

GRÜNDERINNEN

Eine Frage des Geschlechts?

Deutschland gründet, und das nicht zu knapp. Doch in der wachsenden Start-up-Szene fällt eines besonders auf: der geringe Frauenanteil. Wie ist es, sich in der Männerdomäne „Gründerszene“ als Frau zu behaupten?

Text: Sabrina Günther, Fotos: Harald Schröder

„Ich würde niemals in Frauen in gebärfähigem Alter investieren.“ Die Argumentation ist ohne Zweifel sexistisch, die Wortwahl auf beschämende Weise unprofessionell. Vor allem aber ist diese Art von Kommentar keine Seltenheit, das kann Franziska Kilian bezeugen. Die zugezogene Frankfurterin ist Mitte dreißig und alleinige Gründerin der „fitpool GmbH“. Seit etwa zwei Jahren durchlebt sie mit ihrem Start-up die langwierige Strecke der Unternehmensgründung, die im April dieses Jahres mit dem Marktauftritt der Sport-App „fitpool“ die nächste Etappe erreicht hat. Der verzögerte Launch sei dabei nicht nur der anhaltenden Corona-Krise geschuldet. Neben der technischen Umsetzung ihrer Idee, stagnierte es am Finanziellen – nicht zuletzt, weil Franziska Kilian eine Frau ist.

Doch der Reihe nach: Fünfeinhalb Jahre war Kilian Beraterin für digitale Transformation und Prozessoptimierung. Ihr Angestelltenverhältnis tauschte sie 2019 gegen die Selbstständigkeit, weil sie in ihrem damaligen Job letztendlich nichts bewegen konnte: „Mein eigener Antrieb ist immer schon stetiges Dazulernen. Das klingt mega stressig. Allerdings ist es für mich stressiger, vor dem Fernseher zu liegen“, erklärt sie. Und so basiert der Ursprungsgedanke ihres Start-ups auch auf einem persönlichen Weiterdenken: „Auf Geschäftsreisen war ich auf der Suche nach einem Personal Trainer. Nach langem hin- und her telefonieren verlor ich die Lust und dachte mir, das muss doch einfacher gehen!“ Hinzu kam die Wahrnehmung, etablierte Fitness-Apps und Youtube-Formate transportierten eher irrationale Ziele samt Verletzungsrisiko, als dass wirklich persönliche Trainingsfolge erreicht würden.

Gedacht, getan: „fitpool“ hat sich zu einem digitalen Marktplatz entwickelt, der den Kontakt zwischen Personal Trainer und Klient:innen erleich-

tern soll und in einer direkten Buchung abwickelt. Über Filteroptionen wie Sportart, Trainingsort und -dauer sowie Budget bringt die Anwendung gezielt Angebot und Nachfrage zusammen – eine dankbare Dienstleistung im undurchsichtigen Markt der Möglichkeiten. „Es ist nicht mehr zeitgemäß, jemandem hinterher zu telefonieren. Es sollte möglich sein, mit ein paar Klicks wirklich das Angebot zu bekommen, das man sucht“, so die Gründerin. Der Fokus der Plattform liegt dabei auf Vielfältigkeit, Transparenz und Qualität. Neben klassischer Fitness können Nutzer:innen zwischen Yoga- und Pilates- wie auch Box- und Tanz-Einheiten wählen. Für welchen Anbieter aber entscheiden? Hier können die Trainerprofile für sich sprechen: „Wer sich bei fitpool präsentieren möchte, muss entsprechende Qualifikationen mitbringen“, betont Kilian. Im Rückschluss seien Trainer:innen dazu animiert, ihr Können konkreter und besser zu vermitteln.

Noch ist die Anwendung für den Großraum Frankfurt ausgelegt – doch das Start-up steckt inmitten der Wachstumsphase, in der es für Kilian heißt: Investor:innen gewinnen, das Produkt ausbauen, weitere Städte erobern und so ein deutschlandweites Sportnetzwerk auf die Beine stellen. „Ein geschaffener Meilenstein ist nur ein kurzes Glücksmoment. Du denkst direkt weiter“, erklärt sie. Unternehmerisches Denken in größeren Visionen mache das Ganze erst skalierbar und sei vor allem für Kapitalgeber:innen relevant, mit denen in der Start-up-Szene letztlich alles steigt oder fällt.

Franziska Kilian glaubt „zu 1000 Prozent“ an ihre Geschäftsidee. Das sei essentiell, denn anders halte man es nicht durch. Vor allem nicht, wenn auf den alles entscheidenden Pitch vor – anschließend männlichen – Kapitalgebern ein Feedback folgt, das die Gründungsambitionen



„Ein geschaffener Meilenstein ist nur ein kurzer Glücksmoment. Du denkst direkt weiter.“

Franziska Kilian, Gründerin Fitpool

aufgrund des Geschlechts auf das Unsachlichste verneint. „Und wenn sie sich auf einer Geschäftsreise verliebt und nie wieder kommt?“ Neben dem anfänglich erwähnten Kommentar ist es diese Frage, welche Kilian in einer Investorenrunde traf. Ihr sei bewusst, dass das Auftreten als alleinige Start-up-Gründerin ein großes Manko sei, dennoch würde das andere Geschlecht mit solchen Umgangsweisen niemals konfrontiert werden.

