

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

LADIES DRIVE

Seit 2007

SALLY HUBBARD

Wieso die Amerikanerin Google und Facebook Vertrauensmissbrauch vorwirft

VITTORIA & FRANCESCO ILLY

Was ein organoleptischer Orgasmus mit Espresso zu tun hat

MYSSY

Lässt Grossmütter für sich stricken und Aussenseiter zu Vorbildern werden

No. 44

We love slow reading:
vierteljährliche
Erscheinungsweise
für Ihre Quality-Me-Time

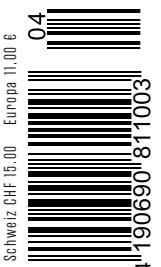
Winter 2018/2019 . Jahrgang No. 11
Schweiz, Deutschland, Österreich

★ ANTI TRUST

Wieso die meisten unserer aktuellen Probleme mit Vertrauensverlust zu tun haben



FOTO: FALCONERI - WWW.FALCONERI.COM



Business Angels



FOTO: ANJA CAVIGILLI

SHARE WISDOM

„Am Schluss muss ich von der Investition überzeugt sein, unabhängig davon, ob das Unternehmen von einer Frau oder einem Mann geführt ist“

Anja Cavigilli ist Mitgründerin und Managing Partner bei CH Advisors, wo sie institutionellen Kunden Private-Market-Produkte vermittelt oder Fundraising übernimmt. Zuvor hat sie in Mexiko Finanzprojekte betreut, im Business Development und Vertrieb eines renommierten Private-Equity-Advisors gearbeitet, für eine Private-Equity-Boutique Investitionen getätigt und hat ihre Karriere bei einer Schweizer Grossbank gestartet.

Was war deine erste Erfahrung mit Unternehmertum? Als Mitglied und später Präsidentin von START, einer an der HSG gegründeten Studentenorganisation, durfte ich die herausfordernde Welt des Unternehmertums kennen- und auch schätzen lernen.

Du hast Betriebswirtschaft studiert und hast den CAIA-Titel erworben (zertifizierter Analyst für alternative Anlage). Wusstest du immer schon, dass du in der Finanzbranche arbeiten wirst? Ja. Damals war ich zwischen dem Medizin-, Psychologie- oder Betriebswirtschaftsstudium hin- und hergerissen. Wenn ich zurückblicke, war es die richtige Entscheidung. Ich schätze das dynamische Umfeld der Finanzbranche, wo es auch immer wieder um Teams und Menschen geht.

Was reizt dich an der Zusammenarbeit mit grossen Investoren und am eigenen Investieren in Schweizer KMUs und Start-ups? Ich arbeite nun seit 2005 im Private-Equity-Bereich, mich reizt der Austausch mit grossen Investoren, und mir liegt viel daran, genau zu verstehen, was diese interessiert, bewegt und natürlich, wo deren aktueller Anlagefokus ist. Beim eigenen Investieren schaue ich auf Unternehmen, die aus der Box denken können und sich stets neu erfinden. Solche sind für die Zukunft gut gerüstet!

Kannst du die Idee, die hinter CH Advisors steht, in drei Worten beschreiben? „Vertrieb mit Leidenschaft“ ist vielleicht etwas zu kurz gegriffen, doch mir liegt als Unternehmerin viel daran, dass ich Investoren nur Produkte vorschlage, hinter denen ich selbst stehe.

Was ist für dich entscheidend, damit du eine Investition machst oder empfiehlst? Neben Zahlen und Erfolg versprechenden Businessplänen spielen für mich das Management und das Team die wichtigste Rolle. Ich schaue mir die Führung und die Mitarbeiter genau an und führe mit ihnen intensive Gespräche. Hier kommt oft eine Prise Psychologie dazu, denn ich bin überzeugt, dass ein starkes, ausgewogenes Team sehr viel erreichen kann.

Gab es schon Situationen, wo du gesagt hast, jetzt reicht's? Oder hattest du schon Enttäuschungen? Enttäuschungen, ja, die gibt es immer mal wieder. Wenn ich etwa Monate lang auf einen Abschluss hinarbeite und dann ein Investor mit einer „Bagatell-Absage“ kommt. Damit lernt man über die Jahre umzugehen. Man muss sich manchmal auch eine dicke Haut zulegen und es nicht persönlich nehmen. Aber zum Glück ist es meist nur eine Momentaufnahme, und zwei, drei Tage später sieht die Welt schon wieder anders aus.

