



→
Katja Ruhnke und Conny Hörl, CK Venture

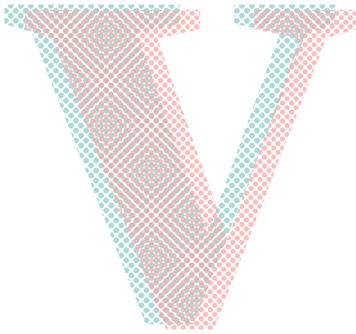
Die Schwestern suchen nach „Geschäftsideen, mit denen die Welt ein bisschen besser wird“. Am liebsten sind ihnen Ideen von Frauen. Treiben sie also Idealismus und Feminismus als Investorinnen an? „Nein“, sagt Ruhnke. „Wir wollen Rendite, wir wollen Gewinn erzielen. Aber wenn die Wirtschaft in diesem Land zukunftsfähig bleiben will, braucht es in beiden Bereichen viel mehr Kapital“

EINE SERIE VON FOCUS
**NEUE
GRÜNDERZEIT**
Teil 2
& FOCUS-MONEY

Das Geld der Frauen und die Macht

Investorinnen mischen die Gründerszene auf und fordern in einer männlich geprägten Branche **mehr Diversität** und Nachhaltigkeit ein. Ob ein Start-up zum milliardenschweren Unicorn wird? Ist ihnen egal. Lieber stecken sie ihr Geld in Zebras: Firmen, die langfristig erfolgreich sind

TEXT VON **DANIELA SCHRÖDER**



Von Geldgebern hatte Katja Ruhnke anfangs eine völlig falsche Vorstellung. „Für mich war das die Welt von ‚Die Höhle der Löwen‘“, sagt sie. „Chef von mindestens drei Dax-Konzernen sein, einen Homeshopping-Kanal haben und ein Vertriebsnetzwerk von hier bis in die USA, so sah mein Bild eines Investors aus.“ Sie lacht. „Ist natürlich alles totaler Quatsch.“

Im Sommer 2019 nahm ein Freund Ruhnke, die aus einer Münchner Unternehmerfamilie stammt, mit zu ihrem ersten Start-up-Event. Junge Firmen präsentierten sich dabei Investoren. „Das war alles andere als ‚Höhle der Löwen‘“, sagt Ruhnke. Kurz darauf unterschrieb sie ihren ersten Investmentvertrag.

Heute ist Ruhnke, 42, zusammen mit ihrer Schwester Conny Hörll, 47, als Business Angel an elf Start-ups beteiligt. Business Angel heißt: Sie geben den Gründern nicht nur Geld, sondern investieren auch ihre Expertise, agieren als Mentor und Coach. Zusätzlich haben die beiden einen Investmentfonds für Start-ups aufgelegt und eine Beteiligungsgesellschaft gegründet, CK Venture Capital. Geld bekommen hat von ihnen zum Beispiel bereits ein Start-up, das per Drohne Wälder aufforstet, oder eines, das per Blockchain Kundendaten sichert und verifiziert.

Ruhnke war zunächst gar nicht bewusst, wie sehr sie in ihrer Rolle als Investorin heraussticht. „Seltsam, warum bin ich die einzige Frau im Raum?“, fragte sie sich, als sie zu ihrem ersten Treffen mit Gründern kam. Die Antwort fand sie schnell: weil die deutsche Start-up-Szene nun mal von Männern dominiert ist. „Es gibt kaum Frauen, die ein Unternehmen gründen“, sagt Ruhnke. „Und es gibt noch weniger Frauen, die in Gründer investieren.“

Das Business Angel Netzwerk Deutschland schätzt den Anteil der Investorinnen auf gut sieben

Prozent. Bei den klassischen Wagniskapitalgebern ist das Verhältnis noch unausgeglichener: Lediglich drei Prozent der deutschen Venture-Capital-Firmen werden von Frauen geführt. Das heißt: Welche Gründer das nötige Geld bekommen, darüber entscheiden in erster Linie Männer.

