ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Wuttig, Alexandra; Weber, Susanne Theresia

Working Paper

Mehr weibliche Business Angels führen zu mehr Startup Gründerinnen

IUBH Discussion Papers - Business & Management, No. 12/2020

Provided in Cooperation with:
IU International University of Applied Sciences

Suggested Citation: Wuttig, Alexandra; Weber, Susanne Theresia (2020) : Mehr weibliche Business Angels führen zu mehr Startup Gründerinnen, IUBH Discussion Papers - Business & Management, No. 12/2020, IUBH Internationale Hochschule, Bad Honnef

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/225088

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

IUBH Discussion Papers

BUSINESS & MANAGEMENT

Mehr weibliche Business Angels führen zu mehr Startup Gründerinnen

Prof. Dr. Alexandra Wuttig

Prof. Dr. Susanne Theresia Weber

IUBH Internationale Hochschule

Campus Erfurt

Juri-Gagarin-Ring 152

99084 Erfurt

Telefon: +49 421.166985.23

Fax: +49 2224.9605.115

Kontakt/Contact: k.janson@iubh.de/

Autorenkontakt/Contact to the author(s):

Prof. Dr. Alexandra Wuttig

Standort München

Berg-am-Laim-Str. 47

81673 München

Email: a.wuttig@iubh-fernstudium.de

Prof. Dr. Susanne Weber

Standort München

Berg-am-Laim-Str. 47

81673 München

Email: s.weber@iubh-dualesstudium.de

IUBH Discussion Papers, Reihe: Business & Management, Vol. 3, Band 12 (September 2020)

ISSN-Nummer: **2512-2800**

Website: https://www.iubh-university.de/forschung/publikationen/

Mehr weibliche Business Angels führen zu mehr Startup Gründerinnen

Prof. Dr. Alexandra Wuttig
Prof. Dr. Susanne Theresia Weber

Abstract:

Female entrepreneurs belong to the underrepresented groups and are thereby an economically unused potential. 84.9% of startup founders are male, so women are still underrepresented in the field of startups. Female founders, just like their male colleagues, have to master the challenges of start-up financing and networking with the established economy. However, studies have found that male investors tend to provide money to male founders and many female founders complain about lack of capital. It can be worthwhile to invest in female founders. Female founders achieve better turnovers and are on average more successful than purely male teams of founders.

For this early stage phase of the business start-up, capital procurement by business angels is the preferred method of financing. Parallel to the low number of female company founders, the number of female business angels is also very low. According to a recently published study by the European Commission, only 8% of business angels in Europe are female. In 2019, the Forbes list of top investors included only 12 women out of 100 listed investors, in 2018 there were even only nine. Thus, an increase in female business angels also means a strengthening and diversification of the female start-up landscape. This promotion of female entrepreneurship thus benefits not only the women themselves, but the German economy as a whole.

The aim of the study was to find out the reasons for the low number of female business angels in Germany and to present suitable measures that could lead to an increase in investment by women.

Keywords:

Entrepreneurship, Finanzen und Kapital, Gender Studies, Business Angels, Venture Capital, Frauenförderung.

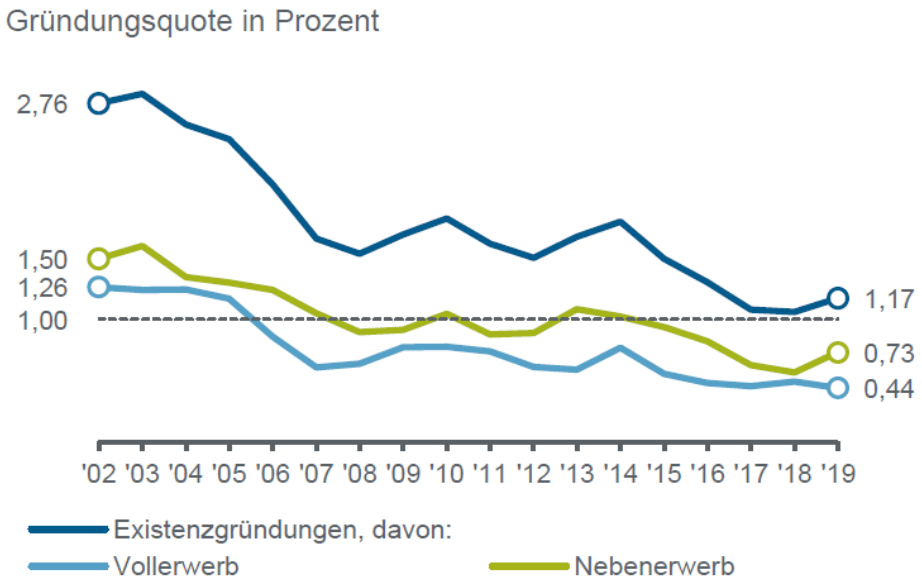
JEL classification:

JEL: O4- G2

1. Aktuelle Situation und Interesse der breiten Öffentlichkeit

Startups mit innovativen Produkten oder Dienstleistungen erfahren seit Ausstrahlung der TV-Show *‚Höhle der Löwen‘* ein zunehmendes Interesse in der breiten Öffentlichkeit in Deutschland, obwohl in den vergangenen Jahren immer seltener neue Unternehmen gegründet wurden. Die Betrachtung der Gründerquote zeigt, dass diese seit 2011 rückläufig ist und trotz guter Konjunktur ihren Tiefststand 2018 mit einem Minus von 2% zum Vorjahr erreichte. In 2018 gründeten nur noch 547.000 Personen ein neues Unternehmen. Die hohe Nachfrage nach Arbeitskräften wird mit der Hochkonjunktur in den vergangenen Jahren begründet. Wer einen sicheren Angestelltenvertrag mit kontinuierlichen, monatlichen Gehaltszahlungen hat, ist nicht so motiviert sich selbstständig zu machen (Metzger, 2019, S. 1). Doch ist seit 2019 eine Trendwende zu erkennen, die Gründungstätigkeit nahm in Deutschland erstmals seit Jahren wieder zu. Die Zahl der Existenzgründer ist um 58.000 auf 605.000 Personen gestiegen.

Abb. 1 Gründungsquote: Anteil der Existenzgründungen an der Erwerbsbevölkerung (18 bis 64 Jahre)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2020

Für das Jahr 2020 war der Ausblick zunächst positiv, jedoch hat die Corona-Pandemie auch Auswirkungen auf die Gründungstätigkeit, bisher wurden viele Gründungspläne verschoben, dafür gibt es einige krisenbedingte Notgründungen (Metzger, 2020, S. 1).

