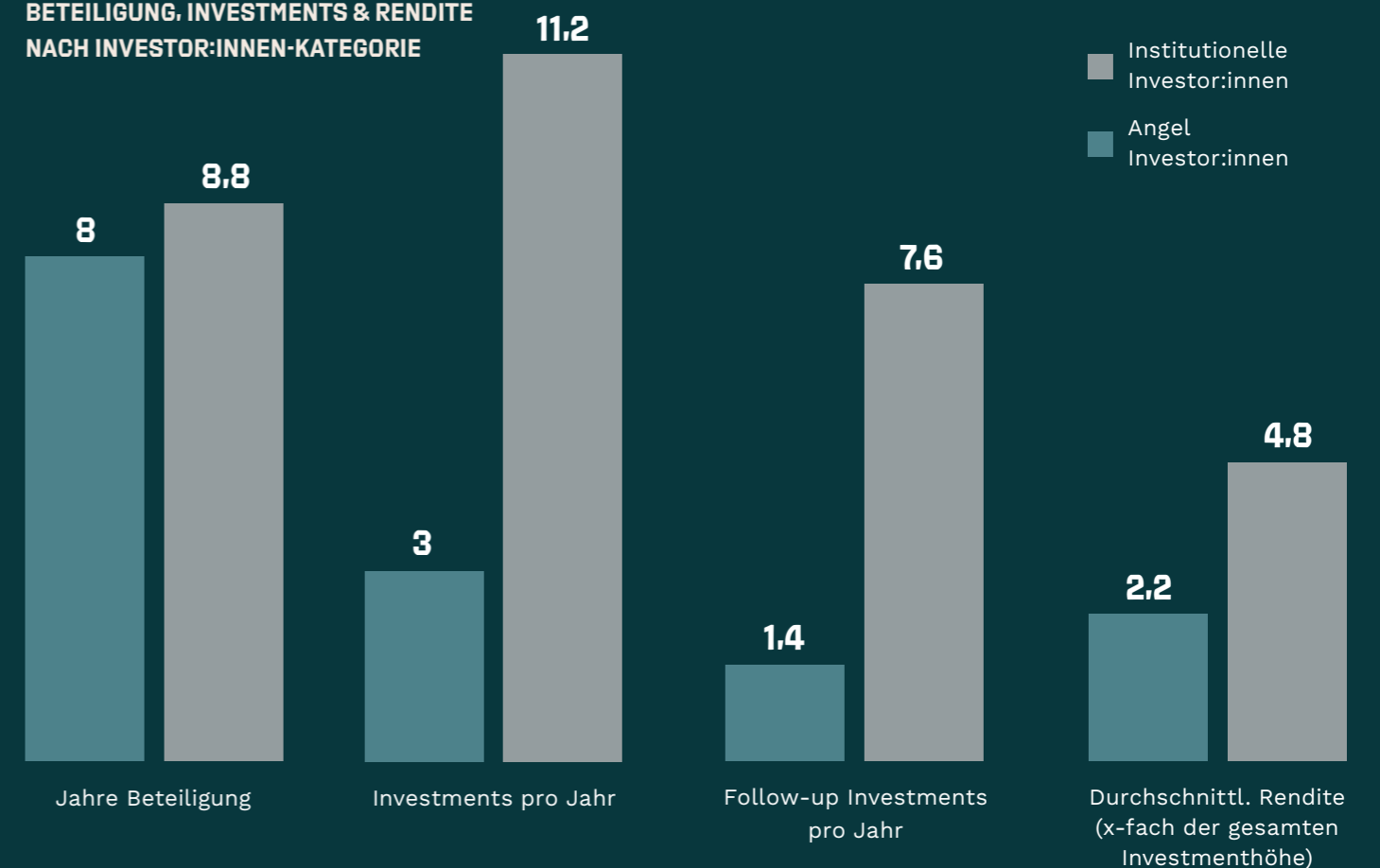
Dies stimmt mit der zuvor gezeigten durchschnittlichen Investmenthöhe von Angel Investor:innen überein. In der Regel verfügen Angel Investor:innen über weniger

Kapital für Investments in Startups & Scaleups, da sie ihr Vermögen unter anderem auch diversifizierter anlegen.

Institutionelle Investor:innen hingegen können den Fokus auf Startups & Scaleups Investments nutzen und pro Jahr deutlich mehr Investments tätigen.

Spannend ist der Blick in Richtung Rendite. Institutionelle Investor:innen erzielen beinahe die doppelte Rendite von Angel Investor:innen. Angel Investor:innen realisieren durchschnittlich das 2,2-fache der Investmenthöhe, während es bei den institutionellen Investor:innen der 4,8-fache Faktor ist. Allerdings muss man hier anmerken, dass die Investmenthöhe bei institutionellen Investor:innen in der Regel höher ist.

## BETEILIGUNG, INVESTMENTS & RENDITE NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE



n = 140 (AI 99, II 41)





**INVESTITIONS**  
**MOTIVE**

## TOP MOTIVE FÜR BETEILIGUNG

Unabhängig von der Investor:innen-Kategorie agieren sowohl Angel Investor:innen als auch institutionelle Investor:innen in erster Linie renditemotiviert.

Für beide Gruppen stellt die zu erzielende Rendite das am häufigsten genannte Motiv dar. 20,9% der von den Respondent:innen genannten drei Top-Motive verweisen auf die Rendite.

## TOP-MOTIVE NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE

Dabeisteht für institutionelle Investor:innen die Rendite noch stärker im Vordergrund. Hier verweisen 29,8% der geäußerten Top 3-Motive auf die Rendite, unter Angel Investor:innen beträgt der Vergleichswert 18,3%.

Spiegelbildlich ist das Antwortverhalten bei dem insgesamt am dritthäufigsten genannten Motiv: Über beide Investor:innen-Kategorien verweisen 16,9% der von den Befragten angegebenen Motive darauf, dass die Zusammenarbeit mit Gründer:innen Spaß macht. Unter Angel Investor:innen verweisen 18,0% der angegebenen Motive darauf, unter institutionellen Investor:innen beträgt der Vergleichswert nur 13,1%.

Ausgeglichen ist das Antwortverhalten bei dem insgesamt zweitwichtigsten Motiv, nämlich der Unterstützung von Gründer:innen. Insgesamt verweisen 18,2% der ausgewiesenen Top-Motive auf die Unterstützung der Gründer:innen, unter

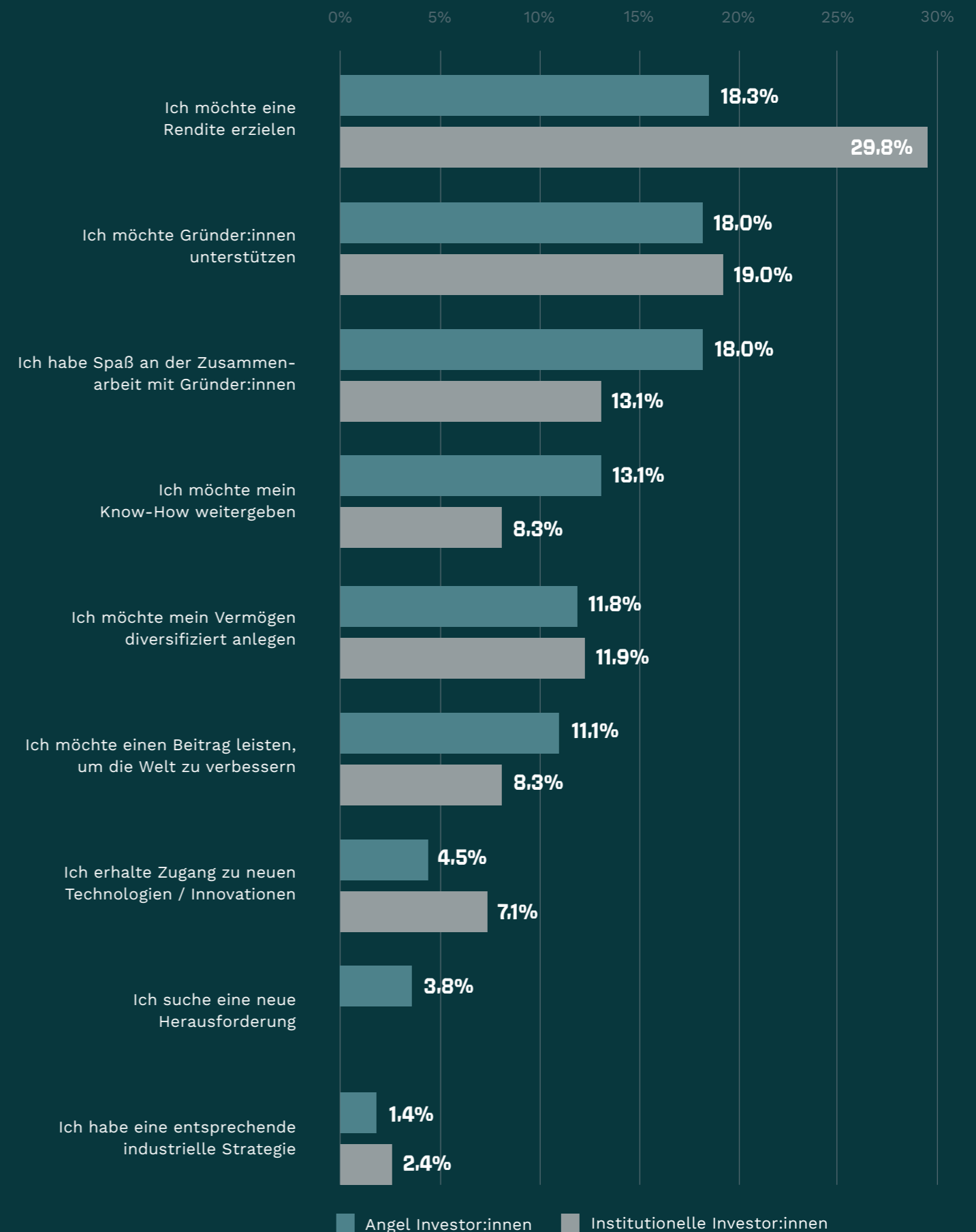
Für die Auswertung wurde die Summe der von Respondent:innen genannten Top-Motive gebildet. Die Wichtigkeit der Motive wurde anhand der Anteile zur Summe der angegebenen Motive bestimmt. In Summe wurden von 135 Respondent:innen 373 Motive genannt. Im Durchschnitt haben die Respondent:innen also etwa 2,8 Motive genannt. Einzelne Respondent:innen haben weniger als 3 Top-Motive angegeben.

