

Eine Anwendung für den **Freierabend**

Die Wirtschaftsethikerin **Pia Poppenreiter** will das kälteste Gewerbe der Welt ein bisschen vereinfachen. Jetzt sucht sie (mutige) Anleger.

C

Celia ist 24 Jahre alt, blond, Schwedin, einen Meter dreiundsechzig, Körbchengröße B. „Full-time-student, part-time playgirl“: So stellt sie sich auf Peppr It vor, einer Telefonanwendung zur Huren-Buchung. Eine Stunde mit Celia kostet 150 Euro, „Paarservice, Girlfriendsex, Zungenküsse“ inbegriffen. Zum Preis kommen fünf oder zehn Euro Buchungsgebühren hinzu: Die Hälfte behält sie selbst, die Hälfte geht an die Peppr It GmbH, an die Firma von Pia Poppenreiter.

Pia sitzt vor der Bühne des Tech Open Air, eines Gründer-Festivals in Berlin: Die Augen geschlossen, sie konzentriert sich. Pia ist 27 Jahre alt, Österreicherin, sie trägt ein Dirndl, sie steht auf, steigt auf das Podest. Ihre Präsentation heißt: „I'm not a prostitute“.

Von den Wänden im dritten Stock der früheren Teppichfabrik blättert die Farbe, auf dem Boden sind Reste eines Parketts mit schwachen Linien zu erkennen, wie in einer alten Sporthalle. Auf vielleicht hundert Klappstühlen sitzen junge Leute in ausgelatschten Turnschuhen, mit fransigen Seitenscheiteln und teuren Uhren. Berlins Digitalwirtschafter – Leute, die sich derzeit vorzugsweise als Boheme in Szene setzen.

Pia erzählt von Prostituierten, die über Peppr It Sex verkaufen. Pia erzählt von einer Frau, die ihren Freier „Papa“ nennen soll: Wenn es diese Sexarbeiterin nicht gäbe, dann würde dieser Freier seinen Fetisch anders ausleben.

Pia Poppenreiter will herausfordern und ein bisschen erschrecken. Sie will, dass ihre Geschichte hängen bleibt, dass man sie darauf anspricht, dass Investoren ihr Visitenkarten geben. So was kann sehr

schnell gehen auf dem Tech Open Air. Um aufzufallen, hat sie wahrscheinlich auch das Dirndl angezogen. Ihre Visitenkarte schimmert dunkelrot-metallic.

Auf der Bühne wirkt Pia wie eine gewandte Talkshow-Moderatorin: Sie spricht schnell und scharf; sie hat gelernt, mit ihrem Thema zu spielen. Ein Mann sagt, dass es ähnliche „Online-Prostitutionsangebote doch schon“ gäbe. Sie lächelt und erwidert: „Sie scheinen sich damit ja genauer auseinandergesetzt zu haben.“ Mehr ist nicht nötig, damit sich ein paar Leute im Publikum umdrehen und gucken, was für ein Typ da gerade in diesen Fettnapf getreten ist.

Pia weiß, dass es keinen Sinn hat, auf der Bühne zu diskutieren. Wenn die Leute Zweifel anmelden oder sich für die Sittlichkeit ereifern, dann antwortet sie ihnen, dass sie die Applikation gemeinsam mit Prostituierten entwickelt habe und dass Peppr It deren Geschäft sicherer mache.

Pias Geschichte geht in etwa so: Eine ehrgeizige Wienerin mit außergewöhnlichem Namen und frischem Studienabschluss in Wirtschaftsethik möchte etwas gründen. Absolventen, die etwas auf sich halten, lassen sich heute nicht mehr anstellen, sie ziehen selbst etwas hoch.

Sie ist dann in Berlin und schlendert eines Wintertags über die Oranienburger Straße und sieht die Freudmädchen in ihren knappen Klamotten auf dem Bürgersteig frieren: das kälteste Gewerbe der Welt. Es hat sich in den vergangenen zweitausend Jahre nicht wesentlich verändert. Pia fragt sich: „Müssen die heute wirklich noch auf der Straße stehen?“ Sie sucht sich einen technisch versierten Mitgründer und einen Designer und entwickelt eine „App“.

