

IU x FIN Studie

UPDATE: UMFRAGE

WEIBLICHE BUSINESS ANGELS IN DEUTSCHLAND

November 2023



ZIEL DER FOLGESTUDIE 2023

Der Lehrstuhl für Entrepreneurship der **IU Internationale Hochschule (IU)** und das **Female Investors Network (FIN)** möchten hiermit die Studie aus dem Jahr 2020 zum Thema „**Weibliche Business Angels in Deutschland**“ erneuern.

Ziel ist es herauszufinden, ob und wie sich die Situation für weibliche Business Angels in Deutschland verändert hat, welche Maßnahmen bereits eine positive Veränderung angeschoben haben und in welchen Bereichen es noch mehr Unterstützung braucht.

Gender Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in dieser Studie die generisch weibliche Form „Gründerin“ und „Investorin“ verwendet. Bitte beachten Sie, dass wir mit diesen Bezeichnungen all jene adressieren wollen, die sich dem weiblichen Geschlecht zugehörig fühlen.

INHALTSVERZEICHNIS

IUxFIN präsentiert...

1

Vermögensverwaltung von Frauen

2

Weibliche Business Angels

3

Identifizierung: Herausforderungen und Entwicklungen

4

Erfolge und Identifizierung weiterer Maßnahmen

5

1.000 erreichte Frauen

208 Teilnehmerinnen

101 Business Angels

3 Ziele:

- Situation von weiblichen Business Angels erfassen und herausarbeiten
- Herausforderungen für weibliche Business Angels identifizieren
- Maßnahmen für die Förderung von weiblichen Business Angels entwickeln

3 Fakten über Business Angels:

- Vermögende Person, die Startups mit finanziellen Mitteln und eigener Expertise fördert
- 2022 waren nur 13,8% der deutschen Business Angels weiblich¹
- 76% der Investitionen in Deutschland werden von Business Angels getätigt¹

KERN DER STUDIE

Zielgruppe: Frauen, die Interesse am Investieren haben oder bereits Business Angels sind.

Feldzeit: 21.06.2023 – 25.10.2023

Anonyme Befragung via Lamapoll

These: Frauen sind am Thema Investment interessiert und wollen dadurch sowohl Rendite als auch die Welt gerechter machen. Die passende Unterstützung dafür ist noch ausbaufähig.



5 FAKTEN ZUR STUDIE

01

FRAUEN BESCHÄFTIGEN SICH MIT GELDANLAGEN

Mehr als 90 % der Teilnehmerinnen investieren ihr Geld aktiv.

02

70 % DER FRAUEN INVESTIEREN MIT SINN

Frauen möchten mit ihrem Geld etwas Gutes bewirken und andere Frauen und Innovation fördern.

03

FRAUEN FÖRDERN FRAUEN

Mehr als die Hälfte aller Investorinnen fördert durch ihr Investment die Chancengleichheit.

04

BILDUNG, BILDUNG, BILDUNG!

Frühe Wissensvermittlung fördert das Selbstbewusstsein, die Sichtbarkeit und klärt auf.

05

GRÜNDERINNEN U. INVESTORINNEN

... haben eines gemein: ihnen fehlt Sichtbarkeit.

02

VERMÖGENSVERWALTUNG VON FRAUEN

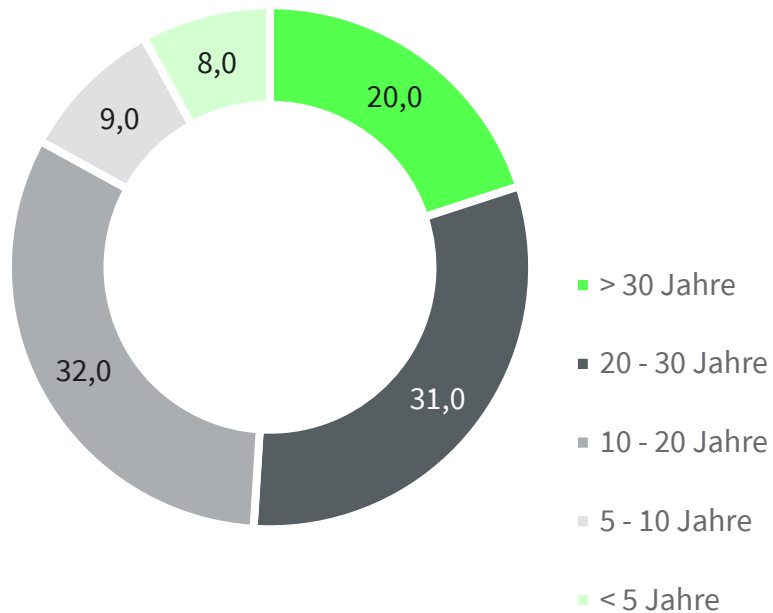
INHALT

- Klassifizierung der Teilnehmerinnen
- Infos zur Vermögensanlage
- Vermögensverwaltung bei der Bank
- Wissensgewinnung zu Finanz Themen

KLASSIFIZIERUNG I

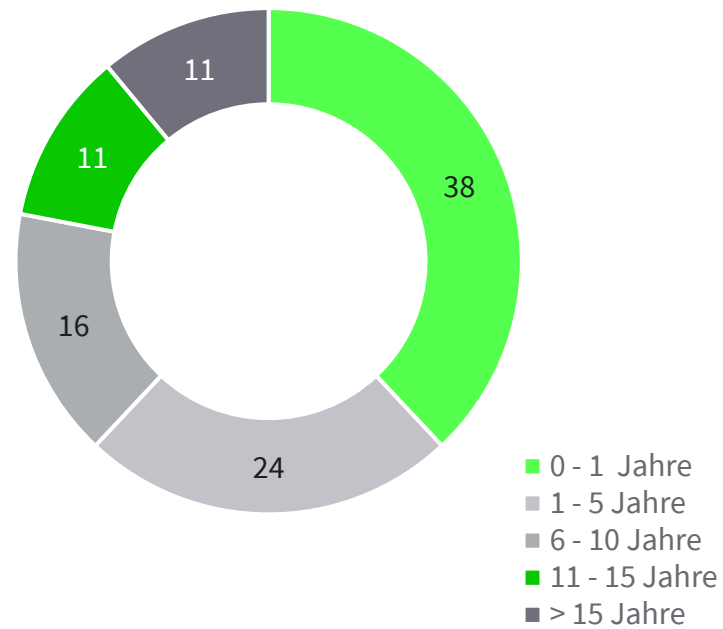
Über wie viele Jahre Berufserfahrung verfügen Sie?

* In %; Single Choice



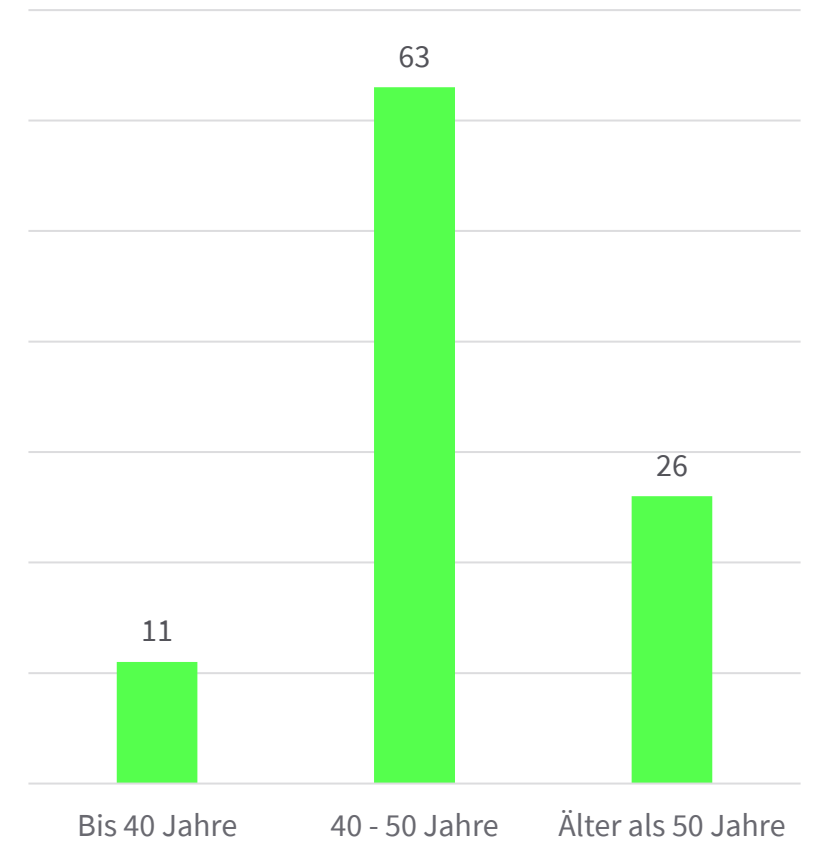
Wie viele Jahre davon sind Sie selbstständig?

* In %; Single Choice



Alter

* In %; Single Choice

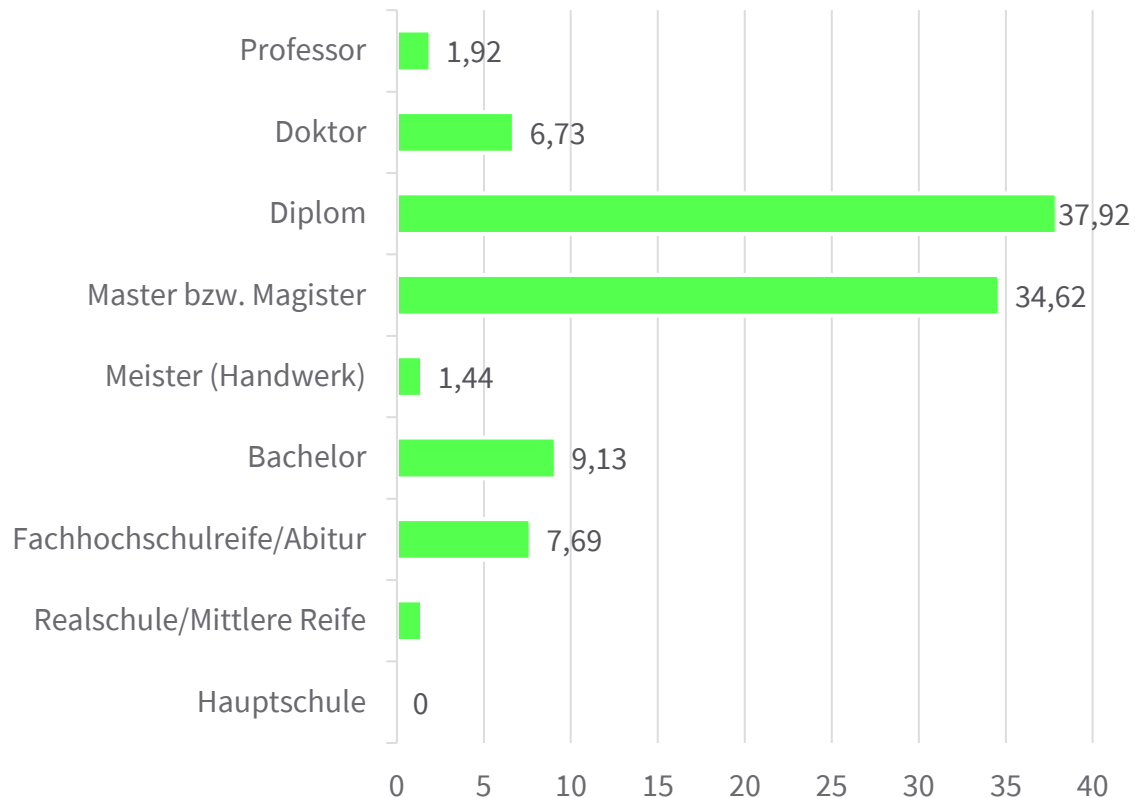


KLASSIFIZIERUNG II

Mehr Frauen mit hohem Bildungsabschluss investieren,
insbesondere jene, die im Dienstleistungsbereich arbeiten.