Angel Investor:innen sind es ebenso exakt 18%, unter institutionellen Investor:innen sind es mit 19% nur geringfügig mehr.

Muster ergeben sich im Hinblick auf das Ranking der Top-Motive: Die „Unterstützung von Gründer:innen“, das insgesamt am zweithäufigsten genannte Motiv, wird ausschließlich als wichtigstes Motiv (Top 1) oder gar nicht genannt. Dies gilt sowohl für Angel Investor:innen als auch für institutionelle Investor:innen.

Spiegelbildlich dazu ist das Antwortverhalten zum insgesamt drittwichtigsten Motiv, wonach die Zusammenarbeit mit Gründer:innen Spaß macht. Unabhängig von der Investor:innen-Kategorie wird dieses Motiv nur ganz selten, nämlich 5 Mal, als wichtigstes Motiv (Top 1) genannt, jedoch wird es 58 Mal als zweit- oder drittwichtigstes Motiv angegeben.

## TOP-1-MOTIV ZUR BETEILIGUNG AN UNTERNEHMEN NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE



## TOP-MOTIVE NACH GESCHLECHT

Bei der Auswertung der drei wichtigsten Motive nach dem Geschlecht sei zunächst vorangestellt, dass Frauen in der Studie deutlich seltener geantwortet haben als Männer.

Die Frage nach den wichtigsten Motiven wurde von insgesamt 12 Frauen beantwortet. Die Interpretation der Ergebnisse muss die geringe Zahl an Teilnehmerinnen berücksichtigen, da Ergebnisse in Anbetracht der geringen Anzahl statistisch nicht verlässlich sind.

Zweitens ist die Zusammensetzung der beiden Auswertungen der wichtigsten Motive nach Investor:innen-Kategorie einerseits und nach Geschlecht andererseits nicht identisch.

Die Auswertung nach Motiven und Investor:innen-Kategorien umfasst 135 Respondent:innen, jene nach Motiven und Geschlecht lediglich 129. Folglich ist die relative Verteilung der wichtigsten Motive über die beiden Auswertungen zwar sehr ähnlich, aber nicht identisch.

Die vorliegenden Ergebnisse zeigen, dass Männer stärker renditeorientiert investieren als Frauen. Bei Männern verweisen 22,0%

der ausgewiesenen Top-Motive auf die Rendite.

Auch für Frauen stellt die Rendite eines der wichtigsten Motive dar, allerdings ist die Rendite hier mit 16,7% nur das am zweithäufigsten genannte Motiv, und zwar nach der Unterstützung von Gründer:innen mit 19,4%. Die Unterstützung von Gründer:innen stellt auch für Männer eines der am häufigsten genannten Top-Motive dar. Mit 17,0% liegt es jedoch nur auf Rang 3 der wichtigsten Motive nach der Rendite und dem Spaß, den die Zusammenarbeit mit Gründer:innen bereitet.

Die größten geschlechtsspezifischen Unterschiede zeigen sich in den Motiven, wonach die Zusammenarbeit mit Gründer:innen Spaß macht bzw. ein Beitrag zur Verbesserung der Welt geleistet werden soll.

Während Männer mit 18,0% gegenüber 11,1% deutlich häufiger auf den Spaß der Zusammenarbeit mit Gründer:innen als Top-Motiv verweisen, wiegt der Beitrag zur Verbesserung der Welt mit 16,7% gegenüber 9,6% der ausgewiesenen Top-Motive für die Frauen deutlich stärker.

## TOP-MOTIVE NACH ALTER

Die Bedeutung der Motive ändert sich mit dem Alter der Respondent:innen. So nimmt etwa die Renditeorientierung als wichtigstes Investitionsmotiv mit dem Alter an Bedeutung ab. Umgekehrt nimmt die hedonistische Begründung, wonach die Zusammenarbeit mit Gründer:innen Spaß macht, mit dem Alter zu. Ähnliches gilt auch für den Wunsch, Know-how weiterzugeben.

In der Altersgruppe der 25 bis 34-Jährigen verweisen noch 25,6% der ausgewiesenen Motive auf die Rendite, die mit dem Investment erzielt werden soll. In den älteren Altersgruppen entfallen nur mehr rund 20% der ausgewiesenen Top-3 Motive auf die zu erzielende Rendite. Bei den über 64-Jährigen liegt der Anteil mit 19,4% sogar noch unter 20%.

Ein spezifisches Muster zeigt sich auch für das Motiv, wonach mit Investitionen ein Beitrag zur Verbesserung der Welt geleistet werden soll. Dieses Motiv ist in den jüngeren

Altersgruppen häufiger relevant als in den älteren Altersgruppen. Beispielsweise verweisen in der Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen 15,4% der angegebenen Motive auf die Verbesserung der Welt, in den mittleren Altersgruppen ist dies nur mehr zu etwa 10% bis 11% der Fall und bei den über 65-jährigen verweisen nur noch 6,5% der ausgewiesenen Motive auf die Verbesserung der Welt.

Die Unterstützung von Gründer:innen als maßgebliches Motiv zeigt einen U-förmigen Verlauf. Dieses Motiv wird von den jüngsten und den ältesten Teilnehmer:innen häufiger genannt. In der Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen (23,1%) sowie für über 64-Jährige (22,6%) entfallen über ein Fünftel der angegebenen Motive auf die Unterstützung von Gründer:innen.

In der mittleren Alterskohorte der 45- bis 54-Jährigen entfallen nur 12,5% der angegebenen Motive auf die Unterstützung von Gründer:innen.

### TOP-3-MOTIVE BEI INVESTORINNEN:

1. ICH MÖCHTE GRÜNDER:INNEN UNTERSTÜTZEN
2. ICH MÖCHTE EINE RENDITE ERZIELEN
3. ICH MÖCHTE EINEN BEITRAG LEISTEN, UM DIE WELT ZU VERBESSERN

### TOP-3-MOTIVE BEI INVESTOREN:

1. ICH MÖCHTE EINE RENDITE ERZIELEN
2. ICH HABE SPASS AN DER ZUSAMMENARBEIT MIT GRÜNDER:INNEN
3. ICH MÖCHTE GRÜNDER:INNEN UNTERSTÜTZEN



## SIGNALWIRKUNG VON ANREIZINSTRUMENTEN

Die Frage zielt auf die Einschätzung der Signalwirkung von Anreizinstrumenten aus Sicht der Investor:innen ab. Unter den Instrumenten, die als positives Signal gesehen werden, stellen sich Zuschüsse, insbesondere „öffentliche, nicht rückzahlbare Zuschüsse für Unternehmen“, sowie „öffentliche, nicht rückzahlbare Zuschüsse für Investor:innen“, als die stärksten Signale dar.

Unter Angel Investor:innen betrachten 76,5% „öffentliche nicht rückzahlbare Zuschüsse für Unternehmen“ als positives Signal, unter institutionellen Investor:innen 69,7%.

„Öffentliche, nicht rückzahlbare Zuschüsse für Investor:innen“ betrachten 74,5% der Angel Investor:innen als positives Signal bzw. 57,6% der institutionellen Investor:innen. Über beide Investor:innen-Kategorien attestieren 74,8% der Befragten den nicht-rückzahlbaren Zuschüssen

an Unternehmen positive Signalwirkung, 70,4% tun dies bei nicht rückzahlbaren Zuschüssen an Investor:innen.