Grundsätzlich ist zwischen dem Gründungsgeschehen insgesamt und den Startup-Gründungen als spezielle Form zu differenzieren. Als Startups werden Unternehmensgründungen mit hohem Wachstumspotenzial bei einer gleichzeitig vergleichsweise hohen Risikoposition bezeichnet. Häufig besitzen die Geschäftsmodelle einen technisch oder inhaltlich innovativen Charakter und unterscheiden sich damit von anderen Existenzgründung. Startups zeichnen sich durch eine innovative und skalierbare Geschäftsidee aus. „Innovative Gründungen bezeichnen den Eintritt in ein noch nicht bzw. wenig erschlossenes Marktsegment, für das bislang kaum Erfahrungs- und Vergleichswerte vorliegen.“ (Diehm, 2017, S. 17)

Der Deutsche Startup Monitor 2019 definiert die wesentlichen Merkmale von Start-ups wie folgt:

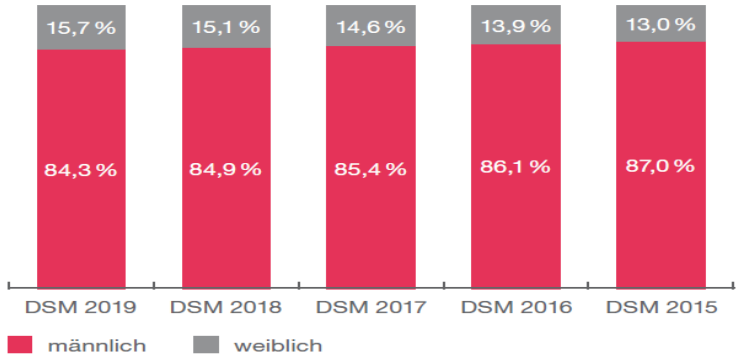
- Startups sind jünger als 10 Jahre
- Startups haben ein (geplantes) Mitarbeiter-/ Umsatzwachstum und/oder
- sind hochinnovativ in ihren Produkten/Dienstleistungen, Geschäftsmodellen und/oder Technologien

(Kollmann, 2020, S. 22)

So schätzen die Gründerinnen und Gründer von Startups ihre Innovativität in Bezug auf die Produkte/Services, Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle als sehr hoch ein, wohingegen der Anteil innovativer Unternehmensgründungen am allgemeinen Gründungsgeschehen im Vergleich bei nur 10,6 % liegt. Ebenso bewerten die Startups den Einfluss der Digitalisierung auf ihr Geschäftsmodell als groß bis sehr groß. Im Gegensatz dazu ist bei allgemeinen Existenzgründungen der Anteil digitaler Gründer wesentlich geringer und liegt bei nur ca. 22% (Metzger, 2019, S. 22). Auch wenn Startups vielfach in der öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussion stehen, gibt es keine kongruente Definition für sie. Es besteht lediglich Konsens darüber, dass es sich um junge Unternehmen handelt, die innovations- und/oder wachstumsorientiert sind.

Parallel zum Anstieg der Unternehmensgründungen in den vergangenen Jahren entwickelte sich auch die Anzahl von Startup Gründungen positiv. Gemäß des KfW-Gründungsmonitors 2019 gab es im Jahr 2018 ca. 70.000 innovations- oder wachstumsgetriebene junge Unternehmen und damit etwa 10.000 mehr als noch im Vorjahr. Bei einer durchschnittlichen Teamgröße von 1,8 stehen hinter diesen Startups rund 129.000 aktive Gründerinnen und Gründer (Metzger, 2019a, S. 1). Auch ist seit dem Jahr 2014 ein konstanter Anstieg weiblicher Startup-Gründerinnen von 13% auf 15,7% zu beobachten.

Abb. 2 Startup Gründerinnen und Gründer nach Geschlecht (2015–2019)



Quelle: Kollmann, 2019, S. 31

Der Anstieg auf diesem konstant niedrigeren Niveau impliziert, dass die Startup Szene weiterhin stark männerdominiert ist. Jedoch schrecken Frauen nicht grundsätzlich vor Selbstständigkeit zurück. Wenn man die geschlechterspezifische Verteilung der Gründungsquote im Rahmen einer normalen Unternehmensgründung analysiert, fällt auf, dass sich der Frauenanteil seit langem relativ stabil auf einem hohen Niveau bewegt und nach zwischenzeitlichen Rückgängen im Jahr 2018 wieder von 37 % auf 40 % angestiegen ist. Daraus lässt sich ableiten, dass Frauen insgesamt am Gründungsgeschehen in Deutschland sehr aktiv beteiligt sind. Eine Ursache dafür ist, dass es für reguläre Unternehmensgründungen eine Förderlandschaft für Frauen mit langer Tradition gibt, wie zum Beispiel die bundesweit aktive gründerinnenagentur (bga).

Während der Gründerinnenanteil bei Existenzgründungen insgesamt bei ca. 39 % liegt, werden nur ca. 15 % der Startups von Frauen ins Leben gerufen. Demnach sind Frauen im Bereich Startup Gründungen immer noch unterrepräsentiert (Metzger, 2020, S.3). Doch wenn es so viele Frauen schaffen ein normales Unternehmen zu gründen, warum sieht es dann bei Startup Gründungen so anders aus?

Die weiblichen Startup - Gründerinnen haben zunächst ebenso wie ihre männlichen Konkurrenten die Herausforderungen der Finanzierung und der Vernetzung mit der etablierten Wirtschaft zu meistern. Die Gründungsfinanzierung ist eine der Hauptursachen, die innovative Startup – Ideen noch vor dem Markteintritt scheitern lässt. Für diese Early Stage Phase der Existenzgründung ist die Kapitalbeschaffung durch Business Angels eine der favorisierten Finanzierungsmöglichkeiten. Hier zeigen sich signifikante genderspezifische Unterschiede. Während von männlichen Teams ca. 26% diese Finanzierungsform wählen, sind es bei weiblichen Teams nur knapp 8% (Hirschfeld, 2020, S. 41).

