

Business Angels oder Crowdfunding? Zur Ungleichbehandlung von Gründerinnen in der Startup-Finanzierung

Einleitung

Die Gleichberechtigung der Geschlechter ist ein allgegenwärtiges Thema – so auch im Bereich des Unternehmertums (Yacus 2019; Balachandra 2021). Obwohl Männer nach wie vor die meisten Unternehmen gründen, steigt die Zahl weiblicher Gründerinnen seit Jahrzehnten kontinuierlich an (Metzger 2022). Bei Startups wiederum sind nach wie vor nicht einmal 20 % der Gründer:innen weiblich (Kollmann 2021).

Mögliche Ursachen für diese Unterrepräsentation finden sich in einer strukturellen, geschlechtsspezifischen Ungleichbehandlung in der Finanzierung von Startups (Fackelmann und De Concini 2020). So fanden Bellucci et al. (2022) heraus, dass durch Frauen gegründete Startups unabhängig von der zur Verfügung gestellten Information im Durchschnitt geringere Finanzierungen durch Business Angels erhielten, als dies bei männlichen Gründern der Fall war. Eine Alternative zur Finanzierung kann das Crowdfunding darstellen, da es für ein breiteres Publikum von „Amateur“-Investor:innen zugänglich ist, wodurch eine diversere Spanne an Interessen, Meinungen und Überzeugungen vertreten wird (Groza, Groza und Barral 2020; Cicchiello, Kazemikhasragh und Monferra 2021; Seigner, Milanov und McKenny 2022). Dies bereitet eine Möglichkeit, Ungleichbehandlungen aufgrund des Geschlechts zu überwinden. Ziel dieses Beitrags ist es, einen Überblick über die bisherige Forschung zur geschlechtsspezifischen Ungleichbehandlung von Startup-Gründer:innen zu bieten und herauszufinden, ob und inwiefern diese bei der Business-Angel-Finanzierung und im Crowdfunding variiert. Im Jahr 2020 wurden acht Prozent der europäischen Startups durchs Crowdfunding finanziert und sogar 24 % durch Business Angels (Bormans 2020).

Konzeptionell erfolgt eine Rückbindung an verschiedene Theorien zu Rollenerwartungen. Mithilfe der *Role Congruity Theory* fanden bspw. Folberg et al. (2023) heraus, dass Männer und Frauen sich bei der Wahl einer Branche zur Unternehmensgründung aufgrund von gesellschaftlichem Druck an ihrer Geschlechterrolle orientieren, um eine Rollenkongruenz

und damit auch eine Zielkongruenz herzustellen. Butticiè et al. (2023) hingegen untersuchten den Einfluss von Rolleninkongruenz auf die Finanzierung durch Venture-Capital-Gesellschaften und stellten fest, dass die erhaltene Investition für Gründerinnen geringer ausfiel als für Gründer. Die *Expectancy Violations Theory* wiederum wandten Seigner, Milanov und McKenny (2022) im Crowdfunding-Kontext an und fanden heraus, dass Frauen vor allem in männlich-typisierten Branchen davon profitierten, ihre Kampagne als „innovativ“ zu betiteln. Oo, Creek und Sheppard (2022) untersuchten außerdem, wie die von Crowdfunder:innen wahrgenommene Kombination aus Herzlichkeit und Kompetenz den Erfolg einer Kampagne beeinflusst. Sie stellten fest, dass Gründerinnen von dieser Kombination besonders profitierten.

Methodik

Über eine Literaturanalyse wurde akademische Fachliteratur mittels Recherche in den Datenbanken Google Scholar, Scopus, EconBiz und Springer-Link zusammengetragen. Des Weiteren wurden die wissenschaftlichen Zeitschriften *Journal of Business Ethics*, *Journal of Management*, *Journal of Business Venturing Insights* und *International Journal of Gender and Entrepreneurship* nach thematisch passenden Veröffentlichungen durchsucht. Handlungsleitend waren dabei die Stichworte „Business Angels Women Start Up“, „Business Angel Gender Start Up“, „Should Women pitch more like Men“, „Weibliche Gründerinnen Start Up“, „Female Start Up Crowdfunding“ und „Female Startup Business Angel“. Die ausgewählten Veröffentlichungen konzentrieren sich entweder exklusiv auf Business Angels bzw. Crowdfunding oder schließen diese Finanzierungsquellen ausdrücklich in ihren Untersuchungen ein, sodass ein valider Vergleich dieser beiden unterschiedlichen Finanzierungsquellen erfolgen kann. Die Datenbasis bilden schließlich 21 Studien aus den Jahren 2014 bis 2023, elf davon konzentrieren sich auf die Business-Angel-Finanzierung und zehn davon auf das Crowdfunding.

Business Angels sind Privatinvestor:innen, die Kapital, Expertise und ihr Netzwerk in junge Unternehmen investieren. Im Austausch für ihre Investition erhalten die Business Angels Anteile an den Unternehmen und deren Gewinnen. Die Unternehmen befinden sich häufig noch in der Anfangsphase ihrer Entwicklung und es besteht ein relativ hohes Risiko des Scheiterns. Häufig weisen die angebotenen Produkte und Dienstleistungen eine hohe Skalierbarkeit auf, sodass bei entsprechender Nachfrage die Produktion schnell gesteigert werden kann. Dies ist für Business Angels besonders

interessant, da durch solche Investitionen hohe Renditen erwirtschaftet werden können (Ramadani 2009; White und Dumay 2017; Mason 2008).

Das *Crowdfunding* ist eine Form der Finanzierung, bei der eine größere Anzahl von Personen kleinere Geldbeträge in Unternehmen, Projekte, soziale Vorhaben oder auch Ideen investieren, um dadurch deren Umsetzung zu ermöglichen (Moritz und Block, 2014). Der Vorteil vom Crowdfunding liegt darin, dass durch die direkte Verbindung von Projektinitiator:innen und Unterstützer:innen die Hürden der klassischen Finanzierungsmethoden gesenkt werden. Dadurch entsteht ein erleichterter Zugang zu Kapital und gleichzeitig wird Privatpersonen die Finanzierung von Vorhaben ermöglicht, die sie unterstützen wollen (Valanciene und Jegeleviciute 2013).

Die weitere Vorgehensweise dieses Beitrags ist wie folgt: Zunächst werden die Role Congruity Theory und die Expectancy Violations Theory ausführlich erläutert, um dadurch das theoretische Rahmenwerk zu bilden. Anschließend werden anhand der 21 ausgewählten Artikel Ungleichbehandlungen, die Startup-Gründerinnen im Rahmen der Unternehmensfinanzierung erfahren, identifiziert und mithilfe der beiden Theorien zu Rollenerwartungen diskutiert.

Theorie

Role Congruity Theory

Die Role Congruity Theory (RCT) nach Eagly und Karau (2002) postuliert Zusammenhänge zwischen der Erfüllung von sozialen Rollenerwartungen und der Evaluation der Personen, an die Rollenerwartungen gestellt werden. Stehen Attribute und Charakteristika einer Person im Einklang mit den Erwartungen an ihre Rolle, so spricht man von Rollenkongruenz. Stehen ihre Attribute hingegen im Konflikt mit den Rollenerwartungen, liegt eine Rolleninkongruenz vor. Rollenerwartungen führen gemäß RCT zu Vorurteilen. Wenn eine Person eine bestimmte Rolle einnimmt, wird anhand der Rollenerwartung, ohne tatsächliche Kenntnis über die Person, vorweggenommen, welche Fähigkeiten diese hat oder wie sie in bestimmten Situationen agieren würde.

Attribute, die mit dem weiblichen Geschlecht verbunden werden, sind in der Regel „kommunale“ Eigenschaften wie Fürsorglichkeit, Mitgefühl und Sanftheit (Fiske et al. 2002). „Agentische“ Attribute wie Dominanz, Unabhängigkeit und Führungsneigung sind hingegen eher mit der männlichen Geschlechterrolle assoziiert (Koenig et al. 2011). Solche Gender Biases resultieren am Arbeitsplatz darin, dass die weibliche Geschlechterrolle und die

damit assoziierten kommunalen Attribute als inkongruent mit Führungsrollen und den damit verbundenen agentischen Attributen wahrgenommen werden.