Von allen betrachteten Instrumenten geht, der allgemeinen Tendenz nach, positive Signalwirkung aus. Jeweils ist der Anteil der Respondent:innen, die in Instrumenten eine positive Signalwirkung erkennen, größer als der Anteil jener, die keine Signalwirkung erkennen.

Die insgesamt schwächste positive Signalwirkung geht von „öffentlichen, rückzahlbaren Zuschüssen für Unternehmen“ bzw. von „direkten Eigenkapitalbeteiligungen der öffentlichen Hand z.B. in Form bundeseigener VC Fonds“ aus. Im ersten Fall, nämlich rückzahlbaren Zuschüssen an die Unternehmen, geben aber immer noch 44,1% der antwortenden Angel Investor:innen sowie 45,5% der institutionellen Investor:innen eine positive Signalwirkung an.

Bei direkten Eigenkapitalbeteiligungen der öffentlichen Hand muss differenziert werden. Diese sehen nur 35,3% der Angel Investor:innen als positives Signal, jedoch mit 48,5% fast die Hälfte der institutionellen Investor:innen.

Eine mögliche Erklärung ist, dass der aws-Gründerfonds in Phasen investiert, in denen Angel Investor:innen keine Investments mehr tätigen. So zeigt die Auswertung der Unternehmensphasen, in denen eine Erstinvestition erfolgt, in Kapitel 1, dass Angel Investor:innen früh und der Tendenz nachfrüher als institutionelle Investor:innen in Unternehmen investieren. Der aws-Gründerfonds tätigt typischerweise eine Anschlussfinanzierung nach einem Angel Investment, also in Unternehmensphasen, in denen Angel Investor:innen bereits an Unternehmen beteiligt sind.

## DIREKTE UND INDIREKTE EIGENKAPITAL-BETEILIGUNG DER ÖFFENTLICHEN HAND SOWIE NICHT RÜCKZAHLBARE ZUSCHÜSSE

Im Hinblick auf direkte und indirekte Beteiligungsformen stehen beide Investor:innen-Kategorien – Angel Investor:innen und institutionelle Investor:innen – den indirekten Beteiligungsformen grundsätzlich positiver gegenüber.

Bei indirekten Beteiligungsformen erfolgt die Beteiligung der öffentlichen Hand über einen privaten Fonds. Die öffentliche Hand investiert dabei als „Limited Partner“ in einen privaten Fonds, über den dann wieder in die Unternehmen investiert wird. Direkte Beteiligungen der öffentlichen Hand erfolgen unmittelbar aus einem öffentlichen Fonds heraus.

Nach Investor:innen-Kategorien bewerten institutionelle Investor:innen öffentliche Beteiligungen, sowohl in der direkten als auch in der indirekten Form, tendenziell

stärker positiv als Angel Investor:innen. 48,5% der institutionellen Investor:innen betrachten direkte Beteiligungsformen der öffentlichen Hand als positives Signal.

Unter Angel Investor:innen beträgt der Vergleichswert 35,3% (siehe auch oben). Indirekte Beteiligungsformen bewerten 63,6% der institutionellen Investor:innen als positives Signal, bei Angel Investor:innen beträgt der Vergleichswert 50%.

## GARANTIEN/HAFTUNGEN SOWIE BEGÜNSTIGTE KREDITE, SOWIE RÜCKZAHLBARE UND NICHT RÜCKZAHLBARE ZUSCHÜSSE AN DIE UNTERNEHMEN

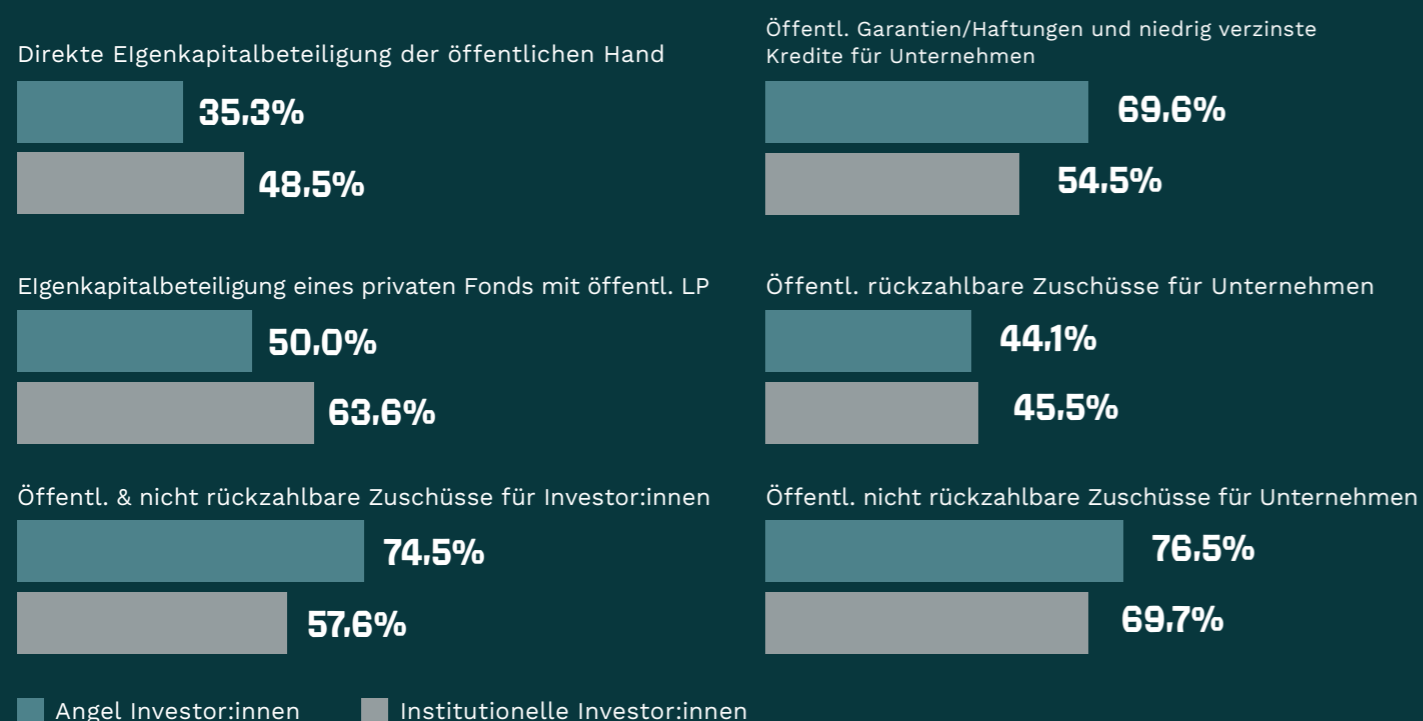
Unter den eher unternehmensseitigen Anreizinstrumenten betrachten die Befragten beider Investor:innen-Kategorien insbesondere die öffentlichen, nicht rückzahlbaren Zuschüsse an Unternehmen als Instrument mit der stärksten Signalwirkung.

Insgesamt attestieren fast 74,8% der Befragten dem Instrument positive Signalwirkung.

Darüber hinaus werden auch Garantien/Haftungen, sowie zinsbegünstigte Kredite für die Unternehmen als stark positives Signal gewertet. Über beide Investor:innen-Kategorien ist dies für fast 65,9% der Respondent:innen der Fall. Die positive Signalwirkung erkennen Angel Investor:innen in noch stärkerem Maß als institutionelle Investor:innen.

69,6% der Angel Investor:innen bewerten Haftungen und geförderte Kredite als Signal. Unter den institutionellen Investor:innen beträgt der Anteil 54,5%.

### SIGNALWIRKUNG VON ANREIZINSTRUMENTEN – ZUSTIMMUNG NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE



## ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN FÜR INVESTMENT

Unabhängig von der Investor:innen-Kategorie betrachten sowohl Angel Investor:innen als auch institutionelle Investor:innen das „Geschäftsmodell“ als das wichtigste Investitions- und Entscheidungskriterium. 82,2% der Befragten erachten das Geschäftsmodell als zutreffendes Entscheidungskriterium für ein Investment.

