

# Starthilfe von Frauen für Frauen

## Investorinnen sind bei Startup-Finanzierungen noch unterrepräsentiert – dabei bieten sich hier interessante Anlagechancen

Anne-Barbara Luft



Das Geschlecht sollte beim Investieren eigentlich keine Rolle spielen, tut es aber. Karin Hofer/NZZ

Ein Gründer-Team präsentiert die Geschäftsidee, das Marktumfeld, eine Wettbewerbsanalyse sowie den Finanzierungsplan vor einer Gruppe potenzieller Investoren. Woran werden die Geldgeber ihren Entscheid festmachen? Innovationskraft, Wachstumspotenzial oder Chancen auf einem internationalen Markt – das wären nachvollziehbare Faktoren, um sich für oder gegen die Finanzierung eines jungen Unternehmens zu entscheiden.

Tatsächlich spielt ein anderes Attribut eine viel wichtigere Rolle: Ist der Gründer ein Mann oder eine Frau? Studien zeigen, dass Männer bei der Vergabe von Wagniskapital stark bevorzugt werden. Das mag auch daran liegen, dass sich im Kreis der Kapitalgeber bis anhin vorwiegend männliche Investoren bewegen. Für einige Frauen könnten Investitionen in Startups eine interessante Geldanlage sein. Möglichkeiten, sich an jungen Firmen zu beteiligen, gibt es inzwischen viele.

### Männer bevorzugt

Laut dem Swiss Venture Capital Report fließen nur rund 7% des Kapitals, das in der Schweiz in Startups investiert wird, in Firmen, die von Frauen gegründet werden. Dafür gibt es eine Vielzahl von Gründen. Einer davon ist wohl, dass es kaum Investorinnen gibt, die in Gründungsprojekte investieren. Das spannende Feld der Startup-Finanzierung ist von Anlegerinnen noch kaum besetzt. Eine Vielzahl neuer Initiativen und Projekte könnte nun daran etwas ändern.

Dazu zählt die Female Founder Initiative, die im Dezember von Eliane Albrecht vom Impact Hub Zürich und Natalie Süss vom Institut für Innovation und Entrepreneurship (IIE) an der ZHAW lanciert wurde. Female Founder möchte Transparenz in der Gründerszene schaffen, ein Netzwerk für Gründerinnen aufbauen und Frauen dabei helfen, die zahlreichen Hürden auf dem Weg zur Selbständigkeit zu überwinden. Eine davon ist die ungleiche Vergabe von Startkapital. «Dahinter können sich Vorurteile gegenüber dem Geschlecht verstecken», sagt Süss. Eine Untersuchung der Universität Harvard habe gezeigt, dass Frauen zu gleichen Geschäftsideen ganz anders befragt würden als Männer. Gründerinnen müssten sich mehr rechtfertigen und würden eher infrage gestellt als Männer – und das beim gleichen Pitch.

Es gibt aber auch eine weitere Erklärung: Frauen sind seltener bei kapitalintensiven Gründungen involviert. In der Schweiz sind 20 bis 25% der Gründer weiblich. Bei Startups aus dem Technologiebereich – diese sind besonders kapitalintensiv – ist der Frauenanteil mit rund 10% sogar nur halb so gross. Während Startups aus den Bereichen Medtech, IT oder Fintech männlich dominiert sind, gründen Frauen eher Dienstleistungsfirmen. «Typisch sind Einzelfirmen, die Consulting, Coaching oder andere Dienstleistungen anbieten», sagt Riccarda Mecklenburg, designierte Präsidentin des Verbands Frauenunternehmen. Frauen würden sich häufiger für eine Selbständigkeit entscheiden, wenn sie aus einer Firma ausscheiden, da sie Familie und Beruf dann besser unter einen Hut bekämen.