Triana del Carmen, Song und Huang (2023) geben eine umfassende Übersicht über den Stand der Forschung zur RCT im Kontext von Führung in der Arbeitswelt. Sie schlussfolgern, dass sich die Auswirkungen von Rollen(in)kongruenz vorrangig in drei Bereichen bemerkbar machen:

- Target Evaluations: Bewertung weiblicher Kandidatinnen für Führungspositionen, z. B. wahrgenommene Führungsqualitäten, Unterstützung durch CEOs, Investorenpräferenzen,
- Target Outcomes: tatsächliche Konsequenzen der Rolleninkongruenz in Organisationen, z. B. Diskriminierung bei der Besetzung von Stellen, Gehalt, Chance auf Beförderungen, und
- Target Adaptation: Anpassung von weiblichen Führungskräften aufgrund von Rollenkonflikten, z. B. Kündigungsabsichten, Stress, Burn-out.

In der Literatur finden sich jedoch auch Faktoren, welche die durch Rolleninkongruenz bedingten wahrnehmungsverzerrten Vorurteile abschwächen. So scheint es, dass die Charakterisierung bestimmter Führungspositionen oder ganzer Branchen als eher männer- oder frauentypisch Auswirkungen auf die wahrgenommene Kongruenz mit einer weiblichen Besetzung hat, wodurch Frauen an bestimmte Führungspositionen sogar wahrscheinlicher gelangen als Männer (Davison und Burke 2000). Garcia-Retamero und Lopez-Zafra (2006) fanden etwa, dass Frauen weniger Benachteiligung erfahren, wenn Führungspositionen besonders „kommunale“ Attribute erfordern. Ähnliche Schlüsse lassen sich aus der Arbeit von Anglin, Courtney und Allison (2022) ziehen, die theoretisieren, dass Frauen im Sozialunternehmertum mehr Kapital von Geldgeber:innen erhalten können, weil ihre Geschlechterrollenerwartung eher mit der Rollenerwartung von sozialen Vorhaben übereinstimmen.

Expectancy Violations Theory

Eine weitere Theorie, die zur Erklärung der ungleichen Finanzierung von frauengegründeten Startups herangezogen werden kann, ist die Expectancy Violations Theory (EVT) nach Burgoon (1993). Die EVT erklärt den Zusammenhang zwischen der (Nicht-)Erfüllung von Erwartungen durch Kommunikator:innen und der resultierenden Wahrnehmung und Bewertung einer solchen (Nicht-)Erfüllung durch Empfänger:innen.

Burgoon (2015) nennt die Verletzung von Erwartungen Expectancy Violations und deren Erfüllung Expectancy Confirmations. Eine ausreichend starke Abweichung vom erwarteten Verhalten der kommunizierenden Person sorgt für Arousal (also: Aufregung) bei der empfangenden Person (Afifi und Metts 1998). Das führt dazu, dass die Aufmerksamkeit vom Inhalt der Kommunikation auf die Erwartungsverletzung gelenkt wird (Burgoon 2005). Eine Verletzung wird von den Empfänger:innen durch einen zweistufigen Prozess zunächst interpretiert und dann evaluiert (Burgoon und Hale 1988), wobei die letztliche Evaluation auf der empfundenen Lohnenswertigkeit der kommunizierenden Person basiert. Burgoon (1993) nennt diese Lohnenswertigkeit „Communicator Reward Valence“, welche positiv oder negativ ausfallen (Burgoon 1993). Bei einem positiven Wert empfinden die Empfänger:innen den Eintritt in die Interaktion als lohnenswert. Relevante Faktoren der Kommunizierenden sind hierbei etwa physische Attraktivität, Aufgabenexpertise, sozio-ökonomischer Status oder Bekanntheitsgrad (Bettencourt et al. 1997). Bei positiven Erwartungsverletzungen wird das tatsächliche Verhalten positiver bewertet als das erwartete. Bei negativen Erwartungsverletzungen wird das tatsächliche Verhalten negativer gewertet als das erwartete, was zu nachteiligen Interaktionsergebnissen für die Kommunikator:innen führt (Jussim et al. 1987; Burgoon 1993).

Brescoll und Uhlmann (2008) fanden Hinweise, dass Frauen in der Arbeitswelt aufgrund des Geschlechterstereotyps bei unerwarteten Regelverstößen, wie bspw. dem Ausdruck von Wut schlechter evaluiert werden als Männer bei gleichen Verstößen. Eine Benachteiligung von Frauen ist jedoch nicht verallgemeinerbar, da Erwartungsverletzungen eben auch zu positiven Bewertungen führen können. So fanden Blakley et al. (2021) im Kontext des Crowdfundings, dass sich abhängig vom Geschlecht des Entrepreneurs Gesichtsausdrücke, die dem Gender Bias widersprechen (Frauen mit wütenden oder angeekelten Gesichtsausdrücken; Männer mit glücklichen oder traurigen Gesichtsausdrücken), positiv auf die Finanzierung auswirken.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die EVT, ähnlich wie die RCT, davon ausgeht, dass Verstöße im Rahmen zwischenmenschlicher Kommunikation zu einer Bewertung der Kommunikator:innen durch die Empfänger:innen führen. Im Gegensatz zur RCT geht die EVT jedoch davon aus, dass eine Nicht-Erfüllung von Erwartungen auch zu einer positiveren Bewertung der Kommunikator:innen führen kann, wenn das tatsächlich gezeigte Verhalten auf positive Weise vom erwarteten abweicht.

Geschlechtsspezifische Rollenerwartungen bei der Startup-Finanzierung

Das folgende Kapitel beschreibt die im Rahmen der Literaturanalyse identifizierten Ungleichbehandlungen von Startup-Gründerinnen durch Business Angels und Crowdfunding. Zudem werden potenzielle Entstehungsmechanismen dieser Ungleichbehandlungen untersucht und es wird geprüft, ob und inwiefern diese auf die Role Congruity Theory oder auf die Expectancy Violations Theory zurückgeführt werden können. Zunächst erfolgt eine Auseinandersetzung mit elf Studien zur Business-Angels-Finanzierung, anschließend mit zehn Studien zum Crowdfunding.

Business Angels

Brooks et al. (2014) prüften anhand von drei Studien, welche Kriterien die Investmententscheidungen von Investor:innen beeinflussen und stellten dabei fest, dass die physische Attraktivität sowie das Geschlecht der Entrepreneure eine große Rolle spielen. Die Mehrheit der Investor:innen fand die im Rahmen einer Finanzierungsrunde von Männern vorgetragenen Pitches überzeugender als inhaltlich identische Inhalte von Frauen. Am überzeugendsten wurden die Pitches von attraktiven Männern wahrgenommen, während die Attraktivität der Frauen keinen Einfluss auf die Investmententscheidung der Kapitalgeber:innen hatte. Ein möglicher Erklärungsansatz für die schlechtere Beurteilung der von Frauen vorgetragenen Pitches könnte darin bestehen, dass diese aufgrund von (bewusst oder unbewusst bestehenden) Vorurteilen basierend auf den mit ihnen assoziierten kommunalen Eigenschaften als weniger geeignet wahrgenommen wurden, ein Startup zu führen. Somit könnte die von Brooks et al. (2014) festgestellte geringere Investitionsbereitschaft in von Frauen präsentierten Geschäftsideen auf die Role Congruity Theory zurückgeführt werden.

In ihrer Studie nutzten Poctzer und Shapsis (2017) Daten aus einem im Fernsehen ausgestrahlten Wettbewerb von Entrepreneuren, die ihre Geschäftsideen vor Business Angels pitchten. Gründungsteams aus ausschließlich männlichen Entrepreneuren wurden dabei Gründerinnenteams gegenübergestellt, die sich aus männlichen und weiblichen oder nur aus weiblichen Teammitgliedern zusammensetzen konnten. Beide Arten von Teams erhielten zwar gleichermaßen häufig Finanzierungen, die Höhe der Finanzierung bei weiblichen Teams fiel jedoch geringer aus. Zugleich stellen die Autor:innen fest, dass die finanzierten Unternehmen weiblicher Teams schlechter bewertet wurden, was darauf zurückgeführt wurde, dass sie den

Investor:innen höhere Unternehmensanteile zu geringen Investitionssumme boten als die männlichen Teams. Solche Angebote, die auf den ersten Blick nachteilig scheinen, wurden von den weiblichen Teams womöglich als bewusste Strategie eingesetzt, um den negativen Auswirkungen inkongruenter Rollenerwartungen seitens der Business Angels zuvorzukommen und um dadurch zu verhindern, dass ihnen kein Finanzierungsangebot gemacht wird. Die Ungleichbehandlung könnte in diesem Fall auf die Role Congruity Theory zurückgeführt werden und das Resultat der Target Adaptation sein (Triana del Carmen et al. 2023), also der Anpassung der weiblichen Führungskraft an eine erwartete Rolleninkongruenz, um dadurch mögliche Sanktionierungen zu umgehen.