Warum fließt viel weniger Kapital von Business Angels in weibliche Startups? Weil diese Business Angels immer noch zum größten Teil aus dem wie Melinda Gates auf einer Podiumsdiskussion in Austin im Jahr 2018 sie nannte *‚ein von älteren Herren dominierter ‚Boys Club'* ist. Diese typischen männlichen Investoren mit einer exzellenten akademischen Ausbildung investieren zum größten Teil in Gründer die eine ähnliche Vita vorweisen wie sie selbst, „Man investiert einfach in das, was man kennt…" (Mütze, 2020, S.49f). Dadurch werden wertvolle Chancen von Startup -Gründungen durch unterrepräsentierte Bevölkerungsgruppen nicht wahrgenommen. Sich der Beurteilung und Befragung dieser typischen Herrenrunde auszusetzen schreckt immer noch viele weibliche Gründerinnen ab. So beschreiben zwei Gründerinnen im Female Founders Monitor 2018 ihre Erfahrungen bei der Vorstellung ihres Startup Pitches wie folgt:

„Unser Pitch in (…) endete schließlich in der Frage nach der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Man muss sich das mal vorstellen (und Männern erklären): da hatten wir gerade eine Million Euro für unseren Glauben an eine zündende Geschäftsidee zusammengekratzt und wurden nach Herd und Herde befragt." (Kollmann, 2018a, S. 4)..

Dieses Gender Bias bedeutet für Deutschland, dass die von Frauen ins Startup-Ökosystem eingebrachten, häufig sozial oder ökologisch motivierten Geschäftsmodelle, bisher viel zu wenig gefördert werden. Parallel zur geringen Anzahl weiblicher Unternehmensgründerinnen ist auch die Zahl der weiblichen Business Angels sehr gering.

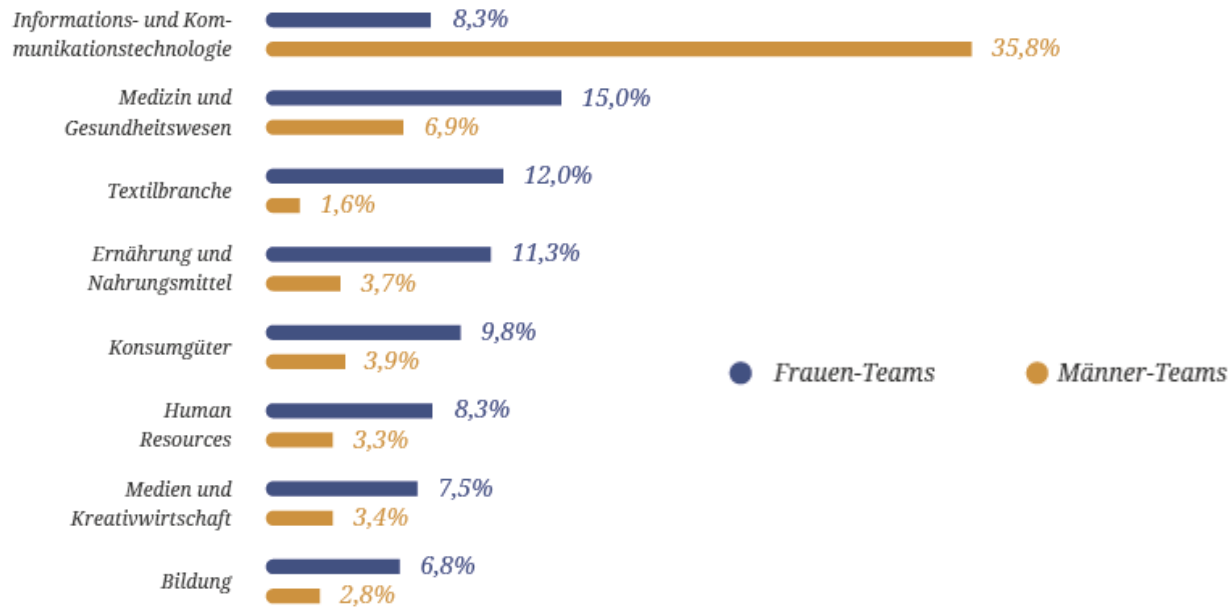
Dies trifft nicht nur auf das deutsche Startup Ökosystem zu, sondern entspricht der aktuellen Situation im internationalen Vergleicht. Laut einer kürzlich veröffentlichten Studie der Europäischen Kommission sind in Europa nur 8% der Business Angel weiblich (Women in the digital Age, European Commission, 2018). Auf der Forbes Liste der Top Investoren standen 2019 nur 12 Frauen von 100 aufgeführte Investoren, in 2018 waren es sogar nur (Chaykowski, Forbes, 2019).

So beklagen sich viele Gründerinnen über Mangel an Kapital, weil wie in diversen Studien (FAZ, 2019; BCG Studie, 2018) festgestellt wurde, weil männliche Investoren dazu tendieren männlichen Gründern Geld zur Verfügung zu stellen. Dabei kann es sich lohnen in weibliche Gründerteams zu investieren: sie erreichen bessere Umsätze und sind im Schnitt erfolgreicher als rein männliche Gründerteams (BCG Studie, 2018). Eine Zunahme an weiblichen Business Angels würde somit auch gleichzeitig eine Stärkung und Diversifizierung des Startup Ökosystems bedeuten. Von dieser Förderung des Female Entrepreneurship profitieren somit nicht nur die Frauen selbst, sondern die Wirtschaftsleistung insgesamt.

2. Weibliche Gründerinnen vs. Männliche Gründer

Abgesehen davon, dass es wesentlich weniger Startup Gründerinnen als Gründer gibt, können noch andere geschlechterspezifische Unterschiede festgestellt werden. Das Startup-Ökosystem spiegelt die kulturellen und gesellschaftlichen stereotypischen Rollenbilder wider. So wie bereits in der Studiums- und Berufswahl von vielen weiblichen Studentinnen noch die klassischen geschlechtsspezifischen Studiengänge gewählt werden, so werden auch bei Startup Gründungen die als typisch weiblich verstandenen Branchen von den weiblichen Gründerinnen bevorzugt.