Auf Peppr It können Sexarbeiterinnen ihr Profil anlegen wie auf Facebook: ein paar Fotos, etwas Text, Vorlieben, Körpermaße, Tabus. Kunden geben ihre Postleitzahl an und buchen eine Frau in ihrer Nähe. Zum Beispiel Celia, die angeblich aus Schweden stammt und sechs Kilometer von Berlin-Mitte entfernt anschafft.

Überzeugungstäterin

Pia Poppenreiter stehen alle Türen offen. Jetzt muss nur noch jemand hindurchgehen.



Als Pia Poppenreiter mit ihrer Anwendung im April auf Sendung geht, ist sie für einen Augenblick ein Thema für die Welt: Nachrichtenseiten von *B.Z.* bis *Time Magazine* wollen mit ihr sprechen. Im Peppr-It-Team arbeiten auch zwei Männer, aber man findet, dass man Pia lieber die Öffentlichkeitsarbeit überlassen sollte: Ein Mann an ihrer Stelle würde von der Presse zur Sau gemacht.

P

Pias Vortrag beim Tech Open Air ist nach fünf Minuten vorbei. Sie steigt etwas wackelig von der Bühne, reicht das Mikrophon dem nächsten Redner. Eine Frau aus dem Publikum klopfte ihr auf die Schulter: „Respekt“. Es gibt nicht viele Gründerinnen.

Auf dem Weg nach draußen geht Pia durch den ersten Stock. In der Ecke rumort ein 3D-Drucker vor sich hin. An einem Tisch veranstaltet jemand einen

hardware workshop, vielleicht bauen sie gerade einen Rechner. Ein langer Typ fragt Pia, ob sie es vertreten könne, mit Prostitution Geld zu verdienen.

Pia lächelt, sagt: Prostitution habe es schon immer gegeben, und Prostitution werde definitiv sicherer, wenn Freier die Sexarbeiterinnen mit Kreditkarte buchten. Außerdem spräche sie persönlich mit allen Frauen, die sich auf Peppr anmeldeten, um sicherzugehen, dass sie freiwillig anschafften.

Wenn die Frauen kein Deutsch sprechen und auf Englisch nur „You can talk to my manager“ sagen können, würden die Profile nicht freigeschaltet. Sie, Pia Poppenreiter, versuche, den Beruf aus dem Dreck zu ziehen und geordnete Verhältnisse für Sexarbeiterinnen zu schaffen, Übersicht und Offenheit zu verbessern und die Bereitschaft, überhaupt Prostituierte und Prostitution zu akzeptieren.

Das Dirnenwesen könnte ja auch eine Freizeitbeschäftigung werden so wie *online dating* das mittlerweile ist. Vielleicht verschenkt man dann auch ganz selbstverständlich Gutscheine, wie man jetzt ganz



Gepfeffert

Ein paar Fotos, ein kurzer Text, eine Liste mit Körpermaßen, Vorlieben und Tabus, dazu die Postleitzahl.

WAS BRINGT EIN ZUHÄLTER?

Der allenthalben hochgeschätzte Volkswirt Steven D. Levitt von der Universität Chicago hat umfangreiche Studien zur Prostitutionswirtschaft getrieben. Er will neben vielem anderen herausgefunden haben, dass Huren, die mit einem Zuhälter arbeiten, einen höheren Stundenlohn kassieren als jene, die dies auf eigene Rechnung tun (37,5 vs. 25 US-Dollar, Quelle: *An Empirical Analysis of Street-Level Prostitution*).

Die teuersten Prostituierten Europas (ab 150 Euro pro Dienstleistung) arbeiten in Schweden. Sie können das Sozialsystem nutzen, Krankheitstage und Elternzeit nehmen (*The Netherlands Vs. Sweden: Should Buying Sex Be Illegal?* Pulitzer Center). Wichtigste Erkenntnis dieser Studie: Die Legalisierung von Prostitution fördert den Menschenhandel in dem jeweiligen Land.

selbstverständlich Gutscheine für Thai-Massagen verschenkt. Wär' das nicht nett?

Sexarbeiterinnen heißen bei ihr auch nicht mehr Prostituierte oder Huren, sie heißen „Peppr“. Man geht nicht zu einer Hure, man bestellt sich eine Peppr. Das klingt nach „sich etwas gönnen“. Bestell dir doch erst mal eine Peppr, Mann!