Kanze et al. (2018) hinterfragten wiederum, welche Mechanismen dafür sorgen, dass weibliche Entrepreneure regelmäßig geringere Finanzierungen erhalten als Männer. Dafür untersuchten sie, inwiefern Frauen im Rahmen eines Pitches andere Fragen gestellt werden. Hierzu nutzten sie eine Feldstudie, die im Rahmen eines Finanzierungswettbewerbs im Zeitraum von 2010 bis 2016 durchgeführt wurde. Dabei fanden sie heraus, dass Gründerinnen eher solche Fragen gestellt werden, die sich auf Vorbeugungsmaßnahmen konzentrieren (prevention questions), während die Fragen, die Gründern gestellt wurden, einen stärkeren Bezug auf Förderungsmaßnahmen nahmen (promotion questions). Die Auswirkungen dieser unterschiedlichen Befragungsrichtungen äußerten sich in der Höhe der erhaltenen Finanzierung, wobei Startup-Gründerinnen eine geringere Summe erhielten als Startup-Gründer, obwohl die Unternehmen ein ähnliches Potential aufwiesen und von ähnlicher Qualität waren. Dies lässt auf einen Gender Bias schließen, der sich in der Befragungsrichtung äußert, welche anschließend die Finanzierungshöhe beeinflusst. Aus der Perspektive der Role Congruity Theory könnte die Benachteiligung der weiblichen Entrepreneure daher kommen, dass Investor:innen ihre Befragungsrichtung abhängig vom Geschlecht der befragten Person anpassten, weil sie diesen gegenüber unterschiedliche Erwartungshaltungen hatten. Um das mögliche Potential eines Investments abzuwägen, stellen sie solche Fragen, die sie für das jeweilige Startup als relevant einschätzten. Möglicherweise hat die Inkongruenz der Frauen- und Führungsrolle dafür sorgt, dass Gründerinnen von vornherein als weniger geeignet evaluiert wurden. Damit könnte auch das Eintreten negativer Ergebnisse als wahrscheinlicher betrachtet werden, weshalb eher nach Vermeidungsstrategien gefragt wurde.

Grilli (2019) analysierte eine Umfrage des italienischen Ministeriums, welche den Zweck erfüllt, das Ökosystem italienischer Startups abzubilden. Einerseits fand er heraus, dass Startups in Regionen, in denen nur ein schwaches Ökosystem von Unternehmensfinanzierungsmitteln besteht,

auch durch Business Angels nur erschwert Finanzierung erhalten können. Gleichzeitig stellte er durch die Prüfung verschiedenster Kriterien fest, dass Gründungsteams mit einer größeren Zahl an männlichen Mitgliedern mit höherer Wahrscheinlichkeit Business Angels von ihrem Startup überzeugen und zu dessen Finanzierung bewegen konnten. Diese Benachteiligung folgt der Role Congruity Theory, da eine wahrgenommene Unvereinbarkeit der kommunalen Attribute ihrer Geschlechterrolle und der agentischen Attribute ihrer Führungsposition in einem Startup durch Business Angels als riskantere Investitionsmöglichkeit bewertet werden könnte. Dies könnte dazu führen, dass sie bevorzugt in reine Männerteams investieren, wo eine Rollenkongruenz erreicht und somit eine bessere Eignung durch die Business Angels empfunden werden könnte.

Yacus, Esposito und Yang (2019) nutzten die Daten von 5.000 US-amerikanischen Startups, um herauszufinden, wie das Wachstum von Unternehmen verläuft, die durch Frauen gegründet wurden, und welchen Einfluss verschiedene Aspekte wie die Geschlechterverteilung innerhalb einer Industrie und die Wachstumserwartungen darauf haben. Sie stellten dabei unter anderem fest, dass Gründerinnen in nicht-weiblich-typisierten Branchen nach wie vor Schwierigkeiten haben, hohe Wachstumsraten zu erreichen. Dies erklärten die Autor:innen durch die Role Congruity Theory und führten diese Erschwernis auf die Rolleninkongruenz zurück, welche zwischen der Frauenrolle und der Führungsrolle in einer männlich-typisierten Branche besteht.

Ewens und Townsend (2020) untersuchten die privaten Interaktionen zwischen Investor:innen und Startups mithilfe eines Datensatzes der Webseite Angel-List, einer Plattform, auf der Investor:innen und Gründer:innen in Kontakt treten können. Diesen Datensatz nutzten sie, um herauszufinden, ob weibliche Gründerinnen durch systematische Verzerrungseffekte aufgrund von bestehenden Geschlechterstereotypen seitens der Investor:innen weniger Interesse in ihr Unternehmen erwecken und damit in der Finanzierung ihrer Startups benachteiligt werden. Tatsächlich fanden sie heraus, dass männliche Business Angels ein geringeres Interesse an den Startups weiblicher Entrepreneure äußern. Sie ordnen ihre Ergebnisse den bisherigen Erkenntnissen zum Gender Bias zu und bestätigen dessen Fortbestehen. Die Benachteiligung der Gründerinnen aufgrund von Gender Bias kann durch die Role Congruity Theory erklärt werden, da auch in diesem Fall bestehende Rollenerwartungen an Frau und Führungskraft nicht übereinstimmen und dies durch eine Minderfinanzierung sanktioniert wird.

Wuttig und Weber (2020) stellten die Frage, warum es in Deutschland nur eine geringe Anzahl an weiblichen Business Angels gibt, und welche Maßnahmen ergriffen werden könnten, um diese Zahl zu steigern und

mehr Frauen dazu zu motivieren, als Business Angels zu agieren. Dies würde dazu führen, dass Gründerinnen es leichter hätten, eine Finanzierung für ihr Unternehmen zu erhalten, da männliche Business Angels auch eher in männliche Gründer investieren (Mütze 2020). Dass männliche Business Angels auch männliche Gründungsteams bevorzugen, könnte eine Auswirkung der Rolleninkongruenz von Frau- und Führungsrolle sein, welche in einer schlechteren „Target Evaluation“ resultiert, also der nachteiligen Bewertung weiblicher Gründerinnen aufgrund von Investorenpräferenzen.

Solal (2021) untersuchte die amerikanische Fernsehserie ‚Shark Tank‘, in welcher Entrepreneure im Rahmen eines Wettbewerbs ihre Startups vor Business Angels präsentieren. Sie legte den Fokus dabei auf die Investor-Entrepreneur-Zusammenstellung und prüfte hierzu vorliegende Daten auf eine mögliche Geschlechterpräferenz der Business Angels. Sie stellte fest, dass weibliche Angels bevorzugt in Gründerinnen investieren und männliche Angels bevorzugt in Gründer, womit sie eine soziale Homophilie zum gleichen Geschlecht bestätigte. Auch fand sie heraus, dass männliche Angels mit größerer Wahrscheinlichkeit in Startups aus männlich-typisierten Branchen investieren, wohingegen weibliche Angels diese eher meiden. In ihrem Fall stellte sie jedoch auch fest, dass mögliche Präferenzen aufgrund des Geschlechts durch höhere Erfahrungswerte im Investmentbereich abgeschwächt werden. Die soziale Homophilie ist für Gründerinnen nachteilig, da weibliche Investorinnen deutlich unterrepräsentiert sind (Gompers und Wang 2017). Die Ursachen für diese Homophilie könnten vielfältig sein, jedoch schloss Solal (2021) einen möglichen Gender Bias aufgrund von Rolleninkongruenz nicht aus. Auch bestätigte sie, dass Investor:innen lieber in Unternehmen investieren, deren Gründer:innen und deren Geschlechterrolle kongruent zu der Geschlechtertypisierung einer bestimmten Branche sind. Somit fand auch hier eine Sanktionierung der Gründerinnen statt, die Startups in solchen Branchen gründen, deren Erfordernisse nicht mit geschlechterstereotypen Normen übereinstimmen. Dies entspricht den Annahmen der Role Congruity Theory.

