



steinbock spricht...

Transkript zum Interview zwischen Nikola Steinbock und Julia Krogmann

00:00:07,990 --> 00:00:11,860 [Nikola Steinbock]

Herzlich willkommen zu unserem heutigen „Steinbock spricht“.

00:00:12,920 --> 00:00:55,680 [Nikola Steinbock]

Heute haben wir ein Thema in „Steinbock spricht“, das zunehmend an Bedeutung gewinnt: Female Investment und die Rolle von Frauen in der Start-up- und Investmentwelt. Noch immer fließt ein Großteil des Venture Capitals in rein männlich gegründete Start-ups. Die meisten Investoren sind männlich. Gleichzeitig sehen wir, wie wichtig Diversität für Innovationen und nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg ist. Und gerade in Zukunftsfeldern wie AgriTech und FoodTech, also rund die Landwirtschaft, Ernährung und neue Technologien, entstehen mega spannende Geschäftsmodelle, die unsere Wirtschaft und Gesellschaft verändern könnten.

00:00:56,700 --> 00:01:21,920 [Nikola Steinbock]

Umso wichtiger ist für uns die Frage: Wie können wir noch mehr Frauen als Gründerinnen und Investorinnen gewinnen? Und was braucht es, dass das Kapital dorthin fließt, wo Innovation entsteht? Darüber spreche ich heute mit Julia Krogmann von encourageventures. Sie setzt sich mit anderen dafür ein, mehr Frauen für Venture Capital

00:01:22,980 --> 00:01:29,440 [Nikola Steinbock]

und Business Angel Investments zu begeistern und so langfristig mehr Diversität in die Start-up-Szene zu bringen.

00:01:30,500 --> 00:01:35,160 [Nikola Steinbock]

Ich freue mich riesig auf unser Gespräch. Herzlich willkommen, liebe Julia.

00:01:35,160 --> 00:01:42,800 [Julia Krogmann]

Liebe Nikola, herzlichen Dank für die schöne Einführung und dass ich heute hier sein darf, über, um dieses wichtige Thema zu sprechen.

00:01:42,800 --> 00:01:52,880 [Nikola Steinbock]

Julia, ich hab's schon gesagt, du bist bei encourageventures aktiv. Was genau macht ihr dort und warum braucht es euch überhaupt?

00:01:52,880 --> 00:02:57,810 [Julia Krogmann]

encourageventures ist ein Verein, der dieses Jahr seinen fünften Geburtstag feiert, was mich sehr freut und er wächst von Mal zu Mal. Wir sind ein Investorinnennetzwerk, ein großes Investorinnennetzwerk inzwischen, das sich zum Ziel gesetzt hat, mehr Diversität in das Start-up-Ökosystem zu bringen. Und das tun wir in zweierlei Hinsicht. Also wir wollen zum einen Frauen für

die Assetklasse Start-up begeistern und zum anderen wollen wir Gründerinnen mehr Sichtbarkeit geben. Warum diese beiden Gruppen? Also zum einen: Gründerinnen haben's etwas schwieriger in den Finanzierungsrunden, eigentlich sogar sehr viel schwieriger. Sicherlich kann ich später da noch 'n paar Ausführungen zu machen. Im ersten Moment Fokus von encourageventures ist, eben genau diese Gründerinnen zu unterstützen. Und mit der Gruppe von Investorinnen, die sich in dem Verein versammeln, haben wir da viele Möglichkeiten, weil die Frauen kommen aus unterschiedlichen Backgrounds. Es sind Frauen aus Corporates, sind Frauen aus VC,

00:02:58,880 --> 00:03:09,840 [Julia Krogmann]

sind auch Familienunternehmerinnen, Frauen aus der Finanzindustrie. Das heißt, wir haben hier eine geballte Vielfalt. Wir haben sehr viel Expertise und sehr wichtig: Wir haben hier Kapital.

00:03:10,960 --> 00:03:38,680 [Julia Krogmann]

Wir wollen die Gründerinnen unterstützen. Wir wollen sie mit Kapital unterstützen, aber auch als Mentorin und Beraterin. Wir setzen sie in Szene, geben ihnen eine Bühne, verhelfen ihnen, Plattformen für ihre Pitches zu haben und wollen damit, dass sie sichtbar werden. Und wir feiern auch ihre Erfolge, weil wichtig ist, auch Gründerinnen Erfolge sichtbar zu machen, um sie halt als Role Models halt auch für weitere Gründerinnen in Szene zu setzen.

00:03:39,880 --> 00:04:34,460 [Julia Krogmann]

Zweiter Punkt ist Investorinnen. Also wir brauchen auch noch mehr weibliche Business Angels und Frauen, die sich halt diesem, dieser Assetklasse nähern. Und dafür tun wir auch viel, zum Beispiel mit unserer encourageventures Academy, die mit Masterclasses, Deep Dives und Coffee Talks halt Wissen, Erfahrung, Best Practice und Lessons Learned von schon investierenden Frauen teilt. Und Anfang des Jahres durften wir das erste On-Site-Event in Frankfurt veranstalten mit Unterstützung von der Landwirtschaftlichen Rentenbank. Es war ein Riesenerfolg. Wir haben 'n tollen On-Site-Tagesworkshop gemacht und haben dort sehr viel Zuspruch und sehr gutes Feedback bekommen. Und wir brauchen solche Kooperationen. An der Stelle vielen Dank noch mal an die Landwirtschaftliche Rentenbank, weil nur mit guten Partnern ist so was möglich und das Ziel ist eben, mehr Frauen in diese Assetklasse zu steuern.