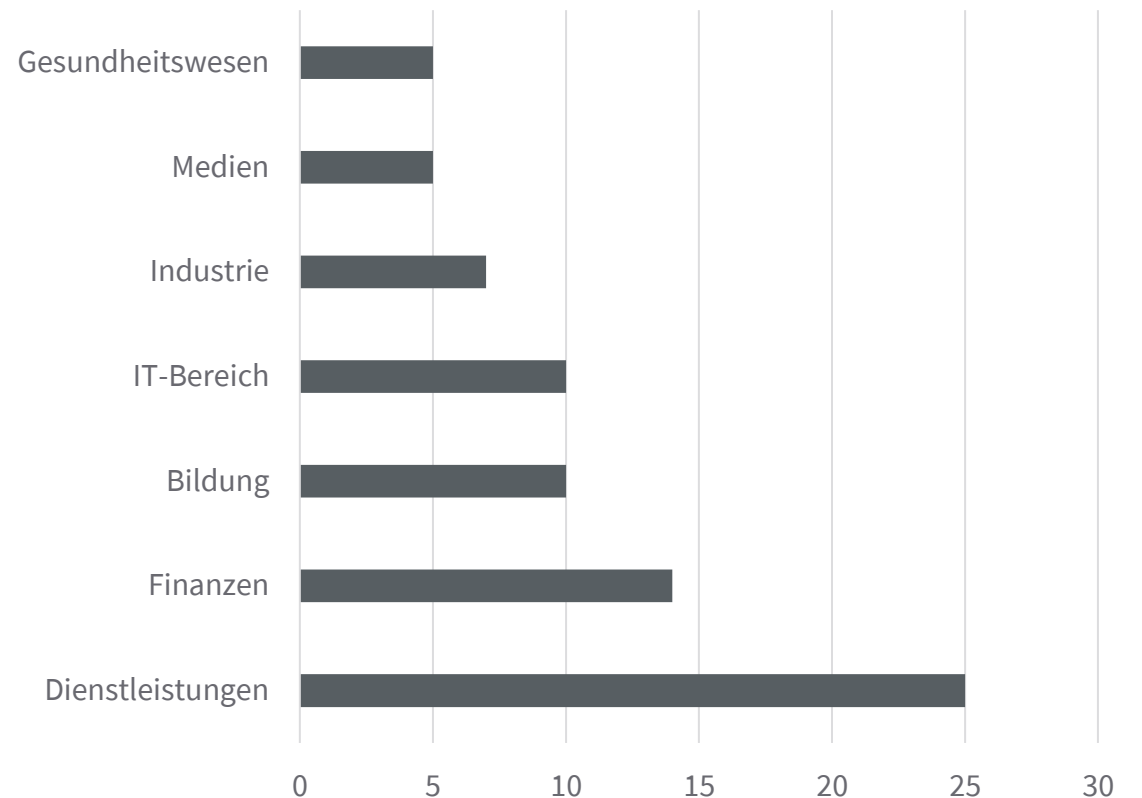
Was ist Ihr höchster Bildungsabschluss?

* In %; Single Choice



In welcher Branche arbeiten Sie?

* In %; Single Choice

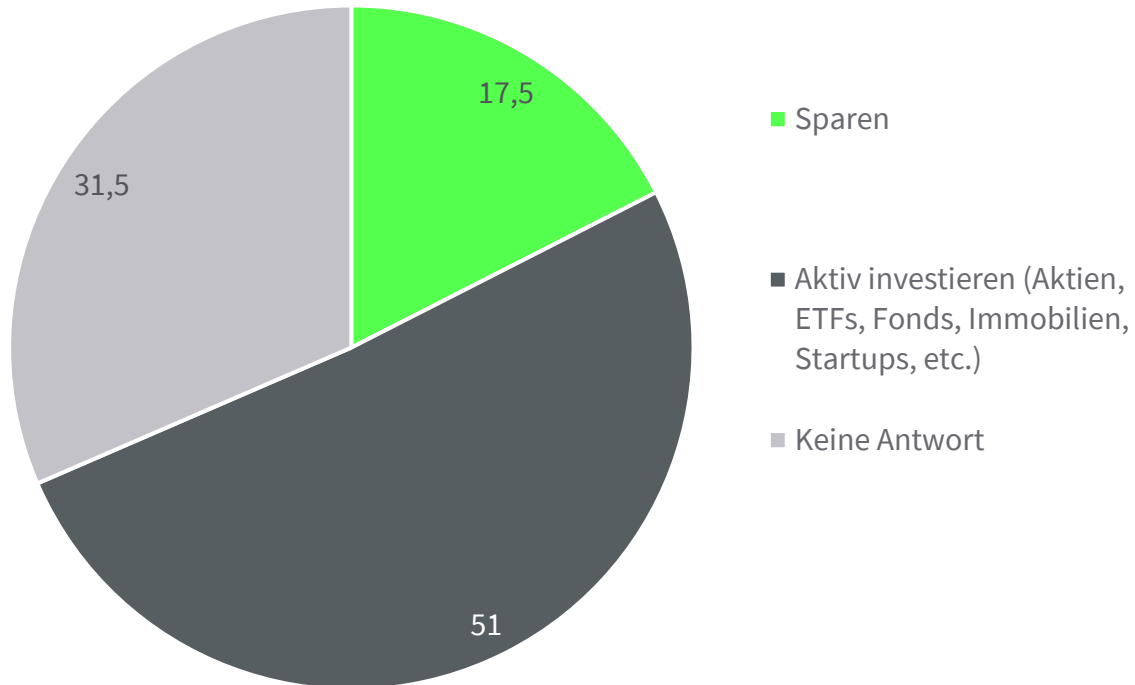


EIN BLICK IN DIE VERMÖGENSANLAGE IN 2020

In 2020 legen mehr als 50 % der Frauen ihr Geld aktiv an, 17,5 % sparen.

Wie legen Sie Ihr Vermögen an?

* In %; Multiple Choice

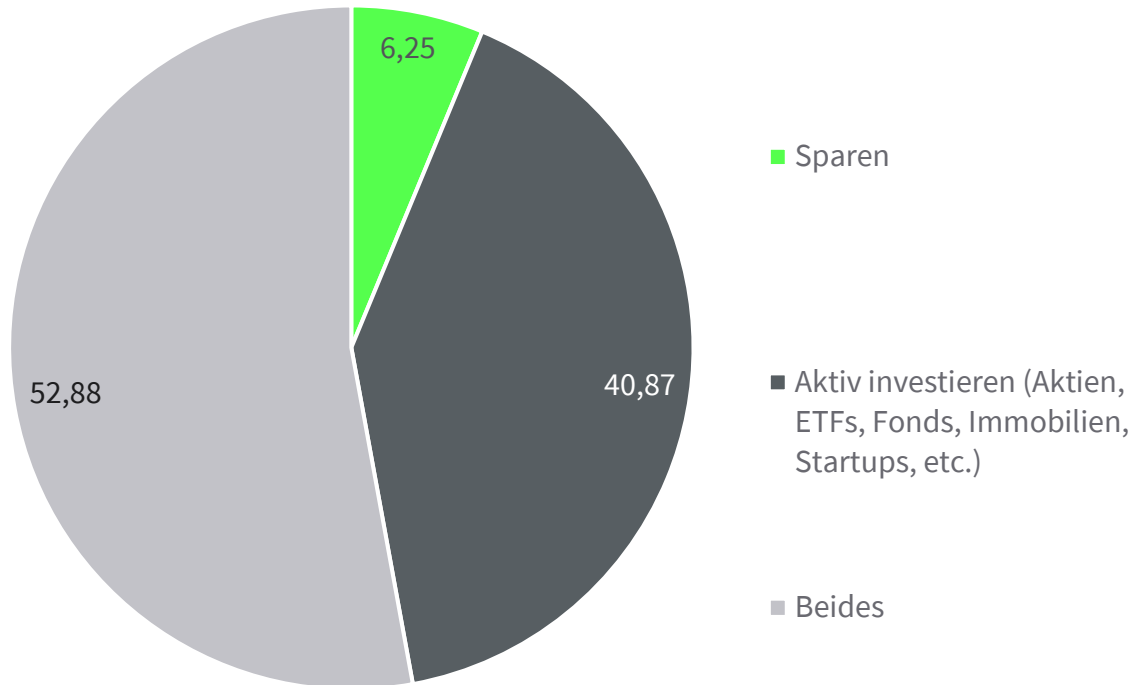


INFOS ZUR VERMÖGENSANLAGE IN 2023

Mehr als 90 % der Frauen investieren und beschäftigen sich aktiv mit Geldanlagen, dabei sparen nur 6,25 % von ihnen.

Wie legen Sie Ihr Vermögen an?

* In %; Multiple Choice

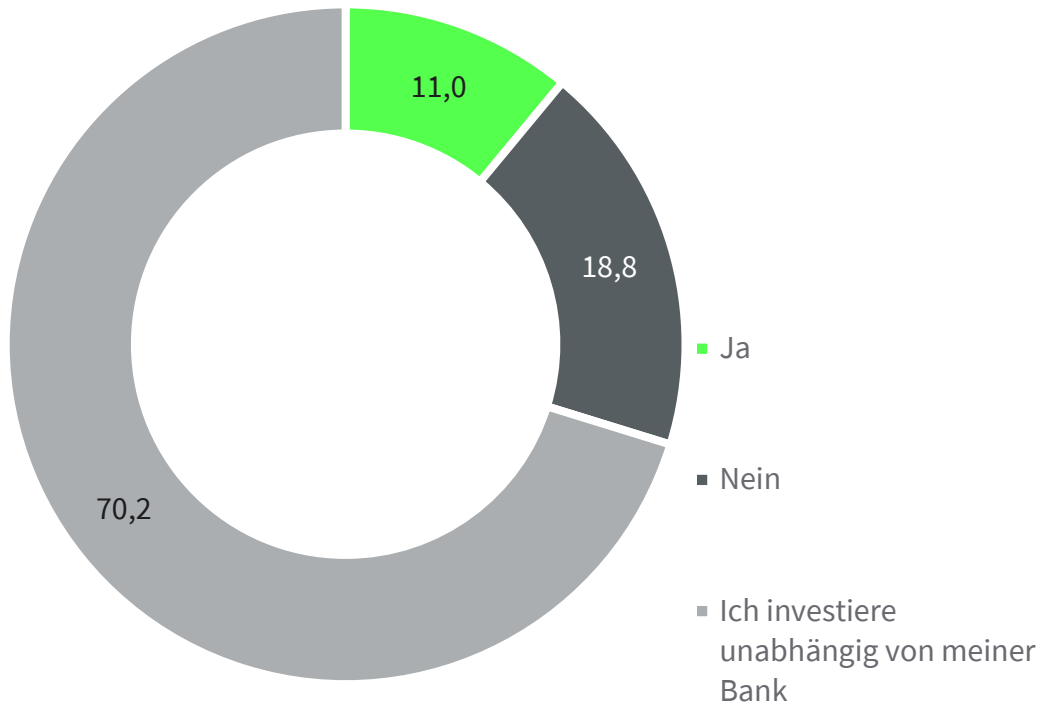


VERMÖGENSVERWALTUNG BEI DER BANK

89% der Frauen investieren unabhängig von ihrer Bank. Sie wünschen sich passendere Investmentprodukte, persönliche Beratung u. mehr Transparenz.