Doch nach und nach ändert sich das. Wie Ruhnke werden mehr Frauen als Investorinnen aktiv. Sie steigen als Business Angel bei Start-ups ein. Sie betreiben Investmentfonds, die Kapital bewusst an weibliche Gründerteams geben. Sie bauen Netzwerke auf, die Gründerinnen mit erfahrenen Wirtschaftsfrauen zusammenbringen. Eines haben die Investorinnen dabei gemeinsam: Sie wollen, dass mehr Frauen Unternehmerinnen werden. Der Gedanke dahinter: mehr Investorinnen, mehr Start-up-Gründerinnen, mehr Vielfalt und Wachstum in der Wirtschaft.

Am Ende zählt die Rendite

Ruhnke und ihre Schwester suchen bewusst nach „Geschäftsideen, mit denen die Welt ein bisschen besser wird“. Am liebsten sind ihnen Ideen von Frauen. Treiben sie also Idealismus und Feminismus als Investmentmotivation? „Nein“, sagt Ruhnke. „Wir wollen Rendite, wir wollen Gewinn erzielen. Aber wenn die Wirtschaft in diesem Land zukunftsfähig bleiben will, braucht es in beiden Bereichen viel mehr Kapital.“

2021 lag der Anteil der Gründerinnen gerade einmal bei 17,7 Prozent. Für die Wirtschaft bedeutet das: viel unausgeschöpftes Potenzial. Denn mehr Gründungen stärken nicht nur den Standort Deutschland. Weibliche Start-ups sind auch erfolgreicher als rein männliche Teams. Das zumindest rechnet die Unternehmensberatung Boston Consulting vor: Für jeden investierten VC-Dollar erwirtschaften Gründer 31 Cent Umsatz, Gründerinnen hingegen bringen es auf 78 Cent.

Warum so wenige Frauen in Deutschland als Unternehmerinnen starten, dafür gibt es diverse Gründe. Zweifel, ob sich Familie und Firma vereinbaren lassen. Der männerdominierte Technologiefokus der Start-up-Szene. Und: ein zu kritisches Abwägen der Geschäftsidee. „Männer sagen ‚Mach ich mal, versuch ich einfach mal‘. Frauen tendieren zu einem Übermaß an Selbstkritik“, sagt Alexandra Wuttig, Professorin für Entrepreneurship

an der IU Internationalen Hochschule München. Es sind also Persönlichkeitsunterschiede, die beim (Nicht-)Gründen eine Rolle spielen. Dabei sind die wichtigsten Eigenschaften für ein Gründerteam Erfahrung, Talent, Vertrauen und gegenseitiger Respekt: Nichts davon hat mit dem Geschlecht zu tun.

Männer finden leichter Investoren

Eine Hürde beim Gründen ist und bleibt allerdings das Geld – besonders für Frauen. Der Bundesverband Deutsche Startups lässt jedes Jahr die Lage für Gründerinnen analysieren. Dem jüngsten Bericht zufolge will sich jedes dritte der frauengeführten Start-ups über Business Angel finanzieren – tatsächlich aber klappt es nicht einmal bei jedem zehnten. Wagniskapital streben 14,9 Prozent der Gründerinnen an – nur 1,6 Prozent bekommen es.

Von einem „Funding Gap“ sprechen Experten. Denn Männer tun sich sehr viel leichter, hohe Summen für ihre Geschäftsideen einzusammeln: Während bei den weiblich geführten Start-ups nur jedes zwanzigste eine Million Euro oder mehr bei einer Venture-Capital-Finanzierung erhält, ist es bei den männlich geführten mehr als jedes vierte. Die Boston Consulting Group ermittelte: Der Durchschnitt aller Investments, die ein Start-up in Deutschland über alle Finanzierungsphasen bekommt, beträgt bei männlich geführten Firmen 10,6 Millionen Euro. Gründerinnen hingegen erhalten mit 3,5 Millionen Euro knapp ein Drittel.

„Investoren bewerten weiblich geführte Unternehmen schlechter“, so die These der BCG-Experten. Der Wert von Neugründungen mit Männern an der Spitze werde im Durchschnitt 16,4-mal höher eingeschätzt. Nur warum?

