



Female Startups & Investing

Report für das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort



Wien, im Juli 2022

Rudolf Dömötör, Monique Schlömmer und Johanna Wiesner (WU Gründungszentrum)

Unterstützung bei der Literatur- und Datenrecherche:
Silvia Hafellner und Lisa Knotzer (WU Gründungszentrum)

Danke für die Unterstützung bei Daten und Auswertung:
AIT (Karl-Heinz Leitner und Georg Zahradnik) und Dealroom.co

Kurzfassung

Trotz des enormen Anstiegs der Investitionen in den Startup-Sektor und einer Erhöhung der Anzahl der jährlichen Finanzierungsrunden in den letzten Jahren sind Female Startups im Bereich der Risikokapitalfinanzierung weiterhin unterdurchschnittlich repräsentiert.

Der vorliegende Report liefert Zahlen, Daten und Fakten zu Status und Entwicklung der Finanzierungssituation von Female Startups in Österreich und Europa. Als Female Startups werden Startups mit zumindest einer weiblichen Mitgründerin verstanden. Sie umfassen damit sowohl rein weibliche als auch gemischtgeschlechtliche Gründungsteams.

Der Analyse liegen die Daten von mehr als 26.000 EU-Startups zu Grunde und umfasst 23.000 Risikokapitalfinanzierungsrunden mit einem Volumen von 109 Milliarden Euro, die auf der Plattform Dealroom.co gelistet sind. Für die vertiefende Analyse der Situation in Österreich wurden – teils bisher unveröffentlichte – Daten aus den Erhebungen zum Austrian Startup Monitor herangezogen.

Die wichtigsten Ergebnisse:

Jedes fünfte neu gegründete Startup (21%) in der Europäischen Union ist ein Female Startup. Seit 2010 kann ein starker Anstieg des Frauenanteils von 13% auf 21% beobachtet werden (Steigerung: 64%). Begünstigt wurde diese positive Entwicklung durch eine Vielzahl von Awareness-, Unterstützungs- und Förderungsmaßnahmen für (innovative) Gründerinnen, die in nahezu allen europäischen Ländern sowohl von privaten als auch von öffentlichen Organisationen implementiert wurden.

Das stärkste Wachstum kann in Nordeuropa (Dänemark, Finnland und Schweden) und Westmitteleuropa (Deutschland und Österreich) beobachtet werden, wo sich die Frauenanteile in den letzten 12 Jahren mehr als verdoppelten.

Mit 36% weist Österreich aktuell den höchsten Anteil an Female Startups in der EU aus.

Ein durchaus überraschender Befund: Die Wahrscheinlichkeit für ein Female Startup, eine Risikokapitalfinanzierung einzuwerben, ist weitgehend gleich hoch wie für ein rein männliches Gründungsteams. In den EU-27-Ländern liegt die Risikokapitalfinanzierungsquote für alle Startups bei 46% und für Female Startups bei 44%. In Ostmitteleuropa und im Baltikum werden verhältnismäßig sogar mehr Female Startups als rein männliche Teams finanziert. Demgegenüber sind die Chancen für Female Startups in Südost- und Westmitteleuropa weit geringer, eine Risikokapitalfinanzierung zu erhalten.

Der starke Anstieg der Anzahl von Female Startups spiegelt sich nicht bei deren Anteil am Finanzierungsvolumen wider. Nur etwa jeder neunte investierte Euro geht an Startups mit zumindest einer weiblichen Gründerin. Der Frauenanteil bei der Zahl der Finanzierungsrunden ist höher und liegt im europäischen Durchschnitt jährlich zwischen 16 und 18%.

Die geschlechterspezifische Finanzierungskluft ist in den letzten Jahren größer geworden. Während die Gründungsaktivität von Female Startups kontinuierlich steigt, ging ihr Anteil am Investitionsvolumen von 15% auf 11% zurück. Die vorliegenden Daten deuten darauf hin, dass insbesondere die Rekordinvestments des Vorjahres überwiegend an rein männliche Gründungsteams gegangen sind.

Das Gender Funding Gap ist im Beobachtungszeitraum in allen Regionen mit Ausnahme Nord- und Südosteuropas größer geworden. Eine weit überdurchschnittliche Vergrößerung der Finanzierungslücke kann in Mitteleuropa und im Baltikum beobachtet werden. Ein Grund für die verhältnismäßig positive Entwicklung in Ländern wie Dänemark, Finnland, Irland und Schweden liegt darin, dass dort früher als in den meisten anderen EU-27-Ländern Wachstums- und Finanzierungsinitiativen für Female Startups eingeführt wurden.

Das geschlechtsspezifische Ungleichgewicht hinsichtlich Risikokapital verwundert: Mehrere Studien zeigen, dass Female Startups einen weit höheren Return on Investment erzielen als rein männliche Teams. Die dokumentierten Performanceunterschiede liegen je nach Entwicklungsphase zwischen 25% und 250%. Das Schließen der Finanzierungslücke sollte nicht nur als moralische Verpflichtung betrachtet werden, sondern auch als große ungenutzte Chance für Investorinnen und Investoren und als wichtiger Impuls für die Wirtschaft.

Die Ursachen für das Gender Funding Gap sind vielfältig und gehen auf (oftmals) unbewusste Biases bei Investitionsentscheidungen zurück. Häufig führen stereotype Zuschreibungen dazu, dass weibliche und männliche Gründer/-innen von Investorinnen und Investoren mit gänzlich unterschiedlichen Arten von Fragen konfrontiert werden. Während an Männer gerichtete Fragen tendenziell unterstützenden Charakter haben, werden Frauen viel häufiger in eine defensive Position gedrängt. Dies führt zu Unternehmensbewertungen, die bei Männern um mehr sieben Mal so hoch sind wie bei Frauen.

Verstärkt wird dieser Effekt durch die starke Dominanz von Männern in der Risikokapitalbranche. Fast 80% der europäischen Venture-Capital Fonds werden von rein männlichen Partnerteams geführt und 87% der europäischen sowie 95% der österreichischen Business Angels sind Männer.

So vielfältig die Ursachen für die Finanzierungskluft zwischen männer- und frauengeführten Startups sind, bedarf es Maßnahmen und Initiativen auf zahlreichen Ebenen, um die Lücke zu verkleinern:

- Zur weiteren Erhöhung der Beteiligung von Frauen an Startup-Gründungen werden Maßnahmen in den Bereichen Awareness (Förderung einer positiven Einstellung, z.B. durch Rollenvorbilder), Training und Mentoring (insb. frauenspezifische Programme zur Entwicklung unternehmerischer Kompetenzen), Networking (z.B. Unterstützung von Unternehmerinnen-Netzwerken), Finanzierung (frauenspezifische Förder- und Finanzierungsprogramme) und Rahmenbedingungen (u.a. nationale Strategien für weibliches Unternehmertum definieren) vorgeschlagen.
- In Bezug auf den geschlechtsspezifischen Bias bei Investitionsentscheidungen ist ein erster wichtiger Schritt, bei Investor/-innen das Bewusstsein dafür zu schärfen. Spezifische Trainingsprogramme können Investor/-innen und Startups dabei helfen, geeignete Kommunikationsstrategien zur Überwindung des meist unbewussten Bias zu entwickeln. Weitere Vorschläge zielen auf die Adaptierung des Selektionsprozesses (z.B. durch klar definierte Investitionsvolumina für Female Startups) und die Erhöhung der Anzahl weiblicher Investorinnen ab.

Executive Summary

Despite the huge surge in capital invested and deal counts in recent years, the great gender funding divide remains a reality. This report provides figures, data and facts on the status and development of the financing situation of female start-ups in Austria and Europe. Female start-ups are start-ups with at least one female co-founder. They thus include both all female and mixed-gender start-up teams.

The analysis is based on data from more than 26,000 EU start-ups and includes 23,000 financing rounds with a volume of 109 billion euros listed on the Dealroom.co platform. For the in-depth analysis of the situation in Austria, some previously unpublished data from the Austrian Startup Monitor surveys were used.

Key findings:

Every fifth newly founded start-up (21%) in the European Union is a female start-up. Since 2010, a strong increase in the proportion of women from 13% to 21% can be observed (increase: 64%). This positive development was favored by a large number of awareness, support and promotion measures for (innovative) female founders, which were implemented in almost all European countries by both private and public organizations.

The strongest growth can be observed in Northern Europe (Denmark, Finland and Sweden) and West-Central Europe (Germany and Austria), where the proportion of women has more than doubled in the last 12 years.

At 36%, Austria currently has the highest proportion of female start-ups in the EU.

A quite surprising finding: The probability for a female start-up to raise risk capital financing is largely the same as for an all male founding team. In the EU-27 countries, the venture capital funding ratio is 46% for all start-ups and 44% for female start-ups. In East-Central Europe and the Baltic States, even more female start-ups are funded than all-male teams. In contrast, the chances for female start-ups in South-East and West-Central Europe to receive venture capital financing are far lower.

The strong increase in the number of female start-ups is not reflected in their share of the financing volume. Only about every ninth invested euro goes to start-ups with at least one female founder. The proportion of women in the number of financing rounds is higher and is between 16 and 18% annually on average in Europe.

The gender funding gap has widened in recent years. While the founding activity of female start-ups is constantly increasing, their share of the investment volume has fallen from 15% to 11%. The available data indicate that the record investments of the previous year in particular went predominantly to all-male start-up teams.

During the observation period, the gender funding gap widened in all regions with the exception of Northern and South-Eastern Europe. A far above-average increase in the financing gap can be observed in Central Europe and the Baltic States. One reason for the relatively positive development in countries such as Denmark, Finland, Ireland and Sweden is that growth and financing initiatives for female start-ups were introduced there earlier than in most other EU-27 countries.

In terms of how effectively start-ups turn a euro of investment into a euro of revenue, female start-ups are a much better investment (ROI between 25% and 250% better, depending on the development phase). Therefore, closing the gender funding gap should not only be seen as a moral obligation, but also as a major untapped opportunity for investors and a major boost to the economy.

About two thirds of the financing gap can be traced back to differences in the initial growth orientation of start-ups. Women are less likely to found companies that signal growth opportunities to external investors.

The residual difference is due to (mostly) unconscious biases in investment decisions. Due to stereotypical attributions, investors tend to ask female and male founders different types of questions. Simply put, investors ask men to grow (promotion-focused questions) and women not to fail (prevention-focused questions), resulting in valuations that are more than seven times higher for men than for women. This effect is reinforced by homophily. The venture capital industry is a male-dominated business. Almost 80% of European venture capital funds are managed by all-male partner teams and 87% of European and 95% of Austrian business angels are men.

Hence, closing the funding gap requires both measures to promote female entrepreneurship and concrete initiatives to address bias in investment decisions.

- To further increase the participation of women in start-ups, measures in the areas of awareness (promotion of a positive attitude, e.g. through role models), training and mentoring (especially women-specific programs for the development of entrepreneurial skills), networking (e.g. support of female entrepreneur networks), financing (e.g. female-specific financing programs) and framework conditions (defining a strategy for female entrepreneurship).
- With regard to the gender bias in investment decisions, a first important step is to raise awareness among investors. Specific training programs can help investors and start-ups to develop suitable communication strategies to overcome the mostly unconscious bias. Further suggestions aim at adapting the selection process (e.g. allocating pools of money explicitly by gender) and increasing the number of female investors.

Inhalt

Kurzfassung	2
Executive Summary	4
1. Einleitung	9
2. Gründungsaktivität von Frauen	10
Selbstständigkeit	11
Unternehmertum	12
Startups	13
Startup-Gründerinnen in Österreich	15
Gründungserfahrung	15
Alter	16
Ausbildung	17
Nationalität	18
3. Female Startups in Europa	19
Spotlight: Österreich	23
Teamgröße	24
Branchen	26
Soziale und ökologische Ziele (Impact)	29
Mitarbeiter/-innen	30
Umsatz	33
Profitabilität	37
Finanzierungsquellen	39
4. Risikokapitalfinanzierung	41
Risikokapitalfinanzierte Female Startups in Europa	41
Spotlight: Österreich	46
Investitionsvolumen	50
Finanzierungsrunden	57

Finanzierungshöhe.....	62
Performance	65
5. Gender Funding Gap	68
Ursachen.....	68
Unternehmerische Anfangsorientierung	68
Stereotype Zuschreibungen	69
Homophilie	70
...und Lösungsmöglichkeiten	71
Förderung von weiblichem Unternehmertum	72
Überwindung des Investitionsbias.....	73
6. Best Practices	75
Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)	75
Information	76
Finanzierung	77
Policy	78
EU-weite/länderübergreifende Programme.....	80
Belgien.....	85
Bulgarien.....	86
Dänemark	86
Deutschland.....	87
Estland.....	89
Finnland	89
Frankreich	90
Griechenland	91
Irland.....	92
Italien	92
Litauen.....	93
Luxemburg	93

Niederlande	94
Polen	95
Portugal	95
Rumänien	95
Spanien.....	96
Schweden.....	97
Tschechische Republik.....	98
Ungarn.....	98
Zypern	99
7. Methodik (Dealroom)	100
8. Datentabellen	103
Startup-Gründungen EU-27 (2010-2021)	103
Risikokapitalfinanzierte Startups EU-27 (2010-2021)	105
Finanzierungsvolumen Startups EU-27 (2010-2021)	107
Anzahl Finanzierungsrunden Startups EU-27 (2010-2021)	109
Durchschnittliche Finanzierungsrunden (2010-2021).....	111
9. Abbildungsverzeichnis	113
10. Quellenverzeichnis.....	115

1. Einleitung

Die große Bedeutung von Startups für strukturellen Wandel, Wachstum und Beschäftigung wird international – wie auch in Österreich – zunehmend wahrgenommen. So wurden in den letzten Jahren zahlreiche Maßnahmen gesetzt, um die Gründung und Entwicklung von wissens- und technologiebasierten Unternehmen zu fördern.

Nachdem es in Österreich lange Zeit nur wenige belastbare Befunde über die Charakteristika und Entwicklung des Startup-Ökosystems gab, wurde diese Lücke 2018 mit der Erstellung des ersten Austrian Startup Monitor (ASM) geschlossen. Im Zuge dieses Projekts, das seither jährlich gemeinsam vom Austrian Institute of Technology, AustrianStartups und dem WU Gründungszentrum durchgeführt wird, wurde eine Datenbank österreichischer Startups aufgebaut und die Ergebnisse dieser empirischen Analyse im Rahmen der Reports Austrian Startup Monitor 2018, 2019, 2020 und 2021 publiziert.

In Hinblick auf Female Entrepreneurship kann seit dem Start der ASM-Erhebungen vor vier Jahren in Österreich zwar ein gradueller Anstieg des Anteils von Gründerinnen beobachtet werden (17% im Jahr 2021 gegenüber 12% in 2018). Trotz dieser positiven Entwicklung muss nüchtern konstatiert werden, dass Frauen im Startup-Sektor unterrepräsentiert sind: 64% der Startups in Österreich werden von Einzelgründern oder rein männlichen Teams gegründet.

Noch drastischer geht die Schere zwischen weiblichen und männlichen Startup Teams beim Thema Risikokapitalfinanzierung auseinander. Weltweit werden lediglich etwa 10% des Risikokapitals in Startups mit weiblicher Beteiligung investiert. Dieser Anteil mag zwar in einzelnen Ländern und einzelnen Jahren durchaus höher sein. Die vorliegenden Daten unterstreichen jedoch allesamt die ungleiche Verteilung zwischen weiblichen und männlichen Gründungsteams beim Einwerben von Risiko- und Wachstumskapital.

Dieser Report hat zum Ziel, einen Überblick zum Status quo von Female Startups in Österreich zu liefern – auch und insbesondere im länderübergreifenden EU-Vergleich. Aufbauend auf die Analyse der Gründungsaktivität von Frauen und der Charakteristika von Female Startups in Kapitel 2 und 3, widmet sich Kapitel 4 der Finanzierungssituation von Startups. Die quantitative Analyse erfolgte mit Hilfe der Datenbank von Dealroom.co. Ihr liegen die Daten von mehr als 26.000 Startups zu Grunde und umfasst 23.000 Risikokapitalfinanzierungsrunden mit einem Volumen von 109 Milliarden Euro.

Das abschließende Kapitel 5 erörtert die Ursachen für die geschlechtsspezifische Finanzierungslücke bei wachstumsorientierten Unternehmen und zeigt Maßnahmen auf, um das Gender Funding Gap zu überwinden. Eine Sammlung internationaler Beispiele und Best Practices zur Förderung von weiblichem Unternehmertum und zur Verbesserung der Finanzierungssituation von Female Startups schließt den Report ab.

Wir hoffen, damit einen Beitrag für einen evidenzbasierten öffentlichen Diskurs zu leisten und Anregungen für (politische) Entscheidungsträger/-innen zu liefern.

2. Gründungsaktivität von Frauen

Entrepreneurship ist ein entscheidender Faktor in der heutigen Wirtschaft und Gesellschaft. Innovative Gründer/-innen sind mit ihren Unternehmen wichtiger Jobmotor und tragen entscheidend zur wirtschaftlichen Erneuerung und Lösung gesellschaftlicher und ökologischer Probleme bei. Startups verändern mit neuartigen Produkten, Services und Geschäftsmodellen ganze Branchen und schaffen völlig neue Märkte. Die Schaffung und Pflege eines attraktiven Ökosystems für junge Wachstumsunternehmen wird damit zu einem wichtigen wirtschaftspolitischen Ziel, um die Zukunftsfähigkeit eines Landes sicherzustellen.

Dabei zeigt sich, dass **Frauen als Unternehmensgründerinnen in nahezu allen Ländern und bei allen Gründungsformen unterrepräsentiert** sind – und damit enormes Potenzial verloren geht. Die von der OECD und der Europäischen Kommission im Zweijahres-Rhythmus veröffentlichte Studie mit dem bezeichnenden Titel „The Missing Entrepreneurs“ kommt zu dem Ergebnis, dass das „Gender Gap“ zwischen weiblichen und männlichen Entrepreneurs in der wichtigsten Altersgruppe (30 bis 49 Jahre) bei 6,8 Millionen Gründer/-innen liegt (OECD & Europäische Union, 2021). Einer Analyse des Beratungsunternehmens Boston Consulting Group zu Folge würde die globale Wirtschaftsleistung durch eine gleichberechtigte unternehmerische Teilnahme um 3 bis 6%, das sind 2,5 bis 5 Billionen Dollar, steigen (BCG, 2019).

Abbildung 1 zeigt, dass das **Ungleichgewicht** zwischen weiblichen und männlichen Unternehmern **bei Startups und wachstumsstarken Unternehmen besonders stark ausgeprägt** ist. Während im EU-Durchschnitt 36% aller Selbständigen Frauen sind und 33% aller Unternehmen von Frauen gegründet werden, ist der **Anteil von Frauen bei Startup-Gründungen mit 15,5%** weniger als halb so hoch. **Die österreichischen Anteilswerte liegen in allen u.a. Messdimensionen über dem Durchschnitt der EU.**

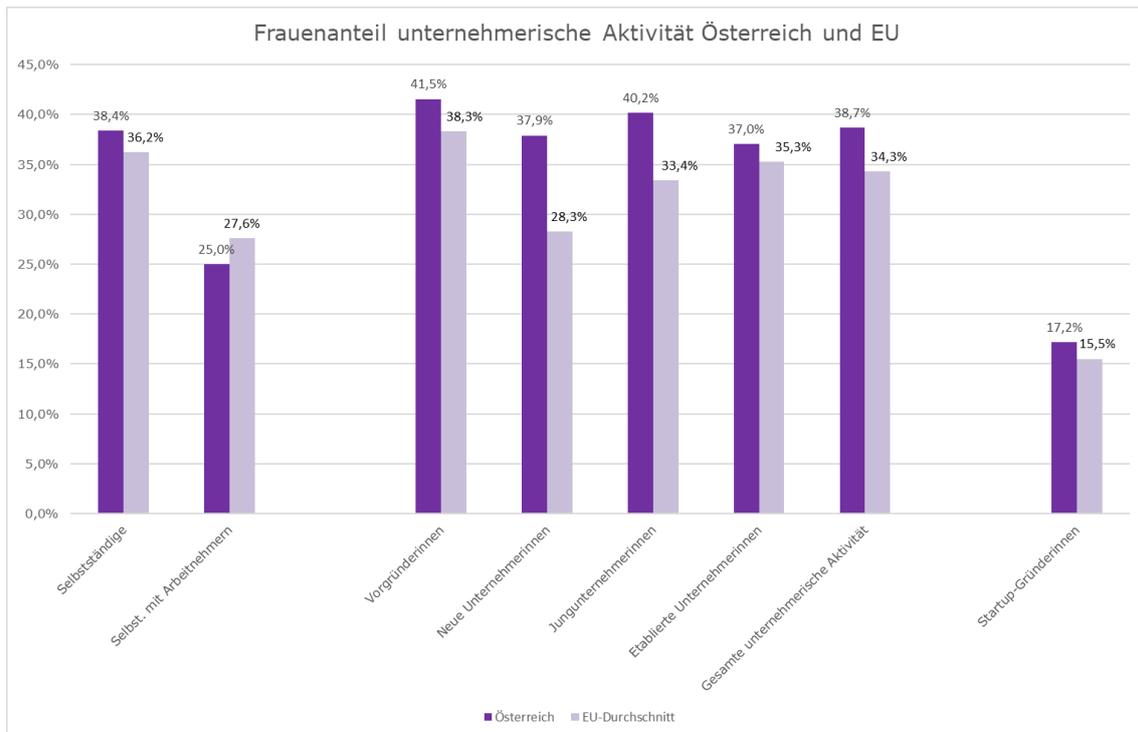


Abbildung 1: Frauenanteil unternehmerische Aktivität Österreich und EU (OECD & Europäische Union, 2021; ASM, 2021; ESM 2021)

Selbstständigkeit

Die **Selbstständigigenquote**¹ von Frauen innerhalb der EU liegt in den letzten zwei Jahrzehnten **konstant bei etwa 10%** und ist etwa halb so hoch wie jene von Männern. Das bedeutet, dass ca. ein Drittel aller selbstständig Erwerbstätigen Frauen sind. Dieses Verhältnis trifft auf die meisten EU-Mitgliedstaaten zu. Das geschlechtsspezifische Ungleichgewicht zwischen selbstständigen Männern und Frauen ist am geringsten in Luxemburg, Litauen, Deutschland, Ungarn und Österreich, wohingegen es in Rumänien, Polen, Malta und Griechenland am größten ist (OECD & Europäische Union, 2021).

Die Selbstständigkeitsquoten von Frauen sind in den nördlichen EU-Mitgliedstaaten wie Dänemark und Schweden tendenziell niedriger (ca. 5 % im Jahr 2020) und in den südlichen

¹ Die Selbstständigkeit ist eine der Messgrößen, die herangezogen werden, um die unternehmerische Tätigkeit zu approximieren. Die Selbstständigigenquote ist der Anteil der Selbstständigen unter allen Erwerbstätigen. Als selbstständig wird eine Person definiert, die alleinige/r Eigentümer/-in oder Miteigentümer/-in von einem Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit ist, in dem sie arbeitet. Dies gilt jedoch nicht, wenn die betreffende Person gleichzeitig einer bezahlten Erwerbstätigkeit nachgeht, die ihre Haupttätigkeit darstellt. In diesem Fall wird die betreffende Person als Arbeitnehmer/-in betrachtet (<http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Self-employed/de>). In manchen Ländern werden Selbstständige, die Eigentümer/-in/Geschäftsführer/-in von Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit sind, eher zu den Arbeitnehmern als zu den Selbstständigen gezählt. Daten zur Selbstständigkeit spiegeln aus diesem Grunde in der Regel nicht das wahre Ausmaß der unternehmerischen Tätigkeit wider. Nicht alle Selbstständigen sind auch unbedingt Unternehmer/-innen. So zählen etwa Personen, die als freie Mitarbeiter/-in für nur eine/n Kund/-in tätig sind, im Rahmen von Arbeitskräfteerhebungen eher zu den Selbstständigen als zu den Arbeitnehmern, wenngleich nach mancherlei Ansicht die Arbeit für eine/n einzelne/n Kund/-in nicht als Unternehmertum bezeichnet wird. Gleichmaßen werden viele Selbstständige möglicherweise nicht als solche gezählt, wenn sie einer weiteren Hauptbeschäftigung nachgehen.

Mitgliedstaaten höher, insbesondere in Griechenland (21 % im Jahr 2020) und Italien (15 %). Die Selbständigkeitsquoten von Frauen korrelieren positiv mit den Selbständigkeitsquoten insgesamt, was durch mehrere Faktoren erklärt werden kann. In nördlichen EU-Mitgliedstaaten wie Dänemark und Schweden sind die Arbeitslosenquoten tendenziell niedriger und die Sozialhilfesysteme bieten mehr Unterstützung, sodass Einzelpersonen seltener in Situationen geraten, aus Verzweiflung ein (selbstständiges) Einkommen erzielen zu müssen. (OECD & Europäische Union, 2021).

Unternehmertum

Ebenso sind Frauen weniger häufig an der Gründung eines Unternehmens beteiligt als Männer. Dies gilt für alle drei Kategorien, die im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitors² erhoben werden.

² Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist eine etablierte Umfrage zu Unternehmertum. Er wird seit dem Jahr 1999 von einem Konsortium aus Forschungseinrichtungen und Beratungsunternehmen erarbeitet. Im Rahmen dieser Umfrage werden die Teilnehmer/-innen gefragt, ob sie Schritte zur Gründung eines Unternehmens unternommen haben („nascent entrepreneurs“; Vorgründer/-innen), ob sie Eigentümer/-in und Betreiber/-in eines „neuen“ Unternehmens, das vor bis zu 42 Monaten gegründet wurde („new business owners“; neue Unternehmer/-innen), oder Eigentümer/-in eines „etablierten“ Unternehmens, das seit mehr als 42 Monaten besteht („established business owners“; etablierte Unternehmer/-innen) sind. Die beiden ersten Kategorien, Vorgründer/-innen und neuen Unternehmer/-innen, werden zur Gruppe der Jungunternehmer/-innen (TEA – „total entrepreneurial activity“) zusammengefasst. Die Summe aller drei Kategorien ist ein Indikator für die gesamte unternehmerische Aktivität eines Landes.

Im Zeitraum 2016-2020 gaben

- 4,9% der Frauen und 9,1% der Männer in der Europäischen Union an, Eigentümer/-innen und Betreiber/-innen eines etablierten Unternehmens zu sein (*Etablierte Unternehmer/-innen*),
- 2,0% der Frauen, Eigentümerinnen und Betreiberinnen eines „neuen“ Unternehmens zu sein, im Vergleich zu 5,1% der Männer (*Neue Unternehmer/-innen*) sowie
- 2,9% der Frauen und 4,6% der Männer gaben an, Schritte zur Gründung eines Unternehmens unternommen zu haben (*Vorgründer/-innen*).

Die **gesamte unternehmerische Aktivität**, also die Summe der drei o.a. Kategorien, beträgt **bei Frauen 9,8%**. Sie ist bei Männern mit 18,8% annähernd doppelt so hoch. Das Gender Gap ist in der Gruppe der Vorgründer/-innen (58%) am niedrigsten und bei den neuen Unternehmer/-innen mit 155% am größten.

Anders ausgedrückt sind in der EU **38,3% der Vorgründer/-innen, 28,3% der neuen Unternehmer/-innen, 35,3% der etablierten Unternehmer/-innen und damit 34,3% aller Unternehmer/-innen Frauen**.

Die höchsten Frauenanteile bei den Vorgründer/-innen weisen Finnland (46,4%), Spanien (45,8%) und Bulgarien (44,6%) aus. Bei den neuen Unternehmer/-innen werden die Spitzenplätze von Spanien (46,8%), Bulgarien (43,9%) sowie Polen und Lettland (jeweils 41,2%) belegt.

Die unternehmerische Aktivität von Frauen in **Österreich** liegt in allen Kategorien über dem Durchschnitt der EU und belegt **bei den Vorgründer/-innen Rang 6 und bei den neuen Unternehmer/-innen Rang 9 im EU-Vergleich**. In Hinblick auf den Frauenanteil bei Jungunternehmer/-innen (=Vorgründer/-innen zuzüglich neue Unternehmer/-innen) liegt Österreich auf Platz 7. Nach einem Rückgang bei der GEM-Erhebung 2018 (36%) weist der GEM Austria 2020/21 einen Anstieg beim Frauenanteil unter den Jungunternehmer/-innen aus (43%). Dieser Wert liegt zudem über dem Durchschnitt der Jahre 2012 bis 2016 (GEM Austria, 2021).

Startups

Während es sich bei der Ermittlung der Selbstständigenquote und dem Global Entrepreneurship Monitor um international etablierte und weitgehend standardisierte Erhebungen handelt, ist die **Datenlage in Bezug auf Startup-Gründungen noch weniger stark ausgeprägt und herausfordernd**. Abgesehen von Deutschland (Deutscher Startup Monitor seit 2013 jährlich) und Österreich (Austrian Startup Monitor seit 2018 jährlich) gibt es kaum Studien zu Status quo und Entwicklungen des Startup-Ökosystems mit vergleichbarer Regelmäßigkeit und Repräsentativität.

Zur Ermittlung des Anteils weiblicher Startup-Gründerinnen wird im Rahmen der vorliegenden Reports der EU Startup Monitor 2018 als Ausgangsbasis herangezogen. Es handelt sich dabei um die aktuellste repräsentative europaweite Startup-Erhebung in Europa, die Ländervergleiche zur Gründer/-innendemographie beinhaltet (EUSM, 2018). Bei Vorliegen aktuellerer und hinreichend repräsentativer Vergleichszahlen aus einzelnen Ländern werden diese in der nachfolgenden Abbildung 2 ausgewiesen (Deutschland 2021, Estland 2020, Frankreich 2020, Irland 2021, Lettland 2020, Litauen 2020, Niederlande 2019 und Österreich 2021).

Der Frauenanteil bei den Startup-Gründer/-innen liegt im EU-Durchschnitt (15,5%) weit unter dem bei Selbständigen (36,2%) und der allgemeinen unternehmerischen Aktivität (34,3%). **Während zumindest etwa jede/r dritte Unternehmensgründer/-in in der EU eine Frau ist, ist weniger als jede/r sechste Startup-Gründer/-in eine Frau.** Das Gender Gap ist demnach im Bereich wachstumsorientierter Gründungen besonders groß.

Die **mittel- und osteuropäischen Länder** (mit Ausnahme der Tschechischen Republik) weisen mit **jeweils mehr als 20%** den höchsten Anteil an Startup-Gründerinnen aus. Schlusslichter – mit einem Anteil von jeweils unter 10% – sind Belgien, Tschechien, Lettland und Portugal.

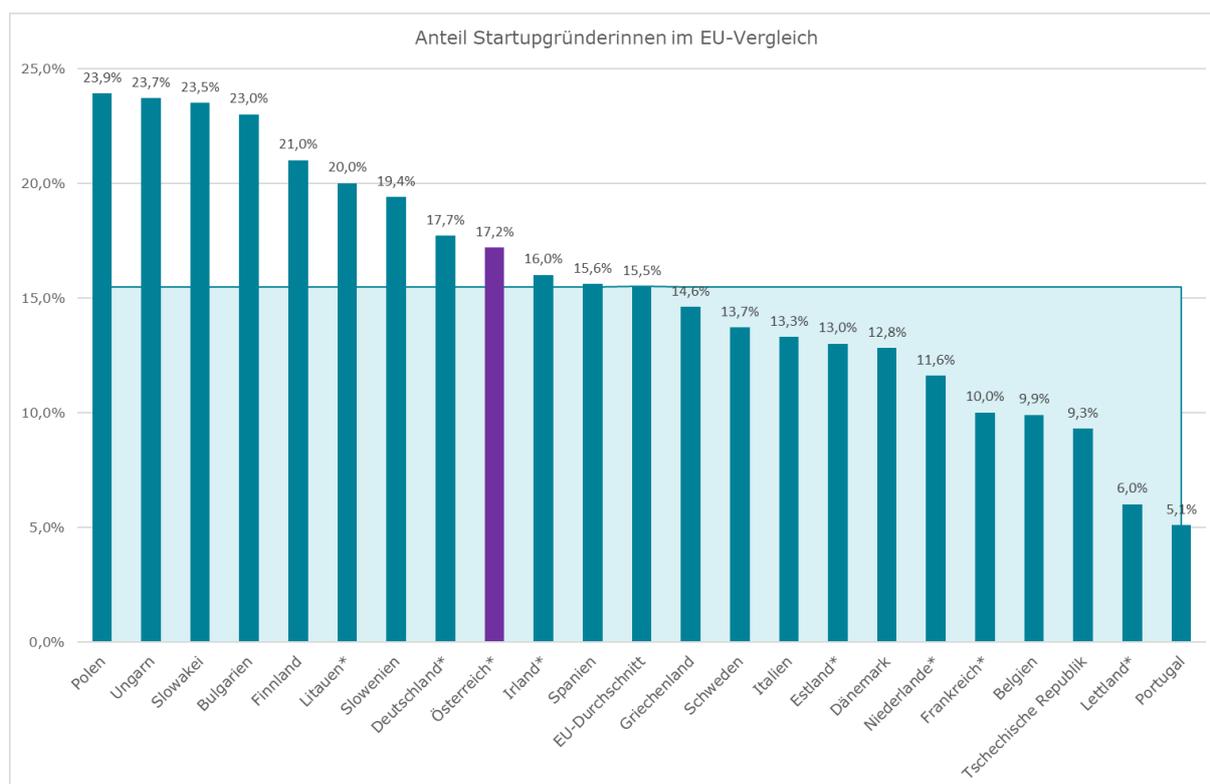


Abbildung 2: Anteil Startup-Gründerinnen in der EU

Der Frauenanteil unter österreichischen Startup-Gründer/-innen liegt trotz eines leichten Rückgangs gegenüber dem Vorjahr (18%) mit 17,2% über dem EU-Durchschnitt von 15,5%. **Österreich belegt im Ländervergleich knapp hinter Deutschland Rang 9.**

Im Folgenden werden ausgewählte Charakteristika von Startup-Gründerinnen in Österreich hinsichtlich Gründungserfahrung, Alter, Ausbildung und Nationalität vorgestellt.

Startup-Gründerinnen in Österreich

Gründungserfahrung

Mehr männliche als weibliche Gründerinnen haben vor der Gründung ihres aktuellen Startups bereits unternehmerische Erfahrungen gesammelt. Während **mehr als drei Viertel der Gründerinnen (77%) Erstgründerinnen** sind, liegt dieser Anteil bei Männern bei 59%. Auffällig ist, dass der Anteil der „Zweitgründer/-innen“ bei Frauen und Männern nahezu gleich hoch ist (21% bzw. 23%). Während jedoch fast jeder fünfte Gründer (19%) vor der aktuellen Gründung bereits zwei oder mehr Unternehmen (mit)gegründet hat, liegt dieser Anteil bei Frauen bei lediglich 2%.

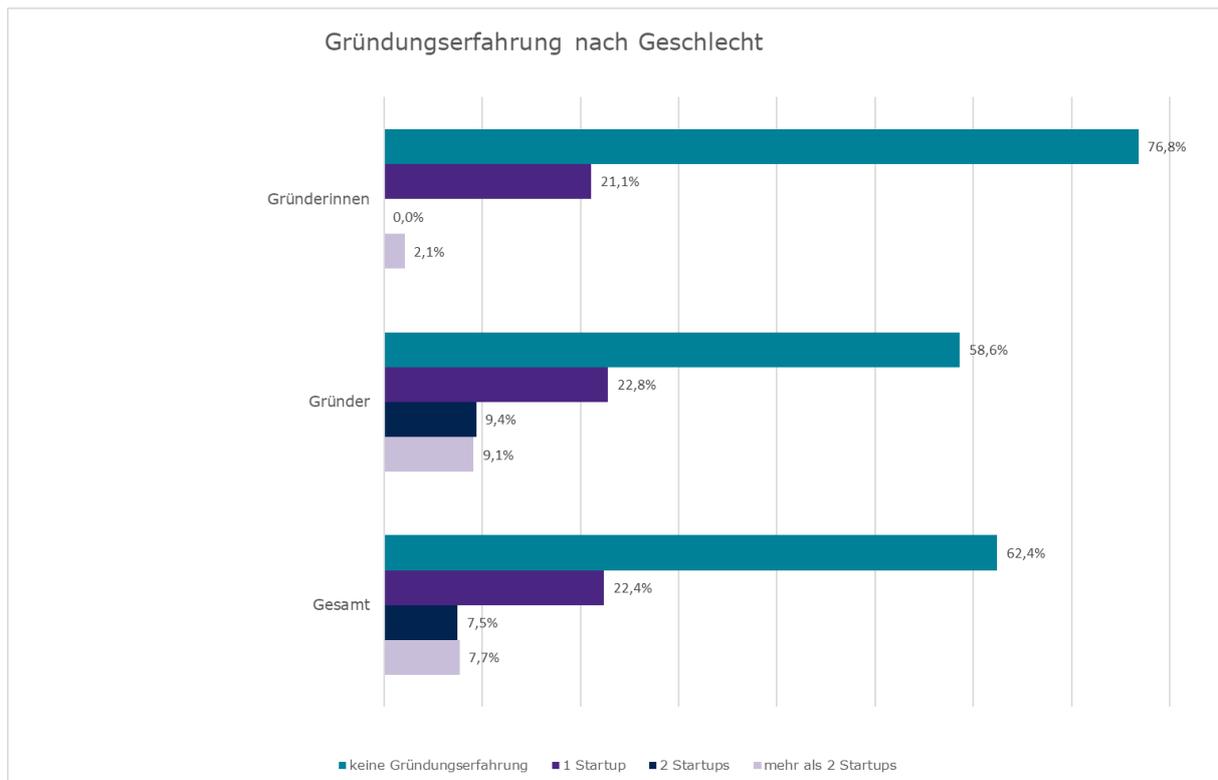


Abbildung 3: Gründungserfahrung nach Geschlecht (ASM 2021; n=467)

Alter

Startup-Gründerinnen in Österreich sind **etwas jünger als ihre männlichen Pendants**. Mehr als die Hälfte (55%) sind jünger als 35 Jahre (Männer: 50%). Die **meisten Gründerinnen sind zwischen 30 und 39 Jahre alt** (46%). Der Anteil von Gründer/-innen, die älter als 50 Jahre sind, ist bei Männern mit 14% doppelt so hoch wie bei Frauen. Zu vergleichbaren Ergebnissen kommt der Female Founders Monitor in Deutschland. Dieser weist in der Gruppe der 30- bis 39jährigen ebenfalls den höchsten Anteil von Gründerinnen aus (46%) (Hirschfeld et al., 2020).

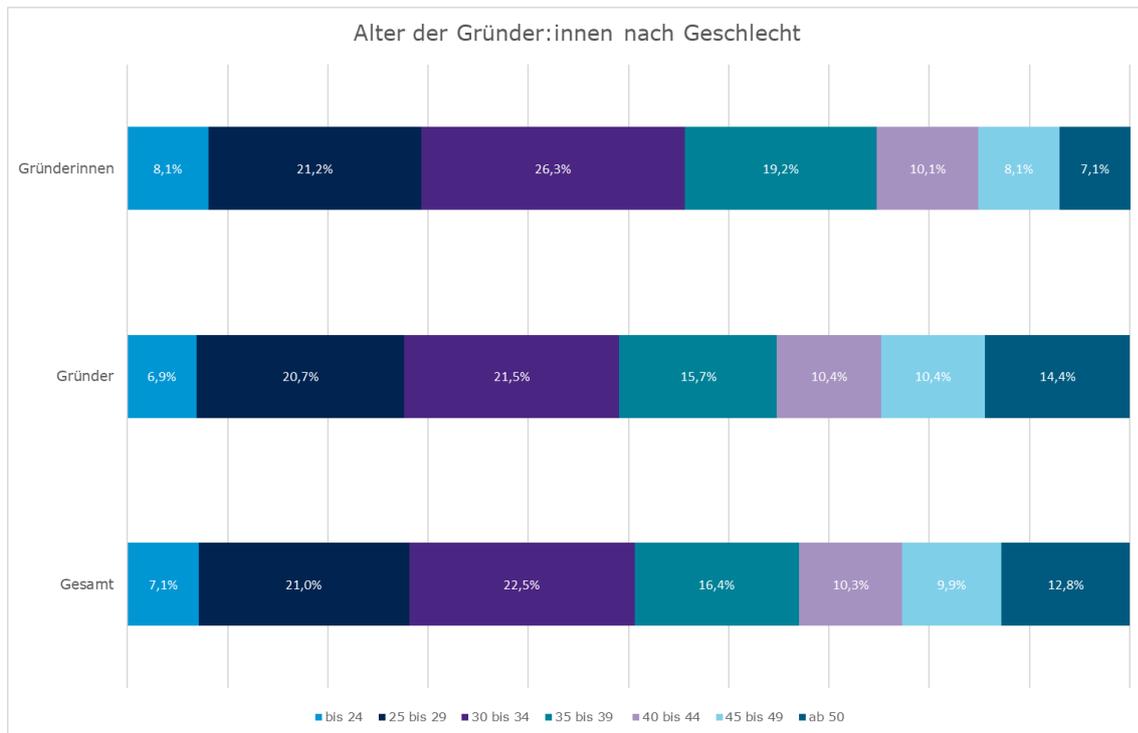


Abbildung 4: Alter der Startup-Gründer/-innen nach Geschlecht (ASM 2021, n=482)

Ausbildung

Drei Viertel der österreichischen Startup-Gründer/-innen haben vor der Gründung ihres Unternehmens ein Studium absolviert. Bei Frauen ist dieser Anteil mit 82% um 8 Prozentpunkte höher als bei Männern. Demgegenüber ist sowohl bei den Gründer/-innen mit Doktoratsstudium als auch bei den Studienabbrecher/innen der Anteil bei Männern doppelt so hoch wie bei Frauen.

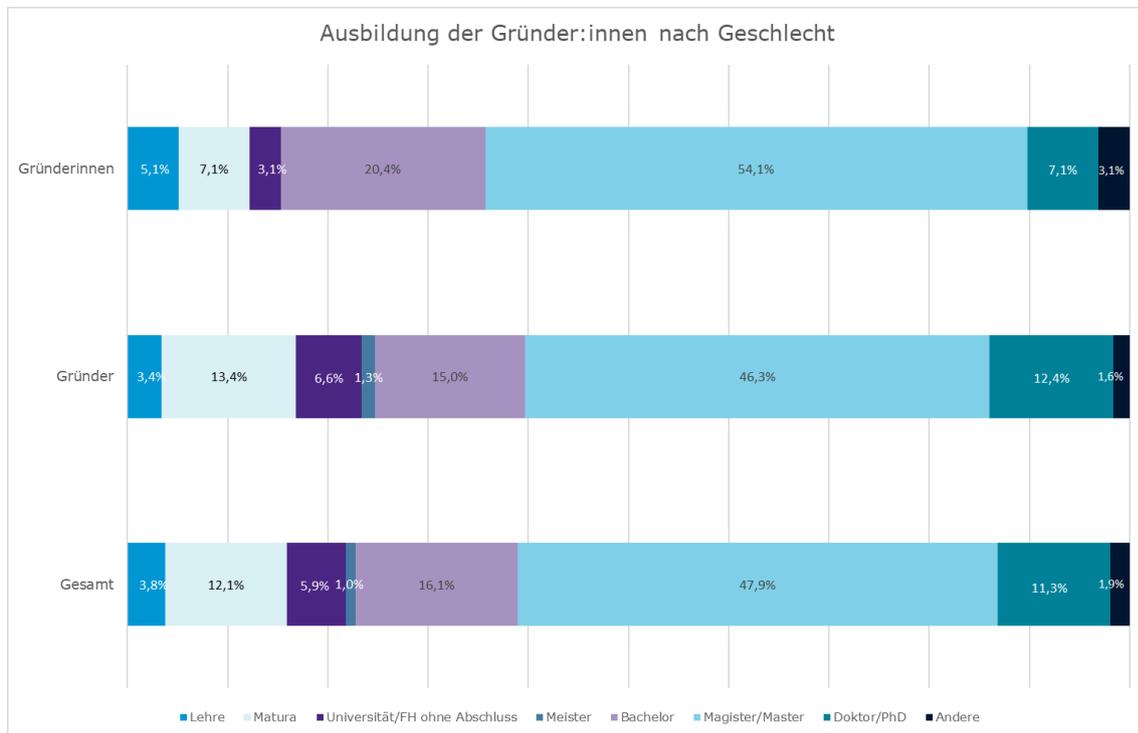


Abbildung 5: Ausbildung der Gründer/-innen nach Geschlecht (ASM 2021; n= 478)

Nationalität

Der Anteil von Gründer/-innen nicht-österreichischer Nationalität ist bei Frauen höher als bei Männern. **Fast jede zehnte Gründerin kommt aus Deutschland.**

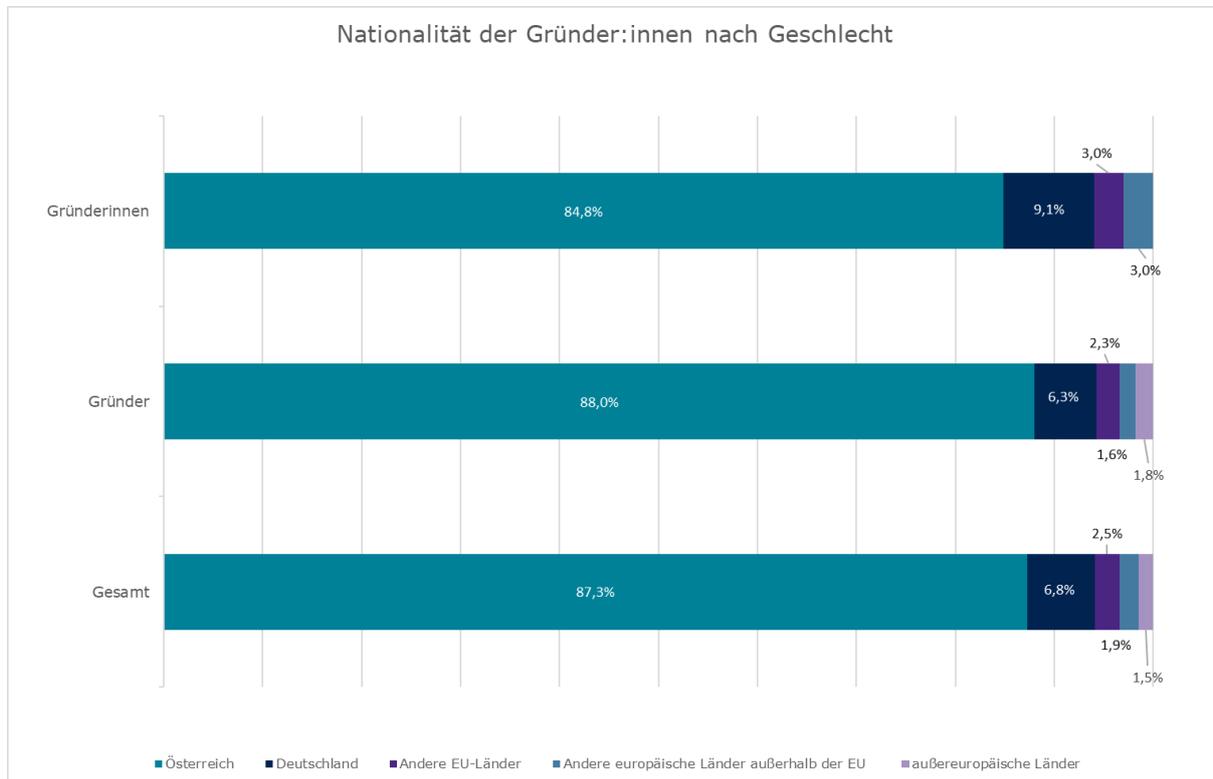


Abbildung 6: Nationalität der Gründer/-innen nach Geschlecht (ASM 2021; n=482)

3. Female Startups in Europa

Aufbauend auf die Analyse des Gründungsgeschehens auf der individuellen Ebene der Gründerinnen und Gründer im vorhergehenden Kapitel wendet sich das folgende Kapitel der Unternehmensebene zu, um geschlechtsspezifische Besonderheiten herauszuarbeiten. Die Startups werden auf Basis ihrer Gründungsteams systematisch gegenübergestellt und weibliche bzw. gemischte mit männlichen Startup-Teams verglichen. Die Analyse widmet sich zunächst einem Vergleich des Gründungsgeschehens in der Europäischen Union und zeigt in weiterer Folge vertiefende Befunde über Female Startups in Österreich mit detaillierten Informationen aus dem Austrian Startup Monitor.

Female Startup = Startup mit zumindest einer Frau im Gründungsteam

Je nach Datenlage wird in den nachfolgenden Analysen zwischen rein weiblichen, gemischten und rein männlichen Gründungsteams unterschieden. Die Bezeichnung „Female Startup“ wird als Sammelbegriff für alle Startups mit zumindest einer Frau im Gründungsteam verwendet und umfasst sowohl rein weibliche als auch gemischte Teams. Im Rahmen unserer Analyse stellten wir fest, dass die Unterscheidung zwischen rein weiblichen und „Female Startups“, also Startups mit rein weiblichen und gemischten Gründungsteams, oftmals nicht trennscharf erfolgt. Dies erschwert die Bewertung und Vergleichbarkeit von Daten und führt bisweilen zu stark divergierenden Darstellungen zum Thema in der (medialen) Berichterstattung.

Für die Erstellung der EU-Ländervergleiche wurde die Plattform Dealroom.co genutzt. Der Analyse liegen die Daten von 26.520 europäischen Startups zu Grunde, bei denen eine Zuordnung der Geschlechtszugehörigkeit der Gründungsmitglieder möglich war. Für die Analyse von Entwicklungen im Zeitverlauf wurden länder- und jahresübergreifende Kohorten gebildet, um robuster gegen statistische Ausreißer in einzelnen Jahren bzw. Ländern zu sein. Der Zugriff auf und die Auswertung der Daten erfolgte zwischen Februar und Juni 2022. Für die vertiefende Analyse österreichischer Startups wurden die Daten der Erhebungen zum Austrian Startup Monitor 2018, 2019, 2020 und 2021 genutzt. Eine ausführliche Beschreibung der Methodik der Datenauswertung befindet sich in Kapitel 6 und detaillierten Datentabellen auf Länderebene in Kapitel 7.

Während der Anteil weiblicher Startup-Gründer/innen im europäischen Durchschnitt bei 16% liegt, ist der Anteil von Female Startups im Zeitraum 2019 bis 2021 mit 21% um 5 Prozentpunkte höher.

In den EU-27 Ländern lässt sich eine starke Zunahme des Anteils von Female Startups am Gründungsgeschehen beobachten: Hatten bis 2009 lediglich 9% der Startups in der EU zumindest eine weibliche Mitgründerin, ist dieser Anteil im Zeitraum 2010 bis 2021 mit 17% fast doppelt so hoch (siehe Abbildung 7).

Die detaillierte Analyse der Entwicklung seit 2010 illustriert eine kontinuierliche Steigerung seither. Gab es bei den zwischen 2010 und 2012 gegründeten Startups lediglich in jedem achten eine weibliche Mitgründerin, war dies in der Gründungskohorte 2019 bis 2021 bereits bei mehr als jedem fünften Startup der Fall. Dies entspricht einer Steigerung von 8 Prozentpunkten bzw. 64%.

Begünstigt wurde diese positive Entwicklung durch eine Vielzahl spezifischer Awareness-, Unterstützungs- und Förderungsmaßnahmen für (innovative) Gründerinnen, die in nahezu allen europäischen Ländern sowohl von privaten als auch von öffentlichen Organisationen eingeführt wurden. Kapitel 6 beinhaltet eine umfangreiche Sammlung von Best Practices derartiger Maßnahmen.