Warum gibt es eigentlich in der Private-Equity-Branche so wenige Frauen? Da mag es viele Gründe geben. Es ist eine fordernde Branche mit langen Arbeitszeiten, harten Bedingungen und immer noch stark von Männern geprägt und geführt. Das mag für viele Frauen wohl eher abschreckend sein. Das ändert sich aber. Bei der jüngeren Generation von Herren spüre ich eine grössere Offenheit gegenüber Frauen.

Du bist Jurymitglied von Angel for Ladies, hast du schon in Unternehmerinnen investiert? Ich habe mir viele Unternehmen, die von Frauen gelenkt werden, angeschaut, sie auch unterstützt und ihnen

Türen geöffnet. Bisher habe ich allerdings noch in kein von einer Frau gegründetes Jungunternehmen investiert. Ich bin dazu sehr offen, jedoch auch opportunistisch. Am Schluss muss ich von der Investition überzeugt sein, unabhängig davon, ob das Unternehmen von einer Frau oder einem Mann geführt ist.

Du hast in Mexiko zwei Start-ups eng begleitet. Rückblickend, welche Erfahrung hat du in dieser Zeit gesammelt? Die Leute in Mexiko sind sehr herzlich, offen und unternehmerisch. Sie haben gute Ideen, viele möchten auf eigenen Beinen stehen und unabhängig sein. Ich habe Mikrokreditfinanzierungsmöglichkeiten angeschaut und wegen der knallharten Konditionen von Mikrokreditinstituten entschieden, als Seed-Investorin einzusteigen. Beide Firmen laufen noch heute ganz gut.

Welche Bedeutung hat der amerikanische Markt, der als Massstab für Risikokapital gilt, für Schweizer in Start-ups? Der amerikanische Markt ist dem europäischen Markt etwa eine Dekade voraus. Der Schweizer Start-up-Bereich hat in den letzten zehn Jahren jedoch aufgeholt, sodass viele heutige Studienabsolventen auch einen Job in einem Start-up suchen. Die Amerikaner zeigen uns, wie man gross denkt, umsetzt und, sollte es nicht klappen, auch wieder neu startet. Versagen ist kein Drama, wie es in der Schweiz als solches noch oft gesehen wird, sondern eine „Lesson learnt“.

Was rätst du Start-up-Gründern, die sich zum ersten Mal ins Unternehmertum wagen? Gutes Planen, wie die Idee zu Umsatz und Gewinn kommt – eine Auszeichnung an einem der vielen Wettbewerber reicht nicht aus. Wichtig ist ein starkes, komplementäres Gründungsteam, das den nötigen Atem hat, durchzuhalten, zuzuhören, umzudenken und umzusetzen.



DR. CAROLE ACKERMANN (48) ist CEO und Mitgründerin der privaten Beteiligungsgesellschaft Diamondscull AG, die in Start-up-Unternehmen investiert. Sie ist VR-Mitglied u. a. der Allianz Schweiz, BKW, BVZ Holding AG und Swiss TXT, ist Präsidentin von Business Angels Schweiz und Senior Lecturer an der HSG und weiteren Universitäten.
FOTO: ANNE MORGENSTERN



THE LEAGUE OF
LEADING LADIES

The 5th League of Leading Ladies Conference

IN 2 WID TRUST

4th & 5th APRIL 2019

VICTORIA-JUNGFRAU Grand Hotel & Spa Interlaken



With keynotes and workshops by

Dr. Deborah Heifetz (USA/GER) Co-Founder & Co-Director of BraveHearts International

Nataly Kogan (USA) Founder of Happier.com

Monique Morrow (USA/CH) President & Co-Founder of The Humanized Internet

Irra Ariella Khi (GB) Co-Founder of VChain Technology, London

Florian Schönwiese (AUT) Founder of The Sound of Leadership®

Melanie Kovacs (CH) Founder Master21

Christina Kuenzle (CH) Founder & CEO choice Ltd. and urban gurus
& Christian Haas (CH) Founder & Owner Haas Associates and urban gurus

Dr. Sinja Rüberg Wiederseiner (GER/CH) Founder Levista
& Stefan Labas (CH) Speaker, Karate 1st Dan & Health Coach

Dr. Usula Wagner (GER) Managing Director Coaching Center Berlin
& Florian Wolf (GER) CEO YourPrevention

Burkhard Varnholt (CH), CIO Switzerland Credit Suisse



sisley
PARIS

She's
Mercedes

PRESENTING SPONSORS

PKZ
MEN & WOMEN

A-K-R-I-S-



BPN

SUPPORTING SPONSORS

www.leagueofleadingladies.com

This event is limited to 150 seats