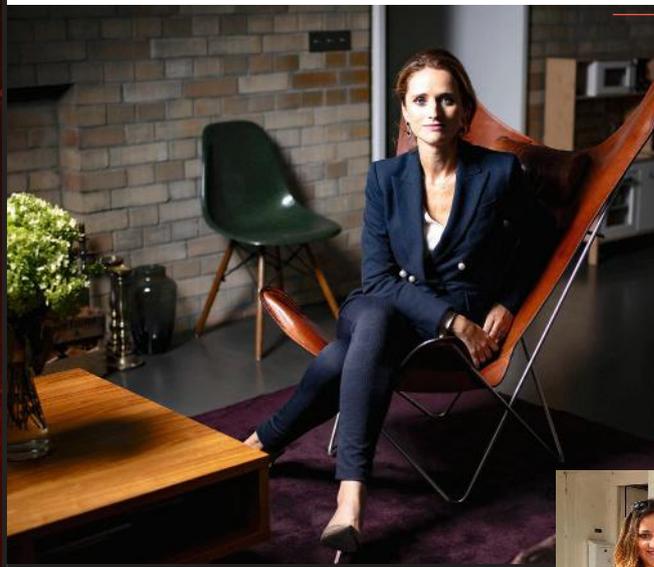
Wissenschaftler sehen eine Ursache in einer unbewussten Ungleichbehandlung der Geschlechter auf Seiten der Investoren. Das fängt schon beim Pitch an, bei dem sich die Start-ups den Geldgebern präsentieren. „Gründer sollen über Chancen und Visionen für ihr Start-up sprechen. Fragen an Gründerinnen zielen oft auf potenzielle Probleme und Risiken“, sagt Heike Hölzner, Professorin für Entrepreneurship an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin. Männliche Gründer werden bei Pitches also eher ▶



»Wir suchen Start-ups, bei denen Diversity im Kern des Unternehmens verankert ist«

Fabiola Hochkirchen, Investorin





➔ **Verena Pausder, Pausder Ventures**

Die Aufsteigerin
Mit Fox & Sheep hat Verena Pausder einst eine Firma gegründet, die Kinder-Apps entwickelt. Heute investiert sie über ihre eigene Risikokapitalfirma Pausder Ventures selbst in Start-ups – vor allem im Bereich digitale Bildung. Eingestiegen ist sie etwa bei den Lern-Apps „Simpleclub“ und „Cleverly“

➔ **Ina Schlie, Encourage Ventures**
Die Vermittlerin Es gibt durchaus viele erfolgreiche Wirtschaftsfrauen, die gern in Start-ups investieren würden – nur fehlen ihnen Wissen und Kontakte. Für sie hat die frühere SAP-Topmanagerin ein Netzwerk gegründet



➔ **Amelie Vermeer und Julia Piechotta, Spountainable**

Die Gründerinnen
Mit ihren essbaren Eislöffeln haben die beiden selbst Aldi überzeugt. In ihrem Finanzplan kalkulierten sie einen Sicherheitspuffer ein. Während Frauen das gut fanden, hätte das auf manche männliche Investoren unambitioniert gewirkt

Männer finanzieren Männer. Diese Frauen ändern das



➔ **Anna Kaiser und Jana Tepe, Tandemploy**

Die Umdenkerinnen
Als die beiden Gründerinnen aus dem New-Work-Bereich vor einem Jahr Kapitalgeber suchten, hatten sie die Qual der Wahl – und trafen eine Entscheidung: Sie nahmen bewusst nur Geld von Frauen an. Fünf Investorinnen stiegen mit einer siebenstelligen Summe bei ihnen ein



➔ **Tijen Onaran, Business Angel**

Die Influencerin
Mehr Diversität, vor allem in der Digitalbranche, strebt Tijen Onaran mit ihrer Firma Global Digital Women an. Beteiligt ist sie selbst bereits an den Start-ups Nevernot und Pumpkin Organics. Sie plant zudem einen eigenen Fonds, mit dem sie ausschließlich Frauen fördern will

nach möglichen Profiten gefragt, Frauen nach möglichen Verlusten. Und zeigen sich Gründerinnen besonders überzeugt von ihrer Idee, empfinden das Geldgeber schnell als uninformativ bis naiv. Gründer dagegen wirken mutig, durchsetzungsstark, risikobereit.

