

Informationen zu Börsen-Kursen, Arbeitsmarkt, Energiewende, Krise und Finanz-Themen

30.05.2014

Chefsessel: Women's Venture Capital Fond „Frauen bekommen nur Bankkredite“

Von Mira Gajevic



Monica Dodi. Foto: Berliner Zeitung/Markus Wächter

Monica Dodi ist die Chefin des weltweit einzigen Risikokapitalfonds für Frauen. Im Interview spricht sie über die Probleme für weibliche Start-ups, Investoren zu finden, das Ökosystem Silicon Valley und risikofreudige Frauen.

Monica Dodi hätte sich auch auf ihrem Geld ausruhen können, das sie mit ihren vier Start-ups verdient hat. Doch die Kalifornierin war von ihrer neuen Geschäftsidee so begeistert, dass sie sich vor einigen Jahren daran machte, auch Investoren davon zu überzeugen: ein Risikokapitalfonds für Frauen. Deren Start-ups werden in den USA bislang nämlich weitestgehend ignoriert, das große Geld geht an männliche Gründer. Seit 2011 gibt es nun den weltweit einzigen Wagniskapitalfonds für Frauen. Doch es handelt sich um kein feministisches Projekt. Monica Dodi glaubt, dass sich mit der Investition in Frauen sehr viel Geld verdienen lässt.

Frau Dodi, wenn ich Geld von Ihnen für mein kleines Start-up haben wollte, was müsste ich tun, um Sie zu überzeugen?

Sie müssten als erstes immer vor Augen haben, welches meine Ziele bei dem Geschäft wären. Ein Risikokapitalgeber investiert in erster Linie anderer Leute Geld. Ich habe also die Pflicht, meinen Investoren Geld einzubringen. Es geht immer um die Rendite. Sie müssten mir deshalb wirklich beweisen, dass Sie einen Geschäftsplan haben, sich vergrößern können, einen bestimmten Marktanteil erzielen können. Vor allem müssten Sie mir die Frage beantworten können, wie ich nicht nur mein Geld zurückbekomme, sondern mit Gewinn wieder aussteigen kann.

Zur Person

Monica Dodi ist Mitgründerin und Geschäftsführerin des Women's Venture Capital Fund, einem Wagniskapitalfonds, der nur in von Frauen geführte Start-ups investiert. Gestartet ist sie damit im Jahr 2011. Zuvor hat Dodi selbst vier Start-up-Unternehmen gegründet.

« zurück 1 | 4 weiter »
Anzeige

Es reicht also nicht, nur eine gute Idee zu haben?

Nein. Sie müssten auch Kunden haben, damit wir sehen, dass die Idee funktioniert. Und Sie müssten zu uns passen. Wenn Sie zu mir mit einer Biotechnologiefirma kämen, müsste ich Sie leider wegschicken. Davon verstehe ich nichts. Mein Business sind digitale Medien und Firmen, die einen Schwerpunkt in Nachhaltigkeit haben.

Würden Sie mir Geld geben, auch wenn ich in Berlin lebe?

Geografie spielt eine sehr wichtige Rolle für Investoren. Deshalb gibt es ja dieses Ökosystem Silicon Valley, wo alle aufeinander sitzen. Das hat ganz praktische Gründe, denn wir reichen ja nicht nur das Geld über den Tisch. Wir bringen auch Expertise in das Start-up, beraten, vermitteln Kontakte und helfen mit unserem Netzwerk. Wagniskapitalfonds arbeiten sehr eng mit Start-ups zusammen, es ist nicht wie mit einer Bank, die den Kredit gibt und sich ansonsten zurückhält. Sich für jede Aufsichtsratssitzung ins Flugzeug zu setzen, ist eine totale Zeitverschwendung.

Ich könnte also nicht mit Wagniskapital für mein Berliner Start-up rechnen?

Nein. Sie müssten schon umziehen. Wir sitzen in Los Angeles und konzentrieren uns auf die Westküste der USA. Mark Zuckerberg zog zum Beispiel ins Silicon Valley, als er Risikokapital für Facebook bekam.

Warum braucht es überhaupt einen Risikokapitalfonds für Frauen?

93 Prozent des Risikokapitals in den USA gehen an rein männliche Teams. Der typische Gründer im Silicon Valley ist ein Mann, weiß und zwischen 18 und 34 Jahren alt. Frauen sind da außen vor, das muss man leider sagen.

Vielleicht sind sie zu zurückhaltend, wenn es darum geht, Investoren zu überzeugen?

Ich glaube, Menschen investieren in das, was ihnen vertraut ist. Risikokapital-Investoren sind weiß und männlich. Also unterstützen sie ihresgleichen. Ich glaube auch nicht, dass es die typische Frau und den typischen Mann gibt. Männer und Frauen sind unterschiedlich, keine Frage. Aber es gibt auch sehr risikofreudige Frauen und ängstliche Männer. Ich tue mich deshalb immer schwer mit diesen Verallgemeinerungen.

Es liegt also nicht daran, dass Frauen seltener Unternehmen gründen?

Überhaupt nicht. Frauen gründen sogar zweimal so häufig Unternehmen wie Männer. Interessant ist auch, dass Produkte und Dienstleistungen zu 80 Prozent von Frauen gekauft werden. Rein männliche Teams haben also nicht die geringste Ahnung, wie ein beträchtlicher Teil ihrer Kunden tickt. Sie entwickeln häufig an den Bedürfnissen von Frauen vorbei.

Wie haben Sie denn Ihre Geldgeber überzeugt, den Risikofonds zu unterstützen?