Tonoyan und Strohmeier (2021) entwickelten ein Modell, das beschreibt, wie und wann Investor:innen von Frauen gegründete Startups über- oder unterbewerten und wann diese realitätsgetreu bewertet werden. Auch wurde berücksichtigt, inwiefern die wahrgenommene Geschlechterzuordnung einer Branche diese Bewertung und damit letztlich auch die Finanzierung beeinflusst. Im Rahmen einer Literatúrauswertung fanden sie heraus, dass weibliche Gründerinnen in männlich-typisierten Branchen aufgrund von mangelnden agentischen Attributen als weniger kompetent und für die Führungsrolle geeignet wahrgenommen werden. Zugleich werden sie aufgrund ihrer Position als weniger selbstlose und warme Persönlichkeit

wahrgenommen, wodurch ihnen die typischen kommunalen Merkmale abgesprochen werden, die mit der Rollenerwartung der Frau einhergehen. Dies könnte bei einer Finanzierungsrunde zu einer schlechteren Evaluierung und dadurch geringer ausfallenden Finanzierungssummen führen. Die von Tonoyan und Strohmeier festgestellte Benachteiligung kann durch die Role Congruity Theory erläutert werden, da auch hier eine Ungleichbehandlung aufgrund von wahrgenommener Rolleninkongruenz der weiblichen Führungskraft vorliegt.

Färber und Klein (2021) untersuchten, inwiefern der Frauenanteil eines Gründungsteams die erhaltene Finanzierungssumme von Startups in Europa beeinflusst. Sie fanden heraus, dass Teams mit weiblichen Mitgliedern relativ gesehen geringere Investitionen erhielten als ausschließliche Männerteams, und dass dieser Effekt auch über verschiedene Branchen und Länder hinweg besteht. Somit bestätigten auch sie das Fortbestehen von Gender Bias, welche auf Vorurteilen basieren. Auch hier kann die Role Congruity Theory als möglicher Ansatz genutzt werden, die Benachteiligung weiblicher Startup-Gründerinnen zu erläutern, da die Ungleichbehandlung aufgrund von Vorurteilen das Resultat der Rolleninkongruenz von Frauenrolle und Führungsrolle ist.

Bellucci et al. (2022) prüften, ob das Geschlecht der Business Angels die Höhe der erhaltenen Finanzierung beeinflusst. Sie konnten ihre Hypothese bestätigen, dass Gründerinnen durchschnittlich geringere Finanzmittel von männlichen Business Angels zur Verfügung gestellt werden, jedoch nicht von weiblichen. Sie widerlegten außerdem, dass männliche Gründer von weiblichen Business Angels weniger Finanzmittel erhalten. Des Weiteren fanden sie heraus, dass auch die Verringerung von Unsicherheit die Voreingenommenheit gegenüber Frauen nicht reduziert. Dies könnte darauf zurückgeführt werden, dass die Inkongruenz zwischen der Erwartung von der Rolle einer Frau und der Rolle einer Führungskraft zu einer Benachteiligung auf Grundlage der Role Congruity Theory geführt hat.

Crowdfunding

Mollick und Robb (2016) beschäftigten sich damit, wie das Crowdfunding dazu beiträgt, innovative Ideen zu kommerzialisieren und für die Allgemeinheit verfügbarer zu machen. Hierzu untersuchten sie, wie Geldgeber:innen darüber entscheiden, welche Projekte sie finanzieren wollen und auch, ob der Zugang zum Kapitalmarkt durch Crowdfunding für Gruppen mit bislang erschwertem Zugang erleichtert wird. Zum einen könnten Gründerinnen ihre Startups verstärkt in weiblich-typisierten Branchen gründen, um die Benachteiligung aufgrund von fehlender Rollenkongruenz

zu umgehen. Umgekehrt könnten sie jedoch auch bewusst ein Startup in männlich-dominierten Branchen gründen, um hier die aktivistische Unterstützung weiblicher Crowdfunder zu erhalten, wodurch die Benachteiligung aufgrund von Rolleninkongruenz zwischen Führungsrollenbild und Geschlechterrollenbild vermieden wird. Im Falle der ersten Strategie kann die Role Congruity Theory als Erklärungsansatz herangezogen werden, da auch hier die vermeintliche Nichterfüllung der agentischen Eigenschaften durch eine geringere oder ausfallende Investition sanktioniert wird. Im Falle der zweiten Strategie kann die Expectancy Violations Theory genutzt werden. Die Rolleninkongruenz zwischen Frau und Führung, vor allem in männlich-dominierten Branchen, wird bewusst in Kauf genommen und es wird gegen die Erwartungen der Investor:innen verstoßen („Violation“). Dieser Verstoß führt zu einer Neuevaluierung der Gründerin, welche vor allem bei weiblichen Crowdfundern mit aktivistischer Motivation positiver als beim erwarteten Verhalten ausfallen sollte und dazu führt, dass sie das Startup finanziell unterstützen. Somit wird die Gründerin für ihre Erwartungsverletzung belohnt.

Greenberg und Mollick (2017) untersuchten, wann die Angehörigen einer unterrepräsentierten Gruppe sich dazu entscheiden, einander zu unterstützen. Hierzu wurde mithilfe von Experimenten und Felddaten belegt, dass Frauen in der Crowdfunding-Finanzierung größeren Erfolg haben als Männer und dass Frauen vor allem in den Industrien größeren Erfolg haben, in denen sie in Führungspositionen unterrepräsentiert sind. Anschließend wurde dieses Phänomen durch das Konzept einer „Activist Choice Homophily“ erläutert, also der bewussten Unterstützung einer sich selbst ähnelnden Person mit einer gemeinsamen sozialen Identität, die auch ähnliche und gemeinsame strukturelle Hürden zu überwinden hat. Aus einer Expectancy-Violations-Perspektive betrachtet könnten die Ergebnisse allerdings auch so erklärt werden, dass Frauen in solchen Industrien, in denen sie unterrepräsentiert sind, verstärkt gefördert werden, da sie durch ihre Führungsposition Erwartungen widersprechen und durch diese Normverletzung eine Neuevaluation ihrer Person erzeugen. Womöglich wird die Erwartungsverletzung durch die Geldgeber:innen als positiver als die initiale Erwartung interpretiert und somit auch vorteilhafter evaluiert, was in einer verstärkten Förderung der Gründerinnen resultiert.

Johnson, Stevenson und Letwin (2018) prüften, ob die Benachteiligung von Gründerinnen aufgrund von Gender Biases auch im Crowdfunding-Bereich stattfindet und versuchten anhand des Stereotype Content Models die dahinterliegenden Mechanismen nachzuvollziehen. Sie stellten fest, dass Frauen im Crowdfunding, im Gegensatz zu traditionelleren Finanzierungsoptionen, sogar bevorzugt finanziert werden, was unter anderem durch eine

stärker ausgeprägt wirkende Vertrauenswürdigkeit erklärt wird. Dieser Eindruck basiert auf Rollenerwartungen und daraus resultierenden Vorurteilen, welche mit dem Geschlecht assoziiert werden. Die Autor:innen kamen zu dem Ergebnis, dass Gender Biases nicht nur negative, sondern auch positive Auswirkungen für Gründerinnen haben können. Einen weiteren Erklärungsansatz für dieses Phänomen bietet die Expectancy Violations Theory, da auch hier eine Normverletzung durch die Gründerin begangen wird, indem sie entgegen ihrer Rollenerwartung handelt.

McGuire (2020) untersuchte die Auswirkungen einer US-amerikanischen Legislation aus dem Jahr 2012 auf Gründerinnen (The JOBS Act), welche die Akkreditierung vom Equity Crowdfunding legalisiert und Regelungen zur öffentlichen Werbung von Angeboten privater Equity-Firmen im Crowdfunding-Bereich erleichtert. Diese politische Maßnahme führte dazu, dass die Differenz in der Finanzierung von Gründerinnen und Gründern sich im Vergleich zu vorher um drei Prozent reduziert hat. Bereits die verstärkte und verlässlichere Wahrnehmung von Crowdfunding als solches führt also dazu, dass die Benachteiligung von Gründerinnen in der Finanzierung ihres Startups – wenn auch gering – abnimmt. Die möglichen Ursachen hierfür können in der Expectancy Violations Theory gefunden werden; demnach wissen Investor:innen im Crowdfunding es zu schätzen, wenn Frauen sich bestehenden Gendernormen widersetzen, und belohnen dieses Verhalten mit einer Finanzierung ihrer Startups.