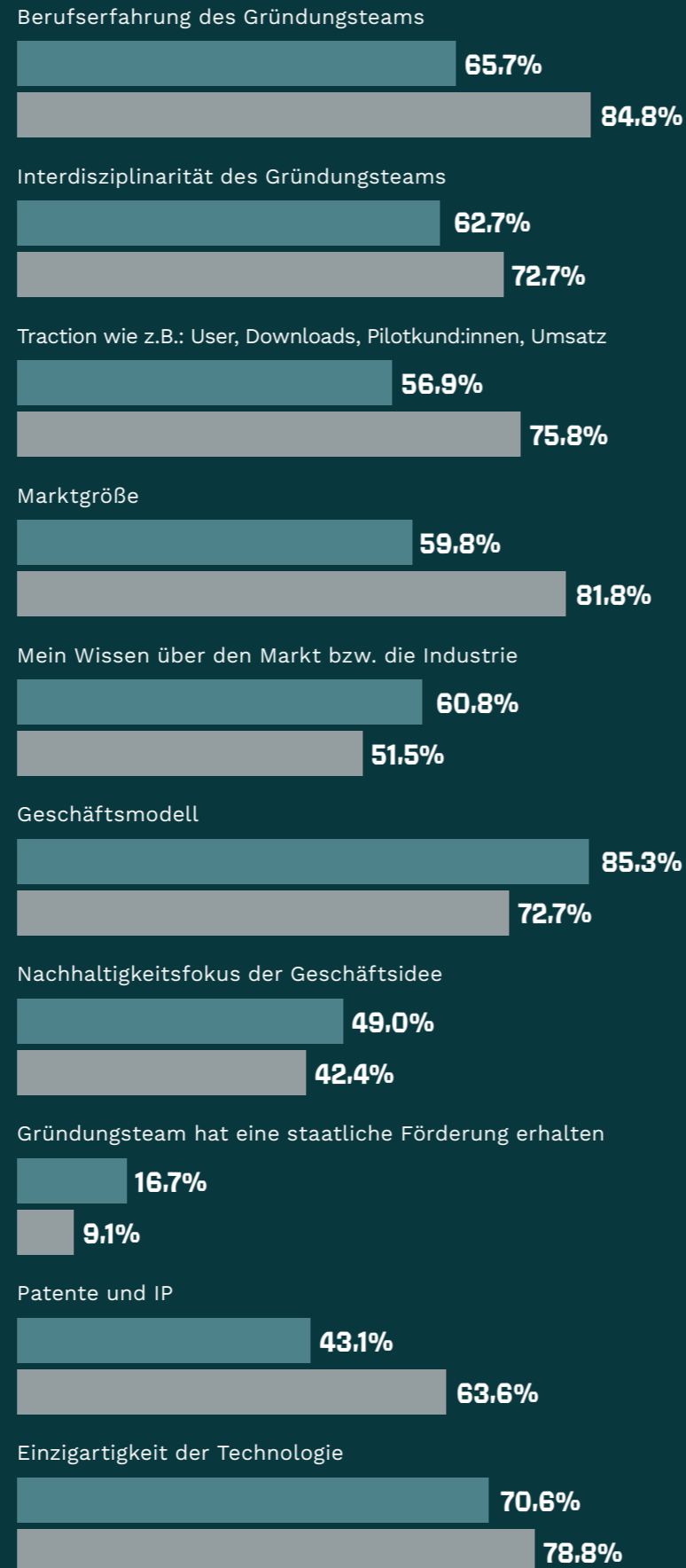
Ebenfalls von größerer Bedeutung ist mit insgesamt etwa 72,6% die „Einzigartigkeit der Technologie“. Der dritthöchste Zustimmungswert entfällt mit 70,4% auf die „Berufserfahrung des Gründungsteams“ als wichtiger Faktor.

Dabei wurden Investor:innen gefragt, nach welchen Kriterien sie typischerweise ihr Investment auswählen. Die Respondent:innen geben an, wie sehr die angefragten Entscheidungskriterien für sie zutreffend sind und wählen dabei auf einer fünfstufigen Skala von „nicht zutreffend“ bis „voll zutreffend“ aus.

Ob das Gründer:innen-Team eine staatliche Förderung erhalten hat, wird als weniger wichtig erachtet: Nur 14,8% geben dies als Entscheidungskriterium an, für insgesamt 54,1% stellt dies kein Entscheidungskriterium dar.

Ähnlich nachrangig werden zudem ein etwaiger „Fokus der Geschäftsidee auf Nachhaltigkeit“ sowie „Patente und IP“ angesehen.

Insgesamt nur 23,0% der Befragten betrachten den Nachhaltigkeitsfokus als Entscheidungskriterium. Patente und IP erachten insgesamt nur etwa 25,2% als Kriterium.



n = 135 (AI 102, II 33)

## DIE 3 WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGSFAKTOREN NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE

Das Geschäftsmodell ist nicht nur insgesamt, sondern auch für beide Investor:innen-Kategorien der am stärksten motivierende Faktor (siehe oben). Dies gilt sogar noch stärker für Angel Investor:innen als für Vertreter:innen institutioneller Investoren.

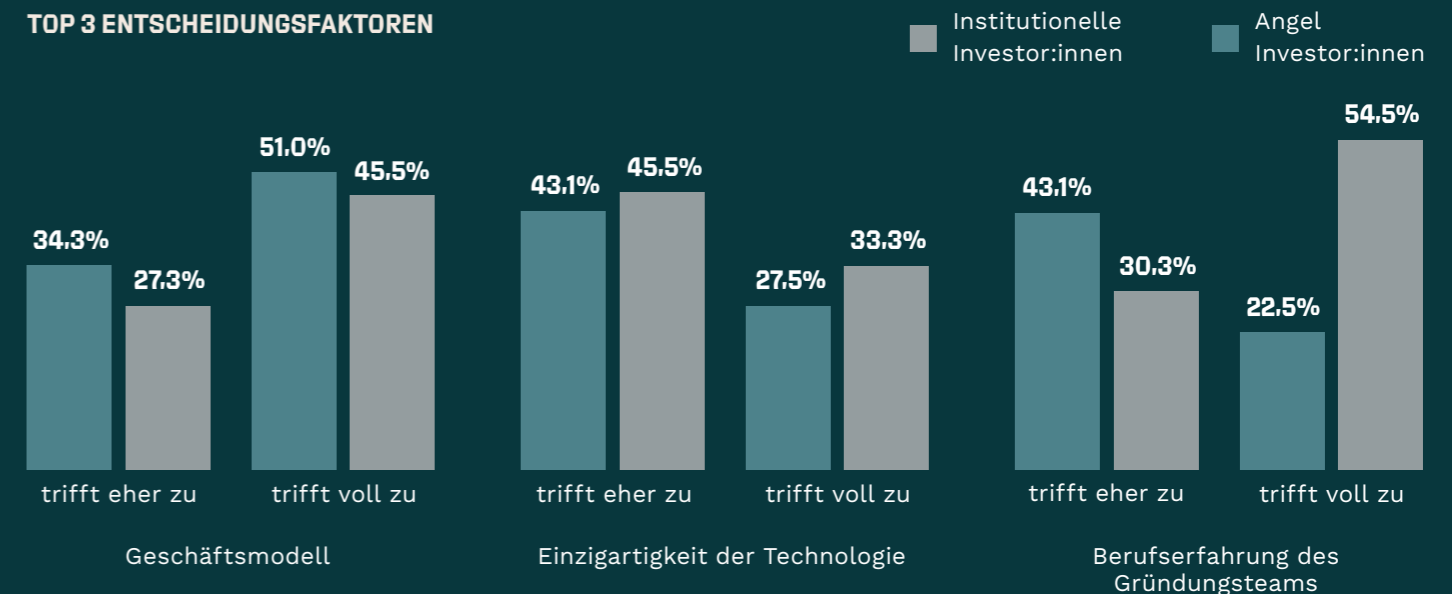
Unter Angel Investor:innen betrachten 85,3% das Geschäftsmodell als wichtiges Kriterium, unter institutionellen Investor:innen 72,7%.

Die Einzigartigkeit der Technologie und die Berufserfahrung des Gründerteams

ist für beide Investorentypen von Bedeutung, dies jedoch noch stärker für institutionelle Investor:innen. Die Einzigartigkeit der Technologie erachten 70,6% der Angel Investor:innen und 78,8% der institutionellen Investor:innen als wichtiges Entscheidungskriterium für ein Investment.

Die Berufserfahrung des Gründerteams wird von etwa 65,7% der Angel Investor:innen und von 84,8% der institutionellen Investor:innen als Entscheidungskriterium betrachtet.

### TOP 3 ENTSCHEIDUNGSFAKTOREN



n = 135 (AI 102, II 33)



## TYPISCHE ZUSAMMENSETZUNG EINER FINANZIERUNGSRUNDE

Zwischen Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen bestehen größere Unterschiede betreffend der Form, in der sie sich an Finanzierungsrunden beteiligen.

### NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE

Angel Investor:innen investieren dabei häufiger mit anderen Angel Investor:innen und institutionelle Investor:innen mit anderen institutionellen Investor:innen.

Kaum Unterschiede bestehen zunächst beim Anteil jener, die typischerweise allein investieren. Ihre Anteile betragen 18,6% bei Angel Investor:innen und 21,2% bei institutionellen Investor:innen. Etwa ein Fünftel der Investor:innen agiert damit „typischerweise“ alleine.