„Bei Investoren stößt man auf unterschiedlichste Persönlichkeiten. Und vereinzelt leider auch auf Meinungen, die unsachlich sind. Ein solches Feedback kann aber genauso gut männliche Gründer treffen“, sagt hingegen Frank Müller von den Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. Das Netzwerk führt Privatinvestor:innen aka Business Angels und Start-ups zusammen. Wenn diese mit ihrem Businessplan überzeugen, kommt es zur Beteiligung, um das Wachstum zu beschleunigen. Ob sich Business Angels auf sogenannten Matching-Events für eine Beteiligung entscheiden, hänge von drei wesentlichen Faktoren ab: spannendes Unternehmenskonzept, ambitioniertes Gründerteam und die Bereitschaft zum gemeinsamen Exit. „Das Produkt kann sonst noch so gut sein – die Qualität des Gründerteams ist entscheidend“, erklärt Müller. Er spricht bewusst vom Team,

denn für viele Business Angels kämen Einzelgründer:innen nicht in Frage.

Auf die Nachfrage zu sexistischen Entgleisungen von Privatinvestoren entgegnet er: „Es ist hier vorgekommen und man sollte es nicht entschuldigen. Gründer:innen sind aber nicht auf solche Investoren angewiesen, bei uns belegen Investments in Start-ups mit weiblichen Gründern eine andere Denke.“ Nach Angaben Müllers wächst der Verein und weist derzeit rund 131 männliche und 19 weibliche Investor:innen auf. Das deutliche Ungleichgewicht verzeichnet nicht allein der Frankfurter Verein: Wie der Dachverband der Business Angels, kurz BAND, in der Offensive „Women Business Angels Year 2020/21“ thematisiert, handelt es sich um ein strukturelles Problem, das langfristig nur mit einer verstärkten Aufmerksamkeit für das unterrepräsentierte Geschlecht aufzulösen sei: „Angel Investing braucht mehr Frauen, Gründerinnen brauchen Investorinnen.“

In der Praxis geht es Frank Müller in Investorenkreisen eher um persönliche Kompetenzen der Gründer:innen als um die Geschlechterfrage. Die Vielfalt in diversen Teams erweitert die Kompetenzen und Erfolgchancen, eventuell auch in Investorenteam. Daher arbeiten die Frankfurter Business Angels daran, den Anteil von unter 20 Prozent weiblicher Mitglieder zu

erhöhen. Und immerhin stünden hinter den vergangenen vier von neun Mitgliedschaften weibliche Investoren. Ein „Minitrend“ für den Geschäftsführer des Vereins. Doch genügt das? Kann eine Zunahme weiblicher Investoren tatsächlich für das Empowerment von Gründerinnen sorgen?

Frauen sind nicht gerade unwesentlich an der Gründungsaktivität in Deutschland beteiligt: Die 40-Prozent-Marke in der Gründungsquote widerspricht der geläufigen Vermutung, diese würden sich keine selbstständigen und risikobehafteten Tätigkeiten zutrauen. Hier muss jedoch zwischen Existenzgründungen und wachstumsorientierten Start-ups unterschieden werden. Letztere werden mehrheitlich von männlichen Teams aufgebaut, wie der Female Founders Monitor herausstellt. Dagegen stagniert der Anteil von Start-up-Gründerinnen nun seit sechs Jahren bei knapp 16 Prozent. Das Problem ist nicht neu – bedingt durch die jeweilige Branche und einer strukturellen Chancengleichheit in der Finanzierung, ist aber auch keine tendenzielle Verbesserung erkennbar.

Ist die Geschlechterfrage überhaupt der richtige Lösungsansatz in Start-up-Sphären? Franziska Kilian beharrt weder auf der erfahrenen Ungerechtigkeit, noch ist sie eine Quotenfreundin. Für sie liegt die Lösung darin, Frauen gezielt in ihren Fähigkeiten und Visionen zu fördern und von Care-Arbeit zu entlasten. Auch wenn das Gründerinnen-Dasein bisher für sie die „größte Achterbahn der Welt“ war, bereut sie keinesfalls den Schritt. Viel eher will sie mit ihrem Erfahrungsbericht mit dem Vorurteil aufräumen, Frauen würden zu schnell einknicken.

Auch Nina Mühlens sieht in einer zweigeschlechtlich konstruierten Opferrolle keine Zukunft. Die zweifache Gründerin und Mutter eines Vierjährigen hat es geschafft, die unternehmerischen und familiären Herausforderungen zu kombinieren. Dazu sei die „Unterstützung von allen Seiten“ und „ein grundsätzlicher Wandel der Geschlechternormen“ jedoch unabdingbar. „Wir müssen weg kommen von der Diskussion Mann oder Frau. Denn heute können Frau wie Mann zu Hause bleiben und die Kinder erziehen.“ Sie appelliert zu mehr Mut und einer entschlossenen Ablehnung diskriminierender Umgangsweisen.

Für all jene, deren Start-up-Finanzierung derzeit von Chancengleichheit oder bürokratischen Hürden abhängig ist, noch ein Ausblick: Das zuletzt in Europa gestartete Förderprogramm der Softbank will Diversität in Tech-Start-ups fördern. Gründerteams mit Frauen, PoC, LGBTQ+, Menschen mit Behinderung und Geflüchtete sollen so profitieren und können sich bis zum 7. Juli beim Emerge-Accelerator-Programm bewerben.

