

„Die beste Zeit!“

Die Geekettes sind ein Netzwerk für Tech-Frauen. Aufgebaut haben es Jess Erickson und Denise Philipps

BERLIN - Noch vor drei Jahren, als Jess Erickson in New York bei einem Technologie-Unternehmen arbeitete, machte sie sich keine Gedanken über das Verhältnis von Frauen und Männern in Start-ups. In New York gibt es viele Gründerinnen, weil es viel um Mode und Medien geht - Frauenthemen eben. In Berlin angekommen merkte Erickson dann schnell, dass die Start-up-Szene anders tickt, weil sie männlich geprägt ist. Und so machte sie die heute 30-Jährige auf die Suche nach Unternehmerinnen. Sie fand acht und lud sie zum Abendessen ein, Start-up-Gründerinnen, Programmierinnen, Designerinnen, Können sexy sein“, sagt sie. „Was fehlt, sind Vorbilder, weibliche Vorbilder.“



Schöneberg digital, Jess Erickson (links) und Denise Philipps im Büro - sie trafen sich beim Programmieren. Foto: Alice Epp

nen. Dass das asiatische Restaurant „Good-timer“ heißt, war Zufall, aber für die Frauen tatsächlich der Beginn einer guten Zeit. „Alle waren so enthusiastisch“, erzählt Erickson. So enthusiastisch, dass innerhalb von nur 24 Stunden Geekettes gegründet war. Der Name steht für weibliche Geeks, also Computerfreaks (www.berlingeekettes.com). 2012 traf Erickson Denise Philipps und erzählte ihr von ihrer Idee und den Geekettes, seitdem arbeiten die beiden zusammen. Philipps, 32 Jahre alt und gebürtige Berlinerin, studierte an einer technischen Universität in den USA, dort war sie eine von 51 Frauen - die große Mehrheit Männer. „Auch Techies

Frauen in Führungspositionen sind selten. Frauen, die selber Start-ups gründen, sind noch seltener. Langsam aber steigt die Zahl der Gründerinnen, auch in Berlin. Und ihre Geschäftsmodelle überzeugen

VON JANA GIOIA BAURMANN

Es gibt Anekdoten aus dem Berufsleben, die ausschließlich Frauen erzählen können, Frauen wie die Informatikerin Yvonne Tesch. Es war 2004, als sie noch nicht ihr eigenes Unternehmen gegründet hatte, sondern für ihren damaligen Arbeitgeber zu einer Messe fuhr und dort die einzige Frau war, abgesehen von den Hostessen. Männer, die vorbeiliefen und mit ihr flirteten, weil sie nicht verstanden, dass Tesch am Messestand eine andere Aufgabe hatte als einfach nur dort auszusehen. Heute, zehn Jahre später, ist Yvonne Tesch auf Messen zwar nicht mehr die einzige Frau, als Geschäftsführerin eines Start-ups aber noch immer eine Ausnahme.

Es ist ein Frühsommertag Ende April, Tesch sitzt in dem kahlen Konferenzraum der MaryMe GmbH nahe den Hackeschen Höfen, in der Mitte eine Telefonspinne und ein W-Lan-Kabel, das Tesch während des Gesprächs immer wieder durch die Finger gleiten lässt. 2007 gründete die Berlinerin die MaryMe GmbH, das Unternehmen bietet in mehr als 15 Ländern Produktvergleichsseiten an, u. a. preisvil.de und modesseite.de.

Wäre Yvonne Tesch ein Mann, würde oftmals aber genau das. Das Business-Kleid trug, war eine Meldung wert, im Kabinett der Großen Koalition sind die Ministerinnen jedoch in der Minderheit. Und in den Dax-Konzernen sind nur zwölf der insgesamt 191 Vorstandsmitglieder weiblich, in den Aufsichtsräten liegt der Frauenanteil bei knapp einem Fünftel. Nicht mal ein Drittel aller Unternehmen in Deutschland werden von Frauen gegründet, bei Start-ups sind es noch weniger: Dem Bundesverband Deutscher Startups zufolge sind nur 13 Prozent der Gründer weiblich. In Berlin kommen auf 97 Gründer drei Gründerinnen, das hat das Amt für Statistik Berlin-Brandenburg ermittelt.