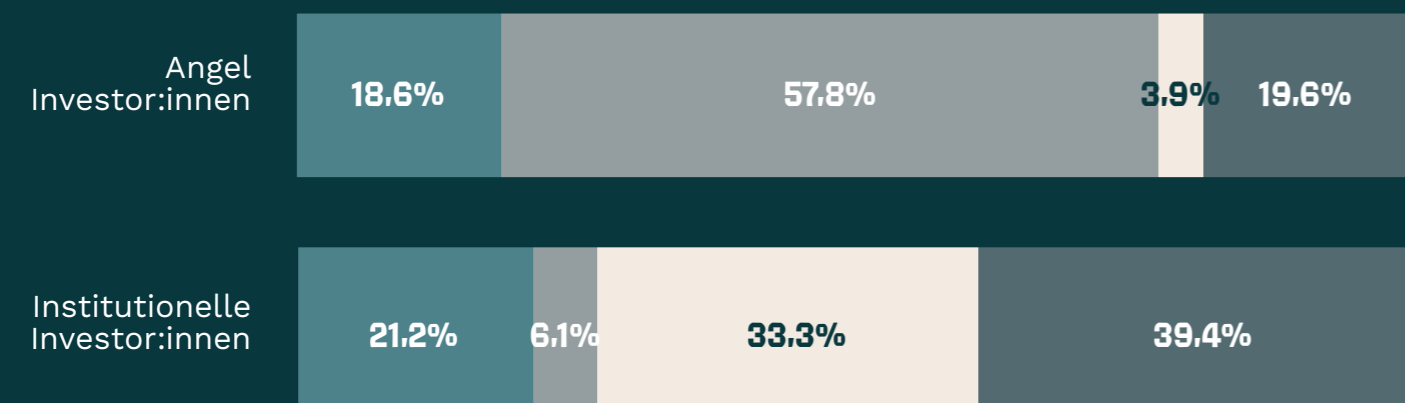
Partnerschaften und Kooperationen spielen eine wichtige Rolle bei der

typischen Vorgehensweise im Rahmen von Finanzierungsrunden. 57,8% der Angel Investor:innen investieren typischerweise mit anderen Angel Investor:innen.

Dies ist bei institutionellen Investor:innen nur zu 6,1% der Fall. Sie investieren dafür zu 33,3% mit anderen institutionellen Investor:innen und zu 39,4% in Kombination mit institutionellen Investor:innen und Angel Investor:innen.

Die Kombination aus institutionellen Investor:innen und anderen Angel Investor:innen ist für die typische Vorgehensweise von Angel Investor:innen mit 19,6% immer noch sehr relevant, aber im Vergleich zu institutionellen Investor:innen in geringerem Ausmaß.

### TYPISCHE FORM DER BETEILIGUNG AN FINANZIERUNGSRUNDEN



- Typischerweise investiere ich alleine
- Typischerweise investiere ich mit anderen Business Angels
- Typischerweise investiere ich mit anderen VC/PE Fonds
- Typischerweise investiere ich in einer Kombination aus VC/PE Fonds und Business Angels

n = 135 (AI 102, II 33)

### NACH ERFAHRUNG ALS INVESTOR:IN IN JAHREN

Die Auswertung der Zusammensetzung von Finanzierungsrunden verdeutlicht interessante Verteilungsmuster nach der Länge der Erfahrung.

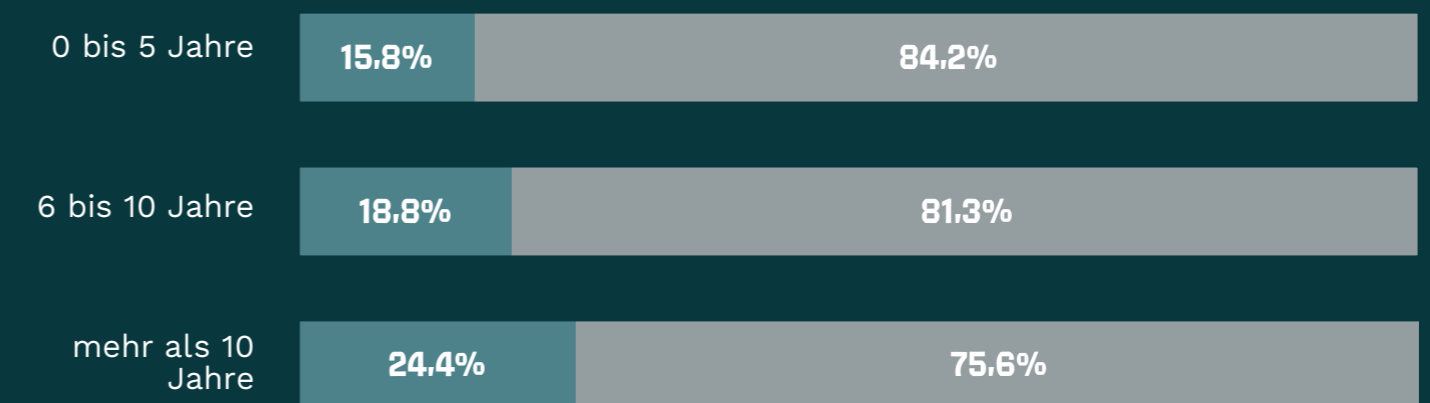
Je länger Respondent:innen über Erfahrung als Investor:in verfügen, desto eher sind sie bereit, alleine und außerhalb von Kooperationen zu investieren.

Für die Auswertung wurden die drei Antwortoptionen, die auf ein gemeinschaftliches Agieren mit anderen Investor:innen hinweisen, zu einer einzigen Kategorie „Typischerweise investiere ich mit anderen in Kooperation“ zusammengezogen.

Hier werden Respondent:innen, die typischerweise gemeinschaftlich mit anderen Business Angels (Angel Investor:innen), VC/PE Fonds (institutionellen Investor:innen) oder einer Kombination aus Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen investieren, zusammengezählt.

Die Ergebnisse zeigen, dass Investor:innen mit längerer Erfahrung von mehr als 10 Jahren häufiger alleine investieren. Der Anteil der typischerweise allein investierenden Respondent:innen beträgt mit 24,4% fast ein Viertel. Bei Investor:innen mit bis zu (inklusive) 5 Jahren Erfahrung als Investor:in beträgt der Anteil nur 15,8%, bei Investor:innen mit Erfahrung von 6 bis (inklusive) 10 Jahren Erfahrung beträgt der Anteil 18,8%.

### TYPISCHE FORM DER BETEILIGUNG AN FINANZIERUNGSRUNDEN NACH ERFAHRUNG



- Typischerweise investiere ich alleine
- Typischerweise investiere ich mit anderen in Kooperation

n = 134 (0-5 Jahre 57, 6 bis 10 Jahre 32, mehr als 10 Jahre 45)

## AUFFINDEN VON CO-INVESTOR:INNEN

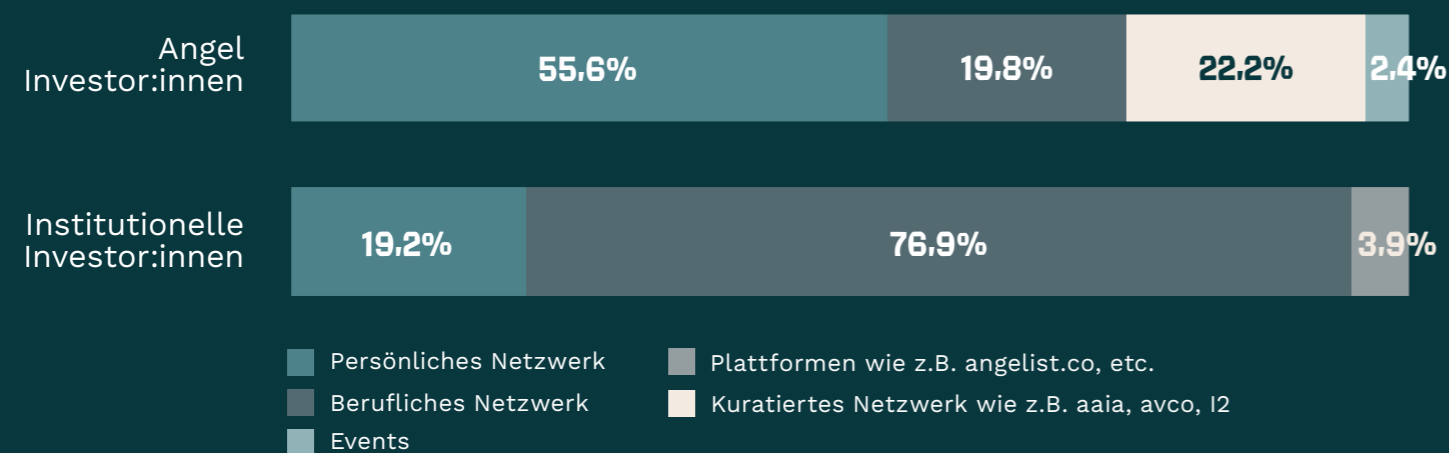
Wie oben in der Frage der typischen Zusammensetzung von Finanzierungsrunden festgestellt, bestehen unterschiedliche Vorgehensweisen im Zusammenhang mit Finanzierungsrunden sowie im Hinblick auf Kooperationen und Partnerschaften.

