FRAUEN RISIKO

REGINA HODITS
Seit 18 Jahren ist die Biochemikerin professionelle Investorin.

KARIN KREUTZER
Die Gründerin und Chefin der Aubmes Invest GesmbH investiert in Start-ups.

SOPHIE MARTINEZ
Die Juristin hat ein Netzwerk für Investorinnen gegründet.

MIT APPETIT

Es gibt sie – Frauen, die viel Geld in klassische Portfolios und hochriskante Start-ups investieren. Sie setzen auf Daten, gut gemischte Depots und Gründerteams. Investorinnen begegnen dem Risiko sehenden Auges.

VON RUTH REITMEIER

Eine Frau, die bei einer Podiumsdiskussion „Ich liebe Geld“ sagt, findet sich selten. Karin Kreutzer ist so eine. Sie ist Vollzeit-Investorin, als Gründerin und Geschäftsführerin der Aubmes Invest GesmbH investiert sie in Start-ups. Dabei kam sie erst vor rund zweieinhalb Jahren mehr oder weniger zufällig mit der Gründerszene in Kontakt. „Ich nahm an einem INiTS Demo-Day teil und war von der Präsentation der Geschäftsideen, der Energie und der Aufbruchsstimmung der Start-ups inspiriert“, sagt sie. So sehr, dass sie ihren Ehemann, Wirtschaftsanwalt Stefan Artner, mit ihrer Begeisterung ansteckte. „Uns geht es darum, das Unternehmertum in Österreich zu fördern“, sagt Artner. „Und Geld damit zu verdienen“, ergänzt Kreutzer. Circa zehn Prozent ihres Gesamtportfolios investieren die beiden in innovative Jungunternehmen. Aubmes ist aktuell an sechs Start-ups mit Einstiegstickets – also Erstinvestitionen – von jeweils zwischen 10.000 und 50.000 Euro beteiligt.

Sie spricht schnell, sie denkt schnell, sie ist die klassische Multitaskerin: Sophie Martinetz ist Juristin, Unternehmerin und Gründerin eines Netzwerks für Investorinnen. „Geld ist ein Game-Changer“, sagt sie und rief deshalb 2013 die Plattform Investorinnen.com ins Leben. Inzwischen zählt das Frauen-Netzwerk rund 100 Mitglieder, die sich alle acht Wochen in einem Wiener Hotel zum Lunch treffen. Es sitzen Frauen mit Geld und Wirtschaftskompetenz am Tisch: Unternehmerinnen, Managerinnen, auch ein paar Erbinnen sind dabei. Und sie bringen Risikoappetit mit, zumal sie sich beim Mittagessen vornehmlich über ihre Start-up-Investitionen austauschen. Da holt man sich Input von Erfahrenen, Rat von Expertinnen, und manchmal bündelt man Geld und Kompetenzen und zieht einen Deal gemeinsam durch.

Wenn Geld ein Game-Changer ist, doch nur wenige Frauen mitspielen, müssten diese sehr gekonnt investieren, um Veränderungen zu erwirken. Wie ticken Investorinnen also, und wie gehen sie vor? „Unsere Mitglieder sind bereit, in Hochrisiko zu investieren. Meiner Erfahrung nach sind Frauen nicht risikoscheu. Allerdings gehen sie Risiken ganz bewusst, also sehenden Auges ein“, sagt Martinetz vom Investorinnen-Netzwerk. Sie schauen sich die Unternehmen genau an, bevor sie Geld hineinstecken, und kümmern sich zumeist selbst um ihr Investment.

Zahlen, Daten, Fakten zählen mehr als große Erwartungen. Das Gründerteam ist der vielleicht wichtigste Faktor, wobei Investorinnen gemischte Teams bevorzugen. „Einige investieren ausschließlich in Teams aus Männern und Frauen“, betont Martinetz. Eine kluge Strategie: Denn dass gemischte Teams in Unternehmen erwiesenermaßen bessere Finanzergebnisse erzielen, ist bekannt, wirklich oben angekommen ist diese Nachricht aber noch nicht. In den USA haben nur etwa acht Prozent der Risikokapital-Unternehmen weibliche Partner. Das Problem lässt sich auf die einfache Formel bringen: Keine Investorinnen bedeutet kein Risikokapital für Unternehmerinnen, und das wiederum bedeutet