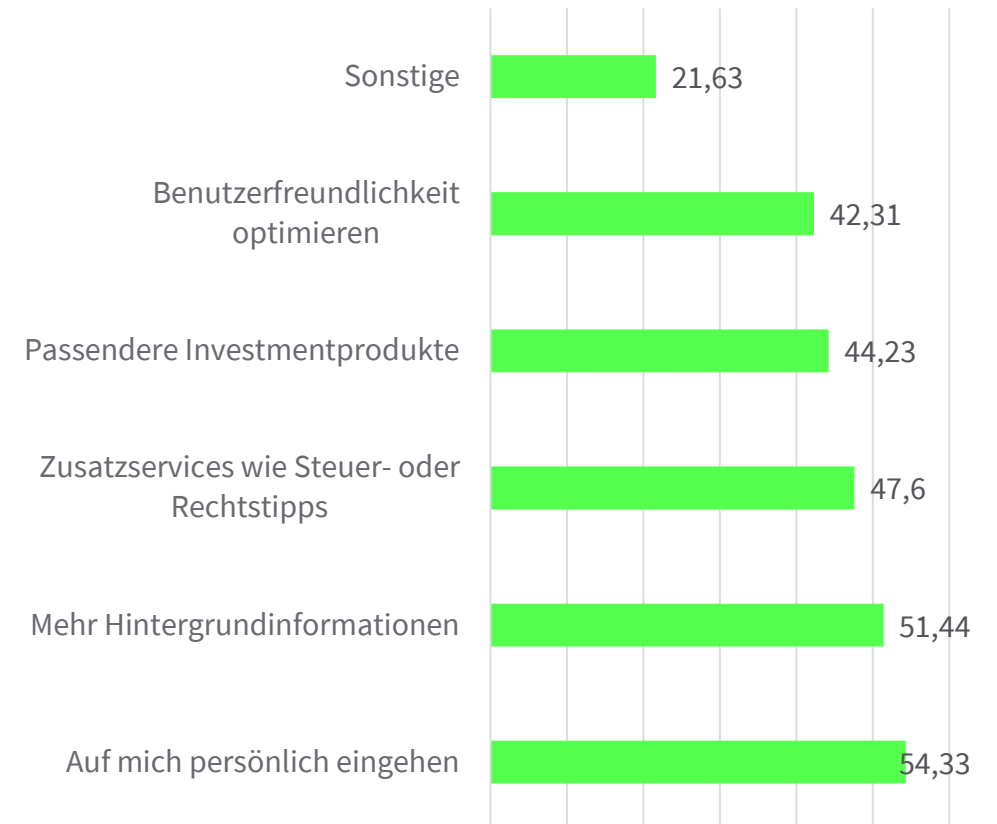
Ist Ihre Bank bzw. Beratung(sperson) der Bank Ihnen beim Investieren behilflich?

* In %; Single Choice



Was müsste eine Bank bzw. Beratungsperson einer Bank tun, um genau Ihre Bedürfnisse zu erfüllen?

* In %; Multiple Choice

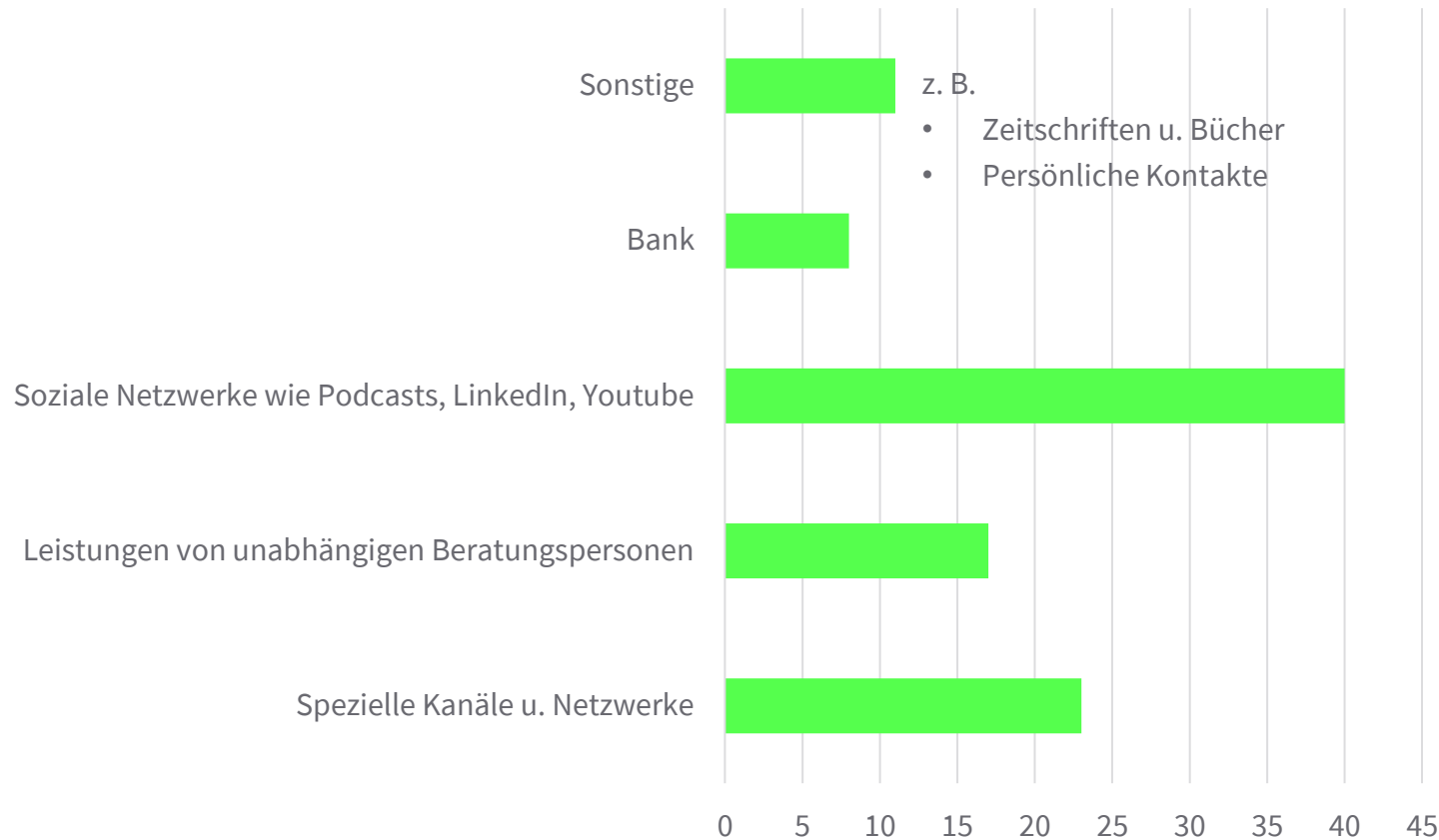


WISSENSGEWINNUNG ZU FINANZ THEMEN

Banken können den Bedarf an Wissensgewinnung zu Finanzthemen nicht decken, die Mehrheit der Frauen informiert sich eigenständig über das Internet.

Über welche Kanäle informieren Sie sich zu Finanz- und Anlagethemen bzw. bilden sich dazu weiter?

* In %; Multiple Choice



- Frauen investieren ihr Geld aktiv und beschäftigen sich mit Geldanlagen
- Dabei scheinen Banken nicht länger relevant: ganze 70 % der Frauen legen ihr Geld nicht bei ihrer Bank an
- Es fehlen ihnen Informationen, Tipps und persönlich passendere Investmentprodukte
- Auch bei der Wissensgewinnung schneiden die Banken schlecht ab: nur 8 % der Teilnehmerinnen informieren sich bei ihrer Bank
- Vielmehr informieren die Frauen sich eigenständig, über soziale Kanäle oder Netzwerke



03

WEIBLICHE

BUSINESS ANGELS

INHALT

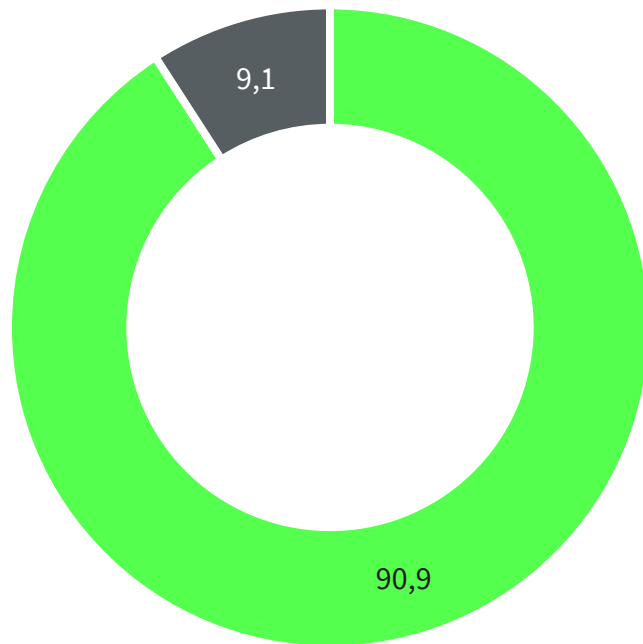
- Klassifizierung der weiblichen Business Angels
- Genderverteilung der Investments
- Investitionen in rein weibliche Teams
- Gründe für Investitionen
- Infos über Investmentmöglichkeiten

KLASSIFIZIERUNG III

Die Hälfte aller Teilnehmerinnen sind bereits als Business Angels aktiv, davon investieren ca. 83 % seit 0 – 5 Jahren.

Haben Sie bereits in Erwägung gezogen, in Startups zu investieren?