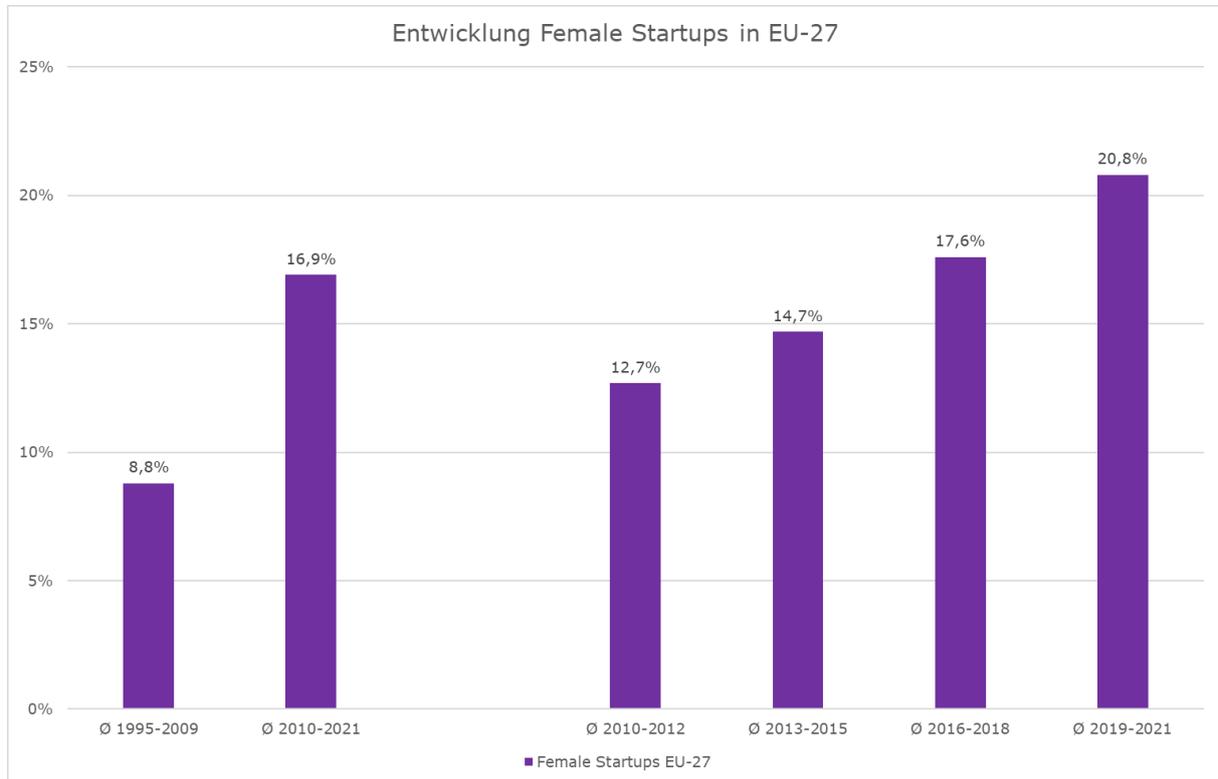


Abbildung 7: Entwicklung Anteil Female Startups EU-27 (Quelle: Dealroom.co; n=26.520 Startups)

An der Spitze des Länderrankings im Zeitraum 2010-2021 stehen mit Spanien (21%), Italien und Portugal (jeweils 19%) drei südeuropäische Staaten. Irland und Deutschland weisen mit 19% ebenfalls überdurchschnittliche Anteilswerte aus. Finnland und Österreich liegen mit einem Female Startups Anteil von 18% ebenfalls über dem EU-27-Durchschnitt. Knapp darunter liegen Frankreich, Schweden und Polen mit einem jeweils 16%-igen Female Startups Anteil.

Spanien und Italien weisen bereits für den Zeitraum vor 2010 überdurchschnittlich hohe Female Startups Anteile aus. Insbesondere in Spanien zeigt sich zudem auch in den GEM-Erhebungen eine starke unternehmerische Aktivität von Frauen, die sich folgerichtig auch auf die Beteiligung bei Startup-Gründungen auswirkt. Darüber hinaus wurden und werden in den letzten Jahren zahlreiche Unterstützungsprogramme zur Förderung des Unternehmerintums implementiert (z.B. Programa de Atracción de Emprendimiento Femenino [Female Entrepreneurship Attraction Program], mit dem internationale Gründerinnen und Unternehmerinnen nach Spanien gelockt werden sollen). Übergreifendes Ziel der spanischen Regierung ist die Erreichung von Geschlechterparität bei unternehmerischen Aktivitäten. Italien setzte bereits im Jahr 1992 gesetzliche Rahmenbedingungen für einen höheren Frauenanteil bei Gründungen.

Auch Finnland wies bereits vor 2010 einen überdurchschnittlich hohen Frauenanteil bei Startups auf. Dies mag auf eine Finanzierungsinitiative für Gründerinnen der staatlichen Förderagentur Finnvera zurückzuführen sein, die anlässlich den 90jährigen Jubiläums der finnischen Frauenbewegung eingeführt wurde und bis 2012 lief. Bezeichnenderweise lässt sich seit 2016 ein leichter Rückgang beim Anteil von Female Startups in Finnland beobachten.

Der Frauenanteil Österreichs liegt über dem Durchschnitt der EU-27 und stieg insbesondere in den letzten vier Jahren sehr stark an. Sowohl die Daten von Dealroom.co als auch aus dem Austrian Startup Monitor (siehe „Spotlight: Österreich ab Seite 23) weisen einen Female-Startups-Anteil von mehr als einem Drittel aus. Damit belegt Österreich aktuell den ersten Rang hinsichtlich des Frauenanteils bei Startups.

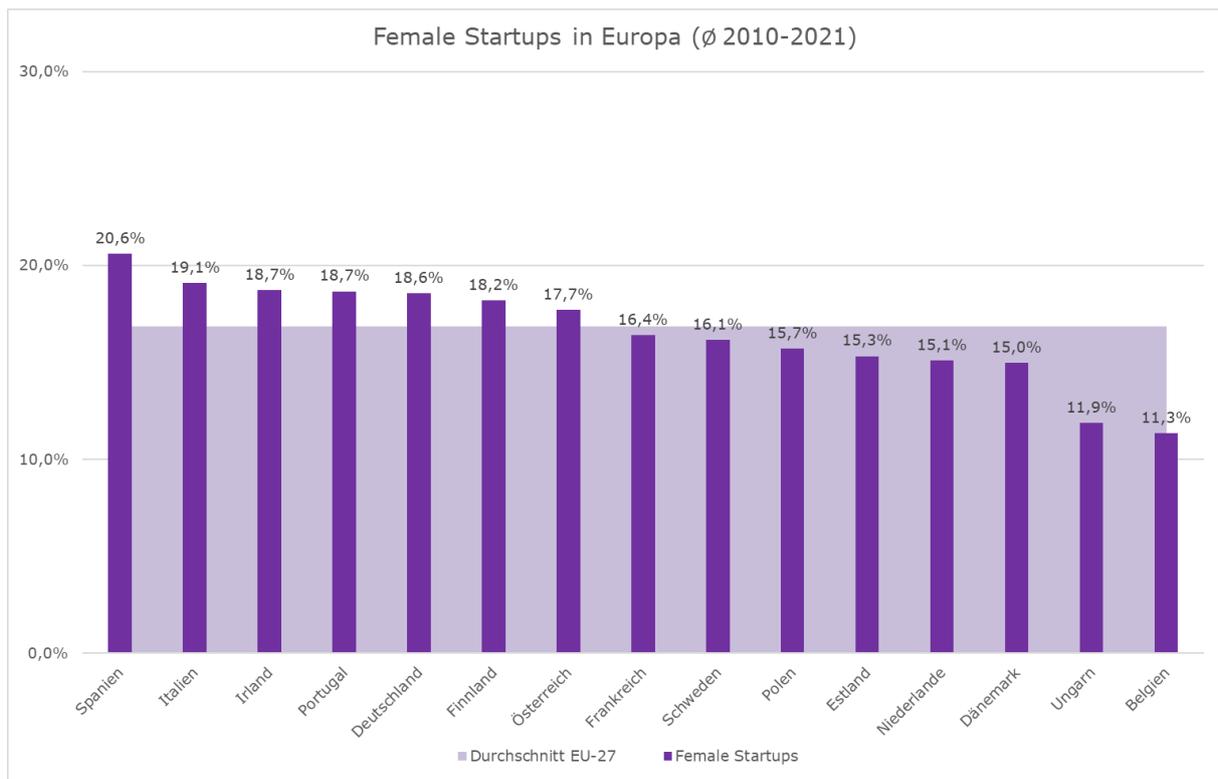


Abbildung 8: Länderranking: Female Startups Ø 2010-2021 (Quelle: Dealroom.co; n=23.484 Startups)³

Für die detaillierte Analyse der Entwicklung des Gründungsgeschehens im Zeitverlauf wurden die Startups in sieben europäischen Regionen und in vier Gründungskohorten zu jeweils drei Jahren (2010-2012, 2013-2015, 2016-2018, 2019-2021) zusammengefasst.

Abbildung 9 zeigt, dass in allen Regionen ein positiver Trend bei Female Startups beobachtet werden kann. Wie bereits weiter oben erwähnt, kann dies zu einem guten Teil auf die zahlreichen privaten und öffentlichen Maßnahmen zur Förderung weiblichen

³ Im Länderranking werden nur Länder mit mehr als 300 Startup-Gründungen im Zeitraum 2010-2021 berücksichtigt, um Verzerrungen in der Darstellung aufgrund geringer Fallzahlen von Female Startups zu vermeiden.

Unternehmertums zurückzuführen sein, die in nahezu allen EU-Ländern seit zumindest zehn Jahr verstärkt zum Einsatz kommen.

Besonders starkes Wachstum kann in Nordeuropa (Dänemark, Finnland und Schweden) und Westmitteleuropa (Deutschland und Österreich) beobachtet werden. In diesen beiden Regionen stieg der Anteil der Female Startups im Beobachtungszeitraum um mehr auf das Doppelte auf 26% (Westmitteleuropa) bzw. 22% (Nordeuropa). In Deutschland und Österreich fällt insbesondere der starke Anstieg von 2015/18 (18%) auf 2019/21 (26%) auf.

Zusammen mit Südeuropa (Italien, Malta, Portugal und Spanien), wo der Anteil an Female Startups seit 2010 nur geringfügig zunahm, liegen Nord- und Westmitteleuropa an der Spitze der Regionen mit dem höchsten Anteil an Female Startups im Zeitraum 2019-2021.

Das starke Wachstum und der mittlerweile überdurchschnittlich hohe Frauenanteil in Nordeuropa scheinen vor dem Hintergrund der gemäß Global Entrepreneurship Monitor geringen unternehmerischen Aktivität von Frauen in Dänemark, Finnland und Schweden etwas überraschend. Offensichtlich ist es gelungen mit Hilfe der gezielten Awareness-, Unterstützungs- und Finanzierungsaktivitäten Frauen ganz spezifisch für Gründungsaktivitäten im Startup-Sektor zu mobilisieren.

Im Baltikum, Ostmitteleuropa (Polen, Slowakei, Tschechische Republik und Ungarn) und Westeuropa (Belgien, Frankreich, Irland, Luxemburg und Niederlande) gibt es verhältnismäßig weniger Female Startups als im EU-27-Durchschnitt. Auch das Wachstum seit 2010/12 fiel geringer als in allen anderen Regionen (mit Ausnahme Südeuropas, das jedoch seit Beginn des Beobachtungszeitraums überdurchschnittlich hohe Female Startups Anteile ausweist).

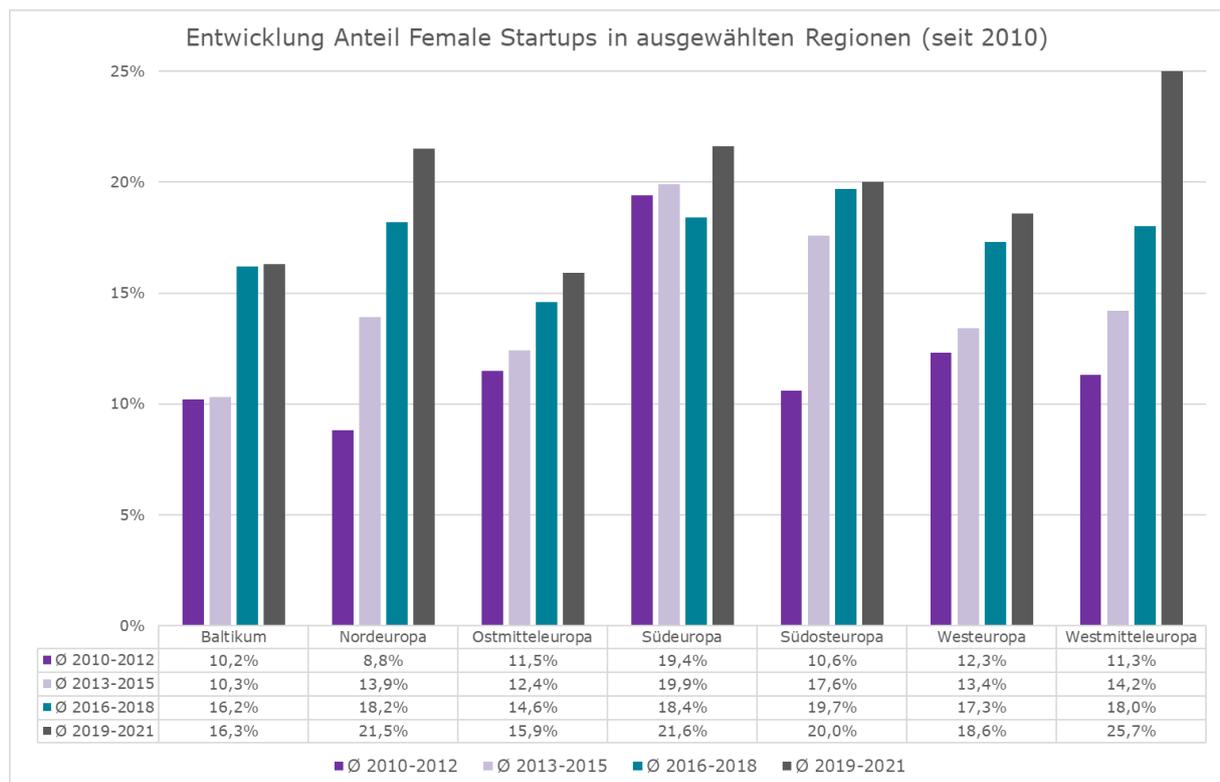


Abbildung 9: Entwicklung Female Startups in EU-Regionen (Quelle: Dealroom.co; n=23.484 Startups)

Spotlight: Österreich

Die Daten des Austrian Startup Monitor erlauben eine vertiefende Analyse zu Status und Entwicklung von Female Startups in Österreich. Während aktuell lediglich 17% der Startup-Gründer/-innen in Österreich weiblich sind, ist der **Anteil von Female Startups mit 36%** mehr als doppelt so hoch. **8% der Startups in Österreich haben ein rein weibliches Gründungsteam (inkl. Einzelgründerinnen) und 28% ein gemischtes Gründungsteam.**

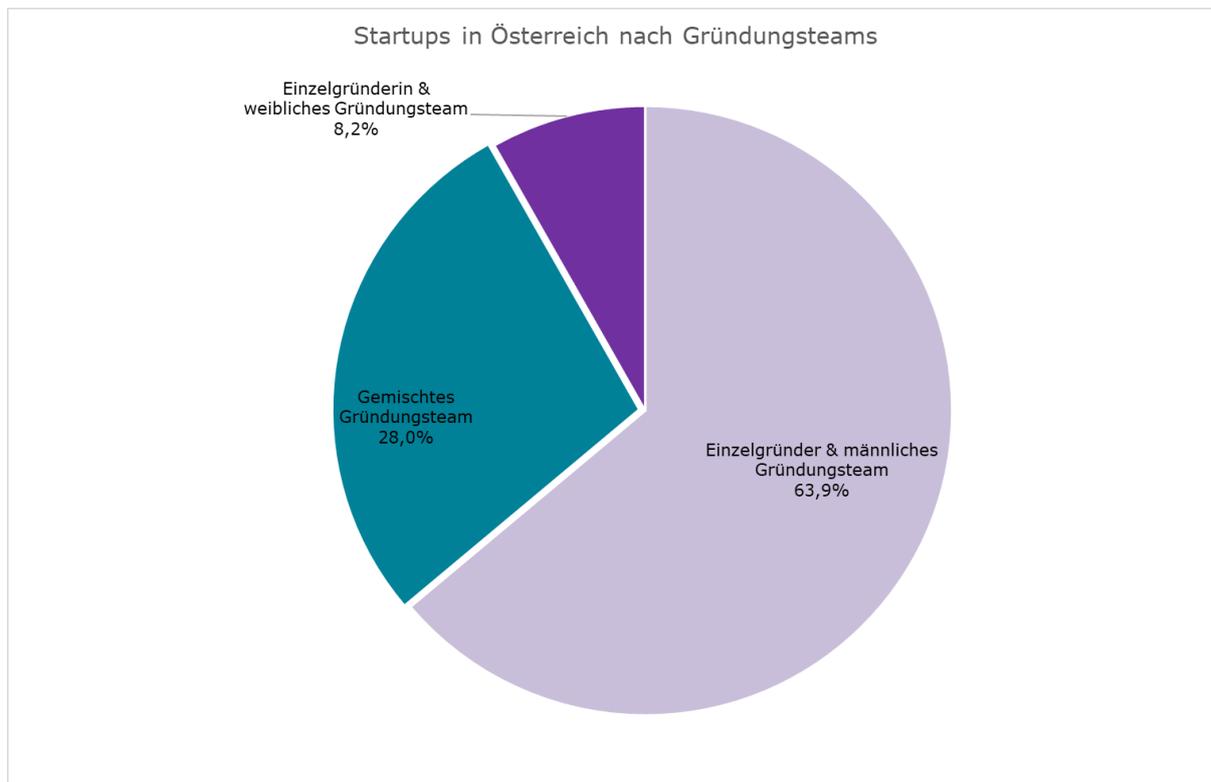


Abbildung 10: Startups in Österreich nach Gründungsteams (2021)

Der Anteil der Female Startups ist in den letzten Jahren kontinuierlich und seit 2018 um mehr als 7 Prozentpunkte von 29% auf 36% gestiegen. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von etwa 8%, wobei das Wachstum 2021 abflachte.

Female Startups & Investing

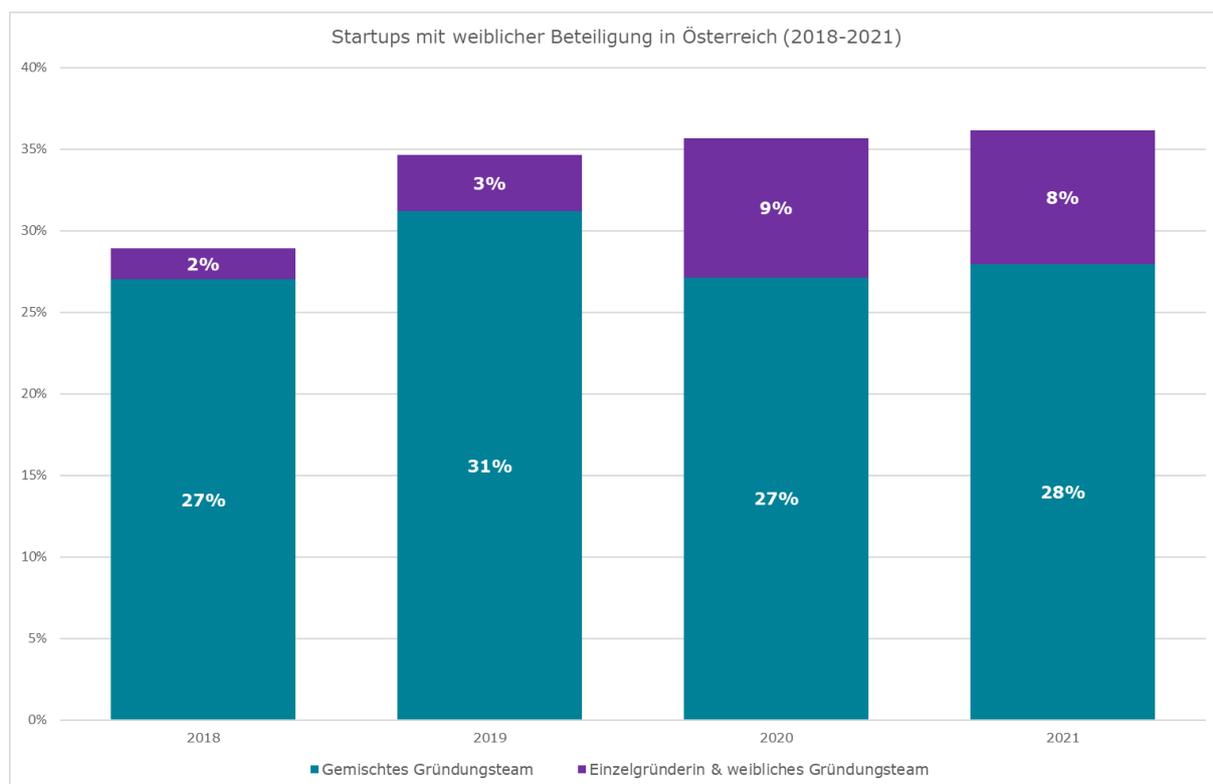


Abbildung 11: Anteil Female Startups in Österreich 2018 bis 2021 (ASM 2018, 2019, 2020, 2021)

Im Folgenden werden vertiefende Analysen zu den Charakteristika von Female Startups in Österreich zur Teamgröße, Branchenzugehörigkeit, sozialen und ökologischem Impact, Mitarbeiter/-innenzahl und Umsatz sowie Profitabilität und typischen Finanzierungsquellen dargestellt. Das EU-27-Benchmarking wird in Kapitel 4 zum Thema Risikokapitalfinanzierung fortgesetzt.

Teamgröße

Ein großes Gründungsteam erlaubt Zugriff auf mehr Know-how und Fähigkeiten innerhalb des Teams und eröffnet im Idealfall unterschiedliche Blickwinkel auf Herausforderungen und Fragestellungen. Ein Faktor, der insbesondere in frühen Phasen der Gründung sehr wertvoll ist, sind doch die finanziellen Ressourcen meist noch beschränkt.

Mehr als vier Fünftel (81%) der Startups in Österreich werden im Team aufgebaut. Die bevorzugte Gründungsform sind Zweierteams (33%) gefolgt von Dreierteams mit einem Anteil etwas mehr als einem Viertel (26%) an allen Gründungsteams. Der Anteil an Teamgründungen entspricht dem Durchschnitt europäischer Startup-Gründungen (ESM, 2021) und ist etwas höher als in Deutschland (2013-2018: <78%; DSM, 2018). Im Durchschnitt liegt die Teamgröße bei 2,5 Gründer/-innen. Auch dieser Wert liegt auf dem Niveau des europäischen Durchschnitts (ESM, 2021).

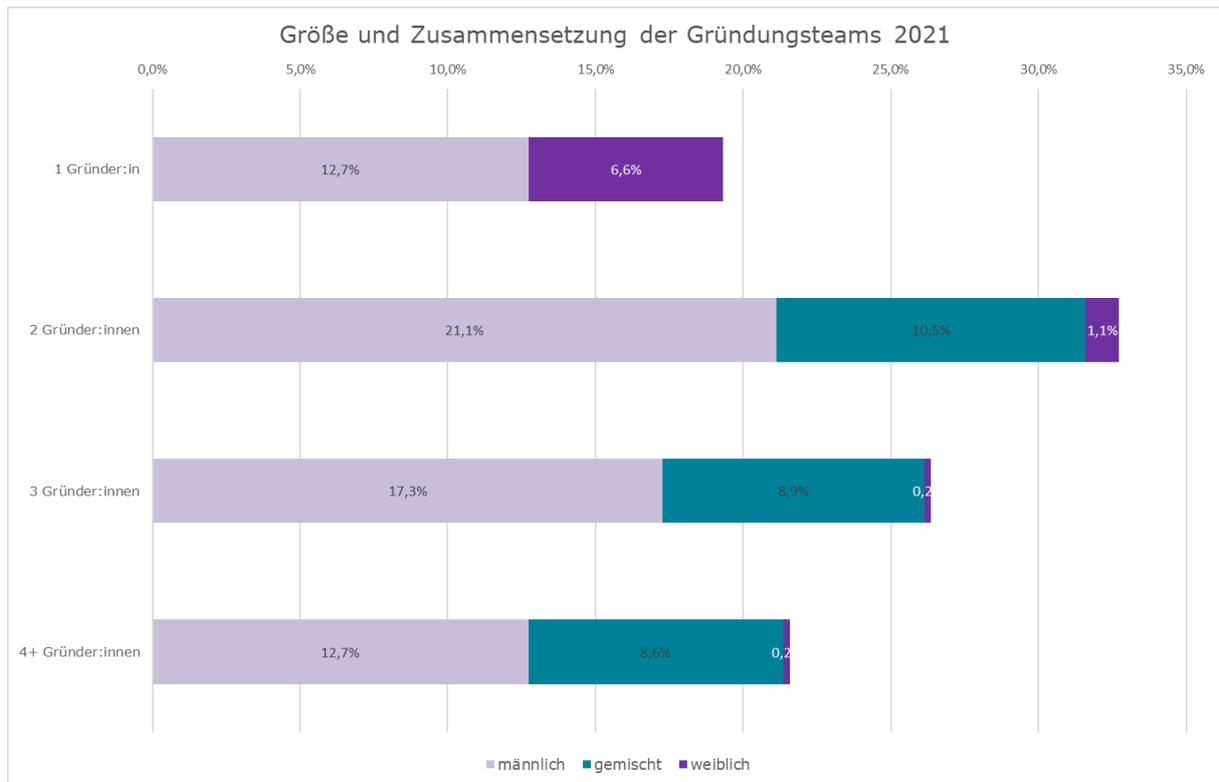


Abbildung 12: Größe und Zusammensetzung der Gründungsteams 2021 (ASM, 2021; n=440)

Die Verteilung der Teamgrößen innerhalb der jeweiligen Gründungsteams zeigt, dass **bei rein weiblichen Startups Einzelgründungen mit einem Anteil von mehr als zwei Drittel (68%) die bevorzugte Gründungsform** sind. Ein weiteres Viertel der weiblichen Startups besteht aus zwei Gründerinnen. Größere Gründungsteams sind bei reinen Frauentams selten: lediglich 7% werden von drei oder mehr Mitgründerinnen aufgebaut.

Bei männlichen und gemischten Teams dominieren Zweierteams (35% bzw. 39%). Ein Drittel der Startups mit gemischten Gründer/-innenteams hat vier oder mehr Gründer/-innen. Etwas mehr als jedes vierte männliche Gründungsteam zählt drei Teammitglieder (29%).

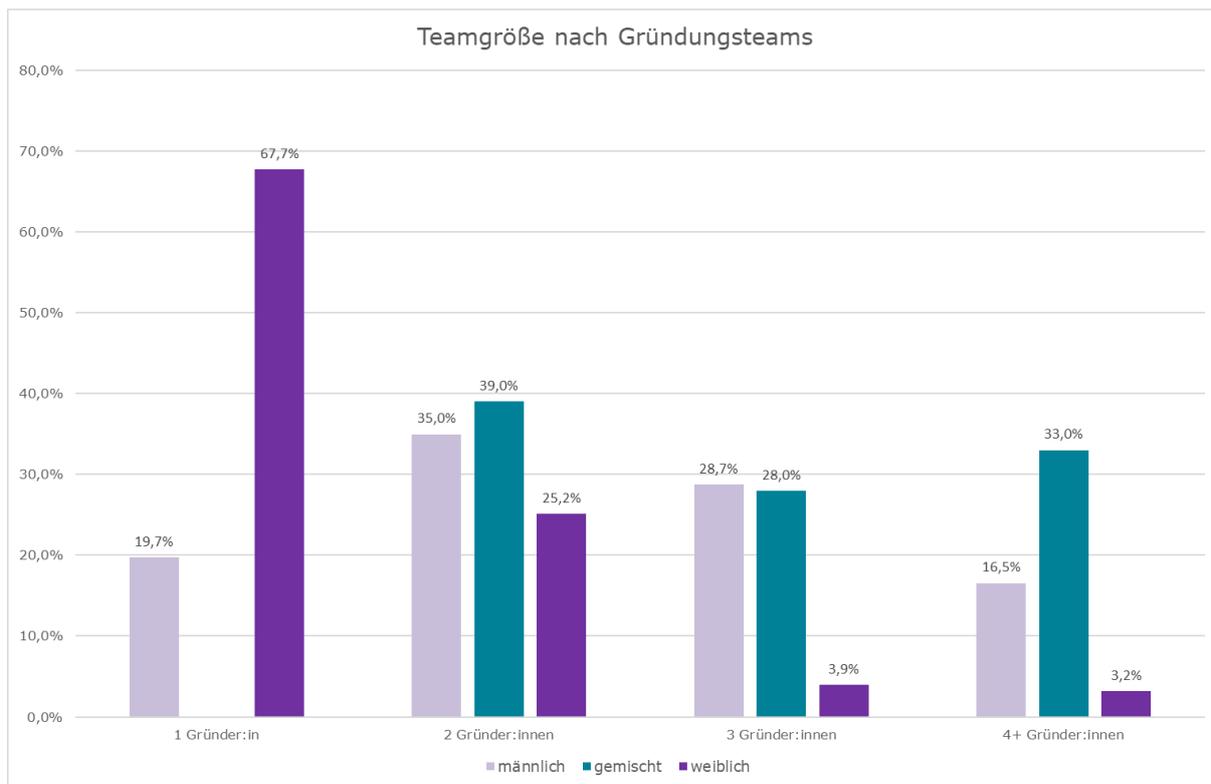


Abbildung 13: Teamgröße nach Gründungsteams (ASM 2018, 2019, 2020, 2021)

Branchen

Der österreichische Startup-Sektor weist in den Bereichen IT/Softwareentwicklung (29%), Konsumgüter (inkl. Bekleidung/Textil und Nahrungsmittel) und Life Sciences (jeweils 10%), Hardware (Industrielle Technologie/Produktion und Elektronik/Elektrotechnik) (9%) sowie Kommunikation/Marketing, Medien und Kreativwirtschaft (7%) die höchste Gründungsaktivität aus. Zwei Drittel aller Startups werden in diesen fünf Branchen gegründet.

Die Analyse der Branchenzugehörigkeit nach Gründungsteams zeigt, dass die **technischen Branchen von männlichen Teams dominiert** werden. Jeweils etwa **drei Viertel der Startups in IT/Softwareentwicklung (76%) und Hardware (74%) werden ohne weibliche Beteiligung gegründet**. Auch in den Branchen Finanzwesen/Finanztechnologie (29%) und Energie/Mobilität (33%) ist der Anteil der Female Startups niedriger als in der Gesamtheit aller Startups (36%).

Überdurchschnittlich viele Startups mit zumindest einer weiblichen Gründerin gibt es in den Branchen **Bildung (66%) und Konsumgüter (55%)**, die sehr viele gemischte Gründungsteams ausweisen. **Rein weibliche Gründungsteams** sind in den Bereichen **Handel (26%), Konsumgüter (18%), Baugewerbe/Immobilien (15%) und Tourismus (13%)** relativ häufig vertreten.

Female Startups & Investing

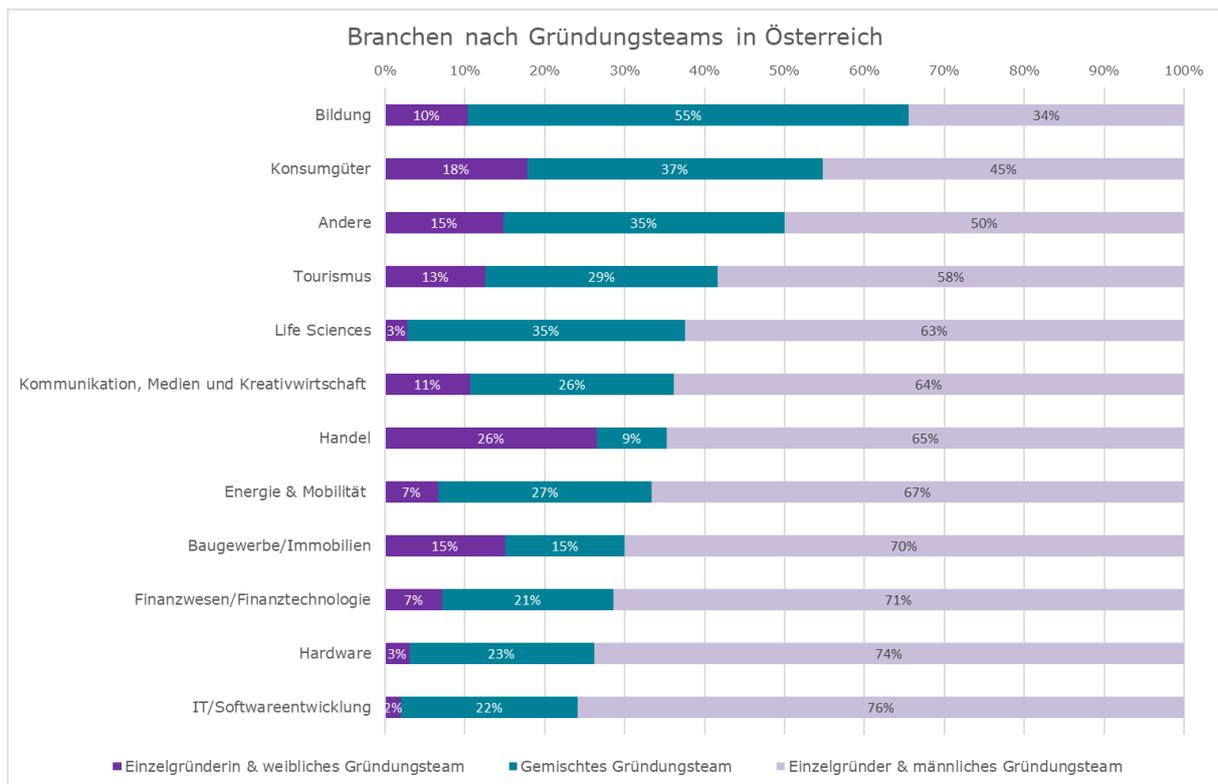


Abbildung 14: Branchen nach Gründungsteams in Österreich (ASM 2020+2021; n=701)

Zur besseren Veranschaulichung der Unterschiede in der Gründungsaktivität der jeweiligen Gründungsteams werden die Daten zusätzlich in einer anderen Weise aufbereitet. Die drei folgenden Abbildungen zeigen die Branchenverteilung innerhalb der Kohorten der weiblichen, männlichen und gemischten Teams.

Die Top 3 Branchen männlicher Gründungsteams sind IT/Softwareentwicklung (34%), Hardware (11%) und Life Sciences (10%). Mehr als die Hälfte der männlichen Startups (55%) werden in diesen drei Branchen gegründet. Gemischte Teams gründen am häufigsten ebenfalls in IT/Software (23%) gefolgt von den Bereichen Konsumgüter (14%) und Life Sciences (13%).

Bei weiblichen Gründungsteams liegen die Konsumgüterbranche (22%), der Handel (15%) und der Bereich Kommunikation/Marketing, Medien und Kreativwirtschaft (8%) vorne. Knapp dahinter liegt IT/Software mit 7% aller weiblichen Teams.

Die **Wahrscheinlichkeit, dass ein österreichisches IT/Software-Startup von einem männlichen Team gegründet wird, ist fünfmal so hoch wie bei weiblichen Gründungsteams**. Demgegenüber ist im Konsumgüterbereich die Wahrscheinlichkeit einer Gründung bei gemischten Gründungsteams doppelt und bei weiblichen Teams mehr als dreimal so hoch wie bei männlichen Teams.

Female Startups & Investing

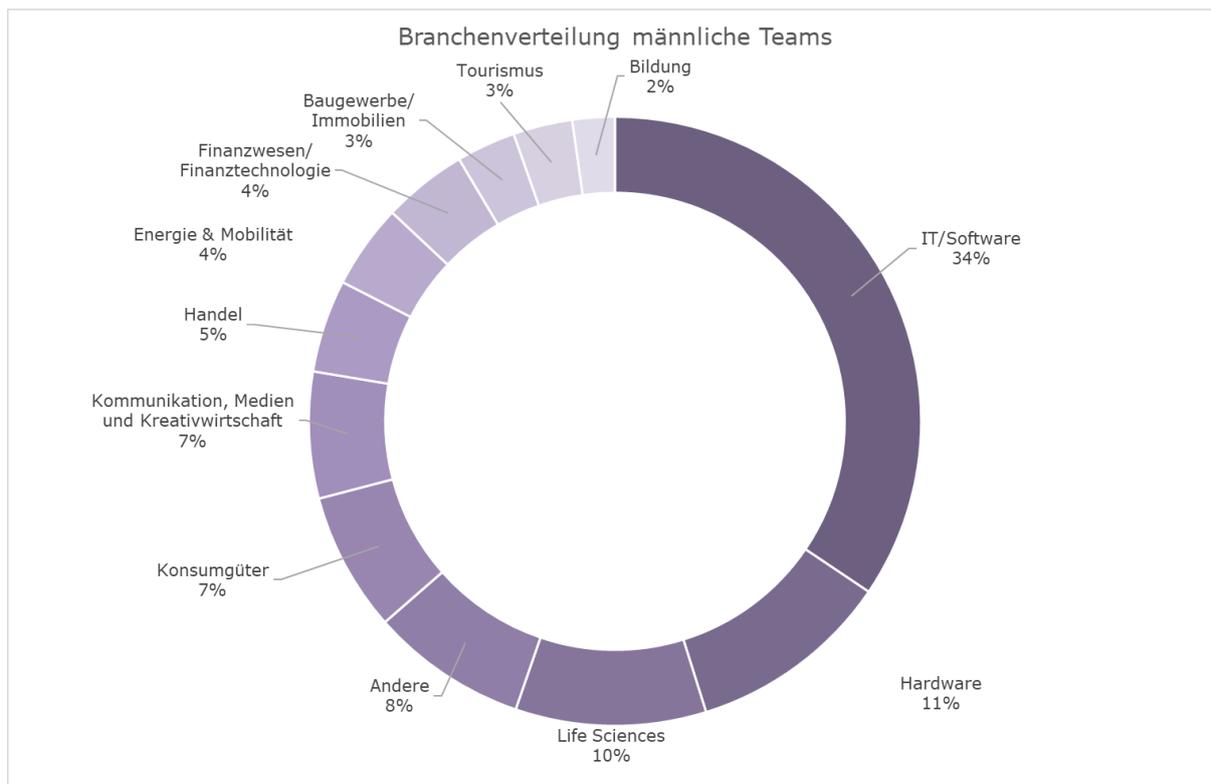


Abbildung 15: Branchenverteilung männlicher Gründungsteams (ASM 2021)

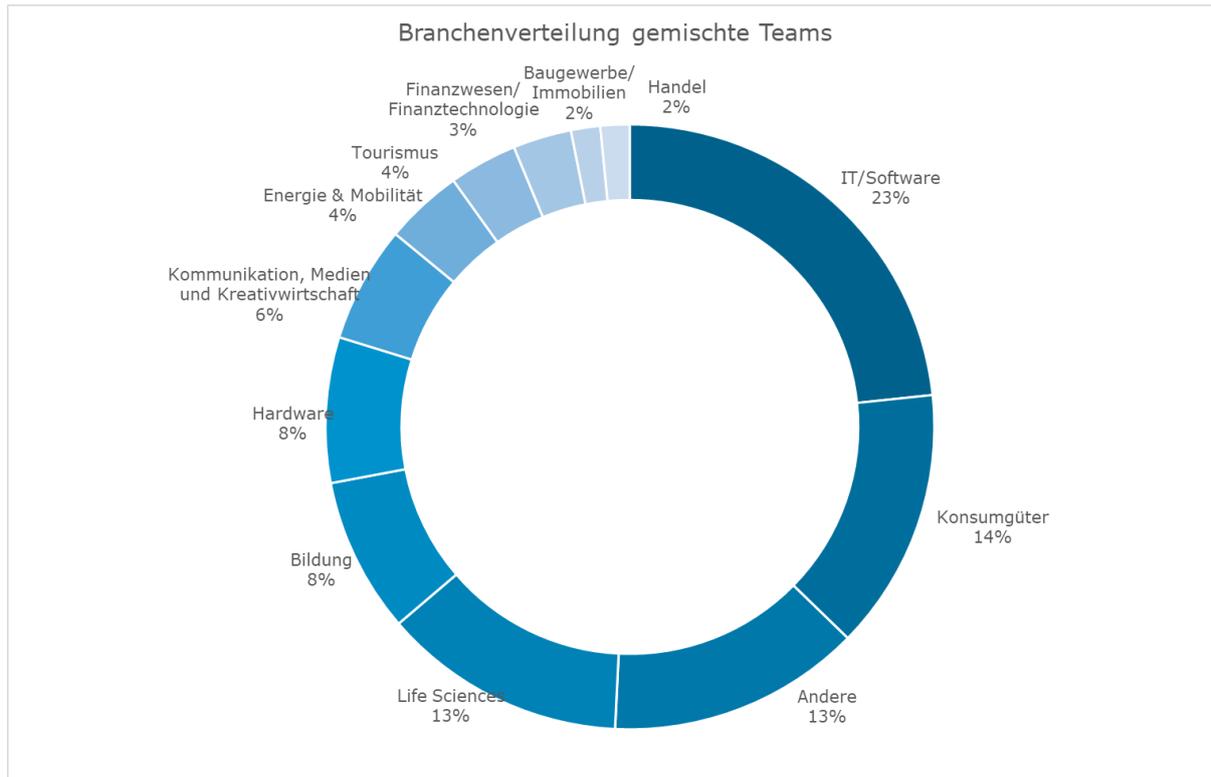


Abbildung 16: Branchenverteilung gemischter Gründungsteams (ASM 2021)

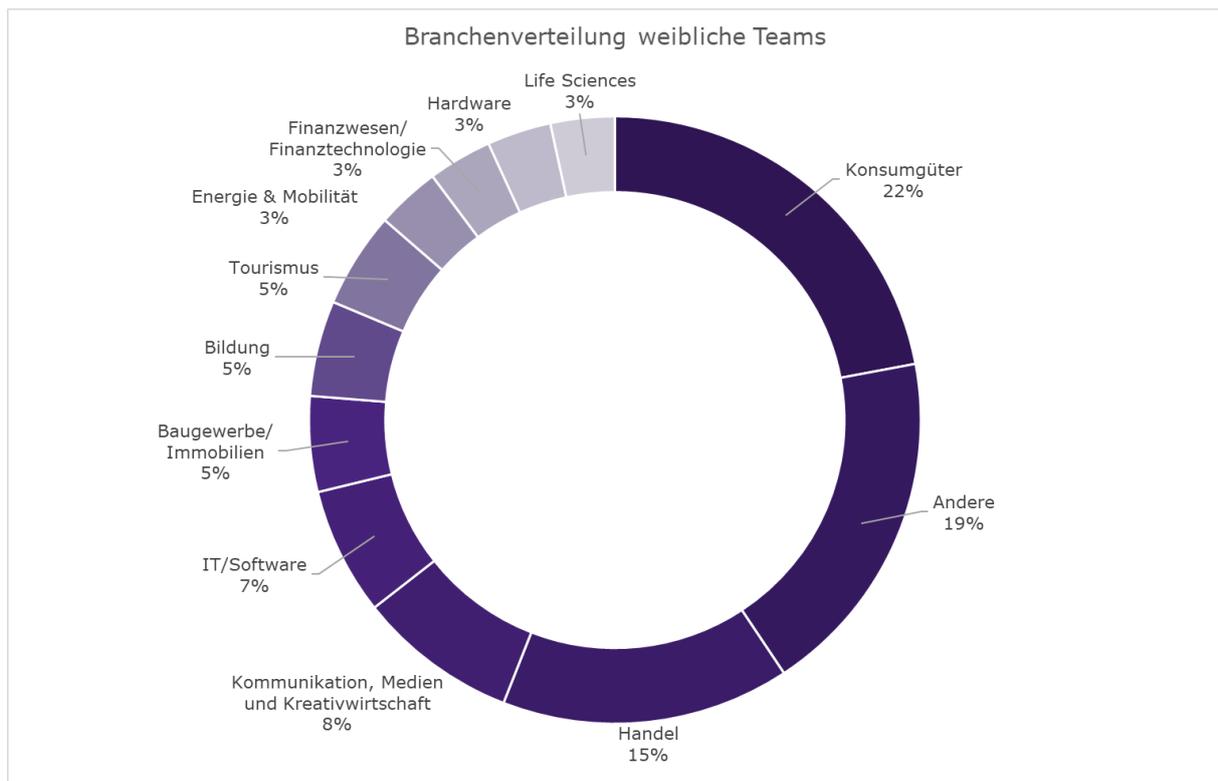


Abbildung 17: Branchenverteilung weiblicher Gründungsteams (ASM 2021)

Soziale und ökologische Ziele (Impact)

Fast jedes zweite österreichische Startup (48%) verfolgt die Zielsetzung, ökologische und/oder soziale Probleme zu lösen, um einen positiven Beitrag für eine nachhaltige Entwicklung zu leisten. **Die Impact-Orientierung ist bei Female Startups stärker ausgeprägt als bei rein männlichen Teams.**

Ein Drittel aller weiblichen und knapp ein Viertel (24%) aller gemischten Gründungsteams gaben bei der Befragung zum Austrian Startup Monitor 2021 an, *vorrangig* ökologische *und* soziale Ziele zu verfolgen. Diese Anteile sind nahezu drei- bzw. zweimal so hoch wie bei männlichen Gründungsteams (13%).

Etwas ausgewogener ist das Verhältnis bei Green Impact Startups: 19% der Frauentteams, 18% der gemischten Teams und 14% der reinen Männerteams verfolgen mit ihren Startups vorrangig ökologische Ziele. Social Impact Startups werden besonders häufig von gemischten Teams gegründet (20%). Der Anteil unter männlichen Teams beträgt 14% und bei weiblichen Teams 8%.

Insgesamt verfolgen **nahezu zwei Drittel aller weiblichen (61%) und gemischten (63%) Gründungsteams vorrangig ökologische und/oder soziale Ziele.** Dieser Anteil ist **bei männlichen Teams mit 40% um mehr als ein Drittel niedriger.**

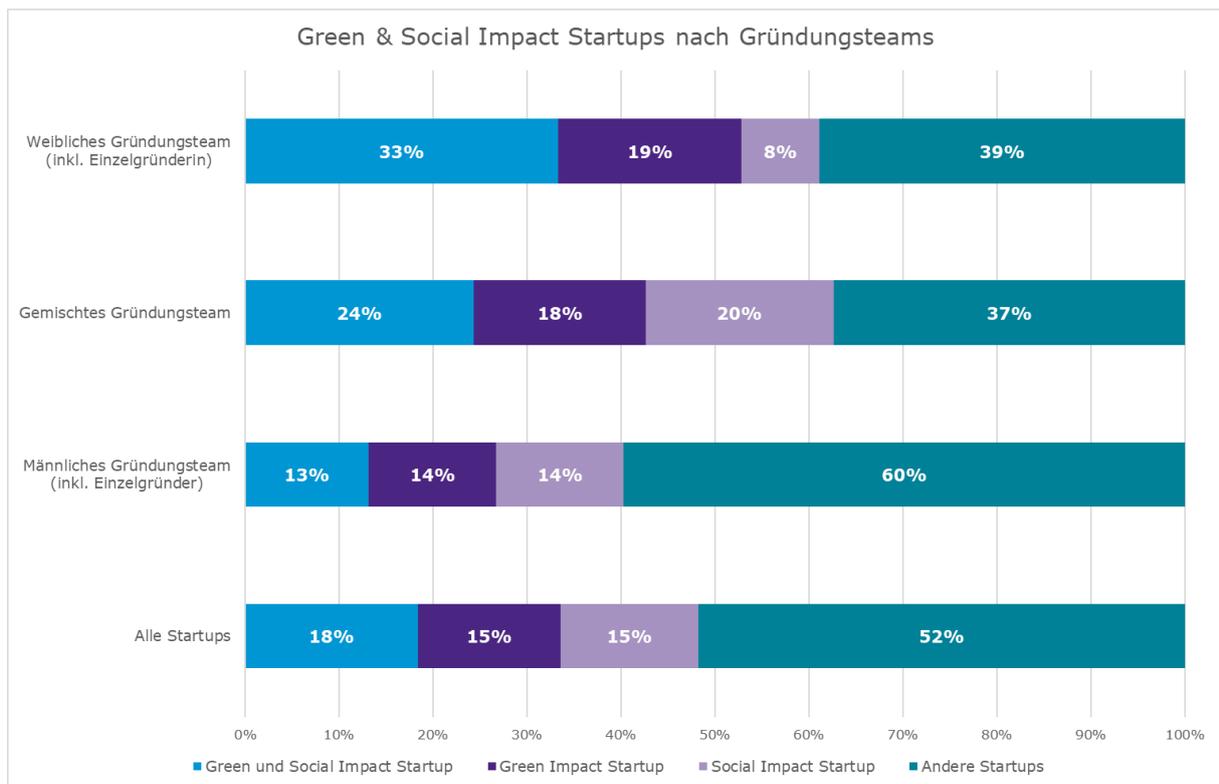


Abbildung 18: Green & Social Impact Startups (ASM 2021, n=429)

Mitarbeiter/-innen

Männliche Gründungsteams (ohne Einzelgründer) liegen bei der Anzahl der Mitarbeiter/-innen **mit durchschnittlich 15,1 Mitarbeiter/-innen klar an der ersten Stelle** (inkl. Einzelgründer: 13,1). Gemischte Teams beschäftigen nur etwa halb so viele Mitarbeiter/-innen (7,7). Weibliche Teams liegen mit durchschnittlich 2,7 Mitarbeiter/-innen weit unter der Beschäftigtenzahl männlicher und gemischter Gründungsteams. Die Ergebnisse des ASM 2021 zeigen außerdem, dass es hinsichtlich Unternehmensgröße kaum Unterschiede zwischen rein weiblichen Teams (2,9 Mitarbeiter/-innen) und Einzelgründerinnen (2,7) gibt.

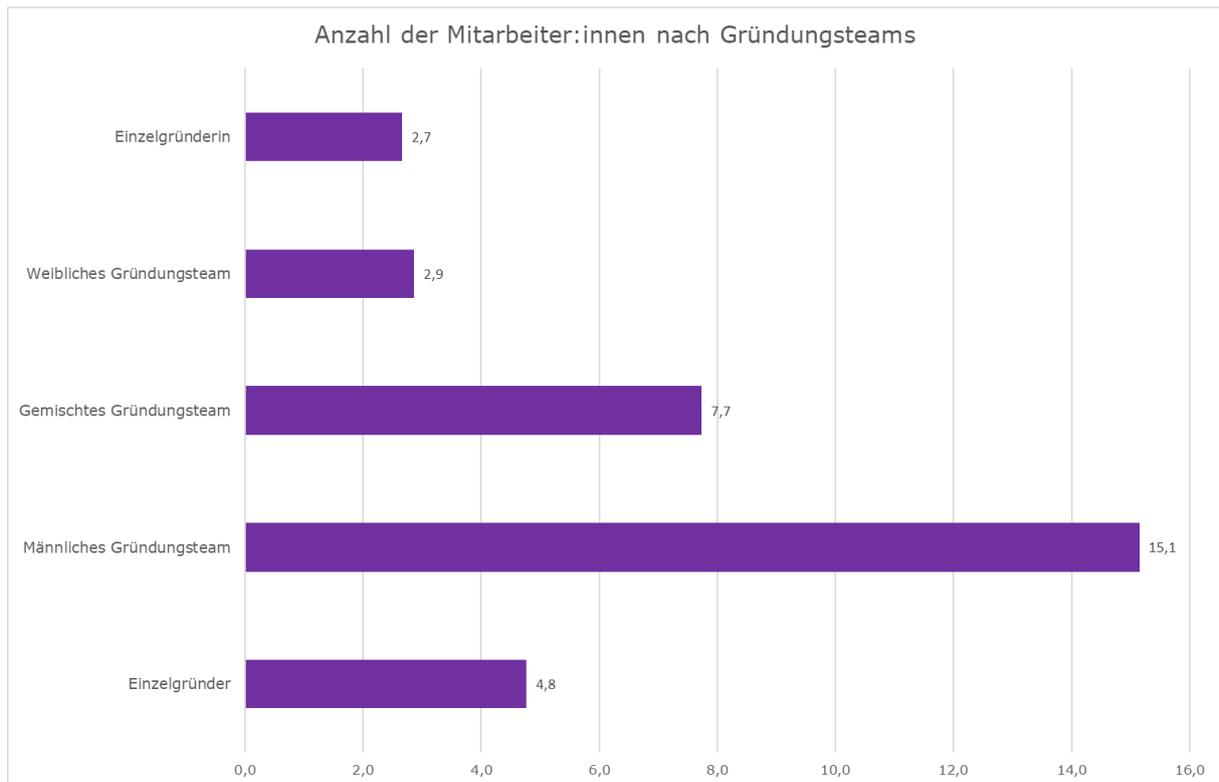


Abbildung 19: Anzahl der Mitarbeiter/-innen nach Gründungsteams (ASM, 2021; n=439)

Die Analyse der Entwicklung der Anzahl der Mitarbeiter/-innen im Zeitverlauf zeigt in Bezug auf alle Startups ein **kontinuierliches Wachstum der Unternehmensgröße seit der erstmaligen ASM-Erhebung 2018**. Das durchschnittliche jährliche Wachstum beträgt 9,3% (Gesamtwachstum: 30,5%).