„Dass ich heute Unternehmerin bin, ist einfach so passiert“, sagt Yvonne Tesch. Das Architekturstudium brach sie nach zwei Jahren ab, weil sie merkte, dass es doch nichts für sie war. Sie ging in die Agenturbranche und begann, nebst Informatik zu studieren. In dem Studiengang war Tesch eine von sechs Frauen unter mehr als 50 Männern. „Mein Vater war Programmierer, wahrscheinlich hatte ich daher keine Berührungängste mit dem Fach“, sagt Tesch. 2007 entschloss sie sich, gemeinsam mit einem Partner, MaryMe zu gründen. Die erste Onlineseite baute sie noch zu Hause auf dem Sofa. „Ich bin nicht risikoscheu“, sagt die heute 34-Jährige und lächelt. „Wenn ich falle, dann auf meine beiden Füße.“

Im vergangenen Jahr ist Tesch gefallen, nach Jahren des Wachstums und des Erfolgs. MaryMe entwickelte sich gut, 2011 machte das Unternehmen einen Umsatz von 30 Millionen Euro, Tesch beschäftigte 50 Mitarbeiter - vor kurzem musste sie die Hälfte von ihnen entlassen, der Umsatz sank auf 15 Millionen Euro. „Das verfluchte Jahr eben“, sagt Yvonne Tesch, die nicht lange erklären will, nur so viel: „Es gab enorme Forderungen von der Steuer.“ Als Geschäftsführerin musste sie schnell handeln, rational handeln - Eigenschaften, die vornehmlich Männern zugeschrieben werden.

Inzwischen seien die Finanzen wieder stabil, Tesch fühlt sich mit dem kleinen Team wohl. „Ich bin relaxt geworden“, sagt sie. „Ich habe begriffen, dass ich nicht mehr dem großen Ziel hinterherjagen muss.“ Sie hätte auch sagen können: Ich muss nicht immer gewinnen - so, wie viele Männer das wollen.

Wenn es darum geht, weshalb sich noch immer so wenig Frauen selbstständig machen oder an die Spitze eines Unternehmens ziehen, sind es oft die typischen weiblichen Eigenschaften, die als Hindernis gesehen werden: zu emotional, zu sozial, nicht selbstbewusst genug. Immer mehr Mädchen machen Abitur, immer mehr Frauen studieren, aber Karriere machen nur wenige von ihnen. Auf dem Weg nach oben stoßen sie an



Das Start-up von Susann Hoffmann (links) und Nora Wohler geht jetzt online. Neun Monate brauchten die beiden für die Gründung von Edition F - zwei Monate weniger als der Durchschnitt der Frauen. Foto: Jennifer Fey



Yvonne Tesch ist Informatikerin, Unternehmerin und Mutter. Ihr Start-up gründete sie 2007. Foto: MaryMe

Frau sein und Gründerin

hätte auch sagen können: Ich muss nicht immer gewinnen - so, wie viele Männer das wollen. Wenn es darum geht, weshalb sich noch immer so wenig Frauen selbstständig machen oder an die Spitze eines Unternehmens ziehen, sind es oft die typischen weiblichen Eigenschaften, die als Hindernis gesehen werden: zu emotional, zu sozial, nicht selbstbewusst genug. Immer mehr Mädchen machen Abitur, immer mehr Frauen studieren, aber Karriere machen nur wenige von ihnen. Auf dem Weg nach oben stoßen sie an

11 Monate

brauchen Frauen im Durchschnitt, um aus einer Geschäftsidee ein Start-up zu entwickeln.