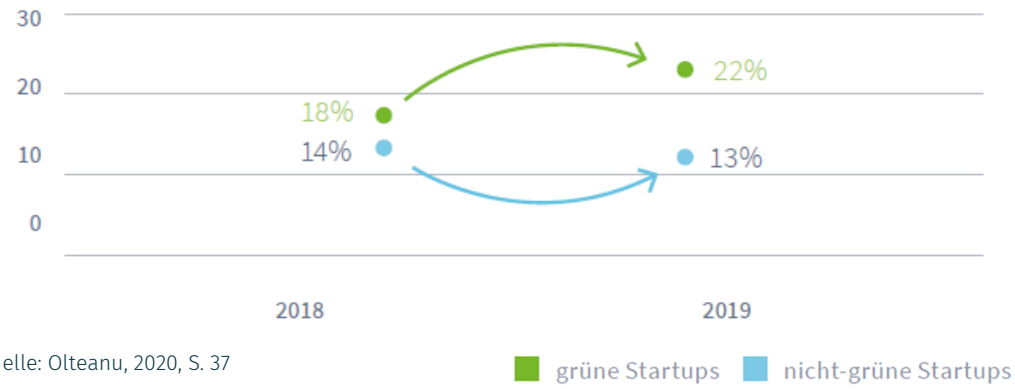
Abb. 3 Branchen der Startups (Auswahl)



Quelle: Hirschfeld, 2019, S. 35

Von Frauen gegründete Startups sind am häufigsten im medizinischen Bereich zu finden und in den Bereichen von typischen weiblichen Konsumgütern, wie z. Bsp. Bekleidung und Ernährung. Die geringere Anzahl weiblicher Studentinnen in Informatikfachgebieten spiegelt sich auch im Gründungsverhalten im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie wider, hier sind die männlichen Gründer wesentlich aktiver. Frauen verbinden mit Ihrer Startup - Geschäftsidee meist ein höheres Ziel, indem sie ein medizinisches, gesellschaftliches, soziales oder ökologisches Problem lösen oder zumindest minimieren wollen. Im Gegensatz zu den Startup Gründungen insgesamt sind die weiblichen Social-Entrepreneur-Gründerinnen sogar leicht in der Mehrzahl im Geschlechtervergleich. (Scharpe, 2019, S. 79) Der Greenstartup Monitor lässt den gleichen Rückschluss zu, den auch bei Startups mit einem ökologischen Geschäftsmodell kann eine stärkere Zunahme von weiblichen Gründerinnen als bei nicht-grünen Startups verzeichnet werden (Olteanu, 2020, S. 37).

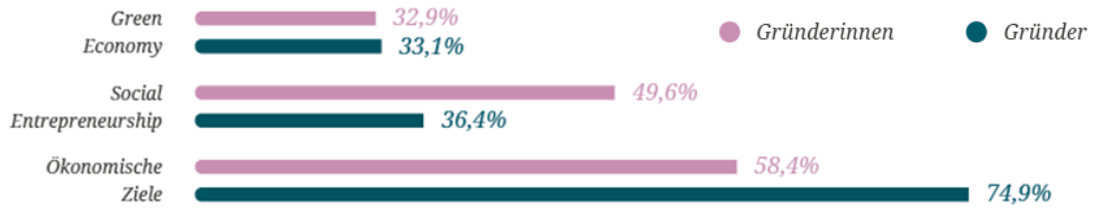
Abb. 4. Anteil Startup-Günderinnen



Quelle: Olteanu, 2020, S. 37

Diese Entwicklungen bestätigen den Trend, dass die Gründungsmotivation bei Frauen nicht nur der wirtschaftliche Erfolg ist, sondern sie sich auch für eine bessere Zukunft engagieren wollen. Frauen orientieren sich an einer stabilen Entwicklung ihres Unternehmens und priorisieren die Marktentwicklung und die Wachstumschancen eher niedriger. Für männliche Gründer stehen jedoch die ökonomischen Ziele klar im Vordergrund.

Abb. 5 Hohe Priorität unternehmerischer Zieldimensionen



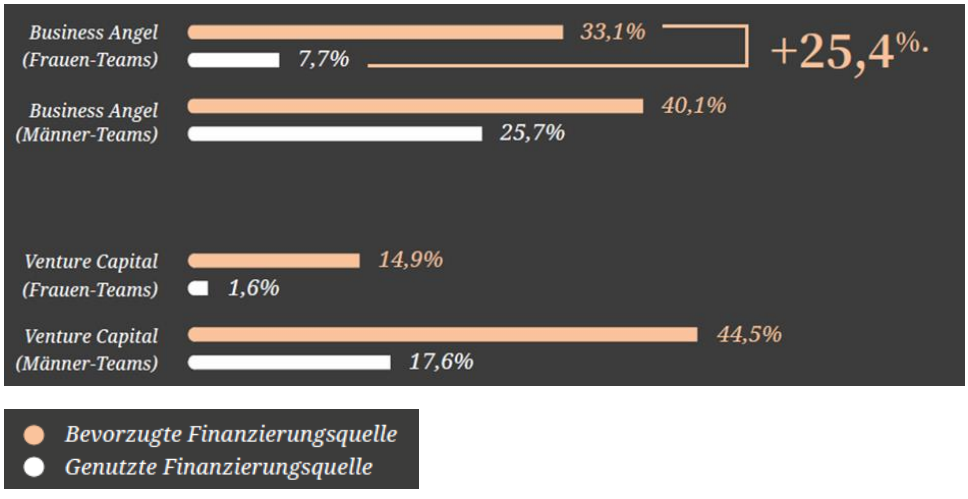
Quelle: Hirschfeld, 2019, S. 23

Dass Frauen mehr sicherheitsorientiert sind, als wachstumsorientiert resultiert auch im Kapitalbedarf für die Gründungsfinanzierung. Diese Präferenzen in der unternehmerischen Zielsetzung führen zu Unterschieden im Kapitalbedarf und davon abhängig auch in der Kapitalbeschaffung.

3. Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Finanzierung der Startups

Die Kapitalbeschaffung zählt zu den drei wesentlichen Herausforderungen für Startups, nicht nur in der Early Stage Phase, sondern auch im fortgeschrittenen Stadium und ist zunächst auch kein genderspezifisches Problem. Aus diesem Grund wurde vom Deutschen Startup Monitor eine Befragung durchgeführt in der die Gründungsteams explizit in Abhängigkeit des Geschlechts nach ihren bevorzugten und tatsächlich genutzten Finanzierungsquellen befragt wurden. Hier zeigen sich große Differenzen zwischen Wunsch und Wirklichkeit, der Wunsch der weiblichen Gründerinnen ist Zugang zu externen Kapitalquellen wie staatliche Fördermittel, Business Angels und Venture Capital Finanzierungen zu erhalten. In der Realität jedoch werden eigenen Ersparnisse (80,3 %) sowie Family and Friends (29,3 %) weiterhin sehr häufig als Finanzierungsquelle genutzt. (Kollmann, 2019, S46) Diese Differenz ist bei der geschlechterspezifischen Betrachtung der bevorzugten und genutzten Finanzierungsquellen sehr frappierend.