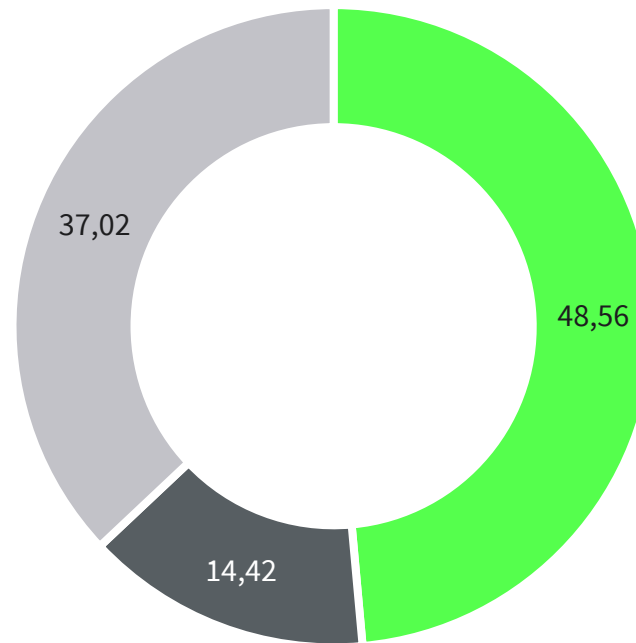
* In %; Single Choice



■ Ja ■ Nein

Sind Sie als Business Angel bereits aktiv (erste Investments getätigt)?

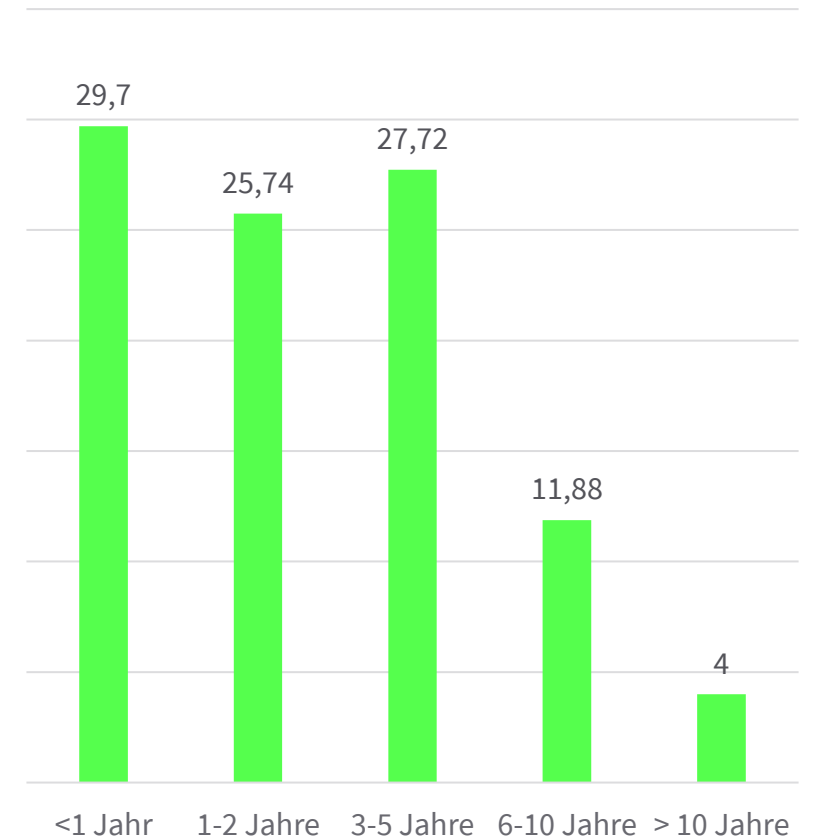
* In %; Single Choice



■ Ja ■ Nein ■ Nein, aber ich kann es mir vorstellen

Wie lange investieren Sie schon als Business Angel?

* In %; Single Choice

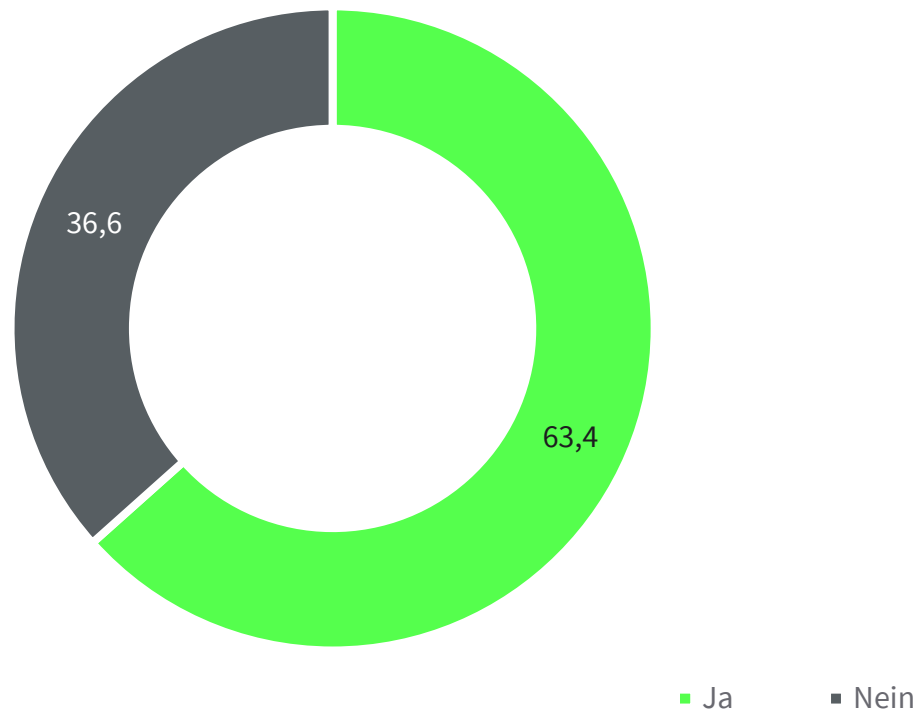


2020: KLASSIFIZIERUNG III

Noch vor drei Jahren haben lediglich 63,4 % der Frauen darüber nachgedacht, in Startups zu investieren.² Heute sind es über 90 %.

Haben Sie bereits in Erwägung gezogen, in Startups zu investieren?

* In %; Single Choice

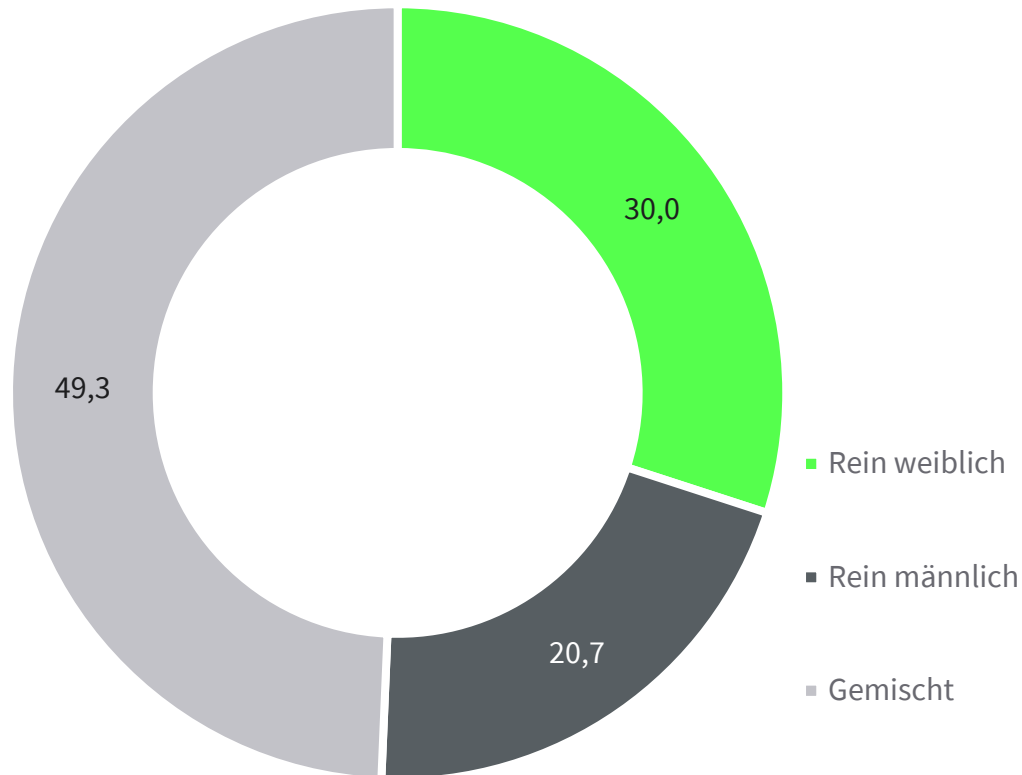


GENDERVERTEILUNG DER INVESTMENTS

Frauen investieren sowohl in gemischte als auch in rein weibliche o. männliche Teams.

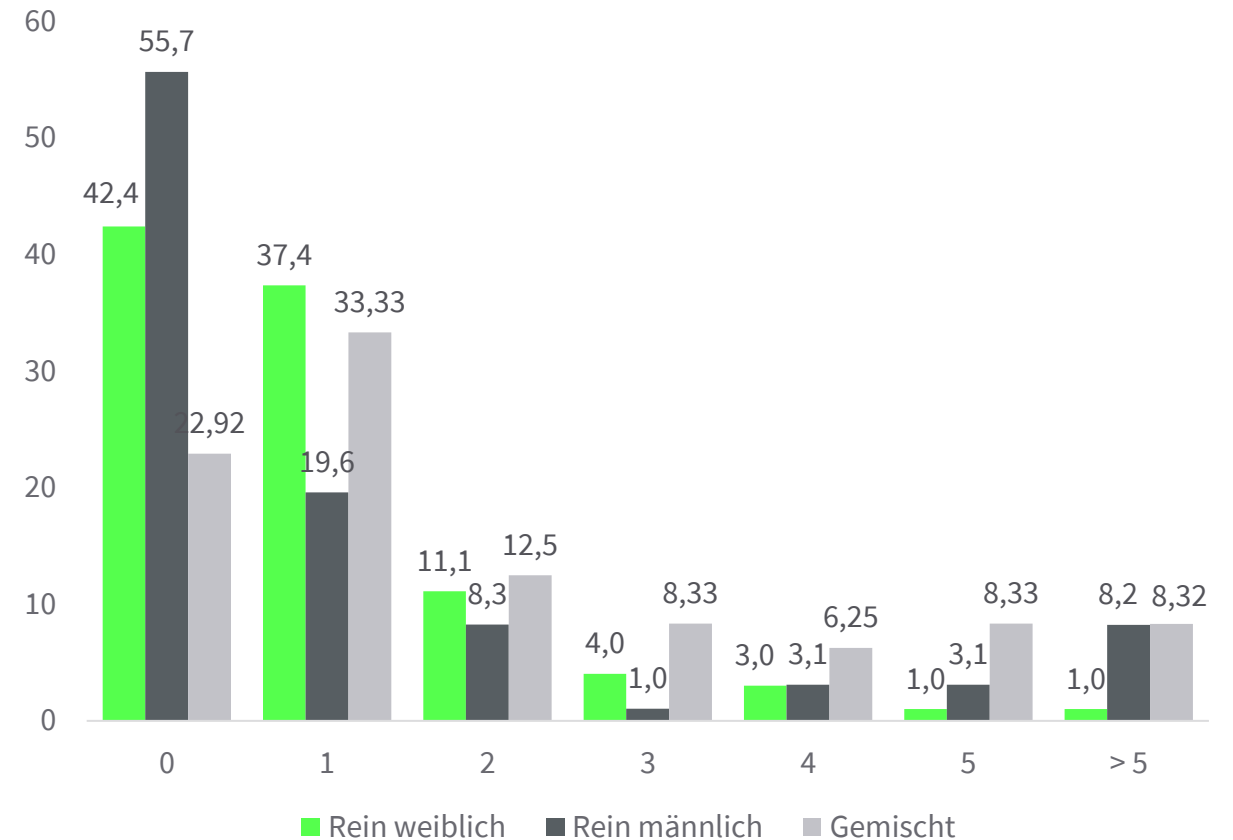
In welche Teams haben Sie bisher investiert?