Quelle: KW-Gründungsmonitor 2013

die viel zitierte gläserne Decke, sei es, weil sie ihre Ellenbogen zu wenig eingesetzt oder Kinder bekommen haben. Die Frauenquote soll Besserung bringen, Yvonne Tesch hält davon nichts. „Damit hat jede Frau, die erfolgreich ist, direkt den Stempel auf der Stirn: Ich bin Quote“, sagt sie. Auch glaubt sie, dass die Berufswelt

natürlich durchmischt sei. „Der männliche Charakter ist eben anders, nicht allen Frauen liegt es, Führungspositionen einzunehmen. Warum sollten sie sich vorstellen?“

Karriereratgeber für Frauen, von denen es unzählige gibt, empfehlen oftmals aber genau das. Das Buch „Das Arroganzprinzip. So haben Frauen mehr Erfolg im Beruf“ ist so ein Beispiel. Der Autor veranstaltet seit Jahren Arroganztrainings fürs weibliche Geschlecht, die sollen beim Aufstieg helfen. Im vergangenen Jahr veröffentlichte Sheryl Sandberg, Geschäftsführerin von Facebook, ihr Buch „Hängt euch rein“, der Untertitel lautet: „Frauen und der Wille zum Erfolg“. Sandberg, die von dem US-Magazin Forbes zu den zehn mächtigsten Frauen der Welt gezählt wird, sagte dem amerikanischen Fernsehsender CBS: „Unsere Revolution ist stecken geblieben.“ Ihr Ziel ist diese Revolution wieder aufzunehmen. Yvonne Tesch, die Sandbergs Buch gelesen hat, sagt: „Frauen müssen nicht die besseren Männer sein, sondern weiblich bleiben.“ Wenn sie nicht neun Stunden am Tag arbeitete, würde Tesch - die nicht nur Unternehmerin, sondern auch Mutter ist - ein Anti-Sheryl-Sandberg-Buch schreiben, sagt sie.

Frauen ticken anders. Bei Männern dauert es im Schnitt acht Monate, bis sie eine Projektidee realisiert haben, Frauen brauchen drei Monate länger. Zu diesem Ergebnis kommt der Gründungsmonitor 2013 der KfW-Bank. Das liegt daran, weil Frauen den Schritt in die Selbstständigkeit länger überdenken. Auch sei möglich, dass Frauen - weil sie weniger opti-

mann. Im Netz wollen sie die Debatte über Gleichberechtigung anstoßen. „Im Mainstream ist Gleichberechtigung angekommen“, sagt Hoffmann. „Trotzdem sind wir nicht dort, wo wir sein könnten.“ 100 Frauen haben sie für die Kampagne ausgewählt, Unternehmerin Delia Fischer vom Onlineshop Westwing ist dabei, ebenso wie Schauspielerinnen Marleen Löse oder Gründerin Lea-Sophie Cramer.

Dass Cramer einmal ein Vorbild für Frauen sein würde, hätte sie nicht gedacht. Cramer ist 27, ihr Lebenslauf liest sich wie der eines Vorzeigunternehmers: BWL-Studium an der Universität Mannheim, Beraterin bei der Unternehmensberatung Boston Consulting Group, Vice President International bei Group, verantwortlich für 1200 Mitarbeiter und elf Länder. Ende 2012 gründete sie dann zusammen mit Sebastian Pollock Amorelie, einen Onlineshop für Sexartikel. Anfang 2013 ging die Seite online. „Ich merke, dass weibliche Rollenbilder gefragt sind“, sagt Cramer. „Weil es noch immer keine 40er-Jahre ähnelnden Schönen wie bei der amerikanischen TV-Serie „Sex and the City“. Wer sich Erotikliteratur kauft, würde auch Erotikartikel kaufen, da war sich Cramer sicher. In Deutschland gibt es Sexshops, mit getönten Fensterscheiben und bläulicher Tür, und es gibt Beate Uhse, wo rote Lackkombi in den Schaufenster hängen. Lea-Sophie Cramer wollte einen stillen Shop. Der Onlineauftritt von Amorelie ist hell und aufgeräumt, die Artikel werden „diskret“ verpackt, in einem weißen Karton, so steht es auf der Webseite.

