

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

LADIES DRIVE

Seit 2007

Jasmine Choi

Die unglaubliche Karriere der koreanischen Weltklasse-Querflötistin

Krise? - Jetzt reicht's!

Wie man lernt immer wieder aufzustehen

Shira Kaplan

Eine israelische Cyberwar-Expertin packt aus



Die Insignien des Erfolgs

Opel-Vorstand Tina Müller und ihr neuester Coup



Schweiz CHF 15.- Europa 11,00 €



No. 37 . Frühling 2017 . 10. Jahrgang
Ausgabe Schweiz, Deutschland & Österreich

AUS DEM LEBEN EINES BUSINESS ANGELS



„MISSERFOLGE SIND DIE MEILENSTEINE DES ERFOLGS!“

Text: Sandra-Stella Triebel, Carole Ackermann
Fotos: istock.com/ismagilov, Anne Morgenstern (Carole Ackermann)

Hiermit starten wir eine neue Interviewserie über weibliche Business Angels, ihre Motivation, ihren persönlichen Weg – ihre Erfolge und Misserfolge. Unsere Kolumne wird künftig kuratiert von Dr. Carole Ackermann – doch in unserer ersten Runde musste sich dieser erfolgreiche Business Angel erst mal unseren Fragen stellen.*

Was war deine erste Erfahrung mit Unternehmertum? Meine ersten Erinnerungen führen ins Primarschulalter zurück. Ich habe damals in den Ferien Jo-Jos verkauft. Mit den ersten Verkäufen finanzierte ich mir ein kleines Handlager. Als eher scheues Mädchen machte ich schnell die wertvolle Erfahrung, dass ein gutes Produkt und ein Verkaufstisch für den Erfolg nicht ausreichen. Erst die persönliche Live-Demonstration zur richtigen Zeit brachte das Geschäft ins Rollen. Und hat als guter Nebeneffekt mein Selbstbewusstsein etwas gestärkt.

Was reizt dich am Investieren in Start-ups oder Arbeiten mit Start-ups? Ich bin ein neugieriger Mensch und finde es das Grösste, wenn ich mich mit klugen Menschen und neuen Ideen auseinandersetzen darf. Im Umfeld von Start-ups kommt vieles davon zusammen. Meist ein junges Team, eine innovative Idee oder allenfalls bereits ein Produkt, die Zuversicht eines Marktbedürfnisses, ein ungeprüftes Geschäftsmodell und limitierte Ressourcen. Mitzuhelfen, bei so viel Unsicherheit etwas Neues aufzubauen, reizt mich.

Welches Umfeld, welche Branche, welche Angebote oder Personen findest du spannend? Der Grundsatz „dort zu investieren, wo man etwas versteht“ hat viel Wahres. Meist kommt alles anders, als es ein Businessplan prognostiziert. Um neben dem finanziellen Engagement eine Unterstützung für Start-ups zu sein, sind selbst gemachte Erfahrungen beim Aufbau von Märkten, ein Netzwerk oder auch ein spezifisches Branchen-Know-how sehr wertvoll. Ich arbeite gern mit cleveren jungen Menschen zusammen, die voller Energie an ihren Träumen arbeiten und etwas Grosses, sprich Skalierbares anvisieren. Technische Innova-

tionen im Medizinalbereich faszinieren mich besonders, weil Ärztin mein zweiter Traumberuf wäre.

Was war das Erfüllende in der Zusammenarbeit mit Start-ups? Einen Impact gehabt zu haben. Zu wissen, dass ein Start-up dank meiner Unterstützung, meinem Rat oder Netzwerk einen wichtigen Schritt in seiner Entwicklung vorangekommen ist. Helfen, etwas Neues auf die Bahn zu bringen, Erfolg, wo Scheitern wahrscheinlicher ist, gibt einem ein gutes Gefühl.

Wurdest du schon reingelegt? Klar, auch das kommt vor. Von nie erteilten Patenten, getürkten Marktanalysen oder inexistenten Kunden über nicht offengelegte Schulden, nicht budgetierte Einstellungen bis zu mehrfachen Salärauszahlungen habe ich schon alles erlebt. Gerade wenn der Entscheid für ein Investment hauptsächlich wegen der Begeisterung für ein Team fiel und dieses dann aus dem Ruder läuft, hinterfragt man auch die eigene Menschenkenntnis. Zum Glück investiere ich öfter gemeinsam mit anderen Investoren in Start-ups, sodass wir Freude und Leid teilen können und immer wieder auch mit Humor eine Überraschung verarbeiten.

Hast du schon in Unternehmerinnen investiert, und wie war das? Ja, habe ich, und persönlich hat mir das gut gefallen. Auch wenn der finanzielle Erfolg damit noch auf sich warten lässt. Mit guten Frauen zu arbeiten ist enorm effizient und kann grossen Spass machen. Frauen im Team eines Start-ups zu haben, öffnet wie überall den Blickwinkel und schafft Chancen. Schade, dass es nicht schon mehr Start-up-Gründerinnen gibt.

Wenn du einen Wunsch frei hättest, was würdest du dir für Start-ups oder die Szene wünschen? Ein Start-up zum Erfolg zu bringen hängt von vielen Faktoren ab; nicht alle sind voraussehbar und beeinflussbar. Ich würde mir wünschen, dass unsere Gesellschaft mehr Respekt vor Unternehmensgründern hat und mit mehr Grosszügigkeit über ein Scheitern urteilt. Auch im Start-up-Umfeld gilt: „Misserfolge sind die Meilensteine des Erfolgs.“



* DR. CAROLE ACKERMANN (46) hat einen Dokortitel der HSG und ist CEO von Diamondscull AG, Verwaltungsrätin der Allianz (Suisse) AG, der Plaston Holding AG sowie WMPartners Vermögensverwaltung AG, Präsidentin Business Angels Schweiz (BAS); vormals u. a. Direktorin bei Saurer Group AG, Direktorin bei Ionbond AG, Schweiz, und CEO von Ionbond Coating Ltd., China. Darüber hinaus ist sie Jury-Co-Präsidentin von Angels for Ladies.

diamondscull.ch

VERSCHENKEN SIE DRIVE

... ALS GESCHENK FÜR EINE ANDERE LADY
MIT DRIVE ODER BESCHENKEN SIE SICH
DOCH EINFACH WIEDER MAL SELBST!



WWW.SWISSLADIESDRIVE.COM

KONTAKTIEREN SIE UNS JETZT: ABO@LADIESDRIVE.TV
ODER WWW.LADIESDRIVE.TV/SHOP