Bei den Gründungsteams zeigen sich jedoch ganz unterschiedliche Entwicklungsverläufe: Während die Mitarbeiter/-innenzahl bei männlichen Startup-Teams (inkl. Einzelgründer) im Zeitraum 2018 bis 2021 von durchschnittlich 8,7 um durchschnittlich 15% pro Jahr auf 13,1 gestiegen ist (gesamtes Wachstum: 50,5%), beobachten wir bei gemischten Gründungsteams nach einem überdurchschnittlichen Wachstum 2019 (+17% von 7,2 auf 8,4 Mitarbeiter/-innen) im darauffolgenden Jahr einen Rückgang um 26% auf durchschnittlich 6,2 Mitarbeiter/-innen. 2021 wurde das Niveau von 2018 wieder leicht übertroffen (7,7 Mitarbeiter/-innen). Weibliche Gründungsteams verzeichneten im Beobachtungszeitraum einen Rückgang von einem Viertel. Hier lag die durchschnittliche Mitarbeiter/-innenzahl in den Jahren 2018, 2019 und 2020 bei etwa 4 Mitarbeiter/-innen. 2021 sind im Durchschnitt 2,7 Personen in weiblichen Startups beschäftigt.

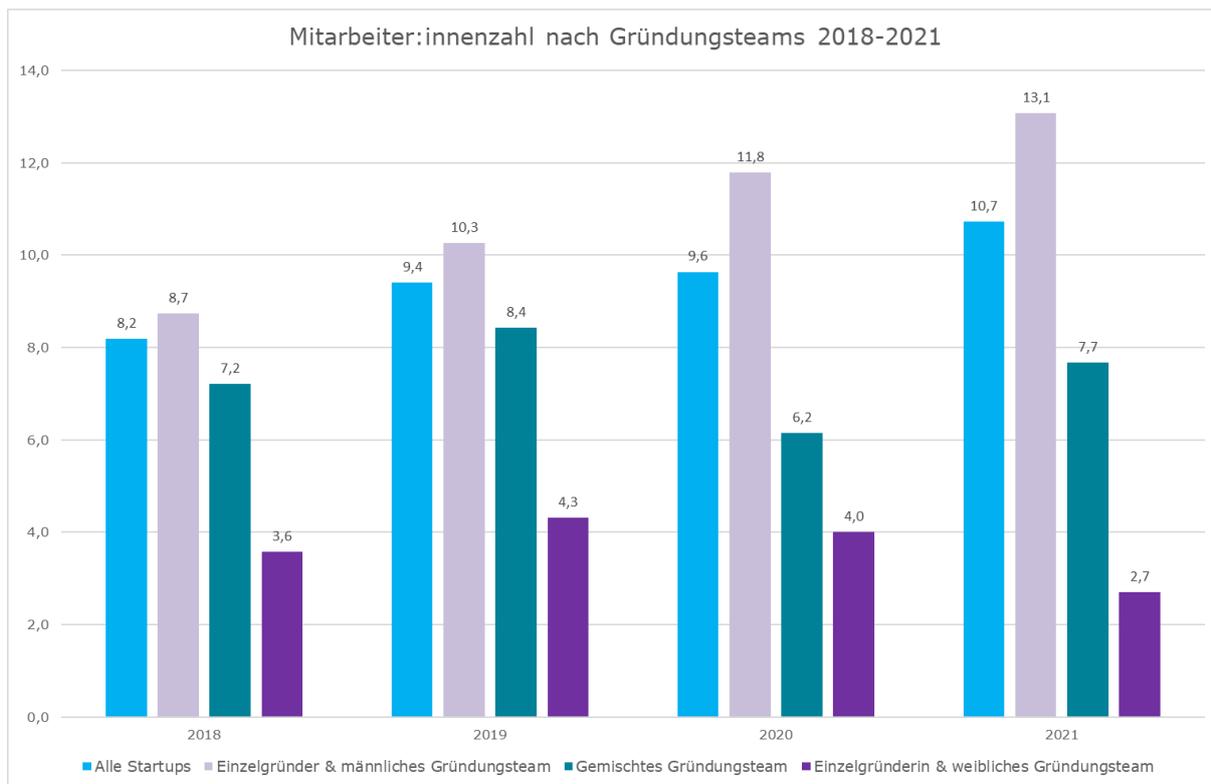


Abbildung 20: Anzahl der Mitarbeiter/-innen nach Gründungsteams 2018 bis 2021 (ASM 2018, 2019, 2020, 2021; n=359/462/446/423)⁴

Der **Anteil weiblicher Mitarbeiter/-innen** bei österreichischen Startups liegt bei **etwas mehr als einem Drittel** (35%) und ist damit mehr als doppelt so hoch wie der Anteil der Gründerinnen. Dieser Anteil liegt in etwa auf dem Niveau von Deutschland (37,5%; DSM, 2021).

Insbesondere **von 2020 auf 2021 konnte ein starker Anstieg von 13% verzeichnet werden**. Bei weiblichen Gründungsteams (inkl. Einzelgründerinnen) liegt der Anteil der Mitarbeiterinnen bei mehr als zwei Drittel (70%). Gemischte Teams beschäftigen anteilmäßig etwas mehr Mitarbeiterinnen (38,7%) als Einzelgründer (35,2%) und rein männliche Gründungsteams (33,9%).

⁴ Anm.: Die im ASM 2021 ausgewiesene durchschnittliche Mitarbeiter/-innenzahl ist höher und beträgt 12,3. Dies ist auf eine in diesem Jahr erfolgte Verbesserung der Methode der Datenbereinigung zurückzuführen. Für den in Abbildung 21 dargestellten Zeitreihenvergleich haben wir uns dafür entschieden, die bisherige Methode der Datenbereinigung anzuwenden, um die Vergleichbarkeit der Daten aus den Jahren 2018 bis 2021 zu gewährleisten.

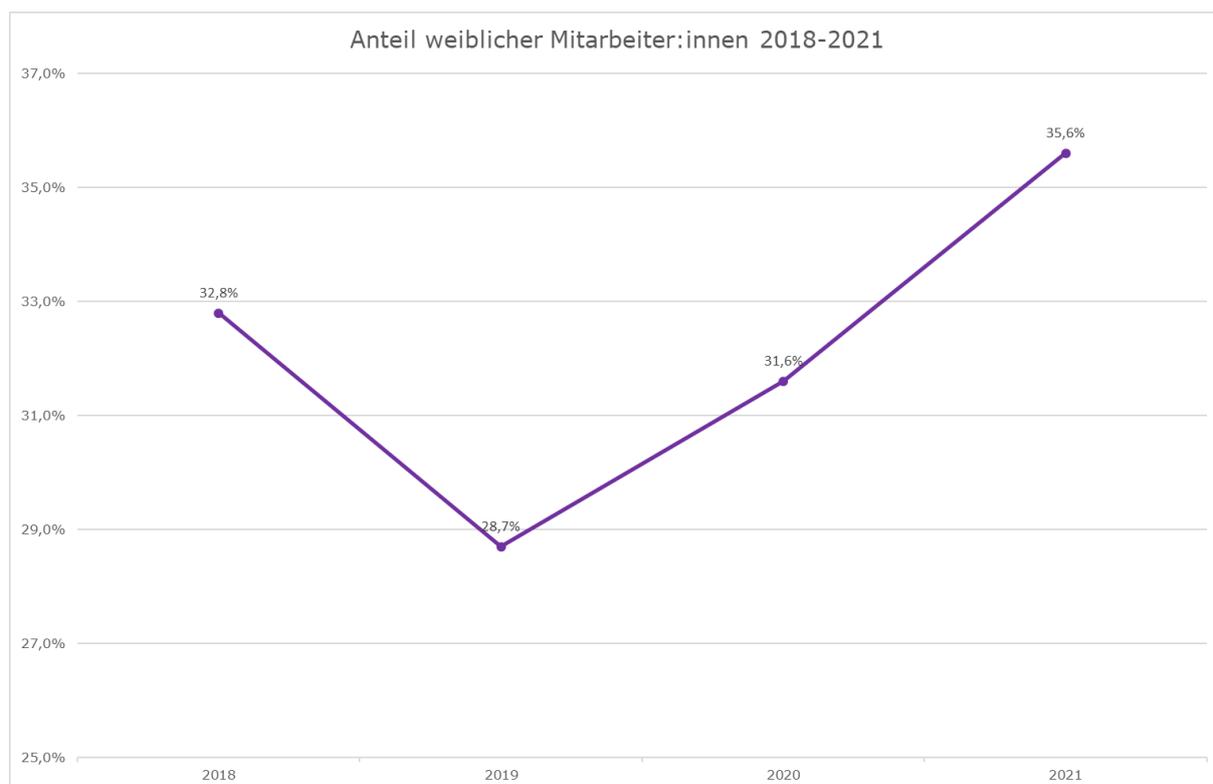


Abbildung 21: Anteil weiblicher Mitarbeiter 2018 bis 2021 (ASM 2018, 2019, 2020, 2021; n=366/419/425/412)

Umsatz

Der Zeitraum von der Idee bis zu den ersten Umsätzen kann je nach Branche, Geschäftsmodell und Strategie mitunter sehr lange dauern. Bei den alljährlichen ASM-Erhebungen zeigt sich in der österreichischen Startup-Landschaft ein relativ **stabiles Muster in Bezug auf die jeweiligen Umsatzkategorien: Ca. ein Viertel der Startups erwirtschaftet noch keinen Umsatz, etwas mehr als die Hälfte erwirtschaftet einen Jahresumsatz bis zu EUR 500.000,- und knapp jedes fünfte Startup erzielt Umsätze von über einer halben Million Euro.**

Bei der Analyse sticht ins Auge, dass rein **weibliche Gründungsteams mit 41% den höchsten Anteil in der niedrigsten Umsatzkategorie bis EUR 50.000,-** ausweisen. Dieser Anteil ist mehr als doppelt so hoch wie bei männlichen Gründungsteams (20%) und um 15 Prozentpunkte höher als bei gemischtgeschlechtlichen Teams (26%). Zählt man jene Startups hinzu, die noch keinen Umsatz erzielen, machen **zwei Drittel der rein weiblichen Gründungsteams noch keinen bis höchstens EUR 50.000,- Umsatz. Nur 2% weisen einen Umsatz von mehr als einer halben Million Euro aus. Bei gemischten Teams (12%) ist dieser Anteil sechsmal so hoch, bei männlichen Gründungsteams (22%) gar um das Elffache höher.**

Gemischte Gründungsteams weisen den höchsten Anteil an Startups aus, die noch keinen Umsatz erwirtschafteten (34%). Weitgehend ausgeglichen sind die Anteilswerte zwischen den Gründungsteams in den Umsatzkategorien EUR 50.001,- bis 150.000,- (zwischen 13% und 16%) und EUR 150.001,- bis 500.000,- (15% bis 19%).

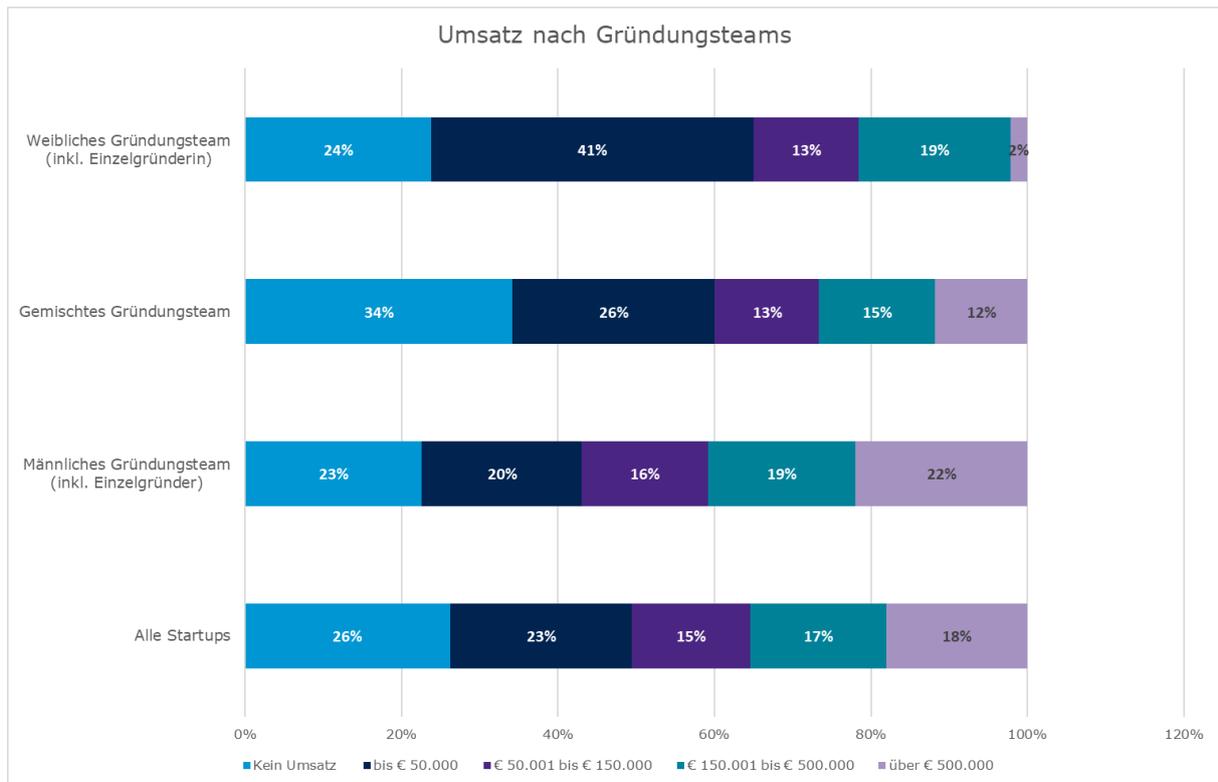


Abbildung 22: Umsatz nach Gründungsteams 2018-2021 (ASM, 2018, 2019, 2020, 2021; n=337/440/429/400)

Die Analyse der Umsatzentwicklung nach Gründungsteams im Zeitverlauf liefert bemerkenswerte Befunde. Abbildung 23 zeigt die Entwicklung der Anteile von drei ausgewählten Umsatzklassen bei weiblichen Gründungsteams. In den ersten drei Jahren ist ein kontinuierlicher Anstieg um jeweils 12 Prozentpunkte bei jenen Startups zu beobachten, die noch keinen Umsatz erwirtschaften. Dies korrespondiert mit dem zunehmenden Anteil weiblicher Startups unter allen Startup-Gründungen in diesem Zeitraum (1,9% 2018 vs. 8,5% 2020). Gleichzeitig sank der Anteil in der nächstfolgenden Umsatzkategorie (EUR 1,- bis 50.000,-). **2021 stellt einen Wendepunkt dar: erstmals sinkt der Anteil weiblicher Startups ohne Umsatz während der Anteil von Startups mit bis zu EUR 50.000,- Umsatz von 31% auf 53% steigt.** Dies deutet darauf hin, dass die in den Jahren davor gegründeten frühphasigen weiblichen Startups nun den Wachstumspfad betreten. In den höheren Umsatzklassen spiegelt sich diese Entwicklung (noch) nicht wider.

Ein **ähnliches Muster** lässt sich **bei den gemischten Startup-Teams** beobachten. Wobei es hier bereits besser gelingt, die zunehmende frühphasige Gründungsaktivität in weiterführendes Wachstum zu überführen, wie der graduelle Anstieg in den nachfolgenden Umsatzklassen zeigt (siehe Abbildung 24).

Das Entwicklungsmuster männlicher Startups unterscheidet sich von jenen der weiblichen und gemischten Gründungsteams (siehe Abbildung 25). Hier lässt sich eine weit höhere Dynamik und Wachstumsorientierung beobachten. Auffällig ist die synchrone Entwicklung der Anteile der ersten beiden Umsatzklassen (kein Umsatz und bis zu EUR 50.000,- Umsatz). Dies deutet darauf hin, dass es neu gegründeten männliche Startups schneller gelingt, erste Umsätze zu erwirtschaften. Die kritischen Wachstumsmeilensteine lassen sich an zwei Umsatzgrenzen festmachen. Zunächst der Sprung über EUR 50.000 Umsatz und in weiterer Folge die Überwindung der Marke von EUR 500.000.

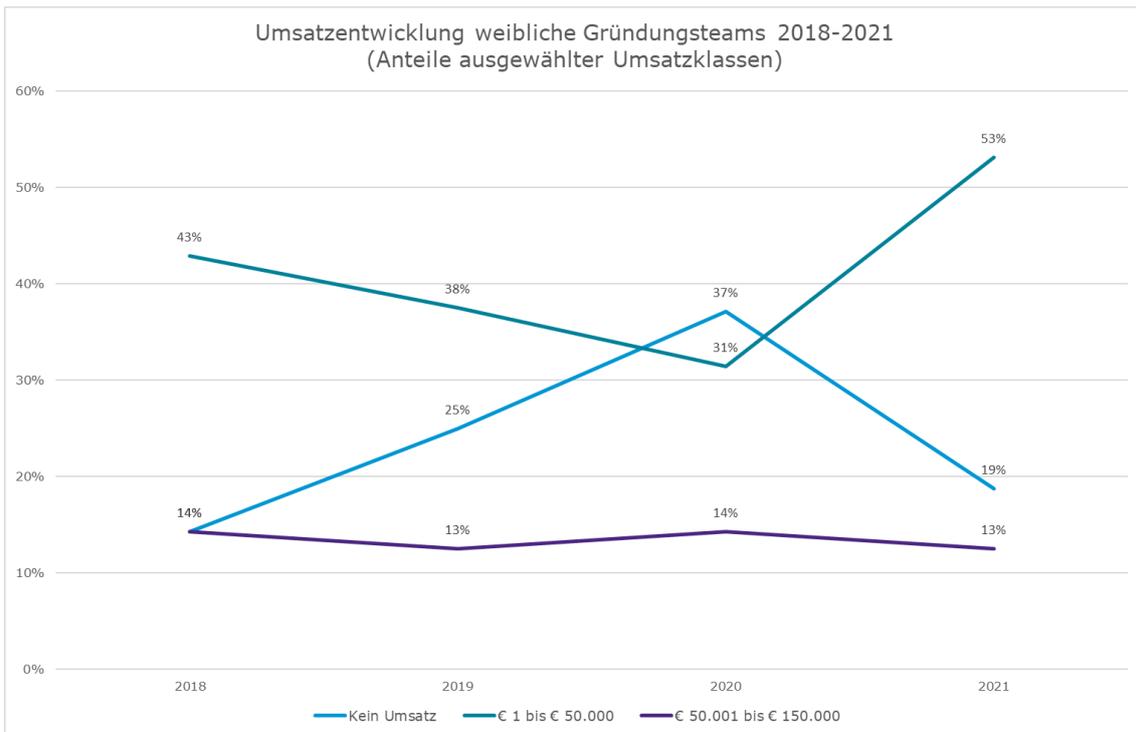


Abbildung 23: Umsatzentwicklung weibliche Gründungsteams (inkl. Einzelgründerinnen) 2018-2021 (ausgewählte Umsatzklassen) (ASM, 2018, 2019, 2020, 2021)

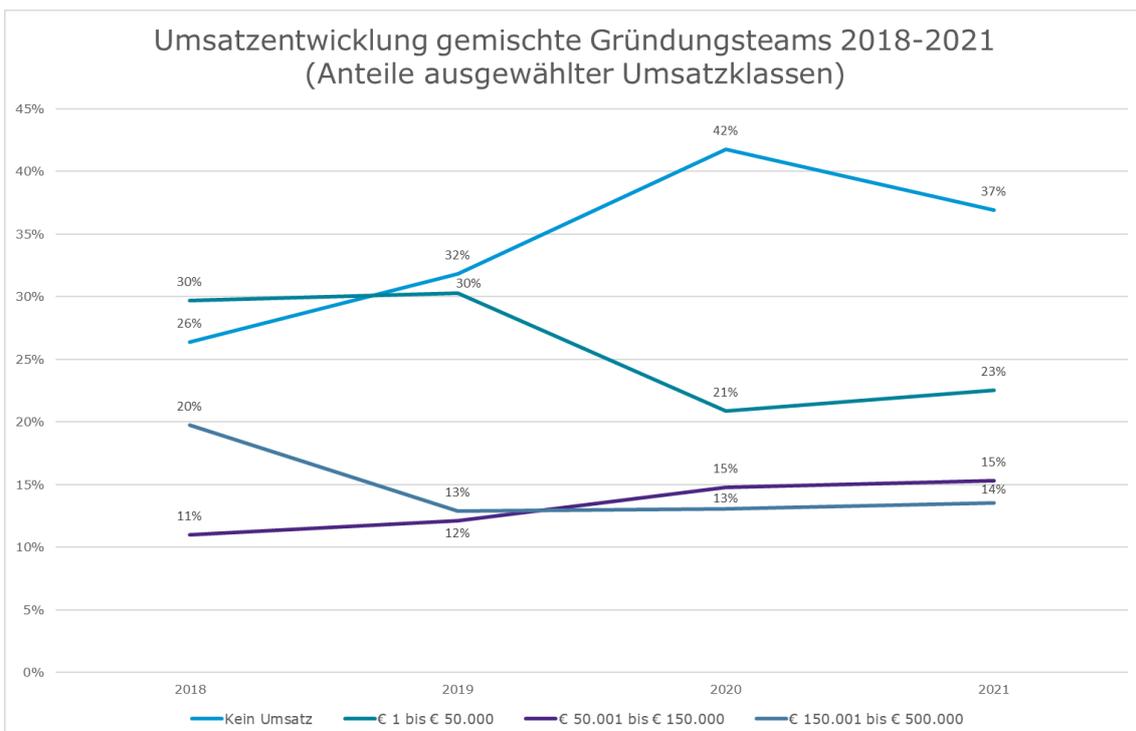


Abbildung 24: Umsatzentwicklung gemischte Gründungsteams 2018-2021 (ausgewählte Umsatzklassen) (ASM, 2018, 2019, 2020, 2021)

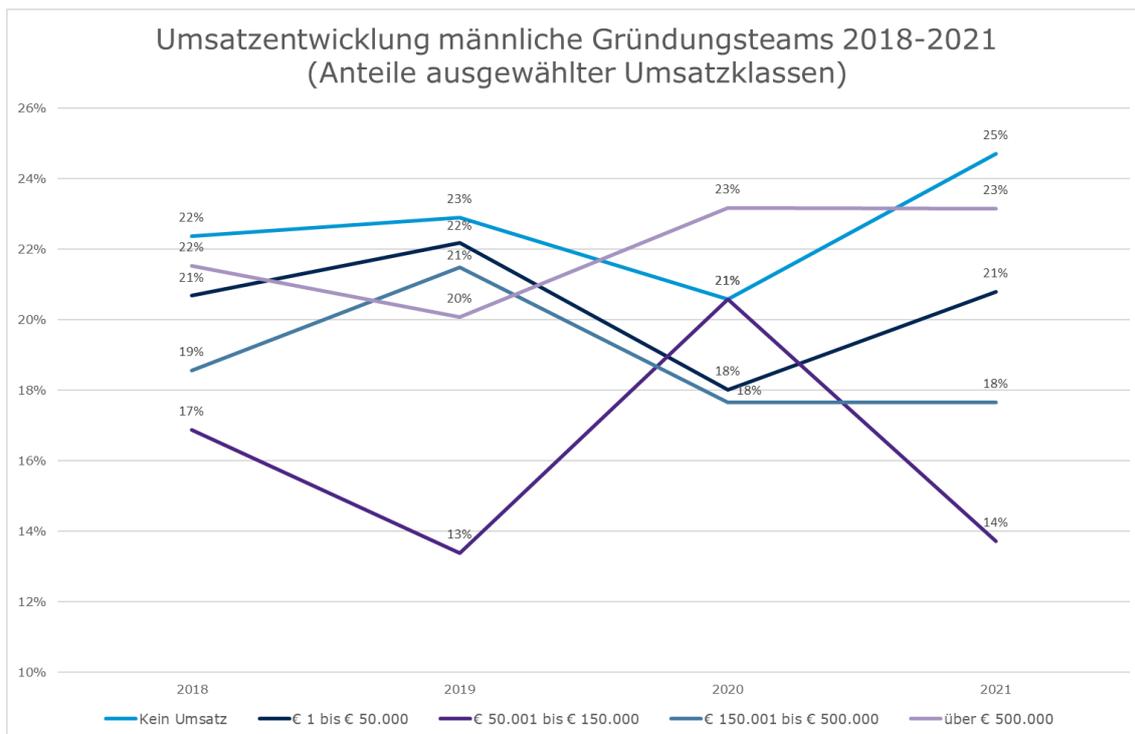


Abbildung 25: Umsatzentwicklung männliche Gründungsteams (inkl. Einzelgründer) 2018-2021 (ausgewählte Umsatzklassen) (ASM, 2018, 2019, 2020, 2021)

Profitabilität

Der **Anteil profitabler Startups ist bei rein weiblichen Gründungsteams überdurchschnittlich hoch. Mehr als jedes dritte (36%) erwirtschaftet bereits Gewinne**. Bei gemischten und männlichen ist es etwas mehr als jedes fünfte (Anteil jeweils ca. 22%). Weitere 15% der weiblichen Gründungsteams haben den Break-even bereits erreicht. Damit operiert jedes zweite nur von Frauen geführte Startup bereits in der Gewinnzone.

Demgegenüber ist der Anteil der Startups, die angeben, die Gewinnschwelle erst innerhalb von oder in mehr als zwei Jahren zu erreichen, bei gemischten und männlichen Teams (72% bzw. 63%) weit höher als bei Frauen (45%).

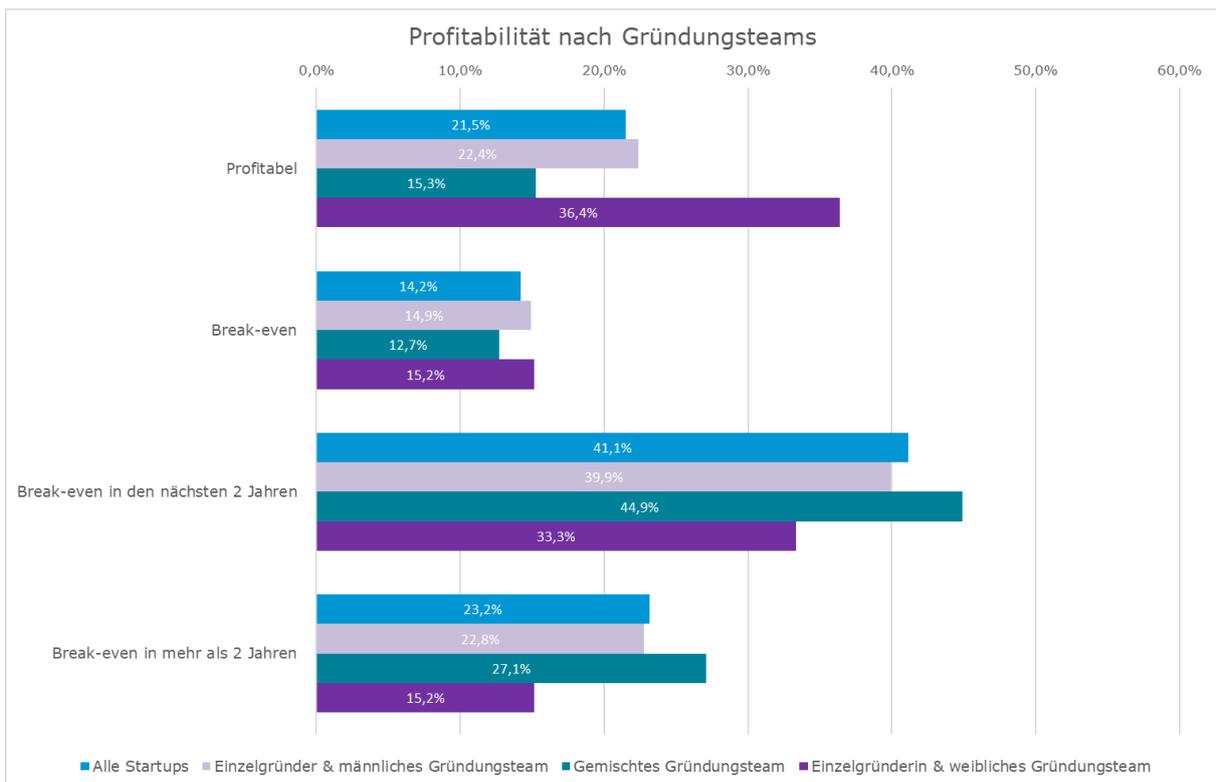


Abbildung 26: Profitabilität nach Gründungsteams 2021 (ASM, 2021; n=419)

Der Vergleich mit dem Vorjahr zeigt, dass im Jahr 2021 viele weibliche Startups die Gewinnschwelle überschritten haben. Der Anteil profitabler weiblicher Startups stieg um 19 Prozentpunkte. Weitere 7% mehr erreichten 2021 den Break-even. Dieser Befund deckt sich mit den Beobachtungen bei der Umsatzentwicklung, wonach der Anteil weiblicher Startups, die bis zu 50.000,- Euro erzielten, um 22 Prozentpunkte gestiegen ist. Dies kann als Indikator dafür gewertet werden, dass viele weibliche Gründungsteams mit den ersten Umsätzen bereits profitabel sind.

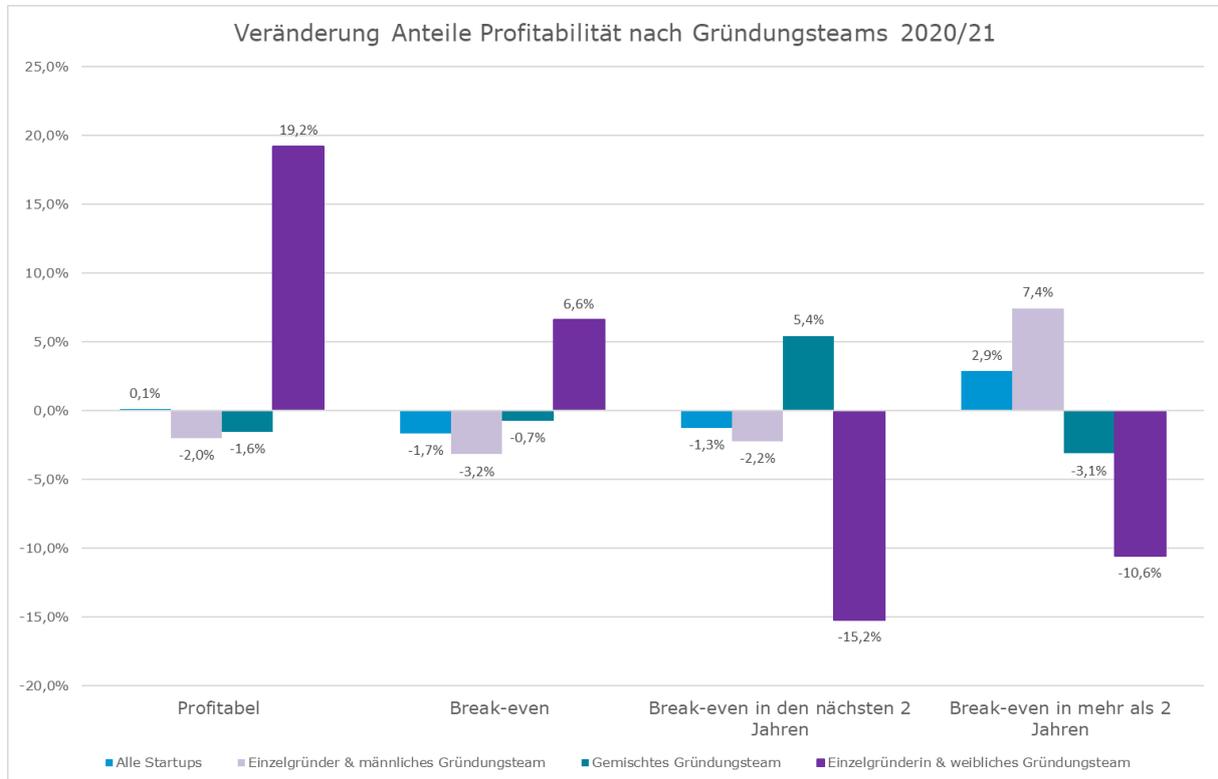


Abbildung 27: Veränderung Profitabilität 2020/2021 nach Gründungsteams (ASM, 2020, 2021; n=448/419)

Finanzierungsquellen

Die oftmals langen Zeiträume bis zum Break-even bzw. in vielen Fällen sogar bis zur Erzielung erster Umsätze stellen Startups vor die fundamentale Herausforderung, den Unternehmensaufbau zu finanzieren. In Hinblick auf den **Finanzierungsmix** zur Bewältigung dieser Aufgabe zeichnet sich im Zeitverlauf der ASM-Erhebungen **seit 2018 ein relativ konstantes Muster ab. Eigenmittel (inkl. Bootstrapping) sind die häufigste Finanzierungsquelle** und werden von mehr als zwei Drittel aller Startups (70%) genutzt. Darüber hinaus wird fast jedes fünfte Startup (19%) vom privaten Umfeld – Familienmitglieder und Freund/-innen – unterstützt. Auf Platz 2 der wichtigsten Finanzierungsquellen österreichischer Startups rangieren **nationale öffentliche Förderungen und Unterstützungen**. Sie werden **von jedem zweiten Startup genutzt** (51%). Mit Abstand folgen dahinter die Finanzierung aus dem eigenen Cash Flow (30%), durch Business Angels (27%), Bankkredite (22%), Inkubatoren/Acceleratoren/Company Builder und Venture Capital (jeweils 17%).

Weibliche Gründungsteams nutzen überdurchschnittlich oft eigene finanzielle Mittel (85%) und werden häufiger von Familien und Freund/-innen monetär unterstützt (29%). Demgegenüber weisen sie sowohl **bei öffentlichen Förderungen als auch bei privatem Risikokapital** (Business Angels und Venture Capital) **mit großem Abstand die niedrigsten Anteile** aus. Jeweils mehr als die Hälfte der männlichen (52%) und gemischten (55%), aber nur ein Drittel der weiblichen Teams (32%) hat von nationalen öffentlichen Förderungen Gebrauch gemacht. Auch bei EU-Förderungen liegen rein weibliche Teams mit 15% unter dem Durchschnitt. Der Abstand zu männlichen (17%) und gemischten Teams (18%) ist hier jedoch geringer. Gemischte Teams werden überdurchschnittlich häufig von Inkubatoren unterstützt (20%), gefolgt von weiblichen Gründungsteams (18%). Der Anteil männlicher Teams beträgt hier 15%.

Die **größten Unterschiede gibt es bei der Finanzierung durch Business Angels und Venture Capital**. 29% der rein männlichen und 25% der gemischten gegenüber 12% der rein weiblichen Gründungsteams werden durch Business Angels finanziert. Die Wahrscheinlichkeit, als rein männliches Team ein Business-Angel-Investment zu erhalten, ist um den Faktor 2,5 höher als bei weiblichen Teams. Noch größer ist der Abstand bei der Finanzierung durch Venture Capital: Während 22% der rein männlichen Teams Venture Capital eingeworben haben, ist dieser Anteil bei gemischten Teams mit 10% weniger als halb so hoch und liegt bei weiblichen Teams bei lediglich 6%.

Female Startups & Investing

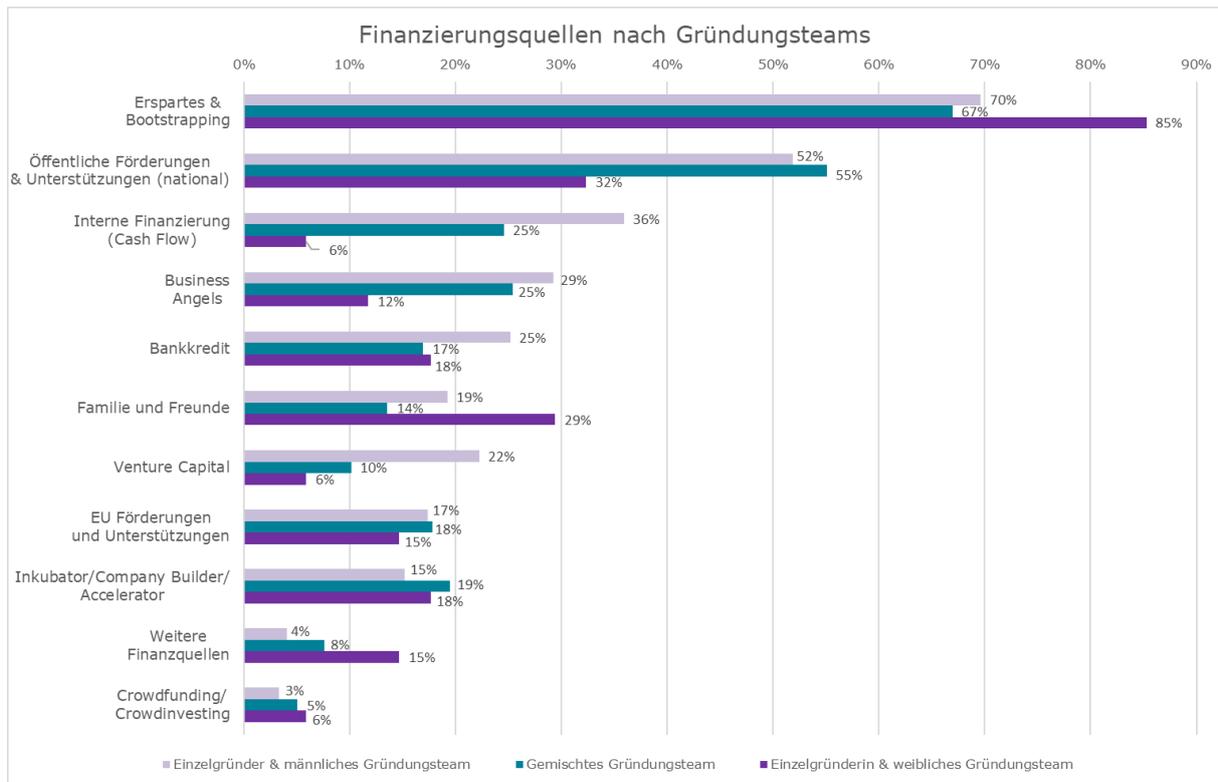


Abbildung 28: Finanzierungsquellen österreichischer Startups nach Gründungsteams (Auswahl) (ASM, 2021; n=425)

Die Häufigkeit der Nutzung der unterschiedlichen Finanzierungsquellen ist vergleichbar mit dem deutschen Startup-Ökosystem (DSM, 2021). Die größten Unterschiede zeigen sich bei der Nutzung öffentlicher Förderungen und Unterstützungen (Vergleich 2021: Österreich 51%; Deutschland 43%) und der Unterstützung durch Inkubatoren/Acceleratoren/Company Builder (17% vs. 12%). Mehr deutsche als österreichische Startups werden von Business Angels finanziert (27% vs. 30%). Bei der Finanzierung durch Venture Capital (22% vs. 20%) und bei Bankkrediten (22% vs. 16%) liegt Österreich vor Deutschland.

Auch die Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Gründungsteams folgen in Deutschland einem ähnlichen Muster (Hirschfeld et al., 2020). Hinsichtlich Risikokapitalfinanzierung fällt auf, dass die Anteile weiblicher Teams in Deutschland weit niedriger sind. Doppelt so viele weibliche Startups in Österreich (16%) wie in Deutschland (8%) wiesen 2020 eine Finanzierung durch Business Angels aus. Bei der Venture-Capital-Finanzierung ist der Anteilswert sogar mehr als dreimal so hoch (5,3% vs. 1,6%).

4. Risikokapitalfinanzierung

Für die weitere Analyse werden alle Startups zusammengefasst, die von Business Angels und/oder Venture Capital Fonds finanziert wurden. Zunächst werden die Anteile und die Entwicklung risikokapitalfinanzierter Female Startups in den EU-27-Ländern dargestellt (inkl. vertiefende Analyse zu Österreich). In weiterer Folge werden die Risikokapitalinvestitionen in europäische Startups nach Volumen und Anzahl der Finanzierungsrunden untersucht.

Für die Erstellung der EU-Ländervergleiche wurde die Plattform Dealroom.co genutzt: Die Analyse umfasst

- die Daten von 12.065 risikokapitalfinanzierten europäischen Startups,
- ein Investitionsvolumen von mehr als 109 Milliarden Euro
- aus mehr als 23.000 Finanzierungsrunden.

Risikokapitalfinanzierte Female Startups in Europa

Weltweit liegt der Anteil risikokapitalfinanzierter Startups mit zumindest einer Gründerin bei **20%**. Dieser Wert wurde im Verlauf des letzten Jahrzehnts verdoppelt (Crunchbase, 2020). Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 7%, wobei die Wachstumskurve ab dem Jahr 2012 abflachte.

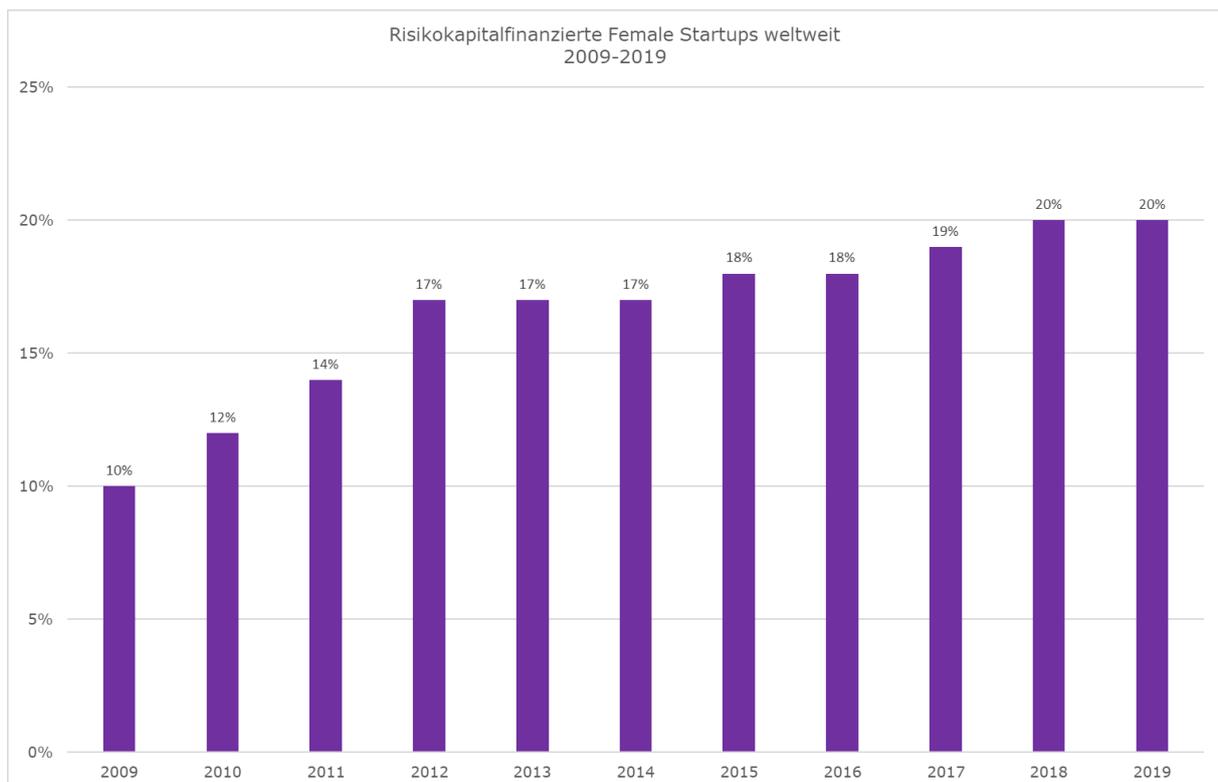


Abbildung 29: Anteil risikokapitalfinanzierter Female Startups weltweit 2009-2019 (Crunchbase, 2020)

Die Anteile risikokapitalfinanzierter Startups in den EU-27 liegen zu Beginn des Beobachtungszeitraums knapp unter den o.a. weltweiten Anteilen. In den letzten fünf Jahren konnte jedoch ein starker Anstieg beobachtet werden.

Auffällig ist, dass die Anteile von Female Startups an allen Startup-Gründungen sowie an allen risikokapitalfinanzierten Startups nahezu gleich hoch sind (vgl. Abbildung 7 und Abbildung 30). Im Zeitraum 2010 bis 2021 hatten 17% aller in den EU-27 gegründeten Startups zumindest eine Gründerin. Bei den risikokapitalfinanzierten Startups betrug der Anteil 16%. Auch die Entwicklung im Zeitverlauf lässt auf eine robuste Beziehung zwischen gegründeten und finanzierten Female Startups schließen. Female Startups profitierten demnach in gleichem Ausmaß wie rein männliche Gründerteams von der zunehmenden Investitionstätigkeit in Startups der letzten Jahre. Damit liefert diese Betrachtungsebene keinen Hinweis auf eine geschlechterspezifische Finanzierungslücke.

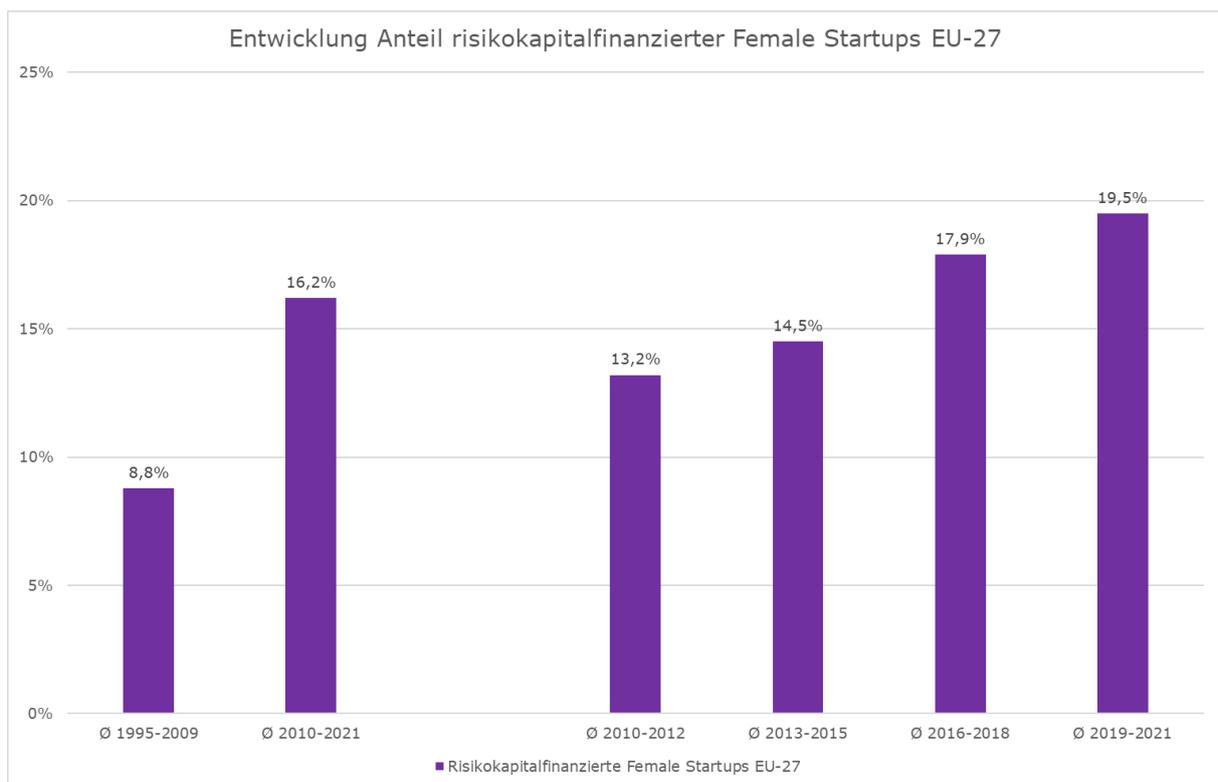


Abbildung 30: Entwicklung Anteil risikokapitalfinanzierte Female Startups EU-27 (Quelle: Dealroom.co; n=12.065 Startups)

Im Ländervergleich belegen mit Italien (20%), Irland (20%) und Spanien (19%) drei Länder die ersten Plätze, die auch im Länderranking des Frauenanteil bei allen Startup-Gründungen vorne liegen (vgl. Abbildung 8). Dabei fällt auf, dass der Anteil risikokapitalfinanzierter Female Startups in Italien und Irland im Vergleich zu Spanien vergleichsweise höher ist. Auch in Schweden ist der Anteil von Female Startups unter risikokapitalfinanzierten Startups höher als unter allen Startups (18% vs. 16%).

Sowohl in Italien als auch in Irland wurden in den letzten Jahren durch gezielte Fördermaßnahmen die Rahmenbedingungen für innovative Gründungsprojekte von Frauen verbessert. Die nationale irische Förderagentur „Enterprise Ireland“ führte im Rahmen der

„Enterprise Ireland Female Entrepreneurship Strategy“ bereits 2013 spezifische Finanzierungsprogramme zur Förderung von weiblichem Unternehmertum ein. Seither konnte der Anteil von Female Startups bei einer Förderschiene, die sich an „High Potential Start-ups“ richtet, von 8% (2012) auf 24% (2020) verdreifacht werden.⁵ Der 2018 gestartete „Competitive Start Fund“ sieht einmal pro Jahr spezifische Ausschreibungen für Unternehmerinnen mit weiblichen Eigentümerinnen/Führungskräften vor.

In Schweden verfolgt die öffentliche Finanzierungsagentur Almi und insbesondere der 2009 gegründete Venture Capital Bereich „Almi Invest“ seit einigen Jahren das Ziel, vermehrt in Startups mit weiblicher Beteiligung zu investieren.⁶

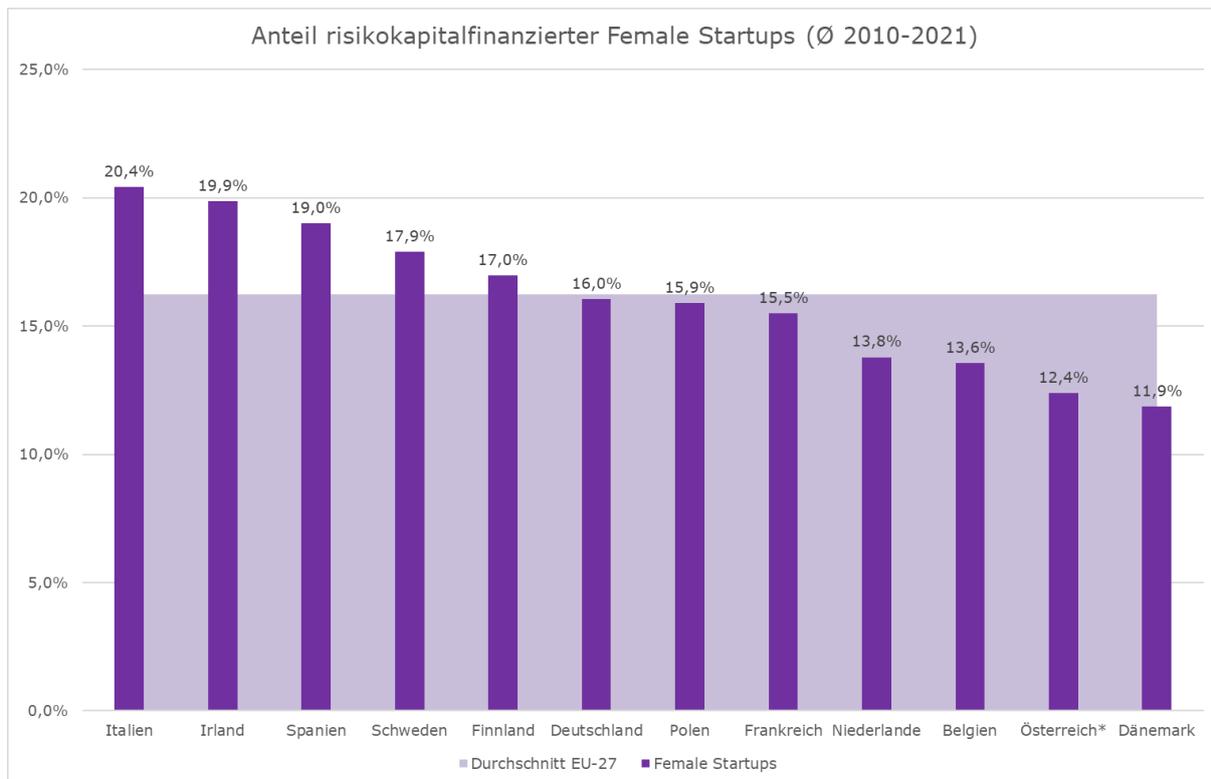


Abbildung 31: Länderranking: Risikokapitalfinanzierte Female Startups Ø 2010-2021 (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups)⁷

⁵ <https://enterprise.gov.ie/en/What-We-Do/The-Business-Environment/Entrepreneurship-/Female-Entrepreneurship/>

⁶ <https://www.almi.se/en/almi-invest/news/30-percent-of-our-tech-investments-go-to-women-and-mixed-gender-teams/>

⁷ Im Länderranking werden nur Länder mit mehr als 300 risikokapitalfinanzierten Startup im Zeitraum 2010-2021 berücksichtigt, um Verzerrungen in der Darstellung aufgrund zu geringer Fallzahlen von Female Startups zu vermeiden.