Dazu kommt: Männliche Gründer, vor allem im Tech-Bereich, bauen stark auf Wachstum und Skalierbarkeit. Das wiederum passt zum Geschäftsmodell der Risikokapitalgeber. Sie setzen auf Unicorns und damit auf Boom-Firmen, die schnell einen enormen Marktwert erzielen. Die Folge all dessen: Männer finanzieren Männer.

Die Frauensicht fehlt

Welche Dimensionen das annehmen kann, zeigte im Frühjahr der Fall Pinky Gloves. In „Die Höhle der Löwen“ erhielten zwei männliche Gründer von einem männlichen Investor Kapital für eine Idee mit weiblicher Zielgruppe: ein pinkfarbener Einweg-Plastikhandschuh zum Benutzen von Tampons. Zwei Jahre zuvor war in der TV-Show ein Frauen-Gründerteam mit dem Geschäftsmodell für waschbare Menstruations-Unterwäsche abgeblitzt.

Der Fall Pinky Gloves brachte den Gründern nicht nur einen Shitstorm im Netz ein. Er zeigt auch: In der Wirtschaft braucht es die weibliche Sicht. Denn Frauen sind Verbraucherinnen. Sie haben jedoch ganz andere Bedürfnisse und Wünsche an ein Produkt als Männer. Warum sollte man solch ein Potenzial beim Aufbau neuer Unternehmen verschenken?

Frauen gründen nach anderen Kriterien, sagt Entrepreneurship-Expertin Wuttig: „Für weibliche Teams spielt nicht allein der wirtschaftliche Erfolg eine Rolle, sondern auch das Engagement für eine bessere Zukunft. Frauen verbinden mit ihrer Geschäftsidee meist ein höheres Ziel: Sie wollen ein medizinisches, gesellschaftliches, soziales oder ökologisches Problem lösen oder es wenigstens minimieren.“ Die Zahl der Investorinnen entscheide daher maßgeblich über die künftige Zahl der Gründerinnen, sagt Wissenschaftlerin Hölzner. Ihr Argument: „Weibliche Investoren können die Motive, Ziele und Verhaltensweisen von weiblichen Gründern besser nachvollziehen als männliche Investoren.“

Deshalb setzt sich auch unter Start-ups ein Umdenken durch. Als Anna Kaiser

und Jana Tepe vor einem Jahr Geldgeber suchten, hatten sie die Qual der Wahl – und entschieden sich bewusst für fünf Investorinnen. Die beiden leiten ein New-Work-Start-up: Sie bringen Mitarbeiter zusammen, die sich einen Job teilen wollen, oder vermitteln Mentoren. Ein Board, das fast ausschließlich aus Männern besteht, passte dazu schlicht nicht mehr.

Und so tut sich auch auf Investorenseite viel. Auxxo Beteiligungen zum Beispiel ist eine rein von Frauen geführte Investmentfirma in Deutschland. Fabiola Hochkirchen, Gesa Miczaika und Bettine Schmitz investieren gemeinsam in Start-ups, vor allem Firmen mit mindestens einer Gründerin. Jüngstes Projekt: ein 15 Millionen Dollar schwerer Risikokapitalfonds, bei dem 60 Prozent des Geldes von Investorinnen stammt. „Wir hatten Auxxo mit dem Wunsch gegründet, Direktinvestments auf eine ‚weibliche‘ Art und Weise zu machen – ohne genau zu wissen, was das bedeutet“, erinnert sich Hochkirchen. „Mittlerweile sind wir dabei

angekommen, Start-up-Teams zu suchen, bei denen Themen wie Diversity, Purpose, Sustainability und New Work im Kern des Unternehmens verankert sind.“ Denn nur solche Unternehmen würden auf Dauer erfolgreich sein.