Nur etwa ein Fünftel investiert typischerweise alleine. Eine weitere Frage der Erhebung zielt darauf ab, wie Investor:innen, die üblicherweise in Partnerschaften und Kooperationen agieren, ihre Co-Investor:innen finden.

Die Frage nach dem Auffinden von Co-Investor:innen ist eine „bedingte“ Folgefrage. Es antworten nur jene Befragten, die typischerweise gemeinsam mit anderen Investor:innen in Partnerschaften investieren.

Die Anzahl der in der Auswertung berücksichtigten Antworten ist mit 107 Personen folglich kleiner, als dies bei anderen Fragen der Fall ist. Jenes Fünftel der Investor:innen, das typischerweise alleine agiert, ist nicht in die Auswertung einbezogen.

### AUFFINDEN DER CO-INVESTOR:INNEN



## NACH INVESTOR:INNEN-KATEGORIE

Zwischen Angel Investor:innen und institutionellen Investor:innen bestehen auch Unterschiede hinsichtlich Partnerschaften und Co-Investor:innen. Dabei finden Angel Investor:innen ihre Co-Investor:innen hauptsächlich in ihrem persönlichen Netzwerk. Bei 55,6% der antwortenden Angel Investor:innen ist dies der Fall.

Zwar sind persönliche Netzwerke auch für institutionelle Investor:innen relevant, dies aber in geringerem Ausmaß: nur 19,2% der antwortenden institutionellen Investor:innen geben an, dass sie Co-Investor:innen in ihrem persönlichen Netzwerk finden.

Bei institutionellen Investor:innen sind berufliche Netzwerke gegenüber persönlichen Netzwerken von deutlich höherer Bedeutung. 76,9% der antwortenden institutionellen Investor:innen finden Co-Investor:innen in ihren beruflichen Netzwerken.

Kuratierte Netzwerke sind für Angel Investor:innen von höherer Bedeutung. 22,2% der antwortenden Angel Investor:innen, die typischerweise mit anderen Investor:innen gemeinsam investieren, finden ihre Co-Investor:innen über kuratierte Netzwerke.

## NACH ALTER

Verteilungsmuster ergeben sich nach dem Alter der Investor:innen.

Grundsätzlich sind persönliche Netzwerke bei allen Gruppen von großer Bedeutung, unter Respondent:innen der mittleren und der ältesten Alterskohorte sind sie dabei jedoch noch wichtiger als bei jungen Investor:innen. 52,5% der Respondent:innen der mittleren Altersgruppe bzw. 50,0% in der ältesten Altersgruppe finden ihre Co-Investor:innen über ihre persönlichen Netzwerke. Persönliche Netzwerke sind auch bei den jüngeren Investor:innen relevant, dies jedoch nur zu 37,8%.

Umgekehrt ist in der jüngeren Altersgruppe, aber zum Teil auch bei Respondent:innen der mittleren Altersgruppe das berufliche Netzwerk stärker ausschlaggebend. 45,9% der Survey-Teilnehmer:innen aus der jüngsten Alterskohorte finden, wenn sie typischerweise in Gemeinschaften und Kooperationen investieren, ihre Co-Investor:innen in ihren beruflichen Netzwerken. In der mittleren Altersgruppe beträgt dieser Anteil 27,9%, in der ältesten Altersgruppe beträgt er nur 12,5%.

Kuratierte Netzwerke sind für Investor:innen aller Altersgruppen von Bedeutung. Es zeigt sich, dass mit 25,0% insbesondere die Vertreter:innen der ältesten Altersgruppe, aber mit 18,0% auch die Vertreter:innen der mittleren Altersgruppe Co-Investor:innen über kuratierte Netzwerke finden. Für Teilnehmer:innen aus der jüngsten Altersgruppe ist dies im Ausmaß von 13,5% der Fall.

Von insgesamt geringerer Bedeutung sind Plattformen und Events. Letztere sind für ältere Investor:innen noch von größerer Bedeutung. 12,5% der Respondent:innen aus der ältesten Gruppe finden ihre Co-Investor:innen über Events.

## NACH ERFAHRUNG

Die Auswertung der Frage nach dem Auffinden von Co-Investor:innen nach der Erfahrung als Investor:innen unterstreicht erneut die hohe Bedeutung der persönlichen Netzwerke.

Alle Gruppen finden ihre Co-Investor:innen mehrheitlich in ihren persönlichen Netzwerken. Dies ist für Personen aus der mittleren Gruppe mit Erfahrung von 6 bis 10 Jahren sowie für solche mit der längsten Erfahrung von mehr als 10 Jahren noch stärker der Fall. Hier beträgt der Anteil der Respondent:innen, die Co-Investor:innen typischerweise in ihrem persönlichen Netzwerk finden, 57,7% im Fall der mittleren Gruppe bzw. 56,3% im Fall der Gruppe mit der längsten Erfahrung. Auch Personen mit der kürzesten Erfahrung als Investor:in finden ihre Partner:innen vorrangig in persönlichen Netzwerken, dies jedoch nur im Ausmaß von 35,4%.

Der Stellenwert der beruflichen Netzwerke ist für alle Gruppen in etwa gleich relevant. Dabei sticht die Gruppe mit der längsten Erfahrung etwas hervor. Personen mit mehr als 10 Jahren Erfahrung als Investor:innen finden Co-Investor:innen zu 37,5% in beruflichen Netzwerken. Bei Personen der ersten bzw. zweiten Gruppe ist dies nur zu jeweils etwa 31% der Fall.

Auffällig sind die Unterschiede bei der Bedeutung der kuratierten Netzwerke. Sie sind insbesondere für Personen relevant, die bis zu 5 Jahre Erfahrung als Investor:in gesammelt haben. Der Anteil der Survey-Teilnehmer:innen, die Co-Investor:innen vorrangig über kuratierte Netzwerke findet, beträgt in dieser ersten Gruppe 29,2%. Für die anderen beiden Gruppen mit mittlerer und längerer Erfahrung sind kuratierte Netzwerke von geringerer Bedeutung. Von insgesamt geringerer Bedeutung sind dabei auch Events und Plattformen.



# **AUSBLICK 2023 & VERGLEICH 2022**

## INVESTMENTTRENDS 2023

Sowohl Angel Investor:innen als auch institutionelle Investor:innen planen für das Jahr 2023 mehr Exits zu erreichen als 2022 und gleichzeitig weniger Investments durchzuführen als 2022.

Angel Investor:innen planen, ihre Anzahl an Investments um durchschnittlich 14,3% zu reduzieren (von 2,8 im letzten Jahr auf 2,4 Investments in 2023). Im Vergleich dazu planen institutionelle Investor:innen ihre Investments, um nur 6,4% zu reduzieren (von 5,6 in 2022 auf 5,3 in 2023).

Daher ist zu erwarten, dass es frühphasige Unternehmen in 2023 schwerer haben werden, ein Investment zu erhalten, als reifere Unternehmen, da Angel Investor:innen, die tendenziell in frühphasige Unternehmen investieren, für 2023 weniger Investments planen als 2022.

Beide Investor:innengruppen erwarten 2023 ihre Anzahl an Exits steigern zu können. Angel Investor:innen planen, für 2023 im Schnitt 0,7 Unternehmensbeteiligungen erfolgreich zu veräußern. Dies entspricht etwa einer Verdreifachung im Vergleich zu 2022 (0,25).

Ebenfalls eine Verdreifachung erhoffen sich institutionelle Investor:innen, die in 2023 1,0 Unternehmensbeteiligungen veräußern wollen, im Vergleich zu durchschnittlich 0,3 erreichten Exits in 2022.