Cramer hatte das richtige Gefühl, Amorelie ist erfolgreich. Im vergangenen Jahr lag der Umsatz im siebenstelligen Bereich, in diesem Jahr wird er auf acht Stellen steigen. 35 Mitarbeiter beschäftigt Cramer, seit April sitzen sie in einem neuen Büro am Paul-Lincke-Ufer, Hinterhaus, ganz oben. Das Großraumbüro sieht so aus wie Start-ups eben aussehen, der einzige Unterschied: auf den Bildschirmen sind Vibratoren zu sehen oder Liebeskugeln, im Konferenzraum liegen Sextoxy aufgereiht in einem weißen Regal, zur Präsentation. Rund 60 Prozent der Angestellten sind weiblich, „das war keine Absicht“, sagt Cramer. „Aber wir nehmen nur die Besten und das sind eben meist Frauen.“ In Bewerbungsgesprächen falle auf, dass sich die Frauen besser vorbereiten, reflektierter sind, klüger seien.

Seit sie in der Gründerszene ist, merke sie, dass es nicht allen Frauen so ging wie ihr persönlich. „Ich habe eine andere Historie als die meisten Unternehmerinnen“, sagt Cramer. „Ich hatte nie das Gefühl, diskriminiert zu werden.“ Aber sie sagt auch: „Blond, jung, weiblich, das war eine Herausforderung.“ Unwillkürlich stellt man sich vor, wie es aussieht, wenn Cramer - schulterlanges Haar, roter Lippenstift - mit den Investoren von Amorelie an einem Tisch sitzt, die alle Männer sind, und über den Absatz von Partnernvibratoren spricht. Während der Meetings werde auch mal gelacht und gegrinst, sagt Cramer, „es geht ja auch nicht um Küchengeräte.“ Selten erlebe sie es, dass Männer dumme Sprüche machen. „A ja, du verkaufst Penisringe? Gibt es die auch in XXL?“

Lea-Sophie Cramer ist zu einer Vorzeigefrau geworden: Viele Frauenzeitschriften berichteten bereits über sie (und auch ein paar Wirtschaftsmagazine), sie wird zu Vorträgen und Gesprächsrunden eingeladen. Natürlich auch, weil sie erfolgreich ist, aber mehr noch, weil sie Frau ist. „Frauen, die erfolgreich sind, werden oft auch auf Frauenreduziert“, sagt Cramer. Das ist auch der Grund, weshalb sie gegen die Frauenquote ist. Seit Anfang des Jahres sitzt sie im Verwaltungsrat von Conrad Electronic, „ich bin froh, dass ich keine Quotenfrau bin.“ Statt eine Frauenquote zu etablieren, möchte Cramer Netzwerke stärken, zum Beispiel an ihrer eigenen Uni.

Wenn man Lea-Sophie Cramer fragt, wer ihr Vorbild ist, muss sie nicht lange überlegen: Antonella Mei-Pochter, Senior-Partnerin der Boston Consulting Group und dreifache Mutter. „Sie ist erfolgreich und weiblich, das finde ich gut.“ Denn Frau ist nicht gleich Frau. Angela Merkel ist Parteichefin, trägt aber auch den Spitznamen „Jelton-Kanzlerin“. Und sie hat keine Kinder. Viele Frauen, die erfolgreich sind, verzichten darauf, Mutter zu werden - oder bekommen nur ein Kind. Auch Cramer ist Einzelkind, ihre Mutter machte Karriere, erst mit 37 entschied sie sich für ein Kind. „Ich ticke anders“, sagt Cramer, die Familie möchte, am liebsten fünf Kinder, das erzählte sie mal der Frauenzeitschrift „Brigitte“. „Vielleicht ist das naiv, aber ich weiß, dass ich das hinbekommen werde, Mutter sein und Kinder haben.“ Notfalls würde sie mit dem Amorelie-Büro umziehen, in die Nähe einer Kita.