Olteanu (2020) nutzte den Datensatz des Deutschen Startup Monitors aus dem Jahr 2018 und stellte fest, dass rein weibliche Gründungsteams sich im Vergleich zu gemischtgeschlechtlichen oder reinen Männerteams mit einer 2,7-fach höheren Chance durchs Crowdfunding finanzieren können. Sie erklärte dies mithilfe des Warm-Glow-Effekts, also der Maximierung der eigenen Nutzenfunktion von Geldgeber:innen durch die Genügtuung aus altruistischem Handeln (vgl. auch Allison et al. 2013). Deren höhere Finanzierung könnte jedoch auch aus einem Expectancy Violations-Ansatz betrachtet werden. Da Gründerinnen gegen die klassische kommunale Rollenerwartung der Frau verstoßen, erzeugen sie hierdurch eine Aufmerksamkeits-Reallokation. Möglicherweise führt diese Expectancy Violation bei der „Crowd“ zu einer positiven Neuevaluierung von Gründerinnen, sodass die Benachteiligungen aufgrund von Gender Biases anerkannt werden und bewusst in diese weiblich-gegründeten Startups investiert wird.

Cowden, Creek und Maurer (2021) untersuchten mithilfe von Daten aus über 2.000 Crowdfunding-Projekten, ob und inwiefern ein rollenkongruentes bzw. inkongruentes Verhalten im Crowdfunding durch Geldgeber:innen belohnt oder bestraft wird. Hierzu nutzten sie die Role Congruity Theory und prüften, inwiefern ein typisch feminines Verhalten mit kommu-

nen Eigenschaften (Bescheidenheit und Verträglichkeit) bei Männern und ein typisch maskulines Verhalten mit agentischen Eigenschaften bei Frauen (emotionale Stabilität und Durchsetzungsvermögen) den Erfolg eines Projekts beeinflusst. Sie stellten fest, dass Rollenkongruenz auch im Crowdfunding bevorzugt und durch eine höhere Finanzierung belohnt wird, mit Ausnahme vom Durchsetzungsvermögen, welches sowohl bei Gründern als auch bei Gründerinnen geschätzt wird. Diese Erkenntnisse entsprechend weitgehend der Role Congruity Theory.

Hellman, Mostipan und Vulkan (2021) erklärten anhand des Beispiels von Equity Crowdfunding, warum Startup-Gründerinnen geringere Investitionssummen erhalten als männliche Gründer (Bormans et al. 2021). Hierzu untersuchten sie die Struktur von Crowdfunding-Kampagnen und stellten die Fragen, warum Gründerinnen geringere Kapitalsummen anfragen, warum Investor:innen ihnen weniger Kapital anbieten und ob die Gründerinnen sich tatsächlich eine höhere Kapitalsumme wünschen würden als von ihnen angefragt. Hierzu werteten sie die Daten einer Crowdfunding-Plattform über den Zeitraum von 2012 bis 2017 aus und stellten fest, dass männliche Investoren in viel geringerem Umfang in reine Gründerinnen-Teams investierten als in reine Gründer-Teams. Die Ursache hierfür sahen sie darin, dass es eine assortative Paarung gibt, die beschreibt, dass solche Individuen zusammenfinden, die sich besonders ähnlich sind (Schwartz 2013). Männliche Investoren finanzieren demnach bevorzugt in Gründer und weibliche Investorinnen in Gründerinnen. Eine Benachteiligung erfahren Gründerinnen hier dadurch, dass männliche Investoren auch im Crowdfunding in größerem Umfang vertreten sind (Horvat und Papamarkou 2017). Auch hier kann durch die Role Congruity Theory ein Erläuterungsansatz geboten werden: Wenn Investor:innen eine Rolleninkongruenz in der Rolle der Gründerin sehen, evaluieren sie diese womöglich negativer als einen Gründer und schätzen ihr Potential für diese Position als weniger geeignet ein.

Davis et al. (2021) stellten die Hypothese auf, dass auf Geschlechterstereotypen basierende Assoziationen von Gründerinnen angepasst werden könnten, indem sie sich mit gegensätzlich zu ihrer Rollenerwartung empfundenen Gesichtsausdrücken präsentieren. Dies sollte dazu führen, dass die (mutmaßlich) fehlenden Attribute kompensiert werden und einer auf Stereotypen basierender Evaluation entgegengewirkt wird. Um dies zu überprüfen, analysierte eine Software Bilder von 43.210 Entrepreneurs, die ein Crowdfunding-Projekt eröffnet hatten. Gründerinnen können tatsächlich mithilfe von stereotypisch männlichen Gesichtsausdrücken so kommunizieren, dass sie die nötigen agentischen Attribute für eine Führungsposition aufweisen und so die Wahrscheinlichkeit einer Finanzierung erhöhen. Auch Gründer können davon profitieren, sich mit stereotypisch weiblichen Ge-

sichtsausdrücken zu zeigen. Diese Ergebnisse widersprechen der Role Congruity Theory, da ein rolleninkongruentes Handeln hier mit einer höheren Finanzierungswahrscheinlichkeit belohnt wird. Aus diesem Grund führten Davis et al. (2021) die Expectancy Violations Theory als Erklärungsansatz an, da durch das rolleninkongruente Handeln eine Normverletzung vorliegt, welche in diesem Kontext positiver als die Erwartung evaluiert und aus diesem Grund belohnt wird.

Andrieu, Le Pendeven und Leboeuf (2021) analysierten die Daten von vier französischen Equity Crowdfunding-Plattformen, um herauszufinden, wie ein höherer Frauenanteil in den Führungspositionen eines Startups sich auf deren Finanzierungserfolg auswirkt. Sie stellten dabei fest, dass weibliche Führungskräfte sich nachteilig für die Zielerreichung einer Kampagne auswirken, was auch nicht durch einen möglichen Homophilie-Effekt abgeschwächt wird. Die Ursachen für diese Benachteiligung sahen sie in einem Gender Bias. Dieser Ansatz kann durch die Role Congruity Theory bestätigt werden; durch die wahrgenommene Rolleninkongruenz fällt der Investitionsanreiz für gewisse Investor:innen womöglich schwächer aus, weshalb die Finanzierung von solchen Startups auch in geringerem Ausmaß erfolgt.

Da attraktive weibliche Entrepreneure in der klassischen Finanzierung, vor allem in männlich-dominierten Branchen, aufgrund ihrer Attraktivität Benachteiligungen erleben können (Kuwabara und Thébaud 2017), nutzten Seigner und Milanov (2023) ein Sample von 7.447 Kickstarter-Kampagnen, um zu prüfen, wie sich die Attraktivität von Gründer:innen auf deren Finanzierungserfolg im Bereich des Crowdfunding auswirkt. Entgegen ihrer Erwartung stellten sie fest, dass die Attraktivität weiblicher Entrepreneure sich für den Erfolg ihrer Kampagne positiv auswirkte, wobei dieser Effekt bei männlichen Entrepreneuren weniger stark ausfiel. Außerdem ist dieser positive Effekt bei Frauen vor allem in männlich-dominierten Branchen besonders vertreten. Eine mögliche Erklärung könnte mithilfe der Expectancy Violations Theory hergeleitet werden. Da Frauen in männlich dominierten Branchen eine Minderheit darstellen, sorgen sie durch ihre Position für „Aufsehen“, welches durch ein attraktives Aussehen die Aktivierung feminer Stereotypen und damit auch die Normverletzung nochmals verstärkt. Im Rahmen des Interpretations- und Evaluationsprozesses wird die Normverletzung als positiv bewertet, da das Brechen der stereotypischen Erwartung einem stereotyp-bestätigendem Verhalten gegenüber bevorzugt wird. Aus diesem Grund wird die vorliegende Expectancy Violation mit einer verstärkten Finanzierung belohnt.

Diskussion

Vergleich der Ungleichbehandlungen durch Business Angels und im Crowdfunding

Dieser Beitrag prüfte mithilfe von 21 wissenschaftlichen Artikel, ob und inwiefern Startup-Gründer:innen durch Business Angels oder im Crowdfunding je nach ihrem Geschlecht ungleich behandelt werden.