Abb. 6 Finanzierungslücken bei Business Angels und VCs



Quelle: Hirschfeld, 2020, S. 41

In einer Umfrage des Female Founders Monitor 2020 wurde eruiert, dass Gründerinnen insgesamt geringeres Interesse an Kapitalbeschaffung mittels Venture Capital und Business Angels als Gründer haben. Besonders prägnant ist diese Differenz im Geschlechtervergleich, 33% der Frauen-Teams würden eine Finanzierung mittels BA bevorzugen, realisiert wurde dies tatsächlich nur von 7%. Daraus lässt sich eindeutig ablesen, dass es hier noch sehr viel innovatives Potential gibt, das von den aktuellen Business Angels nicht unterstützt wird. Dabei kann es sehr rentabel sein in Gründerinnen zu investieren, so fand eine BCG Studie heraus, dass für jeden investierten Dollar in Startups von Frauen 78Cent Gewinn erwirtschaftet wurden und von Startups von Männern nur 31 Cent. (bcg.com, 2018)

4. Die Relevanz von Business Angel Investments

Die favorisierte Art der Finanzierung durch Business Angels bringt für jungen Unternehmen zwei Vorteile mit sich. Der Vorteil einer externen Kapitalquelle die in das Unternehmen investiert, ist plausibel. Der zweite Vorteil ist mindestens genauso relevant, weil die Business Angels ihre Management-, Branchen-, und Praxiserfahrung den Startups zur Verfügung stellen. Europaweit hat sich folgende Definition für den Begriff Business Angels durchgesetzt:

Business Angels haben zwei Flügel, ein Flügel bevorratet unternehmerisches Know-how, der andere beinhaltet Kapital.

Für ihre Beteiligungen sind die Business Angels intrinsisch motiviert. Nicht nur der Renditeaspekt ist für sie relevant, sondern es bereiten ihnen Freude beim Aufkeimen eines Startups mitzuwirken. Deswegen sind sie auch bereit, neben ihrem Kapital ihr Know-how und Ihr Netzwerk den Startups zur Verfügung zu stellen.

Wie kann eine Kapitalbeteiligung eines Business Angels aussehen? Meistens investieren Business Angels eigenes Kapital in Form einer offenen Beteiligung. Dies könnte beispielhaft wie folgt durchgeführt werden:

Anne und Zoe halten als Gründungsgesellschafterinnen am Start-up Unternehmen XX-GmbH je 50 %. Das Stammkapital der XX-GmbH beträgt 25.000 €. Anne und Zoe einigen sich mit dem Business Angel Moneylady auf eine Finanzierung mittels einer offenen Beteiligung durch Erhöhung des Stammkapitals um 10 %, also 2.500 €. Gemeinsam bewerten beide Seiten die XX-GmbH mit 500.000 €. Deswegen zahlt Moneylady insgesamt 50.000 €, davon 2.500 € in das Stammkapital und 47.500 € in die Kapitalrücklage der XX-GmbH. Während der Haltezeit der Beteiligung verdient Moneylady kein Geld mit dem Start-up. Erst wenn sie ihre Beteiligung wieder veräußern kann, möglichst nachdem das Unternehmen deutlich im Wert gestiegen ist, kann sie durch den Veräußerungserlös auf einen Gewinn hoffen. (business-angels.de, 2020)

Nachdem die Business Angels nicht nur Kapital sondern auch viel Engagement und ihre Netzwerke investieren, ist es wichtig das Matching zwischen den Startups und den Business Angels professionell durchzuführen. Zu diesem Zweck gibt es deutschlandweite Netzwerke und Plattformen, z. Bsp. Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) auf denen sich beide Seiten kennen lernen können. Dieser Verband schätzt die Anzahl weiblicher Business Angels auf ca. 7% der ca. 10.000 deutschen Business Angels insgesamt und hat aus diesem Grund das Jahr 2020 zum „*Women Business Angels Year 2020*“ ausgerufen. Mit dem Ziel weibliche Business Angels, vermehrt ins Blickfeld der Öffentlichkeit zu rücken, um mehr Frauen zu motivieren, als Business Angel aktiv zu werden. Mittelbar werde das auch dazu führen, dass mehr Gründerinnen Mut gemacht wird, mit einer eigenen Geschäftsidee an den Start zu gehen und Kapital und Know-how für Wachstum und Erfolg einzuwerben. (wbay2020.de, 2020)

Nachdem auf internationaler Ebene bereits ein Zusammenhang zwischen der Anzahl an weiblichen Investorinnen und Startups von weiblichen Gründerinnen festgestellt wurde (vgl. Kap. 1), wurde basierend auf diesen Studien eine Befragung mit Teilnehmerinnen aus Deutschland durchgeführt.

5. Befragung potentieller weiblicher Business Angels

Der aktuelle Forschungsstand in Deutschland bezieht sich größtenteils auf Frauen als Gründerinnen, indem die geschlechtsspezifischen Differenzen dargestellt werden. Die durchgeführte Befragung zum Thema weibliche Business Angels und deren Auswertung soll diese Lücke schließen und folgende Frage beantworten:

Wie können Frauen motiviert werden sich als Business Angels mit Know-how und Kapital für weibliche Startup Gründerinnen zu engagieren?

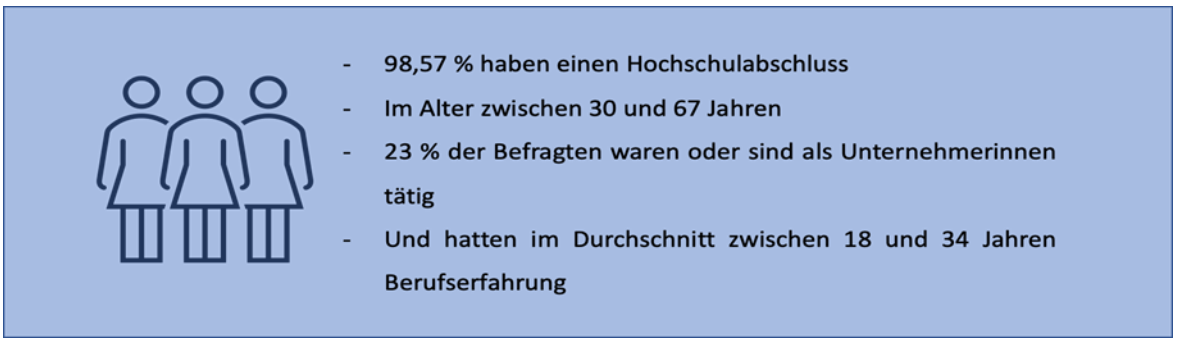
Ziel dieses Forschungsprojektes ist es wirksame Maßnahmen zur Steigerung der Anzahl von weiblichen Startup Investorinnen in Deutschland vorzuschlagen, um die Hypothese zu belegen, dass eine Zunahme von weiblichen Business Angels eine Zunahme der Gründung von Startups durch Frauen zur Folge haben wird. Das Forschungsdesign orientiert sich an der von der EU für South East Europe geförderten Studie ‚Female Business Angels (Tooth, 2018, S.6) und möchte an dessen Ergebnissen anschließen, um diese auch für Deutschland zu operationalisieren und zu realisieren.