3 Prozent
der Start-up-Gründer in Berlin sind weiblich.
Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

dachten die beiden daran, das Start-up in Teilzeit aufzubauen und so das finanzielle Risiko zu minimieren. „Das ist typisch Frau“, sagt Hoffmann, „aber wir haben die Idee schnell verworfen.“ Der KfW-Studie zufolge setzen viele Gründerinnen auf Sicherheit, das zeigt sich in der Wochenarbeitszeit: Männer arbeiten im Schnitt mehr Stunden als Frauen, weil mehr Frauen sich im Nebenerwerb selbstständig machen als Männer.

Zwei Mitarbeiter hat Edition F bislang, beides Männer, bald werden drei weitere dazukommen. Wenn Edition F online geht, wird auch die Initiative #Naves starten, das zweite Projekt von Wohler und Hoff-

MaireWERT

Wo sind die Frauen, die Roboter bauen?

Der Frauen-Anteil in Tech-Unternehmen ist noch geringer als in der Wirtschaft insgesamt. Entrepreneurs, das sind meist „white men under 30“. Interessant ist, dass überdurchschnittlich viele Gründer aus der ersten Generation der Emigranten stammen, beispielsweise aus der Ukraine oder aus Russland in den USA; Frauen muss man aber auch dort suchen. Nicht nur in Deutschland wird über die Quote diskutiert, auch in den USA: Im Silicon Valley kam Anfang dieses Jahres die Frage hoch, wo die Frauen bleiben: Yahoo-Chefin Marissa Meyer ist eine der wenigen Techies.

Ich bin an zwei Unternehmen beteiligt, die von Frauen gegründet wurden. Und beide sind mindestens genauso gut wie ihre männlichen Partner. Allerdings muss ich auch sagen, dass die Geschäftsmodelle eher dem Klischeebild entsprechen, das man von Frauen hat: das eine Start-up handelt mit Blumen, das andere beschäftigt sich mit Fertilität. Ich frage mich oft: Wo sind die Frauen, die Roboter bauen? Warum trauen Frauen sich so wenig zu, ein Start-up aufzubauen? Risiko einzugehen? Denn es sind ja vor allem Frauen, die die Top-Universitäten besuchen und sie mit guten Abschlüssen verlassen - mehr als die Männer.

Ich, als Investor, Berater, aber vor allem auch als Mann, kann nur Vermutungen anstellen und weiß, dass jeder Untersuchungsversuch schnell auf rauschigen Terrain führt (als Mann über Frauenprobleme zu schreiben, ist heikel).

Ein Grund, weshalb die Start-up-Branche so wenig weiblich geprägt ist, ist eindeutig die fehlende Affinität zur Technologie: Deut-

lich weniger Frauen werden in Softwarekarrieren geführt als Männer - daran ist vor allem das Bildungssystem schuld. Dabei ist Software auch nur eine Sprache und Frauen sind sprachbegabt. Begabter als Männer.

Ein weiterer Grund, weshalb sich Frauen schwerer tun: Sie wollen in der Regel wissen, wohin die Reise geht. Sie brauchen Sicherheit, ökonomisch und in der Planung. Eine neue Firma zu gründen heißt aber oft mit enormer Unsicherheit umgeben zu müssen. Viele Firmen kennen am Anfang ihr Geschäftsmodell noch nicht genau.

Dazu kommt, dass Frauen - im Gegensatz zu Männern - weniger in der Lage sind zu über-treiben: sie sind ehrlich, bodenständig, realistisch. Männer stelen sich gerne auf, weil sie eher mal übertreiben, Probleme kleinreden und sich selbst über-schätzen. Diese „Chuzpe“ ist eines der Hauptmerkmale von Unternehmern, oft genug wird damit aus Unmöglichem Realität.