*Das betrifft mit n=210 auch Österreich. Da für Österreich ab Seite 47 detaillierte Ergebnisse aus dem Austrian Startup Monitor vorgestellt werden (Frauenanteil bei risikokapitalfinanzierten Startups 2021: 28%), wurde der entsprechende Anteilswert aus Dealroom.co hier dennoch der Vollständigkeit halber in die Grafik aufgenommen.

Österreich belegt mit einem Anteil von 12% einen der hinteren Plätze dieses Rankings. Hierzu ist anzumerken, dass die Fallzahl risikokapitalfinanzierter Startups aus Österreich auf Dealroom.co relativ gering ist (n=210). Gemäß der umfassenderen und in dieser Hinsicht robusteren Daten aus dem Austrian Startup Monitor liegt der Anteil im Zeitraum 2019 bis 2021 bei 24%. Die positive Entwicklung, die hierzulande bei Female Startups insbesondere in den letzten drei bis fünf Jahren beobachtet werden konnte, spiegelt sich im Durchschnittswert des Beobachtungszeitraums 2010 bis 2021 noch nicht wider.

Die Analyse der Entwicklung im Zeitverlauf nach Regionen zeigt, dass sich die Anteile risikokapitalfinanzierter Startups in Nordeuropa mehr als verdoppelten und in Westmitteleuropa nahezu verdoppelten. Während Nordeuropa jedoch in der letzten Periode 2019-2021 stagnierte, weist Westmitteleuropa hier ein überdurchschnittlich starkes Wachstum von fast 40% (7 Prozentpunkte) aus. Diese Entwicklung lässt sich durchaus mit einer Zunahme entsprechender Mentoring-, Unterstützungs- oder Inkubationsprogramme in den drei nordischen und den beiden westmitteleuropäischen Ländern in Verbindung bringen (z.B. „Women in Tech Growth Programme“ in Dänemark und Finnland; F-LANE in Deutschland; Female Founders in Österreich; „The Yes Way“ in Schweden).

Signifikantes Wachstum kann darüber hinaus im Baltikum und in Westeuropa (jeweils +7 Prozentpunkte) beobachtet werden. In Südeuropa gab es einen Rückgang um 2 Prozentpunkte.

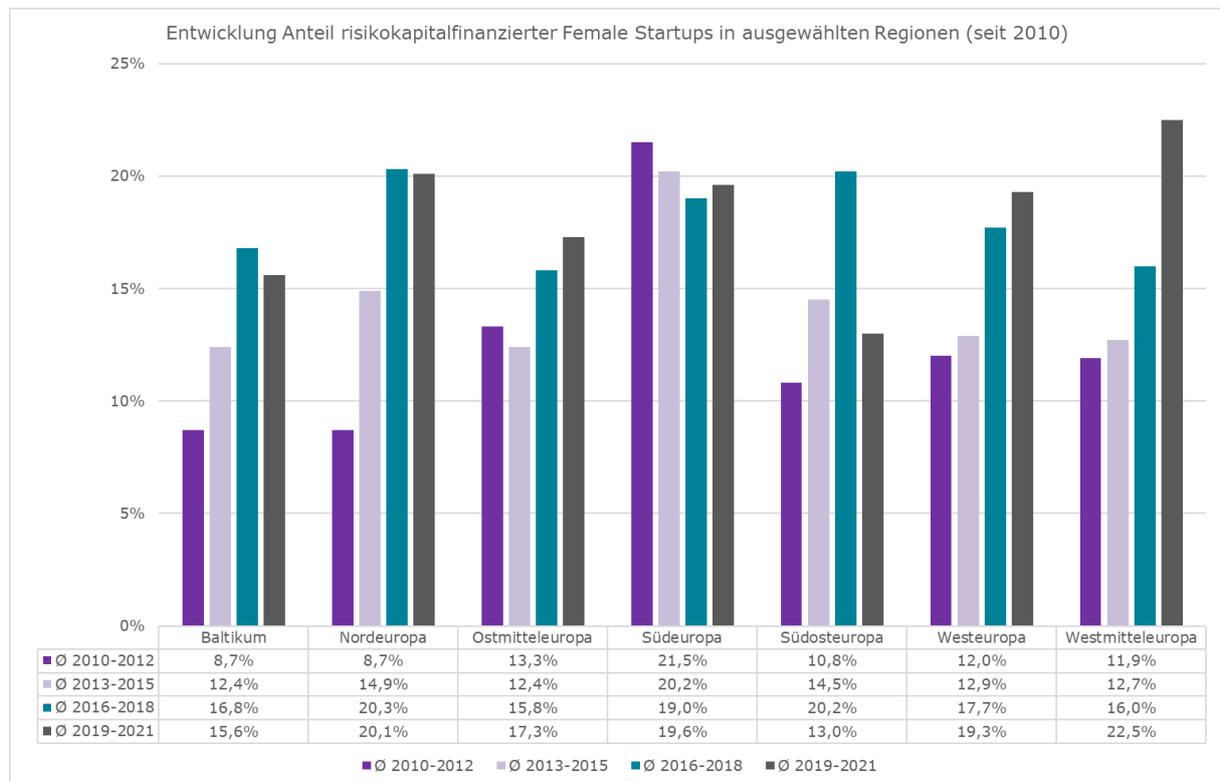


Abbildung 32: Entwicklung risikokapitalfinanzierte Female Startups in EU-Regionen (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups)

Weitere wertvolle Befunde liefert die Analyse des Anteils der risikokapitalfinanzierten Startups innerhalb der jeweiligen Gründungsteams.

Von den 23.446 Startups, die seit 2010 in den EU-Ländern gegründet wurden, erhielten 10.709 Risikokapital. Dies entspricht einer Finanzierungsquote von 46%.

Wie Abbildung 33 zeigt, sind die Unterschiede zwischen männlichen Gründungsteams und Female Startups im gesamteuropäischen Durchschnitt sehr gering. Die Differenz im Beobachtungszeitraum 2010 bis 2021 beträgt 2 Prozentpunkte. In zwei Perioden (2010-2012 und 2016-2018) war der Anteil bei Female Startups sogar höher als bei rein männlichen Gründungsteams.

Anders ausgedrückt: die Wahrscheinlichkeit, als Female Startup eine Risikokapitalfinanzierung zu erhalten, ist etwa gleich hoch wie für ein rein männliches Startup.

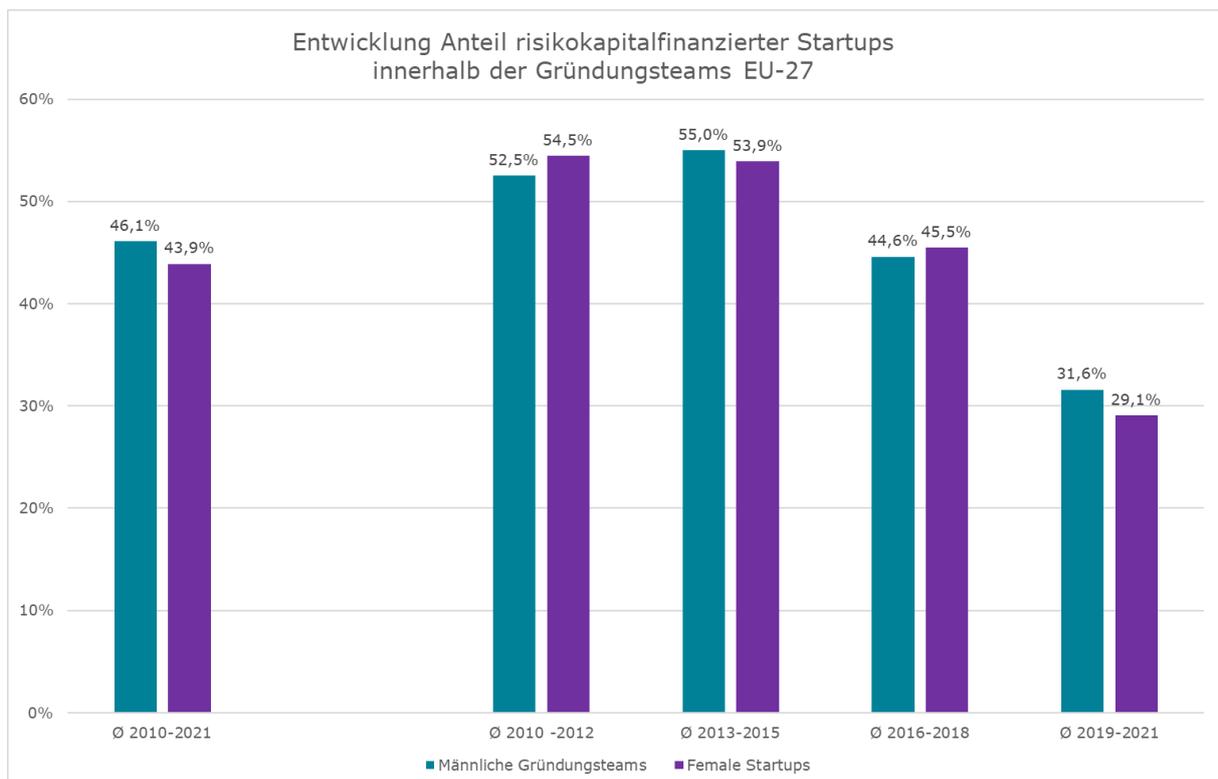


Abbildung 33: Anteil risikokapitalfinanzierter Startups EU-27 innerhalb der Gründungsteams (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups)

Unterschiede werden jedoch bei der Betrachtung der einzelnen Regionen sichtbar. Während in Süd- und Nordeuropa die Anteile zwischen männlichen Teams und Female Startups nahezu ausgewogen sind, ist die Wahrscheinlichkeit für Female Startups in Südost- und Westmitteleuropa weit geringer, risikokapitalfinanziert zu werden. Demgegenüber werden in Ostmitteleuropa und im Baltikum verhältnismäßig mehr Female Startups als rein männliche Teams finanziert.

Region	Männliche Teams	Female Startups	Delta
Ostmitteleuropa	53,1%	56,9%	3,9%
Baltikum	51,8%	53,1%	1,3%
Südeuropa	48,5%	48,8%	0,3%
Nordeuropa	44,0%	43,6%	-0,4%
Westeuropa	43,0%	41,3%	-1,7%
Südosteuropa	47,5%	40,1%	-7,4%
Westmitteleuropa	48,9%	39,9%	-9,0%

Tabelle 1: Anteil risikokapitalfinanzierter Startups innerhalb der Gründungsteams in EU-Regionen 2010-2021 (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups)

Spotlight: Österreich

Im Zeitraum 2019⁸ bis 2021 lag der **Anteil der Startups, die von Business Angels und/oder Venture Capital Fonds finanziert wurden, unter allen männlichen Gründungsteams relativ stabil bei knapp über 40%**. Bei den **gemischten Gründungsteams liegt dieser Anteil nach einem kontinuierlichen Anstieg seit 2019 im Jahr 2021 bei etwa einem Drittel**. Die **stärksten jährlichen Schwankungen können bei den weiblichen Teams** beobachtet werden: Der Anteil risikokapitalfinanzierter Startups lag die dieser Kohorte **zwischen 9% (2019) und 18% (2020)**. Die Schwankungen sind in erster Linie auf die geringen Fallzahlen innerhalb der Stichprobe zurückzuführen. Zur Verdeutlichung: An der ASM-Erhebung 2021 beteiligten sich 36 weibliche Startups. Lediglich *ein* zusätzliches risikokapitalfinanziertes Startup würde den unten ausgewiesenen Anteilswert von 11,8% um 2,7 Prozentpunkte auf 14,5% steigen lassen.

Im Rahmen unserer Analyse internationaler Daten und Publikationen zeigte sich, dass es sich hierbei um ein **verbreitetes Problem von Studien zum Thema Female Founders & Investing** handelt. Bei Vergleichen im Zeitverlauf haben selbst geringe absolute Veränderungen oftmals großen Einfluss auf die Höhe von relativen Anteilswerten. Dies zeigt sich bei nahezu allen Kennzahlen in Bezug auf die Finanzierungssituation von rein weiblichen Gründungsteams (z.B. Anteile an finanzierten Startups, am Finanzierungsvolumen oder Anzahl Finanzierungsrunden).

⁸ Anm.: Aufgrund der relativ geringen Fallzahlen gemischter und weiblicher Teams im Rahmen der ASM-Erhebung 2018 (n=105), von denen lediglich 15 risikokapitalfinanziert waren, umfasst die vorliegende Analyse nur die Jahre 2019 bis 2021, um ein hohes Maß an Repräsentativität der Ergebnisse zu gewährleisten.

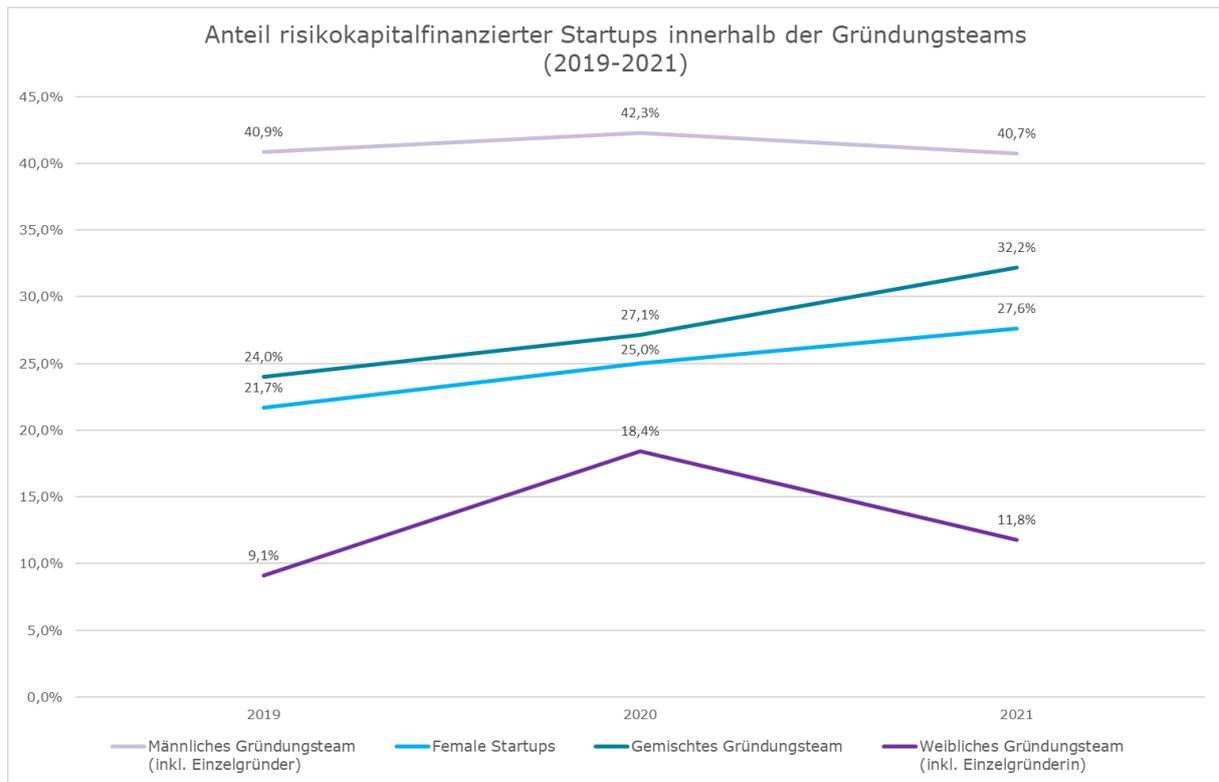


Abbildung 34: Anteil risikokapitalfinanzierter Startups in Österreich innerhalb der Gründungsteams 2019 bis 2021 (ASM, 2019, 2020, 2021; n = 466/447/425)

Robuster und damit **aussagekräftiger ist daher die Betrachtung der Gruppe der „Female Startups“**, also von Startups mit zumindest einer Frau im Gründungsteam. Abbildung 34 zeigt, dass diese weniger anfällig für die meist statistisch bedingten jährlichen Schwankungen bei rein weiblichen Teams ist. Unsere Analyse zeigt für diese Gruppe im Beobachtungszeitraum eine **durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 12,7%**. **2021 sind 28% aller Female Startups in Österreich risikokapitalfinanziert.**

Der steigende Anteil von Startups, die durch Risikokapitalgeber/-innen finanziert wurden, in der Gruppe der Female Startups stellt eine positive Entwicklung hinsichtlich Verkleinerung des „Gender Funding Gaps“ dar. In weiterer Folge wird die Gesamtheit aller risikokapitalfinanzierten Startups nach Gründungsteams analysiert.

Female Startups & Investing

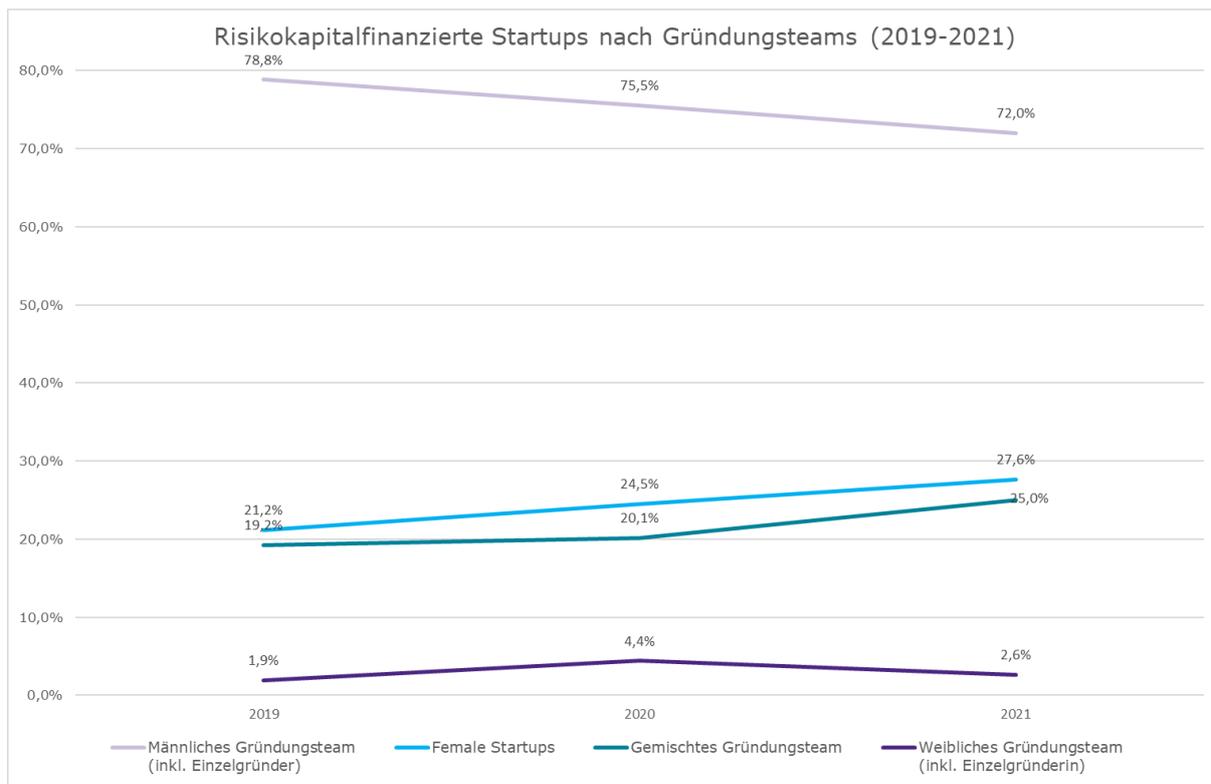


Abbildung 35: Risikokapitalfinanzierte Startups in Österreich nach Gründungsteams 2019 bis 2021 (ASM, 2019, 2020, 2021; $n=172/161/153$)⁹

⁹ Anm.: Dass sowohl der Anteil risikokapitalfinanzierter Startups innerhalb der Female Startups (siehe Abbildung 34) und der Anteil der Female Startups unter allen risikokapitalfinanzierten Startups in Österreich (siehe Abbildung 35) 27,6% beträgt, ist ein Zufall.

Abbildung 35 zeigt auch hier eine positive Entwicklung bei den Female Startups. Ihr **Anteil unter allen risikokapitalfinanzierten Startups in Österreich** ist in den letzten drei Jahren kontinuierlich gestiegen. Im Jahr 2019 gab es bei etwa jedem fünften risikokapitalfinanzierten Startup zumindest eine weibliche Mitgründerin (21%). **2021 war dies bereits bei mehr als jedem vierten risikokapitalfinanzierten Startup der Fall (28%)**. Das **durchschnittliche jährliche Wachstum beträgt 14%**.

Auch bei dieser Betrachtung werden die starken Schwankungen beim Anteil rein weiblicher Gründungsteams sichtbar. Deren Anteil verdoppelte sich zunächst im Jahr 2020 auf 4% und ging 2021 auf 3% zurück. Auffällig: Das geringe Wachstum des Anteils gemischter Gründerteams 2020 wurde durch den starken Anstieg rein weiblicher Teams kompensiert. Dadurch zeigt sich im Beobachtungszeitraum bei den Female Startups ein kontinuierliches Wachstum.

Investitionsvolumen

Nach der Analyse des Anteils risikokapitalfinanzierter Startups wenden wir uns in weiterer Folge dem Risikokapital zu. Wie hoch sind die Investitionsvolumina und welcher Anteil davon geht an Female Startups?

Europäische Startups erhielten im Jahr **2021 mehr als 88 Milliarden Euro Risikokapital, ein neuer Rekordwert**. Das Finanzierungsvolumen hat sich nach einem kontinuierlichen Anstieg in den letzten Jahren gegenüber dem Vorjahr nochmals mehr als verdoppelt (+141%). Die Anzahl der Finanzierungsrunden stieg in weit geringerem Ausmaß, nämlich um 25% von etwa 6.700 auf 8.400. Das bedeutet, dass die durchschnittliche Investitionshöhe im Jahr 2021 außergewöhnlich stark zugenommen hat: von ca. 5,5 Mio. auf ca. 10,5 Mio. Euro (EY, 2022).

Auch in Österreich wurden 2021 Rekordinvestitionen verzeichnet: Das Investitionsvolumen wurde nahezu verfünffacht und betrug mehr als 1,2 Mrd. Euro. Mehr als die Hälfte davon (53%) ging an die beiden Startups bitpanda und GoStudent. Die **Anzahl der Finanzierungsrunden ging gegenüber dem Vorjahr um etwa 20% von 153 auf 122** zurück, liegt jedoch immer noch über dem Niveau von 2019 (EY, 2022).

Female Startups & Investing

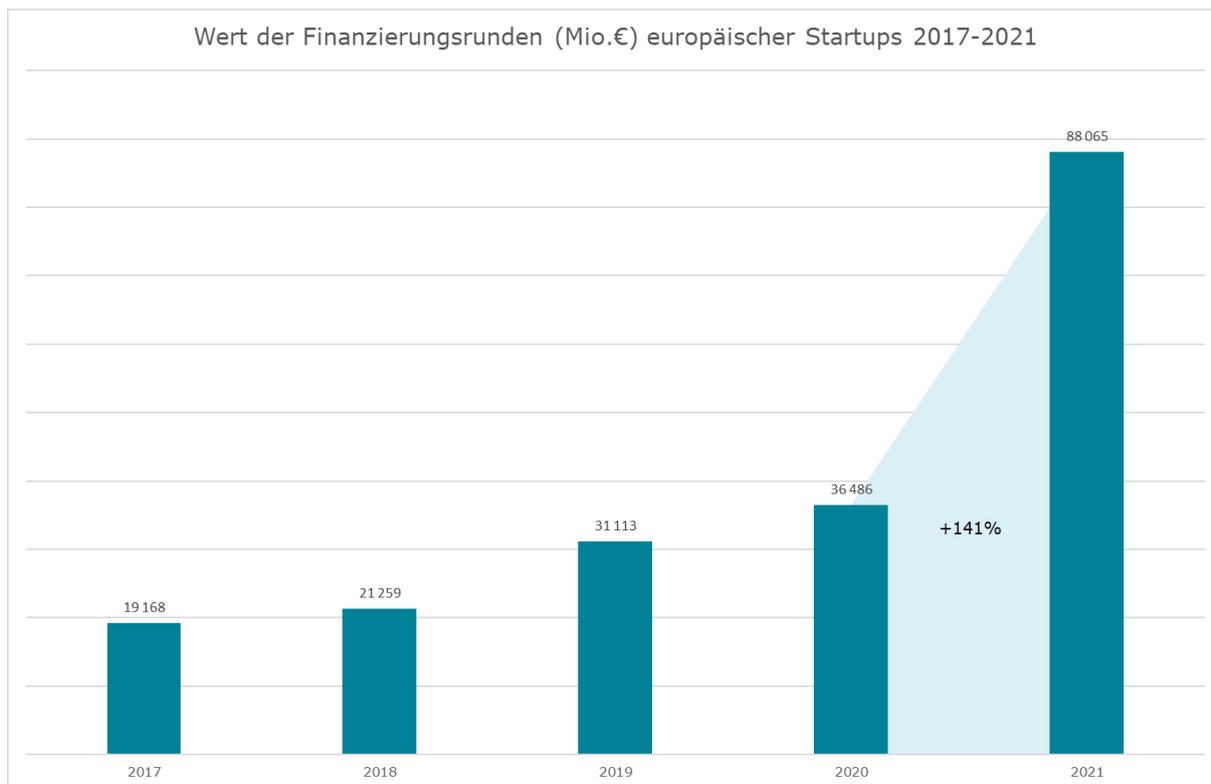


Abbildung 36: Wert der Finanzierungsrunden in Europa 2017 bis 2021 (EY, 2022)

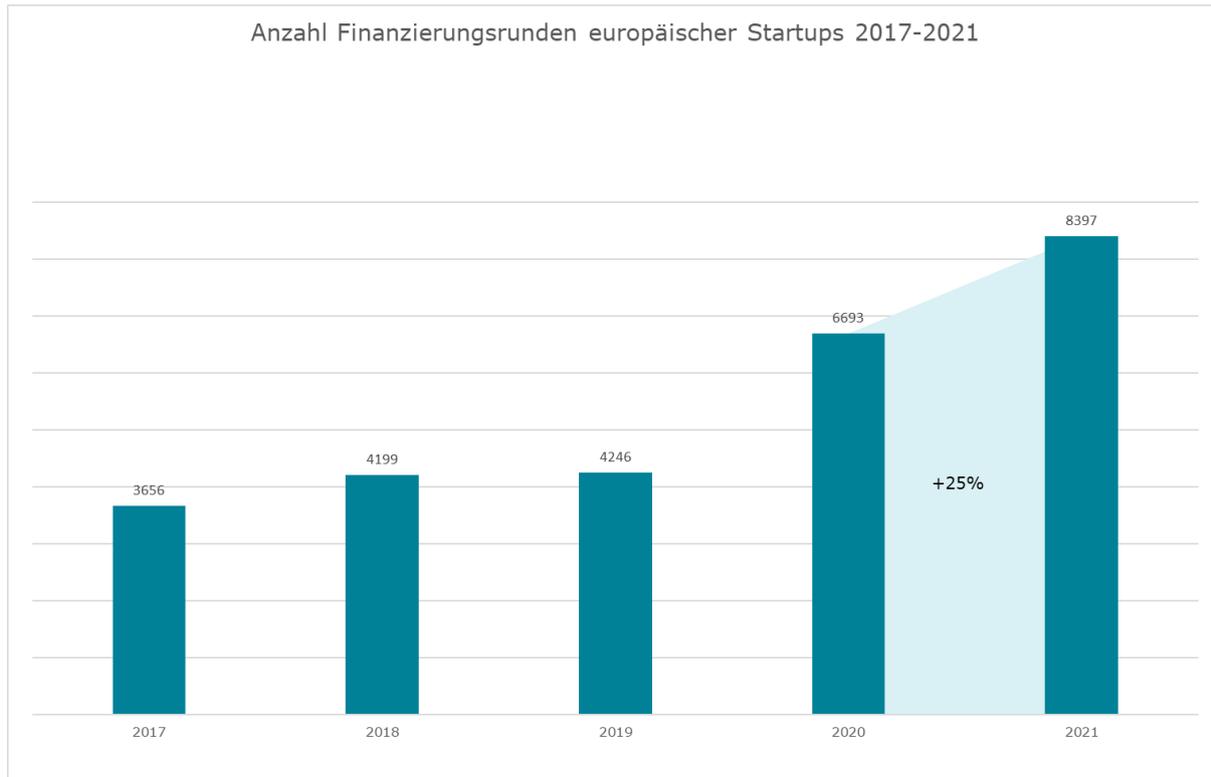


Abbildung 37: Anzahl der Finanzierungsrunden in Europa 2017 bis 2021 (EY, 2022)

Female Startups & Investing

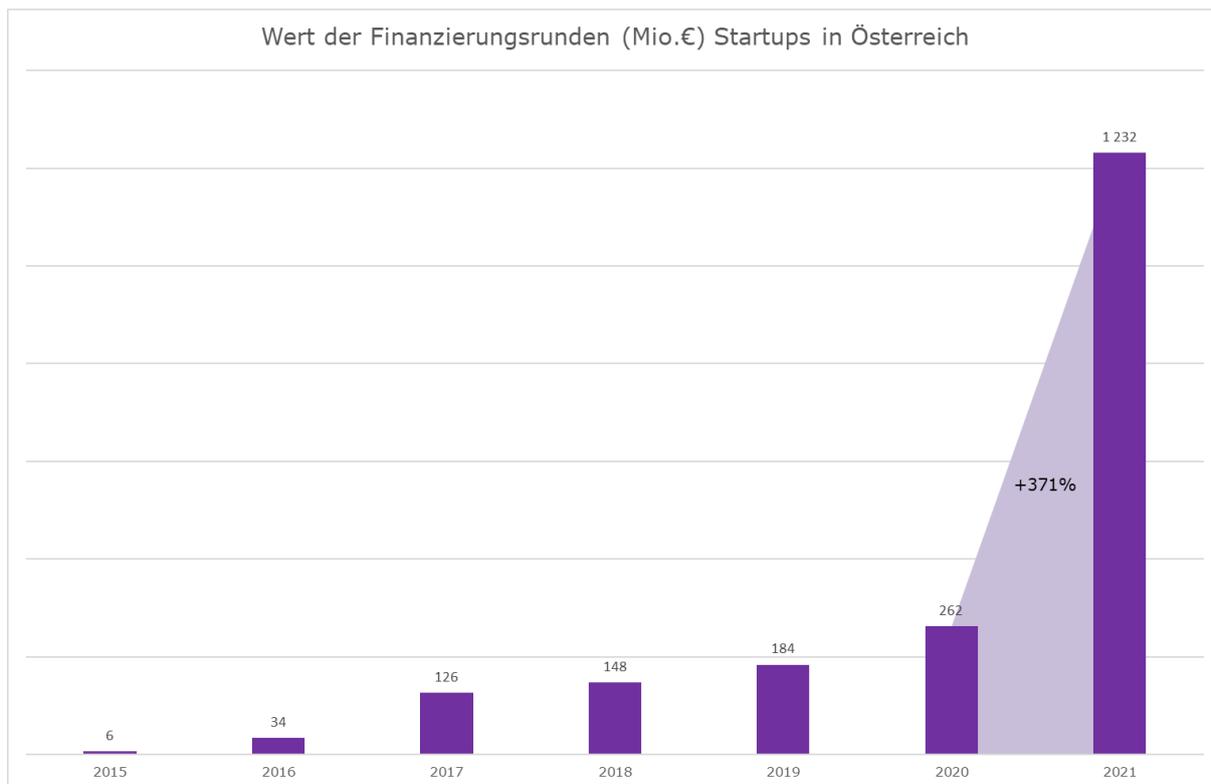


Abbildung 38: Wert der Finanzierungsrunden in Österreich 2017 bis 2021 (EY, 2021)

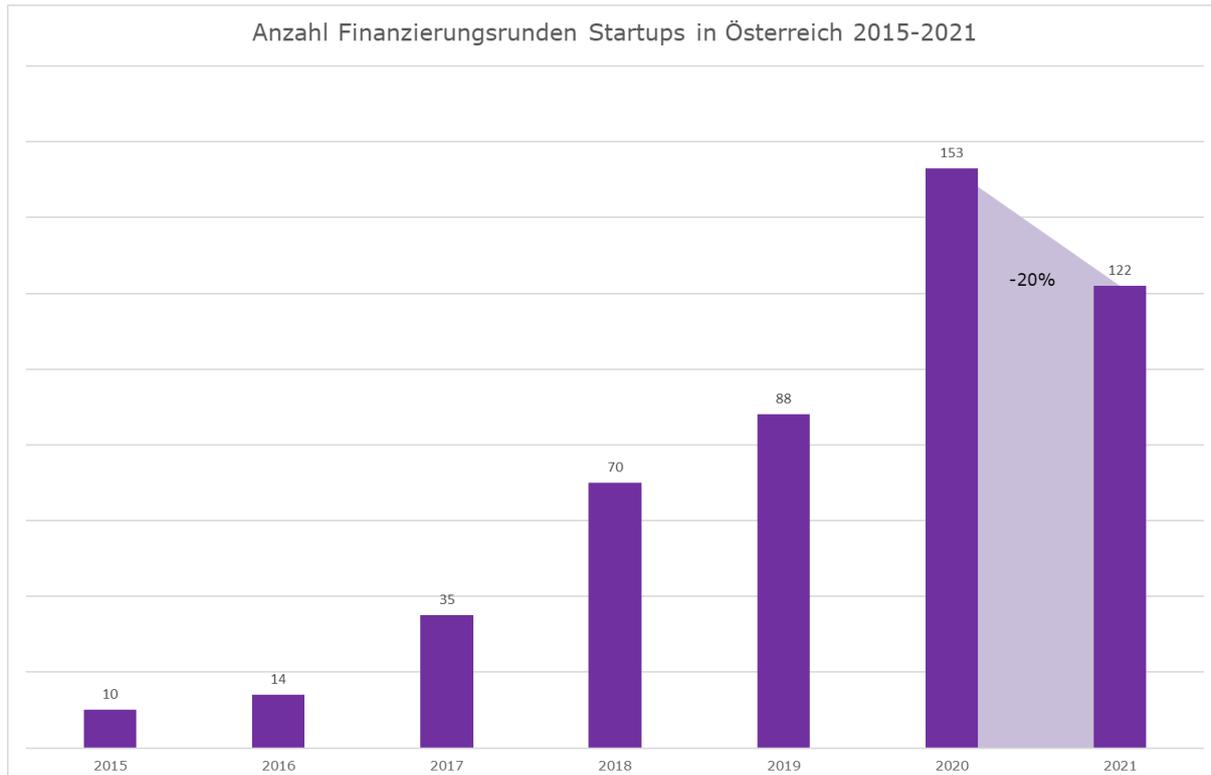


Abbildung 39: Anzahl der Finanzierungsrunden in Österreich 2015 bis 2021 (EY, 2021)

Die Analyse des Investitionsvolumens nach Gründungsteams zeigt, dass europaweit im Durchschnitt der letzten zehn Jahre etwas mehr als 90% des investierten Risikokapitals an rein männliche Teams gingen. Während der Anteil der Female Startups an allen Startup-Gründungen in Europa bei 17% liegt (vgl. Abbildung 7), ist ihr Anteil am Finanzierungsvolumen um 6 Prozentpunkte geringer.

Im Vergleich der zwei Perioden 2010-2015 und 2016-2021 zeigt sich darüber hinaus ein Rückgang um 4 Prozentpunkte von 15% auf 11%. Auch 2021 wurde ein Rückgang um mehr als 2 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr verzeichnet.

Trotz des starken Wachstums bei risikokapitalfinanzierten Female Startups von 13% auf 20% seit 2010 (vgl. Abbildung 30) ist ihr Anteil am Finanzierungsvolumen in den letzten Jahren zurückgegangen. Die stark gestiegenen Investitionen in Startups in den letzten Jahren führten also nicht zu einer Verringerung der Finanzierungslücke zwischen männlichen und weiblichen Gründungsteams, sondern vergrößerten diese sogar.

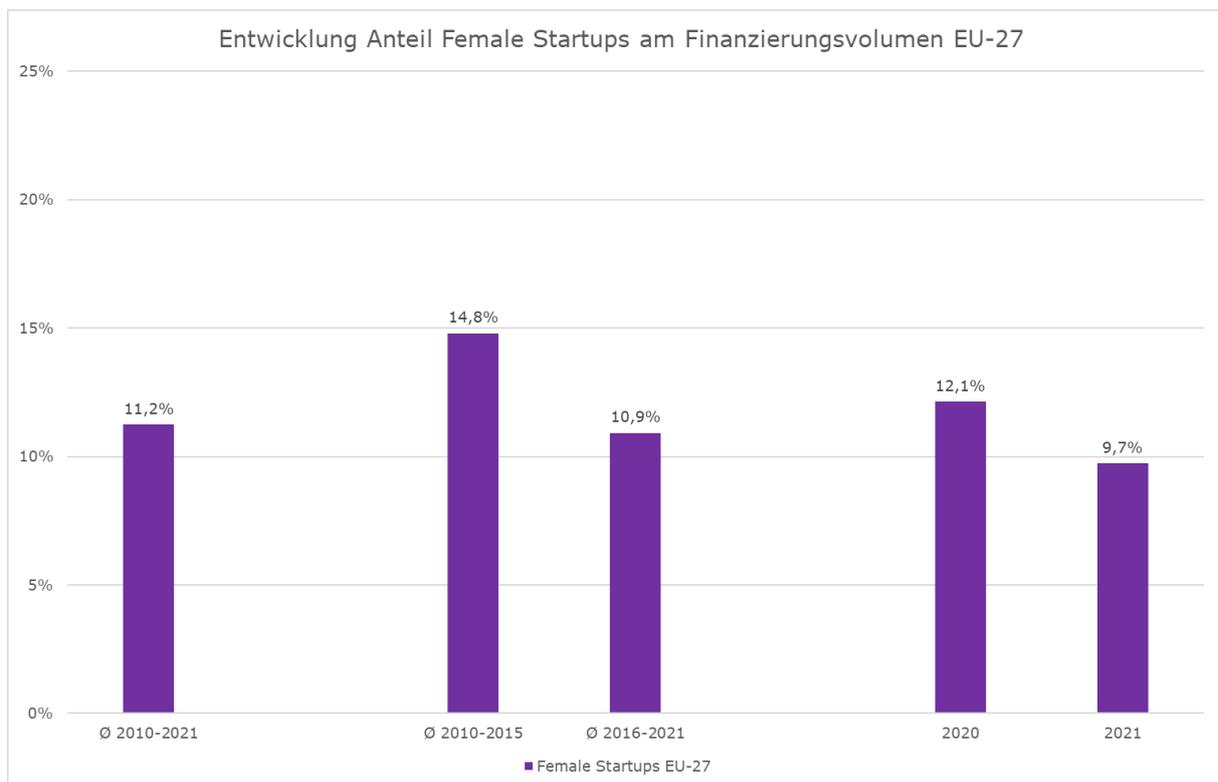


Abbildung 40: Anteil Female Startups am Finanzierungsvolumen EU-27 (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups)

Diese Entwicklung kann in fast allen europäischen Regionen beobachtet werden. Abbildung 43 zeigt zunächst die Finanzierungslücke in den europäischen Regionen im Durchschnitt der Jahre 2010 bis 2021. Mit jeweils 3% ist sie in Westeuropa und Südosteuropa am geringsten und im Baltikum und Südeuropa mit 9% am größten.

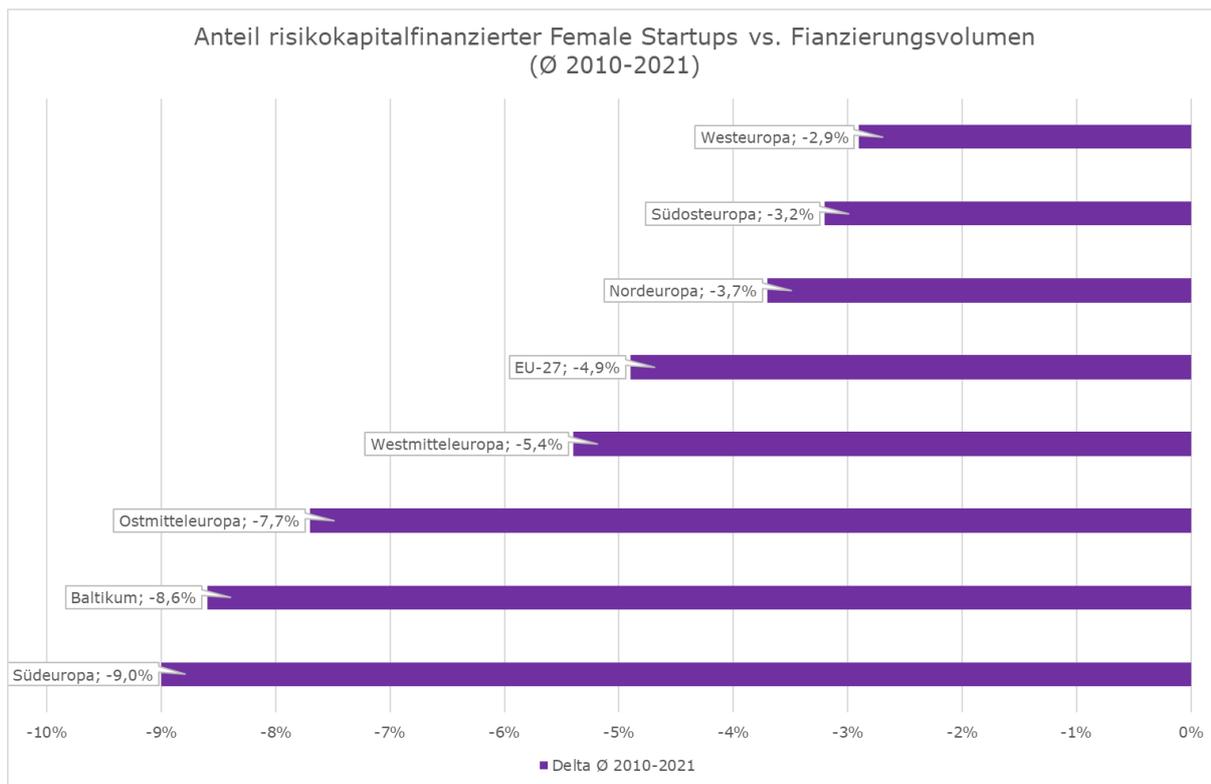


Abbildung 41: Anteil Female Startups vs. Finanzierungsvolumen (Ø 2010-2021) (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups)

Abbildung 42 zeigt, dass das Gender Funding Gap in allen Regionen mit Ausnahme Nord- und Südosteuropas in den letzten Jahren größer geworden ist. Eine weit überdurchschnittliche Vergrößerung der Finanzierungslücke kann in Ostmitteleuropa (11 Prozentpunkte), Westmitteleuropa (9 Prozentpunkte) und im Baltikum (7 Prozentpunkte) beobachtet werden.

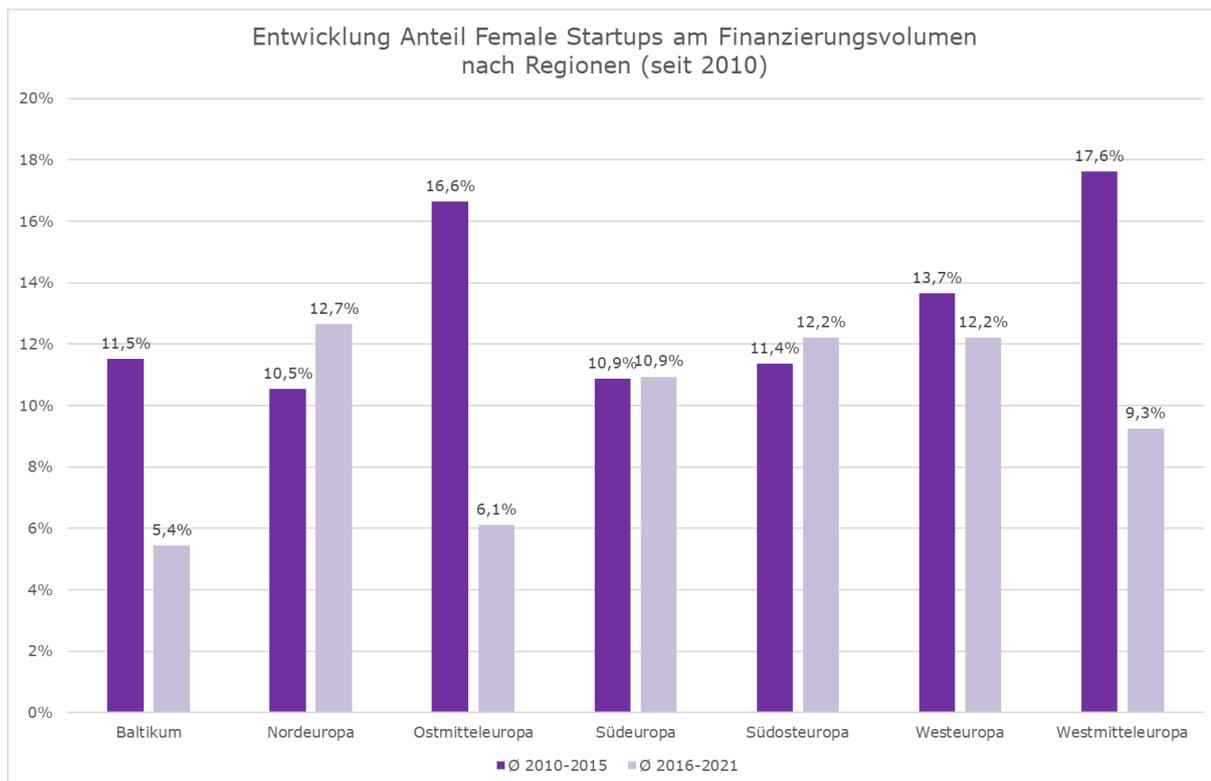


Abbildung 42: Entwicklung Anteil Female Startups am Finanzierungsvolumen (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups)

Im Ländervergleich werden wiederum große Unterschiede sichtbar. Die Anteile am Finanzierungsvolumen variieren zwischen 8% und 15%. Die Spitzenplätze nehmen Belgien (15%) und Schweden (14%) ein.

Weiter oben wurde bereits der (höchstwahrscheinlich) positive Einfluss der Finanzierungsstrategie des staatlichen Venture Capital Fonds in Schweden, Almi VC, auf die Finanzierungssituation von Female Startups in Schweden beschrieben. Einen Beitrag zur Erklärung des überdurchschnittlichen hohen Finanzierungsvolumens in Belgien kann möglicherweise der Investmentfonds „We are Jane“ liefern. Er wurde 2018 gegründet und investiert ausschließlich in weibliche Gründerinnen bzw. Unternehmen mit mehrheitlich weiblichen Anteilseignern.

Irland, die Niederlande, Deutschland und Spanien weisen Anteilswerte aus, die dem Durchschnitt der EU-27 entsprechen. In Polen und Finnland sind die Anteile am Finanzierungsvolumen nur halb so hoch wie bei Spitzenreiter Belgien.

Österreich liegt am hinteren Ende des Rankings. Bei der Interpretation des ausgewiesenen Wertes ist jedoch Vorsicht geboten: Die auf Dealroom.co dokumentierten Fallzahlen für Österreich sind verhältnismäßig niedrig. Darüber hinaus sorgten die Rekordinvestments in bitpanda und GoStudent im Jahr für eine starke Verzerrung zu Ungunsten von Female Startups.

Female Startups & Investing

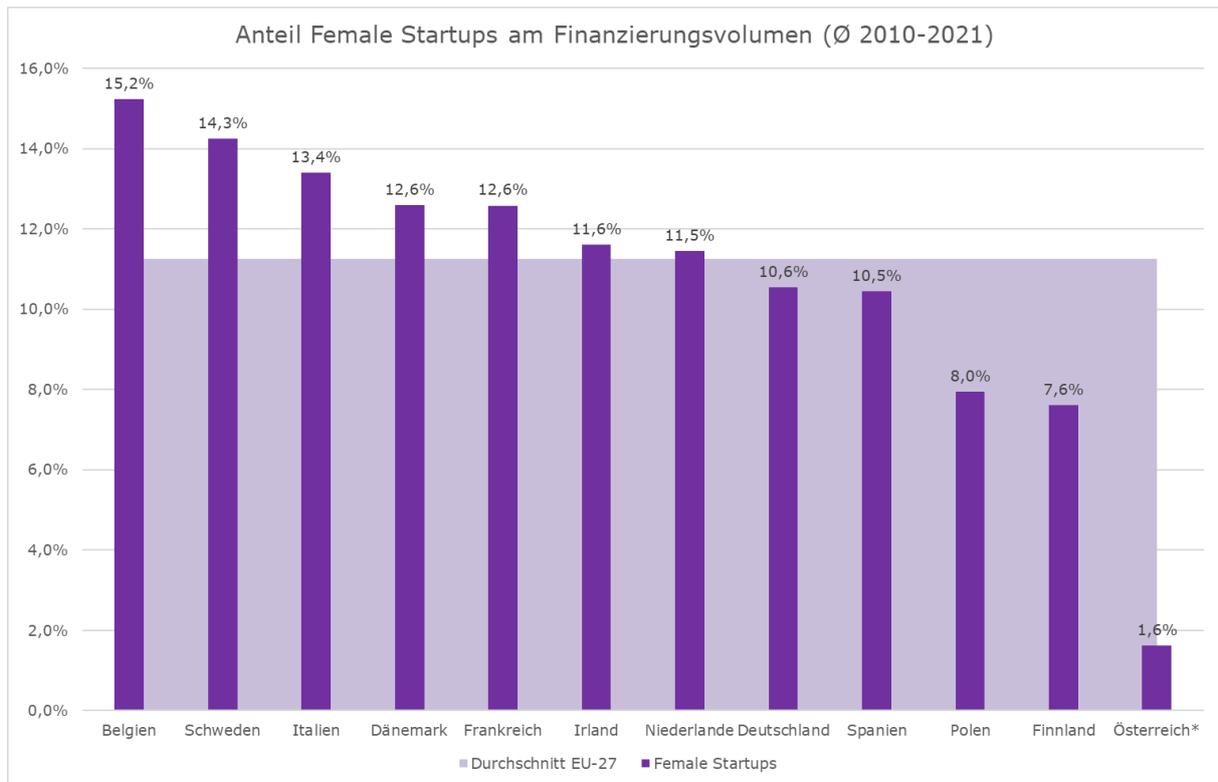


Abbildung 43: Länderranking: Anteil Female Startups am Finanzierungsvolumen Ø 2010-2021 (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups)¹⁰

¹⁰ Im Länderranking werden nur Länder mit mehr als 300 risikokapitalfinanzierten Startups im Zeitraum 2010-2021 berücksichtigt, um Verzerrungen in der Darstellung aufgrund zu geringer Fallzahlen von Female Startups zu vermeiden.

*Das betrifft mit n=210 auch Österreich. Der in der Grafik ausgewiesene Wert ist demnach mit höchster Vorsicht zu interpretieren. Darüber hinaus hatten insbesondere die hohen Investments in bitpanda und GoStudent im Jahr 2021 eine starke Verzerrung zugunsten rein männlicher Gründungsteams zur Folge.

Finanzierungsrunden

Gemessen an der **Anzahl der Finanzierungsrunden ist der Anteil der Female Startups höher** als beim Finanzierungsvolumen. Im Durchschnitt der letzten Jahre lag der Wert im gesamteuropäischen Durchschnitt bei 17%. Das bedeutet, dass Startups mit weiblicher Beteiligung in der Regel häufiger Fundraising betreiben als Männerteams.