WELLINGTON-PARTNERS.COM; AUBMES; MARLENE RAHMANN

weniger Ertrag des Investmentportfolios. Denn sind die Financiers durchwegs männlich, haben es Gründerinnen erwiesenermaßen schwer, an Wagniskapital heranzukommen. Diese Schieflage unter den Entscheidern schadet letztlich den Portfolios. „Was der Welt des Venture Capitals nicht klar sein dürfte: Die durchschnittliche Ertragsrate wird bei von Frauen geführten Unternehmen höher sein", analysiert die „Harvard Business Review" in ihrer September-Ausgabe.

Investorin Karin Kreutzer verlässt sich zunächst auf das Bauchgefühl, das sich beim Erstkontakt mit dem Gründerteam einstellt. „So war es etwa bei Tec-Innovation und ihrem mit Sensoren ausgestatteten Schuh für Sehbehinderte. Die Gründer haben ihr Produkt beeindruckend überzeugend präsentiert", sagt sie. Passen Idee, Team und Chemie zu und zwischen den Gründern, nimmt Kreutzer das Unternehmen genauer unter die Lupe. Auch die Zusammensetzung des Geldgeber-Netzwerks spielt bei der Entscheidung, in ein Start-up zu investieren, eine Rolle – zumal diese Co-Investoren ein paar Jahre lang eine Art Schicksalsgemeinschaft bilden. Wie die meisten Business Angels investiert Kreutzer nicht im Alleingang. Ideal ist, wenn das Investorenteam neben Geld unterschiedliche Kompetenzen mitbringt, um Input geben zu können. Ins Tagesgeschäft bringt sich die Investorin nicht ein. „Viele Start-ups wollen ohnehin alleine arbeiten, einige wollen jedoch schon, dass der Business Angel mitleidet", sagt sie. Neben den vierteljährlichen Gesellschaftertreffen sieht sie sich die Zahlen der Unternehmen monatlich an, wobei Liquidität Priorität hat. „Für mindestens sechs, besser noch neun Monate sollte Liquidität vorhanden sein. Man will ja schließlich gut schlafen können", betont sie.

Zu Beginn ihrer Laufbahn als Business Angelina gab ihr ein erfahrener Investor den Rat, nicht in einen Kaufrausch zu verfallen. „Das war ein guter Tipp. Denn man muss Geld für mindestens eine weitere Finanzierungsrunde pro Beteiligung im Köcher haben", betont Kreutzer. Wichtig sei zudem, nein sagen zu können, selbst wenn es schwer fällt. „Ein Deal war bereits weit fortgeschritten. Wir hatten viel Arbeit investiert, doch das Team war nicht gut aufgestellt. Auch wenn der Gründer charismatisch war. Wir haben schließlich abgesagt", erinnert sich Kreutzer. Die Zusammenarbeit mit ihrem Partner Stefan Artner beschreibt Kreutzer so: „Er sagt ja, ich sage nein." Artner ergänzt: „Ich bin der pragmatische, umsetzungsorientierte Typ, während Karin die Strategin ist." Entscheidungen, vor allem finanzielle, treffen sie gemeinsam. In den kommenden beiden Jahren wollen sie sich an weiteren drei bis fünf innovativen Unternehmen beteiligen.

Die österreichische Biochemikerin Regina Hodits ist seit 18 Jahren professionelle Investorin und seit sechs Jahren Partnerin bei Wellington Partners, einem europäischen Venture-Capital-Fonds, der in Biotech-Unternehmen investiert. Das Portfolio umfasst 200 Millionen Euro und 20 aktive Beteiligungen. Ihr Interesse für die wirtschaftliche Seite medizinisch-technischer und pharmazeutischer Entwicklungen wurde in den 1990er-Jahren in Großbritannien geweckt, wo sie als Forscherin mitbekam, wie die einst strikte Trennung zwischen wissenschaftlichen Instituten und dem Markt aufbrach. „Ich hatte das Glück, zu sehen, wie aus der Arbeit im Labor konkrete Produkte wurden", sagt Hodits.