Doch wenn Frauen sich trauen und ein Start-up gründen, sind sie meist besser als Männer. Softwareentwicklungen, die von Frauen vorangetrieben werden, sind besonders erfolgreich. Generell arbeiten Frauen zielgerichteter und sie sind kreativ.

Wir sollten die Unternehmerinnen feiern auch als Mann, kann nur Vermutungen anstellen und weiß, dass jeder Untersuchungsversuch schnell auf rauschigen Terrain führt (als Mann über Frauenprobleme zu schreiben, ist heikel).

Ein Grund, weshalb die Start-up-Branche so wenig weiblich geprägt ist, ist eindeutig die fehlende Affinität zur Technologie: Deut-

TERMIN DES MONATS

6.
Mai

Die lange Nacht

Vom 6. bis 8. Mai präsentiert sich die Lange Nacht der Start-ups (LNdS) als Begleitveranstaltung der republica, mit dabei sind die besten Start-ups der letzten Veranstaltung. Das Programm umfasst Vorträge und Workshops, in denen junge GründerInnen ihre Geschäfts-ideen vorstellen und zum gegenseitigen Ideenaustausch einladen.

Wo? Station, Luckenwalder Straße 4-6, 10963 Berlin

SPLITTER

Putzhilfe online. Über das Berliner Start-up [helping.de](#) können Internetnutzer Reinigungskräfte für die eigene Wohnung, das Haus oder das Büro buchen. Pro Arbeitsstunde sollten pauschal 12,90 Euro gezahlt werden, alle Reinigungskräfte hätten einen Gewerbeschein. Das Angebot startet zunächst in Berlin, Hamburg, München und Köln, weitere Orte sollen hinzukommen. Geldgeber des Projekts ist die Investmentfirma Rocket Internet der Brüder Marc, Oliver und Alexander Samwer.

Ausgezeichnete Frauen. Ende April wurden auf der Victress Gala in Berlin führende Frauen geehrt, darunter Schauspielerin Uschi Glas. Der Start-up-Preis für den Aufbau eines erfolgreichen Internetunternehmens ging an Amorelie-Gründerin Lea-Sophie Cramer (siehe nebenstehenden Text). Der Victress Award wurde bereits zum neunten Mal verliehen. Veranstalter ist die Victress-Initiative, die Frauen in Deutschland stärken und fördern will.

Sportlich im Netz. In Kürze soll [joineasy.de](#) online gehen. Das Berliner Start-up bietet ein soziales Netzwerk für Sportler an. Über die Plattform sollen Sporttreibende leichter zueinander finden und sich vernetzen können.

Für Sportvereine und Trainer ist unter anderem ein Marketing- und Managementinstrument angedacht, mit dem neue Sportler gewonnen und Mitglieder besser organisiert werden können.

Unter Freunden. Bald startet [payfriendz.com](#), eine mobile Bezahl-App, gegründet in Berlin und London. Mit der Smartphone-Anwendung sollen User kostenlos und in Echtzeit Geld versenden und empfangen können, bis zu 2500 Euro Guthaben sei dabei nicht nötig, heißt es.