00:04:35,780 --> 00:05:14,560 [Julia Krogmann]

Und warum machen wir das? Warum ist es so wichtig, dass es encourageventures gibt? Weil, wie auch im Intro schon gesagt, die Diversität im deutschen Start-up-Ökosystem sehr begrenzt ist. Also wir haben tatsächlich nach deutschem Start-up-Monitor unter zwanzig Prozent Gründerinnen und Business Angels, weibliche, liegen wir ungefähr bei zwölf bis fünfzehn Prozent. Das ist viel zu wenig. Und es ist viel zu viel Potenzial und Kapital, was meiner Meinung nach ja auch ungenutzt wird. Und wenn wir schaffen, das zu aktivieren, dann ist es, ja, für uns alle 'ne Win-win-Situation und auch nicht zuletzt für die Wirtschaft in unserem Land.

00:05:16,280 --> 00:05:33,660 [Julia Krogmann]

Wir brauchen die Start-ups. Sie sind vor allem eins, nämlich die Problemlöser. Sie treiben den Fortschritt und die Innovation voran und erschließen neue Märkte. Damit sind sie wichtige Player für die Weiterentwicklung des Wirtschaftsstandorts. Und hier spielen Frauen zukünftig eine noch viel größere Rolle.

00:05:33,660 --> 00:06:16,000 [Nikola Steinbock]

Jetzt haben wir schon gehört, wie tief du da drin bist, Julia, und mit welcher Überzeugung du dieses Thema vorantreibst, ne. Und ich kann dir ja bei Diversität als Erfolgsfaktor, wir machen das ja nicht als Selbstzweck, sondern weil wir ja überzeugt sind, dass es 'n Erfolgsfaktor für

unsere Wirtschaft ist. Da kann ich dir nur von Herzen zustimmen und ich war ja auch noch mal an dem Abend dabei von euerm Workshop und da hat man die Begeisterung, die Inspiration gespürt und hat auch gespürt, dass daraus wieder was entsteht. Also wir haben schon gehört, wie tief du drin bist, wie sehr du dich damit beschäftigst, auseinandersetzt. Aber sag doch noch mal, was war denn dein persönlicher Weg in diese ganze Investment- und Start-up-Szene? Das würde mich ja noch mal sehr interessieren.

00:06:16,000 --> 00:06:53,380 [Julia Krogmann]

Ich hatte das große Glück und bin, in einem Familienunternehmen aufgewachsen. Dadurch war es uns von klein auf immer Tagesbrot, sich um Investments und um Anlage zu kümmern. Wir sind da finanziell schon sehr gut erzogen worden und haben einige Assetklassen bedient. Das tun wir auch noch bis heute. Das Familienunternehmen, wurde verkauft aber vor einigen Jahren. Dadurch entstand Liquidität und es ging darum, wie werden wir die sinnvoll einsetzen und nutzen. Und wir hatten im Kopf, Entrepreneurship muss weiter gefördert werden. Wir wollen Unternehmertum stark machen.

00:06:54,420 --> 00:07:15,160 [Julia Krogmann]

Und dann kamen wir auf die Idee, in junge Unternehmen zu investieren. Wenn ich von wir spreche, dann ist das meine Schwester und ich, meine Schwester Gloria Sahler und ich. Wir haben uns da gemeinsam auf den Weg gemacht und der erste Schritt war: Wie investiert man in junge Unternehmen? Und das war dann, ja, ein Weg, der uns relativ schnell in die Start-up-Szene geführt hat.

00:07:16,740 --> 00:08:18,040 [Julia Krogmann]

Es war eine steile Lernkurve. Also die Start-up-Szene funktioniert doch noch ein bisschen anders als Unternehmertum. Also wir mussten uns da ein bisschen umstellen, haben aber gemerkt, dass wenn man Netzwerk hat und Unterstützung bekommt, dass es kein Hexenwerk ist, in dieses Thema einzusteigen. Und da war Encourage Ventures auch ein sehr guter Anker für uns, weil wir da halt über die Frauen, die in dem Thema schon unterwegs sind, sehr viel gelernt haben und über die Classes und über den Austausch und über den Dealflow, den man halt auch am Anfang nicht weiß, wo man ihn herbekommt. Also mit Dealflow meine ich: Wo finde ich die guten Start-ups, in die es sich zu investieren lohnt? Und da sind Netzwerke essenziell. Und wenn man dann als Frau, speziell als Frau, neu in dieses Ökosystem einsteigt, sieht man, wie stark männlich geprägt das ist. Und da sind so Netzwerke, die female orientiert sind, sehr hilfreich.