* In %; Multiple Choice, Häufigkeit nach Antworten



Wie ist die Verteilung Ihrer getätigten Startup Investments?

* In %; Freie Antwort

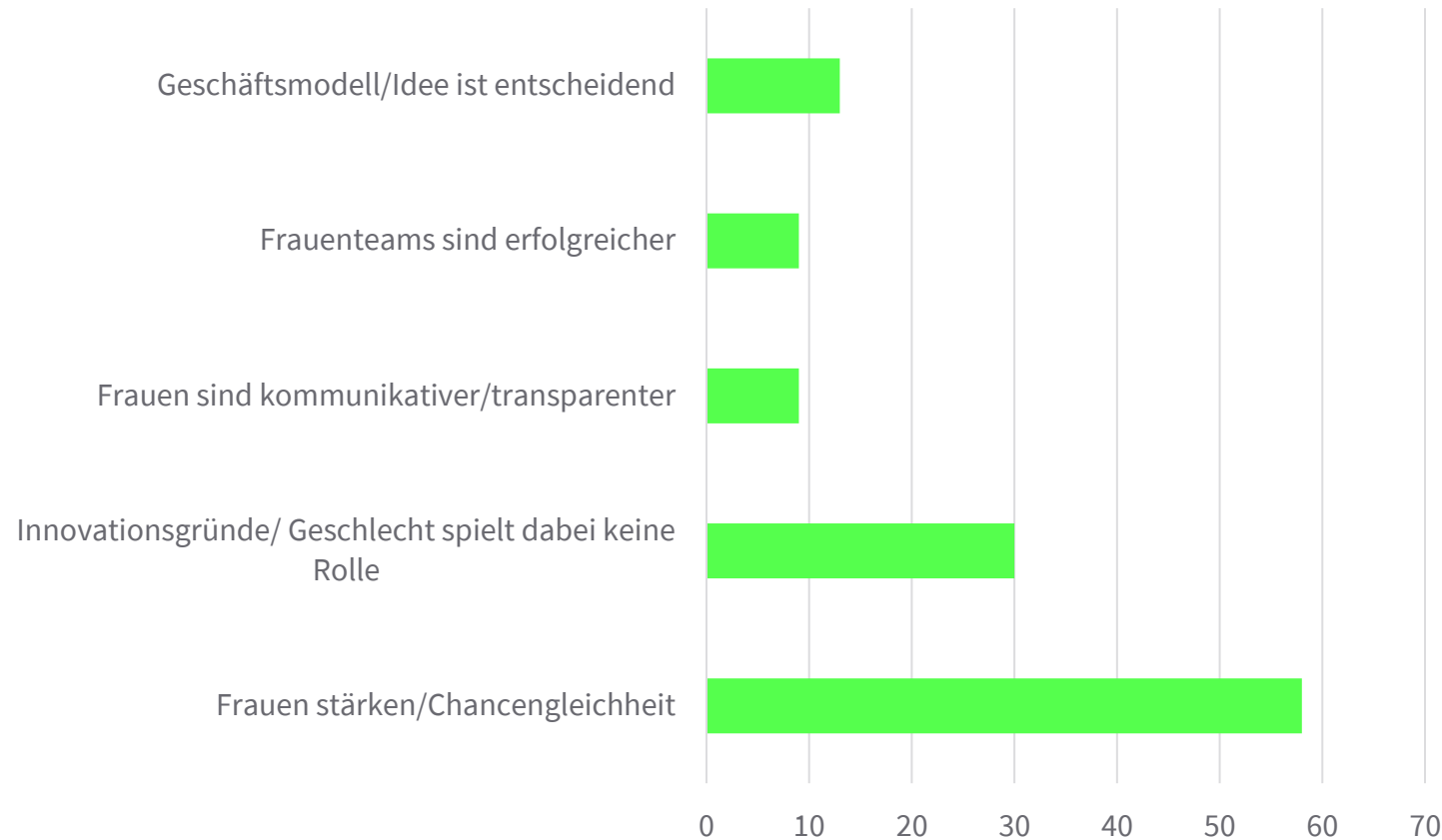


INVESTITION IN REIN WEIBLICHE TEAMS

Frauen unterstützen Frauen: mehr als die Hälfte der Teilnehmerinnen fördert durch ihr Investment die Chancengleichheit.

Was motiviert Sie, in rein weibliche Gründungsteams zu investieren?

* In %; Freie Antwort



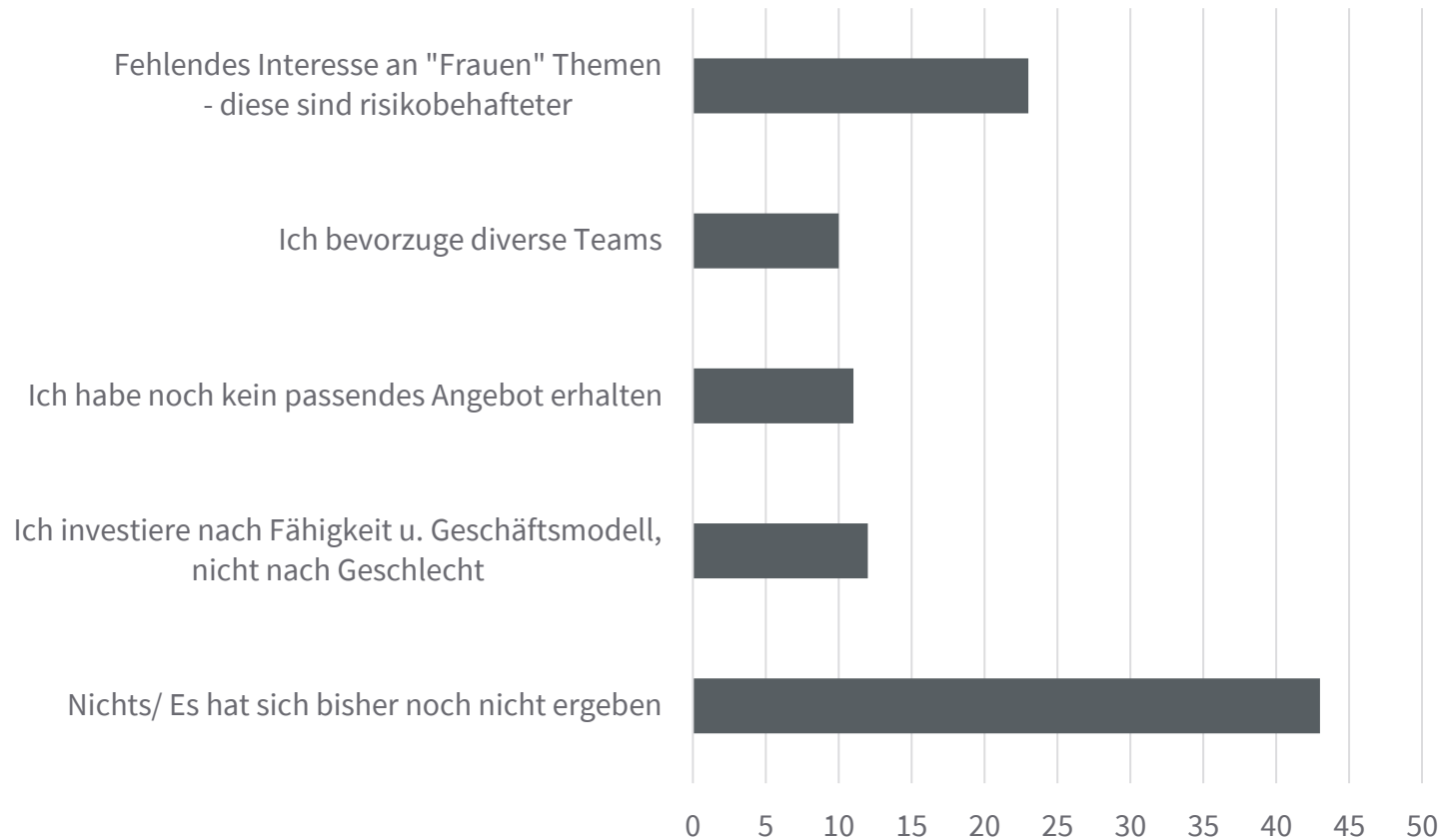
„Mich motiviert meine eigene Erfahrung, wie schwer es ist, als Female Founder an Investments zu kommen...“

INVESTITION IN REIN WEIBLICHE TEAMS II

Weibliche Gründungsteams erlangen nach wie vor zu wenig Sichtbarkeit, sodass bei knapp 45 % der Teilnehmerinnen kein Investment zustande kam.

Was hält Sie davon ab, in rein weibliche Gründungsteams zu investieren?

* In %; Freie Antwort



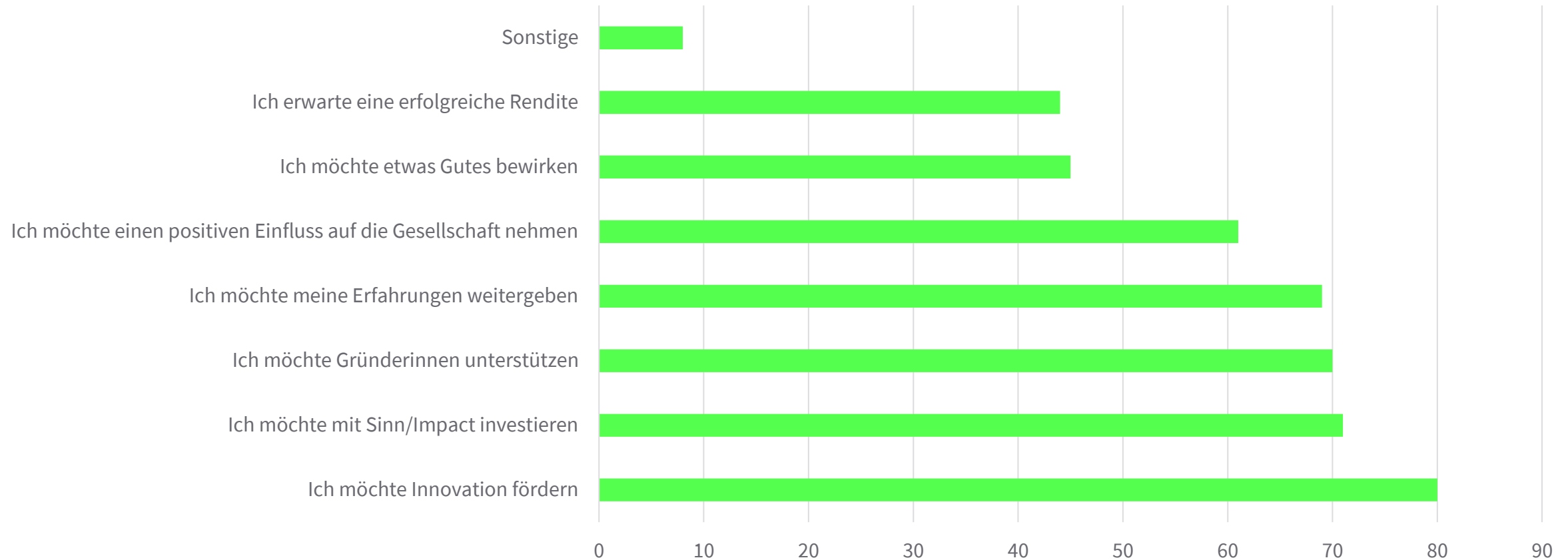
"Das Umfeld ist sehr männlich. Rein weibliche Teams erhalten weniger Finanzmittel - auch in den Folgerunden - und haben viel mehr zu kämpfen. Daher ist mein eigenes Investment weniger sicher und weniger erfolgreich."