Bei Pia klingt das alles so anständig wie *fairtrade*-Kaffee. Aber eigentlich bietet ihre Firma den Huren nur eine Infrastruktur und kassiert dafür eine Provision. Was ist das, wenn nicht hippe, digitale Zuhältereien in Instagram-Optik?

Pia erklärt dem jungen Mann, dass Peppr mit der tatsächlichen Prostitution nichts zu tun habe, sondern nur die Plattform biete. Das ist das, was alle Großen tun: 1. Angebot und Nachfrage 2. benutzerfreundlich zusammenbringen und 3. Provision einstreichen. Ebay macht das so, Airbnb und Uber.

Sie vergleicht ihr Geschäft mit dem Pizza-Service Lieferando: Lediglich die Ware sei anders. Der junge Mann wirkt überzeugt; schade nur, dass er kein Wagniskapitalgeber war, der nach einer Anlagemöglichkeit sucht.

Man kann die Investoren durchaus verstehen, die nicht in Prostitution investieren wollen. Das Geschäft einzelner, selbstständiger Sexarbeiterinnen mag Peppr It sicherer machen. Aber wer will wirklich ein Unternehmen im Portfolio haben, dessen Kerngeschäft Zuhältereien ist?

Die Meinungen zur Prostitution sind vielschichtig und kategorisch. Waren sie schon immer. Letztendlich steht dabei das Recht von Frauen, ihren Körper zu verkaufen, gegen die Wertvorstellungen einer Gesellschaft. Gesamtwirtschaftlich betrachtet, birgt das Geschäft jedoch einige Besonderheiten.

Wenn die Eintrittshürden sinken, steigt das Angebot. Wenn das Angebot steigt, sinken die Preise. Wenn die Preise sinken, steigt die Nachfrage. Folge: je mehr Prostitution, desto mehr Menschenhandel und Zwangsprostitution. Zwangsprostituerten in Großraumbordellen hilft es allerdings wenig, wenn selbstbewusste Escort-Damen in Berlin sagen, es wäre ihr gutes Recht, sich zu verkaufen. Ist es im Sinne der Gleichberechtigung, wenn gerade dieser Handel (Mann kauft Frau für Sex) normal und gesellschaftsfähig wird?

Der englische *Economist* hat kürzlich ein paar Wirtschaftsdaten veröffentlicht, die mithilfe der

Internet-Prostitution erhoben wurden: Sex mit einer Blondine sei in den USA statistisch gesehen rund 20 Dollar mehr wert als Sex mit einer Brünetten; eine Dicke sei rund 100 Dollar billiger als eine athletische Frau; Brustimplantate erhöhen den Stundenlohn um rund 40 Dollar; eine Brust-OP, die 3.700 Dollar kostet, könnte eine Prostituierte in 90 Stunden refinanzieren.

Ein Investor muss sich fragen: Will er vom Mehrwert athletischer Frauen profitieren? Ist das die Art von Geschäft, mit der er Geld verdienen möchte? Und: Entspricht die Käuflichkeit von Frauenkörpern den Werten, für die sein Unternehmen steht?

Für Pia sind dies nur organisatorische Fragen: Es war schwierig, den ersten Investor zu finden; es war schwierig, eine Hausbank aufzutreiben; es war schwierig, einen Anbieter zu engagieren, der die Zahlungen einer Prostitutions-Anwendung abwickelt. Elf Stunden täglich pflügt Pia durch die Schwierigkeiten: „Wenn es einfach wäre, hätte das schon längst jemand anders gemacht.“

Ein Investor muss sich fragen:

Ist das die Art von Geschäft, mit der ich Geld verdienen möchte?

Entspricht Prostitution den Werten, für die mein Unternehmen steht?

V

Vor der Teppichfabrik am Spreeufer, in der das Tech Open Air stattfindet: Pia sitzt in ihrem Dirndl auf einem gepolsterten Stapel Holzpaletten. Sie passt gut in diese Welt: sachbezogen, geschäftskundig, schlagfertig, ideenreich, unkonventionell und von sich überzeugt – wie man es eben sein muss, wenn man das Rotlichtmilieu mit einem Buchungsprogramm umkrepeln will.