00:08:18,040 --> 00:08:23,120 [Nikola Steinbock]

Mhm. Also hat dieses Engagement, wie du es jetzt betreibst oder ihr beide es jetzt betreibt,

00:08:24,140 --> 00:08:28,240 [Nikola Steinbock]

euch am Anfang geholfen, weil andere euch da reingebracht haben und andere euch gestärkt haben, ne?

00:08:28,240 --> 00:08:28,540 [Julia Krogmann]

Unbedingt.

00:08:28,540 --> 00:08:30,560 [Nikola Steinbock]

Also genau dieser Netzwerkgedanke-

00:08:30,560 --> 00:08:30,770 [Julia Krogmann]

Unbedingt.

00:08:30,770 --> 00:08:32,160 [Nikola Steinbock]
-über den wir immer sprechen.

00:08:32,160 --> 00:08:37,800 [Julia Krogmann]
Und was wir uns auch zum Ziel gesetzt hatten mit der Sister Act, so heißt unsere Firma, die wir gegründet haben.

00:08:37,800 --> 00:08:39,250 [Nikola Steinbock]
Finde ich klasse, den Namen. Mhm.

00:08:39,250 --> 00:08:41,260 [Julia Krogmann]
Mit der wir in Start-ups investieren.

00:08:41,260 --> 00:08:41,920 [Nikola Steinbock]
Mhm.

00:08:41,920 --> 00:09:06,940 [Julia Krogmann]
dass wir sind impact driven unterwegs. Also wir investieren in Themen, die auch einen Mehrwert für die Gesellschaft mit sich bringen. Also Klima, Gesundheit, Bildung sind uns wichtig und wir investieren nur in genderdiverse Teams. Also bei uns muss auch immer eine Gründerin mit im Team sein und somit waren wir natürlich in dem Verein sehr gut aufgehoben, weil genau das ist auch deren Zielsetzung.

00:09:06,940 --> 00:09:21,560 [Nikola Steinbock]
Cool. Wenn wir jetzt über Female Investment sprechen, dann denke ich mal, der eine oder andere kann sich jetzt nicht vorstellen, was Female Investment ist. Sagst du noch mal, was das aus deiner Sicht von klassischem Venture Capital unterscheidet, dieses Female Investment?

00:09:22,640 --> 00:09:42,840 [Julia Krogmann]
Also es ist im Prinzip keine neue Assetklasse. Also so darf man es, glaube ich, nicht beschreiben. Es ist so ein bisschen ein Perspektivenwechsel. Das klassische Venture Capital ist halt historisch erst mal überwiegend männlich orientiert und man findet auch dominierte Gründerteams, in die VCs investieren.

00:09:44,700 --> 00:10:36,000 [Julia Krogmann]
Gekennzeichnet durch sehr schnelles Wachstum und beste Skalierung. Also oberstes Ziel sind halt dann auch gute und schnelle Exits und es ist sehr stark netzwerkgetrieben. Beim Female Investing oder Female Investments, die wir ja tätigen, da sind natürlich, wie der Name es schon sagt, Gründerinnen priorisiert beziehungsweise bestenfalls genderdiverse Teams. Also wir sehen eigentlich in den gemischten Teams das größte Potenzial. Und spannend ist, dass hier Branchen gesehen werden, die in dem klassischen Venture Capital so ein bisschen vernachlässigt wurden, also wie zum Beispiel FemTech und Care Economy und auch Bildung, von denen es jetzt schon auch einige gute Beispiele gibt, dass die auch skalieren können. Also mit dem Blick durch die weibliche Brille eröffnen sich hier noch mal andere

00:10:37,160 --> 00:11:01,300 [Julia Krogmann]
Produkte, andere Märkte. Und vielleicht ist die Orientierung, also wenn ich jetzt mal von uns aus spreche, nicht auf unbedingt auf aggressives Wachstum ausgerichtet, sondern halt auf

nachhaltige Geschäftsmodelle und halt auch die Perspektive auf Profitabilität. Also wir möchten auch, dass die Unternehmen schnell auf eigenen Füßen stehen können.

00:11:01,300 --> 00:11:03,460 [Nikola Steinbock]

Okay, wichtiger Aspekt.

00:11:03,460 --> 00:11:32,180 [Julia Krogmann]

Was wichtig ist, was ich vielleicht noch ergänzen möchte, ist, dass es genau in diesem Bereich jetzt wahnsinnig wichtig ist, dass hier auch Netzwerke aufgebaut werden. Weil das ist nämlich genau das Thema, was oft female gegründete Start-ups haben, dass ihnen da halt ja, der Support fehlt und sie sind nicht in diesen Whistleblower-Netzen drin. Sie werden nicht so stark empfohlen und weitergereicht, wie man das jetzt halt kennt aus dem, aus dem VC-Geschäft.

00:11:32,180 --> 00:11:47,980 [Nikola Steinbock]

Wie steht es denn, du hast es ja in deinem Eingangsstatement schon gesagt, aber lass uns noch mal kurz darauf zurückkommen: Wie steht's denn aktuell um weibliche Gründerinnen und woran liegt es, auch das hast du schon kurz angesprochen, dass Frauen eben einfach immer noch schlechter oder weniger Venture Capital erhalten?