Wellington Partners investiert in forschungsintensive Innovationen. „Den zehnten Asthmaspray mit ähnlicher Zusammensetzung zu vermarkten, interessiert uns nicht. Wir konzentrieren uns auf bahnbrechende Entwicklungen zur Behandlung von Krankheiten, für die es entweder noch keine Medikamente gibt oder nur solche, die lediglich die Symptome behandeln, aber nicht die Krankheit aufhalten oder gar heilen."

Ihr Job als professionelle Investorin ist es freilich, dabei stets die Rendite im Auge zu behalten und das Risiko möglichst realistisch einzuschätzen. Investmententscheidungen treffen die Wellington Partners gemeinsam. Bei Diskussionen über Risiko fällt ihr auf, dass das für Frauen etwas anderes bedeuten kann als für Männer. Eine ihrer Investmententscheidungen gilt in der Szene mittlerweile als legendär: Vor einigen Jahren investierte sie in ein Unternehmen einer wissenschaftlichen Gründerin, die just während der Unternehmensanalyse schwanger wurde. „Ich habe das Investment wie geplant abgeschlossen", sagt Hodits. Später hätten ihr die männlichen Co-Investoren gestanden, dass sie abgesprungen wären, wäre die Investorin nicht drangeblieben. Aus ihrer Sicht waren ein paar Monate Babypause bei einem mehrjährigen Projekt kein Grund, es nicht zu finanzieren. „Für die Kollegen ist oft die

Zahlenspiele

628 Milliarden Euro privates Finanzvermögen zählte die Oesterreichische Nationalbank im zweiten Quartal 2017 zusammen. Zahlen zum Vermögensanteil von Frauen und Männern in Österreich sucht man jedoch vergebens; die Geld-Statistik unterscheidet nicht nach dem Geschlecht. Dennoch ein paar Zahlen zum unbekannten Wesen Investorin: Unter Österreichs Business Angels liegt der Frauenanteil bei elf Prozent – „Tendenz steigend", wie Lisa-Marie Fassl von der Austrian Angel Investors Association betont. Bei Private-Banking-Kunden liegt der Frauenanteil bei rund 20 Prozent. 2017 waren immerhin elf Prozent der reichsten Menschen der Welt, die es auf die Liste des US-Magazins „Forbes" schafften, Frauen. Zusammen sind sie 852,8 Milliarden US-Dollar schwer.

„Ich will bestmöglich und messbar sicherstellen, dass das Projekt am richtigen Weg ist."
Regina Hodits

„Für mindestens sechs Monate sollte Liquidität vorhanden sein. Man will ja gut schlafen können."

KARIN KREUTZER

„Meiner Erfahrung nach gehen Frauen Risiken ganz bewusst, also sehenden Auges ein."

SOPHIE MARTINEZ

große Vision das Wichtigste, doch für mich ist die konkrete Umsetzung genauso wichtig", erzählt Hodits. In der Forschung sei das Ziel oft weit entfernt, da kann es ein paar Jahre dauern, bis der Gipfel erreicht ist. „Deshalb will ich bestmöglich und messbar sicherstellen, dass das Projekt am richtigen Weg ist."

Bei Daten sei „Mut zur Lücke" nicht ihr Ding. In diesem Punkt ist Hodits ganz Wissenschafterin. Aus der Perspektive der Finanzinvestorin sei es etwa nur dann gerechtfertigt, sich von Anfang an einen größeren Anteil an einem Unternehmen zu sichern, wenn die Fakten für eine künftige Erfolgsstory sprechen, ansonsten sei es besser, bescheidener einzusteigen. Ein konkretes Beispiel: Als sich im Labortest zeigte, dass eine Impfstoff-Entwicklung der Wiener Biotech-Schmiede Themis gegen neue Tropenkrankheiten unter Anwendung eines Standardimpfsystems funktioniert, nahm Hodits den nächsten Flug nach Wien. „Ich habe die Investition zeitnah bestätigt", sagt sie. Frauen in Männerdomänen rät sie dazu, sich zu vernetzen, und bricht eine Lanze für Frauen-Netzwerke: „Man findet einander ja relativ leicht." Fast zwei Jahrzehnte nach ihren Anfängen als Finanzinvestorin ist Hodits noch immer eine unter wenigen Frauen, die Investmententscheidungen in einer Zukunftsbranche wie der Biotechnologie fällen. „Dabei studieren mittlerweile mehr Frauen Medizin als Männer", sagt sie. In Österreich sind knapp mehr als die Hälfte Medizinstudenten, in Deutschland gar zwei Drittel der Studienanfänger weiblich.