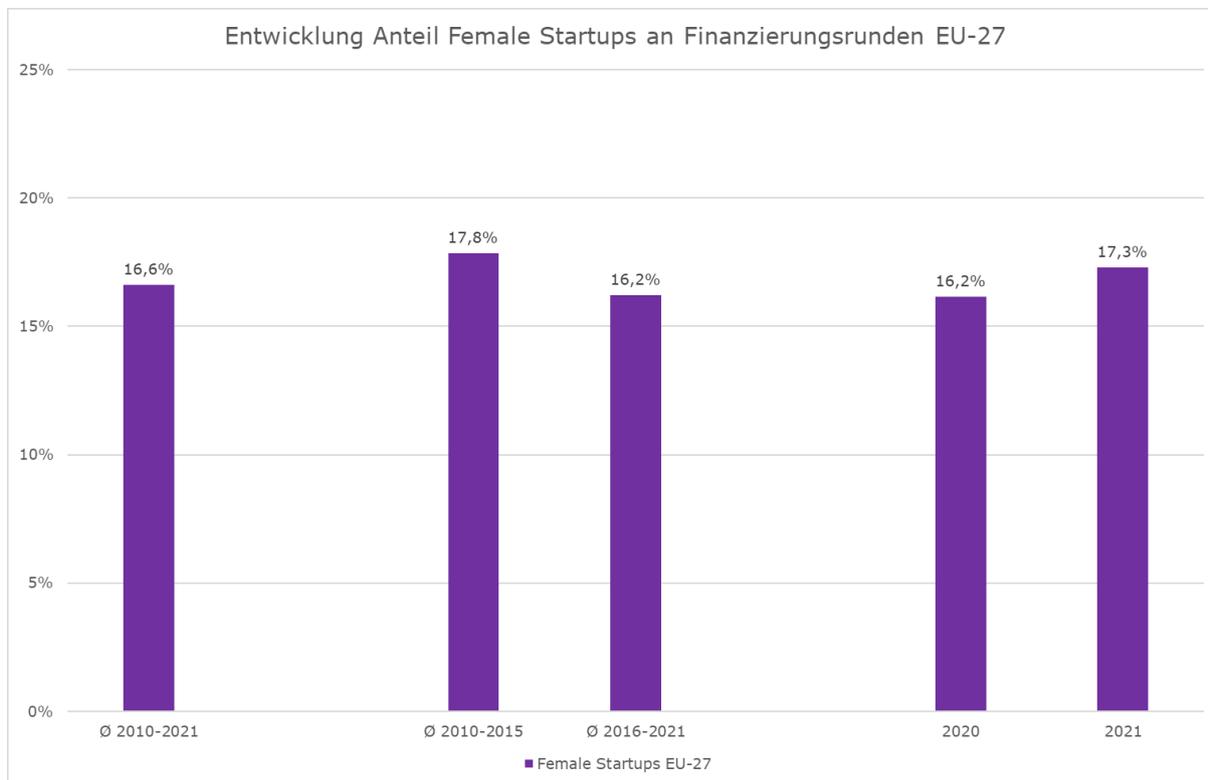


Abbildung 44: Anteil Female Startups an Finanzierungsrunden EU-27 (Quelle: Dealroom.co; n=23.203 Finanzierungsrunden)

Während der Anteil von Female Startups an Finanzierungsrunden **im europäischen Durchschnitt relativ stabil zwischen 16% und 18%** liegt, werden auch hier **im Ländervergleich** große Unterschiede sichtbar. Die Höhe der Anteile **variiert zwischen 12% und 27%**.

Die beiden südeuropäischen Länder Spanien (27%) und Italien (20%) weisen die höchsten Anteile aus. Darüber hinaus sind die Anteilswerte in Irland und Schweden mit jeweils 19% überdurchschnittlich hoch.

Während Italien auch beim Finanzierungsvolumen einen überdurchschnittlich hohen Anteil hat, liegt Spanien beim Finanzierungsvolumen mit 11% unter dem EU-27-Durchschnitt und bei den Finanzierungsrunden weit darüber. Ein Hinweis darauf, dass spanische Female Startups in besonders kurzen Zyklen Fundraising betreiben (müssen).

Demgegenüber liegen die Anteile von Frankreich (14%), Niederlande (13%) und Dänemark (12%) bei den Finanzierungsrunden unter und beim Finanzierungsvolumen über dem EU-Durchschnitt.

Auf Basis der Daten von Dealroom.co ist Österreich am Ende des Rankings platziert. Eine zusätzliche Validierung mit Hilfe der im Startup Report Austria 2018 und 2020/21 gelisteten Finanzierungsrunden kam zu dem Ergebnis, dass der Anteil von Female Startups 16% beträgt. Damit liegt Österreich im europäischen Mittelfeld.

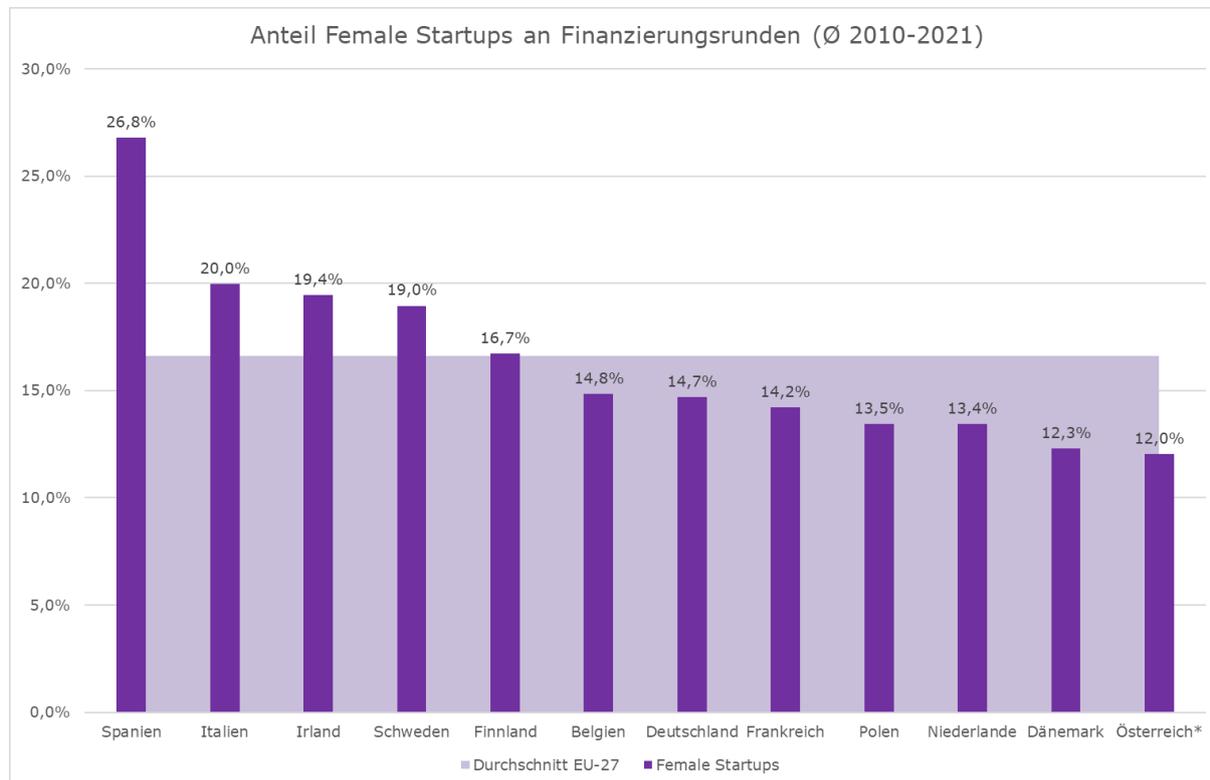


Abbildung 45: Länderranking: Anteil Female Startups an Finanzierungsrunden Ø 2010-2021 (Quelle: Dealroom.co; n=23.203 Finanzierungsrunden)¹¹

Bei der Analyse der Entwicklung des Anteils an Finanzierungsrunden nach Regionen fällt die Halbierung des Anteilswerts in Südeuropa auf. Vor dem Hintergrund des konstanten Anteils beim Finanzierungsvolumen deutet dies darauf hin, dass der Wert der Finanzierungen überdurchschnittlich stark gestiegen ist.

Gegenteilige Entwicklungen sind im Baltikum und West- und Westmitteleuropa zu beobachten, wo die Ansteige bei der Anzahl der Finanzierungsrunden mit einem Rückgang beim Finanzierungsvolumen einhergehen.

¹¹ Im Länderranking werden nur Länder mit mehr als 300 risikokapitalfinanzierten Startups im Zeitraum 2010-2021 berücksichtigt, um Verzerrungen in der Darstellung aufgrund zu geringer Fallzahlen von Female Startups zu vermeiden.

*Das betrifft mit n=210 grundsätzlich auch Österreich. Der Wert wird in der Grafik der Vollständigkeit halber dennoch ausgewiesen. Eine zusätzliche Validierung anhand der Daten des Startup Reports Austria 2018 und 2020/21 zeigte etwas höhere Anteilswerte von 16%, womit Österreich aktuell im europäischen Mittelfeld platziert ist.

In Nordeuropa hingegen stieg sowohl der Anteil an den Finanzierungsrunden als auch am Finanzierungsvolumen.

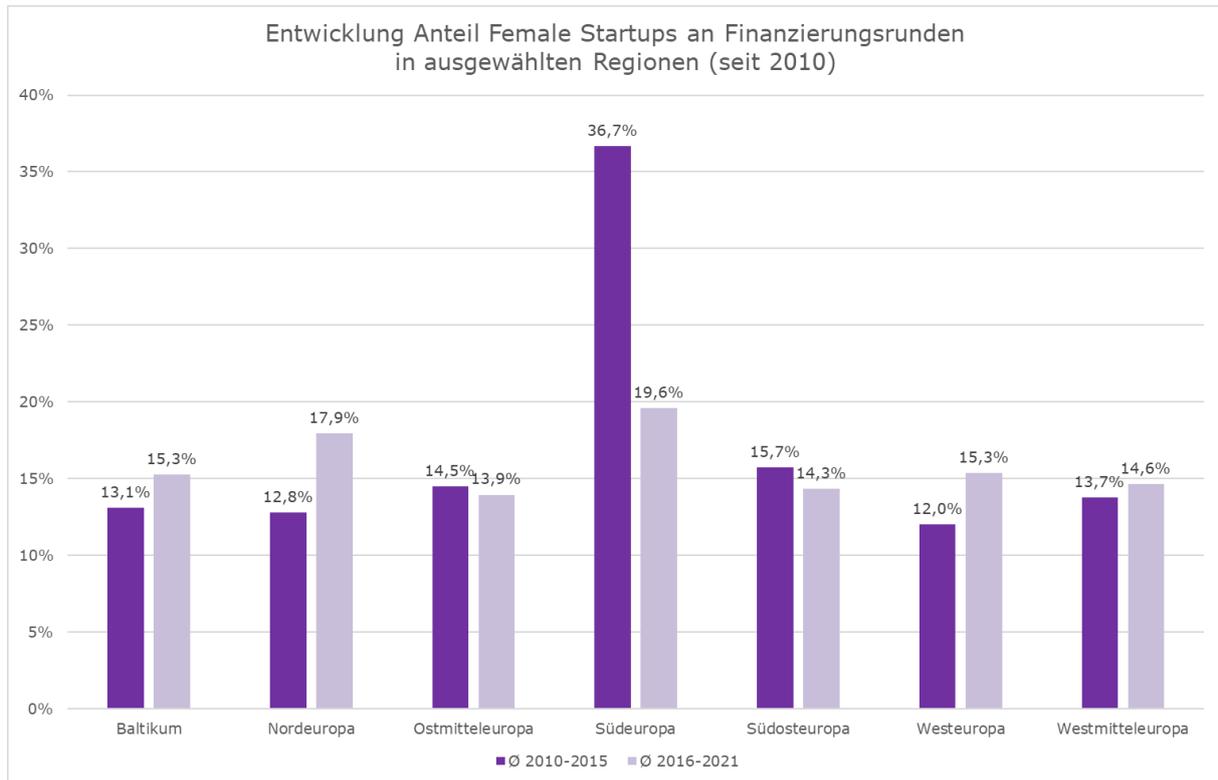


Abbildung 46: Entwicklung Anteil Female Startups an Finanzierungsrunden (Quelle: Dealroom.co; n=23.203 Finanzierungsrunden)

Female Startups & Investing

Die Ergebnisse der Analysen zur Risikokapitalfinanzierung von Female Startups fast Abbildung 47 anschaulich zusammen: Während beim Startup-Gründungsgeschehen seit 2010 ein kontinuierlicher Anstieg bei Female Startups beobachtet werden kann und ihr Anteil um nahezu zwei Drittel von 13% auf 21% gewachsen ist, weisen die Anteile hinsichtlich Finanzierungsrunden (-9%) und Finanzierungsvolumen (-26%) eine negative Entwicklung auf.

Im EU-27-Durchschnitt wurde die Finanzierungslücke im Beobachtungszeitraum also größer. Die vorliegenden Daten deuten darauf hin, dass insbesondere die Rekordinvestments des Vorjahres überwiegend an rein männliche Gründungsteams gegangen sind.

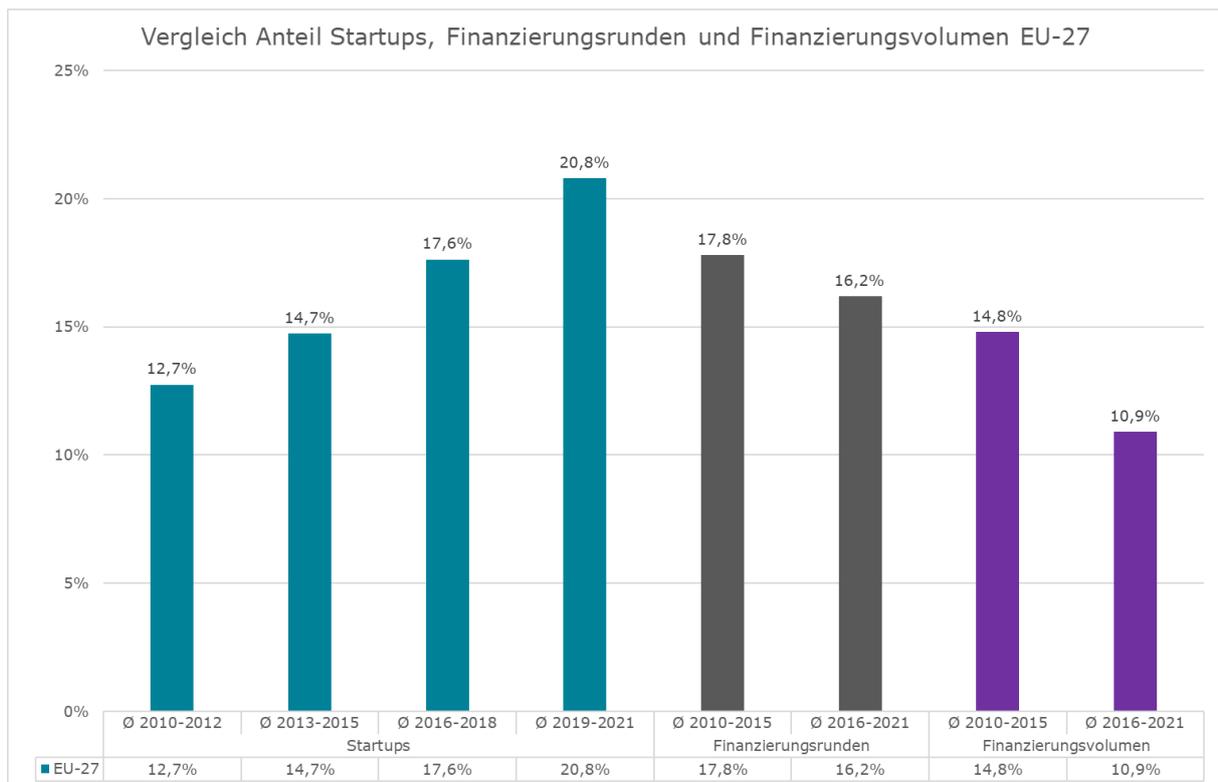


Abbildung 47: Vergleich Anteil Startups, Finanzierungsrunden und Finanzierungsvolumen EU-27 (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups und 23.203 Finanzierungsrunden)

Female Startups & Investing

Die Analyse der Regionen liefert ein differenziertes Bild. Entgegen dem für die EU-27 beobachteten Trend bilden Nordeuropa und Südosteuropa die Ausnahme. Diese Regionen verzeichnen nicht nur beim Anteil der Startups sondern auch beim Finanzierungsvolumen einen Zuwachs verzeichnen; wenn auch nicht in proportionalem Ausmaß.

Im Baltikum sowie in West- und Westmitteleuropa zeigt sich zwar ein Anstieg beim Anteil an den Finanzierungsrunden, aber ein Rückgang beim Finanzierungsvolumen.

In Südeuropa deutet die (nahezu) Halbierung des Anteils an Finanzierungsrunden bei konstantem Anteil am Finanzierungsvolumen darauf hin, dass zumindest die Höhe der Investments in Female Startups überproportional gestiegen ist.

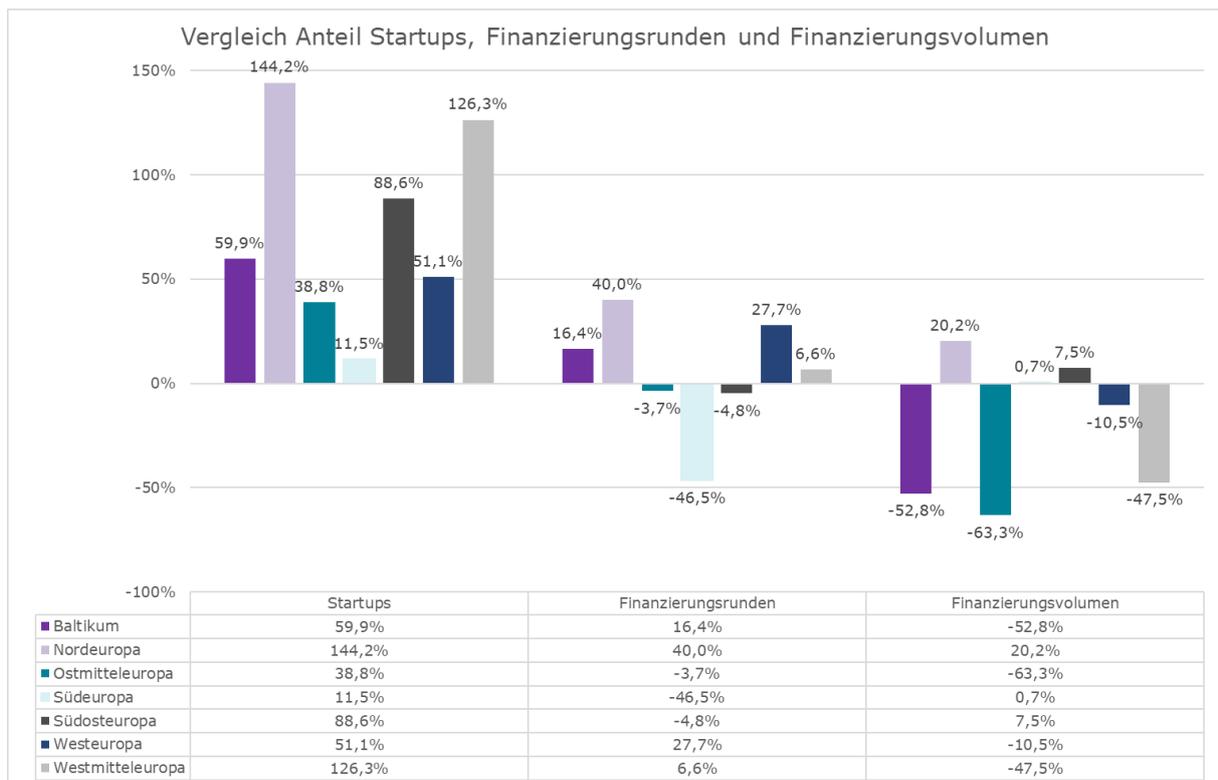


Abbildung 48: Vergleich Anteil Startups, Finanzierungsrunden und Finanzierungsvolumen nach Regionen (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups und 23.203 Finanzierungsrunden)

Finanzierungshöhe

Die geringeren Anteile von Female Startups in Bezug auf das Finanzierungsvolumen gegenüber Finanzierungsrunden liefern bereits einen Hinweis darauf, dass die durchschnittliche Finanzierungshöhe pro Runde bei Startups mit weiblicher Beteiligung niedriger ist. Dies gilt insbesondere für rein weibliche Gründungsteams.

Im Zeitraum 2010 bis 2015 war die durchschnittliche Finanzierungsrunde eines rein männlichen Gründungsteams mit 1,71 Mio. Euro etwa ein Viertel höher als von Female Startups (1,37 Mio. Euro), doch über mehr als doppelt so hoch wie von rein weiblichen Gründungsteams (0,79 Mio. Euro).

In der darauffolgenden Analyseperiode stieg die durchschnittliche Finanzierung männlicher Startups weit stärker an als bei rein weiblichen oder gemischten Gründungsteams. Im Zeitraum 2016 bis 2021 erzielten männliche Startups pro Runde 3,5x höhere Finanzierungen als rein weibliche Teams und um 160% höhere als Female Startups.

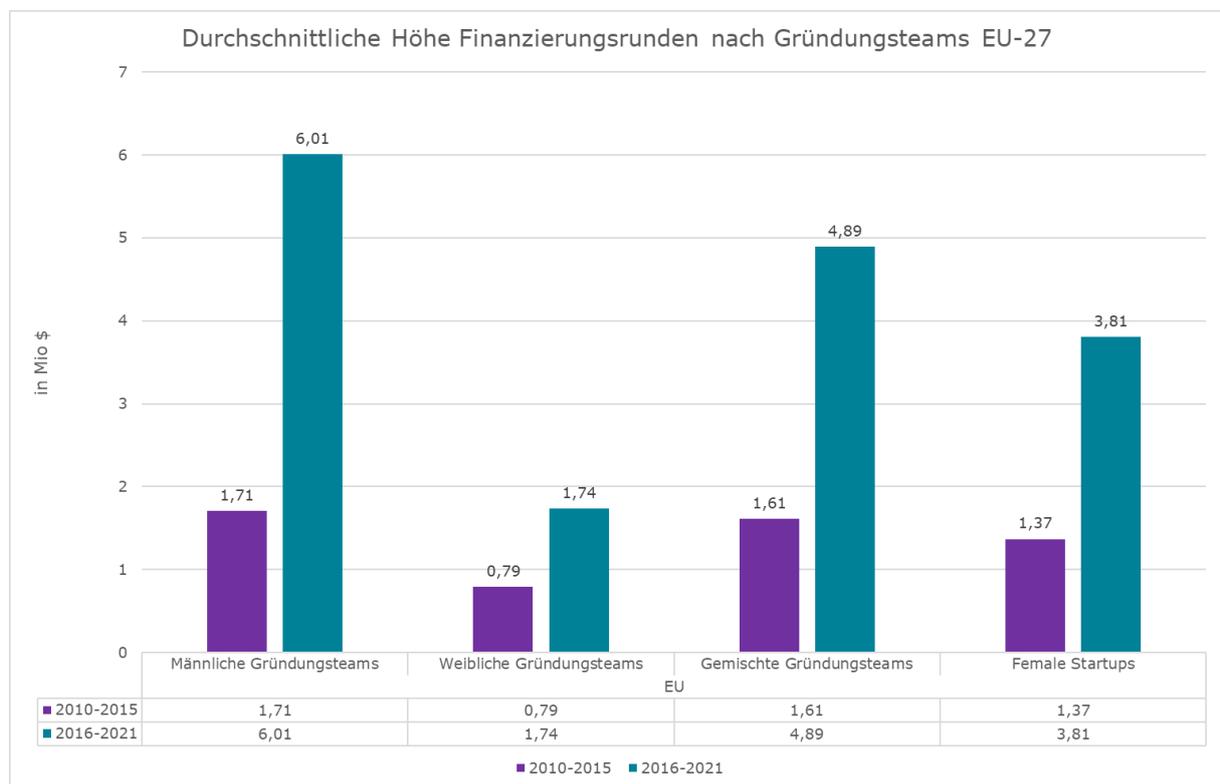


Abbildung 49: Durchschnittliche Höhe Finanzierungsrunden nach Gründungsteams EU-27 (Quelle: Dealroom.co; n=10.709 Startups und 23.203 Finanzierungsrunden)

Bei näherer Betrachtung des **Medians von Seed- und Series-A-Finanzierungen in Europa seit 2017** zeigt sich, dass es **kaum Unterschiede zwischen rein männlichen und gemischten Gründungsteams** gibt. Die durchschnittliche Finanzierungshöhe verdoppelte sich im Zeitraum im Zeitraum 2017 bis 2021 bei beiden Gruppen von jeweils 700.000,-Euro auf 1,5 (Männerteams) bzw. 1,4 Millionen Euro (gemischte Teams).

Die **durchschnittliche Höhe einer Finanzierungsrunde weiblicher Teams ist erheblich geringer**. Außerdem zeigt sich, dass die Kluft – mit Ausnahme des Jahres 2019 – in den letzten Jahren größer geworden ist. Lag das durchschnittliche Seedinvestment weiblicher Teams 2017 bei etwa 86% von männlichen und gemischten Teams, sind es im Jahr 2021 nur mehr 67%. Rein weibliche Startups erhalten bei Seed-Runden also um etwa ein Drittel weniger Kapital als männliche und gemischte Teams.

Im Bereich der Series-A-Finanzierungen lässt sich ein ähnlicher Trend beobachten, wobei die Kluft kleiner ist und der Unterschied ca. ein Viertel ausmacht. Die Finanzierungshürden sind für rein weibliche Startups demnach höher je jünger das Unternehmen ist.

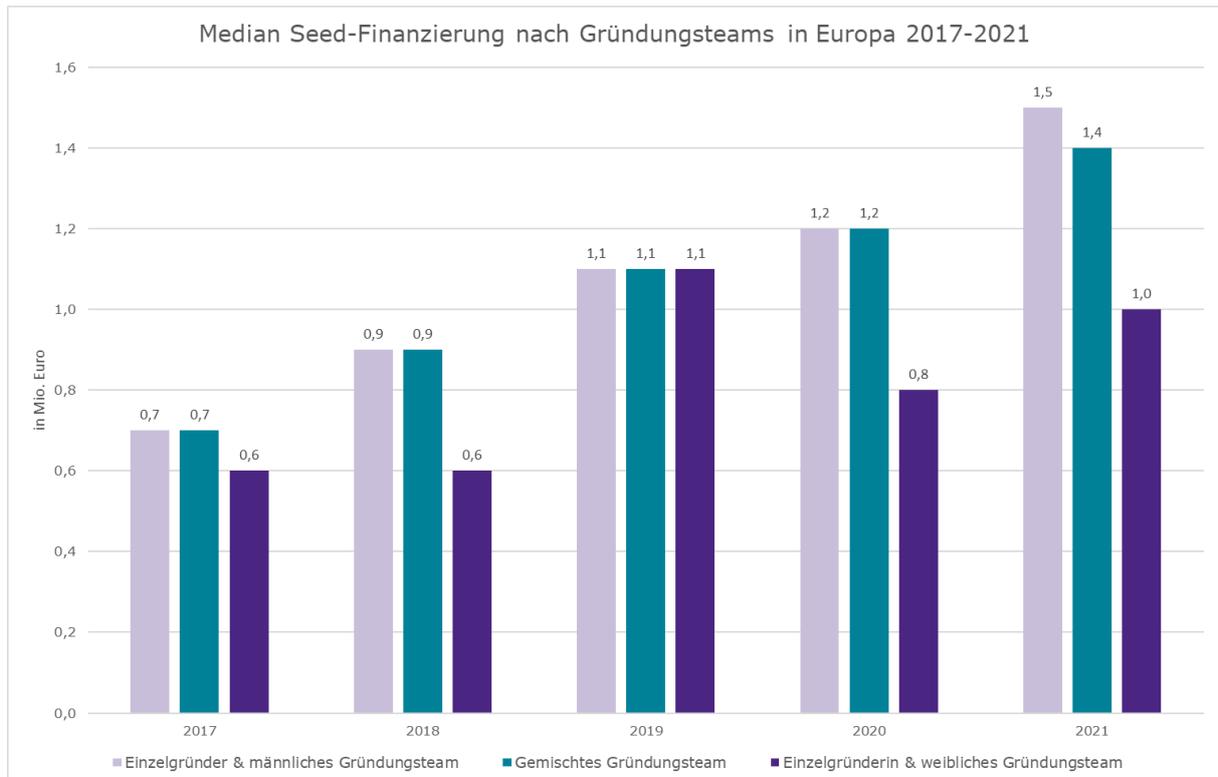


Abbildung 50: Median Seed-Finanzierung in Europa nach Gründungsteams 2017 bis 2021 (Atomico, 2021)

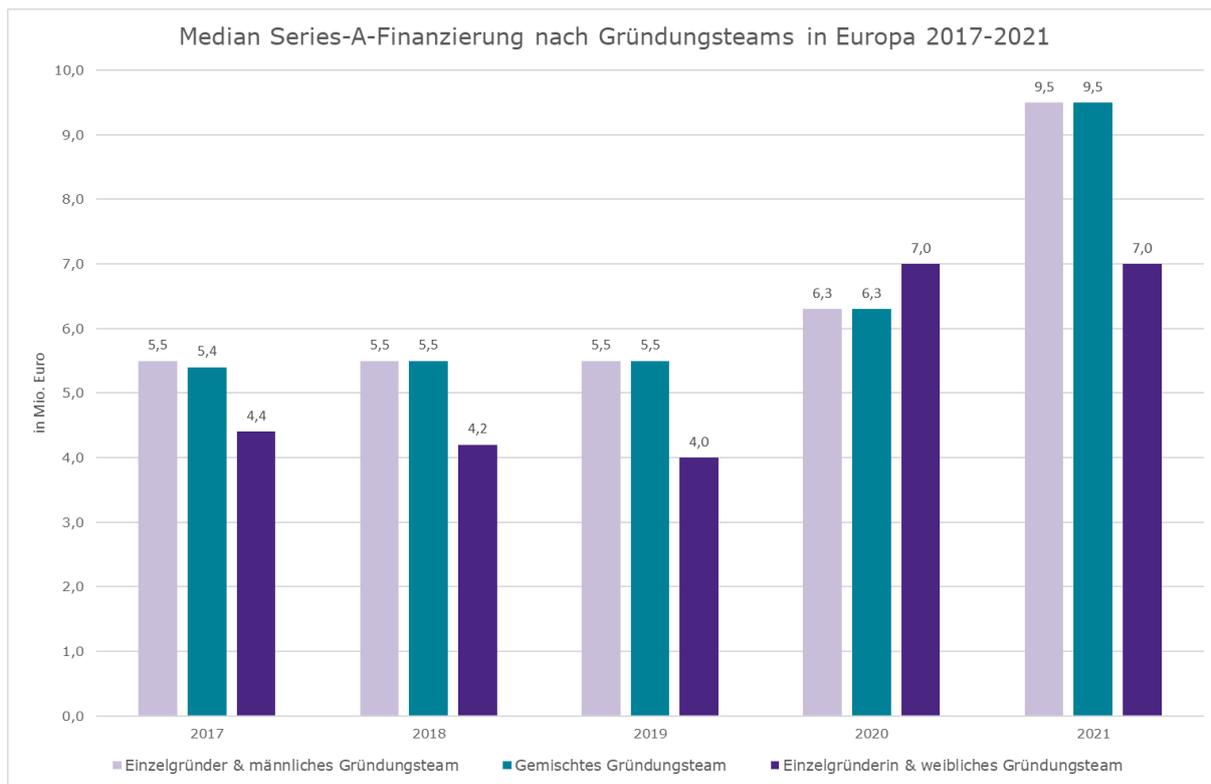


Abbildung 51: Median Series-A-Finanzierung in Europa nach Gründungsteams 2017 bis 2021 (Atomico, 2021)

Performance

Mehrere Studien kommen zu dem Ergebnis, dass **risikokapitalfinanzierte Gründungsteams mit zumindest einer Mitgründerin bessere wirtschaftliche Performance und einen höheren Return on Investment aufweisen als rein männliche Gründungsteams.**

Abouzahr et al. (2018) analysierten die Entwicklung von 350 Startups über einen Zeitraum von fünf Jahren nach Abschluss des Startup-Accelerator-Programms „MassChallenge“:

- Ein gutes Drittel (36%) der Stichprobe waren Female Startups, der Rest (64%) hatte rein männliche Gründungsteams.
- Gleich hohe Qualität der Startups: Bei den Jurybewertungen der Startups bei der Aufnahme in das Accelerator-Programm gab es keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gründungsteams.
- Die durchschnittliche Finanzierungshöhe war bei den Female Startups mit 935.000,- Dollar weniger als halb so hoch wie bei den männlichen Startups (2,1 Millionen Dolar).
- **Female Startups wiesen in Bezug auf das investierte Kapital 2,5mal höhere Umsätze als rein männliche Startups aus.**

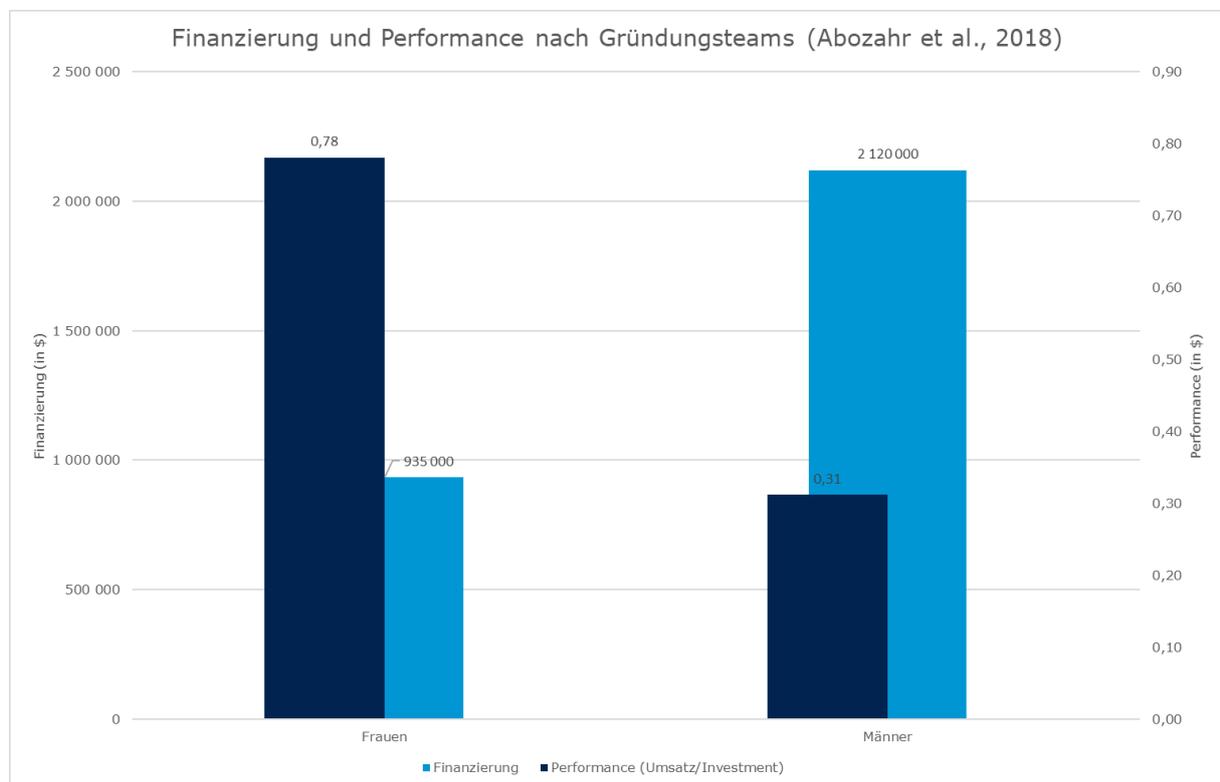


Abbildung 52: Finanzierung und ROI nach Gründungsteams (Abouzahr et al., 2018; n=350)

Der Venture Capital Fonds First Round Capital analysierte anlässlich seines 10jährigen Firmenjubiläums die Performance seiner 300 Startup Investments. Das Ergebnis: Der **Return on Investment** bei Startups mit zumindest einer weiblichen Gründerin war **63% höher als bei rein männlichen Teams** (First Round Capital, 2015).

Die Startup-Konferenz SLUSH kommt in ihrer Analyse der Startups, die sich für die Teilnahme am Pitch-Wettbewerb 2019 bewarben, zu einem ähnlichen Ergebnis (SLUSH, 2019). Startups in vergleichbarem Alter, deren Antrag von einer Frau – meist eine der Gründerinnen – gestellt wurde, hatten im Durchschnitt um ein Drittel weniger Investment erhalten, aber mehr aus dem Geld gemacht: Der **Umsatz pro investiertem Euro war bei Frauen um 24% höher** und auch die Produktivität (Umsatz pro Mitarbeiter/-in) um mehr als 20% besser als bei Männern.

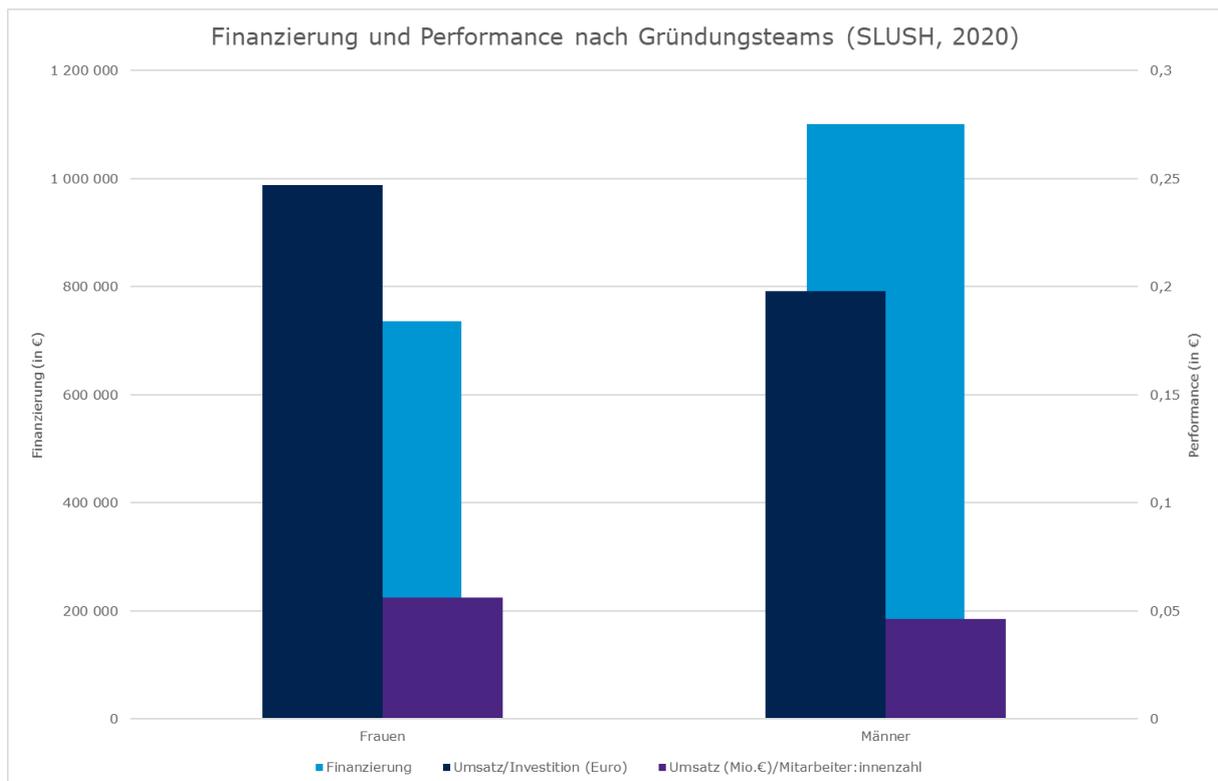


Abbildung 53: Finanzierung und Performance nach Gründungsteams (SLUSH, 2020; n=530)

Guzman und Kacperczyk (2019) kommen in ihrer Analyse aller (!) 1,8 Millionen Firmengründungen in den US-Bundesstaaten Kalifornien und Massachusetts im Zeitraum 1995 bis 2011 zu folgenden Ergebnissen:

- Der Frauenanteil bei wachstumsorientierten Unternehmen beträgt 22%.
- Der Anteil finanzierter Startups mit weiblicher Beteiligung ist weniger als halb so hoch und liegt bei 10%.
- **In den Top 10% und Top 5% der wachstumsorientierten Startups ist der Anteil mit 17% und 13% höher als unter allen risikokapitalfinanzierten Startups.** Dies deutet auf eine bessere Performance von Wachstumsunternehmen mit weiblicher Beteiligung hin.

Christiansen et al. (2016) zeigen in ihrer Analyse von mehr als zwei Millionen europäischen Unternehmen aus 34 Ländern, dass diverse Führungsteams bessere finanzielle Ergebnisse erzielen (Steigerung der Profitabilität um 3 bis 8%). Zahlreiche weitere Studien kommen zu vergleichbaren Ergebnissen (z.B. BCG & TU München, 2016; Dezsö & Ross, 2012; Khan & Vieito, 2013; McKinsey, 2018; MSCI, 2016; Nordea, 2018; Peni, 2014).

5. Gender Funding Gap

Ursachen...

In Anbetracht der Befunde zur überdurchschnittlichen wirtschaftlichen Performance von diversen (Gründungs-)Teams stellt sich die Frage, warum (Risikokapital-)Investor/-innen dieses Potenzial zu einem guten Teil brachliegen lassen. Das Schließen der Finanzierungslücke sollte nicht nur als moralische Verpflichtung betrachtet werden, sondern vielmehr als große ungenutzte Chance für Investor/-innen und als wichtiger Impuls für die Wirtschaft.

Die Ursachen für das Gender Funding Gap sind vielfältig und wurden in zahlreichen wissenschaftlichen Studien erforscht (für einen Überblick siehe: OECD und Europäische Union, 2017).

Unternehmerische Anfangsorientierung

In Bezug auf die **geringere Gründungsaktivität von Frauen im Allgemeinen** ist ein wichtiger Grund für das Ungleichgewicht, dass Frauen oftmals aus **anderen Beweggründen** die Selbstständigkeit wählen als Männer. Die **Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben** sowie familiäre Betreuungsaufgaben wirken sich stärker auf die unternehmerischen Aktivitäten von Frauen aus. Viele Arbeitnehmerinnen entscheiden sich zudem für die Selbstständigkeit, um die so genannte **„gläserne Decke“ am Arbeitsplatz** zu überwinden. Paradoxiertweise werden arbeits- und familienbezogene Institutionen, die mehr Unterstützung leisten, mit einem größeren Ungleichgewicht zwischen den Geschlechtern in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen Unternehmen gründen oder führen, in Verbindung gebracht (Thébaud, 2010).

Häufig mangelt es an **kultureller und gesellschaftlicher Unterstützung** für weibliches Unternehmertum. Unternehmensgründung ist als „männliches“ Phänomen tief verwurzelt. Dies verleiht weiblichem Unternehmertum ein geringeres Maß an Legitimität und kann dazu führen, dass Frauen ihre unternehmerischen Tätigkeiten von sich aus auf „weibliche“ Berufe, Wirtschaftszweige und Geschäftsfelder begrenzen (z.B. persönliche Dienstleistungen, Gesundheitsberufe). Insbesondere in wissenschaftlichen und technologie-nahen Bereichen ist die Zahl erfolgreicher Unternehmerinnen, die als Rollenvorbilder fungieren können, noch gering.

Frauen sind weniger häufig davon überzeugt als Männer, die nötigen **Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen** zu besitzen, um ein Unternehmen zu gründen. Sie verfügen tendenziell über **kleinere und weniger effiziente Unternehmensnetzwerke** und haben größere Schwierigkeiten als Männer, **Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten** zu erhalten.

Hinsichtlich der grundsätzlichen **unternehmerischen Motivation und Ziele** zeigt sich, dass Gründerinnen ihre Entwicklungsziele im Vergleich zu ihren männlichen Konkurrenten vielfach niedriger stecken. Frauen tendieren dazu, kleinere Unternehmen zu führen und gründen seltener im Team. Sie zielen durchschnittlich weniger häufig auf hohes Wachstum und die Schaffung einer erheblichen Anzahl von Arbeitsplätzen ab. Auch Exporte spielen bei Unternehmerinnen eine geringere Rolle als bei Männern (OECD und Europäische Union, 2021).

Der größte Teil der geschlechterspezifischen Finanzierungskluft, nämlich 65%, ist auf die o.a. **Unterschiede in der Anfangsorientierung** von Unternehmensgründungen zurückzuführen (Guzman und Kacperczyk, 2019): **Frauen gründen seltener Unternehmen, die externen Investor/-innen Wachstumspotenzial signalisieren.** Daher spielen die Anfangsphasen des unternehmerischen Prozesses eine viel größere Rolle bei der Entstehung von Unterschieden zwischen weiblichen und männlichen Unternehmern als die nachfolgenden Phasen.

Die verbleibende Lücke beträgt 35 Prozent und führt dazu, dass von Frauen geführte Startups **weniger Zugang zu Risikokapitalfinanzierung haben, selbst im Vergleich mit rein männlichen Gründungsteams mit ähnlicher Wachstumsorientierung.** Wie im Rahmen des vorliegenden Reports gezeigt wurde, sind die Unterschiede der Anteile risikokapitalfinanzierter Startups bei rein männlichen Gründungsteams und Female Startups vernachlässigbar gering. Dennoch ist der Anteil von Female Startups am Finanzierungsvolumen weit geringer. In der wissenschaftlichen Literatur finden sich zwei Erklärungsansätze dafür, denen entweder die Charakteristika der Unternehmer/-innen oder geschlechtsspezifische Präferenzen der Investor/-innen zu Grunde liegen.

Vertreter/-innen der **unternehmer/-innenbezogenen Sichtweise** führen an, dass Gründerinnen **ihren Kapitalbedarf oftmals zu gering einschätzen** würden und führen dies u.a. auf eine **geringere Risikobereitschaft** und eine oftmals **stärkere nicht-monetäre Motivation** zurück. Dies führe „zwangsläufig“ zu niedrigeren durchschnittlichen Investitionsvolumina und Bewertungen (z. B. Coleman & Robb, 2009). „**Men often overpitch and oversell**“, während Frauen tendenziell konservativere Vorhersagen machen würden (Abouzahr et al., 2018). Die Ansicht, dass Unternehmerinnen einfach weniger Risikokapital verlangen als ihre männlichen Kollegen, wird jedoch zunehmend in Frage gestellt.

Die (jüngere) **investor/-innenbezogene Schule** argumentiert, dass Frauen auch unter ansonsten gleichen Bedingungen gegenüber Männern benachteiligt werden. Die Präferenz für männliche gegenüber weiblichen Unternehmer/-innen wird von **bewussten und unbewussten Biases** beeinflusst. Die zwei wichtigsten sind stereotype Zuschreibungen und Homophilie.

Stereotype Zuschreibungen

Investor/-innen sehen Unternehmertum als männlich geprägtes Unterfangen, zu dem Frauen nicht erfolgreich in der Lage seien (Balachandra et al., 2013). Diese Klischees führen Investoren zu der **Annahme, dass es Unternehmerinnen an Kompetenz mangle, sie mehr Unterstützung benötigten und letztendlich ein weniger investitionswürdiges Ziel darstellten** als ihre männlichen Kollegen.

Beispielsweise wurden im Rahmen der Studie „**Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men**“ aus dem Jahr 2014 identische Folien und Skripte verwendet, die von Männern und Frauen vorgetragen wurden, mit oder ohne Fotos der/des Präsentator/-in. Die Studienteilnehmer/-innen wurden dann gebeten, die Startups zu bewerten. Pitches von Männern übertrafen deutlich jene mit einer weiblichen Erzählerin. Pitches, bei denen das Bild des Erzählers ein gutaussehender Mann war, schnitten am besten ab. Die Ergebnisse waren die gleichen, unabhängig davon, ob die Jurymitglieder

männlich oder weiblich waren. (Brooks et al., 2014; zu vergleichbaren Ergebnisse kommen Lee & Huang, 2018; Malmström et al., 2017).

In ihrer Studie "We ask men to win and women not to Lose" demonstrieren Kanze et al. (2018), dass das Geschlecht der Gründer/-innen sowohl männliche als auch weibliche Investor/-innen unbewusst dazu veranlasst, **unterschiedliche Maßstäbe** anzulegen. Dies äußert sich in der **unterschiedlichen Art der Fragen**, die Frauen und Männern in Pitch-Situationen gestellt werden. Unternehmerinnen bekommen typischerweise Fragen gestellt, die ihre Fähigkeit zur Vermeidung von Verlusten gegenüber ihren Wachstumsaussichten betonen (z.B. „Ist die Opportunity groß genug, um hohe Gewinne erzielen zu können?“; „prevention-focused questions“). Fragen nach Umsatzprognosen oder wie sich die Kundenakquise gestalten wird, haben eher werblichen Charakter und werden häufiger Männern als Frauen gestellt. Diese sog. „promotion-focused questions“ sichern aber deutlich höhere Investments, nämlich um den Faktor 7,21 (!).

Homophilie

Homophilie ist die Tendenz von Individuen, andere Menschen zu mögen und mit ihnen in Interaktion zu treten, wenn diese ihnen ähnlich sind. Nachdem die Risikokapitalbranche eine in besonderer Weise männerdominierte Branche ist, gilt die einfache Formel: **Männliche Investoren investieren in männliche Unternehmer**. Dazu kommt, dass viele männliche Investoren mit den Produkten und Dienstleistungen, die von Frauen gegründete Unternehmen an andere Frauen vermarkten, wenig vertraut sind. Ein äußerst anschauliches Beispiel dafür lieferte die Präsentation der sogenannten „Pinky Gloves“ in der deutschen Startup-Show „Höhle der Löwen“ im April 2021. Unter dem Hashtag #pinkygate schlug der Pitch und die anschließende Finanzierungszusage von männlichen Investoren große Wellen und wird als Negativbeispiel dafür angeführt, wenn Männer – Gründer und Investoren – sich „in Frauenthemen versuchen“.

Eine Analyse von Unconventional Ventures (2021b) zeigt, dass **78 % der europäischen Venture Capital-Fonds** ausschließlich männliche Partner haben. 17 % der Fonds bestehen aus gemischten Partner/-innen-Teams und nur 5 % der VCs haben ein reines Frauen-Team auf Partner/-innenebene. Das Geschlechterverhältnis bei österreichischen VCs ist ausgeglichener. Von den 17 in der European Capital Map ausgewiesenen Fonds beträgt der Anteil rein männlicher Teams 53%. 41% haben gemischte Partner/-innen- bzw. Führungsteams. Abbildung 54 zeigt außerdem, dass VC-Fonds mit ausschließlich männlichen Partnern über ein höheres investierbares Kapital (AUM – „assets under management“) verfügen als ihrem relativen Anteil gemessen an der Zahl der VC-Fonds entspricht.

Ein noch stärkeres Männerübergewicht zeigt sich bei Business Angels: **89% der europäischen Business Angels sind Männer** (Sana et al., 2017). In Österreich sind lediglich 5% der Angel-Investor/-innen Frauen (aaia & aws, 2021).

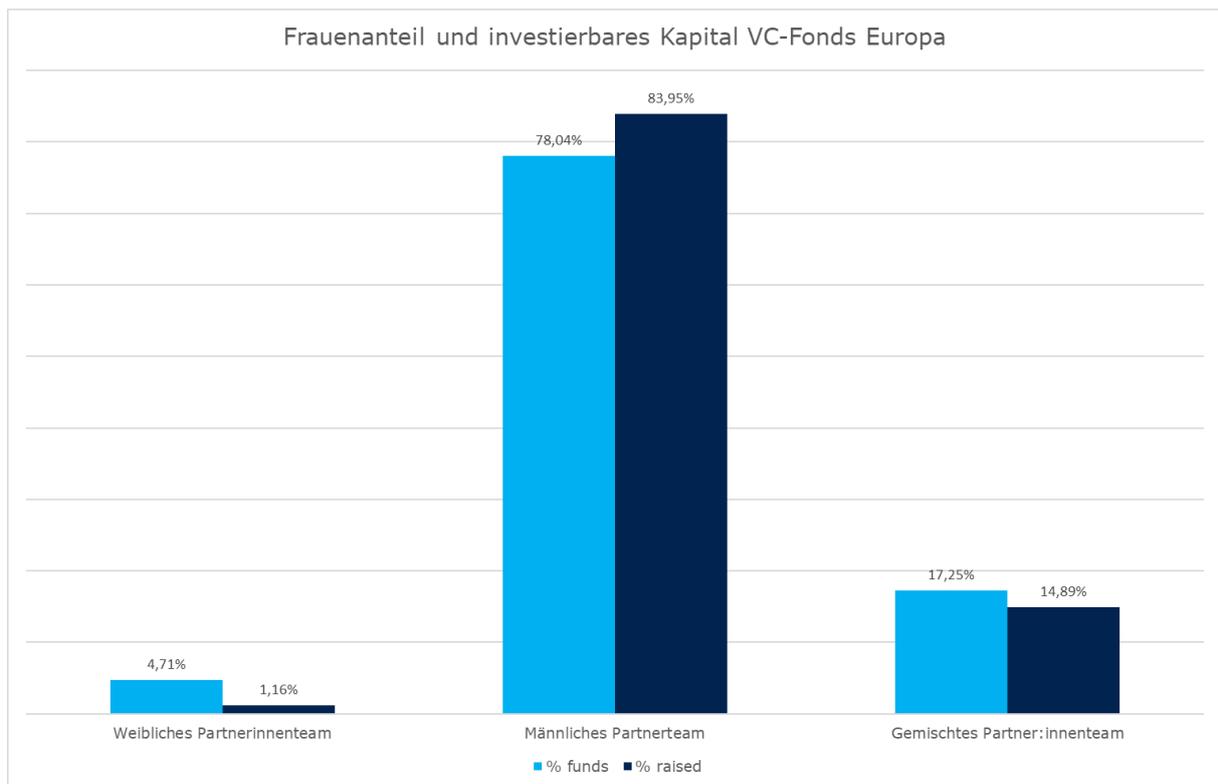


Abbildung 54: Frauenanteil und investierbares Kapital (AUM) europäischer VC-Fonds 2021 (Unconventional Ventures, 2021b)

Die Dominanz von Männern in der Risikokapitalbranche erschwert Frauen den Zugang zu bzw. die Kontaktaufnahme mit potenziellen Investor/-innen. Frauen geben mehr als dreimal so häufig wie Männer an, Schwierigkeiten zu haben, aus gemeinsamen Erfahrungen mit Investoren eine persönliche Verbindung aufzubauen, was einen negativen Einfluss auf ihre Mittelbeschaffung habe (Atomico, 2021).