00:11:47,980 --> 00:12:33,640 [Julia Krogmann]

Mhm. Also ich hatte das ja eben schon gesagt. Der Anteil der weiblichen Gründerinnen liegt unter zwanzig Prozent. Im aktuellen Female Founders Monitor vom Startup-Verband liegt er sogar bei achtzehn Komma acht Prozent, ist leider wieder leicht gesunken. Sehr schade, weil das Potenzial der Frauen mit ihren Ideen, Produkten, Services bleibt halt ungenutzt. Das schadet der Innovation und Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft. Wir brauchen mehr Frauen für Start-ups und sollten das ganze Potenzial nutzen. Was können wir tun? Was, wie können wir den Gründerinnen helfen? Ja, es gibt da ein paar Rahmenbedingungen, die für Gründerinnen hilfreich wären. Also zum einen mehr Bildung und Vorbilder. Also die Grün-

00:12:33,640 --> 00:12:36,480 [Nikola Steinbock]

Also Role Models, hast du vorhin schon gesagt, ganz wichtig, ne

00:12:36,480 --> 00:12:44,260 [Julia Krogmann]

Aber auch die Gründungslehre an Schulen und Hochschulen könnte hier noch mal wichtige Akzente setzen.

00:12:45,420 --> 00:13:38,440 [Julia Krogmann]

Weil was nämlich gesehen wird in den Universitäten und das ist auch vom Startup-Verband, der viel mehr Frauen als Monitor der Neue, der das noch mal untersucht hat. Vierzig Prozent der Studenten, der männlichen Studierenden können sich schon während ihres Studiums vorstellen, später zu gründen, aber nur einundzwanzig Prozent der Studentinnen. Also schon in der Hochschule könnten hier Impulse gesetzt werden und Frauen könnten stärker auf das Thema Gründung vorbereitet werden. Oft entscheiden sich Frauen erst während ihres Berufslebens, also sehr viel später zu gründen. Der bessere Zugang zum Kapital hattest du auch schon angesprochen. Der ist einfach schlechter für Gründerinnen. Was können wir hier tun? Wir können versuchen,

00:13:39,740 --> 00:13:46,959 [Julia Krogmann]

Bias, die vorliegen, darauf zu sensibilisieren. Also einfach-

00:13:46,960 --> 00:13:49,550 [Nikola Steinbock]
Gib mal ein Beispiel von Bias, Julia, weil das ist-

00:13:49,550 --> 00:13:54,200 [Julia Krogmann]
Ja, also zum Beispiel ist es so, dass es ist eine sehr männerdominierte Szene

00:13:55,220 --> 00:14:12,920 [Julia Krogmann]
und ein Bias wäre, dass der Mann in jemanden investiert, der für ihn einen erfolgreichen Gründer ausmacht. Das waren in den letzten Jahren oft Männer. Er investiert vielleicht auch jemand in jemanden, der ihn an seinen eigenen Karriereweg erinnert.

00:14:12,920 --> 00:14:14,360 [Nikola Steinbock]
Genau, klassischer Bias, ne.

00:14:14,360 --> 00:14:49,640 [Julia Krogmann]
Ja, und, und, und da hat eine Frau einfach weniger Chance. Und es ist jetzt gar nicht böse und gar nicht verurteilend gemeint, ne, sondern es ist einfach intuitiv, dass man sich vielleicht dann eher für den Gründer entscheidet. Und wir sehen, dass das passiert, weil neunzig Prozent des Kapitals, des VC-Kapitals geht in reine Männerteams. Neunzig Prozent. Neun Prozent geht nur in gemischte Teams und jetzt kommt eigentlich die schlimmste Zahl: Nur ein Prozent des gesamten VC-Kapitals geht in reine weibliche Teams.

00:14:49,640 --> 00:14:50,680 [Nikola Steinbock]
Wahnsinn, ne?

00:14:50,680 --> 00:15:06,920 [Julia Krogmann]
Ja, das ist, das ist Wahnsinn. Und ich glaube, wenn wir hier die relevanten Akteure weiterhin sensibilisieren auf diese unbewussten Bias und das immer wieder zum Thema machen, kann das auf jeden Fall auch hilfreich sein für die Gründerinnen.

00:15:06,920 --> 00:15:07,820 [Nikola Steinbock]
Mhm.

00:15:07,820 --> 00:15:41,779 [Julia Krogmann]
Und ein dritter Punkt, den habe ich eben schon kurz angesprochen: Die Gründungsphase, die liegt meistens bei den Frauen gleichzeitig mit der Familienplanung. Und hier sind tatsächlich die Frauen auch immer noch im Lead, was das betrifft. Und da könnte man Strukturen schaffen, die es ihnen leichter machen. Also da ist auch die Regierung gefragt. Also da sind entscheidende Faktoren für Mutterschutz für Selbstständige, aber auch das Elterngeld, das besser auf die Selbstständigkeit ausgerichtet ist, Sicherstellung von Betreuungsplätzen. Also da gibt es einige Themen, wo wir unterstützen können.