Für diese Studie wurde eine Online Befragung durchgeführt, die mit Hilfe von Netzwerkpartnerinnen unter potentiellen weiblichen Business Angels gestreut wurde. Diese Umfrage wurde mit Hilfe von statistischen Methoden quantitativ ausgewertet. Anschließend wurden qualitative Expertinnen - Interviews mit ausgewählten Teilnehmerinnen der Online Befragung geführt, um die quantitativen Ergebnisse zu konkretisieren und in den sozialen Kontext zu stellen. Für das Experteninnen - Interview wurde ein spezifischer Leitfaden erstellt, der gezielt die relevanten Informationen, die Motivation sowie die Beurteilung der Chancen und Risiken abfragt. Die Interviews wurden nach der Methode der qualitativen Inhaltsanalyse ausgewertet und bilden gemeinsam mit den Ergebnissen der Online – Befragung die Grundlage für den Praxistransfer des Themas.

6. Ergebnisse der Befragung

Die Befragungsteilnehmerinnen wurden anhand diverser Kriterien, wie Alter, Ausbildung und Berufserfahrung ausgewählt, wobei darauf geachtet wurde, dass sie als potentielle Business Angels zur Auswahl stehen. Der Fragebogen wurde an 3000 potenzielle Teilnehmerinnen verteilt, 350 verwertbare Rückmeldungen gingen ein. Hintergrund und Charakteristika der Teilnehmerinnen, die geantwortet haben, lassen sich wie folgt darstellen:

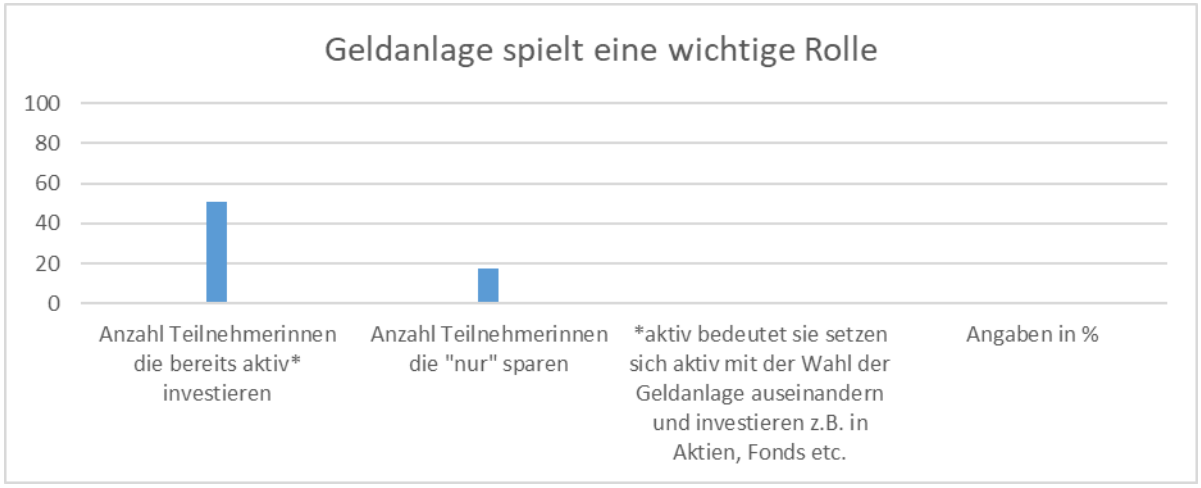
Abb. 7 Darstellung der Befragungsteilnehmerinnen



Quelle: eigene Abbildung

Die spannenden Ergebnisse bezüglich des Investmentverhaltens der Teilnehmerinnen werden wie folgt zusammengefasst. Nachdem die meisten Befragungsteilnehmerinnen seit vielen Jahren berufstätig sind, stehen Ihnen aufgrund ihres Einkommens finanzielle Mittel zum Investieren zur Verfügung. Deswegen überrascht es nicht, dass für sie das Thema Geldanlage von hoher Relevanz ist. Es zeigt, dass sich die Teilnehmerinnen bereits intensiv damit auseinandersetzen, wobei 51% der Befragten aktiv investieren und nur 17,5 % ausschließlich sparen.

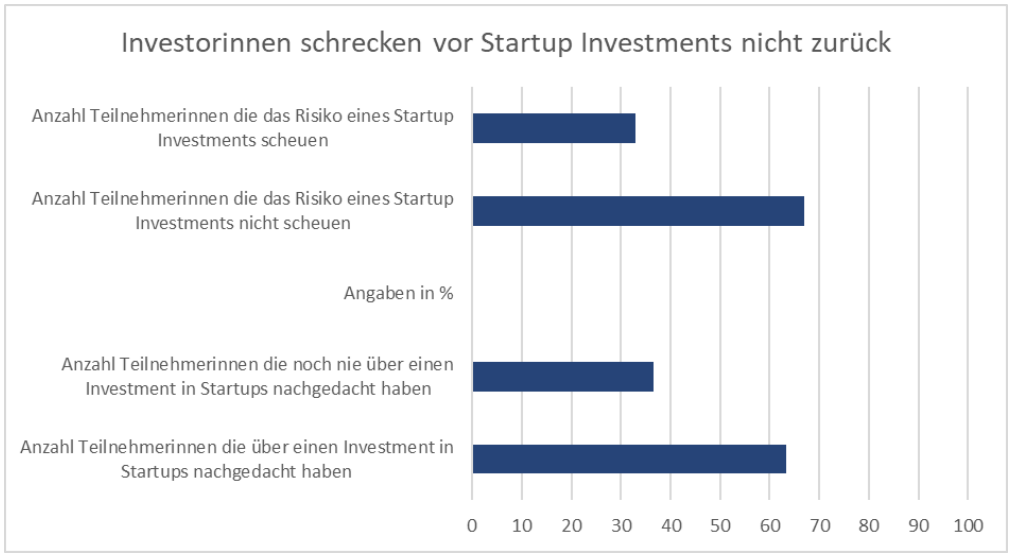
Abb. 8 Relevanz des Themas Geldanlage



Quelle: eigene Abbildung

Offensichtlich informieren sich Frauen sehr umfassend zur Thematik der Kapitalanlage, deshalb ist ihnen auch das Thema Venture Capital / Startup Investments ist nicht unbekannt, 63,4 % haben schon darüber nachgedacht, in Startups zu investieren.