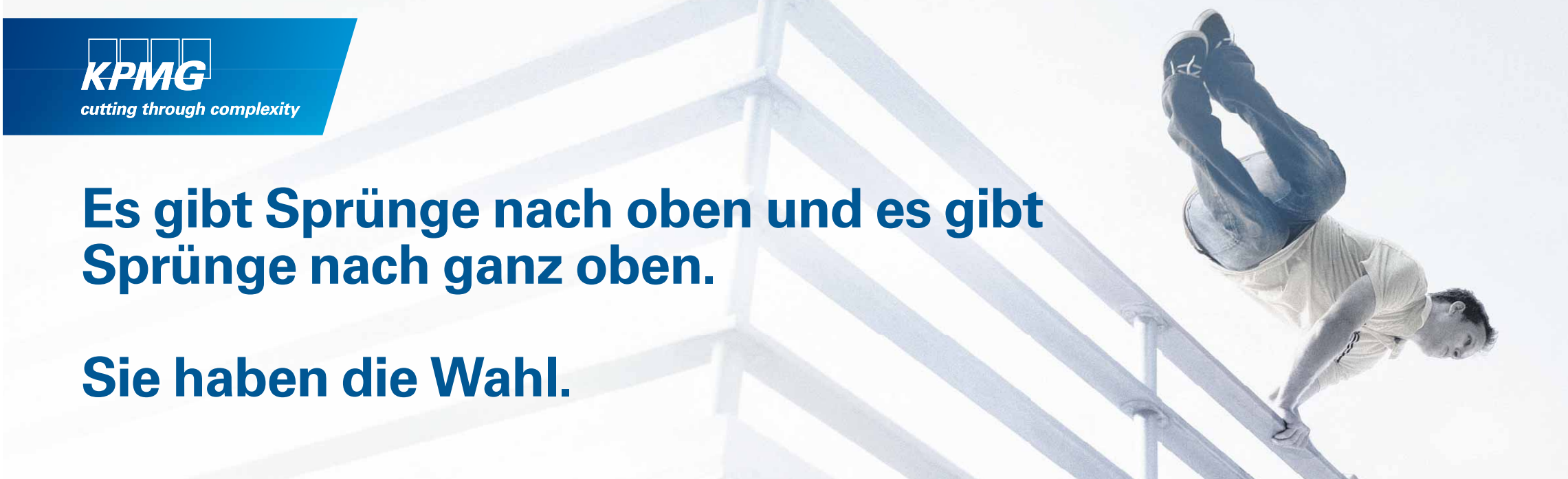
Ins Kino. Mit [cinery.de](#) soll die Film- und Kinowahl einfacher werden. Die Idee kam den Gründern, als sie abends in Berlin spontan ins Kino gehen wollten - und feststellten, dass die Internetauftritte der Kinos auf dem iPhone nicht gut zu lesen sind. Entsprechende Kino-Apps halfen wenig, da man darüber zwar einfach und schnell Kinovorstellungen suchen kann, nicht aber solche, die in der Nähe umgeben laufen.

Cinery hat deswegen den Button „In deiner Nähe“. Weiter gibt es die Kategorie „sehenswerte Filme“.

KPMG
cutting through complexity

Es gibt Sprünge nach oben und es gibt Sprünge nach ganz oben.

Sie haben die Wahl.



Connected World
Smart Business

Der Erfolg oder Misserfolg eines Start-ups entscheidet sich bereits in der Startphase. Jetzt brauchen Sie einen Partner, der weiß, wo es lang geht. Unser Smart Start Team versteht Ihr Geschäftsmodell und kennt Ihre Herausforderungen. Wir entwickeln mit Ihnen einen Business-Plan und begleiten Sie auf Ihrem Weg nach ganz oben. Sprechen Sie uns an.

www.kpmg.de/connectedworld

Gründerinnen sind kreativ, fokussiert und wissen, wie sie ihre Ziele erreichen. Und sie gründen anders als Männer: umsichtiger, ausdauernder und oft gemeinsam. Weil wir diesen weiblichen Unternehmergeist brauchen, unterstützen wir Gründerinnen: Wir beraten in wirtschaftlichen und steuerrechtlichen Fragen, wir übernehmen die Buchhaltung und coachen beim Schreiben von Business-Plänen. Nutzen Sie unser Know-how und Netzwerk in der Start-up-Szene.

Ihr Ansprechpartner
Frank Wiethoff, Regionalvorstand Ost
T +49 30 2068-4800, fwiethoff@kpmg.com