00:15:41,780 --> 00:16:49,660 [Nikola Steinbock]
Also da gibt es Themen, die allgemein gelten, ne, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu stärken, aber da gibt es eben Themen wie s-, Mutterschutz für Selbstständige, der, der für alle Selbstständige und eben auch für Investorinnen ganz wichtig ist, ne. Und wo bisher einfach zu langsam zu wenig passiert. Und was mir eben auch noch mal durch den Kopf ging, du hast ja gesagt, an der Uni sind es so und so viel Frauen nur, die darüber nachdenken und so und so viel Männer, sieht man, wie früh in der Sozialisierung offensichtlich da die Themen auseinanderlaufen, ne. Und ich glaube, deswegen ist das Thema Finanzbildung, das ist jetzt

nicht eures, aber das Thema Finanzbildung im Allgemeinen, wo ja ganz viele unterwegs sind, auch der, der DSGVO, die Carolin Schriever sehr viel macht, ne, oder andere Verbände und, und Frauen. Ich glaube, das ist auch so wichtig, ne, dass wir anfangen, dass sich das nicht schon ganz früh teilt, in die, die investieren, die sich um ihre Finanzen kümmern und in die, die es nicht tun, die dann öfter einfach immer noch Frauen sind, ne. Und ich glaube, da haben wir alle einen Auftrag für die nachfolgenden Generationen zu gucken, dass wir schon in der Sozialisierung der, der mehr Gleichgewicht reinkriegen. Und ich glaube, was wir auch brauchen und deswegen finde ich auch so toll, dass ihr unterwegs seid: Wir brauchen Erfolgsgeschichten, ne. Du sagst, nur ein Prozent des Kapitals geht in weiblich

00:16:51,040 --> 00:16:54,540 [Nikola Steinbock]
dominierte Fonds oder weiblich aufgestellte

00:16:54,540 --> 00:16:55,040 [Julia Krogmann]
Start-ups

00:16:55,040 --> 00:17:29,420 [Nikola Steinbock]
... Start-ups, Entschuldigung. Dann brauchen wir einfach Erfolgsmodelle, ne, dass wir diesen Bias auflösen können durch einfach: Guck mal, es funktioniert, ne. Es gibt nicht nur das Erfolgsmodell, es gibt eben, eben auch das andere. Also von daher, ich glaube, so wie du es gesagt hast, jede Menge zu tun, wo auch viele von uns sich aber auch dran beteiligen können. Das ist die gute Nachricht: Auch das ist nicht naturgegeben, sondern wir können es verändern, wenn wir es wollen. Julia, sag doch noch mal, Business Angel haben wir schon ein paar Mal jetzt genannt. Was genau macht ein Business Angel? Erzähl uns das mal vielleicht auch am eigenen Beispiel.

00:17:29,420 --> 00:17:34,160 [Julia Krogmann]
Ja, gerne. Ja, also Business Angels sind private Investor:innen

00:17:35,400 --> 00:17:44,620 [Julia Krogmann]
die in der Regel zu einem sehr frühen Zeitpunkt investieren. Also das sind quasi die ersten nach Gründungen, mit denen das Start-up in der Regel in Kontakt kommt.

00:17:44,620 --> 00:17:46,120 [Nikola Steinbock]
Also Hochrisikokapital.

00:17:46,120 --> 00:18:44,276 [Julia Krogmann]
Absolut. Hochrisikokapital. Das hat zum einen halt auch den Impuls als In-Investorin in meinem Fall, dass es gut läuft, ne. Also wir wissen, es ist Hochrisikokapital. Also man sagt ja so schön, Start-up-Investment ist funny money. Also man darf kein Kapital einsetzen, das man zur Altersversorgung braucht, weil diese Unternehmen sind sehr jung. Man weiß noch nicht nimmt der Markt das Produkt, die Innovation an und, und, und. Also sie fangen sehr früh an und bringen nicht nur Kapital mit, also Business Angels, die zeigen zwei Engelsflügelein. Das eine ist das Kapital und das andere ist halt Wissen, Netzwerk und halt auch die Unterstützung. Das sind Themen, die man mit dem Start-up vorher bespricht. Das heißt nicht, dass wir das operative Geschäft von Start-ups übernehmen, sondern das bedeutet, dass wir am Spielfeldrand stehen, dass wir da sind, wenn Fragen, Antworten nötig sind, sind wir für sie da.

00:18:45,736 --> 00:19:12,776 [Julia Krogmann]

Vierundsiebzig Prozent der Erstinvestitionen in Start-ups kommen von Business Angels. Das ist eine Zahl, die das Business Angel Netzwerk Deutschland eruiert hat. Und wenn man da sich das mal vor Augen hält, dann sieht man, wie wegweisend das ist, die Arbeit der Business Angels, auch in dem Hinsicht auf welche Start-ups und Produkte

00:19:13,996 --> 00:19:50,396 [Julia Krogmann]

sich weiterentwickeln, in was investiert wird von Anfang an, weil erst nach den Business Angels kommt ja die Wachstumsfinanzierung von den Venture Capital Firmen. Das heißt, auch hier ist es sehr, sehr wichtig, dass wir diese Business Angel Community diverse gestalten. Wir brauchen hier weibliche Business Angels und wie ich es vorhin gesagt habe, wir sind nur fünfzehn Prozent Frauen aktuell damit wir schon hier, wenn's da wirklich darum geht, am Anfang der Gründung, dass da Frauen mit an Bord sind.

