

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

LADIES DRIVE

Seit 2007

Vom Hinfallen und Wieder-Aufstehen

Wie wir es immer und immer wieder schaffen

Tami Simon

Über wahrhafte Dinge im Leben — und Eckhart Tolle

Aletta Stas-Bax

Wieso es so schwer ist, sein Lebenswerk loszulassen

Delia Mayer

Wie die tiefgründige „Tatort“-Kommissarin Sein und Schein aushält

10 Jahre
Jubiläumsjahrgang
LADIES DRIVE

Schweiz CHF 15.00 Europa 11,00 €



4 190690 811003

No. 40
Vierteljährliche Erscheinungsweise
Winter 2017/18 . 10. Jahrgang
Ausgabe Schweiz, Deutschland & Österreich



WORIN SIE INVESTIEREN UND WIE SIE REÜSSIEREN



Was war deine erste Erfahrung mit Unternehmertum? Meine ersten Erfahrungen im Unternehmertum sammelte ich, als ich im Private Equity tätig war. Dies waren aber reine Finanzinvestments mit Vertretung im Verwaltungsrat. Mir wurde während dieser Tätigkeit klar, dass ich es bevorzuge, auf strategischer sowie operativer Ebene mitzuwirken.

Was reizt dich am Investieren in Unternehmen und am Arbeiten als Unternehmerin? Ich war schon immer ein Mensch, der gern gestaltet, Entscheidungen selbst fällt und das dazugehörige Risiko und die Verantwortung nicht scheut. Ein Unternehmen weiter zu entwickeln und zu begleiten durch verschiedene Phasen des Unternehmenszyklus finde ich äusserst spannend.

Der Detailhandel ist ziemlich unter Druck, viele Läden schliessen, und doch hast du es gewagt, hier einzusteigen. Warum? Als wir vor sieben Jahren den Cachet übernommen haben, war der Detailhandel noch nicht unter dem gleichen Druck wie heute. Das Unternehmen befand sich im Turnaround, und viele gaben uns maximal ein, zwei Jahre. Wir waren überzeugt, dass wir mit einer

soliden Marke, guten Standorten und viel Leidenschaft, das Unternehmen weiterentwickeln können. Unterdessen hat sich die Detailhandelwelt dramatisch verändert. Das haben weder wir noch sonst jemand kommen sehen. Trotz allen Widrigkeiten sind wir heute immer noch da und pflegen unsere Nische mehr denn je.

Die Geschäftsleitung teilst du mit deiner Co-Investorin Tina Habicht. Was ist das Erfüllende in der Zusammenarbeit, und gibt es manchmal Zweifel, ob das auch langfristig funktioniert? Das Unternehmertum kann sehr einsam sein – man trägt am Ende sämtliche Verantwortung und Risiken selbst. Ich hätte den Schritt vor sieben Jahren nie allein gewagt. Tina und ich sind sehr unterschiedlich, und wir ergänzen uns sehr gut – ich denke, dies ist eine wichtige Voraussetzung.

Was ist oder war das Entscheidende, damit du investierst? Als ich mich vor sieben Jahren entschieden habe, ein Unternehmen zu kaufen, war für mich das Wichtigste, dass das Unternehmen in einer Branche tätig war, mit der ich mich identifizieren konnte. Ich wollte nicht nur investieren, sondern auch operativ tätig sein,

und das in einem Bereich, der mir inhaltlich auch zusagt. Und ich kann heute nach wie vor sagen, dass ich auch nach sieben Jahren mit vielen Ups und Downs immer noch mit Herz und Seele dabei bin.

Die Voraussetzungen für Unternehmen in der Schweiz werden häufig mit den USA verglichen. Wie empfindest du die Schweiz als Umfeld? Im Detailhandel ist in der Schweiz die geringe Marktgrösse ein grosses Problem. Vor allem bei Nischenkonzepten wird es in der Schweiz problematisch. Ähnliche Konzepte haben es da in den USA oder grossen europäischen Ländern viel einfacher. Aufgrund unserer Lohnstruktur sind wir auch im Detailhandel über die Grenzen hinaus nicht konkurrenzfähig.

Kannst du Dir vorstellen, künftig auch bei anderen Unternehmen mitzuhelfen, und wenn ja wo? Im Moment beansprucht mich mein Engagement bei Cachet immer noch vollumfänglich. Aber mein Ziel ist es, in Zukunft auch bei anderen Unternehmen mitzuhelfen, und ich werde dem Unternehmertum auf jeden Fall treu bleiben.

Wenn du einen Wunsch hättest, wäurdest du dir für Start-ups oder die Unternehmerszene wünschen? Ich denke, wir befinden uns in einer Welt mit enormem Wandel. Hier braucht es Raum für Trial and Error und eine Kultur, die den Mut zum Risiko fördert.

***Catherine Pümpin ist Geschäftsführerin und Inhaberin der Populart AG (Cachet). Nach einem Studium der Ökonomie startete Catherine Pümpin ihre Karriere im Finanzbereich mit Stationen in verschiedenen Kaderfunktionen bei der Swiss Re und Zurich Financial Services. Danach wechselte sie ins Private Equity. 2011 übernahm sie mit ihrer Geschäftspartnerin Tina Habicht die Cachet-Boutiquen. Gemeinsam betreiben die beiden 14 Cachet-Fillialen schweizweit sowie eine Online-Plattform www.cachet.ch.**



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 WM Partners 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. www.diamondscull.ch

Fotos: Anne Morgenstern (Autorin), [istock.com/ismagilov](https://www.istock.com/ismagilov), Michael Bosshard

VERSCHENKEN SIE Drive

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



EIN-JAHRES-ABO

Mit diesem Angebot erhalten Sie
vier Ladies Drive-Ausgaben zum Preis von
vorübergehend CHF 40.00/EUR 30,00
(statt CHF 60.00/EUR 60,00)

GESCHENKABO

Verschenken Sie Ladies Drive als
Ein- oder Zwei-Jahres-Abo

ZWEI-JAHRES-ABO

Zwei Jahre Ladies Drive bequem per Post
und frei Haus zugestellt. Acht Ausgaben inkl.
Porto vorübergehend CHF 80.00/EUR 60,00
(statt CHF 100.00/EUR 100,00)

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