Szenewechsel von der hyperaktiven Gründerszene ins gediegene Private Banking, wo es nicht primär darum geht, den großen Schnitt zu machen, sondern um den soliden Aufbau und vor allem Erhalt von Vermögen. Susanne Höllinger, Vorstandvorsitzende der Kathrein Privatbank (siehe auch Seite 8), ist seit 26 Jahren in der Finanzbranche tätig und fasst die Entwicklung so zusammen: „Anfangs gab es nur wenige Investorinnen in Österreich. Doch der Anteil steigt und liegt heute bei circa 20 Prozent." Wurden früher zumeist gemeinsame Depots von Ehepartnern eröffnet, investieren immer mehr Frauen selbstständig in die eigene Vorsorge. In der Kathrein Privatbank bringen Kunden und Kundinnen Finanzvermögen ab einer Million Euro mit. Es sind nicht nur Erbinnen, die ihr Kapital professionell managen lassen.

Vor allem Top-Mangerinnen nehmen das Thema Vermögensaufbau ernst – wohl wissend, dass der Rubel nur so lange rollt, wie der Vertrag läuft. Höllinger kennt ihre weibliche Klientel vor allem als effiziente und zielstrebige Anlegerinnen. „Sie fragen sehr genau. Es ist ihnen wichtig, ihre Geldanlage nachvollziehen zu können", berichtet die Bankerin. Zudem lege das Gros der Investorinnen auf breite Streuung Wert sowie eine langfristige Ausrichtung des Investments. Für Zockermentalität sei im erfolgreichen Frauenleben kein Platz. „Es wird nicht ständig umgeschichtet, dafür fehlt ihnen einfach die Zeit", sagt sie.

Die These, dass Frauen stärker in vermeintlich weibliche Branchen wie Mode, Beauty, Konsumgüter investieren, sei hingegen falsch. „Das kann ich aus meiner Erfahrung nicht unterschreiben", sagt die Bankerin. In den Portfolios von Männern und Frauen ließen sich kaum Unterschiede ausmachen, wohl aber zwischen Erben und Selfmade-Vermögenden: Geerbtes Geld will beschützt werden, Erben veranlagen in der Regel defensiv in sichere Staatspapiere und Anleihen und zulasten des Aktienanteils. Investoren, die selbst in der Wirtschaft ihren Mann oder ihre Frau stehen, sind dem Risiko gegenüber zumeist aufgeschlossener und setzen stärker auf Aktien oder Währungen. Höllinger: „Diese Portfolios sind letztlich ertragreicher, denn zu investieren bringt langfristig mehr, als nur Geld zu verleihen." •

Crème de la Crème der Fonds.

Die KEPLER-FONDS Kapitalanlagegesellschaft wurde für ihre hochwertige Produktpalette ausgezeichnet. In Österreich und Deutschland zählt die Tochter der Raiffeisenlandesbank OÖ zu den herausragenden Vermögensverwaltern im Ranking unabhängiger Ratingagenturen und renommierter Finanzmedien.

Heiß auf eine Extra-Portion Managementqualität für Ihre Geldanlage?

Mehr unter www.kepler.at

Diese Marketingmitteilung stellt kein Angebot, keine Anlageberatung, Kauf- oder Verkaufsempfehlung, Einladung zur Angebotsstellung zum Kauf oder Verkauf von Fonds oder Finanzanalyse dar. Sie ersetzt nicht die Beratung und Risikoaufklärung durch den Kundenberater. Angaben über die Wertentwicklung beziehen sich auf die Vergangenheit und stellen keinen verlässlichen Indikator für die zukünftige Entwicklung dar. Aktuelle Prospekte (für OGAW) sowie die Wesentlichen Anlegerinformationen – Kundeninformationsdokument (KID) sind in deutscher Sprache bei der KEPLER-FONDS KAG, Europaplatz 1a, 4020 Linz, den Vertriebsstellen sowie unter www.kepler.at erhältlich.

www.kepler.at

KEPLER FONDS