00:19:50,396 --> 00:19:55,386 [Nikola Steinbock]

Mhm. Was hält denn Frauen davon ab, als Business Angel aktiv zu werden?

00:19:55,386 --> 00:20:15,836 [Julia Krogmann]

Also tatsächlich, das ist das, was ich aus eigener Erfahrung sagen kann, es ist erst mal der Mut, ne, sich diesem ganzen Thema zu widmen. Es ist keine große Wissenschaft und das ist auch immer das, was wir den Frauen und Interessierten sagen in unseren Classes und in unseren Camps: Einfach

00:20:16,976 --> 00:20:38,695 [Julia Krogmann]

sich zutrauen. Die Lernkurve ist schnell. Es ist kein Hexenwerk und wir brauchen euch. Also wir brauchen die Frauen, die den Schritt tun. Und ich freue mich, dass die Resonanz sehr groß ist, wenn wir so Bootcamps wie jetzt hier Anfang des Jahres. Also es gibt sehr viel interessierte Frauen und es ist unsere Aufgabe, noch mehr zu aktivieren.

00:20:38,695 --> 00:20:38,956 [Nikola Steinbock]

Mhm.

00:20:40,195 --> 00:20:48,396 [Nikola Steinbock]

Führt denn weibliches Investment, das finde ich jetzt sehr spannend, automatisch zu mehr Diversität bei Start-ups?

00:20:48,396 --> 00:20:59,576 [Julia Krogmann]

Ich bin der Meinung, ja, weil ein diverser Cap Table ist immer vorteilhaft für 'n Gründungsteam. Es gibt Impulse

00:21:00,636 --> 00:21:12,796 [Julia Krogmann]

und wir bringen unterschiedliche Sichtweisen zusammen, fungieren vielleicht auch so 'n bisschen als Role Models und bestätigen und ermutigen dadurch auch die Gründerinnen.

00:21:12,796 --> 00:21:13,496 [Nikola Steinbock]

Mhm.

00:21:13,496 --> 00:21:20,596 [Julia Krogmann]

Es ist auf jeden Fall ein sehr wichtiges Momentum, mehr Business Angels in das System zu bringen.

00:21:20,596 --> 00:21:39,336 [Nikola Steinbock]

Mhm. Gibt es denn Branchen, die besonders von weiblichen Gründerinnen profitieren? Du hast ja vorhin schon gesagt, dass es Branchen gibt, wo ihr jetzt aus dem Netzwerk das du kennst an, an Investorinnen oder Business Angels andere Themen adressiert. Aber gibt's da welche, wo man schon sieht, dass die besonders profitieren?

00:21:39,336 --> 00:22:30,256 [Julia Krogmann]

Ja, das sieht man. Also da gibt's auch 'ne schöne Studie, die heißt She's Got Wings. Da hat Encourage Ventures zusammen mit der Bertelsmann Stiftung mal eine große Befragung getan. Und ja, die Motivation von Frauen ist natürlich Freude am Unternehmertum, natürlich auch die Aussicht auf Rendite. Aber, und das ist jetzt das Besondere, der Wunsch dass ihr Engagement auch 'ne positive Veränderung für die Gesellschaft bringt. Das heißt, man sieht deutlich dass Frauen in impact driven Themen investieren, dass es oft auch Sektoren sind, die von männlichen Business Angels übersehen werden. Also haben wir schon von gesprochen, auch so Femtech und Care-Themen und Bildungsthemen. Und es sind halt auch oft Themen, die sie aus ihrem eigenen Berufsleben mitbringen, also wie HR und auch E-Commerce.

00:22:30,256 --> 00:22:32,556 [Nikola Steinbock]

Das ist meine Erfahrung, ganz viel HR, ne?

00:22:32,556 --> 00:23:10,196 [Julia Krogmann]

Und Frauen sind auch sehr viel im B2C-Sektor unterwegs. Frauen sind oft Kaufentscheider in den Familien und da fühlen sie sich, glaube ich, auch einfach gut gebildet. Also das sieht man schon sehr stark. In den Bereichen Tech und wird's weniger. Es liegt halt auch einfach so daran, dass gerade das Ingenieurswesen und, und die ganzen IT-Themen leider auch schon von der Ausbildung her bei Frauen nicht so stark besetzt sind. Also es kommt jetzt doch auch immer mehr, wird sichtbarer, aber da ist die Männerdomäne doch noch-

00:23:10,196 --> 00:23:10,916 [Nikola Steinbock]

Mhm.

00:23:10,916 --> 00:23:11,596 [Julia Krogmann]

-sehr aktiv.

00:23:11,596 --> 00:23:18,676 [Nikola Steinbock]

Und wie sieht's aus da, wo wir unterwegs sind, Julia? AgriTech und FoodTech. Wie sieht das aus bei weiblichen Investorinnen?