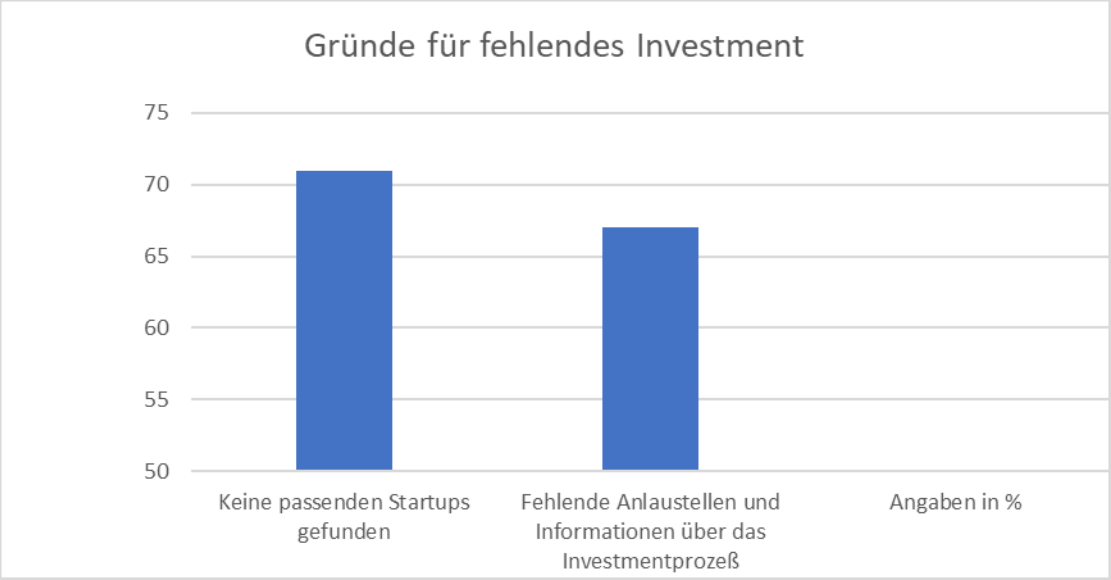
Abb. 9 Interesse der Befragungsteilnehmerinnen an Startup Investments



Quelle: eigene Abbildung

Ein wesentlicher Grund für dieses geringe Engagement als Business Angel ist die mangelnde Verfügbarkeit von Informationen über Startups, die Investoren suchen. 71% gaben an, keine entsprechenden Startups gefunden zu haben. Die sehr diffuse und rudimentäre Informationslage über den Investmentprozess stellt für 67% ein Problem dar. Ebenso wünschen sich die Befragungsteilnehmerinnen mehr spezifische Anlaufstellen, die ihnen Kontakt zu anderen Investorinnen ermöglichen und eine differnzierte Beratung bezüglich des Investmentprozesses gewährleisten.

Abb. 10 Gründe für fehlendes Investment



Quelle: eigene Abbildung

Die bereits aktiven Business Angels wünschen sich eine gezieltere Vorbereitung der kapitalsuchenden Startups, sowie modifizierte Kommunikationskanäle für alle am Investmentprozess beteiligten Parteien.

Vor dem Hintergrund, dass die Mehrheit der Teilnehmerinnen sich durchaus mit dem Thema Startup Investment beschäftigt hat, ist es interessant zu erfahren was für Ziele und Bewegründe sie mit ihren Investments verfolgen. Es konnte festgestellt werden, dass die Teilnehmerinnen die Einflussnahme aufgrund ihres Investments als sehr hoch priorisieren. 68% gaben an, etwas ‚Gutes' tun zu wollen und 62% möchten vor allem weibliche Gründerinnen unterstützen. Dies impliziert, dass die Steigerung der weiblichen Business Angels zu einer Expansion von Startup Gründunge durch Frauen führen wird. Für 60% der Befragten ist es von hoher Relevanz ihr Wissen, ihre Berufserfahrung und ihr Netzwerk einbringen zu können und somit aktiv am Erfolg der weiblichen Startup Teams beteiligt zu sein. Interessant wäre hier eine weitere Untersuchung bezüglich Frauen als Startup Beiräte anzustellen.

7. Ausblick und Maßnahmen

Die Bemühungen die Zahl der Investorinnen und der Gründerinnen zu erhöhen sind weltweit erkennbar, hier nur einige Beispiele. Niederlande sind seit Jahren Vorreiter im Bereich Female Investors und Förderung der Gründerinnen. (thenextwomen.com, 2020) Unter dem Motto #fundright haben sie eine Selbstverpflichtung unterschreiben, die gleichberechtigten Zugang zum Kapital garantieren wird. Als Maßnahmen sind unter anderem geplant, dass spätestens in 3 Jahren mind. 35% Frauen Teil des Management Teams der Venture Capital Investoren sein sollen. Außerdem soll mehr in Startups investiert werden, die einen weiblichen (Co)-Founder haben. Interessant ist hierbei auch, dass sie von den Startups in die investiert wird, eine spezifische „Inclusion Klausel" in den Term Sheets verlangen. Diese Klausel besagt, dass geplant ist, mindestens eine weibliche Kandidatin für

Executives Roles zu interviewen. So tragen die unterzeichnenden Investmentfirmen zusätzlich zur Diversity in den Portfolio Firmen bei (fundright.nl, 2020).

Aber auch die USA ist unter den Vorreitern in diesem Bereich. So sind Springboard Enterprises und Astia unter den ersten die 1999 Leadership Kurse und Investment für Frauen in dem Bereich angeboten haben. Venture Funds die nur in Startups mit weiblichen Gründern investieren, wie beispielsweise seit 2005 Golden Seed oder Belle Capital die auch in den letzten 10 Jahren entstanden, können über große Erfolge berichten. Zudem gibt es mit VC-Fonds wie Backstage Capital, Female Founders Fund oder Sogal Ventures mittlerweile Initiativen und Geldgeber, die sich an weibliche und diverse Gründer richten (Andrews, 2016).