Vor allem bei der Unternehmensfinanzierung durch Business Angels kann es zu Benachteiligungen aufgrund des Geschlechts und damit assoziierten Erwartungen und Vorurteilen kommen. So stellten Belucci et al. (2022) fest, dass Startup-Gründerinnen durch männliche Angels seltener finanziert werden und im Durchschnitt eine geringere Finanzierungssumme erhalten, was von Ewens und Townsend (2020), Grilli (2019) und Solal (2021) ebenfalls bestätigt wurde. Außerdem investieren männliche Angels tendenziell in geringerem Umfang in weiblich-typisierte Industrien und bevorzugen Unternehmen in männlich-dominierten Branchen (Solal 2021; Grilli 2019). Dies ist selbst dann der Fall, wenn die Pitches von Männern und Frauen inhaltlich identisch sind (Belucci et al. 2022), und auch eine verringerte Unsicherheit des Investments führt zu keiner Abschwächung dieser Benachteiligung (Brooks et al. 2014). Auch die physische Attraktivität von Gründerinnen beeinflusste die Finanzierungsentscheidung nicht, wohingegen attraktivere Männer tatsächlich bevorzugt finanziert wurden (Brooks et al. 2014). Kanze et al. (2018) stellten außerdem fest, dass Gründerinnen auch in der Art der Befragung durch die Business Angels ungleich behandelt wurden und in der Folge in geringerem Umfang finanziert wurden. Diese Benachteiligungen basieren auf Gender Biases, welche durch eine wahrgenommene Inkongruenz der Geschlechterrollenerwartung von Frauen mit kommunalen Attributen (also: Fürsorge, Sensibilität, Kooperationsbereitschaft, u.ä.) und der Führungsrollenerwartung mit agentischen Attributen (also: Selbstbewusstsein, Durchsetzungsvermögen, Aggressivität, Zielstrebigkeit, u.ä.) entstehen können (Eagly und Karau 2002).

Im Crowdfunding-Bereich hingegen führt die Analyse zu ambivalenten Ergebnissen. Einerseits erleben Frauen hier Bevorzugungen und können mit höherer Wahrscheinlichkeit ihre Finanzierungsziele erreichen (Olteanu 2020; Davis et al. 2021; McGuire 2020; Johnson, Stevenson und Letwin 2018). Als moderierende Faktoren wirken sich hier unter anderem die Attraktivität einer Gründerin (Seigner und Milanov 2023), die Zurschaustellung typisch-männlicher Gesichtsausdrücke (Davis et al. 2021) und die Unternehmensgründung in männlich-typisierten Branchen (Greenberg & Mollick 2017) positiv auf die Finanzierung aus. Andererseits findet auch im Crowdfunding eine Benachteiligung von Gründerinnen statt, wenn diese

nicht ihrer Geschlechterrollenerwartung entsprechend agieren (Cowden, Creek und Maurer 2021) und in männlich-typisierten Branchen gründen (Hellman, Mostipan und Vulkan 2021). Somit finden sich hier widersprüchliche Forschungsergebnisse. Dies entspricht vermutlich auch der größeren Diversität der finanzierenden „Crowd“, welche im Vergleich zu Business Angels heterogenere Ansichten und Meinungen zur Startup-Gründung durch Frauen vertritt (Cowden, Creek und Maurer 2021). Das Crowdfunding wird als eine mögliche Alternative zu klassischen Finanzierungsquellen und als ein Ausweg aus den damit einhergehenden Benachteiligungen vorgeschlagen (Horvat und Papamarkou 2017; Mollick 2013; Kleinert und Mochkabad 2021). Die vorliegende Analyse zeigt jedoch, dass dies nicht ausnahmslos der Fall ist, da auch im Crowdfunding Startup-Gründerinnen aufgrund ihres Geschlechts Benachteiligungen erfahren.

Die Ungleichbehandlung von Gründerinnen im Rahmen der Startup-Finanzierung verläuft durch Business Angels anders als im Crowdfunding, wobei jedoch ähnliche Muster in der Entstehung der Gender Biases zu erkennen sind und auch die moderierenden Faktoren Übereinstimmungen aufweisen. So deuten die in dieser Arbeit genutzten Forschungsergebnisse darauf hin, dass Business Angels Gründerinnen stärker benachteiligen als dies im Crowdfunding der Fall zu sein scheint. Die Attraktivität von Entrepreneuren wirkt sich beispielsweise bei beiden Finanzierungsmöglichkeiten moderierend aus und nimmt Einfluss auf die Finanzierungshöhe, wobei sie sich im Crowdfunding für Gründerinnen vorteilhaft auswirkt (Seigner und Milanov 2023), bei Business Angels jedoch eher für Gründer zu positiveren Ergebnissen führt (Brooks et al. 2014). Ein weiterer gemeinsamer Einflussfaktor findet sich in der Branche, in welcher gegründet wird. Ist diese eher männlich-typisiert, werden Gründerinnen durch Business Angels als weniger kompetent und zugleich auch als weniger selbstlos und hilfsbereit evaluiert (Tonoyan und Strohmeier 2021). Im Crowdfunding hingegen können dieselben Rahmenbedingen dazu führen, dass Gründerinnen durch aktivistisch motivierte Geldgeber:innen sogar stärker gefördert und finanziert werden als in weiblich-typisierten Branchen (Greenberg und Mollick 2017). Außerdem ist das Konzept der Homophilie, also die Tendenz, bevorzugt mit sich selbst ähnelnden Personen zu interagieren (Kossinets und Watts 2009), bei beiden Finanzierungsmethoden von Relevanz. So investieren männliche Business Angels mit größerer Wahrscheinlichkeit in höherer Summe in männliche Gründungsteams, als dies bei Frauen der Fall wäre, und auch weibliche Angels investieren bevorzugt in Gründerinnen(-teams) (Solal 2021; Grilli 2019). Im Crowdfunding verhält sich dies ähnlich, da Gründerinnen auch hier verstärkt durch Frauen und in geringerem Umfang

durch Männer Finanzierungen erhalten (Hellman, Mostipan und Vulkan 2021).

Tabelle 1 bietet einen Überblick über die Einordnung der Studien zur Role Congruity Theory und/oder zur Expectancy Violations Theory. Während die analysierte Literatur zur Business-Angel-Finanzierung vollständig der Role Congruity Theory zugeordnet werden konnte, ist das Bild beim Crowdfunding deutlich diverser und in Teilen sogar widersprüchlich. Investitionen durch klassische Business Angels scheinen stärker durch geschlechterspezifische Normen und daraus resultierende nachteilige Behandlung von Gründerinnen geprägt zu sein. Business-Angel-Investor:innen lehnen demnach rolleninkongruentes Handeln von Frauen, bspw. als Gründer:innen in männlich-dominierten Branchen, eher ab, wohingegen Geldgeber:innen im Crowdfunding solche Normverstöße entsprechend der Expectancy Violations Theory teilweise sogar mit einer Finanzierung „belohnen“. Die heterogene Datenlage zum Crowdfunding ist vermutlich, zumindest in Teilen, auf die insgesamt größere Heterogenität der dort aktiven Geldgeber:innen zurückzuführen.

Tabelle 1: Hinweise für Mechanismen nach der Role Congurity Theory (RCT) oder Expectancy Violations Theory (EVT) (eigene Darstellung)

Business-Angel-Finanzierung	
Brooks et al. (2014)	RCT
Poctzer und Shapsis (2017)	RCT
Kanze et al. (2018)	RCT
Grilli (2019)	RCT
Yacus, Esposito und Yang (2019)	RCT
Ewens und Townsend (2020)	RCT
Wuttig und Weber (2020)	RCT
Solal (2021)	RCT
Tonoyan und Strohmeier (2021)	RCT
Färber und Klein (2021)	RCT
Bellucci et al. (2022)	RCT
Crowdfunding	
Mollick und Robb (2016)	EVT und RCT
Greenberg und Mollick (2017)	EVT
Johnson, Stevenson und Letwin (2018)	EVT
McGuire (2020)	EVT
Olteanu (2020)	EVT
Davis et al. (2021)	EVT
Seigner und Milanov (2023)	EVT
Cowden, Creek und Maurer (2021)	RCT
Hellman, Mostipan und Vulkan (2021)	RCT
Andrieu, Le Pendeven und Leboeuf (2021)	RCT

Folgen der Ungleichbehandlungen

Die ungleiche Behandlung von Startup-Gründerinnen durch Business Angels und im Crowdfunding zieht vielfältige Folgen nach sich. Diese äußern sich einerseits bei der Gründerin selbst, andererseits im gesamtwirtschaftlichen Kontext. Eine mögliche persönliche Folge für Gründerinnen ist, dass sie sich selbst und ihre Kompetenzen anzweifeln, da die regelmäßige Benachteiligung aufgrund ihres Geschlechts und damit zusammenhängende Rollenerwartungen bewusst oder unbewusst internalisiert werden (Triana del Carmen, Song und Huang 2023). Dies könnte sich negativ auf die psychische Gesundheit und Zufriedenheit mit der eigenen Karriere auswirken. Zudem könnte das Wissen über das Bestehen von Benachteiligungen davor

abschrecken, Führungs- und Gründungspositionen überhaupt anzustreben und zu besetzen. Gesamtwirtschaftlich resultiert daraus eine weitere Reduzierung von Diversität in der Unternehmenslandschaft, in der innovative Ideen, Produkte und Dienstleistungen, die von Frauen entwickelt wurden, möglicherweise nicht realisiert werden.