Die meisten Ideen, die auf der Tech Open Air vorgestellt werden, sind zwischen Schreibtisch und Tischtennisplatte entstanden. Pia hingegen hat ziemlich tief gewählt im Rotlichtmilieu: Wenn Prostituierte aus ihrem Alltag erzählen, kann einem das die ein oder andere Illusion nehmen. Pia hat mit verdammt vielen Prostituierten über ihren Job gesprochen.

Das Büro von Peppr liegt in der Straße Unter den Linden, gleich neben dem Café Einstein, in Sichtweite des Brandenburger Tors. Das restliche Gebäude steht fast leer, die schwere, mit Metall beschlagene Haustür ist weit geöffnet, im ersten Stock haben sich ein paar Firmengründer in den unrenovierten Räumen eingemietet.



Im Flur steht eine Tischtennisplatte. Das Büro wirkt groß und provisorisch. An der Wand hängt ein Plakat mit vielen Strichmännchen. Manche haben auffällig große Brüste, andere Penisse. Wie bei den Zeichnungen auf einem Schulklo. Zwischen den Figuren sind Pfeile und Dollarzeichen gemalt. Pia und ihre Leute haben hier den Start von Peppr It skizziert.

Wenn es gerade passt, schauen die Prostituierten selbst mal zwischen ihren Terminen im Büro vorbei, sagt Pia: Sie geben Rückmeldung oder fragen, ob man noch eine Bewertungsfunktion ins Programm einbauen könnte. Wie bei Ebay.

E

Es wäre gar nicht so unwahrscheinlich, wenn Risikokapitalgeber und Sexarbeiterinnen sich im Peppr-It-Büro über den Weg liefern. Aber die Investoren sind scheuer als die Sexarbeiterinnen. „Kapitalgeber investieren am liebsten in Branchen, deren Dynamik sie verstehen“, sagt Pia. Investoren verstehen die wirtschaftlichen Zusammenhänge von Prostitution nicht. Weil es keine belastbaren Erfahrungswerte gibt, keine Gutachten, keine Berater.

Wenn ein Anleger doch Interesse an Peppr zeigt, startet für Pia und ihre Mitgründer eine Investorenrunde. Beim ersten Treffen stellt sie sich und das Unternehmen vor. In der zweiten Runde stößt ihr Team dazu. Beim dritten Treffen schließlich präsentieren sie Zahlen: Umsätze und Marktanalysen.

Nur eine guckt

Pia Poppenreiter kurz vor ihrer Präsentation auf dem Tech Open Air in Berlin.

In der Zwischenzeit geben die interessierten Investoren gerne Hausaufgaben auf: Sie wollen, dass Pia einen *business case* rechnet, ein Geschäftsszenario. Dabei gibt der Anleger bestimmte Bedingungen vor, und Pia rechnet aus, wie viel dabei für ihn herauspränge. Wenn sich der Investor für Pias Firma entscheidet, bekäme sie nicht nur Geld, sondern auch einen Mentor oder könnte den einen oder anderen Kontakt des Investors nutzen.

Peppr Its erster Geldgeber war ein Privatmann, einer von diesen sogenannten *business angels*. Er ist ungefähr zum Preis eines Mittelklassewagens bei Peppr It eingestiegen. Viel Geld ist das nicht. Bald müssen sie das nächste Investment auftreiben. In der Phase, in der das Unternehmen gerade ist, wären 500.000 oder 750.000 Euro üblich. Dann wäre Peppr It ein sogenanntes „Series A“-Start-up. Bei „Series B“ und „Series C“ geht es um einstellige bis dreistellige Millionenbeträge.

Abgesehen von den scheuen Investoren kann Pia die Reichweite nutzen, um das Angebot zu finanzieren: Demnächst startet Peppr It in Italien. Pia und ihre Leute versprechen sich einiges vom italienischen Markt, weil Prostitution in Italien zwar erlaubt ist, es aber kaum öffentliche Bordelle gibt.

Wenn Peppr It in Italien wirklich einschläge, brauchte Pia womöglich erst mal gar keinen Investor mehr: Dann könnte Peppr It mit den Einnahmen der Provisionen wachsen; dann wäre die Suche zu Ende, Pia hätte einfach alles selbst gemacht. Und man könnte sich bald Sex-Gutscheine zu Ostern schenken.

JAN VOLLMER