

start-up

INTERVIEW

Bildet weibliche Investment-Gangs“

Mit 14 Prozent gibt es viel zu wenige weibliche Business-Angels. **Svenja Lassen** und **Karla Schönicke** sind das nicht genug. Sie haben mit der **#FINacademy** das erste Ausbildungsprogramm für Startup-Investorinnen gegründet

von HEIKE BANGERT

Steckbrief

Svenja Lassen

Geboren **1973** in Flensburg

Studium **Germanistik, Soziologie, Kulturwissenschaften**, Universität Bremen, Ausbildung an der **Berliner Journalistenschule** und der **Coaching-akademie**

Svenja arbeitet als Country Managing Director bei **Gateway Ventures**, beruflich startete sie 2000 als Journalistin bei **Gruner + Jahr** und **Bauer Media Group**, sie ist Co-Investorin der **Hellstern medical GmbH** und Dozentin am **MCI Management Center Innsbruck**

2020 gründete sie das Female Investors Network, **2022** die Female Business Angel Academy **#FINacademy**

Was Gründerinnen auszeichnet? Dass sie sich ihre Welt im Zweifel selbst gestalten. Weil es in Deutschland keine Ausbildung zum Business Angel für Frauen gab, gründeten Svenja Lassen und Karla Schönicke kurzerhand eine. Mit der **#FINacademy** (<https://female-investors-network.com/academy>) schufen sie 2022 in der DACH-Region das erste Online-Programm für Frauen, die Business Angel werden und in Startups investieren wollen. Nach nur 24 Stunden waren alle Plätze vergeben. „Wir spürten, dass wir einen Nerv getroffen hatten“, erzählt Gründerin Lassen.



Lange Warteliste. In sechs Wochen lernen die Teilnehmerinnen in Live-Webinaren von Expertinnen die wichtigsten Basics über Startup-Investments. Zudem bekommen sie Anschluss an die Startup-Szene und werden Teil einer Community, mit der sie nach Abschluss der Academy gemeinsam investieren können. 136 Absolventinnen aus sieben Ländern haben inzwischen die ersten vier ‚Academies‘ durchlaufen. Mehr als 200 Frauen stehen auf der Warteliste.

Was möchten Sie mit der #FINacademy erreichen?

Svenja Lassen: Wir möchten Startup-Investments demokratisieren und Frauen die Assetklasse zugänglicher machen.

Sind auch Männer zugelassen?

Schönicke: Nein, wir haben uns bewusst für einen SafeSpace für Frauen entschieden, da wir wissen, dass die Gruppendynamik eine andere ist, wenn auch Männer dabei sind. Jede Frage ist willkommen und erlaubt. Wir legen auch großen Wert darauf, dass unsere Expertinnen Frauen sind, damit nicht wieder Männer Frauen die Welt erklären.

Lassen: Bei unserer Gründung waren meine männlichen Kollegen bei Gateway Ventures zunächst irritiert und haben nicht verstanden, warum Frauen ein eigenes Netzwerk brauchen. Damals betrug der Investitionsanteil von Frauen bei Gateway nur vier Prozent. Heute sind es aufgrund des Netzwerks bereits 20 Prozent.

Wie und ab welcher Höhe kann investiert werden?

Lassen: Gateway ist nur eine Möglichkeit. Investorinnen können sich auf der Website registrieren und bekommen dann Zugang zu den Startups und Pitch-Decks. Dort werden ihnen regelmäßig neue Investment-Optionen vorgeschlagen. Das geht es mit einem Erstinvestment in Höhe von 5000 Euro los. Es geht auch darunter. Bei unserem M-PaaS-Angebot kann man bereits mit 1000 Euro einsteigen.

Und wie hoch sind die Kosten für die #FINacademy?

Lassen: Das sechs-wöchige Online-Training kostet inklusive der FIN-Pitch-Nights 690 Euro. Die Mitgliedsgebühr für das Netzwerk beträgt 290 Euro pro Jahr.

Wie wichtig ist die Community?

Schönicke: Extrem wichtig. Nicht nur beim Investieren. Da kann ich mich natürlich mit anderen Frauen zusammenschließen, das Geld in einen Topf werfen und dann gemeinsam investieren. Es betrifft aber den gesamten Prozess. Ich sage immer: ‚Bildet weibliche Investment-Gangs.‘ Das sorgt oft für Lacher, aber ich meine es ernst. Das Netzwerk ist entscheidend.

Aus welchen Bereichen kommen die Geschäftsmodelle und interessieren sich Frauen für andere als Männer?

Schönicke: Ich denke, das unterscheidet sich nicht zu denen von Männern. Stereotype, dass die Startups weniger technologiebezogen wären, kann ich nicht bestätigen. Ich selbst komme aus dem Techbereich. Mich holt alles mit DeepTech und KI vom Hocker. Auch eine super SaaS-Software lässt mein Herz höherschlagen. Mich begeistern vor allem Gründerinnen, die für ein Problem brennen und Lösungen dafür auf den Markt bringen.

Lassen: Ich interessiere mich für Geschäftsmodelle mit Impact wie Healthcare, Ernährung und Klima. Man sollte von seinen Interessen ausgehen. Einen Unterschied sehe ich: Unserer Studie aus 2020 zufolge wollen Frauen nicht nur eine gute Rendite erzielen, sondern vor allem Gutes mit ihrem Geld bewirken. Viele investieren zudem bewusst in Gründerinnen.

Durch die Krise haben sich die Finanzierungsbedingungen für Startups verschlechtert. Ein Problem auch für Investorinnen?

Schönicke: Nein, im Gegenteil. Die sind zwar auch zögerlicher, aber eigentlich ist jetzt eine super Zeit. Die Krise trennte die Spreu vom Weizen und Bewertungen sind wieder realistischer. ■ ▷

Steckbrief

Karla Schönicke

Geboren **1988** in Potsdam

Studium der **Betriebswirtschaftslehre** an der Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder) und der Universidad de León, Spanien

Karla arbeitet als Venture Scout bei **Ananda Impact Ventures** und ist Chefin der **karlawithakey UG**, ihre Karriere startete sie 2015 in der Startup-Szene im **Produktmanagement**, 2019 gründete sie das **Women CTO Dinner**, ein Netzwerk für Frauen in Tech-Führungspositionen

Im Februar **2022** initiierte sie zusammen mit Svenja Lassen die **#FINacademy** des Female Investors Network

chen. 2022 erreichte der Anteil der Gründerinnen in Deutschland erstmals 20 Prozent. Bei Investorinnen liegt er allerdings erst bei 13,8 Prozent. Wir wollen die Diversität in der Szene erhöhen. Dazu habe ich die Mission #25to25 mit ausgerufen: Gründerinnen und Investorinnen sollen bis 2025 jeweils 25 Prozent dieser Szene ausmachen. Dieser Hashtag ist für alle im Startup-Ökosystem offen.

Warum haben Frauen bei Startups eine so große Hemmschwelle?

Karla Schönicke: Im Unterschied zu Männern wollen Frauen mehr wissen und verstehen, bevor sie loslegen. Manche denken im Sinne der „Höhle der Löwen“, dass man als Business Angel reich und berühmt sein muss. Diese Hemmschwelle möchten wir senken. Wir weisen sehr klar darauf hin, dass es sich bei Startups um Hochrisiko-Investments handelt. Und wir vermitteln nicht nur Grundwissen und gehen gemeinsam das Startup-Pitch-Deck durch, sondern wir bieten auch eine Community und begleiten die Frauen langfristig.