...und Lösungsmöglichkeiten

Die Kombination aus zu wenigen Frauen unter wachstumsorientierten Gründer/-innen und Investor/-innen sowie eines geschlechtsspezifischen Investitionsbias schafft einen schwer zu durchbrechenden Teufelskreis. So vielfältig die Ursachen für die Finanzierungskluft zwischen männer- und frauengeführten Startups sind, bedarf es Maßnahmen und Initiativen auf zahlreichen Ebenen, um die Lücke zu verkleinern. Zur Einordnung: Laut dem aktuellen Global Gender Gap Report des Weltwirtschaftsforums wird es bei der derzeitigen Entwicklungsgeschwindigkeit weitere 268 Jahre dauern, um die wirtschaftliche Geschlechterparität zu erreichen (World Economic Forum, 2021).

Förderung von weiblichem Unternehmertum

Zwei Drittel des Gender Funding Gaps sind auf Unterschiede in der Anfangsorientierung von Unternehmensgründungen zwischen Frauen und Männern zurückzuführen. Zur Verbesserung der Finanzierungssituation von weiblich geführten Unternehmen sind deshalb Aktivitäten, die die Gründungsneigung von Frauen in wachstumsorientierten Bereichen fördern und unterstützen, von besonderer Bedeutung.

- Awareness: Förderung einer positiven Einstellung durch Rollenvorbilder
- Individuelle Unterstützung durch Training und Mentoring:
 - Entwicklung unternehmerischer Kompetenzen
 - Finanz- und Finanzierungswissen
- Networking:
 - Aufbau von Netzwerken
 - Sicherstellung von Verknüpfungen zum bestehenden Ökosystem
- Finanzierung: Frauenspezifische Förder- und Finanzierungsprogramme
- Rahmenbedingungen:
 - Strategie und Ziele für weibliches Unternehmertum definieren

Gesellschaftliche Einstellungen und kulturelle Ansichten haben weiterhin einen negativen Einfluss auf die Absicht von Frauen, ein Unternehmen zu gründen. Unternehmertum, insbesondere im Bereich wachstumsorientierter Gründungen, ist in der Regel männlich konnotiert. Eine bewährte Strategie zur Überwindung solcher Hürden ist die Nutzung von **Rollenvorbildern**. Erfolgreiche (Startup-)Gründerinnen können einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung des „entrepreneurial spirits“ bei (jungen) Frauen leisten und alternative Karriereoptionen aufzeigen: etwa durch positive Darstellungen und Geschichten in den Medien, direkte Interaktion sowie Schulungsmaterialien und Fallstudien. Bei Startup-Events sollte auf ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis bei Vortragenden, Diskussionsteilnehmer/-innen, Workshop-Leiter/-innen oder Mentor/-innen geachtet werden. In nahezu allen EU-27-Ländern wurden in den letzten Jahren entsprechende Initiativen eingeführt. Beispielhaft sollen zwei hervorgehoben werden. In Schweden organisiert „Di Digital“ unter dem Titel „Female Founders“ eine nationale Initiative, die Gründerinnen, Führungskräfte und Investorinnen feiert und Frauen dabei unterstützt ihr volles Potenzial zu erreichen. Außerdem gibt es zwei jährliche Wettbewerbe: Gründerin des Jahres und Investorin des Jahres. In Deutschland hat die Initiative Frauen unternehmen ein Netzwerk von „Vorzeige“-Unternehmerinnen geschaffen, die Universitäten, Schulen und Veranstaltungen zur Wirtschaftsförderung besuchen, um für das Unternehmertum bei Frauen zu werben. Die weiblichen Rollenvorbilder bewerben sich für die. Der Austausch und die Vernetzung helfen der Karriereentwicklung von (angehenden) Unternehmerinnen und Managerinnen. Der Schwerpunkt liegt auf einer Stärkung von weiblichem Unternehmertum.

Gründungsinteressierte Frauen geben weit häufiger als Männer an, nicht über die notwendigen unternehmerischen und fachlichen Kompetenzen für eine Unternehmensgründung zu verfügen. Die Inhalte von **speziell auf Frauen ausgerichteten Entrepreneurship-Programmen** ähneln in der Regel zwar den Inhalten regulärer Programme, die sich sowohl an Frauen als auch an Männer richten. Sie erweisen sich jedoch als effektiver, um Frauen zu erreichen. Erfolgreiche Beispiele sind die Mentoring-Programme von Female Founders in Österreich, „Going for Growth“ in Irland und das „Women-in-Tech Growth Programme“ von Tech Nordic Advocates in Dänemark und Finnland. In Hinblick auf die Erhöhung der Anzahl diverser (gemischter) Teams scheint jedenfalls eine Adaptierung der Kommunikationsstrategie bestehender,

geschlechterübergreifender Programme sinnvoll zu sein, um die Teilnahme für Frauen noch attraktiver bzw. niederschwelliger zu machen.

Netzwerke ermöglichen Zugang zu Ideen, Geschäftspartner/-innen, Kund/-innen oder Finanzierung und tragen zum Erfahrungs- und Wissensaustausch bei. Unternehmerinnen verfügen tendenziell über kleinere, informellere Netzwerke und schließen sich seltener Unternehmensverbänden, Interessengruppen und anderen großen formellen Netzwerken an. Analog zum vorgenannten Punkt, Training und Mentoring, gilt es, die Barrieren in Hinblick auf den **Zugang zu Netzwerken** abzubauen. Durch Schaffung neuer bzw. Förderung bestehender Unternehmerinnen-Netzwerke (insbesondere in von Männern dominierten Bereichen und Branchen wie MINT bzw. IT/Software). Gleichsam gilt es, bewusste Schnittstellen zu (vorwiegend) „männlichen Netzwerken“ zu gestalten.

Die im Rahmen dieses Reports beschriebenen Schwierigkeiten von Female Startups bei der Erschließung von Risikokapital sind in vielen Ländern auch bei öffentlichen Förderungen und Unterstützungen für wachstumsorientierte Unternehmen zu beobachten. **Spezifische Förder- und Finanzierungsprogramme für Startups mit weiblicher Beteiligung** tragen dazu bei, die Finanzierungslücke in diesem Bereich zu verkleinern. Erfolgreiche Beispiele dafür sind der „Competitive Start Fund for Female Entrepreneurs“ in Irland seit 2018, die Einführung des Förderprogramms „Digital Women Entrepreneurs“ in Spanien im Jahr 2021 oder die auf Diversität fokussierte Investmentstrategie des nationalen VC Fonds in Schweden, Almi VC. Eine weitere Möglichkeit stellen Co-Investments mit frauengeführten Fonds oder Fonds mit einem dezidierten Fokus auf Female Startups dar.

Im Hinblick auf politische Rahmenbindungen empfiehlt die OECD im Rahmen der „Inclusive Entrepreneurship Policy for Europe“ die **Entwicklung von Strategien und nationale Aktionspläne für weibliches Unternehmertum** unter Einbeziehung von Unternehmerinnen. Nahezu alle EU-27-Länder auf nationaler Ebene setzten und setzen zumindest vereinzelte Maßnahmen zur Förderung von weiblichem Unternehmertum. Langfristige Ziele und umfassende nationale Strategien zu Female Entrepreneurship wurden bisher (erst) in 14 Ländern implementiert.¹² Die guten Erfahrungen aus Ländern wie Belgien, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien und Spanien zeigen, dass auf diese Weise nachhaltig positive Entwicklungen im Bereich Female Startups angestoßen und weiterverfolgt werden können.

Überwindung des Investitionsbias

Im Folgenden werden spezifische Maßnahmen angeführt, die dazu beitragen, das evidente Ungleichgewicht zwischen rein männlichen Startups und Female Startups bei Investitionsentscheidungen – unter ansonsten gleichen Voraussetzungen – zu überwinden.

- Bewusstsein für Investitionsbias bei Investor/-innen schaffen
- Training von konkreten Kommunikationsstrategien zur Überwindung geschlechterspezifischer Ungleichbehandlung bei Investor/-innen und Startups
- Selektions- und Pitch-Prozesse adaptieren
- Geschlechtsübergreifenden Wettbewerb eliminieren
- Zahl der Investorinnen erhöhen
 - Rollenvorbilder nutzen

¹² OECD, Inclusive Entrepreneurship Policies: Country Assessment Notes: <https://www.oecd.org/cfe/smes/inclusive-entrepreneurship-policies-country-assessment-notes.htm>

- Investorinnen-Netzwerke etablieren/fördern
- Trainingsprogramme für potenzielle (Angel-)Investorinnen

Ein erster wichtiger Schritt zur Überwindung des geschlechterspezifischen Investmentbias besteht darin, **bei Investor/-innen Awareness dafür zu schaffen**. Das Verständnis, dass es sich dabei in der Regel um gelernte, unbewusste Verhaltensweisen handelt, und das Wissen um die damit verbundenen Opportunitätskosten sind die Basis, um die nötigen individuellen Verhaltensänderungen anstoßen zu können.

Die unterschiedliche Art der Fragen, die bei Finanzierungsgesprächen gestellt werden, beeinflusst die Höhe der Bewertungen maßgeblich. **Trainings für Investor/-innen und standardisierte Fragenkataloge** können dabei helfen, die Ungleichbehandlung von weiblichen und männlichen Gründungsteams zu beseitigen.

Startups können durch **Anpassung ihrer Kommunikationsstrategie** ebenfalls mehr für sich herausholen. „Promotion-focused“ Fragen, wie sie häufiger Männern gestellt werden, führen in der Regel zu promotion-focused Antworten – und umgekehrt. Kanze et al (2018) zeigten, dass Startups, die auf „prevention-focused“ Fragen mit „promotion-focused“ Antworten reagierten, nahezu doppelt so hohe Finanzierungen erzielen konnten als Startups, die auf die Art der Fragestellung – intuitiv – entsprechend defensiv reagiert hatten. Das Antwortverhalten kann in der Vorbereitung auf Pitches und Investor/-innengespräche trainiert werden.

Hassan et al. (2020) empfehlen VC-Fonds, **gänzlich auf Pitches zu verzichten**. Das Deal Sourcing sollte entweder über **Online-Bewerbungen und ausschließlich datenbasiert** erfolgen; oder gestützt auf **Empfehlungen von Accelerator-Programmen**. Auf diese Weise ist es VC-Fonds, die keinen expliziten Fokus auf Female Startups haben, gelungen, deren Anteil im Portfolio auf bis zu 40% zu erhöhen.

Eine weitere Möglichkeit besteht darin, ein **bestimmtes Investitionsvolumen dezidiert für Startups mit weiblicher Beteiligung vorzusehen**. Auf diese Weise wird der geschlechterübergreifende Wettbewerb eliminiert.

Frauen investieren oftmals in Bereiche mit sozialem oder ökologischem Impact. Also Bereiche, die von Female Startups häufiger adressiert werden als von männlichen Gründungsteams. Eine **Erhöhung der Zahl der Investorinnen** hätte demnach einen überdurchschnittlichen Effekt auf die Verringerung der Gender Funding Gap. Rollenvorbilder, Investorinnennetzwerke und spezifische Programme für angehende Investorinnen können dazu beitragen, die Anzahl weiblicher Investorinnen zu erhöhen, insbesondere im Bereich des Angel Investing.

6. Best Practices

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

- 1. EU: European Community of Women Business Angels for Women Entrepreneurs (by European Commission)**
 - a. EU-Land: Europa
 - b. Zielgruppe: Unternehmerinnen
 - c. Beschreibung: Unterstützung beim Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen; Sensibilisierung von Business Angels, Schulung angehenden Business Angelinas, Unterstützung von Unternehmerinnen bei der Präsentation ihrer Geschäftsidee vor potenziellen Investoren
 - d. Quelle: https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs/support-tools-and-networks-women_en & <https://www.businessangelseurope.com/wa4e>

- 2. EU: European Network of Female Entrepreneurship Ambassadors (by European Commission)**
 - a. EU-Land: Europa
 - b. Zielgruppe: (angehende) Unternehmerinnen
 - c. Beschreibung: Netzwerk an Ambassadors, organisieren Meetings, vernetzen Unternehmerinnen, Bekanntheit für Entrepreneurship schaffen, Entrepreneurship als Karriereoption platzieren
 - d. Quelle: https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs/support-tools-and-networks-women_en

- 3. Deutschland: Startup Diversity**
 - a. Zielgruppe: Entscheidungsträgerinnen, Unternehmerinnen
 - b. Beschreibung: Awareness für Geschlechtergerechtigkeit in VC-Landschaft erlangen, Steigerung der Anzahl von Frauen in wirtschaftlichen Schlüsselpositionen sowie bei Venture Capital Unternehmen
 - c. Quelle: <https://startup-diversity.de/>

- 4. Frankreich: Entreprendre au féminin plan**
 - a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
 - b. Beschreibung: Der Plan wurde im August 2013 von dem Ministerium für Frauenrechte, Bildung, Hochschulbildung und Forschung und dem Ministerium für Innovation, KMU und digitale Wirtschaft ins Leben gerufen. Er zielt darauf ab, den Frauenanteil von 30 % (im Jahr 2012) auf 40 % (im Jahr 2017) zu erhöhen. Es umfasst Aktivitäten in drei Hauptbereichen:
 - i. die Verbreitung von Informationen an Unternehmerinnen über verfügbare öffentliche Unterstützung (z. B. für Werbeveranstaltungen wie die Entrepreneurship Awareness Woche).
 - ii. Individuelle Unterstützung (z. B. Mentoring, Vernetzung) - Schaffung von 14 regionalen Unterstützungsnetzwerken, welche Mentoring für Unternehmerinnen anbieten;
 - iii. Zugang zu Finanzmitteln
 - c. Darüber hinaus erleichterte die Regierung Darlehen für Unternehmerinnen durch den Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF).
 - d. Quelle: <https://www.gouvernement.fr/action/l-entrepreneuriat>

5. Ireland: Going for growth

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: „Going for growth“ ist ein Mentoring-Programm, das von Enterprise Ireland (der Regierungsorganisation, welche für die Entwicklung und das Wachstum irischer Unternehmen zuständig ist) und KPMG ins Leben gerufen wurde. Es dient der Unterstützung weiblicher GründerInnen, die seit mindestens 2 Jahren im Geschäft sind und ihr Unternehmen ausbauen möchten.
- c. Quelle: <https://goingforgrowth.com/>

Information

1. EU: Wegate Platform

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: Frauen, die ein Unternehmen in der EU gründen wollen
- c. Beschreibung: Die Plattform unterstützt Frauen, die ein Unternehmen in der EU gründen wollen, mit den Ressourcen zu Training, Mentoring, Advice und Business Networking.
- d. Quelle: <https://wegate.eu/>

2. LUXEMBURG: Female Entrepreneur Task Force (FETF)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen und Investorinnen
- b. Beschreibung: FETF ist eine Initiative des Wirtschaftsministeriums mit dem Ziel:
 - i. das weibliche Unternehmertum in Luxemburg und in der Großregion zu fördern und zu stärken,
 - ii. erfolgreiche Unternehmerinnen nach Luxemburg zu holen,
 - iii. das bestehende Unterstützungssystem zu nutzen und zu verbessern, um Luxemburg für Unternehmerinnen und Investorinnen attraktiver zu gestalten.
 - iv. Im Jahr 2016 veröffentlichte die FETF eine umfassende Studie über weibliches Unternehmertum in Luxemburg.
- c. Quelle: <https://s3.eu-central-1.amazonaws.com/maison-moderne-paperjam-gmsprod/files/report-mappingfemaleentrepreneurshipinluxembourg.pdf>

3. FRANKREICH: Entreprendre au féminin plan

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Der Plan wurde im August 2013 von dem Ministerium für Frauenrechte, Bildung, Hochschulbildung und Forschung und dem Ministerium für Innovation, KMU und digitale Wirtschaft ins Leben gerufen. Er zielt darauf ab, den Frauenanteil von 30 % (im Jahr 2012) auf 40 % (im Jahr 2017) zu erhöhen. Es umfasst Aktivitäten in drei Hauptbereichen:
 - i. die Verbreitung von Informationen an Unternehmerinnen über verfügbare öffentliche Unterstützung (z. B. für Werbeveranstaltungen wie die Entrepreneurship Awareness Woche).
 - ii. Individuelle Unterstützung (z. B. Mentoring, Vernetzung) - Schaffung von 14 regionalen Unterstützungsnetzwerken, welche Mentoring für Unternehmerinnen anbieten;
 - iii. Zugang zu Finanzmitteln
- c. Darüber hinaus erleichterte die Regierung Darlehen für Unternehmerinnen durch den Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF).
- d. Quelle: <https://www.gouvernement.fr/action/l-entrepreneuriat>

4. BELGIEN: WomenInBusiness

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen in Brüssel (organisiert von Kommunalpolitik)
- b. Beschreibung: Der Verband unterstützt Frauen, welche ein Unternehmen gründen bzw. führen möchten. Darüber hinaus schafft der Verein Aufmerksamkeit in Hinblick auf weibliches Unternehmertum, indem er alle zwei Jahre ein Barometer des weiblichen Unternehmertums in Brüssel veröffentlicht.
- c. Quelle: <https://www.womeninbusiness.brussels/>

Finanzierung

1. EU: CrossEUWBA

- a. EU-Land: Deutschland, Griechenland, Slowakei, Spanien, Polen
- b. Zielgruppe: Unternehmerinnen und Business Angelinas
- c. Beschreibung: CrossEUWBA ist ein 2-Jahres-Projekt, das von der EU kofinanziert wird, um die Finanzierung von Unternehmerinnen durch WBAs zu erleichtern und einen Beitrag zur Schaffung einer nachhaltigen Basis privater Investitionen in Europa beizutragen. Es bündelt das Fachwissen von sechs Einrichtungen aus fünf europäischen Ländern:
 - i. Aktiver WBA-Club - ein informeller Club von der Fundacja Przedsiębiorczości Kobiet (Polen)
 - ii. Handels- und Industriekammern:
 1. Italienische Handelskammer für Deutschland (Deutschland - federführender Partner); und
 2. Industrie- und Handelskammer von Heraklion (Griechenland); und
 - iii. Organisationen zur Unterstützung von Unternehmen:
 1. Slowakische Wirtschaftsagentur (Slowakei);
 2. Innogate to Europe (Spanien); und
 3. Polnische Agentur für Unternehmensentwicklung (Polen).
- d. Quelle: www.crosseuwba.eu

2. Finnland: Nordic Female Business Angel Network (NFBAN Finland)

- a. Zielgruppe: weibliche Investorinnen
- b. Beschreibung: NFBAN ist eine gemeinnützige Organisation, welche ein Netzwerk von weiblichen und männlichen Investoren zusammenbringt, welches sich der Unterstützung weiblichen Unternehmertums widmet. Ihr "Social Impact Investment Lab" ist eine Plattform, bei der Investoren, politische Entscheidungsträger, Thinktanks und GründerInnen Investitionsprojekte mit einem starken sozialen Fokus entwickeln können. Für GründerInnen bietet es Pitching-Möglichkeiten, praktische Geschäftsberatung und Zugang zu Kapital. Für InvestorInnen bietet es Schulungen und Workshops, Netzwerkveranstaltungen und Geschäftsmöglichkeiten.
- c. Quelle: <https://www.nfban.org/>

3. Rumänien: Bank-intermediated loans

- a. Zielgruppe: Frauengeführte Unternehmen
- b. Beschreibung: Die Garanti Bank (sektorübergreifend) erhielt ein EIB-Darlehen von 22,3 Mio. €, von denen 5 Mio. € für weibliches Unternehmertum bestimmt sind, wobei die Garanti Bank 5 Mio. € beisteuert. Zielbegünstigt sind KMU und Midcaps, die zu mehr als 50% von

Frauen geführt werden oder zu 26-50% von Frauen geführt werden und einen weiblichen CEO, COO oder CFO.

- c. Quelle: <https://www.eib.org/de/press/all/2019-002-investment-plan-for-europe-eib-and-garanti-bank-join-forces-to-support-businesses-run-by-women-in-romania>

4. Schweden: Almi Företagspartner AB

- a. Zielgruppe: (weibliche) Gründerinnen
- b. Beschreibung: Das staatliche Unternehmen Almi ist die Muttergesellschaft einer Gruppe, die aus 16 regionalen Tochtergesellschaften und dem Teilkonzern Almi Invest AB besteht. Almi Invest bemüht sich um eine größere Vielfalt in den Teams, in die sie investiert, und veröffentlicht Statistiken über die Geschlechtervielfalt in ihren Portfoliounternehmen.
- c. Quelle: <https://www.almi.se/en/in-english/> | <https://www.almi.se/en/almi-invest/news/30-percent-of-our-tech-investments-go-to-women-and-mixed-gender-teams/>

Policy

1. ZYPERN: Scheme for the enhancement of female entrepreneurship

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Das Ministerium für Energie, Handel, Industrie und Tourismus schuf das Programm zur Entwicklung, Unterstützung und Förderung des Unternehmertums von Frauen im Alter zwischen 18 und 55 Jahren, die ein Produktions-, Dienstleistungs-, Tourismus- oder E-Commerce-Unternehmen gründen wollen. Der Schwerpunkt liegt auf:
 - i. Der Entwicklung von neuen Technologien;
 - ii. Der Anwendung innovativer Methoden zur Herstellung und Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen;
 - iii. Der Entwicklung von unternehmerischen Fähigkeiten im Umweltsektor; und
 - iv. Der allgemeinen Förderung moderner unternehmerischer Aktivitäten zur Gründung dynamischer und wettbewerbsfähigen Unternehmen.
- c. Quelle: <http://www.mcit.gov.cy/mcit/sit/sit.nsf/32177ee11d0d6003c225816f001d4b05/ceb93d3c6ea2470c22581f300442024?OpenDocument?OpenElement>

2. SCHWEDEN: Swedish Agency for Economic and Regional Growth

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Diese dem Ministerium für Unternehmen und Innovation unterstellte Regierungsbehörde zielt darauf ab, die Wettbewerbsfähigkeit, durch die Förderung von Entrepreneurship, zu erhöhen und die Schaffung eines attraktiven Umfeldes für Unternehmen in den Regionen zu schaffen. Sie führt ein Programm für Gründerinnen zur Förderung von Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Innovation in der schwedischen Industrie.
- c. Quelle: <https://tillvaxtverket.se/english/womens-entrepreneurship.html>

3. DEUTSCHLAND: bundesweite gründerinnenagentur (BGA)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Der BGA bündelt Programme, Informationen und Dienstleistungen verschiedener Initiativen auf Landes- und Bundesebene zum Thema weibliches Unternehmertum, um die Potenziale von Gründerinnen in der Wirtschaft und am Markt zu mobilisieren. Er bietet

Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung eine Plattform für Informationen und Dienstleistungen rund um das Unternehmertum von Frauen in allen Bereichen und Phasen der Gründung. Sie ist auf nationaler und regionaler politischer Ebene aktiv und arbeitet mit vielen Sozialpartnern auf lokaler Ebene zusammen.

- c. Quelle: <https://www.existenzgruenderinnen.de/EN/Home/home.html?nn=8794>

4. FRANKREICH: Plan pour l'entrepreneuriat féminin

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Das Bundeswirtschaftsministerium hat dieses Programm via seiner Agentur SPF Wirtschaft im Jahr 2016 ins Leben gerufen. Ergebnisse des Programms sind unter anderem:
- i. Die Einrichtung eines Barometers für weibliches Unternehmertum; und
 - ii. einer Aufforderung zur Einreichung von Vorschlägen zur Entwicklung und Unterstützung von Frauennetzwerken durch öffentliche Subventionen (70.000 € pro Projekt über 3 Jahre).
- c. Quelle: <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/developper-et-gerer-une/promotion-de-lentrepreneuriat/plan-pour-la-promotion-de>

EU-weite/länderübergreifende Programme

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. European Network of Female Entrepreneurship Ambassadors

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: (angehende) Unternehmerinnen
- c. Beschreibung: Netzwerk an Ambassadors, organisieren Meetings, vernetzen Unternehmerinnen, Bekanntheit für Entrepreneurship schaffen, Entrepreneurship als Karriereoption platzieren
- d. Quelle: https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs/support-tools-and-networks-women_en

2. European Network of Mentors for Women Entrepreneurs

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- c. Beschreibung: Das Mentor/-innen-Netzwerk berät und unterstützt Unternehmerinnen bei der Gründung, der Führung und dem Wachstum ihrer Unternehmen in der Anfangsphase (vom zweiten bis zum vierten Jahr des Bestehens eines neuen, von einer Frau geführten und in ihrem Besitz befindlichen Unternehmens).
- d. Quelle: https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs/support-tools-and-networks-women_en

3. European Community of Women Business Angels for Women Entrepreneurs

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- c. Beschreibung: Unterstützung beim Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen; Sensibilisierung von Business Angels, Schulung angehenden Business Angelinas, Unterstützung von Unternehmerinnen bei der Präsentation ihrer Geschäftsidee vor potenziellen Investoren
- d. Quelle: https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs/support-tools-and-networks-women_en & <https://www.businessangelseurope.com/wa4e>

4. Women in Business' Programme

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: Gründerinnen, Unternehmerinnen
- c. Beschreibung: European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) kombiniert Unterstützung für weibliche Gründerinnen mit Capacity Building
- d. Quelle: <https://www.ebrdwomeninbusiness.com/>

5. Rising Tide Training Programme

- a. EU-Land: USA, Europa
- b. Zielgruppe: Angehende Angel-Investorinnen
- c. Beschreibung: Das Rising Tide Angel Training Programm gibt es, um die Zahl der weiblichen Angel-Investoren zu erhöhen, die in wachstumsorientierte, von Frauen geführte Unternehmen investieren können. Es ist ein Programm, das Bildung, Schulung und praktische Erfahrung mit dem Angel-Investment-Prozess bietet.
- d. Quelle: <http://risingtide.eu/>

6. European Women in VC

- a. EU-Land: Polen, Tschechien, Bulgarien, Ukraine, Estland, Slowenien und Ungarn
- b. Zielgruppe: weibliche Investorinnen
- c. Beschreibung: European Women in VC ist eine Gemeinschaft von Senior-Investorinnen (geschäftsführende Gesellschafterinnen und Gründerinnen von VC-Fonds und Business Angels), welcher derzeit über 350 Frauen aus ganz Europa angehören. Es handelt sich um eine gemeinsame Initiative von Frauen aus sieben Ländern (Polen, Tschechien, Bulgarien, Ukraine, Estland, Slowenien und Ungarn). Ihr Ziel ist es, ein aktives Netzwerk für weibliche Fachleute aufzubauen und die Präsenz von Frauen in der VC-Branche in Europa zu stärken.
- d. Quelle: <http://evf.com.pl/en/european-women-vc>

7. South Eastern Europe Business Angels

- a. EU-Land: Osteuropa
- b. Zielgruppe: weibliche Investorinnen
- c. Beschreibung: Ziel ist es, die Zahl der weiblichen Business Angels in Europa zu erhöhen (mit besonderem Schwerpunkt auf Südosteuropa) und die Finanzierung von Unternehmerinnen durch Business Angels zu erleichtern.
- d. Quelle: <https://seewban.eu/>

8. Investing in Women Code

- a. EU-Land: UK
- b. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- c. Beschreibung: Maßnahme, um den Zugang zu Instrumenten, Ressourcen und Finanzmitteln für weibliche Unternehmerinnen im Vereinigten Königreich zu verbessern: (1) ein Mitglied der obersten Führungsebene für die Förderung der Gleichstellung beim Zugang zu Finanzmitteln verantwortlich zu machen, (2) dem britischen Finanzministerium Daten für die Forschung über von Frauen geführte und gemischtgeschlechtliche Unternehmen zur Verfügung zu stellen, (3) interne Verfahren einzuführen, um Unternehmerinnen den Zugang zu Instrumenten, Ressourcen, Investitionen und Finanzmitteln zu erleichtern.
- d. Quelle: <https://www.gov.uk/government/publications/investing-in-women-code>

9. EBRD Women in Business programme

- a. EU-Land: Zypern, Rumänien, Kroatien
- b. Zielgruppe: frauengeführte KMUs
- c. Beschreibung: Dieses EBWE-Programm richtet sich an von Frauen geführte KMU, d.h. an Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von weniger als 50 Millionen € oder einer Bilanzsumme von weniger als 43 Millionen €. Um für das Programm in Frage zu kommen, muss eine Frau die Gesamtverantwortung für das operative Management tragen. Von Zugang zu Finanzmitteln bis hin zur Unternehmensberatung - das Programm hilft Frauen, die Fähigkeiten, Kenntnisse und Ressourcen zu bekommen, die sie für den nächsten Schritt benötigen. Außerdem ermöglicht es Unternehmerinnen, Erfahrungen auszutauschen und unter Gleichgesinnten voneinander zu lernen.
- d. Quelle: <https://ebrdwomeninbusiness.com/>

10. NIB and CEB loan programme for women entrepreneurs

- a. EU-Land: Estland, Lettland, Litauen
- b. Zielgruppe: Unternehmerinnen

- c. Beschreibung: Die Nordische Investitionsbank (NIB) und die Entwicklungsbank des Europarats Entwicklungsbank (CEB) haben spezielle Kreditlinien für Unternehmerinnen zugesagt, um die Finanzierung ihrer Projekte zu unterstützen. Die Wirksamkeit des Programms wurde durch Mittel für technische Hilfe verbessert, die für die Schulung und die Beratung potenzieller Kreditnehmer, wodurch die Fähigkeiten der Unternehmerinnen im Fähigkeiten im Finanzmanagement
- d. Quelle: <https://www.nib.int/releases/loan-programme-launched-for-women-entrepreneurs-in-lithuania>

11.South Eastern Europe Women Business Angels Network (SEEWBAN)

- a. EU-Land: Bulgarien, Ungarn, Italien
- b. Zielgruppe: Business Angelinas
- c. Beschreibung: Ziel ist es, die Zahl der WBAs in Europa zu erhöhen (mit besonderem Schwerpunkt auf Südosteuropa) und die Finanzierung von Unternehmerinnen durch Business Angels zu erleichtern.
- d. Quelle: <https://seewban.eu/>

12.Coding Girls

- a. EU-Land: Belgien, Dänemark, Deutschland, Irland, Luxemburg, Polen
- b. Zielgruppe: technikaffine Mädchen (Technik & Coding)
- c. Beschreibung: Ihr Ziel ist es, Mädchen den Einstieg ins Programmieren zu erleichtern und die Zahl der Frauen in von Frauen in den Bereichen Technologie, Führung und Unternehmertum zu erhöhen.
- d. Quelle: <https://www.coding-girls.com/about-us>

13.European Network for Women Entrepreneurs Hub (WeHubs)

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: Unternehmerinnen im digitalen Sektor
- c. Beschreibung: Die erste Gemeinschaft von Organisationen zur Unterstützung von Unternehmen, die den weiblichen Unternehmergeist im digitalen Sektor fördern.
- d. Quelle: <http://wehubs.eu/>

Information

1. European Network to Promote Women's Entrepreneurship (WES)

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: frauengeführte Startups
- c. Beschreibung: Policy Network repräsentiert durch Delegierte der nationalen Regierungen und Instituten von EU, Irland, Norwegen und Türkei; WES setzt sich für die Förderung von Female Entrepreneurship auf Nationalem Level ein und bietet Beratung, Informationen und Kontakte
- d. Quelle: https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs/support-tools-and-networks-women_en

2. Wegate Platform

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: Frauen, die ein Unternehmen in der EU gründen wollen
- c. Beschreibung: Die Plattform unterstützt Frauen, die ein Unternehmen in der EU gründen wollen, mit den Ressourcen zu Training, Mentoring, Advice und Business Networking.
- d. Quelle: <https://wegate.eu/>

Finanzierung

1. Female Founders Fund

- d. EU-Land: NYC, San Francisco, London
- e. Zielgruppe: frauengeführte Startups
- f. Beschreibung: Seed & Early-Stage Investment in frauengeführte Startups
- g. Quelle: <https://femalefoundersfund.com/>

2. RED Capital Partners

- h. EU-Land: Europa und Israel
- i. Zielgruppe: Unternehmen, die von Frauen (co)-gegründet wurden
- j. Beschreibung: Fokus auf Investments in von Frauen (co)-gegründete Unternehmen in Europa und Israel, € 50M, Technologiebasierte Unternehmen (Agritech, Foodtech, AI, Digital Health)
- k. Quelle: <https://www.redventures.com/>

3. NIB and CEB loan programme for women entrepreneurs

- l. EU-Land: Estland, Lettland, Litauen
- m. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- n. Beschreibung: Die Nordische Investitionsbank (NIB) und die Entwicklungsbank des Europarats Entwicklungsbank (CEB) haben spezielle Kreditlinien für Unternehmerinnen zugesagt, um die Finanzierung ihrer Projekte zu unterstützen. Die Wirksamkeit des Programms wurde durch Mittel für technische Hilfe verbessert, die für die Schulung und die Beratung potenzieller Kreditnehmer, wodurch die Fähigkeiten der Unternehmerinnen im Finanzmanagement
- o. Quelle: <https://www.nib.int/releases/loan-programme-launched-for-women-entrepreneurs-in-lithuania>

4. CrossEUWBA

- p. EU-Land: Deutschland, Griechenland, Slowakei, Spanien, Polen
- q. Zielgruppe: Unternehmerinnen und Business Angelinas
- r. Beschreibung: CrossEUWBA ist ein 2-Jahres-Projekt, das von der EU kofinanziert wird, um die Finanzierung von Unternehmerinnen durch WBAs zu erleichtern und einen Beitrag zur Schaffung einer nachhaltigen Basis

privater Investitionen in Europa beizutragen. Es bündelt das Fachwissen von sechs Einrichtungen aus fünf europäischen Ländern:

- i. Aktiver WBA-Club - ein informeller Club von der Fundacja Przedsiębiorczości Kobiet (Polen)
 - ii. Handels- und Industriekammern:
 1. Italienische Handelskammer für Deutschland (Deutschland - federführender Partner); und
 2. Industrie- und Handelskammer von Heraklion (Griechenland); und
 - iii. Organisationen zur Unterstützung von Unternehmen:
 1. Slowakische Wirtschaftsagentur (Slowakei);
 2. Innogate to Europe (Spanien); und
 3. Polnische Agentur für Unternehmensentwicklung (Polen).
- s. Quelle: www.crosseuwba.eu

5. EBRD Women in Business programme (auch bei Unterstützung)

- a. EU-Land: Zypern, Rumänien, Kroatien
- b. Zielgruppe: frauengeführte KMUs
- c. Beschreibung: Dieses EBWE-Programm richtet sich an von Frauen geführte KMU, d.h. an Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von weniger als 50 Millionen € oder einer Bilanzsumme Bilanzsumme von weniger als 43 Millionen €. Um für das Programm in Frage zu kommen, muss ein eine Frau die Gesamtverantwortung für das operative Management tragen. Von Zugang zu Finanzmitteln bis hin zur Unternehmensberatung - das Programm hilft Frauen, die Fähigkeiten, Kenntnisse und Ressourcen, die sie für den nächsten Schritt benötigen. Außerdem ermöglicht es Unternehmerinnen, Erfahrungen auszutauschen und unter Gleichgesinnten voneinander zu lernen.
- d. Quelle: <https://ebrdwomeninbusiness.com/>

Policy

1. InvestEU Programme

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: k.A.
- c. Beschreibung: Das Programm InvestEU (Teil des Mehrjahresprogramms 2021-2027) ist ein Finanzrahmen und setzt sich ein um mehr geschlechtsspezifisch ausgerichtete Finanzierungen anzuregen, Investitionen in von Frauen geführte Unternehmen zu katalysieren und die Macht der Frauen als Investoren zu nutzen. Damit wird die KMU-Strategie für ein nachhaltiges und digitales Europa der Kommission, sowie die Unterstützung von Frauen geführten KMUs im Rahmen der Gender-Smart-Initiative umgesetzt.
- d. Quelle: https://investeu.europa.eu/index_de

2. Better Entrepreneurship

- a. EU-Land: Europa
- b. Zielgruppe: Politische Entscheidungsträger/-innen
- c. Beschreibung: Tool zur Verbesserung der Politik des Unternehmertums; Politische Entscheidungsträger und andere Akteure können in einer kurzen Umfrage ihr politisches Ökosystem bewerten. Das Tool umfasst insbesondere Maßnahmen zur Unterstützung des Unternehmertums von unterrepräsentierten Gruppen und soziales Unternehmertum.
- d. Quelle: <https://betterentrepreneurship.eu>

Belgien

Information

1. WomenInBusiness

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen in Brüssel (organisiert von Kommunalpolitik)
- b. Beschreibung: Der Verband unterstützt Frauen, welche ein Unternehmen gründen bzw. führen möchten. Darüber hinaus schafft der Verein Aufmerksamkeit in Hinblick auf weibliches Unternehmertum, indem er alle zwei Jahre ein Barometer des weiblichen Unternehmertums in Brüssel veröffentlicht.
- c. Quelle: <https://www.womeninbusiness.brussels/>

Finanzierung

1. We are Jane

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen, frauengeführte Unternehmen
- b. Beschreibung: We are Jane ist ein ausschließlich weiblicher Investmentfonds, der in Unternehmen in Belgien und im Umkreis von 300 km investiert. Investitionen gehen an weibliche Gründerinnen und/oder Unternehmen mit mehrheitlich weiblichen Anteilseignern und einem Umsatz von über 1,5 Millionen Euro. Die investierten Projekte erhalten darüber hinaus Coaching von der Investorengemeinschaft.
- c. Quelle: <https://www.wearejane.be/>

Policy

1. Plan pour l'entreprenariat féminin

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Das Bundeswirtschaftsministerium hat dieses Programm via seiner Agentur SPF Wirtschaft im Jahr 2016 ins Leben gerufen. Ergebnisse des Programms sind unter anderem:
 - i. Die Einrichtung eines Barometers für weibliches Unternehmertum; und
 - ii. einer Aufforderung zur Einreichung von Vorschlägen zur Entwicklung und Unterstützung von Frauennetzwerken durch öffentliche Subventionen (70.000 € pro Projekt über 3 Jahre).
- c. Quelle: <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/developper-et-gérer-une/promotion-de-lentreprenariat/plan-pour-la-promotion-de>

Bulgarien

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Selena Bulgaria

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: Ziel von Selena ist es berufliche Beziehungen zwischen bulgarischen und internationalen Fachleuten aus Bulgarien, Italien und anderen europäischen Ländern herzustellen. Die Weitergabe von Know-how, der Wissenstransfer und der Erfahrungsaustausch gehören bis heute zu den führenden Aufgaben, die die Ziele des Vereins untermauern. Es handelt sich um die erste Organisation ihrer Art zur Unterstützung von Frauen in der Wirtschaft, die darauf abzielt, das Unternehmertum von Frauen und die Entwicklung von Ideen von Frauen in Bulgarien zu fördern.
- c. Quelle: <https://selenabulgaria.com/en/#>

Dänemark

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Women in Tech Growth Programme

- a. Zielgruppe: Weibliche Tech Gründerinnen
- b. Beschreibung: Europas einziges internationales Wachstumsprogramm für weibliche Tech-Gründer und -Führungskräfte, das internationales Mentoring, einen Accelerator für wachstumsstarke Tech-Unternehmen und einen Inclusive Umbrella Venture Fund mit nationalen und internationalen Investoren umfasst, die in von Frauen geführte Tech-Unternehmen investieren, um den Zugang zu Kapital, die Gründung, das Wachstum und die Skalierung von Tech-Unternehmen zu erleichtern.
- c. Quelle: <https://www.technordicadvocates.org/women-in-tech-growth-programme/>

2. RISE

- a. **Zielgruppe:** weibliche Tech-Gründerinnen
- b. **Beschreibung:** Im Rahmen des Talentprogramms RISE können 15 Studentinnen der CBS mit großartigen unternehmerischen Ideen 10 Kurse durchlaufen. In diesen wird angehenden Unternehmerinnen das nötige Wissen vermittelt, um ihr Start-up ins Leben zu rufen. Letztendlich führt das Programm zu einem Praktikum in ihrem eigenen Start-up.
- c. **Quelle:** <https://cbswire.dk/new-cbs-program-wants-female-entrepreneurs-to-rise-%F0%9F%9A%80/>

Deutschland

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Frauen unternehmen

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Frauen unternehmen hat ein Netzwerk von "Vorzeige"-Unternehmerinnen geschaffen, die Universitäten, Schulen und Veranstaltungen zur Wirtschaftsförderung besuchen, um für das Unternehmertum bei Frauen zu werben. Die weiblichen Vorbilder bewerben sich für die Teilnahme und können von der Teilnahme dieser und der Vernetzung profitieren. Der Austausch und die Vernetzung helfen der Karriereentwicklung von (angehenden) Unternehmerinnen und Managerinnen. Der Schwerpunkt liegt auf die verstärkte Beteiligung an Gründungsaktivitäten.
- c. Quelle: <http://www.frauenunternehmen.de/>

2. Encourage Ventures

- a. Zielgruppe: weiblich geführte Start-Ups & Investorinnen
- b. Beschreibung: Encourage Ventures ist ein großes Investorinnen-Netzwerk und unterstützt als Investorinnen, Mentorinnen und Beraterinnen weiblich geführte Start-Ups bei ihren Gründungs- und Expansionsvorhaben
- c. Quelle: <https://encourage-ventures.com/>

3. Startup Diversity

- a. Zielgruppe: Entscheidungsträger/-innen, Unternehmer/-innen
- b. Beschreibung: Awareness für Geschlechtergerechtigkeit in VC-Landschaft erlangen, Steigerung der Anzahl von Frauen in wirtschaftlichen Schlüsselpositionen sowie bei Venture Capital Unternehmen
- c. Quelle: <https://startup-diversity.de/>

4. FemGems Club

- a. Zielgruppe: Gründerinnen
- b. Beschreibung: Der FemGems Club wurde von Gründerinnen für Gründerinnen entwickelt. mentales und emotionales Wohlbefinden wird genauso ernst genommen wie Produkt-Markt-Fit, Matching mit Mentor/-innen, Netzwerk für early-stage Founder
- c. Quelle: <https://www.femgems.club/>

5. Women Tech Founders

- a. Zielgruppe: Frauen, Gründerinnen
- b. Beschreibung: Inspiration für Frauen, um in den Bereich Tech & Entrepreneurship einzutauchen, Gestaltung einer nachhaltigen Startup-Szene in Mannheim
- c. Quelle: <https://wtf.next-mannheim.de/>

6. Gründerinnenzentrale

- a. Zielgruppe: Frauen, die sich selbstständig machen wollen
- b. Beschreibung: Orientierung, Information und Vernetzung für Frauen, die sich selbstständig machen wollen, Erstanlaufstelle für umfassenden Überblick zur Existenzgründung
- c. Quelle: <https://wtf.next-mannheim.de/>

7. Women Start-up

- a. Zielgruppe: Angehende Gründerinnen, Gründerinnen
- b. Beschreibung: Begeisterung und Motivation von Frauen für die Themen Gründung und Technologie, Begleitung bei unternehmerischem Weg, Community, Netzwerkevents, Workshops
- c. Quelle: <https://www.unternehmertum.de/ueber/women-start-up>

8. Grace Accelerator

- a. Zielgruppe: Frauen mit Gründungsambitionen
- b. Beschreibung: Female Entrepreneurship, Empowerment, Diversity, Empowerment von Frauen mit Gründungsambitionen und Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung der Geschäftsidee; Startup Ecosystem für Gründerinnen aktiv aufzubauen und zu gestalten
- c. Quelle: <https://www.unternehmertum.de/ueber/women-start-up>

9. F-Lane

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: FLANE ist ein fünfwöchiges virtuelles Beschleunigungsprogramm für Unternehmerinnen in der Frühphase
- c. Quelle: <https://www.f-lane.com/>

10.TWIN Two Women Win

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: Mentoringprogramm für selbstständige Frauen: erfolgreiche Unternehmerinnen geben ihr Wissen zu allen Fragen des unternehmerischen Alltags an Unternehmerinnen weiter.
- c. Quelle: <https://www.kaete-ahlmann-stiftung.de/twin---two-women-win.html>

11.GDW Global Digital Women

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: Female Empowerment, Events, Panels, Talentprogramme
- c. Quelle: <http://www.global-digital-women.com/>

Policy

1. bundesweite gründerinnenagentur (BGA)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Die BGA bündelt seit 2004 Programme, Informationen und Dienstleistungen verschiedener Initiativen auf Landes- und Bundesebene zum Thema weibliches Unternehmertum, um die Potenziale von Gründerinnen in der Wirtschaft und am Markt zu mobilisieren. Er bietet Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung eine Plattform für Informationen und Dienstleistungen rund um das Unternehmertum von Frauen in allen Bereichen und Phasen der Gründung. Sie ist auf nationaler und regionaler politischer Ebene aktiv und arbeitet mit vielen Sozialpartnern auf lokaler Ebene zusammen.
- c. Quelle: <https://www.existenzgruenderinnen.de>

Estland

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. ETNA Eestimaal

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: ETNA Eestimaal ist eine Vereinigung von Unternehmerinnen im ländlichen Raum, die Unternehmerschulungen und Vernetzungsmöglichkeiten anbietet und ein Kleinkreditprogramm betreibt.
- c. Quelle: <http://www.fem.ee/>

2. Estonian Entrepreneurial Women Association (EENA)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Der Verband wurde 1992 gegründet, um Kontakte zwischen kompetenten Gründerinnen und Führungskräften zu knüpfen, den Austausch von Ideen und Meinungen zu fördern, die Umsetzung gemeinsamer Aktionspläne zu diskutieren und die traditionellen Clubaktivitäten zu erhalten.
- c. Quelle: <https://bpw-estonia.ee/>

Finnland

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Women Entrepreneurs of Finland (Suomen Yrittäjänaiset)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Suomen Yrittäjänaiset wurde 1947 gegründet, um die wirtschaftlichen und sozialen Arbeitsbedingungen von Unternehmerinnen zu fördern. Derzeit verfügt der Verband über mehr als 70 Mitgliedsverbände und mehr als 6.000 Einzelmitglieder aus allen Geschäftsfeldern, von denen fast 60 % Einzelunternehmerinnen sind (40 % der Unternehmen verfügen über Angestellte).
- c. Quelle: <https://www.yrittajanaiset.fi/en/>

2. Naisyrittäjyyskeskus – Women's Enterprise Agency

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Naisyrittäjyyskeskus ist eine öffentlich-private Agentur, welche Unternehmen bei der Gründung hilft und bereits etablierte Unternehmen unterstützt, indem sie ihnen bei der Entwicklung und beim Aufbau von Netzwerken hilft. Zu diesem Zweck bietet die Agentur Dienstleistungen wie praktische Unternehmensberatung, Vorträge und Schulungen zum Thema Unternehmertum, Mentoring sowie Netzwerkveranstaltungen an.
- c. Quelle: <https://wegate.eu/support/women-entrepreneurship-support-organisations-networks/naisyritt%C3%A4jyyskeskus-%E2%80%93-womens>

Information

1. Close the gap: Beitrag zur Förderung weiblicher Gründerinnen in Finnland (2010)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Report
- c. Quelle: <https://www.closesthegap.org.uk/content/resources/Women-Entrepreneurship-in-Finland.pdf>

Finanzierung

1. Nordic Female Business Angel Network (NFBAN Finland)

- a. Zielgruppe: weibliche Investorinnen
- b. Beschreibung: NFBAN ist eine gemeinnützige Organisation, welche ein Netzwerk von weiblichen und männlichen Investoren zusammenbringt, welches sich der Unterstützung weiblichen Unternehmertums widmet. Ihr "Social Impact Investment Lab" ist eine Plattform, bei der Investoren, politische Entscheidungsträger, Thinktanks und GründerInnen Investitionsprojekte mit einem starken sozialen Fokus entwickeln können. Für GründerInnen bietet es Pitching-Möglichkeiten, praktische Geschäftsberatung und Zugang zu Kapital. Für InvestorInnen bietet es Schulungen und Workshops, Netzwerkveranstaltungen und Geschäftsmöglichkeiten.
- c. Quelle: <https://www.nfban.org/>

Frankreich

Clusterübergreifend: Finanzierung, individuelle Unterstützung & Information

1. Entrepreneure au féminin plan

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Der Plan wurde im August 2013 von dem Ministerium für Frauenrechte, Bildung, Hochschulbildung und Forschung und dem Ministerium für Innovation, KMU und digitale Wirtschaft ins Leben gerufen. Er zielt darauf ab, den Frauenanteil von 30 % (im Jahr 2012) auf 40 % (im Jahr 2017) zu erhöhen. Es umfasst Aktivitäten in drei Hauptbereichen:
 - i. die Verbreitung von Informationen an Unternehmerinnen über verfügbare öffentliche Unterstützung (z. B. für Werbeveranstaltungen wie die Entrepreneurship Awareness Woche).
 - ii. Individuelle Unterstützung (z. B. Mentoring, Vernetzung) - Schaffung von 14 regionalen Unterstützungsnetzwerken, welche Mentoring für Unternehmerinnen anbieten;
 - iii. Zugang zu Finanzmitteln
- c. Darüber hinaus erleichterte die Regierung Darlehen für Unternehmerinnen durch den Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF).
- d. Quelle: <https://www.gouvernement.fr/action/l-entrepreneuriat>

Finanzierung

1. BPI France Trophées de l'entrepreneuriat au féminin (female entrepreneurship awards)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Jährliche Preise für Unternehmerinnen, gemeinsam organisiert von BPI France und dem Verband Entrepreneuriat au féminin (EAF).
- c. Quelle: <https://www.bpifrance.fr>

2. Femmes Business Angels (FBA)

- a. Zielgruppe: weibliche Investorinnen
- b. Beschreibung: FBA wurde von Béatrice Jauffrineau gegründet und ist das einzige WBA-Netzwerk in Frankreich. Es besteht aus 150 Frauen und konzentriert sich auf Unternehmen mit hohem Potenzial in verschiedenen Bereichen, welche sich noch in einem sehr frühen Stadium befinden (Seed of Development), von Männern und Frauen geführt werden und zwischen 100.000 € und 1 Million € Investment ansuchen.
- c. Quelle: <https://www.femmesbusinessangels.org/>

3. 50 Investmentfonds für weibliche Startups

- a. Beschreibung: Im Oktober 2019 hat sich eine Gruppe von über 50 französischen Investmentfonds in Zusammenarbeit mit dem nationalen Rat für Digitalisierung zusammengetan, mit dem Ziel, in 25% der französischen Start-ups zu investieren; vor allem in jene, welche von Frauen gegründet bzw. mitbegründet wurden (im Vergleich: bis zu diesem Zeitpunkt lag der Prozentsatz bei 5%).
- b. Quelle: <https://www.tellerreport.com/business/2019-10-18---french-funds-pledge-toinvest-more-in-start-ups-founded-by-women-.ry44WmPYB.html>; <https://www.wearesista.com/>

Griechenland

Information

1. SEGE

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: SEGE bietet griechischen Unternehmerinnen ein Umfeld, in dem sie ihre Unternehmen und sich selbst weiterentwickeln können, sie fördert das Unternehmertum junger Frauen, verbessert die Anerkennung ihrer Leistungen in ihren Unternehmen und fördert das Wachstum von Unternehmen in Frauenhand durch Forschung und Information. Die SEGE fördert Ethik und Moral im weiblichen Unternehmertum und ergreift gleichzeitig Initiativen, die von sozialer Verantwortung zeugen.
- c. Quelle: <https://www.sege.gr/en/>

Irland

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Going for growth

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: "Going for growth" ist ein Mentoring-Programm, das von Enterprise Ireland (der Regierungsorganisation, welche für die Entwicklung und das Wachstum irischer Unternehmen zuständig ist) und KPMG 2008 ins Leben gerufen wurde. Es dient der Unterstützung weiblicher Gründerinnen, die seit mindestens 2 Jahren im Geschäft sind und ihr Unternehmen ausbauen möchten. Seit Start des Programms wurden bereits über 750 Gründerinnen unterstützt.
- c. Quelle: <https://goingforgrowth.com/>

Finanzierung

1. Competitive Start Fund for Female Entrepreneurs

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerteams/Startups
- b. Beschreibung: Der Fonds wird von Enterprise Ireland verwaltet und stellt bis zu 50.000 € für eine 10-prozentige Beteiligung an einem Unternehmen und bietet eine breite Palette anderer Unterstützungsleistungen.
- c. Quelle: <https://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/company/hpsufunding/competitive-start-fund-for-female-entrepreneurs.html>

Italien

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Business Entrepreneurship Women In Network (Be-Win)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Das 2011 ins Leben gerufene Projekt (gefördert durch das Comitato per l'imprenditoria femminile und der Regierung) zielt darauf ab, ein Netzwerk zu schaffen, in dem Unternehmerinnen ihr Wissen und Erfahrungen austauschen können.
- c. Quelle: <http://www.imprenditoriafemminile.camcom.it/P42A0C518S2/Progetti.htm>

2. #SheMeansBusiness

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: #SheMeansBusiness ist ein virtueller Raum, geschaffen und unterstützt von Facebook, in Zusammenarbeit mit der Fondazione Mondo Digitale, für Unternehmerinnen, die auf der Suche nach Inspirationsquellen, Managementratschlägen und Möglichkeiten zum Netzwerken und dem Austausch von Vorschlägen und Erfahrungen sind.
- c. Quelle: <https://shemeansbusiness.fb.com/>

Finanzierung

1. Bank-intermediated loans

- a. Zielgruppe: Unternehmen, die von Frauen geführt werden oder im Besitz von Frauen sind
- b. Beschreibung: Die EIB hat mit UniCredit und UniCredit Leasing ein Pilotprojekt zur Förderung des weiblichen Unternehmertums in Italien umgesetzt, um KMUs zu fördern, die innovativ sind oder von Frauen geführt werden. Die EIB stellt ein Globaldarlehen von 200 Mio € bereit, wovon mindestens 25% an von Frauen geführte oder in ihrem Besitz befindliche Unternehmen gehen werden.
- c. Quelle: <https://www.eib.org/de/projects/pipelines/all/20090368>

2. Miss in Action (MIA)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerteams/Startups
- b. Beschreibung: MIA (das erste italienische Programm zur Förderung weiblicher Startups) organisiert einen Wettbewerb zur Auswahl von Startups, die von einem maßgeschneiderten Förderprogramm profitieren
- c. Quelle: <https://www.missinaction.it/>

Litauen

Finanzierung

1. Female Entrepreneur Task Force (FETF)

- a. Zielgruppe: KMUs und Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: Der EIF und die Šiaulių Bankas haben einen Darlehensvertrag über 5 Mio. € zur Unterstützung von Kleinstunternehmen in Litauen beschlossen. Dies ermöglicht der Šiaulių Bankas, Kleinstunternehmern einen besseren Zugang zu Finanzmitteln und Unternehmerinnen einen besseren Zugang zum Kreditmarkt.
- c. Quelle: https://www.eif.org/what_we_do/microfinance/news/2011_siauliu.htm

Luxemburg

Information

1. Female Entrepreneur Task Force (FETF)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen und Investorinnen
- b. Beschreibung: FETF ist eine Initiative des Wirtschaftsministeriums mit dem Ziel,
 - i. das weibliche Unternehmertum in Luxemburg und in der Großregion zu fördern und zu stärken,
 - ii. erfolgreiche Unternehmerinnen nach Luxemburg zu holen,
 - iii. das bestehende Unterstützungssystem zu nutzen und zu verbessern, um Luxemburg für Unternehmerinnen und Investorinnen attraktiver zu gestalten.
 - iv. Im Jahr 2016 veröffentlichte die FETF eine umfassende Studie über weibliches Unternehmertum in Luxemburg.