GRÜNDE FÜR INVESTITIONEN

Mehr Investorinnen bedeuten mehr Startups mit Impact und weiblicher Beteiligung:
ca. 70 % der Frauen möchten Gründerinnen unterstützen und mit Sinn investieren.

Aus welchen Gründen investieren Sie in Startups?

* In %; Multiple Choice, Mehrfachnennungen möglich

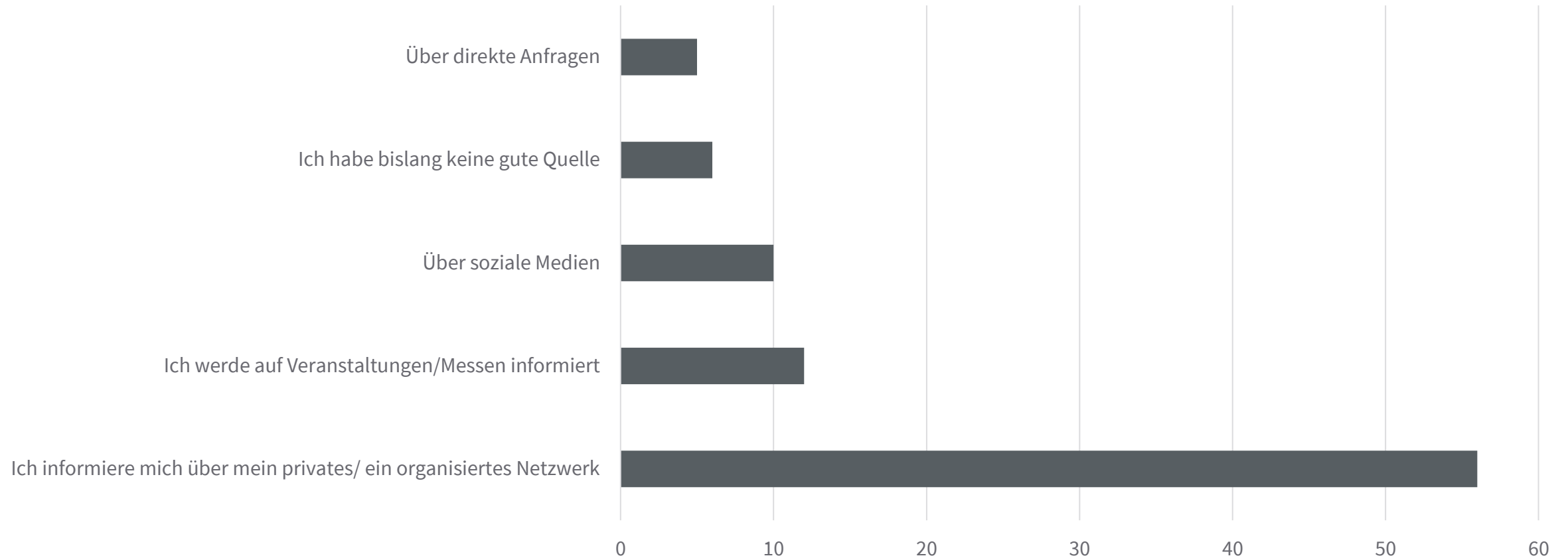


INFOS ÜBER INVESTMENTMÖGLICHKEITEN

Mehr als die Hälfte aller Teilnehmerinnen informiert sich eigenständig.
Der Bedarf wird bislang nicht über andere Quellen gedeckt.

Wie oder wo erfahren Sie von Startup-Investmentmöglichkeiten?

* In %; Multiple Choice, Mehrfachnennungen möglich



ZUSAMMENFASSUNG

KAPITEL 3: WEIBLICHE BUSINESS ANGELS

- 57 % der Investorinnen würden gerne in rein weibliche Gründungsteams investieren, um Frauen zu fördern
- Dennoch kommt bei knapp 50 % der Teilnehmerinnen keine Zusammenarbeit zustande: Gründerinnen fehlt die Sichtbarkeit, sie werden nicht ernst genommen
- Mehr Investorinnen bedeuten mehr Sinn/Impact Investments und eine Verbesserung der Gesellschaft allgemein: 70 % der Teilnehmerinnen würde gerne mit Sinn/Impact investieren, knapp 45 % etwas Gutes bewirken
- Frauen sehen ihr Investment jedoch nicht als Wohltätigkeit: knapp 45 % ist eine erfolgreiche Rendite wichtig
- Mehr als 50 % der Teilnehmerinnen informiert sich nach wie vor eigenständig über mögliche Investments



04

IDENTIFIZIERUNG:

HERAUSFORDERUNGEN UND ENTWICKLUNGEN

INHALT

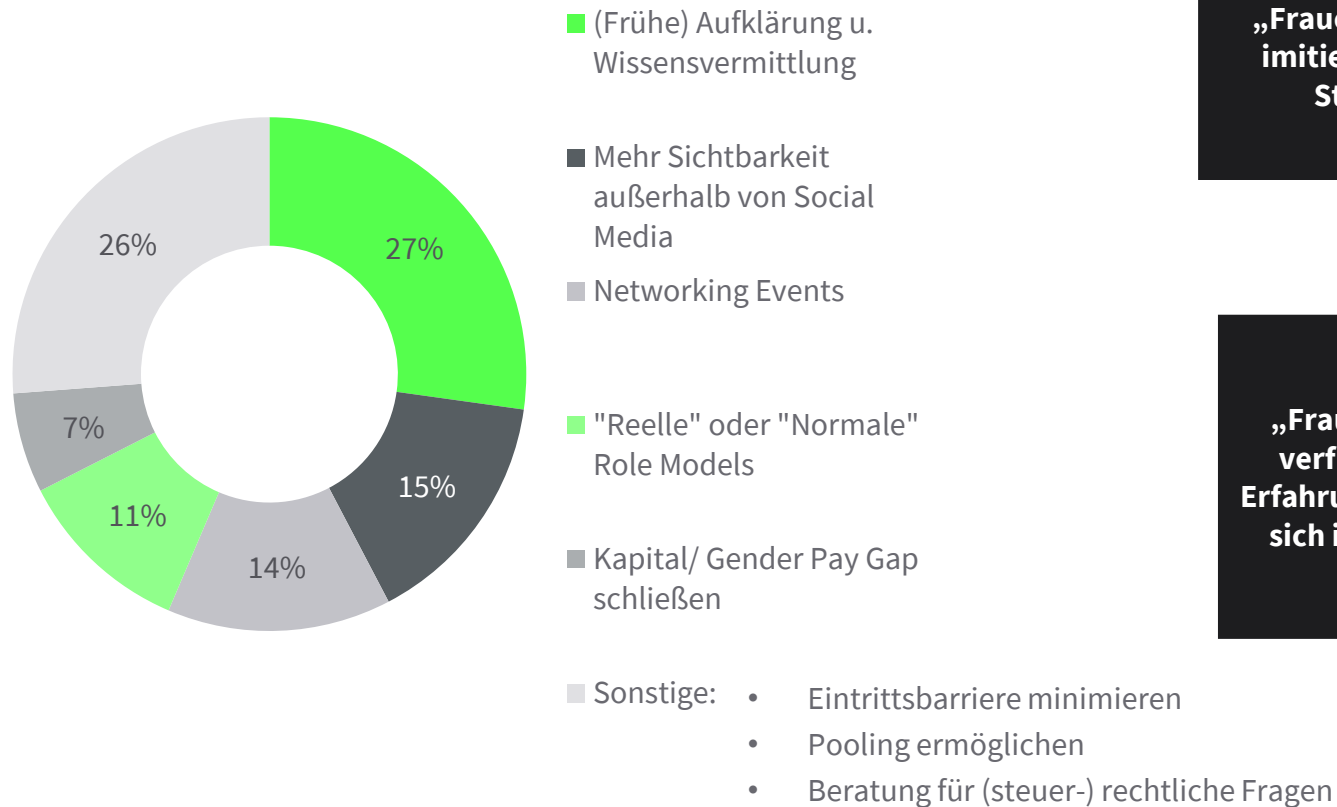
- Förderung von weiblichen Business Angels
- Entwicklung in den vergangenen Jahren
- Nachholbedarf für Gründerinnen
- Nachholbedarf für Investorinnen
- Benötigte Unterstützung für Investments

FÖRDERUNG VON WEIBLICHEN BUSINESS ANGELS

Mehr als 40 % der Frauen erwarten eine frühe Aufklärung und mehr Sichtbarkeit für das Thema.

Was könnte und sollte getan werden, um mehr Frauen als Business Angel zu gewinnen?

* In %; Freie Antwort



„Frauen sollten nicht die Männer imitieren, sondern ihre eigenen Stärken herausstellen.“



„Frauen benötigen mehr eigenes frei verfügbares Vermögen. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass es schwierig ist, sich in der Familie zu emanzipieren.“

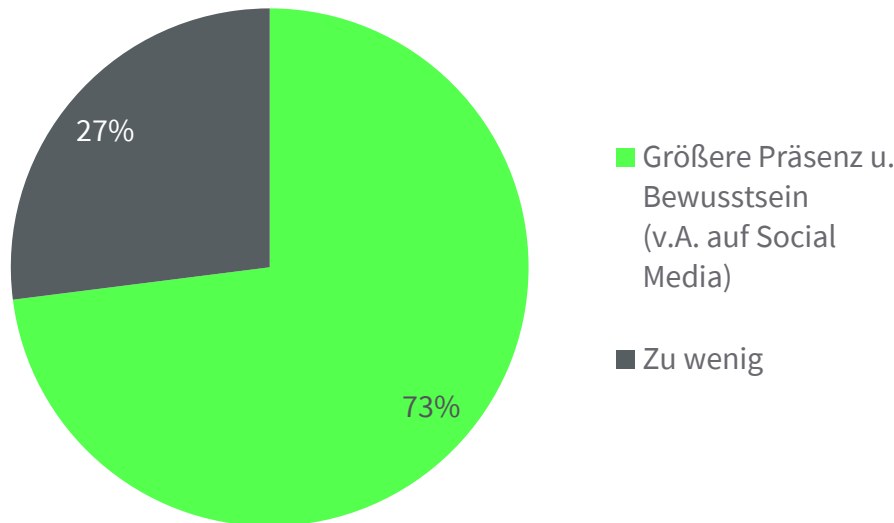
„Wir müssen die Angst vor dem Investieren nehmen. In meinem privaten Umfeld bin ich mit Abstand die einzige Frau.“

ENTWICKLUNG IN DEN VERGANGENEN JAHREN

Das Thema genießt mehr Präsenz – allerdings empfinden viele Frauen, dass es nur bei der erhöhten Sichtbarkeit bleibt.