00:23:18,676 --> 00:24:00,116 [Julia Krogmann]

Also AgriTech ist ja auch traditionell eher stark technisch und ich würd sagen, sehr männlich dominiert. Aber auch hier würde ich 'n Swift sehen, weil grade wenn sich der Fokus auf nachhaltige Landwirtschaft rückt und auch Ressourceneffizienz dass da Frauen auch aktiv sind. Also das sehen wir auch in dem Bereich, dass da Frauen aktiv sind. Im FoodTech ist der Einfluss deutlich sichtbarer von Frauen. Also Food ist auch halt auch so ein Bereich bei dem halt die Frau auch stark an der Kaufentscheidung beteiligt ist. Und auch da sehen wir 'ne ganze Menge auch in funktionalen Lebensmitteln wie Health und Nutrition und...

00:24:00,116 --> 00:24:18,475 [Nikola Steinbock]

Das erklärt jetzt auch, warum unsere Zusammenarbeit so wertvoll ist, weil wir durchaus gemeinsam hier Potenzial sehen, gerade für unsere Branche. Julia, jetzt wollen alle wissen: Was

würdest du Frauen raten, die ein Start-up gründen wollen und Kapital suchen? Weil du bist jetzt nun mal die, die weiß, wie man's am besten macht von der anderen Seite gesehen.

00:24:18,476 --> 00:24:27,796 [Julia Krogmann]

Also das Wichtigste, was sich Gründerinnen und Gründer natürlich auch überlegen müssen: Wie setze ich mein Team zusammen? Also Team ist das Wichtigste.

00:24:29,296 --> 00:24:48,326 [Julia Krogmann]

Es ist wichtig, dass es kompetent ist, dass es resilient ist, dass es fleißig ist. Single-Founder haben's immer schwerer und wenn's 'ne Gründerin ist sowieso. Also weil es ist 'n Hochrisiko-Asset und man möchte natürlich hier Risiko minimieren. Also man setzt auf Teams, man investiert in Teams.

00:24:49,336 --> 00:25:31,216 [Julia Krogmann]

Das Wichtige ist natürlich das Produkt, die Innovation. Es muss ganz klar rausgearbeitet werden, dass hier 'n echtes Problem gelöst wird mit dieser Innovation. Es muss wirklich der Need muss erkennbar sein, nur so kann man sich 'n Markt dafür vorstellen. Und so 'ne Finanzierungsrunde, und jetzt sind wir bei der Kapitalbeschaffung, die muss wirklich sehr gut vorbereitet sein. Also es muss ein perfektes Pitch Deck, da gibt's Kurse, da gibt's Fortbildungen, da gibt's Accelerators. Pitch Deck ist essenziell. Wenn es zum Pitch kommt, muss der gut vorbereitet sein. Ich rate Frauen immer selbstbewusst aufzutreten und überzeugt von ihrer Innovation. Männer sind oft viel lauter, also Frauen könnten da noch 'n bisschen ja,

00:25:32,456 --> 00:25:53,635 [Julia Krogmann]

selbstbewusster einfach ihre Themen darstellen. Was wichtig ist für den Investor, sind natürlich auch, dass die Kapitalstrategie gut durchdacht ist. Also wir möchten natürlich sehen, welche Finanzierung plant das Start-up für die nächsten drei bis fünf Jahre und daraus berechnet sich auch die Unternehmensbewertung. Also das sind Themen-

00:25:53,636 --> 00:25:54,366 [Nikola Steinbock]

Mhm.

00:25:54,366 --> 00:26:12,256 [Julia Krogmann]

-die müssen auch ausm FF müssen die quasi abrufbar sein. Im nächsten Schritt müssten dann noch die Datenräume gut sortiert sein. Also wenn 'n Investor sich für 'n Start-up interessiert und schon an dem Punkt ist, dass er mehr übers Start-up erfahren möchte, dann möchte er 'n schön aufgeräumten Datenraum haben.

00:26:12,256 --> 00:26:28,256 [Nikola Steinbock]

Danke, Julia, das sind super konkrete Punkte. Ich hab ja auch schon den ein oder anderen Pitch gesehen, vorsichtig formuliert, und ich würde mir wünschen, ganz viele hören zu und beherzigen das. Das würde unsere Pitches noch viel effizienter und erfolgreicher machen, ne. Und auch für alle, die da, die da zuhören, noch viel runder.

00:26:29,536 --> 00:27:10,476 [Nikola Steinbock]

Julia, Netzwerken ist super wichtig für Start-ups. Ich glaub, das ist jetzt auch schon rausgekommen, sowohl für auf der auf der Investorenmenseite ist das wichtig, auf der Business-Angel-Seite, aber eben auch wichtig für Start-ups und zwischen uns allen. Deswegen sind wir als Rentenbank in vielen Formaten unterwegs, wo wir diese Vernetzung innerhalb dieser Teams und auch außerhalb sicherstellen. Gemeinsam mit euch haben wir als Rentenbank im Februar hier

die Angel Academy veranstaltet. Das hast Du schon gesagt und wir treffen uns in unterschiedlichen Formaten. Hast Du 'n konkretes Thema, wo Du sagst, da führt dieses Netzwerken auch zu Erfolg? Weil ich glaub, für viele ist immer so 'n Netzwerk, ja, ja, weiß ich, das ist wichtig. Aber führt das dann auch zu konkreten Erfolgen, dieses Netzwerken?