- c. Quelle: <https://s3.eu-central-1.amazonaws.com/maison-moderne-paperjam-gmsprod/files/report-mappingfemaleentrepreneurshipinluxembourg.pdf>

Niederlande

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Female Ventures

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Female Ventures ist eine gemeinnützige Organisation, die weibliche Führung und Entrepreneurship in Unternehmen, KMU und Start-ups fördert.
- c. Quelle: <https://femaleventures.nl/>

2. TheNextWomen

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: TheNextWomen ist ein Netzwerk von Gründerinnen, Investorinnen und Fachleuten, das eine starke Gemeinschaft aufbauen und einen kulturellen Wandel vorantreiben will. Es bietet Gründerinnen und Investorinnen Zugang zu Wissen, Kapital und Vernetzung. Es betreibt den TheNextWomen Fund, der eine Plattform für weibliche Investoren bietet, um gemeinsam zu investieren. Sie bietet eine Reihe von Programmen für Unternehmerinnen und Investoren.
- c. Quelle: <https://thenextwomen.com/>

3. Women Entrepreneurs Netherlands (WEN)

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: WEN ist eine Plattform für Unternehmerinnen, die ihr Geschäft ausbauen wollen, sei es auf nationaler oder internationaler Ebene.
- c. Quelle: <https://wegate.eu/wen-women-entrepreneurs-netherlands-netherlands>

Finanzierung

1. Karmijn Kapitaal

- a. Zielgruppe: Niederländische KMUs
- b. Beschreibung: Das Private Equity & Venture Capital Unternehmen fokussiert sich auf Growth Capital, Late-Stage Management Buyouts and Buyins. Genderdiversität ist eines der Hauptinvestmentkriterien und wird daher großgeschrieben.
- c. Quelle: <https://www.karmijnkapitaal.nl/>

Polen

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

- 1. Siec Przedsiębiorczych Kobiet ('Network of entrepreneurial women')**
 - a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
 - b. Beschreibung: Das Netzwerk organisiert Veranstaltungen und Initiativen zur Förderung des Unternehmertums von Frauen in Polen.
 - c. Quelle: <https://www.siecprzedsiębiorczychkobiet.pl/>

Portugal

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

- 1. Portuguese Women in Tech Community**
 - a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
 - b. Beschreibung: Ziel der Gemeinschaft ist es, mehr Frauen für das Thema Technologie zu begeistern, in Führungsposition zu bringen und Unternehmen aufzubauen. Die Community organisiert Vorzeigeveranstaltungen und Workshops. Außerdem klärt sie Schülerinnen über die Möglichkeiten zur Arbeit im Tech-Sektor auf. Darüber hinaus wird ein Female Founder Entrepreneurship Programm angeboten.
 - c. Quelle: <https://www.portuguesewomenintech.com/our-story>

Rumänien

Finanzierung

- 1. Bank-intermediated loans**
 - a. Zielgruppe: Frauengeführte Unternehmen
 - b. Beschreibung: Die Garanti Bank (sektorübergreifend) erhielt ein EIB-Darlehen von 22,3 Mio. €, von denen 5 Mio. € für weibliches Unternehmertum bestimmt sind, wobei die Garanti Bank 5 Mio. € beisteuert. Zielbegünstigt sind KMU und Midcaps, die zu mehr als 50% von Frauen geführt werden oder zu 26-50% von Frauen geführt werden und einen weiblichen CEO, COO oder CFO.
 - c. Quelle: <https://www.eib.org/de/press/all/2019-002-investment-plan-for-europe-eib-and-garanti-bank-join-forces-to-support-businesses-run-by-women-in-romania>

Spanien

Policy

1. Female Entrepreneurship Attraction Program

- a. Zielgruppe: unternehmerische Projekte, die von Frauen geleitet oder verwaltet werden
- b. Beschreibung: Ziel des Programms ist es, dass unternehmerische Projekte, die von Frauen aus der Europäischen Union geleitet und verwaltet werden, nach Spanien geholt werden, damit sie aus erster Hand das spanische Unternehmensökosystem kennenlernen und schließlich Geschäftsbeziehungen zu spanischen Unternehmen aufbauen können.
- c. Quelle: <https://planderecuperacion.gob.es/noticias/industria-arranca-el-programa-de-atraccion-de-emprendimiento-femenino-dotado-con-10-millones>

2. Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: PAEM ist ein nationales Netzwerkprogramm zur Förderung und Unterstützung des Unternehmertums von Frauen für Unternehmensberatung. Finanzielle Unterstützung gibt es vom Europäischen Sozialfonds, vom Fraueninstitut und vom Ministerium für Gesundheit, Soziales und Gleichstellung, sowie von Handelskammern.
- c. Quelle: <https://empresarias.camara.es/conocenos/>

3. ANMEYA

- a. Zielgruppe: Selbstständige und unternehmerisch tätige Frauen in Spanien
- b. Beschreibung: ANMEYA ist ein gemeinnütziger Verband, der selbstständige und unternehmerisch tätige Frauen fördert.
- c. Quelle: <https://www.anmeya.com/>

4. Entrepreneurs Award

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: Der Entrepreneurs Award besteht zur Anerkennung origineller, kreativer und innovativer Projekte von Frauen, sowie zur Förderung des weiblichen Unternehmertums. Es ist ein Award den die Stadt Madrid an Female Entrepreneurs vergibt. In Summe werden 100.000 Euro vergeben. Die Gewinnerin bekommt 20.000, die Finalistinnen 10.000. Voraussetzung für die Teilnahme ist, dass schon ein Prototyp existiert und getestet wurde.
- c. Quelle: <https://grantsoffice.eu/de/invest-in-female-entrepreneurship-in-2022/>

Schweden

Policy

1. Swedish Agency for Economic and Regional Growth

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Diese dem Ministerium für Unternehmen und Innovation unterstellte Regierungsbehörde zielt darauf ab, die Wettbewerbsfähigkeit durch die Förderung von Entrepreneurship, zu erhöhen und die Schaffung eines attraktiven Umfeldes für Unternehmen in den Regionen zu schaffen. Sie führt ein Programm für Gründerinnen zur Förderung von Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Innovation in der schwedischen Industrie.
- c. Quelle: <https://tillvaxtverket.se/english/womens-entrepreneurship.html>

Individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Minc start-up house

- a. Zielgruppe: (weibliche) Gründerinnen
- b. Beschreibung: Der Minc-Inkubator hilft Start-ups in allen Bereichen, von der Finanzierung über Rekrutierung und internationaler Expansion. Es ist der Organisator des Nordic Female Investors Meet-up, das darauf abzielt, die Geschlechtervielfalt in der nordischen Tech-Szene zu verbessern.
- c. Quelle: <https://www.minc.se/> ; <https://nfim18.confetti.events/>

2. FemTech Schweden

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: FemTech Sweden ist ein gemeinschaftsbasiertes Netzwerk für Frauen und Nicht-Binärinnen in den Bereichen Technologie und Entrepreneurship.
- c. Quelle: <https://www.femtechse.com/>

3. FemTech Bootcamp

- a. Zielgruppe: Startups in der Frühphase mit min. 1 Gründerin
- b. Beschreibung: FemTech Tootcamp hat zum Ziel die Vernetzung mit führenden Investor/-innen und den größten Tech-Medienhäusern in Schweden anzukurbeln. Außerdem organisieren sie ein intensives einwöchiges FemTech-Programm von Startup Sweden im Tillväxtverket im September während der Stockholm Tech Week.
- c. Quelle: <https://femtech-bootcamp-2019.confetti.events/>

4. Female Founders by Di Digital

- a. Zielgruppe: Startups in der Frühphase mit mind. 1 Gründerin
- b. Beschreibung: Di Digital organisiert Female Founders, eine nationale Initiative, die Gründerinnen, Führungskräfte und Investorinnen feiert und Frauen dabei unterstützt ihr volles Potenzial zu erreichen. Außerdem gibt es zwei jährliche Wettbewerbe: Gründerin des Jahres und Investorin des Jahres.
- c. Quelle: <https://www.di.se/hallbart-naringsliv/maktigast-i-sverige/>

5. The Yes Way

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: Die Initiative setzt sich für ein gleichberechtigtes und integratives System zur Unterstützung von Unternehmer/-innen und Innovationen, für eine gleichberechtigte Unterstützung der

Unternehmensentwicklung und für ein gleichberechtigtes Finanz- und Förderklima ein.

- c. Quelle: <https://www.theyesway.se/>

Finanzierung

1. Almi Företagspartner AB

- a. Zielgruppe: (weibliche) Gründerinnen
- b. Beschreibung: Das staatliche Unternehmen Almi ist die Muttergesellschaft einer Gruppe, die aus 16 regionalen Tochtergesellschaften und dem Teilkonzern Almi Invest AB besteht. Almi Invest bemüht sich um eine größere Vielfalt in den Teams, in die sie investiert, und veröffentlicht Statistiken über die Geschlechtervielfalt in ihren Portfoliounternehmen.
- c. Quelle: <https://www.almi.se/en/in-english/> | <https://www.almi.se/en/almi-invest/news/30-percent-of-our-tech-investments-go-to-women-and-mixed-gender-teams/>

Tschechische Republik

Finanzierung

1. ESPIRA Investments

- a. Zielgruppe: Zentraleuropäische KMUs mit Wachstumsabsicht und gemischtgeschlechtliche Teams
- b. Beschreibung: ESPIRA Investments ist eine private Beteiligungsgesellschaft, die mit Wachstumskapital mitteleuropäische KMUs fördert. Sie investiert in Gründerinnen, welche ihr Unternehmen erfolgreich bis zu einem gewissen Grad entwickelt haben und über Leidenschaft/Antrieb für weiteres Wachstum verfügen. Ihr Ziel ist es, Partnerschaften mit tschechischen und slowakischen KMUs mit hohem Potenzial einzugehen, welche in der Lage sind, ihr Wachstum durch Kapitalinvestitionen eines erfahrenen Investors zu beschleunigen. Ein Element der Investitionsphilosophie ist die Konzentration auf Unternehmen, welche von ausgewogenen Teams bestehend aus Männern und Frauen geführt werden.

Ungarn

Finanzierung & individuelle Unterstützung (Training, Mentoring, Networking)

1. Women Start-up Competition Europe

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerteams/Startups
- b. Beschreibung: Die Initiative wurde gegründet, um Gründerinnen und ihren Teammitgliedern die Möglichkeit zu geben, Investoren zu treffen. Die Organisatoren verlangen von den Bewerbern, dass die Startups, welche von Frauen geführt oder gegründet/mitgegründet werden, zumindest 50 % im Besitz von Frauen sind oder über Teams verfügen, die zumindest 50 % aus Frauen bestehen.
- c. Quelle: <http://www.womenstartupcompetition.com/>

2. Women Business Angels

- a. Zielgruppe: weibliche Investorinnen
- b. Beschreibung: Women Business Angels ist eine Non-Profit-Organisation, die weibliche Beteiligung von Frauen an Innovationsentscheidungen in Mittel- und Osteuropa fördert. Sie hilft Frauen und Männern, Business Angels zu werden und/oder international wettbewerbsfähige Unternehmerinnen zu sein. Sie konzentriert sich auf Förderung, Ausbildung, Netzwerkbildung, Mentoring, kulturellen Wandel und die Schaffung eines #CEEforInnovationHub.
- c. Quelle: <http://www.wbusinessangels.com/>

3. Hiventures' startupHER program

- a. Zielgruppe: Unternehmerinnen
- b. Beschreibung: Das groß angelegte StartupHER-Programm von Hiventures zielt darauf ab, weibliche Startup-Unternehmerinnen zu fördern und zu unterstützen. Die Auswahl der Bewerberinnen erfolgt durch das Fachpersonal von Hiventures. Die Teams erhalten dann professionelle Unterstützung bei der Entwicklung ihrer Ideen während eines zweitägigen Bootcamps.
- c. Quelle: <https://www.startupher.hiventures.hu/>

Zypern

Policy

1. Scheme for the enhancement of female entrepreneurship

- a. Zielgruppe: weibliche Gründerinnen
- b. Beschreibung: Das Ministerium für Energie, Handel, Industrie und Tourismus schuf das Programm zur Entwicklung, Unterstützung und Förderung des Unternehmertums von Frauen im Alter zwischen 18 und 55 Jahren, die ein Produktions-, Dienstleistungs-, Tourismus- oder E-Commerce-Unternehmen gründen wollen. Der Schwerpunkt liegt auf:
 - i. Der Entwicklung von neuen Technologien;
 - ii. Der Anwendung innovativer Methoden zur Herstellung und Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen;
 - iii. Der Entwicklung von unternehmerischen Fähigkeiten im Umweltsektor; und
 - iv. Der allgemeinen Förderung moderner unternehmerischer Aktivitäten zur Gründung dynamischer und wettbewerbsfähigen Unternehmen.
- c. Quelle: <http://www.mcit.gov.cy/mcit/sit/sit.nsf/32177ee11d0d6003c225816f001d4b05/cebd93d3c6ea2470c22581f300442024?OpenDocument?OpenElement>

7. Methodik (Dealroom)

Im vorliegenden Report wurden für den EU-27-Ländervergleich insgesamt 26.450 Startups (Gründung seit 1995) analysiert. Die Abfrage der Daten erfolgte über die Plattform Dealroom.co.

Eine erste Datenabfrage erfolgte im Februar 2022. Einzelne Datensätze und Jahreskohorten (2010-2012, 2013-2015, 2016-2018, 2019-2021) wurden im Juni 2022 aktualisiert bzw. recherchiert.

Erhebung der Startups

Die Datenerhebung erfolgte auf dealroom.co über die Unterseite „Startups & Scaleups“ im Reiter „Companies“ und den Dealroom.co voreingestellten Filtern (included: has website url; excluded: closed, service provider, government nonprofit, mature, outside tech).

Die Daten wurden pro Land (beispielsweise: Österreich) erhoben. Hier wurde darauf geachtet, dass es sich nicht nur um die „HQ Location“, sondern sowohl HQ als auch „Founding Location“ handelt. Grund dafür ist, dass viele Startups zwar in einem Land gegründet werden, aufgrund diverser Anreize zu einem späteren Zeitpunkt ihr HQ aber in ein anderes Land verlegen. Um die tatsächliche Anzahl der in einem Land gegründeten Startups zu generieren, wurden beide Optionen (sowohl HQ als auch Founding Location) in Betracht gezogen. Da bei der überwiegenden Mehrheit der Unternehmen die Angabe zu „Founding Location“ fehlt, war bzw. ist eine Auswahl beider Optionen zwingend notwendig.

Ermittlung der Female Startups

Bei der Ermittlung der Geschlechterverteilung der Gründungsteams wurde folgendermaßen vorgegangen:

Grundsätzlich wurden bei der Gesamtanzahl an Startups pro Land in einem Zeitraum sowohl „female“, „male“, „prefer not to say“ und „non of the options“ in Betracht gezogen. Eine dichotome Zuteilung des Geschlechts war für diesen Report notwendig, um klare Veränderungen auf sowohl der einen als auch anderen Seite abbilden zu können. In Hinblick auf Inklusion wurden aber bewusst jene zwei anderen Kategorien „prefer not to say“ und „non of the options“ inkludiert. Somit wurde beispielsweise für „all Female Startups“ der Filter „male“ deaktiviert, um die Anzahl an Startups für „female“, „male“, „prefer not to say“ und „non of the options“ zu generieren. Dieser Vorgang wurde für „all Male Startups“ vice versa wiederholt. Die Differenz zur Gesamtanzahl einschließlich aller Geschlechter ergibt die n-Zahl an „mixed Teams“. Diese Berechnung ist notwendig, da dealroom.co über keinen expliziten Filter „mixed Teams“ verfügt. Die weitere Zuteilung erfolgte im Report wie folgt: Female Startups: „mixed Teams“ + „all female startups“, also alle Startups mit zumindest einer weiblichen Gründerin.

Erhebung der risikokapitalfinanzierten Startups

Insgesamt wurden seit 1995 12.065 risikokapitalfinanzierte Startups in Betracht gezogen. Zeiträume, Länderauswahl und Genderaufteilung wurden analog zu Female Startups vorgenommen.

Unter Risikokapital versteht der Report folgende Finanzierungsmöglichkeiten bzw. wurden folgende Filter in dealroom.co unter „Funding - Raised the following amount at any point in time“ gesetzt: Angel Investment, Early VC, Late VC, Seed Investment, Series A-I Investment, Private Placement VC und Growth Equity VC. Wurde nun beispielsweise der

Zeitraum 2010-2012 beleuchtet; so wurde die Risikokapitalfinanzierung ab 2010-2021 mittels obengenannter Risikokapital-Filter in Betracht gezogen.

Erhebung der Finanzierungsrunden

Die Finanzierungsrunden wurden über den Reiter "Transactions" und der Unterkategorie "Funding Rounds" in Dealroom erhoben. Die voreingestellten, exkludierenden Filter "mature", "Grant", "SPAC Private Placement" und "outside tech" wurden belassen und weitere Filter analog zu den Jahreskohorten und Genderaufteilung gesetzt.

Erhebung des Finanzierungsvolumens

Die Vorgehensweise bei der Erhebung des Finanzierungsvolumens deckt sich mit jender der Finanzierungsrunden. Der Fokus lag wiederum auf dem Risikokapital, die Location, dem Geschlecht und dem Gründungsjahr ab 2010. Dabei wurden die entsprechenden Finanzierungsvolumina pro Jahr ermittelt und in weiterer Folge den jeweiligen Jahreskohorten zugeordnet.

Bildung von Jahreskohorten und Regionen

Zur Erhöhung der Robustheit der Daten bei der Ermittlung von Trends im Zeitverlauf wurden (1) Drei-Jahres-Kohorten nach Gründungsjahr gebildet und (2) die Startups nach geographischen Kriterien in sieben europäische Regionen gruppiert.

Eine Trendbetrachtung pro Jahresebene erscheint wenig sinnvoll, da oftmals nur marginale Veränderungen in der n-Zahl messbar sind. Mittels Zusammenführung in mehrjährige Kohorten wurde 1) die n-Zahl aussagekräftig erhöht und 2) granular genug gearbeitet, um Entwicklungen verlässlich zu erkennen.

Für einzelne Übersichten wurde das Gründungsjahr der Startups mit „seit 1995“ gewählt, da der Start des digitalen Zeitalters mit Mitte der 1990er Jahre verortet wird und auf diese Weise alle auf der Plattform Dealroom.co erfassten Startups und Scaleups in der Analyse berücksichtigen konnten. Für Trendanalysen bzw. jüngere Entwicklungen erfolgte beim Großteil der Darstellungen der Analysezeitraum auf die Jahre 2021 eingegrenzt.

Die folgende Tabelle zeigt die Zuordnung der Länder zu Regionen sowie die Anzahl der seit 1995 gegründeten Startups.

Startups EU-27 (Gründungsjahr 1995 bis 2021)						
Land	Region	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Belgien	Westeuropa	103	52	51	809	912
Bulgarien	Südosteuropa	22	10	12	166	188
Dänemark	Nordeuropa	192	121	71	1 149	1 341
Deutschland	Westmitteleuropa	673	363	310	3 195	3 868
Estland	Baltikum	57	30	27	323	380
Finnland	Nordeuropa	188	107	81	918	1 106
Frankreich	Westeuropa	842	458	384	4 588	5 430
Griechenland	Südosteuropa	32	17	15	172	204
Irland	Westeuropa	138	94	44	656	794
Italien	Südeuropa	190	93	97	858	1 048
Kroatien	Südosteuropa	17	11	6	77	94
Lettland	Baltikum	22	12	10	167	189
Litauen	Baltikum	41	25	16	251	292
Luxemburg	Westeuropa	21	16	5	106	127
Malta	Südeuropa	4	2	2	51	55
Niederlande	Westeuropa	379	229	150	2 291	2 670
Österreich	Westmitteleuropa	93	51	42	466	559
Polen	Ostmitteleuropa	146	85	61	821	967
Portugal	Südeuropa	130	61	69	591	721
Rumänien	Südosteuropa	82	45	37	250	332
Schweden	Nordeuropa	278	161	117	1 609	1 887
Slowakei	Ostmitteleuropa	13	8	5	86	99
Slowenien	Südosteuropa	8	2	6	96	104
Spanien	Südeuropa	489	281	208	2 022	2 511
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	23	11	12	251	274
Ungarn	Ostmitteleuropa	33	19	14	261	294
Zypern	Südosteuropa	8	5	3	66	74
EU-27		4 224	2 369	1 855	22 296	26 520

Tabelle 2: Stichprobe nach Ländern und Regionen

8. Datentabellen

Startup-Gründungen EU-27 (2010-2021)

Land	Region	2010-2012					2013-2015					2016-2018					2019-2021				
		Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Estland	Baltikum	5	2	3	35	40	14	6	8	74	88	24	15	122	146	12	7	5	75	85	
Lettland	Baltikum	4	2	2	14	18	3	1	2	45	48	9	4	5	55	64	6	5	35	41	
Litauen	Baltikum	1	-	1	39	40	3	1	2	95	58	19	11	8	92	111	13	10	3	51	64
Dänemark	Nordseeuropa	10	6	4	111	121	38	21	17	284	322	85	51	32	428	511	48	37	12	200	269
Finnland	Nordseeuropa	26	10	16	158	184	48	23	25	264	312	75	51	24	283	360	34	21	13	136	170
Schweden	Nordseeuropa	10	5	5	227	237	71	34	37	421	492	100	57	43	443	543	76	50	26	244	320
Polen	Ostmitteleuropa	18	11	7	113	131	35	21	14	233	268	50	30	20	237	287	34	17	17	153	187
Slowakei	Ostmitteleuropa	1	-	1	19	20	3	2	27	32	3	3	2	1	21	24	3	2	1	14	17
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	4	3	1	37	43	7	3	4	60	67	6	1	5	76	82	5	4	1	50	55
Ungarn	Ostmitteleuropa	4	3	1	39	43	7	3	4	61	68	14	8	6	94	108	6	3	3	36	42
Italien	Südeuropa	35	17	18	123	158	72	29	43	260	332	44	20	24	233	267	25	19	6	140	165
Malta	Südeuropa	1	-	1	4	5	-	-	9	9	9	3	2	1	22	25	-	-	-	9	9
Portugal	Südeuropa	11	2	9	60	71	34	17	17	165	190	39	16	23	189	228	39	20	19	131	170
Spanien	Südeuropa	74	33	41	316	390	137	69	48	474	591	132	81	51	533	665	134	79	55	438	572
Belgien	Südeuropa	2	1	1	25	27	7	-	7	61	68	7	5	2	44	51	4	2	2	20	24
Griechenland	Südeuropa	2	1	1	81	83	13	5	8	47	60	9	4	5	45	54	6	6	-	24	30
Kroatien	Südeuropa	2	2	-	9	11	4	3	1	18	20	1	-	1	29	30	9	5	4	15	24
Rumänien	Südeuropa	6	1	5	28	34	20	10	10	68	88	34	16	18	69	103	16	15	1	59	75
Slowenien	Südeuropa	1	-	1	15	16	5	1	4	30	35	2	1	1	27	29	-	-	-	9	9
Zypern	Südeuropa	1	-	1	10	11	2	2	16	18	4	1	3	19	23	1	1	-	17	18	
Belgien	Westseeuropa	9	5	4	106	115	28	9	19	236	264	33	20	13	218	251	20	13	7	144	164
Frankreich	Westseeuropa	98	40	58	589	687	178	89	89	1.136	1.314	191	140	141	1.745	1.753	106	67	838	1.011	
Irland	Westseeuropa	17	10	7	110	127	42	28	14	138	200	42	28	14	139	181	21	16	5	122	143
Luxemburg	Westseeuropa	1	1	-	9	10	5	4	1	28	33	7	6	1	37	44	8	5	3	21	29
Niederlande	Westseeuropa	26	15	11	265	291	80	46	34	590	670	119	64	55	728	847	134	90	44	438	572
Deutschland	Westmitteleuropa	48	19	30	375	424	122	64	58	701	823	225	121	104	985	1.210	244	143	105	764	1.012
Österreich	Westmitteleuropa	6	5	1	55	61	14	8	6	122	136	36	20	16	158	184	43	26	17	76	122
EU-27		424	195	229	2.982	3.265	974	500	474	5.622	6.606	1.441	816	625	6.732	8.173	1.118	702	417	4.266	5.279

Land	Region	2010-2012					2013-2015					2016-2018					2019-2021				
		Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Estland	Baltikum	12,5%	5,0%	11,1%	77,8%	100%	15,9%	6,8%	5,1%	84,1%	100%	16,4%	10,3%	85,6%	100%	14,1%	8,2%	5,9%	85,9%	100%	
Lettland	Baltikum	22,2%	11,1%	11,1%	77,8%	100%	6,3%	2,1%	4,2%	93,8%	100%	14,3%	6,3%	7,8%	85,9%	14,6%	12,2%	2,4%	85,4%	100%	
Litauen	Baltikum	2,5%	0,0%	2,5%	97,5%	100%	5,2%	1,7%	3,4%	94,8%	100%	17,1%	9,9%	7,2%	82,9%	20,3%	15,6%	4,7%	79,7%	100%	
Dänemark	Nordseeuropa	8,3%	5,0%	3,3%	91,7%	100%	11,8%	6,5%	5,3%	88,2%	100%	19,2%	10,0%	6,3%	83,8%	100%	19,7%	14,9%	4,8%	80,3%	100%
Finnland	Nordseeuropa	15,9%	6,1%	9,8%	84,1%	100%	15,4%	7,4%	8,0%	84,6%	100%	29,8%	14,2%	7,9%	79,2%	100%	20,0%	12,4%	7,6%	80,0%	100%
Schweden	Nordseeuropa	4,2%	2,1%	2,1%	95,8%	100%	14,4%	6,9%	7,5%	85,6%	100%	18,4%	10,5%	7,9%	81,6%	100%	23,8%	15,6%	8,1%	76,3%	100%
Polen	Ostmitteleuropa	13,7%	8,4%	5,3%	86,3%	100%	13,1%	7,8%	5,2%	86,9%	100%	17,4%	10,5%	7,9%	82,6%	100%	18,2%	9,1%	9,1%	81,8%	100%
Slowakei	Ostmitteleuropa	5,0%	0,0%	5,0%	95,0%	100%	15,6%	9,4%	6,3%	84,4%	100%	13,5%	8,3%	4,2%	87,5%	100%	17,6%	11,8%	5,9%	82,4%	100%
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	9,8%	7,8%	2,4%	90,2%	100%	10,4%	4,5%	5,9%	89,6%	100%	7,3%	1,2%	6,1%	92,7%	100%	9,1%	7,3%	1,8%	89,9%	100%
Ungarn	Ostmitteleuropa	9,3%	7,0%	2,3%	90,7%	100%	10,3%	4,4%	5,9%	89,7%	100%	15,0%	7,4%	5,6%	87,0%	100%	24,5%	11,5%	3,6%	84,8%	100%
Italien	Südeuropa	22,2%	10,8%	11,4%	77,8%	100%	21,7%	8,7%	15,0%	78,3%	100%	15,5%	10,0%	4,0%	88,0%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%
Malta	Südeuropa	2,0%	0,0%	2,0%	80,0%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	15,0%	8,0%	4,0%	88,0%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%
Portugal	Südeuropa	15,5%	2,8%	12,7%	84,5%	100%	17,9%	8,9%	8,9%	82,1%	100%	17,1%	7,0%	10,1%	82,9%	100%	22,9%	11,8%	11,2%	77,1%	100%
Spanien	Südeuropa	19,0%	8,5%	10,5%	81,0%	100%	19,8%	11,7%	8,1%	80,2%	100%	19,8%	12,2%	7,7%	82,2%	100%	23,4%	13,8%	9,6%	76,6%	100%
Bulgarien	Südeuropa	7,4%	3,7%	3,7%	92,6%	100%	10,3%	0,0%	10,3%	89,7%	100%	13,7%	9,8%	3,9%	86,3%	100%	16,7%	8,3%	8,3%	83,3%	100%
Griechenland	Südeuropa	6,1%	3,0%	3,0%	93,9%	100%	21,7%	8,3%	13,3%	78,3%	100%	19,7%	7,4%	9,3%	83,3%	100%	20,0%	20,0%	0,0%	80,0%	100%
Kroatien	Südeuropa	18,2%	18,2%	0,0%	81,8%	100%	20,0%	15,0%	5,0%	80,0%	100%	3,3%	0,0%	3,3%	96,7%	100%	37,5%	20,8%	16,7%	62,5%	100%
Rumänien	Südeuropa	17,6%	2,9%	14,7%	82,4%	100%	22,7%	11,4%	11,4%	77,3%	100%	33,0%	15,5%	17,5%	67,0%	100%	21,3%	20,0%	1,3%	78,7%	100%
Slowenien	Südeuropa	6,3%	0,0%	6,3%	93,8%	100%	14,3%	2,9%	11,4%	85,7%	100%	6,9%	3,4%	3,4%	93,1%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%
Zypern	Südeuropa	9,1%	9,1%	0,0%	90,9%	100%	11,1%	11,1%	0,0%	88,9%	100%	17,4%	4,3%	13,0%	83,6%	100%	5,6%	0,0%	0,0%	94,4%	100%
Belgien	Westseeuropa	7,8%	4,3%	3,5%	92,2%	100%	10,6%	5,4%	7,2%	89,4%	100%	15,0%	8,0%	5,8%	86,9%	100%	13,2%	7,9%	4,8%	87,8%	100%
Frankreich	Westseeuropa	14,3%	5,8%	8,4%	85,7%	100%	15,5%	6,8%	8,6%	86,5%	100%	19,0%	10,9%	8,0%	81,0%	100%	17,1%	10,5%	6,6%	82,9%	100%
Irland	Westseeuropa	13,4%	7,9%	5,5%	86,6%	100%	21,0%	14,0%	7,0%	79,0%	100%	22,8%	15,8%	7,0%	76,8%	100%	44,7%	11,2%	3,5%	85,3%	100%
Luxemburg	Westseeuropa	10,0%	10,0%	0,0%	90,0%	100%	15,2%	12,1%	3,0%	84,8%	100%	13,6%	2,3%	84,1%	84,1%	100%	27,6%	17,2%	10,3%	72,4%	100%
Niederlande	Westseeuropa	8,9%	5,2%	3,8%	91,1%	100%	11,9%	6,9%	5,1%	88,1%	100%	14,0%	7,6%	6,3%	86,0%	100%	23,4%	15,7%	7,7%	76,6%	100%
Deutschland	Westmitteleuropa	11,8%	4,5%	7,1%	88,4%	100%	14,8%	7,8%	7,0%	85,2%	100%	18,6%	10,0%	8,6%	81,4%	100%	26,5%	14,1%	10,4%	78,5%	100%
Österreich	Westmitteleuropa	9,8%	8,2%	1,6%	90,2%	100%	10,3%	5,9%	4,4%	89,7%	100%	14,1%	5,4%	8,7%	85,9%	100%	35,2%	21,3%	13,9%	64,8%	100%
EU-27		12,7%	5,9%	6,9%	87,3%	100%	14,7%	7,6%	7,3%	85,3%	100%	17,6%	10,0%	7,6%	82,4%	100%	20,8%	13,1%	7,8%	79,2%	100%

Female Startups & Investing

Startup-Gründungen EU-27 2010-2021 (absolut und in %) (n=23.484)											
Startups EU-27 (%)		2010-2021 (absolut)					2010-2021 (%)				
Land	Region	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Estland	Baltikum	55	30	25	304	359	15,3%	8,4%	7,0%	84,7%	100%
Lettland	Baltikum	22	12	10	149	171	12,9%	7,0%	5,8%	87,1%	100%
Litauen	Baltikum	36	22	14	237	273	13,2%	8,1%	5,1%	86,8%	100%
Dänemark	Nordeuropa	180	115	65	1 023	1 203	15,0%	9,6%	5,4%	85,0%	100%
Finnland	Nordeuropa	183	105	78	823	1 006	18,2%	10,4%	7,8%	81,8%	100%
Schweden	Nordeuropa	257	146	111	1 335	1 592	16,1%	9,2%	7,0%	83,9%	100%
Polen	Ostmitteleuropa	137	79	58	736	873	15,7%	9,0%	6,6%	84,3%	100%
Slowakei	Ostmitteleuropa	12	7	5	81	93	12,9%	7,5%	5,4%	87,1%	100%
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	22	11	11	223	245	9,0%	4,5%	4,5%	91,0%	100%
Ungarn	Ostmitteleuropa	31	17	14	230	261	11,9%	6,5%	5,4%	88,1%	100%
Italien	Südeuropa	176	85	91	746	922	19,1%	9,2%	9,9%	80,9%	100%
Malta	Südeuropa	4	2	2	44	48	8,3%	4,2%	4,2%	91,7%	100%
Portugal	Südeuropa	123	55	68	536	659	18,7%	8,3%	10,3%	81,3%	100%
Spanien	Südeuropa	457	262	195	1 761	2 218	20,6%	11,8%	8,8%	79,4%	100%
Bulgarien	Südosteuropa	20	8	12	150	170	11,8%	4,7%	7,1%	88,2%	100%
Griechenland	Südosteuropa	30	16	14	147	177	16,9%	9,0%	7,9%	83,1%	100%
Kroatien	Südosteuropa	16	10	6	69	85	18,8%	11,8%	7,1%	81,2%	100%
Rumänien	Südosteuropa	76	42	34	224	300	25,3%	14,0%	11,3%	74,7%	100%
Slowenien	Südosteuropa	8	2	6	81	89	9,0%	2,2%	6,7%	91,0%	100%
Zypern	Südosteuropa	8	5	3	62	70	11,4%	7,1%	4,3%	88,6%	100%
Belgien	Westeuropa	90	47	43	704	794	11,3%	5,9%	5,4%	88,7%	100%
Frankreich	Westeuropa	780	426	354	3 977	4 757	16,4%	9,0%	7,4%	83,6%	100%
Irland	Westeuropa	122	82	40	529	651	18,7%	12,6%	6,1%	81,3%	100%
Luxemburg	Westeuropa	21	16	5	95	116	18,1%	13,8%	4,3%	81,9%	100%
Niederlande	Westeuropa	359	215	144	2 021	2 380	15,1%	9,0%	6,1%	84,9%	100%
Deutschland	Westmitteleuropa	644	347	297	2 825	3 469	18,6%	10,0%	8,6%	81,4%	100%
Österreich	Westmitteleuropa	89	49	40	414	503	17,7%	9,7%	8,0%	82,3%	100%
EU-27		3 958	2 213	1 745	19 526	23 484	16,9%	9,4%	7,4%	83,1%	100%

Risikokapitalfinanzierte Startups EU-27 (2010-2021)

Land	Region	2010-2012				2013-2015				2016-2018				2019-2021								
		Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt		
Estland	Baltikum	1	1	-	16	17	12	4	8	41	53	13	5	8	64	77	6	1	5	37	43	
Lettland	Baltikum	2	-	2	7	9	30	31	1	1	6	6	3	3	31	37	2	-	2	1	11	13
Litauen	Baltikum	1	-	1	19	20	1	-	1	28	29	9	5	4	44	53	6	3	3	28	34	
Dänemark	Nordseeuropa	6	3	5	61	73	14	4	10	126	140	21	6	15	150	141	5	1	4	41	46	
Finnland	Nordseeuropa	11	4	7	73	84	28	14	14	151	179	32	17	15	115	147	7	2	5	43	50	
Schweden	Nordseeuropa	5	3	133	141	152	21	31	260	312	60	29	31	210	270	26	11	15	67	93		
Polen	Ostmitteleuropa	10	6	4	53	63	18	8	2	10	135	153	27	15	12	126	133	18	5	13	72	90
Slowakei	Ostmitteleuropa	2	-	-	8	8	2	1	1	15	17	3	1	2	9	12	-	-	-	4	4	
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	2	2	-	19	21	6	3	3	39	44	4	-	4	42	46	2	1	1	19	21	
Ungarn	Ostmitteleuropa	3	3	-	18	21	6	3	3	39	45	12	7	5	68	80	3	2	1	15	18	
Italien	Südeuropa	22	9	13	70	92	46	16	32	165	213	32	12	20	136	168	9	4	5	62	71	
Malta	Südeuropa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	Südeuropa	6	-	6	20	26	20	9	11	75	95	19	7	12	80	99	18	4	14	35	53	
Spanien	Südeuropa	42	13	29	165	207	58	25	31	257	313	59	24	35	250	309	37	10	27	164	201	
Belgien	Südwesteuropa	2	1	1	18	20	5	-	5	48	53	2	-	2	21	23	2	1	1	8	10	
Griechenland	Südwesteuropa	1	-	1	12	13	6	1	5	20	26	3	-	3	11	14	1	1	1	5	6	
Kroatien	Südwesteuropa	1	1	-	2	3	2	1	1	10	12	-	-	-	16	16	5	2	3	10	15	
Rumänien	Südwesteuropa	3	1	-	14	17	4	2	2	25	29	19	6	13	34	53	-	-	22	22	22	
Slowenien	Südwesteuropa	-	-	-	6	6	3	1	2	15	18	-	-	-	14	14	-	-	-	3	3	
Zypern	Südwesteuropa	-	-	-	6	6	1	1	1	6	7	2	-	2	7	9	1	1	1	12	13	
Frankreich	Westeuropa	4	1	3	49	53	18	3	15	110	128	19	9	10	84	103	4	-	4	44	48	
Irland	Westeuropa	52	20	32	317	369	90	41	49	652	742	133	55	78	605	738	51	17	34	206	257	
Italien	Westeuropa	8	4	4	64	71	23	13	10	87	110	25	15	10	63	88	4	3	1	28	32	
Luxemburg	Westeuropa	-	-	-	8	8	4	3	1	16	20	2	-	2	9	11	3	1	2	4	4	
Niederlande	Westeuropa	10	4	6	110	120	33	14	19	271	304	48	17	31	283	331	33	16	19	124	159	
Deutschland	Westmitteleuropa	96	11	25	234	270	62	25	37	426	488	97	35	62	474	571	71	31	40	259	330	
Österreich	Westmitteleuropa	-	-	-	32	32	9	5	4	61	70	7	3	4	71	78	10	3	7	20	30	
EU-27		231	89	142	1.524	1.755	525	219	306	3.100	3.633	655	274	381	3.083	3.658	328	122	204	1.345	1.671	

Land	Region	2010-2012				2013-2015				2016-2018				2019-2021							
		Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	
Estland	Baltikum	5,9%	0,0%	0,0%	94,1%	100%	22,6%	7,5%	15,1%	100%	100%	16,3%	2,3%	10,4%	83,3%	100%	14,0%	2,3%	11,6%	86,0%	100%
Lettland	Baltikum	22,2%	0,0%	22,2%	77,8%	100%	3,2%	3,2%	0,0%	96,8%	100%	16,2%	8,1%	8,1%	83,8%	100%	15,4%	15,4%	15,4%	84,6%	100%
Litauen	Baltikum	5,0%	0,0%	5,0%	95,0%	100%	3,4%	3,4%	3,4%	96,6%	100%	17,0%	9,4%	7,5%	85,1%	100%	17,6%	8,8%	8,8%	82,4%	100%
Dänemark	Nordseeuropa	9,8%	4,9%	4,9%	90,2%	100%	10,0%	2,9%	7,1%	90,0%	100%	14,9%	4,3%	10,6%	85,0%	100%	10,9%	2,9%	8,7%	89,1%	100%
Finnland	Nordseeuropa	13,1%	4,8%	8,3%	86,9%	100%	15,0%	7,8%	7,8%	84,4%	100%	21,8%	11,6%	10,2%	78,2%	100%	14,0%	4,0%	10,9%	86,0%	100%
Schweden	Nordseeuropa	5,7%	3,3%	2,1%	94,3%	100%	16,7%	6,7%	9,9%	83,3%	100%	22,2%	10,7%	11,5%	77,8%	100%	28,0%	11,8%	16,1%	72,0%	100%
Polen	Ostmitteleuropa	19,9%	9,5%	6,3%	84,1%	100%	11,8%	5,2%	6,5%	82,3%	100%	17,8%	7,8%	7,8%	82,4%	100%	20,0%	5,0%	14,4%	80,0%	100%
Slowakei	Ostmitteleuropa	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	14,8%	5,9%	5,9%	88,2%	100%	25,0%	8,3%	16,7%	75,0%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	9,5%	9,5%	0,0%	90,5%	100%	14,7%	8,8%	5,9%	85,3%	100%	8,7%	0,0%	8,7%	91,3%	100%	9,5%	4,8%	4,8%	90,5%	100%
Ungarn	Ostmitteleuropa	14,3%	14,3%	0,0%	85,7%	100%	14,3%	6,7%	6,7%	86,7%	100%	15,0%	8,8%	6,3%	85,0%	100%	16,7%	11,1%	5,6%	83,3%	100%
Italien	Südeuropa	23,9%	9,8%	14,1%	76,1%	100%	22,5%	7,5%	15,0%	77,5%	100%	19,0%	7,1%	11,9%	81,0%	100%	12,7%	5,6%	7,0%	87,3%	100%
Malta	Südeuropa	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	14,3%	14,3%	0,0%	85,7%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%
Portugal	Südeuropa	23,1%	0,0%	23,1%	76,9%	100%	21,1%	9,5%	11,6%	78,9%	100%	19,2%	7,1%	12,1%	82,9%	100%	34,0%	7,5%	26,4%	66,0%	100%
Spanien	Südeuropa	20,3%	6,3%	14,0%	79,7%	100%	18,4%	7,9%	10,5%	81,6%	100%	19,1%	7,8%	11,3%	80,9%	100%	18,4%	5,0%	13,4%	81,6%	100%
Belgien	Südwesteuropa	10,0%	5,0%	5,0%	90,0%	100%	9,4%	0,0%	9,4%	90,6%	100%	8,7%	0,0%	8,7%	91,3%	100%	10,0%	10,0%	10,0%	80,0%	100%
Griechenland	Südwesteuropa	3,7%	0,0%	7,7%	92,3%	100%	3,1%	3,8%	19,2%	76,9%	100%	21,4%	0,0%	21,4%	78,6%	100%	16,7%	16,7%	0,0%	83,3%	100%
Rumänien	Südwesteuropa	35,3%	35,3%	0,0%	64,7%	100%	16,7%	8,3%	8,3%	85,7%	100%	35,8%	31,3%	24,5%	64,2%	100%	33,3%	13,3%	20,0%	66,7%	100%
Slowenien	Südwesteuropa	17,6%	5,9%	11,8%	84,4%	100%	13,8%	6,9%	6,9%	86,2%	100%	35,8%	31,3%	24,5%	64,2%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%
Slowakei	Südwesteuropa	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	16,7%	5,6%	11,1%	83,3%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%
Zypern	Südwesteuropa	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	14,3%	14,3%	0,0%	85,7%	100%	22,2%	0,0%	22,2%	77,8%	100%	7,7%	7,7%	0,0%	92,3%	100%
Belgien	Westeuropa	7,5%	1,9%	5,7%	92,5%	100%	14,1%	2,3%	11,7%	85,9%	100%	18,4%	8,7%	9,7%	81,6%	100%	8,3%	0,0%	8,3%	91,7%	100%
Frankreich	Westeuropa	14,1%	5,4%	8,7%	88,9%	100%	11,1%	5,5%	6,6%	87,9%	100%	18,0%	7,5%	10,6%	82,0%	100%	19,8%	6,6%	13,2%	80,2%	100%
Irland	Westeuropa	11,1%	5,6%	5,6%	88,9%	100%	20,9%	11,8%	9,1%	79,1%	100%	28,4%	17,0%	11,4%	71,6%	100%	12,5%	9,4%	3,1%	87,5%	100%
Luxemburg	Westeuropa	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	80,0%	9,5%	9,5%	90,5%	100%	42,9%	14,3%	28,6%	57,1%	100%
Niederlande	Westeuropa	8,3%	3,3%	5,0%	91,7%	100%	10,2%	4,6%	6,3%	89,1%	100%	14,5%	5,1%	9,4%	85,5%	100%	22,0%	10,1%	11,9%	78,0%	100%
Deutschland	Westmitteleuropa	13,3%	4,1%	9,3%	86,7%	100%	12,7%	5,1%	7,6%	87,3%	100%	17,0%	6,1%	10,9%	81,0%	100%	21,5%	9,4%	12,1%	78,5%	100%
Österreich	Westmitteleuropa	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	14,8%	7,1%	5,7%	87,1%	100%	9,0%	3,8%	5,1%	91,0%	100%	33,3%	10,0%	21,3%	66,7%	100%
EU-27		19,2%	5,1%	8,1%	86,8%	100%	14,5%	6,0%	8,4%	85,5%	100%	17,9%	7,3%	10,4%	82,1%	100%	19,5%	7,2%	12,2%	80,5%	100%

Female Startups & Investing

Risikokapitalfinanzierte Startups EU-27 2010-2021 (absolut und in %) (n=10.709)											
Funded Startups EU-27 (%)		2010-2021 (absolut)					2010-2021 (%)				
Land	Region	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Estland	Baltikum	32	11	21	158	190	16,8%	5,8%	11,1%	83,2%	100%
Lettland	Baltikum	11	6	5	79	90	12,2%	6,7%	5,6%	87,8%	100%
Litauen	Baltikum	17	8	9	119	136	12,5%	5,9%	6,6%	87,5%	100%
Dänemark	Nordeuropa	46	14	32	342	388	11,9%	3,6%	8,2%	88,1%	100%
Finnland	Nordeuropa	78	37	41	382	460	17,0%	8,0%	8,9%	83,0%	100%
Schweden	Nordeuropa	146	66	80	670	816	17,9%	8,1%	9,8%	82,1%	100%
Polen	Ostmitteleuropa	73	34	39	386	459	15,9%	7,4%	8,5%	84,1%	100%
Slowakei	Ostmitteleuropa	5	2	3	36	41	12,2%	4,9%	7,3%	87,8%	100%
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	13	6	7	109	122	10,7%	4,9%	5,7%	89,3%	100%
Ungarn	Ostmitteleuropa	24	15	9	140	164	14,6%	9,1%	5,5%	85,4%	100%
Italien	Südeuropa	111	41	70	433	544	20,4%	7,5%	12,9%	79,6%	100%
Malta	Südeuropa	1	1	-	11	12	8,3%	8,3%	0,0%	91,7%	100%
Portugal	Südeuropa	63	20	43	210	273	23,1%	7,3%	15,8%	76,9%	100%
Spanien	Südeuropa	196	72	124	836	1 032	19,0%	7,0%	12,0%	81,0%	100%
Bulgarien	Südosteuropa	11	2	9	95	106	10,4%	1,9%	8,5%	89,6%	100%
Griechenland	Südosteuropa	11	2	9	48	59	18,6%	3,4%	15,3%	81,4%	100%
Kroatien	Südosteuropa	8	4	4	38	46	17,4%	8,7%	8,7%	82,6%	100%
Rumänien	Südosteuropa	26	9	17	95	121	21,5%	7,4%	14,0%	78,5%	100%
Slowenien	Südosteuropa	3	1	2	38	41	7,3%	2,4%	4,9%	92,7%	100%
Zypern	Südosteuropa	4	2	2	31	35	11,4%	5,7%	5,7%	88,6%	100%
Belgien	Westeuropa	45	13	32	287	332	13,6%	3,9%	9,6%	86,4%	100%
Frankreich	Westeuropa	326	133	193	1 780	2 106	15,5%	6,3%	9,2%	84,5%	100%
Irland	Westeuropa	60	35	25	242	302	19,9%	11,6%	8,3%	80,1%	100%
Luxemburg	Westeuropa	9	6	3	42	51	17,6%	11,8%	5,9%	82,4%	100%
Niederlande	Westeuropa	126	51	75	788	914	13,8%	5,6%	8,2%	86,2%	100%
Deutschland	Westmitteleuropa	266	102	164	1 393	1 659	16,0%	6,1%	9,9%	84,0%	100%
Österreich	Westmitteleuropa	26	11	15	184	210	12,4%	5,2%	7,1%	87,6%	100%
EU-27		1 737	704	1 033	8 972	10 709	16,2%	6,6%	9,6%	83,8%	100%

Finanzierungsvolumen Startups EU-27 (2010-2021)