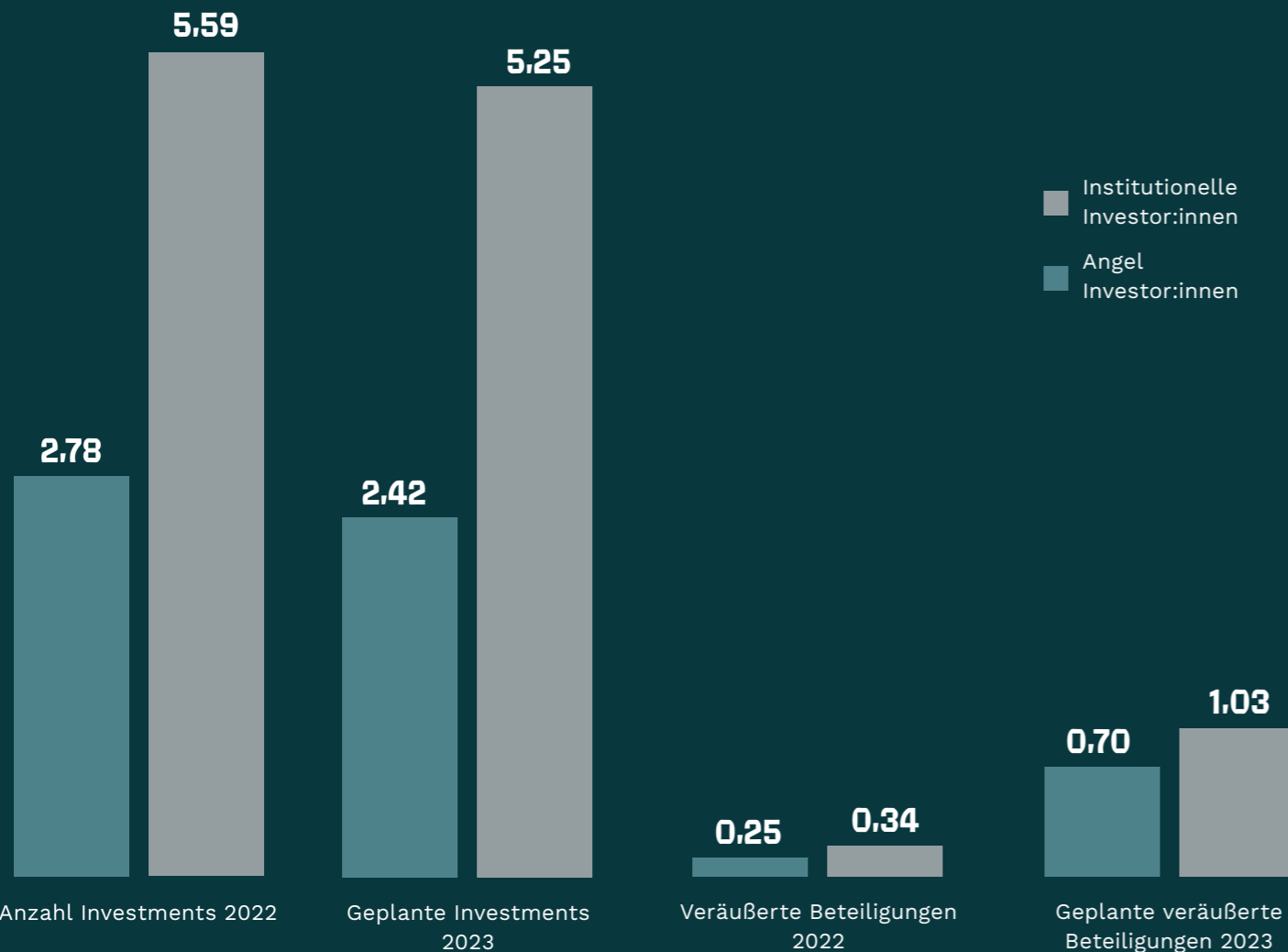
In Bezug auf das zu investierende Kapital sind hingegen gegenläufige Trends für 2023 zu erwarten.

Während Angel Investor:innen 2023 im Durchschnitt 9,6% weniger Kapital in Unternehmen investieren werden (2023: EUR 380.000; 2022: EUR 420.000), planen

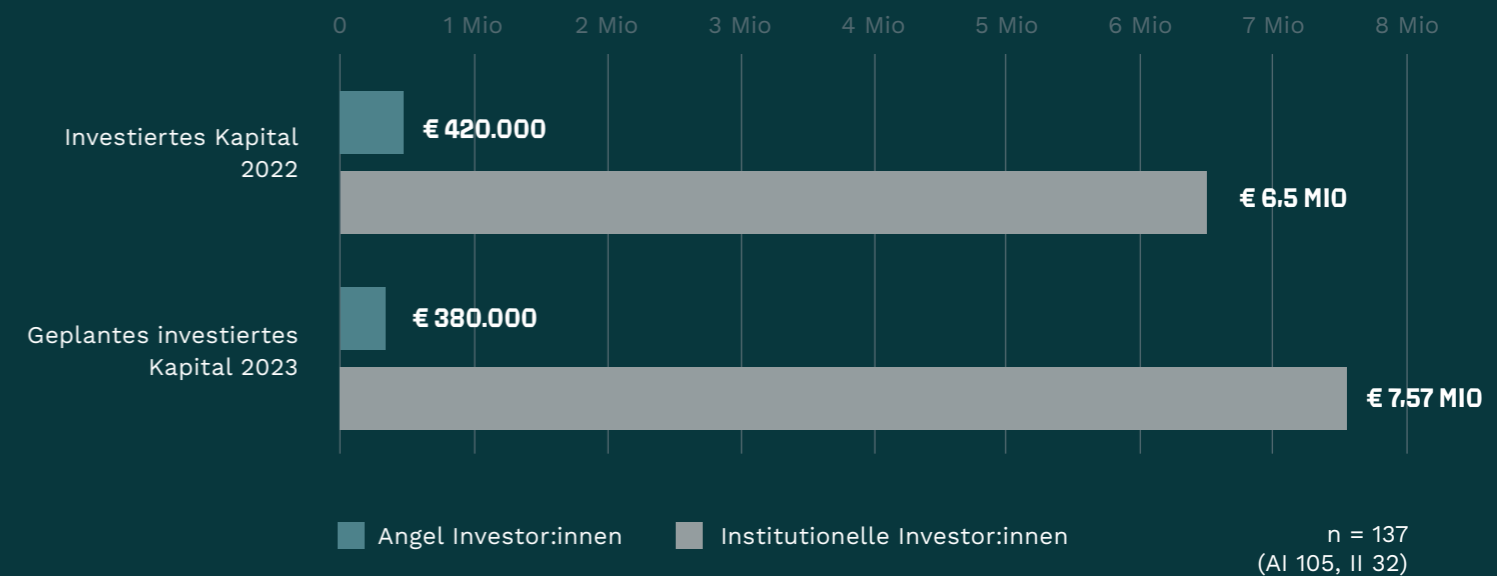
institutionelle Investor:innen in 2023 sich mit 14,2% mehr Kapital an Unternehmen zu beteiligen im Vergleich zu 2022 (2022: EUR 6,5 Mio.; 2023: EUR 7,57 Mio.).

Bei allerdings ebenfalls weniger geplanten Investments deutet diese Steigerung darauf hin, entweder in späterphasige Unternehmen zu investieren oder aufgrund der aktuellen makroökonomischen Lage, Unternehmen durch mehr Kapital längere Runways zu ermöglichen.

### INVESTMENTTRENDS 2022/23 NACH INVESTOR:INNEN KATEGORIE



### INVESTIERTES KAPITAL 2022/2023 NACH INVESTOR:INNEN KATEGORIE



Im Folgenden wurden geplante Investmentverhalten 2023 im Vergleich zu 2022 anhand einer 5er Skala abgefragt. Investor:innen hatten die Möglichkeit auszuwählen, ob sie tendenziell mehr oder weniger von ihrem bisherigen Investmentverhalten in 2023 umsetzen. Da die angegebenen Tendenzen der Investor:innen nur geringe Abweichungen vom Mittelwert 3,0 aufweisen, wird in untenstehender Graphik lediglich ein Teilbereich der Skala ausgewiesen.

Im Detail zeigen sich dabei folgende Investmenttrends für 2023:

Angel Investor:innen planen weniger Investments für 2023. Dies gilt sowohl für Erstinvestments als auch für Follow-on Runden, wobei deutlich weniger Follow-on Rounds geplant sind als Erstinvestments.