Auf der Suche nach den Zebras

„Wir wollen keine Unicorns“, sagt die Münchner Investorin Ruhnke. „Wir investieren in Zebras – Start-ups, die sich an langfristigen Erfolg und an Stabilität orientieren.“ Mit ihrer Schwester stieg sie schon früh und mit kleinen Investments ein, später beteiligen sich die beiden auch mit größeren Summen.

Schnell wieder raus und dabei möglichst viel Geld mitnehmen, das sei kein Ziel, sagt Ruhnke. „Wir investieren unser privates Kapital, wir müssen kein Exit-Szenario aufbauen. Im Gegenteil. Bei einigen unserer aktuellen Start-ups sind wir hoffentlich auch in 30 Jahren noch als Gesellschafterinnen dabei, wenn sie sich zu soliden Mittelständlern entwickelt haben.“

Bei der Suche nach neuen Start-ups geht es den Schwestern in erster Linie um den Faktor Mensch. „Egal wie genial die Idee ist“, sagt Ruhnke, „wir investieren nur, wenn es für uns bei den Gründerpersönlichkeiten genau passt.“ Die zentralen Fragen der beiden Investorin-

nen: Welche Werte vertreten die Gründer, wohin wollen sie mit ihrem Unternehmen, was treibt sie an? „Gründer müssen eine echte Leidenschaft für ihr Produkt haben und den Willen, Missstände in der Gesellschaft zu ändern“, sagt Ruhnke. Schillernde Finanzprognosen wertet sie hingegen als Warnsignal. „Entscheidend ist, dass Gründer die Fähigkeiten und die Persönlichkeit besitzen, auch schwierige Zeiten durchzustehen.“

Männer wollen große Zahlen sehen

In ihrer Heidelberger Studenten-WG diskutierten Amelie Vermeer und Julia Piechotta immer wieder über Alternativen zu Plastik. Ihr großes Thema: Müll vermeiden. Heute führen sie das Start-up Spooonainable, verkaufen essbare Eislöffel aus Produktionsresten der Süßwarenindustrie. Als Zugabe zu einem Pudding landeten ihre Löffel bereits im Kühlregal von Aldi. 2022 wollen sie weitere Produkte herausbringen und international expandieren. Dafür warben die beiden vor zig Investoren um Kapital – und erfahren, wie unterschiedlich weibliche und männliche Geldgeber ticken.

„Unsere Finanzpläne sind realistisch“, sagt Vermeer. Keine x-fachen Wachstumssprünge, auch mal ein Sicherheitspuffer. „Auf männliche Investoren wirkte das oft unambitioniert“, sagt Piechotta. „Frauen fanden den Ansatz gut, für sie spielte die unternehmerische Vision die entscheidende Rolle. Bei den Männern war es hingegen umgekehrt: erst die großen Zahlen im Finanzplan, dann die soft facts.“ Spooonainable hat dennoch Investorinnen und Investoren, das Verhältnis ist fast ausgeglichen. „Wir brauchen die unterschiedlichen Perspektiven“, sagt Vermeer.

Eine der Spooonainable-Investorinnen ist die ehemalige SAP-Topmanagerin Ina Schlie, Initiatorin eines Frauen-Investment-Netzwerks. Encourage Ventures entstand vorigen Juni, fast 400 Investorinnen sind mittlerweile dabei, viele Unternehmerinnen, Managerinnen, Aufsichtsrätinnen. Etwa Bahn-Vorständin Sigrid Nikutta, Douglas-Chefin Tina Müller, Multi-Aufsichtsrätin Simone Menne und die frühere Bundeswirtschaftsministerin Brigitte Zypries.