Capital Raised EU-27 (total)		2010-2015				2016-2021				2020				2021			
Land	Region	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	
Estland	Baltikum	1,60	0,16	3,44	44,00	45,60	34,80	12,09	22,71	1.283,30	1.283,30	4,00	4,00	0,00	213,00	217,00	
Litauen	Baltikum	2,70	1,00	1,70	30,90	33,60	1,40	0,61	0,79	118,90	120,30	0,10	0,05	0,05	24,10	24,10	
Letland	Baltikum	7,20	0,70	6,50	19,46	20,66	49,50	5,26	44,24	124,70	124,70	1,00	0,95	0,05	19,10	20,10	
Dänemark	Nordsee	5,10	3,35	1,76	145,90	151,00	429,20	38,19	391,01	2.867,80	3.297,00	44,00	4,20	39,80	433,00	476,00	
Finnland	Nordsee	45,40	4,50	40,90	326,90	372,30	243,00	92,80	150,20	3.170,00	3.413,00	16,00	4,00	12,00	93,00	109,00	
Schweden	Nordsee	64,10	24,40	39,70	500,60	564,70	1.453,00	139,00	534,00	10.080,00	10.080,00	300,00	19,70	280,30	1.400,00	1.779,00	
Polen	Ostmitteleuropa	7,80	2,25	5,55	79,50	87,30	77,70	29,72	53,98	910,20	967,90	1,90	1,90	7,10	105,00	114,00	
Slowakei	Ostmitteleuropa	0,13	0,13	14,65	14,78	13,20	13,20	2,70	5,50	52,00	65,20	4,70	1,70	3,00	6,50	11,20	
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	16,84	15,00	1,84	13,39	30,22	12,70	5,22	7,48	515,70	528,40	2,00	2,00	0,00	20,10	22,10	
Ungarn	Ostmitteleuropa	4,70	0,51	4,19	25,10	26,80	15,36	6,47	10,63	849,50	864,80	7,60	0,84	7,26	65,50	72,90	
Italien	Südeuropa	29,00	10,74	18,26	230,70	259,70	242,00	49,50	192,50	1.520,00	1.762,00	85,00	8,50	74,50	307,00	396,00	
Malta	Südeuropa	0,00	-	0,00	1,30	1,30	10,30	9,10	1,20	516,60	526,90	-	-	-	1,80	1,80	
Portugal	Südeuropa	8,94	4,29	4,65	86,80	95,74	74,10	2,12	71,98	329,30	403,40	5,10	-	5,10	85,10	90,20	
Spanien	Südeuropa	60,30	17,40	42,90	486,90	547,20	614,00	143,80	470,20	2.931,00	3.505,00	144,00	72,60	71,40	549,00	620,00	
Bulgarien	Südosteuropa	0,73	0,30	0,43	16,47	17,20	1,00	0,05	0,95	238,10	239,10	0,10	-	0,10	10,60	10,70	
Griechenland	Südosteuropa	1,00	0,20	0,80	43,85	44,85	15,60	0,66	14,94	285,10	280,70	-	-	-	15,00	15,00	
Kroatien	Südosteuropa	1,70	0,39	1,31	-	-	1,70	77,70	172,61	114,91	192,61	0,30	0,17	0,13	14,50	14,80	
Rumänien	Südosteuropa	6,47	6,33	0,14	3,93	10,40	25,70	10,21	15,49	75,20	100,90	3,50	1,80	1,70	11,50	15,00	
Slowenien	Südosteuropa	0,18	0,04	0,14	3,56	3,74	0,30	0,20	0,10	42,00	42,30	-	-	-	1,40	1,40	
Zypern	Südosteuropa	0,82	0,82	-	17,20	18,02	4,20	0,10	4,10	159,40	163,60	0,10	0,10	0,00	13,90	14,00	
Belgien	Westeuropa	58,40	-	58,40	181,10	219,50	299,00	121,42	177,58	1.828,00	2.127,00	77,00	0,56	76,44	527,00	604,00	
Frankreich	Westeuropa	212,40	20,30	192,10	1.420,80	1.612,90	2.900,00	308,40	2.591,60	20.200,00	23.100,00	500,00	91,90	408,10	3.400,00	3.900,00	
Irland	Westeuropa	13,00	5,69	3,31	189,70	193,00	253,00	131,30	121,70	1.844,00	2.097,00	91,00	32,60	58,40	239,00	330,00	
Niederlande	Westeuropa	12,80	3,90	8,90	217,70	230,50	47,90	12,43	35,47	652,90	700,80	1,20	0,11	1,09	18,00	19,20	
Österreich	Westmitteleuropa	71,30	44,09	27,21	346,00	417,30	783,00	167,60	615,40	6.255,00	7.038,00	68,00	25,20	42,80	814,00	882,00	
EU-27		724,00	58,22	665,78	3.358,00	4.082,00	3.200,00	429,10	2.779,90	29.900,00	33.100,00	900,00	103,00	397,00	4.100,00	4.600,00	
		1.357,81	218,57	1.139,23	7.815,50	9.174,31	10.902,50	1.725,51	9.176,99	88.929,31	99.832,31	1.870,70	371,91	1.488,79	13.543,80	15.412,50	

Capital Raised EU-27 (%)		2010-2015				2016-2021				2020				2021			
Land	Region	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	
Estland	Baltikum	3,5%	0,4%	3,2%	96,5%	100%	2,7%	0,9%	1,8%	97,3%	100%	1,8%	0,0%	1,8%	98,2%	100%	
Litauen	Baltikum	8,0%	3,0%	5,1%	52,0%	100%	1,2%	0,5%	0,7%	58,8%	100%	0,4%	0,2%	0,2%	59,6%	100%	
Letland	Baltikum	34,8%	5,4%	31,5%	65,2%	100%	28,6%	3,0%	25,4%	71,6%	100%	5,0%	4,7%	0,3%	95,0%	100%	
Dänemark	Nordsee	3,4%	2,2%	1,2%	96,6%	100%	13,0%	1,2%	11,9%	87,0%	100%	9,2%	0,9%	8,4%	90,8%	100%	
Finnland	Nordsee	12,2%	1,2%	11,0%	87,8%	100%	7,1%	2,7%	4,4%	92,9%	100%	1,7%	0,4%	1,2%	98,3%	100%	
Schweden	Nordsee	11,4%	4,3%	7,0%	88,6%	100%	14,4%	1,4%	13,0%	85,6%	100%	17,6%	1,2%	16,5%	82,4%	100%	
Polen	Ostmitteleuropa	8,9%	2,6%	6,4%	91,1%	100%	7,9%	2,4%	5,5%	92,1%	100%	7,9%	1,7%	6,2%	92,1%	100%	
Slowakei	Ostmitteleuropa	0,8%	0,0%	0,9%	99,1%	100%	20,2%	11,8%	8,4%	79,8%	100%	42,0%	15,2%	26,8%	58,0%	100%	
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	55,7%	49,6%	6,1%	44,3%	100%	2,6%	1,0%	1,4%	97,6%	100%	9,0%	0,0%	0,0%	91,0%	100%	
Ungarn	Ostmitteleuropa	6,3%	1,9%	4,4%	93,7%	100%	4,2%	1,3%	2,9%	95,8%	100%	10,4%	0,5%	10,0%	89,6%	100%	
Italien	Südeuropa	11,2%	4,1%	7,0%	88,8%	100%	13,7%	2,8%	10,9%	86,3%	100%	21,3%	2,2%	19,1%	78,7%	100%	
Malta	Südeuropa	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	0,0%	1,7%	0,2%	98,0%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	
Portugal	Südeuropa	9,3%	4,5%	4,9%	90,7%	100%	18,6%	0,5%	17,8%	81,6%	100%	5,7%	0,0%	5,7%	94,3%	100%	
Spanien	Südeuropa	11,0%	3,2%	7,8%	89,0%	100%	10,4%	2,4%	8,0%	89,6%	100%	20,8%	10,5%	10,3%	79,2%	100%	
Bulgarien	Südosteuropa	4,3%	1,7%	2,5%	95,7%	100%	0,4%	0,0%	0,4%	99,6%	100%	0,9%	0,0%	0,9%	99,1%	100%	
Griechenland	Südosteuropa	2,2%	0,4%	1,8%	97,8%	100%	5,0%	0,2%	5,3%	94,4%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100%	
Rumänien	Südosteuropa	100,0%	23,0%	77,0%	0,0%	100%	40,3%	0,1%	40,2%	59,7%	100%	20,3%	1,2%	0,9%	98,0%	100%	
Kroatien	Südosteuropa	62,2%	60,9%	1,4%	37,8%	100%	25,3%	10,1%	15,4%	74,3%	100%	12,0%	11,3%	12,0%	87,8%	100%	
Slowenien	Südosteuropa	4,5%	1,1%	3,8%	95,1%	100%	0,3%	0,1%	0,2%	99,3%	100%	0,7%	0,7%	0,0%	100,0%	100%	
Zypern	Südosteuropa	4,9%	4,3%	0,0%	95,5%	100%	7,0%	0,5%	6,5%	97,4%	100%	0,7%	0,0%	0,7%	99,3%	100%	
Belgien	Westeuropa	26,5%	0,6%	36,6%	75,6%	100%	14,3%	5,7%	8,3%	85,9%	100%	13,7%	0,1%	12,7%	87,2%	100%	
Frankreich	Westeuropa	13,0%	1,2%	11,8%	87,0%	100%	12,6%	1,5%	11,2%	87,2%	100%	17,8%	2,4%	10,2%	82,4%	100%	
Irland	Westeuropa	6,7%	5,0%	1,7%	95,3%	100%	12,1%	6,5%	5,8%	87,9%	100%	27,6%	9,7%	37,7%	72,4%	100%	
Luxemburg	Westeuropa	5,6%	1,7%	3,9%	94,4%	100%	6,8%	1,8%	5,1%	93,2%	100%	6,3%	0,8%	5,7%	93,8%	100%	
Niederlande	Westmitteleuropa	17,1%	10,6%	6,5%	82,9%	100%	11,1%	2,4%	8,7%	88,8%	100%	7,7%	4,9%	4,8%	92,3%	100%	
Österreich	Westmitteleuropa	17,7%	1,4%	16,3%	82,3%	100%	1,7%	1,3%	8,4%	90,3%	100%	10,9%	8,6%	8,6%	91,4%	100%	
EU-27		14,8%	2,3%	12,3%	85,2%	100%	10,3%	1,7%	9,2%	89,1%	100%	12,1%	2,4%	9,7%	87,9%	100%	

Female Startups & Investing

Finanzierungsvolumen Startups EU-27 2010-2021 (in Mio. \$ und in %)											
Capital Raised EU-27 (%)		2010-2021 (absolut)					2010-2021 (%)				
Land	Region	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Estland	Baltikum	36,40	12,25	24,15	1 292,50	1 328,90	2,7%	0,9%	1,8%	97,3%	100%
Lettland	Baltikum	4,10	1,61	2,49	149,80	153,90	2,7%	1,0%	1,6%	97,3%	100%
Litauen	Baltikum	56,70	5,96	50,74	138,16	194,86	29,1%	3,1%	26,0%	70,9%	100%
Dänemark	Nordeuropa	434,30	41,53	392,77	3 013,70	3 448,00	12,6%	1,2%	11,4%	87,4%	100%
Finland	Nordeuropa	288,40	97,30	191,10	3 496,90	3 785,30	7,6%	2,6%	5,0%	92,4%	100%
Schweden	Nordeuropa	1 517,10	163,40	1 353,70	9 127,60	10 644,70	14,3%	1,5%	12,7%	85,7%	100%
Polen	Ostmitteleuropa	85,50	25,97	59,53	989,70	1 075,20	8,0%	2,4%	5,5%	92,0%	100%
Slowakei	Ostmitteleuropa	13,33	7,70	5,63	66,65	79,98	16,7%	9,6%	7,0%	83,3%	100%
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	29,54	20,22	9,32	529,09	558,62	5,3%	3,6%	1,7%	94,7%	100%
Ungarn	Ostmitteleuropa	17,00	5,18	11,82	374,60	391,60	4,3%	1,3%	3,0%	95,7%	100%
Italien	Südeuropa	271,00	60,24	210,76	1 750,70	2 021,70	13,4%	3,0%	10,4%	86,6%	100%
Malta	Südeuropa	10,30	9,10	1,20	517,90	528,20	2,0%	1,7%	0,2%	98,0%	100%
Portugal	Südeuropa	83,04	6,41	76,63	416,10	499,14	16,6%	1,3%	15,4%	83,4%	100%
Spanien	Südeuropa	674,30	161,20	513,10	5 777,90	6 452,20	10,5%	2,5%	8,0%	89,5%	100%
Bulgarien	Südosteuropa	1,73	0,35	1,38	254,57	256,30	0,7%	0,1%	0,5%	99,3%	100%
Griechenland	Südosteuropa	16,60	0,86	15,74	308,95	325,55	5,1%	0,3%	4,8%	94,9%	100%
Kroatien	Südosteuropa	79,40	0,61	78,79	114,91	194,31	40,9%	0,3%	40,5%	59,1%	100%
Rumänien	Südosteuropa	32,17	16,54	15,63	79,13	111,30	28,9%	14,9%	14,0%	71,1%	100%
Slowenien	Südosteuropa	0,38	0,24	0,14	45,56	45,94	0,8%	0,5%	0,3%	99,2%	100%
Zypern	Südosteuropa	5,02	0,92	4,10	176,60	181,62	2,8%	0,5%	2,3%	97,2%	100%
Belgien	Westeuropa	357,40	121,42	235,98	1 989,10	2 346,50	15,2%	5,2%	10,1%	84,8%	100%
Frankreich	Westeuropa	3 112,40	328,70	2 783,70	21 620,80	24 733,20	12,6%	1,3%	11,3%	87,4%	100%
Irland	Westeuropa	266,00	140,99	125,01	2 024,70	2 290,70	11,6%	6,2%	5,5%	88,4%	100%
Luxemburg	Westeuropa	60,70	16,33	44,37	870,60	931,30	6,5%	1,8%	4,8%	93,5%	100%
Niederlande	Westeuropa	854,30	211,69	642,61	6 601,00	7 455,30	11,5%	2,8%	8,6%	88,5%	100%
Deutschland	Westmitteleuropa	3 924,00	487,32	3 436,68	33 258,00	37 182,00	10,6%	1,3%	9,2%	89,4%	100%
Österreich	Westmitteleuropa	29,20	10,05	19,16	1 761,10	1 790,30	1,6%	0,6%	1,1%	98,4%	100%
EU-27		12 260,31	1 954,09	10 306,22	96 746,31	109 006,62	11,2%	1,8%	9,5%	88,8%	100%

Anzahl Finanzierungsrounds Startups EU-27 (2010-2021)

Anzahl Finanzierungsrounds Startups EU-27 2010-2021 (absolut)

Land	Region	2010-2015				2016-2021				2020				2021			
		Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	
Estland	Baltikum	11.00	5.00	6.00	60.00	71.00	287.00	299.00	2.00	2.00	66.00	4.00	4.00	4.00	5.00	61.00	
Litauen	Baltikum	9.00	7.00	2.00	55.00	64.00	111.00	133.00	3.00	1.00	29.00	2.00	1.00	1.00	2.00	18.00	
Letland	Baltikum	7.00	4.00	3.00	64.00	71.00	172.00	209.00	3.00	1.00	39.00	3.00	1.00	1.00	5.00	56.00	
Dänemark	Nordseeuropa	14.00	5.00	9.00	198.00	212.00	92.00	226.00	70.00	10.00	108.00	17.00	7.00	10.00	13.00	65.00	
Finnland	Nordseeuropa	41.00	13.00	28.00	226.00	266.00	130.00	130.00	75.00	68.00	188.00	18.00	11.00	11.00	12.00	106.00	
Schweden	Nordseeuropa	49.00	24.00	25.00	235.00	334.00	310.00	121.00	189.00	1,250.00	1,560.00	43.00	15.00	28.00	21.00	233.00	
Polen	Ostmitteleuropa	31.00	15.00	16.00	182.00	213.00	85.00	38.00	47.00	564.00	649.00	18.00	10.00	13.00	11.00	119.00	
Slowakei	Ostmitteleuropa	3.00	1.00	2.00	28.00	31.00	11.00	7.00	4.00	25.00	36.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	
Slowakei	Ostmitteleuropa	3.00	1.00	2.00	28.00	31.00	11.00	7.00	4.00	25.00	36.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	
Technische Republik	Ostmitteleuropa	10.00	6.00	4.00	48.00	58.00	14.00	6.00	8.00	108.00	140.00	1.00	1.00	1.00	1.00	20.00	
Ungarn	Ostmitteleuropa	7.00	2.00	5.00	45.00	50.00	49.00	34.00	25.00	365.00	315.00	10.00	6.00	6.00	6.00	9.00	
Italien	Südeuropa	76.00	27.00	49.00	390.00	376.00	180.00	54.00	106.00	648.00	22.00	8.00	14.00	10.00	132.00		
Malta	Südeuropa	-	-	-	-	-	3.00	1.00	2.00	12.00	15.00	-	-	-	-	4.00	
Portugal	Südeuropa	18.00	7.00	11.00	77.00	97.00	90.00	21.00	69.00	283.00	373.00	15.00	15.00	15.00	20.00	69.00	
Spanien	Südeuropa	316.00	40.00	276.00	327.00	643.00	322.00	101.00	121.00	1,416.00	1,738.00	75.00	23.00	52.00	278.00	45.00	
Spanien	Südeuropa	316.00	40.00	276.00	327.00	643.00	322.00	101.00	121.00	1,416.00	1,738.00	75.00	23.00	52.00	278.00	45.00	
Bulgarien	Südosteuropa	17.00	5.00	12.00	136.00	152.00	12.00	1.00	11.00	86.00	98.00	1.00	-	1.00	16.00	19.00	
Griechenland	Südosteuropa	8.00	2.00	6.00	47.00	55.00	8.00	3.00	5.00	60.00	68.00	-	-	9.00	10.00	6.00	
Kroatien	Südosteuropa	3.00	3.00	-	7.00	10.00	6.00	2.00	4.00	62.00	68.00	3.00	1.00	2.00	16.00	19.00	
Rumänien	Südosteuropa	8.00	5.00	3.00	29.00	37.00	37.00	9.00	28.00	147.00	184.00	10.00	3.00	7.00	30.00	40.00	
Slowenien	Südosteuropa	5.00	3.00	2.00	14.00	19.00	2.00	1.00	1.00	39.00	41.00	-	-	-	4.00	6.00	
Zypern	Südosteuropa	4.00	4.00	-	11.00	15.00	6.00	2.00	4.00	31.00	37.00	3.00	1.00	1.00	1.00	8.00	
Belgien	Westeuropa	19.00	1.00	18.00	116.00	135.00	76.00	2.00	2.00	429.00	505.00	11.00	2.00	9.00	7.00	84.00	
Frankreich	Westeuropa	108.00	33.00	75.00	831.00	899.00	500.00	186.00	334.00	2,834.00	3,354.00	85.00	29.00	56.00	495.00	588.00	
Flandern	Westeuropa	21.00	11.00	10.00	146.00	167.00	106.00	53.00	53.00	380.00	486.00	15.00	7.00	8.00	55.00	70.00	
Luxemburg	Westeuropa	5.00	4.00	1.00	18.00	23.00	18.00	11.00	7.00	77.00	95.00	3.00	1.00	2.00	2.00	16.00	
Niederlande	Westeuropa	44.00	11.00	33.00	332.00	376.00	205.00	74.00	131.00	1,273.00	1,478.00	32.00	14.00	18.00	216.00	250.00	
Deutschland	Westmitteleuropa	149.00	47.00	102.00	888.00	1,037.00	479.00	142.00	337.00	2,761.00	3,240.00	99.00	26.00	73.00	501.00	713.00	
Österreich	Westmitteleuropa	7.00	4.00	3.00	91.00	98.00	47.00	15.00	32.00	304.00	351.00	10.00	3.00	7.00	53.00	63.00	
EU-27		990.00	389.00	701.00	4,561.00	5,251.00	2,864.00	989.00	1,875.00	14,988.00	17,652.00	501.00	165.00	338.00	2,592.00	3,200.00	

Anzahl Finanzierungsrounds Startups EU-27 2010-2021 (in %)

Land	Region	2010-2015				2016-2021				2020				2021			
		Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	
Estland	Baltikum	15.5%	7.0%	8.5%	84.5%	100%	16.7%	6.6%	3.8%	93.2%	100%	6.1%	3.0%	3.0%	96.9%	100%	
Litauen	Baltikum	14.1%	10.9%	3.1%	85.9%	100%	8.3%	3.8%	4.5%	91.7%	100%	9.1%	4.5%	4.5%	91.7%	100%	
Letland	Baltikum	9.9%	5.6%	4.3%	80.1%	100%	17.7%	7.2%	10.5%	82.3%	100%	8.3%	8.3%	8.3%	81.7%	100%	
Dänemark	Nordseeuropa	6.6%	2.4%	4.2%	95.6%	100%	14.2%	5.4%	10.8%	85.8%	100%	19.8%	5.7%	8.1%	86.2%	100%	
Finnland	Nordseeuropa	15.4%	4.9%	10.5%	84.6%	100%	17.2%	7.3%	9.9%	82.8%	100%	19.5%	5.1%	10.2%	84.7%	100%	
Schweden	Nordseeuropa	14.7%	7.2%	7.5%	85.3%	100%	19.9%	7.8%	12.1%	80.1%	100%	20.1%	7.0%	13.1%	79.9%	100%	
Polen	Ostmitteleuropa	14.6%	7.0%	7.5%	85.4%	100%	13.1%	5.9%	7.2%	86.9%	100%	13.8%	3.8%	10.0%	86.2%	100%	
Slowakei	Ostmitteleuropa	9.7%	3.2%	6.5%	90.3%	100%	30.6%	19.4%	11.1%	69.4%	100%	29.0%	12.5%	12.5%	75.0%	100%	
Slowakei	Ostmitteleuropa	9.7%	3.2%	6.5%	90.3%	100%	30.6%	19.4%	11.1%	69.4%	100%	29.0%	12.5%	12.5%	75.0%	100%	
Technische Republik	Ostmitteleuropa	17.2%	10.3%	6.9%	82.8%	100%	10.0%	4.3%	5.7%	90.0%	100%	3.7%	3.7%	0.0%	96.3%	100%	
Ungarn	Ostmitteleuropa	14.0%	4.0%	10.0%	86.0%	100%	15.6%	7.6%	7.9%	80.4%	100%	19.2%	7.7%	11.5%	80.8%	100%	
Italien	Südeuropa	20.2%	7.2%	13.0%	79.8%	100%	19.9%	6.7%	13.2%	80.1%	100%	18.9%	6.2%	10.8%	83.1%	100%	
Malta	Südeuropa	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	100%	20.9%	6.7%	13.3%	80.0%	100%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	100%	
Portugal	Südeuropa	18.6%	7.2%	11.3%	81.4%	100%	24.1%	5.6%	16.5%	75.9%	100%	21.4%	0.0%	21.4%	78.6%	100%	
Spanien	Südeuropa	49.1%	6.2%	42.9%	50.9%	100%	18.5%	5.8%	12.7%	81.3%	100%	21.2%	4.5%	34.7%	78.8%	100%	
Bulgarien	Südosteuropa	11.2%	3.3%	7.9%	88.8%	100%	12.2%	1.0%	11.2%	87.8%	100%	5.9%	5.9%	94.1%	100%	100%	
Griechenland	Südosteuropa	14.5%	3.6%	10.9%	85.5%	100%	11.8%	4.4%	7.4%	88.2%	100%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	100%	
Rumänien	Südosteuropa	30.0%	30.0%	0.0%	70.0%	100%	8.8%	2.9%	5.9%	91.2%	100%	15.8%	10.5%	10.5%	84.2%	100%	
Kroatien	Südosteuropa	21.6%	13.5%	8.1%	78.4%	100%	20.1%	4.9%	15.2%	79.9%	100%	25.0%	7.5%	17.5%	75.0%	100%	
Slowenien	Südosteuropa	26.3%	15.8%	10.5%	73.7%	100%	4.9%	2.4%	2.4%	95.1%	100%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	100%	
Zypern	Südosteuropa	25.7%	25.7%	0.0%	73.3%	100%	16.2%	5.4%	10.8%	83.8%	100%	18.2%	9.1%	9.1%	81.8%	100%	
Belgien	Westeuropa	14.1%	0.7%	13.3%	85.9%	100%	15.0%	4.2%	10.9%	80.0%	100%	10.2%	1.9%	8.3%	89.8%	100%	
Frankreich	Westeuropa	11.5%	3.8%	8.6%	89.5%	100%	15.9%	5.0%	10.9%	85.0%	100%	15.7%	2.6%	10.4%	84.3%	100%	
Irland	Westeuropa	12.6%	6.6%	6.0%	87.4%	100%	21.8%	10.9%	10.9%	78.2%	100%	21.4%	11.4%	11.4%	76.6%	100%	
Luxemburg	Westeuropa	21.7%	17.6%	4.8%	78.3%	100%	18.9%	11.6%	7.4%	81.1%	100%	15.0%	5.0%	10.0%	85.0%	100%	
Niederlande	Westeuropa	11.7%	2.9%	8.8%	88.3%	100%	13.9%	5.0%	8.9%	86.1%	100%	12.9%	4.1%	7.8%	87.1%	100%	
Deutschland	Westmitteleuropa	14.4%	4.5%	9.8%	85.6%	100%	14.8%	4.4%	10.4%	85.2%	100%	15.5%	5.5%	11.1%	83.5%	100%	
Österreich	Westmitteleuropa	7.1%	4.1%	3.1%	92.9%	100%	13.4%	4.3%	9.1%	86.6%	100%	15.9%	4.8%	11.1%	84.1%	100%	
EU-27		17.8%	5.2%	12.6%	82.2%	100%	16.3%	5.6%	10.6%	83.8%	100%	16.2%	5.3%	10.9%	83.8%	100%	

Female Startups & Investing

Anzahl Finanzierungsrunden Startups EU-27 2010-2021 (absolut und in %)											
Funding Rounds EU-27 (%)		2010-2021 (absolut)					2010-2021 (%)				
Land	Region	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Estland	Baltikum	59,00	24,00	35,00	299,00	358,00	16,5%	6,7%	9,8%	83,5%	100%
Lettland	Baltikum	20,00	12,00	8,00	177,00	197,00	10,2%	6,1%	4,1%	89,8%	100%
Litauen	Baltikum	44,00	19,00	25,00	236,00	280,00	15,7%	6,8%	8,9%	84,3%	100%
Dänemark	Nordeuropa	106,00	27,00	79,00	756,00	862,00	12,3%	3,1%	9,2%	87,7%	100%
Finnland	Nordeuropa	171,00	68,00	103,00	851,00	1 022,00	16,7%	6,7%	10,1%	83,3%	100%
Schweden	Nordeuropa	359,00	145,00	214,00	1 535,00	1 894,00	19,0%	7,7%	11,3%	81,0%	100%
Polen	Ostmitteleuropa	116,00	53,00	63,00	746,00	862,00	13,5%	6,1%	7,3%	86,5%	100%
Slowakei	Ostmitteleuropa	14,00	8,00	6,00	53,00	67,00	20,9%	11,9%	9,0%	79,1%	100%
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	24,00	12,00	12,00	174,00	198,00	12,1%	6,1%	6,1%	87,9%	100%
Ungarn	Ostmitteleuropa	56,00	26,00	30,00	309,00	365,00	15,3%	7,1%	8,2%	84,7%	100%
Italien	Südeuropa	236,00	81,00	155,00	946,00	1 182,00	20,0%	6,9%	13,1%	80,0%	100%
Malta	Südeuropa	3,00	1,00	2,00	14,00	17,00	17,6%	5,9%	11,8%	82,4%	100%
Portugal	Südeuropa	108,00	28,00	80,00	362,00	470,00	23,0%	6,0%	17,0%	77,0%	100%
Spanien	Südeuropa	638,00	141,00	497,00	1 743,00	2 381,00	26,8%	5,9%	20,9%	73,2%	100%
Bulgarien	Südosteuropa	29,00	6,00	23,00	221,00	250,00	11,6%	2,4%	9,2%	88,4%	100%
Griechenland	Südosteuropa	16,00	5,00	11,00	107,00	123,00	13,0%	4,1%	8,9%	87,0%	100%
Kroatien	Südosteuropa	9,00	5,00	4,00	69,00	78,00	11,5%	6,4%	5,1%	88,5%	100%
Rumänien	Südosteuropa	45,00	14,00	31,00	176,00	221,00	20,4%	6,3%	14,0%	79,6%	100%
Slowenien	Südosteuropa	7,00	4,00	3,00	53,00	60,00	11,7%	6,7%	5,0%	88,3%	100%
Zypern	Südosteuropa	10,00	6,00	4,00	42,00	52,00	19,2%	11,5%	7,7%	80,8%	100%
Belgien	Westeuropa	95,00	22,00	73,00	545,00	640,00	14,8%	3,4%	11,4%	85,2%	100%
Frankreich	Westeuropa	608,00	199,00	409,00	3 665,00	4 273,00	14,2%	4,7%	9,6%	85,8%	100%
Irland	Westeuropa	127,00	64,00	63,00	526,00	653,00	19,4%	9,8%	9,6%	80,6%	100%
Luxemburg	Westeuropa	23,00	15,00	8,00	95,00	118,00	19,5%	12,7%	6,8%	80,5%	100%
Niederlande	Westeuropa	249,00	85,00	164,00	1 605,00	1 854,00	13,4%	4,6%	8,8%	86,6%	100%
Deutschland	Westmitteleuropa	628,00	189,00	439,00	3 649,00	4 277,00	14,7%	4,4%	10,3%	85,3%	100%
Österreich	Westmitteleuropa	54,00	19,00	35,00	395,00	449,00	12,0%	4,2%	7,8%	88,0%	100%
EU-27		3 854,00	1 278,00	2 576,00	19 349,00	23 203,00	16,6%	5,5%	11,1%	83,4%	100%

Durchschnittliche Finanzierungsrunden (2010-2021)

Land	Region	Average Funding Round (€-27 absolute) (in Mio. €)									
		2010-2015					2016-2021				
		Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Estland	Baltikum	0,15	0,03	0,24	0,73	0,64	0,72	0,64	0,78	0,82	4,47
Letland	Baltikum	0,30	0,14	0,83	0,56	0,13	0,12	0,13	0,97	0,90	3,29
Litauen	Baltikum	1,03	0,18	2,17	0,21	0,29	1,34	0,35	2,01	0,73	0,83
Dänemark	Nordamerika	3,07	-	3,24	1,39	1,63	3,93	5,78	3,23	4,26	4,21
Finnland	Nordamerika	2,56	0,98	8,90	12,09	10,02	2,66	1,13	5,07	8,48	7,38
Schweden	Nordamerika	1,62	4,01	0,82	1,04	1,11	3,82	2,26	4,70	4,91	4,76
Polen	Ostmitteleuropa	0,36	0,67	0,20	0,74	0,71	4,67	1,74	5,59	5,14	5,07
Slowakei	Ostmitteleuropa	1,11	0,35	1,46	1,45	1,40	1,87	1,69	2,00	5,06	4,51
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	1,31	1,02	1,59	1,76	1,69	4,69	1,15	6,95	6,90	6,46
Ungarn	Ostmitteleuropa	0,26	0,15	0,35	0,44	0,41	0,91	0,62	1,15	1,61	1,52
Italien	Südeuropa	0,04	0,06	0,52	0,48	0,48	1,20	1,10	1,58	2,08	1,61
Portugal	Südeuropa	1,68	2,50	0,46	0,28	0,52	0,91	0,87	0,94	4,09	3,77
Spanien	Südeuropa	0,24	0,26	0,24	0,58	0,31	0,19	0,43	1,31	1,16	1,16
Belgien	Südosteuropa	-	-	-	0,65	0,65	3,43	9,10	0,60	43,05	35,13
Griechenland	Südosteuropa	0,50	0,61	0,42	1,10	0,99	0,82	0,10	1,04	1,16	1,08
Kroatien	Südosteuropa	0,19	0,43	0,16	1,49	0,85	1,91	1,42	2,13	3,74	3,40
Rumänien	Südosteuropa	0,04	0,06	0,04	0,12	0,11	0,08	0,05	0,09	2,77	2,44
Slowenien	Südosteuropa	0,13	0,10	0,13	0,89	0,82	1,95	0,22	2,99	4,42	4,13
Zypern	Südosteuropa	0,57	0,13	0,17	17,95	0,11	17,95	0,11	19,57	1,85	2,82
Belgien	Westeuropa	0,81	1,27	0,05	0,14	0,28	0,69	1,13	0,55	0,51	0,55
Frankreich	Westeuropa	0,04	0,01	0,07	0,25	0,20	0,10	0,20	0,00	1,08	1,03
Irland	Westeuropa	0,20	0,20	-	1,56	1,59	0,70	0,05	1,03	5,14	4,42
Luxemburg	Westeuropa	1,97	0,62	2,56	1,71	1,74	5,80	1,86	7,76	7,13	6,93
Niederlande	Westeuropa	0,62	0,88	0,33	1,24	1,16	2,39	2,48	2,30	4,85	4,31
Deutschland	Westmitteleuropa	4,86	1,24	6,53	3,78	3,94	6,68	3,02	8,22	10,83	10,22
Österreich	Westmitteleuropa	0,60	-	1,40	0,52	0,52	0,53	0,67	0,47	5,64	4,95
EU-27		1,37	0,72	1,61	1,71	1,65	3,81	1,74	4,89	6,01	5,66

Durchschnittliche Höhe Finanzierungsrunde Startups EU-27 2010-2021 (in Mio. \$)						
Average Funding Round EU-27 (%)		2010-2021 (absolut)				
Land	Region	Female Startups	Weibliche Teams	Gemischte Teams	Männliche Teams	Gesamt
Estland	Baltikum	0,62	0,51	0,69	4,32	5,52
Lettland	Baltikum	0,21	0,13	0,31	0,85	1,29
Litauen	Baltikum	1,29	0,31	2,03	0,59	2,93
Dänemark	Nordeuropa	3,76	5,52	3,23	3,65	12,40
Finnland	Nordeuropa	2,64	1,09	5,55	9,16	15,80
Schweden	Nordeuropa	3,43	2,49	3,92	4,11	10,52
Polen	Ostmitteleuropa	4,10	1,54	4,97	3,99	10,50
Slowakei	Ostmitteleuropa	1,69	1,43	1,86	4,11	7,40
Tschechische Republik	Ostmitteleuropa	4,23	1,13	6,33	5,95	13,40
Ungarn	Ostmitteleuropa	0,74	0,49	0,94	1,33	2,76
Italien	Südeuropa	0,95	0,96	0,94	1,26	3,16
Malta	Südeuropa	1,23	1,68	0,78	3,04	5,50
Portugal	Südeuropa	0,30	0,20	0,39	1,21	1,81
Spanien	Südeuropa	1,15	0,74	1,36	1,85	3,95
Bulgarien	Südosteuropa	3,43	9,10	0,60	36,99	46,69
Griechenland	Südosteuropa	0,77	0,23	0,96	1,15	2,34
Kroatien	Südosteuropa	1,06	1,14	1,03	3,31	5,49
Rumänien	Südosteuropa	0,06	0,06	0,06	1,15	1,27
Slowenien	Südosteuropa	1,04	0,17	1,43	2,89	4,49
Zypern	Südosteuropa	8,82	0,12	19,70	1,67	21,48
Belgien	Westeuropa	0,71	1,18	0,50	0,45	2,14
Frankreich	Westeuropa	0,05	0,06	0,05	0,86	0,97
Irland	Westeuropa	0,50	0,15	1,03	4,20	5,39
Luxemburg	Westeuropa	5,12	1,65	6,81	5,90	14,36
Niederlande	Westeuropa	2,09	2,20	1,98	3,85	8,04
Deutschland	Westmitteleuropa	6,25	2,58	7,83	9,11	19,52
Österreich	Westmitteleuropa	0,54	0,53	0,55	4,46	5,53
EU-27		3,18	1,53	4,00	5,00	4,70

9. **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Frauenanteil unternehmerische Aktivität Österreich und EU	11
Abbildung 2: Anteil Startup-Gründerinnen in der EU	14
Abbildung 3: Gründungserfahrung nach Geschlecht	15
Abbildung 4: Alter der Startup-Gründer/-innen nach Geschlecht.....	16
Abbildung 5: Ausbildung der Gründer/-innen nach Geschlecht.....	17
Abbildung 6: Nationalität der Gründer/-innen nach Geschlecht.....	18
Abbildung 7: Entwicklung Anteil Female Startups EU-27	20
Abbildung 8: Länderranking: Female Startups \emptyset 2010-2021	21
Abbildung 9: Entwicklung Female Startups in EU-Regionen.....	22
Abbildung 10: Startups in Österreich nach Gründungsteams (2021)	23
Abbildung 11: Anteil Female Startups in Österreich 2018 bis 2021	24
Abbildung 12: Größe und Zusammensetzung der Gründungsteams 2021.....	25
Abbildung 13: Teamgröße nach Gründungsteams	26
Abbildung 14: Branchen nach Gründungsteams in Österreich.....	27
Abbildung 15: Branchenverteilung männlicher Gründungsteams.....	28
Abbildung 16: Branchenverteilung gemischter Gründungsteams.....	28
Abbildung 17: Branchenverteilung weiblicher Gründungsteams	29
Abbildung 18: Green & Social Impact Startups.....	30
Abbildung 19: Anzahl der Mitarbeiter/-innen nach Gründungsteams	31
Abbildung 20: Anzahl der Mitarbeiter/-innen nach Gründungsteams 2018 bis 2021	32
Abbildung 21: Anteil weiblicher Mitarbeiter 2018 bis 2021	33
Abbildung 22: Umsatz nach Gründungsteams 2018-2021	34
Abbildung 23: Umsatzentwicklung weibliche Gründungsteams 2018-2021	35
Abbildung 24: Umsatzentwicklung gemischte Gründungsteams 2018-2021.....	35
Abbildung 25: Umsatzentwicklung männliche Gründungsteams 2018-2021.....	36
Abbildung 26: Profitabilität nach Gründungsteams 2021.....	37
Abbildung 27: Veränderung Profitabilität 2020/2021 nach Gründungsteams	38
Abbildung 28: Finanzierungsquellen österreichischer Startups nach Gründungsteams	40

Abbildung 29: Anteil risikokapitalfinanzierter Female Startups weltweit 2009-2019 (Crunchbase, 2020)	41
Abbildung 30: Entwicklung Anteil risikokapitalfinanzierte Female Startups EU-27	42
Abbildung 31: Länderranking: Risikokapitalfinanzierte Female Startups \bar{x} 2010-2021	43
Abbildung 32: Entwicklung risikokapitalfinanzierte Female Startups in EU-Regionen	44
Abbildung 33: Anteil risikokapitalfinanzierter Startups EU-27 innerhalb der Gründungsteams.....	45
Abbildung 34: Anteil risikokapitalfinanzierter Startups in Österreich innerhalb der Gründungsteams 2019 bis 2021.....	47
Abbildung 35: Risikokapitalfinanzierte Startups in Österreich nach Gründungsteams 2019 bis 2021	48
Abbildung 36: Wert der Finanzierungsrunden in Europa 2017 bis 2021	51
Abbildung 37: Anzahl der Finanzierungsrunden in Europa 2017 bis 2021.....	51
Abbildung 38: Wert der Finanzierungsrunden in Österreich 2017 bis 2021.....	52
Abbildung 39: Anzahl der Finanzierungsrunden in Österreich 2017 bis 2021	52
Abbildung 40: Anteil Female Startups am Finanzierungsvolumen EU-27	53
Abbildung 41: Anteil Female Startups vs. Finanzierungsvolumen (\bar{x} 2010-2021)	54
Abbildung 42: Entwicklung Anteil Female Startups am Finanzierungsvolumen	55
Abbildung 43: Länderranking: Anteil Female Startups am Finanzierungsvolumen \bar{x} 2010-2021	56
Abbildung 44: Anteil Female Startups an Finanzierungsrunden EU-27	57
Abbildung 45: Länderranking: Anteil Female Startups an Finanzierungsrunden \bar{x} 2010-2021	58
Abbildung 46: Entwicklung Anteil Female Startups an Finanzierungsrunden.....	59
Abbildung 47: Vergleich Anteil Startups, Finanzierungsrunden und Finanzierungsvolumen EU-27 .	60
Abbildung 48: Vergleich Anteil Startups, Finanzierungsrunden und Finanzierungsvolumen nach Regionen.....	61
Abbildung 49: Durchschnittliche Höhe Finanzierungsrunden nach Gründungsteams EU-27.....	62
Abbildung 50: Median Seed-Finanzierung in Europa nach Gründungsteams 2017 bis 2021	63
Abbildung 51: Median Series-A-Finanzierung in Europa nach Gründungsteams 2017 bis 2021.....	64
Abbildung 52: Finanzierung und ROI nach Gründungsteams	65
Abbildung 53: Finanzierung und Performance nach Gründungsteams	66
Abbildung 54: Frauenanteil und investierbares Kapital (AUM) europäischer VC-Fonds 2021	71

10. Quellenverzeichnis

aaia & aws (2021): Austrian Angel Investing Report 2020. https://www.aaia.at/wp-content/uploads/2021/12/21-03-08_Angel-Report_Final.pdf.

Abouzahr, K. et al. (2018): Why Women-owned startups are a better bet. Boston Consulting Group.

ASM (2018): Austrian Startup Monitor 2018. <https://austrianstartupmonitor.at/#publikationen>

ASM (2019): Austrian Startup Monitor 2019. <https://austrianstartupmonitor.at/#publikationen>

ASM (2020): Austrian Startup Monitor 2020. <https://austrianstartupmonitor.at/#publikationen>

ASM (2021): Austrian Startup Monitor 2021. <https://austrianstartupmonitor.at/#publikationen>

Atomico (2018): The State of European Tech 2018. <https://2018.stateofeuropeantech.com>

Atomico (2019): The State of European Tech 2019. <https://2019.stateofeuropeantech.com>

Atomico (2020): The State of European Tech 2020. <https://2020.stateofeuropeantech.com>

Atomico (2021): The State of European Tech 2021. <https://2021.stateofeuropeantech.com>

Balachandra, L., Briggs, A. R., Eddleston, K., & Brush, C. (2013): Pitch like a man: Gender stereotypes and entrepreneur pitch success. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 33: Article 2. <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol33/iss8/2>.

BCG (2019): Want to Boost the Global Economy by \$5 Trillion? Support Women as Entrepreneurs. The Boston Consulting Group. <https://www.bcg.com/publications/2019/boost-global-economy-5-trillion-dollar-support-women-entrepreneurs>

Berger, E.; Kuckertz, A. (2016): Female entrepreneurship in startup ecosystems worldwide. *Journal of Business Research* 69: 5163-5168.

Brooks, A. W.; Huang, L.; Kearney, S. W.; Murray, F. E. (2014): Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 111: 4427-4431.

Christiansen, L., Lin, H., Pereira, J., Topalova, P. & Turk, R. (2016), Gender diversity in senior positions and firm performance: evidence from Europe. *IMF Working Paper* 16/50. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp1650.pdf>

Coleman, S.; Robb, A. (2009): A comparison of new firm financing by gender: Evidence from the Kauffman Firm Survey data. *Small Business Economics*, 33: 397-411.

Cooney, T. (2021): WEbarometer 2021: A survey of Women Entrepreneurs in Europe.

Crunchbase (2020): A Decade in Review: Funding to the Female Founders
<https://about.crunchbase.com/female-founder-report-2020/> .

Dezsö, C. L.; Ross, D. G. (2008): "Girl power": Female participation in top management and firm performance (Working paper). College Park, MD; New York, NY: University of Maryland, Columbia Business School. <http://www.en.cams.bwl.uni-muenchen.de/files/girlpower1.pdf>

DSM (2018): Deutscher Startup-Monitor 2018.
https://deutscherstartupmonitor.de/wp-content/uploads/2020/09/dsm_2018.pdf

DSM (2021): Deutscher Startup-Monitor 2021.
https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/dsm_2021.pdf

Dziewit, W. (2021): Polish Startups Report 2021. Startup Poland. Warsaw.

ECR (2021): European Capital Report 2021. www.europeancapitalmap.com

EIT Digital & Startup Wise Guys (2020): Baltic Startup Scene: Report 2019/2020.

European Institute for Gender Equality; Istituto per la Ricerca Sociale (2015): Promoting women's economic independence and entrepreneurship: Good practices. Publications Office of the European Union. Luxembourg.

European Institute for Gender Equality (2016): Gender in entrepreneurship. Publications Office of the European Union. Luxembourg.

European Startup Initiative (2020): Startup Heatmap Europe: Women Entrepreneurs.

Eurostat (2021): Beschäftigungsstatistik,
<https://ec.europa.eu/eurostat/de/web/lfs/data/database>

ESM (2020): European Startup Monitor 2019/20.
<http://europeanstartupmonitor2019.eu/>

ESM (2021): European Startup Monitor 2020/21.
<http://europeanstartupmonitor2021.eu/>

EUSM (2018): EU Startup Monitor 2018: Growing Businesses in Europe.
<http://startupmonitor.eu/>

EY; France Digitale (2020): Social and Economic Performance of French Digital Startups. Barometer 2020.

EY (2021): Startup-Barometer Österreich 2021.
https://www.ey.com/de_at/news/2021/12/ey-start-up-barometer-oesterreich-2021

EY (2022): Startup-Barometer Europa 2022.
https://www.ey.com/de_at/news/2022/04/ey-start-up-barometer-europa-2021

Fackelmann, S.; De Concini, A. (2019): Why are women entrepreneurs missing out on funding? Reflections and considerations. European Investment Bank. Luxembourg.

Fackelmann, S.; De Concini, A. (2020): Funding women entrepreneurs: How to empower growth. European Investment Bank. Luxemburg.

First Round Capital (2015): First Round 10 Year Project.
<http://10years.firstround.com/>

GEM (2017): Global Report 2016/17. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

GEM (2018): Global Report 2017/18. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

GEM (2019): Global Report 2018/19. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

GEM (2020): Global Report 2019/20. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

GEM (2021): Global Report 2020/21. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

GERA (2021): Women's Entrepreneurship 2020/21.
<https://www.gemconsortium.org/reports/womens-entrepreneurship>

GEM (2022): Global Report 2021/22. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

GEM Austria (2021): Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich in der Covid-19-Pandemie. https://gemaustria.at/wp-content/uploads/2021/10/GEM_Report_2020_21-barrierefrei.pdf

Greenberg, J.; Mollick, E. R. (2016): Activist choice homophily and the crowdfunding of female founders. *Administrative Science Quarterly*, 62: 341-374.

Global Women in VC Community (2020): The Untapped Potential of Women-led Funds.

Grünfeld, L.; Hernes, S. M. & Karttinen, E. (2020): Female Entrepreneurship in the Nordics 2020 – A Comparative Study. <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1438362/FULLTEXT02.pdf>

Guzman, J.; Kacperczyk, A. (2019): Gender gap in entrepreneurship. *Research Policy* 48: 1666-1680

Hassan, K.; Varadan, M.; Zeisberger, C. (2020): How the VC Pitch Process Is Failing Female Entrepreneurs. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2020/01/how-the-vc-pitch-process-is-failing-female-entrepreneurs>.

Hirschfeld, A.; Gilde, J. & Wöss, N. (2020): Female Founders Monitor. Bundesverband Deutsche Startups e.V. <https://startupverband.de/research/ffm/>

International Finance Corporation (2020): Venture Capital and the Gender Financing Gap: The Role of Accelerators. Washington.
https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/venture+capital/vc-resources/vc-gender-financing

Johnson, M., Stevenson, R. & Letwin, C. (2018): A woman's place is in the... startup! Crowdfunder judgments, implicit bias, and the stereotype content model. *Journal of Business Venturing* 33: 813-831.

Kandler, F. (2016): *Startup Report Netherlands 2016*.

Kanze, D.; Huang, L.; Conley, M.A.; Higgins, E.T. (2018): We Ask Men to Win and Women Not to Lose: Closing the Gender Gap in Startup Funding. *Academy of Management Journal*, 61 (2): 586-614.

Khan, W. A.; Vieito, J. P. (2013): CEO gender and firm performance. *Journal of Economics and Business*, 67: 55-66.

Klyver, K. (2011): Gender differences in entrepreneurial networks: Adding an alter perspective, in: *Gender in Management*, 26 (5): 332-350.

Lee, M.; L. Huang (2018): Gender bias, social impact framing and evaluation of entrepreneurial ventures. *Organization Science*, 29: 1-16.

Leitch, C.; Welter, F.; & Henry, C. (2018): Women entrepreneurs' financing revisited: taking stock and looking forward. *Venture Capital*, 20 (2): 103-114.

Malmström, M.; Johansson, J.; & Wincent, J. (2017): Gender Stereotypes and Venture Support Decisions: How Governmental Venture Capitalists Socially Construct Entrepreneurs' Potential. *Entrepreneurship Theory and Practice* published by Wiley Periodicals.

MOVE.BG; EDIT (2019): *Innovation Ship Bulgaria: Digital 2019*. Sofia.

OECD (2017): *Entrepreneurship at a Glance 2017*. OECD Publishing. Paris.

OECD & Europäische Union (2017): *Kurzdossier zum weiblichen Unternehmertum*. Publications Office of the European Union. Luxemburg.

OECD & Europäische Union (2019): *The Missing Entrepreneurs 2019: Policies for Inclusive Entrepreneurship*. OECD Publishing. Paris.

OECD & Europäische Union (2021): *The Missing Entrepreneurs 2021: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment*. OECD Publishing. Paris.
<https://doi.org/10.1787/71b7a9bb-en>

Paoloni, P.; Modaffari, G. (2018): Female-Owned Innovative Startups in Italy: Status Quo and Implications. *Administrative Sciences* 8 (4): 66.

Peni, E. (2014): CEO and chairperson characteristics and firm performance. *Journal of Management and Governance*, 18: 185-205.

PwC; FH Münster (2019): *European Start-up Survey: A research study of 18 start-up hubs in Europe*.

Robinson L. et al. (2019): *Women in Venture Report 2019*.

Rocha, V., van Praag, M. (2020): Mind the gap: The role of gender in entrepreneurial career choice and social influence by founders. *Strategic Management Journal*, 41.

Rosa, P.; Dawson, A. (2006): Gender and the commercialization of university science: academic founders of spinout companies. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18:4: 341-366.

Rossetti, F.; Nepelski, D. & Cardona, M. (2018): *The Startup Europe Ecosystem: Analysis of the Startup Europe projects and of their beneficiaries*. Publications Office of the European Union. Luxemburg.

Sana, A.; Berger, M.; Botelho, T.; Duvy, J.-N.; Frecia, C.; Gluntz, P.; Delater, A.; Licht, G.; Losso, J.; Pellens, M. (2017): *Understanding the Nature and Impact of the Business Angels in Funding Research and Innovation*. European Commission, Brussels.

SISTA; CNum & BCG (2021): *Une progression de la mixité dans la création et le financement de startups mais l'héritage de l'écosystème pèse encore*.

Skonieczna, A.; Castellano, L. (2020): *Gender Smart Financing Investing In & With Women: Opportunities for Europe*. Publications Office of the European Union. Luxemburg.

SLUSH (2020): *Diverse & Inclusive Future*. <https://www.slush.org/entrepreneurship-redefined/diverse-and-inclusive-future/>

Startbase (2021): *Female Founders Report 2021: Frauen in der deutschen Start-up Szene: Antiquierte Rollenbilder oder neuer Schwung?* Vereinigung Baden-Württembergische Wertpapierbörse e.V. Stuttgart.

Startup Hungary (2020): *Hungarian Startup Report 2020*. Budapest.

Statista (2020): *Female-founded startups worldwide*.

EUSM (2018): *EU Startup Monitor: 2018 Report*. <http://startupmonitor.eu/>

SVB Financial Group (2018): *UK Startup Outlook 2018: Key insights from the Silicon Valley Bank Startup Outlook Survey*. London.

TechLeap.NL (2019): *Gender Diversity in The Netherlands. Startup & Scaleup Report*.

Thébaud, S. (2010): *Gender and Entrepreneurship as a Career Choice: Do Self-Assessments of Ability Matter?*, in: *Social Psychology Quarterly*, 73 (2), <http://dx.doi.org/10.1177/0190272510377882>

Unconventional Ventures (2020): *Nordic Startup Funding – The untapped potential in the world's most equal region*. <https://report2020.unconventional.vc/>

Unconventional Ventures (2021a): *Funding in the CEE Region – Through the lens of gender diversity and positive impact*. <https://ceereport2021experiorvc.unconventional.vc/>

Unconventional Ventures (2021b): *The Startup Funding Report – The untapped potential in the Nordic Ecosystem and beyond*. <https://report2021.unconventional.vc/>

Wesemann, H.; Wincent, J. (2021): *A whole new world: Counterintuitive crowdfunding insights for female founders*. *Journal of Business Venturing Insights*, 15.

World Economic Forum (2021): World Gender Gap Report.
<https://www.weforum.org/reports/global-gender-gap-report-2021>