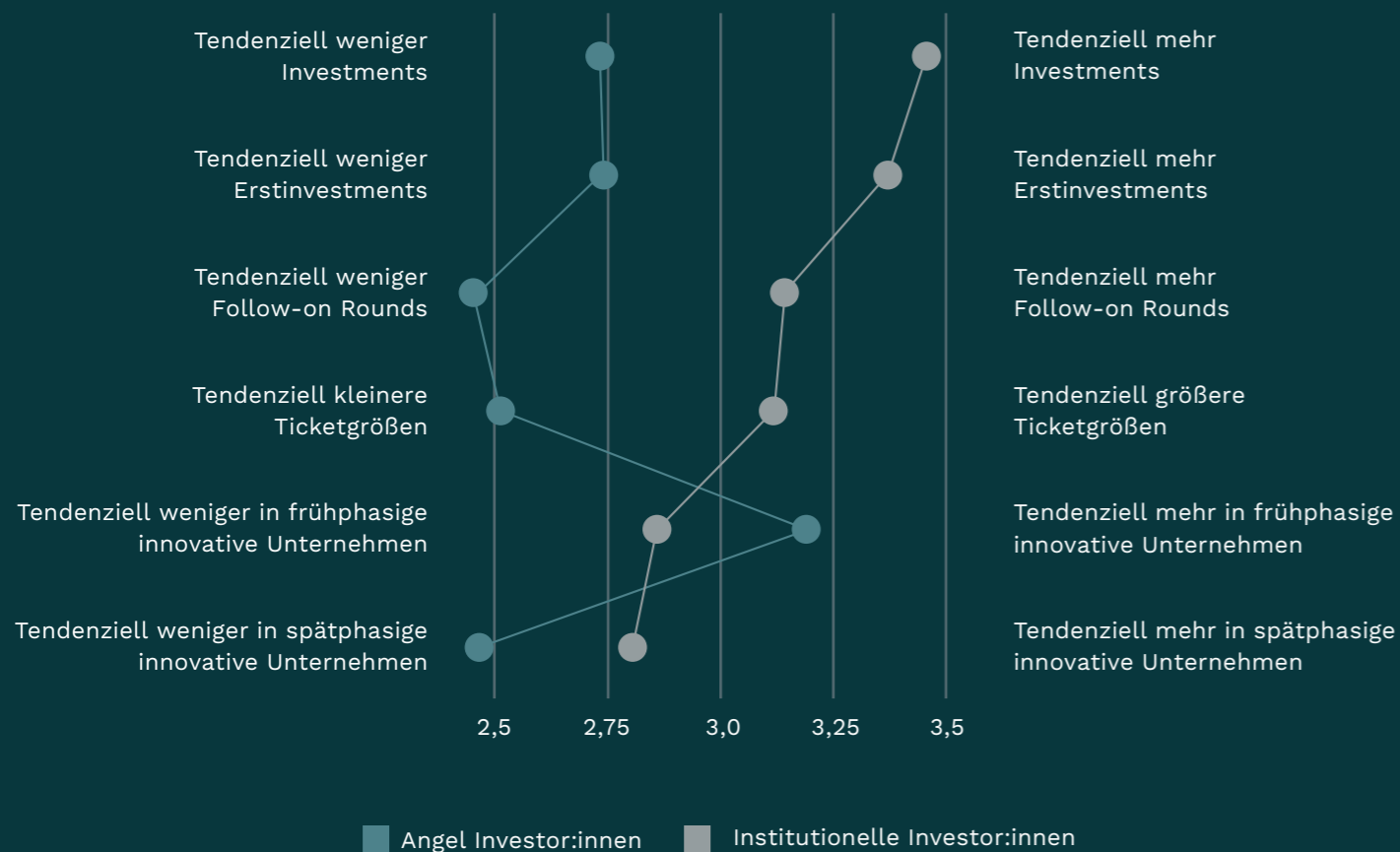
Im Gegensatz dazu ist die Strategie von institutionellen Investor:innen für 2023, im Vergleich zum Vorjahr mehr Erstinvestment

als auch Follow-in Rounds durchzuführen. Hierbei werden mehr Erstinvestments im Vergleich zu Follow-on Runden angestrebt.

Unterschiede sind auch bei den Ticketgrößen zu beobachten: Während Angel Investor:innen eher kleinere Ticketgrößen und dazu passend auch noch früh-

phasigere Investments für 2023 antizipieren, planen institutionelle Investor:innen, eher in größere Ticketgrößen zu investieren. Dabei werden institutionelle Investor:innen keine Veränderung hinsichtlich der zu investierenden Unternehmensphasen vornehmen.

### INVESTMENTTRENDS 2023 (SKALA VON 1 - 5)



n = 137  
(AI 103, II 34)

Betrachtet man ausschließlich die Later Stage Investor:innen (n=8), so kann hinsichtlich deren Investmentverhalten 2023 beobachtet werden, dass diese deutlich mehr Investments und hier vor allem Erstinvestments durchführen. Gleichzeitig sind weniger Follow-on

Rounds zu erwarten. Dabei wird die Ticketgröße der Late Stage Investor:innen deutlich größer werden als in 2022 und ein noch stärkerer Fokus auf spätphasige Unternehmen getroffen werden.

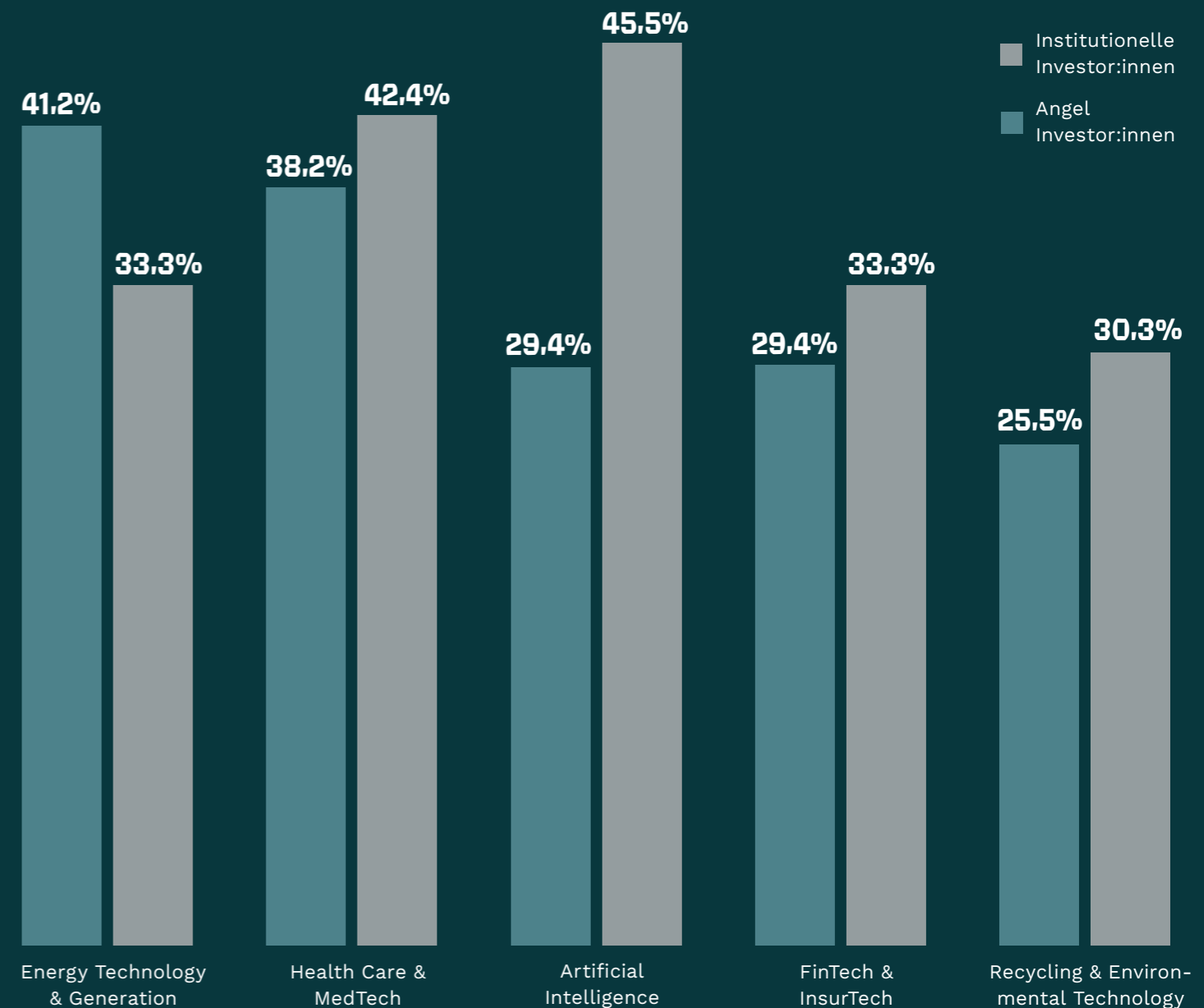
### INVESTMENTFOKUS: TOP 5 THEMENFELDER

Angel Investor:innen und institutionelle Investor:innen zeigen ein ähnliches Investmentverhalten in Hinblick auf die für sie wichtigsten Themenfelder. Die Top 5 Bereiche sind jeweils Energie, Gesundheit, Artificial Intelligence, FinTech und nachhaltige Technologien.

vorrangig in Energy Technology & Generation (41,2%), Health Care & MedTech (38,2%), Artificial Intelligence (29,4%), FinTech & InsurTech (29,4%), sowie Recycling & Environmental Technology (25,5%) investieren, sehen institutionelle Investor:innen ihren Fokus vorrangig in den Gebieten Artificial Intelligence (45,5%), Health Care & MedTech (42,4%) und Energy Technology (33,3%).

Unterschiede werden erst bei der Reihung sichtbar. Während Angel Investor:innen

### TOP 5 THEMENFELDER



n = 135 (AI 102, II 33)



**AplusB**  
ACADEMIA PLUS BUSINESS

 **AUSTRIAN  
STARTUPS**

  
Recruity

**Science Park**  
The High Tech Incubator  
Graz

**build!**  
GRÜNDERZENTRUM KÄRNTEN

 business  
upper  
austria

 **STARTUPLAND**

 **STARTUP  
SALZBURG**

**FH | JOANNEUM**  
International Management

 **founders**

 START UP  
**STARS**

**tba** network

**Gründungs  
garage**

 **HANDELS  
VERBAND**

tech  b

**tec  
net**

**iv** INDUSTRIELLEN  
VEREINIGUNG

 **KPMG**

  
WERKSTÄETTE  
WATTENS

**SUPPORTING  
PARTNER**

**aaia**

austria  
wirtschafts  
service



**A/co**