Auch in England sind seit längerem Bemühungen zu erkennen Frauen als Business Angels zu etablieren. So sind Netzwerke wie Angel Academe, die Zugang zu Startups aber auch Wissensworkshops vermitteln zu sehen, ebenso ist eine Intensivierung der öffentlichen Diskussion über die Notwendigkeit von weiblichen Business Angels begrüßenswert (Ross, FT, 2019).

Abschließend können basierend auf der durchgeführten Befragung sowie den internationalen Beispielen nachfolgende Maßnahmen für das deutsche Startup Ökosystem angeregt werden, um kompetente Frauen zu motivieren als Business Angels aktiv zu werden. Die Maßnahme mit der höchsten Priorität wäre die Initiierung von Anlaufstellen mit gezielter Beratung für Investorinnen in jeder Phase des Gründungsprozesses. Dies könnte als eine Ergänzung der bereits existierenden regionalen Anlaufstellen für Gründerinnen organisiert werden. Dadurch würden Synergien zwischen den potentiellen Investorinnen und den jungen weiblichen Gründerinnen gefördert werden.

Weiterhin ist eine Sensibilisierung für das Thema weibliche Business Angels notwendig, damit noch mehr potentielle weibliche Kapitalgeberinnen diese Möglichkeit der Geldanlage und die damit verbundenen Chancen und Risiken kennenlernen. So wird für die Zukunft ein nachhaltiges Interesse an Startup Investments bei Frauen generiert. Dies kann durch Lancieren von themenspezifischen Informationen in bestehenden Frauennetzwerken, sowie durch Publikationen und Beiträge in Presse und Social Media erfolgen.

Darüber hinaus wären eine bessere Dokumentation und Präsentation von Startups mit weiblicher Beteiligung wünschenswert, Investment Ready - Programme, die die Gründerinnen unterstützen, könnten dies gewährleisten.

Eine bessere Vernetzung zwischen Gründerinnen und Investorinnen und die Schaffung eines Startup Ökosystems indem sowohl männliche als auch weibliche Beteiligte sich einbringen können wäre ebenfalls wünschenswert.

Aktuelle Situation und Interesse der breiten Öffentlichkeit H2

Andrews, Suzanne et.al. (2016) — *Impact With Wings: Stories to Inspire and Mobilize Women Angel Investors and Entrepreneurs*, Green Fire Press, Housatonic, 2016

bcg.com (2018) — https://www.bcg.com/press/6june2018-why-women-owned-startups-are-a-better-bet. Abgerufen am 11.09.2020

business-angels.de (2020) — https://www.business-angels.de/start-ups/wie-finanzieren-business-angels/ abgerufen am 11.09.2020

Blazekovic, von Jessica, (2019) — Wo sind Deutschlands Gründerinnen? BCG Studie in FAZ https://www.faz.net/aktuell/beruf-chance/wenige-weibliche-start-ups-wo-sind-deutschlands-gruenderinnen-16375785.html abgerufen am 22.09.2020

Chaykowski, Kathleen (2019) — Meet The Top Women Investors Of The Midas List In 2019, https://www.forbes.com/sites/kathleenchaykowski/2019/04/02/meet-the-top-women-investors-of-the-midas-list-in-2019/#4ce2496a739f, abgerufen am 22.09.2020

Diehm, Jürgen (2017): — Controlling in Start-up-Unternehmen: Praxisbuch für junge Unternehmen und Existenzgründer. Springerverlag, Berlin 2017.

European Commission, Women in the digital Age, (2018) — https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/84bd6dea-2351-11e8-ac73-01aa75ed71a1/language-en, abgerufen am 22.09.2020.

fundright.nl (2020) — https://fundright.nl/ abgerufen am 24.09.2020

Hirschfeld, Alexander et. al. (2019) — *Female Founders Monitor 2019*. Bundesverband Deutsche Startups e.V. (Hrgs.). Berlin 2019

Hirschfeld, Alexander et. al. (2020) — *Female Founders Monitor 2020*. Bundesverband Deutsche Startups e.V. (Hrgs.). Berlin 2020

Kollmann, Tobias et. al. (2017) — Deutscher Startup Monitor 2017. KPMG (Hrgs.). Berlin 2017

Kollmann, Tobias et. al. (2018) — Deutscher Startup Monitor 2018. KPMG (Hrgs.). Berlin 2018

Kollmann, Tobias et. al. (2018a) — *Female Founders Monitor 2018*. Bundesverband Deutsche Startups e.V. (Hrgs.). Berlin 2018

Kollmann, Tobias et. al. (2019)	Deutscher Startup Monitor 2019. KPMG (Hrgs.). Berlin 2019
Metzger, Georg et. al. (2019)	Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt?. In: KfW Gründungsmonitor 2019 (KfW Bankengruppe)
Metzger, Georg et. al. (2019a)	KfW-Start-up-Report 2019Zahl der Start-ups in Deutschland steigt weiter. In: KfW Startup Report 2019 (KfW Bankengruppe)
Metzger, Georg et. al. (2020)	Gründungstätigkeit in Deutschland 2019: erster Anstieg seit 5 Jahren – 2020 im Schatten der Corona-Pandemie?. In: KfW Gründungsmonitor 2020 (KfW Bankengruppe)
Mütze, Janina (2020)	Frauen gründen gründlicher - und vorsichtiger. In: Ternès von Hattburg A (Hrgs.): *Digitalisierung als Chancengeber*. Springerverlag, Berlin 2020 S. 49 bis 64
Olteanu, Yasmin; Fichter, Klaus; (2020)	*Deutscher Green Startup Monitor 2020.* Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit gemeinnützige GmbH (Hrgs.). Berlin 2019
Ross, Alice, FT (2019)	Why female founders are tapping female investors for cash, FT *https://www.ft.com/content/b0ce52bc-6030-11e9-9300-0becfc937c37*, abgerufen am 22.09.2020
Scharpe, Katharina; Wunsch, Michael (2018)	*Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2019.* Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. (Hrgs.). Berlin 2019
thenextwomen.com (2020)	https:// https://thenextwomen.com abgerufen am 24.09.2020
Tooth, Jenny (2018)	*The Barriers and Opportunities for Women Angel Investing in Europe*. In: Women Business Angels for Europe's Entrepreneurs WA4E (Business Angels Europe)
wbay2020.de (2020)	https://wbay2020.de/anteil-der-weiblichen-business-angels-soll-auf-25-prozent-steigen-women-business-angels-year-2020-ausgerufen/abgerufen am 11.09.2020