Was hat sich in Ihrer Wahrnehmung innerhalb der letzten 3 Jahre beim Thema Startup Investments für Frauen verändert?


* In %; Freie Antwort



„Es ist immer mehr Thema in den Medien, wenngleich sich gefühlt nichts geändert hat.“

„Die Wahrnehmung ist gestiegen, dennoch werden Frauen aus meiner Sicht immer noch nicht an 'den' Tisch gelassen, sondern vielmehr müssen sie sich ihren eigenen Tisch schaffen, zu teilweise schlechteren Konditionen.“

„Ich denke, dass Frauen nicht über genügend eigenes Kapital verfügen, aufgrund der Gender Pay Gap u. Teilzeitarbeit. Nur 6% der Frauen verdienen über 2000€ netto.“



„Hier gibt es noch viel Potential: die Frauennetzwerke müssen so gut werden, dass die Herren um Aufnahme bitten.“

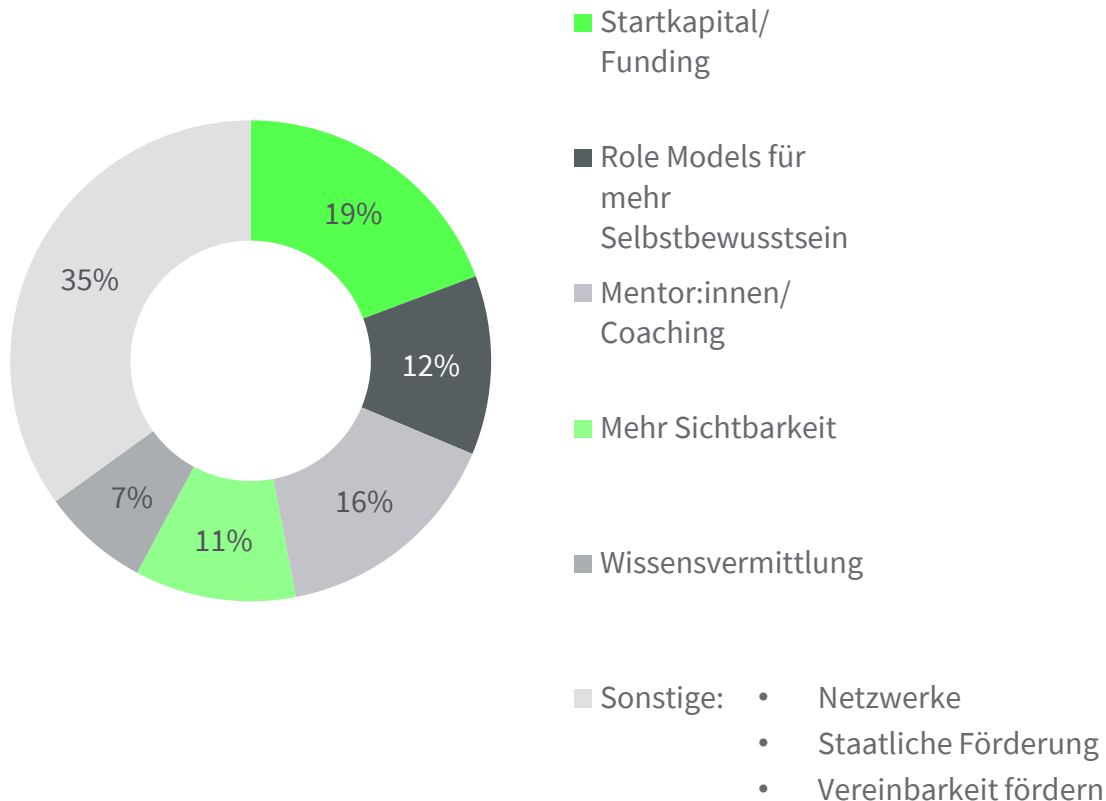
„Die Aufmerksamkeit und Lautstärke des Themas nimmt zu, der Rest ändert sich aus meiner Sicht bisher nur sehr langsam und wenig. Vor allem die männliche Wahrnehmung des Themas ist unverändert.“

NACHHOLBEDARF FÜR GRÜNDERINNEN

Gründerinnen fehlt vor allen Dingen eines: Unterstützung.

Wo gibt es noch Nachholbedarf bei der Unterstützung von Gründerinnen?

* In %; Freie Antwort



„Die vielen Lücken müssen geschlossen werden, ob Mitspracherecht oder Beteiligung in Auswahlverfahren von Fördergeldern.“



„Gründerinnen erhalten i.d.R., wenn überhaupt, zu wenig Funding. Ein rein weibliches Gründungsteam oder ein von einer Frau geführtes Startup ist bei der Finanzierung immer noch im Nachteil.“

„Viele Frauen sind sehr selbstkritisch und haben oft Selbstzweifel. Wir brauchen Erfolgsgeschichten und Transparenz über die Risiken und sollten das Selbstbewusstsein fördern.“

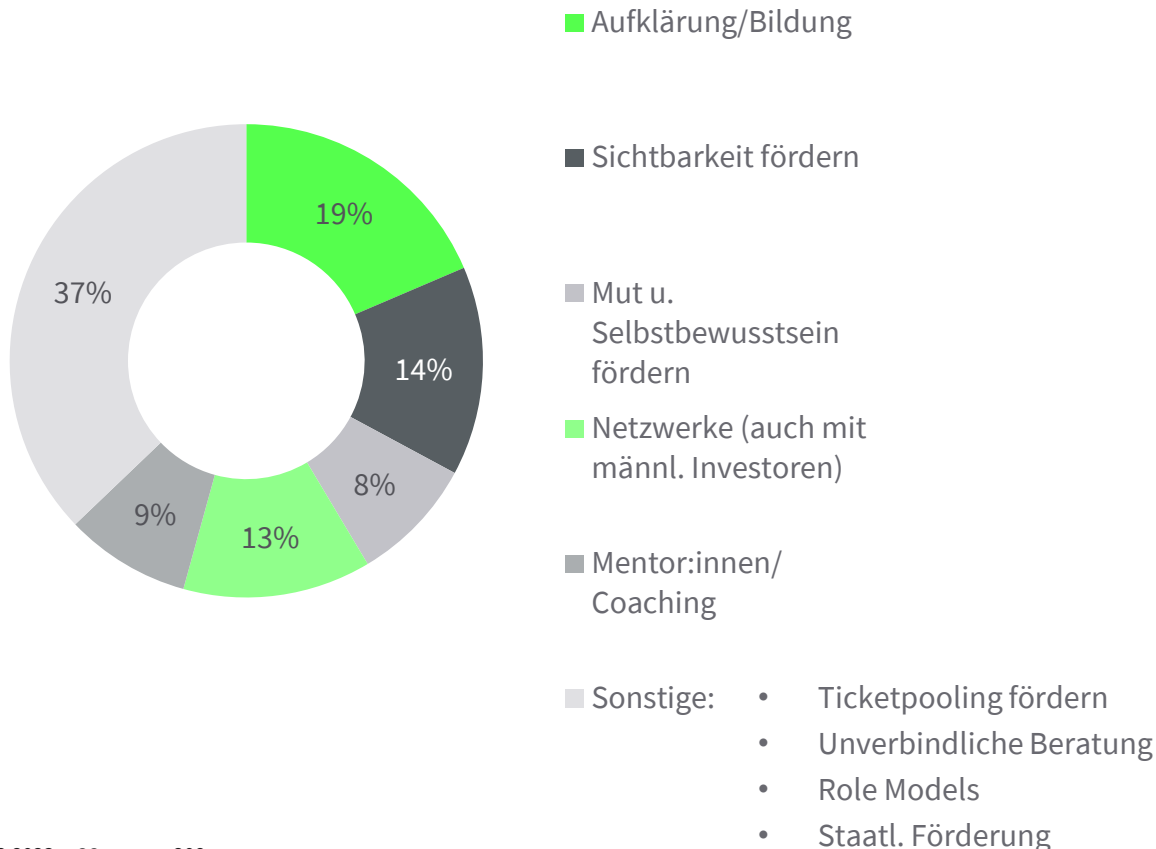
„Frauen gründen oft nebenberuflich, weil sie weiterhin das Familieneinkommen stemmen müssen. Erweiterte Kontaktzeiten und Erreichbarkeit könnten helfen, Karriere und Familie zu vereinbaren.“

NACHHOLBEDARF FÜR INVESTORINNEN

Auch Investorinnen haben Aufholbedarf: die Teilnehmerinnen fordern Aufklärung und Förderung.

Wo gibt es noch Nachholbedarf bei der Unterstützung von Investorinnen?

* In %; Freie Antwort



„Frauen müssen verstehen, wie sie in das Thema einsteigen können. So kompliziert, wie oft vermutet, ist es nämlich nicht.“



„Bereits an der Uni, oder noch besser in der Schule, sollten Wege ins Investment aufgezeigt werden. Die älteren Generationen sagen ‚Geh zur Bank und hole dir einen Kredit‘. Das ist heute anders geworden.“

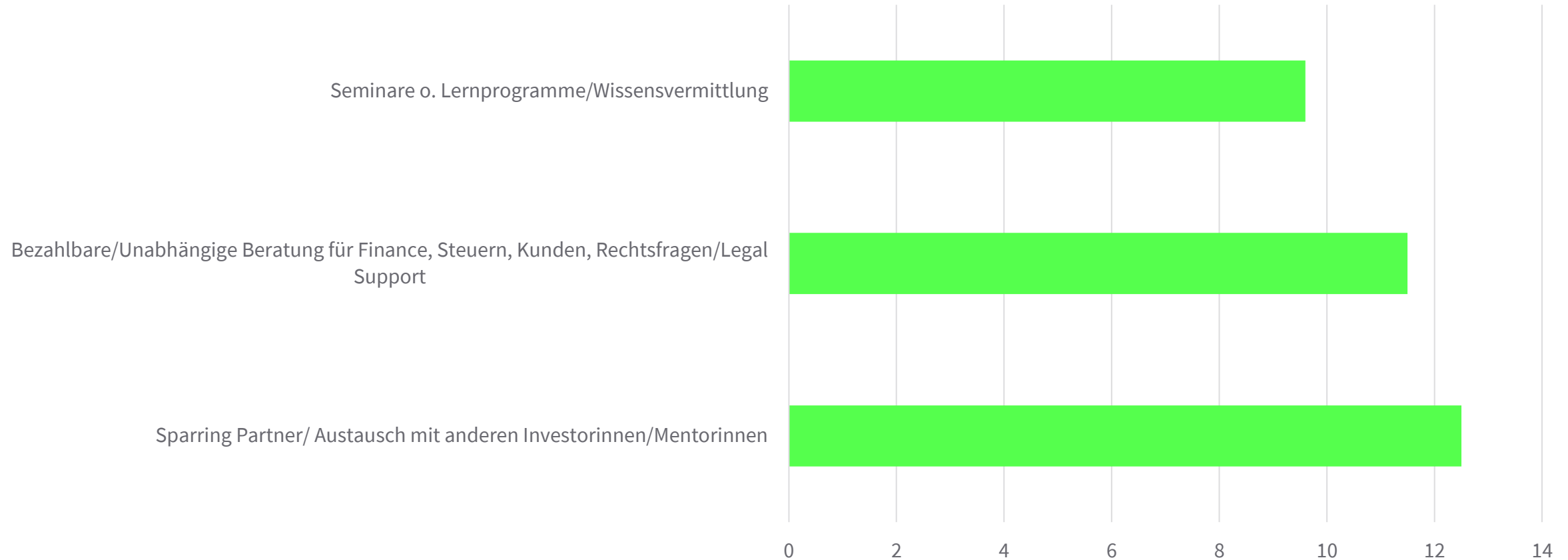
„Bei Veranstaltungen fehlen Angebote für Kinderbetreuung und falls doch vorhanden, sind die oft schlecht kommuniziert.“

BENÖTIGTE UNTERSTÜTZUNG FÜR INVESTMENTS

Investorinnen haben konkrete Erwartungen.

