

Die Presse

FEMALE FINANCE

Was es braucht, damit Frauen in Start-ups investieren

Mehr (weibliche) Business Angels braucht das Land.



Die diesjährigen Speakerinnen des Women Leadership Forums. – Katharina Schiffli



Andrea Lehky 20.09.2019 um 09:12

Frauen als Investorinnen, diesem Thema widmete sich eine aufschlussreiche Diskussion am „Women Leadership Forum“ am Mittwoch. Da fielen Sätze wie „Frauen wollen weniger Risiko tragen, aber es scheint auch niemand das Risiko mit Frauen tragen zu wollen“ (Gudrun Meierschitz, Acredia).

Das zeigt beide Seiten des Dilemmas: **Österreich braucht mehr**

Gründerinnen<[https://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/5560557/Noch-wenige-](https://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/5560557/Noch-wenige-StartupGründerinnen-in-Oesterreich)

StartupGründerinnen-in-Oesterreich> - und es braucht mehr Investorinnen. Was zusammenhängt: Gäbe es mehr Investorinnen, würden sich auch mehr Frauen trauen zu gründen (Selma Prodanovic, 1 Million Startups).

Nachhaltigere Investments

Wie begeistert man nun Frauen für das Investieren in Start-ups? Zuerst mit einem gut aufbereiteten Businessplan. Was nach Binsenweisheit klingt, ist in Wahrheit ein großes Thema. Der „typisch männliche“ Businessplan strotzt vor Selbstbewusstsein und ist ein Griff nach den Sternen. Potenzielle Investorinnen stößt das ab, sie durchschauen die Übertreibungen und suchen nach glaubhaften Fakten als Entscheidungsgrundlage. Werte, Vision, Vertrauen und „ob das Start-up einen Unterschied macht“ sind ihre Trigger (Lisa Fassl, AAIA).

Oder das Teilen derselben Leidenschaft: „Das ist so, wie wenn eine Mutter in die Ballettstunden ihrer Tochter investiert, weil sie früher denselben Traum hatte“ (Margaret Childs, Metropole). Umgekehrt sind pitchende Frauen extrem gut vorbereitet. Das kostet Zeit und lässt sie langsam und zögerlich wirken. Tipp: einen Coach engagieren. Für Männer ist das selbstverständlich.

Klein beginnen

Der beste Einstieg ins Abenteuer Investor erfolgt über kleine Beträge. 5000 Euro machen Frau noch nicht zum Business Angel, garantieren aber einen risikoarmen Start. Wie grundsätzlich angeraten ist, nie mehr als zehn Prozent des Vermögens zu investieren.

Wem das zu wenig scheint: In Nischenmärkten kann das sehr viel sein. Die meiden die potenten Player (Christiane Holzinger, 360 Business Partners). Eine völlig risikolose Annäherung an die Szene ist die Rolle des Mentors. Sie hat auch den Vorteil, rasch in die einschlägigen Netzwerke hineinzuwachsen und Sicherheit zu gewinnen. Auch Investorinnen brauchen ein persönliches Ökosystem, in dem sie sich wohlfühlen und öffnen, wenn sie mal konkreten Rat brauchen.

Abschließender Mutmacher: „Weibliche“ Investments sind im Schnitt langlebiger und nachhaltiger als „männliche“. Und eine gute Leitlinie dafür sind jene Start-ups, die sich den Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDG) verschrieben haben.

Jetzt zum Karriere-Newsletter anmelden

Richtig bewerben, effizient führen, erfolgreich managen: Unsere wöchentlichen Tipps für Ihre Karriere. Kostenlos per Mail.

JETZT ANMELDEN

Ich stimme zu, den oben angeführten Newsletter zugeschickt zu bekommen. Ich kann diese Zustimmung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen. Details dazu in der [Newsletter-Datenschutzerklärung](#).

Dieses Formular wird durch das reCAPTCHA von Google geschützt. [Datenschutzerklärung](#) und [Nutzungsbedingungen](#).