Die Beweggründe, ein eigenes Unternehmen zu gründen, sind bei Frauen die gleichen wie bei Männern: Selbstverwirklichung, Unabhängigkeit und das Umsetzen der eigenen Ideen. «Aber Frauen unterschätzen sich», merkt Süss von der ZHAW an. Gründerinnen vertrauen weniger in ihre eigenen Fähigkeiten und bezweifeln öfter, dass ihre Idee einzigartig genug ist, um sie zu verfolgen. Obwohl eine Selbständigkeit für Frauen viele Vorteile bringt – wie etwa die höhere Flexibilität, den eigenen Arbeitsalltag zu gestalten –, ist die Hemmschwelle hoch. Die Angst zu scheitern und der Wunsch nach finanzieller Sicherheit sind laut Süss bedeutende Hürden.

Anlegerinnen und Gründerinnen zusammenzubringen, ist eines der Ziele des Female Innovation Forum (FIF), das dieses Jahr im Juli zum vierten Mal stattfindet. Die Unternehmerin und Initiantin des FIF, Sandra-Stella Triebel, beobachtet seit einigen Jahren ein zunehmendes Interesse an Startup-Investments. «Erfolgreiche Frauen ziehen es vor, ihr Geld in junge Unternehmen zu investieren statt beispielsweise in Aktien oder ETF», sagt Triebel. Die Gründerinnen persönlich kennenzulernen, würden viele Investorinnen besonders schätzen. Auch für die Gründerinnen sei der Austausch mit den Geldgeberinnen – neben den finanziellen Beiträgen – sehr wertvoll.

In Deutschland sind nur 4% der Partner bei Venture-Capital-Firmen weiblich – in der Schweiz dürfte es nicht viel anders aussehen. «Bei den Investoren tummeln sich vor allem Männer», sagt Mecklenburg, die bereits zahlreiche Startups begleitet hat. In diesem sehr dynamischen Geschäft könne man schnell viel Geld verlieren. Von 100 Startups würden im Durchschnitt 10 reüssieren. Das komme der Risikoaffinität von Frauen nicht entgegen, die lieber sicher investierten.

«Frauen interessieren sich dann für ein Investment, wenn sie sich mit dem Thema gut auskennen», hat Friederike Reinl, Investor Relations Associate bei investiere.ch, beobachtet. Investorinnen wollen die Geschäftsidee, die Technologie und den Markt verstehen, bevor sie ihr Geld anlegen. Wenn sie bereits Expertinnen auf einem Gebiet seien, dann fühlten sie sich mit einer Investition wohl, sagt Reinl. Gleichzeitig steigt das Interesse weiblicher Investoren, wenn sie sich von der Geschäftsidee emotional angesprochen fühlen. So sei beispielsweise beim Schweizer Medizinaltechnik-Startup Pregnolia, das eine Methode zur Früherkennung von Frühgeburten entwickelt hat, das Interesse von Frauen hoch gewesen. Doch selbst bei diesem Startup, dessen Gründungs-Team von Frauen dominiert wird, waren mehr Männer als Frauen investiert.

### **Totalausfall als Risiko**

Für Investitionen in Startups müssen Anlegerinnen einen langen Anlagehorizont haben. Im Durchschnitt dauert es von der Gründung bis zum Verkauf 7,5 Jahre. Es seien zudem sehr illiquide Anlagen, die sich nicht einfach wie an der Börse kotierte Aktien kaufen und verkaufen liessen, merkt Reinl von investiere.ch an. Ausserdem bleibt immer das Risiko eines Totalausfalls. Ein Hindernis stellen auch die vergleichsweise hohen Mindestanlagesummen bei Startup-Investments dar. Diese reduzieren sich, wenn man sich mit anderen Investoren zusammentut. Es gibt inzwischen mehrere Crowdfunding-Plattformen, die Investoren zusammenbringen. Diese können dann in der Regel mit 10 000 Fr. einsteigen. Der Vorteil solcher Crowdfunding-Plattformen ist, dass für interessierte Kapitalgeber bereits eine Vorauswahl getroffen wurde. Anbieter wie investiere.ch nehmen eine Due Diligence vor und präsentieren ihren Kunden nur Startups, die von Experten auf Herz und Nieren geprüft wurden.