00:27:10,476 --> 00:27:54,876 [Julia Krogmann]

Na ja, einen gemeinsamen schönen Erfolg hatten wir ja. Ich war im vergangenen Jahr eingeladen zu eurem Investors Dinner hier in der Rentenbank und hab neben einem jungen Gründer gesessen Kai Leibfried von dem Start-up NanoStruct, dessen Idee ich spannend fand. Und als er mir dann noch gesagt hat, dass die Gründerin und CEO Henriette Maaß ist, also eine Gründerin, sind wir tiefer ins Gespräch gekommen und das hat dazu geführt, dass wir auch in dieses Start-up investieren. Also über das Netzwerk Rentenbank sind wir zu dem Investment NanoStruct gekommen, worüber wir uns sehr freuen. Und so funktioniert das und dafür ist Netzwerk so wichtig.

00:27:54,876 --> 00:28:13,116 [Nikola Steinbock]

Super, aber ich find's toll, dass wir so 'n ganz konkretes Beispiel haben, ne, weil oft kann man's nicht so direkt messen im ersten Schritt, aber so 'n konkretes Beispiel zeigt einem, dass wir gemeinsam das Richtige tun. Julia, also Ausblick: Wie sieht für dich eine diversifizierte und sinnvolle Investmentlandschaft in fünf bis zehn Jahren denn aus?

00:28:13,616 --> 00:28:42,136 [Julia Krogmann]

Na, also fünf Jahre ist wahrscheinlich noch zu früh gefasst, aber in zehn Jahren würd ich mir wünschen, dass Diversität kein Sonderfall mehr ist, sondern dass das Standard wird. Dass wir viel mehr Partnerinnen in VCs haben, das ist ja auch 'ne traurige Zahl, auch unter zehn Prozent. Dass wir viel mehr weibliche Business Angels haben, also dass halt einfach das ganze Ökosystem divers aufgestellt ist und dass wir nicht mehr drüber reden müssen.

00:28:42,136 --> 00:28:42,816 [Nikola Steinbock]

Das wär Wahnsinn.

00:28:42,816 --> 00:29:00,215 [Julia Krogmann]

Also das wär Wahnsinn. Also dass es einfach diese Netzwerke, Frauennetzwerke gar nicht mehr geben muss. Also das ist einfach jetzt 'n Startmomentum, damit wir die Diversität ins Ökosystem bekommen mit dem Ziel, dass wir eigentlich diese getrennten Netzwerke nicht mehr brauchen.

00:29:00,216 --> 00:29:12,136 [Nikola Steinbock]

Ich bin sehr gespannt. Wir werden uns in zehn Jahren unterhalten, Julia. Ich bin ganz sicher. Julia, einen Satz noch mal zum Mitnehmen für alle: Warum lohnt sich aus deiner Sicht Female Investment?

00:29:12,136 --> 00:29:31,176 [Julia Krogmann]

In Start-ups zu investieren bedeutet für mich, nicht nur an Rendite zu denken, sondern Zukunft zu gestalten. Deswegen sind wir impact driven unterwegs. Ich glaube, wenn wir Gründerinnen gezielt fördern, schließen wir hier nicht nur 'ne Gerechtigkeitslücke, sondern wir erschließen hier enormes unternehmerisches Potenzial.

00:29:32,456 --> 00:29:53,736 [Julia Krogmann]

Diverse Teams sind meiner Meinung nach sowieso die besseren. Also wir haben alle was davon. Und ich glaube, wer heute in Frauen investiert, investiert in Innovation und langfristigen

Fortschritt. Und es ist höchste Zeit, da strukturelle Hürden abzubauen und Kapital auch dorthin zu lenken, wo es bisher leider selten ankommt.

00:29:53,736 --> 00:30:12,976 [Nikola Steinbock]

Und Fortschritt ist das, was unsere Volkswirtschaft am Leben erhält und unseren Wohlstand sichert. Vielen Dank, liebe Julia, dass Du hier warst. Das war, find ich, ein genialer Einblick in das, was ihr tut, aber auch ganz allgemein noch mal in das Thema Start-ups, Investoren, Business Angels. Vielen, vielen Dank dafür. Ich find, das's 'ne spannende Folie geworden.

00:30:12,976 --> 00:30:14,076 [Julia Krogmann]

Danke, dass ich hier sein durfte.

00:30:14,076 --> 00:30:19,476 [Nikola Steinbock]

Es war keine spannende Folie, ist es geworden, sondern eine spannende Folge geworden, [lacht] liebe Julia.

00:30:19,476 --> 00:30:20,976 [Julia Krogmann]

Danke, dass ich hier sein durfte.

00:30:20,976 --> 00:30:22,716 [Nikola Steinbock]

Danke, dass Du hier warst.