Welche Unterstützung wünschen Sie sich bei Ihren (zukünftigen) Investments?

* In %; Freie Antwort



KAPITEL 4: HERAUSFORDERUNGEN UND MAßNAHMEN

- Frauen benötigen Unterstützung: 38 % der Investorinnen benötigen Mentor:innen, Finanzberatung und Wissensvermittlung
- Dabei bleibt die Eintrittsbarriere hoch: 42 % der Frauen hätten sich eine frühe Wissensvermittlung und Sichtbarkeit bereits zu Schulzeiten gewünscht
- Denn die Entwicklung zeigt: obgleich knapp 3 von 4 Frauen angeben, das Thema genieße mehr Präsenz, so lässt sich erkennen: es bleibt nur bei der Präsenz
- Auch weibliche Gründerinnen stehen vor denselben Herausforderungen: 19 % der Frauen sehen Nachholbedarf im Kapital, 28 % wünschen sich mehr Role Models und Mentor:innen
- Und eines gilt für alle, Gründerinnen und Investorinnen: es wird mehr Bildung benötigt
- 19 % der Teilnehmerinnen sehen die Wissenslücke als Treiber für die Chancenungleichheit



05

ERFOLGE UND

IDENTIFIZIERUNG WEITERER MAßNAHMEN

INHALT

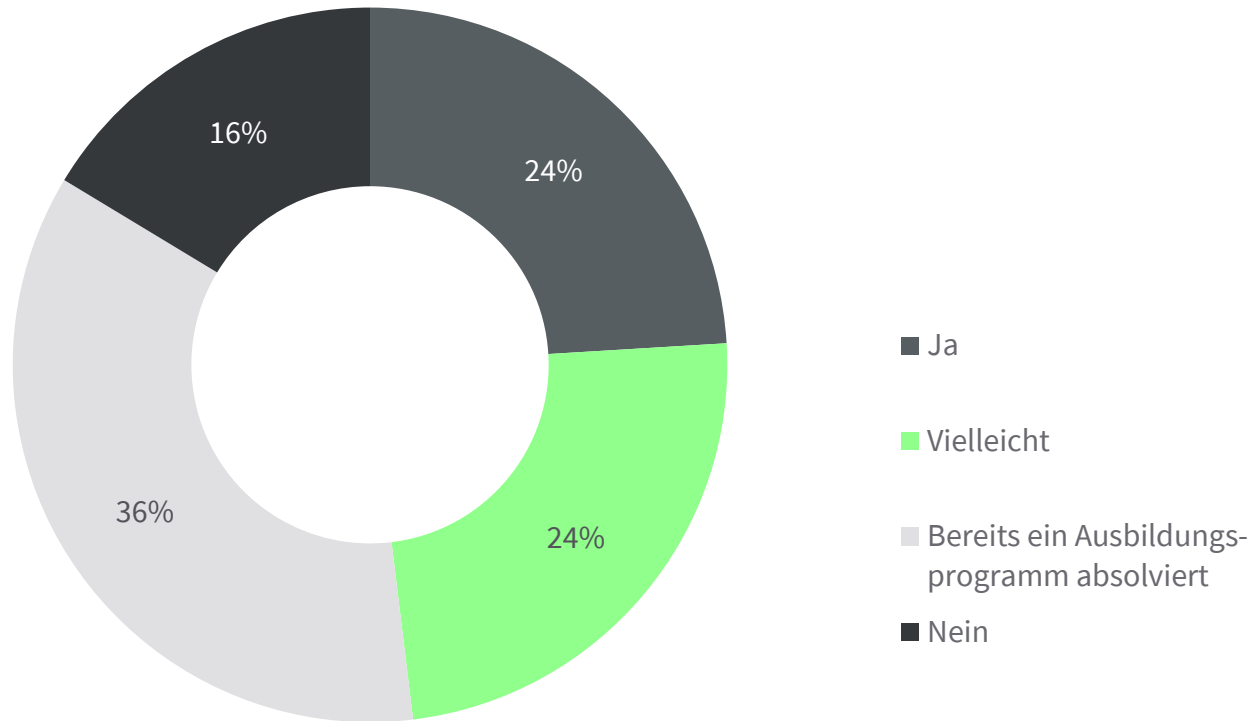
- Weiterbildungen für Investorinnen
- Wissensvermittlung aktiviert Kapital
- Identifizierung weiterer Maßnahmen

WEITERBILDUNG FÜR INVESTORINNEN

Ausbildungsformate und Wissensvermittlung werden gewünscht und gezielt genutzt.

Besteht Interesse an einer Basis-Ausbildung für Business Angel?

* In %; Single Choice

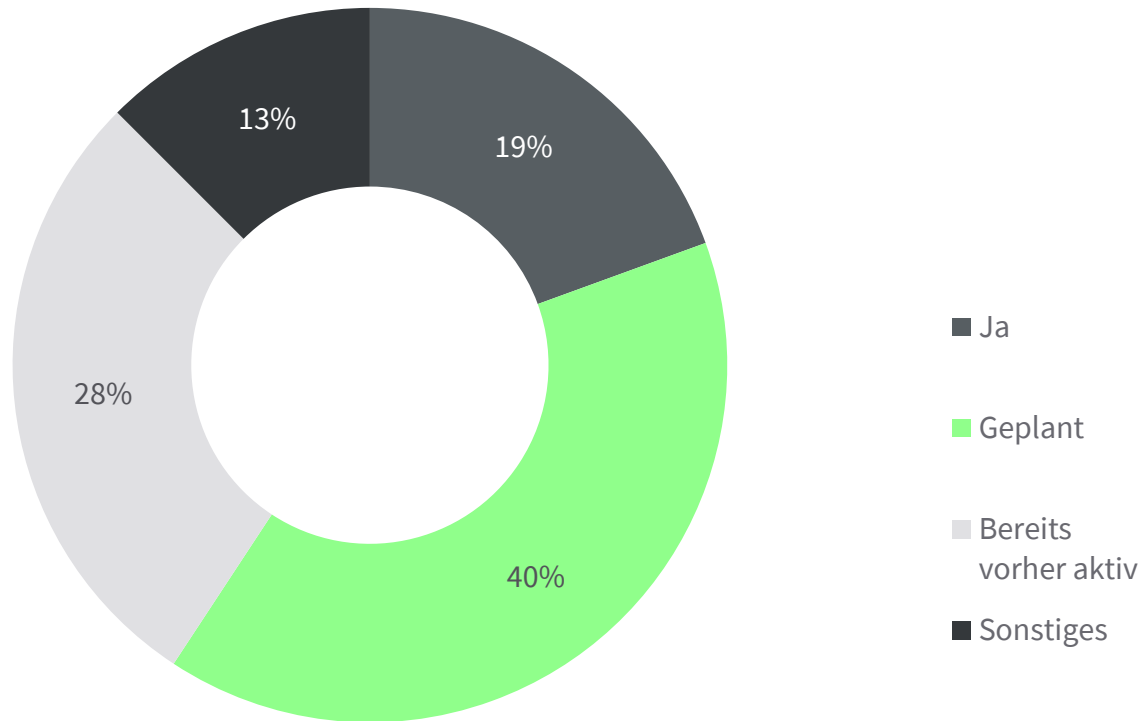


WISSENSVERMITTLUNG AKTIVIERT KAPITAL

Erworbenes Wissen wird angewandt und konkret in Investments umgesetzt.

Sind Sie nach einem Ausbildungsprogramm als Business Angel aktiv geworden (erstes Investment)?

* In %; Single Choice



WIR SCHLAGEN VOR:

WEITERE MAßNAHMEN

- Aufklärung zum Thema Finanzen bereits in der Schule
- Zugang zu Finanzthemen für Frauen individualisieren und mehr passende Angebote und Hintergrundinformationen zur Verfügung stellen
- Informationen/Aufklärung/Beratung für Investorinnen erhöhen und sichtbarer machen
- Gründerinnen dabei unterstützen, Investment-ready zu sein
- Vernetzung von Gründerinnen und Investorinnen weiterhin fördern
- Gesamtgesellschaftliche Bedeutung der Förderung von Investorinnen hervorheben



Herausgeberinnen der Studie



Prof. Dr. Alexandra Wuttig

- *Kanzlerin*
- *Professorin für Innovation und Entrepreneurship an der IU Internationale Hochschule*
- *Rechtsanwältin*
- *Gründerin*
- Alexandra.wuttig@iu.org



Sabrina Micklich

- *Projektleitung Innovation und Entrepreneurship an der IU Internationale Hochschule*
- *Gründerin*
- Sabrina.micklich@iu.org



Jil Rau

- *Trainee im Projektmanagement an der IU Internationale Hochschule*
- Jil.rau@iu

Partnerin der Studie



Svenja Lassen

- Initiatorin d. Female Investors Networks (FIN)
- Business Angel
- Female Finance Award Winner 2023
- Svenja.lassen@gateway.ventures



Female Investors Network

- Business Angel Netzwerk für Frauen
- Herausgeberin der Female Investors Academy

1 Band. (2023, März 9). *Business Angel Report 2023: 10.925 aktive Business Angels in Deutschland*. Business Angels Deutschland e.V.

<https://www.business-angels.de/business-angel-report-2023-10-925-aktive-business-angels-in-deutschland/#:~:text=M%C3%A4rz%202023-,Business%20Angel%20Report%202023%3A%2010.925%20aktive%20Business%20Angels%20in%20Deutschland,up%20Investorengruppe%20in%20Deutschland%20ist.> (letzter Aufruf: 21.11.2023)

2 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