„Wir begleiten Gründerinnen beim Aufbau und Wachstum ihres Unternehmens, von der ersten Idee bis zum Börsengang“, sagt Schlie. „Dabei geht es nicht allein um das Finanzielle. Als Investorinnen sehen wir uns auch als Mentorinnen, als Coaches und als Brückenbauer in die etablierte Wirtschaft.“



»Männer probieren viel aus. Frauen tendieren zu einem Übermaß an Selbstkritik«

Alexandra Wuttig,
Professorin

Lea-Sophie Cramer, Investorin

Das Vorbild Wie man Investoren von sich überzeugt, weiß Lea-Sophie Cramer. Mit Sebastian Pollok gründete sie den Erotik-Onlinehändler Amorelie und verkaufte ihn später an ProSiebenSat.1. Heute investiert sie ihr Geld selbst in Start-ups. Beteiligt ist sie zum Beispiel am Unternehmen 26 Homes, das jungen Menschen den Immobilienkauf näherbringen will



Denn Kapital ist beim Gründen nicht alles. Genauso wichtig sind Know-how und Kontakte. Besonders Gründerinnen fehlen oft die Netzwerke. Auf der Investorinnenseite sieht es genauso aus: Hier fehlen Wissen über und Kontakte in die Start-up-Welt. Encourage Ventures berät daher auch die Investorinnen, bietet ihnen Schulungen, screent neue Start-ups, veranstaltet Kennenlernetreffen.

Doch warum ein reines Frauennetzwerk, warum agieren wie die Männerklubs? Irgendwann werden Netzwerke allein für Frauen überflüssig sein, sagt Schlie. „Aber um die Strukturen zu verändern, müssen wir als weibliche Investoren sichtbar sein. Es braucht jetzt eine klare Polarisierung.“ Encourage Ventures soll Frauen ermutigen, sagt Schlie. „Lasst euch nicht von männlich dominierten Strukturen in der Investmentszene abschrecken.“ Das Ziel des Vereins: ein Ökosystem zu sein für

mehr Diversität in der Wirtschaft. „Es gibt in Deutschland genug Frauen mit Geld“, sagt Schlie. „Warum damit nicht andere Frauen beim Aufbau eines Unternehmens unterstützen und auf diesem Weg die Wirtschaftswelt verändern?“

10 000 Euro für den Einstieg

Klar, sagt die Münchner Unternehmerin Ruhnke, zum Investieren in Start-ups gehöre das Risiko. Allerdings brauche es keine Riesensumme, ihre kleinsten Anlagen lägen bei 10 000 Euro. „Vor allem aber sind Start-up-Investments ein kalkuliertes Risiko, denn ich habe selbst in der Hand, wie intensiv ich mich mit den Gründern und ihrer Idee beschäftige.“ Und genau das, findet Ruhnke, mache auch

den Reiz aus. „Meine Expertise weitergeben, starke Geschäftsideen vorantreiben – wenn ich in Aktien investiere oder mir eine Wohnung kaufe, kann ich das alles nicht.“

Investorin zu sein bedeute für sie weit mehr, als einfach nur Geld anzulegen, sagt Ruhnke. Es geht ihr um Veränderung, darum, die Zukunft zu gestalten. „Als Investorin habe ich einen gesellschaftlichen Hebel – ich präge die Unternehmenskultur mit.“ So kann sie Einfluss nehmen auf Themen wie Frauenquote, Diversität und Nachhaltigkeit in den Start-ups, die im besten Fall die Konzerne von morgen werden. ■

Frauen aus der Wirtschaft steigen in Start-ups ein



↓ **Sigrid Nikutta, Bahn-Vorständin**

Die Lenkerin Ihr Name fällt oft, wenn es um die Vorzeigefrauen der deutschen Wirtschaft geht: Zehn Jahre hat Sigrid Nikutta die Berliner Verkehrsbetriebe geleitet, heute ist sie im Vorstand der Deutschen Bahn für den Güterverkehr zuständig. Privat ist sie seit vergangem Jahr Teil eines Netzwerks, das Gründerinnen fördern und unterstützen will

Tina Müller, Douglas-Chefin

Die Förderin Bei Douglas ruft Tina Müller regelmäßig einen Wettbewerb für Start-ups der Beautybranche aus. Aber auch privat ist sie als Investorin unterwegs. Sie hat sich zum Beispiel am Auxxo Female Catalyst Fund beteiligt, einem VC Fonds, der bewusst in Start-ups von Frauen investiert