Ich habe ihnen schlüssig darlegen können, dass Unternehmen, die von gemischten Teams geführt werden, wirtschaftlich erfolgreicher sind. Dass das bislang aber von den Wagniskapitalfonds noch nicht erkannt wurde, wir also in eine Lücke stoßen können. Wir wussten, hier ist Potenzial. Wir denken auch, dass es eine riesige Nachfrage nach Produkten gibt, die besser auf Frauen zugeschnitten sind.

Es war also keine frauenbewegte Idee, den Fonds zu gründen?

Wir machen das nicht aus altruistischen Motiven, für uns ist das eine wunderbare Möglichkeit, Geld zu verdienen. Der Mix macht den Erfolg, das ist kein Bauchgefühl, das zeigen inzwischen auch Studien. Dow Jones hat Start-ups angeschaut, die zwischen 1997 und 2011 verkauft wurden. Von denen, die erfolgreich waren, hatte die Mehrheit Frauen im Team. Das ganze Konzept, dass Diversität zu besseren Ergebnissen führt, fängt an, bei den Leuten zu wirken. Deshalb investieren wir nicht nur in Frauen, sondern in Diversität. Die Start-ups sollen nicht rein weiblich sein.

Auf den weiblichen Mark Zuckerberg oder Steve Jobs wartet die Welt aber trotzdem noch vergebens.

Vielleicht, weil man ihr kein Wagniskapital gegeben hat, um mit ihrem Start-up wirklich groß zu werden? Man braucht Kapital, um zu wachsen. Frauen bekommen nur Bankkredite, das reicht nicht.

Wie sieht denn die typische Gründerin von heute aus?

Lange Zeit haben junge Frauen in eher traditionellen Bereichen wie Jura, Medizin oder in großen Konzernen Karriere gemacht. Heute sind die Möglichkeiten, mit innovativen Produkten und Dienstleistungen ein neues Geschäft zu schaffen viel größer als früher. Es wird attraktiv für Frauen, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Wir beobachten, dass sich Frauen, die die vergangenen zehn, 15 Jahre in technischen Berufen gearbeitet haben, nun ähnlich wie ihre männlichen Kollegen mit einer Geschäftsidee selbst verwirklichen wollen.

Haben Sie sich als Frau unter den ganzen Männern im Silicon Valley nie benachteiligt gefühlt?

Nein, aber ich bin da wahrscheinlich die Ausnahme, die die Regel bestätigt. Ich bin sehr wettbewerbsorientiert. In meinen vier Start-ups haben wir innerhalb eines Jahres die Gewinnschwelle erreicht. Man muss ein bisschen aggressiv sein und den Wettkampf lieben. Es ist ein Rennen, aber es macht großen Spaß. Aber ich habe im Laufe meiner Karriere schon gemerkt, dass ich häufig die einzige Frau im Raum war. Von daher ist der Fonds schon auch dazu da, das zu ändern.

Und was halten Sie von einer gesetzlichen Quote. Deutschland plant für 2016 eine Frauenquote von mindestens 30 Prozent für die Aufsichtsräte von börsennotierten Unternehmen. Ist das überflüssig?

Absolut nicht. Ich finde, wenn wir das nicht tun, wird sich nie etwas ändern. Es ist doch unstrittig, dass es ab einem bestimmten Karrierelevel viel weniger Frauen in den Top-Positionen gibt. Das ist so, obwohl inzwischen mehr Studentinnen in Jura oder an den

Business-Schools ihren Abschluss machen. Es ist unbestritten, dass wenn Sie Kinder haben und im höheren Management arbeiten, es nach einer Auszeit extrem schwierig ist, wieder einzusteigen.

Wie groß ist Ihr Fonds? Oder ist das ein Geheimnis?

Wir dürfen nicht sagen, wie viel Geld wir haben. Aber wir sind ziemlich neu, und unser Ziel ist es, acht bis zehn Firmen zu unterstützen. Die Leute sollen uns kennenlernen, sehen, in welche Firmen wir investieren, später sammeln wir dann mehr Geld ein.

Mit wie viel Geld kann ein Start-up denn so von Ihnen rechnen?

Risikokapitalgeber können in verschiedenen Stadien eines Start-ups einsteigen. Wir steigen zu einem Punkt in das Start-up ein, zu dem die Gründer bereits bewiesen haben, dass es einen Markt gibt und der Verkauf gerade anläuft. Das ist das Stadium, wo man Kapital braucht, damit die Firma wachsen kann. Bei uns sind das in der Regel ein bis zwei Millionen US-Dollar, die wir in die Start-ups investieren.

Das ist ja gar nicht so viel.

Erstaunlicherweise ist es für Start-ups schwieriger, einstellige Millionenbeträge zu bekommen. Die meisten Wagniskapitalfonds wollen große Firmen unterstützen. Die kleineren sind für sie uninteressant.

In welche Unternehmen ist Ihr Fonds eingestiegen?

In drei. Eines heißt Proxio und ist ein weltweites Online-Portal für Makler, sehr nützlich, wenn man Immobilien im Ausland kaufen will, was ja immer mehr Menschen tun. Ivycorp hat ein sicheres und vertrauenswürdiges Nachrichtensystem der neuen Generation für Unternehmen und Organisationen entwickelt, die darüber mit ihren Angestellten und Kunden kommunizieren. Und schließlich NvoicePay, ein System für Mittelständler, mit dem online Rechnungen gestellt werden können. Bei einem vierten sind wir kurz davor, Geld zu investieren.

Und wie viele von den insgesamt angepeilten acht bis zehn müssen erfolgreich sein, damit Ihre Investoren glücklich sind?

Alles, was Sie brauchen, ist ein richtig erfolgreiches Start-up. So einfach ist das. Und so schwierig.

Das Gespräch führte Mira Gajevic.