Eagly und Karau (2002) stellten die Role Congruity Theory auf, nach der Frauen aufgrund der Inkongruenz zwischen den Erfordernissen einer Führungsrolle und den geschlechterspezifischen Rollenerwartungen einen erschwerten Zugang zu Führungspositionen haben, bei Ausführung einer solchen Position schlechter evaluiert und für ihre Rolleninkongruenz sanktioniert werden. Die Benachteiligung von Frauen in Gründungs- und Führungspositionen konnte auch im Zusammenhang mit Startup-Gründerinnen und deren Zugang zur Unternehmensfinanzierung teilweise bestätigt werden. Der Expectancy Violations Theory (EVT) wiederum zufolge kann das bewusste Durchbrechen von Rollenerwartungen unter Umständen sogar positive Folgen für die Kommunikator:innen, hier also die Gründerinnen, haben. Die analysierten Studien bestätigen diese Annahme teils empirisch für das Crowdfunding, was auf eine schrittweise Erhöhung der Diversität im Unternehmertum und eine Neudefinition bestehender Geschlechter- und Führungsrollen hoffen lässt. Zudem könnte die Zunahme erfolgreicher Unternehmensgründerinnen langfristig betrachtet auch dazu führen, dass sie eine Vorbildfunktion erfüllen und mehr Frauen dazu motivieren, ebenfalls diese Position anzustreben.

Literatur

- Andrieu, Guillaume; Le Pendeven, Benjamin; Leboeuf, Gaëlle (2021): Equity crowdfunding success for female entrepreneurs: French evidence. In: *Economics Bulletin* 41 (2).
- Anglin, Aaron. H.; Courtney, Christopher; Allison, Thomas H. (2022): Venturing for others, subject to role expectations? A role congruity theory approach to social venture crowd funding. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 46 (2), S. 421–448. DOI: 10.1177/10422587211024545.
- Balachandra, Lakshmi; Fischer, Katrin; Brush, Candida (2021): Do (women's) words matter? The influence of gendered language in entrepreneurial pitching. In: *Journal of Business Venturing Insights* 15. DOI: 10.1016/j.jbvi.2021.e00224.
- Bellucci, Andrea; Gucciardi, Gianluca; Locatelli, Rossella; Schena, Cristiana-Maria (2022): Gender Gap in Business Angel financing. In: *Economic and Social Sciences*. DOI: 10.1515/erj-2023-0246.

- Bettencourt, Brad Ann; Dill, Karen E.; Greathouse, Scott A.; Charlton, Kelly; Mulholland, Amy (1997): Evaluations of ingroup and outgroup members: The role of category-based expectancy violation. In: *Journal of experimental social psychology* 33 (3), S. 244–275. DOI: 10.1006/jesp.1996.1323.
- Bormans, Jan; Massimo Privitera; Emily Bogen; Thomas Cooney (2020): European Startup Monitor 2019/2020. In: *European Startup Monitor* 8 (2), 2022. Online verfügbar unter https://www.europeanstartupmonitor2019.eu/EuropeanStartupMonitor2019_2020_21_02_2020-1.pdf.
- Bormans, Jan; Massimo Privitera; Karan Novo; Rania Arrami (2021): European Startup Monitor 2020/2021. In: *European Startup Monitor* 8 (2), 2023. Online verfügbar unter https://www.europeanstartupmonitor2019.eu/EuropeanStartupMonitor2019_2020_21_02_2020-1.pdf.
- Brescoll, Victoria L.; Uhlmann, Eric L. (2008): Can an angry woman get ahead? Status conferral, gender, and expression of emotion in the workplace. In: *Psychological science* 19 (3), S. 268–275. DOI: 10.1111/j.1467 – 9280.2008.02079.x.
- Brooks, Alison W.; Huang, Laura; Kearney, Sarah W.; Murray, Fiona E. (2014): Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men. In: *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111 (12), S. 4427–4431. DOI: 10.1073/pnas.1321202111.
- Burgoon, Judee K. (1993): Interpersonal expectations, expectancy violations, and emotional communication. In: *Journal of language and social psychology* 12 (1–2), S. 30–48. DOI: 10.1177/0261927X93121003.
- Burgoon, Judee K. (2015): Expectancy violations theory. In: *The international encyclopedia of interpersonal communication*, S. 1–9. DOI: 10.1002/9781118540190.wbeic102.
- Burgoon, Judee K.; Hale, Jerold L. (1988): Nonverbal expectancy violations: Model elaboration and application to immediacy behaviors. In: *Communication Monographs* 55 (1), S. 58–79. DOI: 10.1080/03637758809376158.
- Burgoon, Judee K.; Walther, Joseph B. (1990): Nonverbal expectancies and the evaluative consequences of violations. In: *Human Communication Research* 17 (2), S. 232–265. DOI: 10.1111/j.1468 – 2958.1990.tb00232.x.
- Butticè, Vincenzo; Croce, Annalisa; Ughetto, Elisa (2023): Gender diversity, role congruity and the success of VC investments. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 47 (5), S. 1660–1698. DOI: 10.1177/10422587221096906.
- Cicchello, Antonella F.; Kazemikhasragh, Amirreza; Monferra, Stefano (2021): In women, we trust! Exploring the sea change in investors' perceptions in equity crowdfunding. In: *Gender in Management: An International Journal* 36 (8), S. 930–951. DOI: 10.1108/GM-10-2020-0309.
- Coleman, Susan; Robb, Alicia (2009): A comparison of new firm financing by gender: evidence from the Kauffman Firm Survey data. In: *Small Business Economics* 33, S. 397–411. DOI: 10.1007/s11187–009–9205–7.
- Cowden, Birton J.; Creek, Steven A.; Maurer, Joshua D. (2021): Gender role congruity and crowdfunding success. In: *Journal of Small Business Management* 59 (1), S. 134–152. DOI: 10.1080/00472778.2021.1945072.

- Davis, Blakley C.; Warnick, Benjamin J.; Anglin, Aaron H.; Allison, Thomas H. (2021). Gender and counterstereotypical facial expressions of emotion in crowdfunded microlending. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 45 (6), S. 1339–1365. DOI: 10.1177/10422587211029770.
- Davison, Heather K.; Burke, Michael J. (2000): Sex discrimination in simulated employment contexts: A meta-analytic investigation. In: *Journal of Vocational Behavior* 56, S. 225–248. DOI: 10.1006/jvbe.1999.1711.
- Eagly, Alice Hazel (1987): *Sex Differences in Social Behavior: A Social-Role Interpretation*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Eagly, Alice Hazel; Carli, Linda L. (2004): Women and men as leaders. In: John Antonakis; Anton T. Cianciolo; Robert J. Sternberg (Hg.): *The Nature of Leadership*. Thousand Oaks: Sage Publications, S. 279–301.
- Eagly, Alice H.; Karau, Steven J. (2002): Role congruity theory of prejudice toward female leaders. In: *Psychological review* 109 (3), S. 573. DOI: 10.1037//0033-295X.109.3.573.
- Ewens, Michael; Townsend, Richard R. (2020). Are early stage investors biased against women? In: *Journal of Financial Economics* 135 (3), S. 653–677. DOI: 10.1016/j.jfineco.2019.07.002.
- Fackelmann, Surya; De Concini, Alessandro (2020): *Funding women entrepreneurs: How to empower growth*. Luxemburg: European Investment Bank.
- Färber, Michael; Klein, Alexander (2021): Are investors biased against women? Analyzing how gender affects startup funding in Europe. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2112.00859>.
- Folberg, Abigail; Goering, Tara; Wetzel, Lindsey; Yang, Xiaoming; Ryan, Carey (2023): Viewing entrepreneurship through a goal congruity lens: The roles of dominance and communal goal orientations in women's and men's venture interests. In: *Frontiers in Psychology* 14. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.1105550.
- Garcia-Retamero, Rocio; López-Zafra, Esther (2006): Prejudice against women in male-congenial environments: Perceptions of gender role congruity in leadership. In: *Sex roles* 55, S. 51–61. DOI: 10.1007/s11199-006-9068-1.
- Glick, Peter; Fiske, Susan T. (1996): The Ambivalent Sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 70, S. 491–512. DOI: 10.1037/0022-3514.70.3.491.
- Gompers, Paul A.; Wang, Sophie Q. (2017): *Diversity in Innovation*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Greenberg, Jason; Mollick, Ethan (2017): Activist choice homophily and the crowdfunding of female founders. In: *Administrative Science Quarterly* 62 (2), S. 341–374. DOI: 10.2139/ssrn.2462254.
- Groza, Mya P.; Groza, Mark D.; Barral, Louis M. (2020): Women backing women: The role of crowdfunding in empowering female consumer-investors and entrepreneurs. In: *Journal of Business Research*, S. 117, 432–442. DOI: 10.1016/j.jbusres.2020.06.013.
- Horvat, Emőke A.; Papamarkou, Theodore (2017): Gender Differences in Equity Crowdfunding. In: *Proceedings of the AAAI Conference on Human Computation and Crowdsourcing* 5, S. 51–60. DOI: 10.1609/hcomp.v5i1.13319.

- Jussim, Lee; Coleman, Lerita M.; Lerch, Lauren (1987): The nature of stereotypes: A comparison and integration of three theories. In: *Journal of personality and social psychology* 52 (3), S. 536. DOI: 10.1037/0022-3514.52.3.536.
- Kanze, Dana; Huang, Laura; Conley, Mark A.; Higgins, Edward T. (2018): We ask men to win and women not to lose: Closing the gender gap in startup funding. In: *Academy of Management Journal* 61 (2), S. 586–614. DOI: 10.5465/amj.2016.1215.
- Kleinert, Simon; Mochkabadi, Kazem (2021): Gender stereotypes in equity crowdfunding: the effect of gender bias on the interpretation of quality signals. In: *The Journal of Technology Transfer*, S. 1–22. DOI: 10.1007/s10961-021-09892-z.
- Kollmann, Tobias (2021): Deutscher Startup Monitor 2020: Innovation statt Krise. In: *Universität Duisburg-Essen*. Online verfügbar unter https://deutscherstartupmonitor.de/wp-content/uploads/2020/09/dsm_2020.pdf.
- Kossinets, Gueorgi; Watts, Duncan J. (2009): Origins of homophily in an evolving social network. In: *American journal of sociology* 115 (2), S. 405–450. DOI: 10.1086/599247.
- Mason, Colin M. (2008): *The Real Venture Capitalists: A Review of Research on Business Angels*. S. In: *Hunter Centre for Entrepreneurship*. Glasgow: University of Strathclyde.
- McGuire, Erin (2020): *Can Equity Crowdfunding Mitigate the Gender Gap in Startup Finance?* 2020. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3233809>.
- Metzger, Georg (2022): Gründungstätigkeit 2021 zurück auf Vorkrisenniveau: mehr Chancengründungen, mehr Jüngere, mehr Gründerinnen. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft.
- Mollick, Ethan R. (2013): Swept Away by the Crowd? Crowdfunding, Venture Capital, and the Selection of Entrepreneurs. In: *SSRN Electronic Journal*, 25.03.2013. Online verfügbar unter https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2239204.
- Mollick, Ethan; Robb, Alicia (2016). Democratizing innovation and capital access: The role of crowdfunding. In: *California management review* 58 (2), S. 72–87. DOI: 10.1525/cmr.2016.58.2.72.
- Moritz, Alexandra; Block, Joern (2014). Crowdfunding und Crowdinvesting: State of the Art der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur. In: *ZfKE–Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship* 62 (1), S. 57–89. DOI: 10.3790/zfke.62.1.57.
- Mütze, Janina (2020): Frauen gründen gründlicher – und vorsichtiger: Der „Boys Club“ dominiert weltweit die Verteilung des Wagniskapitals und vertut damit ein Riesenpotenzial. In: Ternès von Hattburg, Anabel (Hg.): *Digitalisierung als Chancengeber: Wie KI, 3D-Druck, Virtual Reality und Co. neue berufliche Perspektiven eröffnen*. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 49–54.
- Olteanu, Yasmin (2020, Juni): Rather be female than green: Einflussvariablen auf das Crowdfunding von Start-ups. In: Carl, Andrea-Hilla; Kunze, Stefanie; Olteanu, Yasmin; Yildiz, Özlem; Yollu-Tok, Aysel (Hg.): *Geschlechterverhältnisse im Kontext von Unternehmen und Gesellschaft*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, S. 131–148.
- Oo, Pyayt P.; Creek, Steven A.; Sheppard, Leah D. (2022). Perceived warmth and competence in crowdfunding: Which matters more and for whom? In: *Journal of Business Venturing Insights* 17. DOI: 10.1016/j.jbvi.2021.e00288.

- Ramadani, Veland (2009): Business angels: who they really are. In: *Strategic Change: Briefings in Entrepreneurial Finance* 18 (7-8), S. 249–258. DOI: 10.1002/jsc.852.
- Schwartz, Christine R. (2013): Trends and variation in assortative mating: Causes and consequences. In: *Annual Review of Sociology* 39, S. 451–470. DOI: 10.1146/annurev-soc-071312-145544.
- Seigner, Benedikt D. C.; Milanov, Hana (2023): Mirror, mirror—A gendered lens on female entrepreneurs' facial attractiveness in reward-based crowdfunding. In: *Journal of Business Venturing Insights* 20. DOI: 10.1016/j.jbvi.2023.e00399.
- Seigner, Benedikt D. C.; Milanov, Hana; McKenny, Aaron F. (2022): Who can claim innovation and benefit from it? Gender and expectancy violations in reward-based crowdfunding. In: *Strategic Entrepreneurship Journal* 16 (2), S. 381–422. DOI: 10.1002/sej.1426.
- Solal, Isabelle (2021): The Gender of Money: Investor Gender Effects on Early-Stage Venture Financing. DOI:10.1287/orsc.2022.1594.
- Tonoyan, Vartuhi; Strohmeier, Robert (2021): Gender role (in-) congruity and resource-provider gender biases: a conceptual model. In: *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 13 (3), S. 225–242. DOI: 10.1108/IJGE-12-2020-0201.
- Triana del Carmen, Maria; Song, Ruixiang; Um, Cyril T.; Huang, Lei (2023): Stereotypical Perception in Management: A Review and Expansion of Role Congruity Theory. In: *Journal of Management*. DOI: 10.1177/01492063231180836.
- Valanciene, Loreta; Jegleviciute, Sima (2013): Valuation of crowdfunding: benefits and drawbacks. In: *Economics and management* 18 (1), S. 39–48. DOI: 10.5755/j01.em.18.1.3713.
- White, Brett A.; Dumay, John (2017): Business angels: a research review and new agenda. In: *Venture Capital* 19 (3), S. 183–216. DOI: 10.1080/13691066.2017.1290889.
- White, Cindy H. (2008): Expectancy Violations Theory and Interaction Adaptation Theory. In: Dawn O. Braithwaite; Paul Schrodt (Hg.): *Engaging Theories in Interpersonal Communication: Multiple Perspectives*. Thousand Oaks: SAGE Publications, S. 189–202.
- Wuttig, Alexander; Weber, Susanne T. (2020): Mehr weibliche Business Angels führen zu mehr Startup Gründerinnen (No. 12/2020). Bad Honnef: IUBH Discussion Papers Business & Management.
- Yacus, Amy M; Esposito, Saadet E.; Yang, Yi (2019): The influence of funding approaches, growth expectations, and industry gender distribution on high-growth women entrepreneurs. In: *Journal of Small Business Management* 57 (1), S. 59–80. DOI: 10.1111/jsbm.12491.

