

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

LADIES DRIVE

Seit 2007

ROBIN ERRICO

Die EY-Risikospezialistin
über digitale Gefahren

STEFANIE GRAF

Ist erstaunt, dass ein
Businessmagazin sie
zum Interview bittet

WOLFGANG GRUPP

Mit Anlauf ins Fettnäpfchen –
und wir lieben ihn trotzdem!

HARALD KITZ

Wieso sogar der Papst
den österreichischen
Wasserflüsterer
sehen wollte

No. 46

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

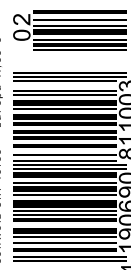
Sommerausgabe 2019, 12. Jahrgang
Schweiz, Deutschland, Österreich

BUSINESS RESILIENCE

Wie wir es schaffen, erfolgreich
zu sein – und gesund zu bleiben

FOTO: ISTOCK.COM/ANDRYS

Schweiz CHF 15.00 Europa 11.00 €



Jennifer Maag-Pelz ist Gründerin und Managing Director von Capital Concepts International (CCI), einer Mergers & Acquisitions Boutique, welche sie vor 20 Jahren gegründet hat. Die Volkswirtin mit Abschluss von der University of California, Berkeley, ist Certified Public Accountant (CPA) und verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Mergers & Acquisitions bei CCI und KPMG sowie in der Wirtschaftsprüfung bei Deloitte. Sie sitzt heute im Stiftungsrat einer privaten Schweizer Industriefirma und im Verwaltungsrat eines Schweizer Start-ups.

Was war deine erste Erfahrung mit Unternehmertum?

Unternehmerisch tätig zu sein hat mich seit meiner Kindheit fasziniert. Bereits im zarten Alter von zehn Jahren hatte ich eine „Preschool“, also einen Kindergarten, „gegründet“. Dazu gab es ein Schulprogramm, eine Broschüre, und ich habe „Schulgebühren“ verlangt! Die Schule war in der Nachbarschaft sehr beliebt. Aber meine erste richtige Erfahrung mit Unternehmertum machte ich dann vor 20 Jahren, als ich CCI gründete.

Was reizt dich am Kauf oder Verkauf von Unternehmen für Dritte?

Jede Transaktion ist einzigartig und hat ein Eigenleben. Ich bin kommunikativ, mag Menschen, verstehe aber auch einiges von Zahlen, Wirtschaft und Recht. Meine Tätigkeit ermöglicht mir, alle diese Facetten meiner Persönlichkeit mit einer unternehmerischen Denkweise zu verbinden.

Kannst du die Idee, die hinter CCI steht, in drei Worten beschreiben? Schwierig, ich versuche es: professionelle, unternehmerische M&A-Beratung oder anders gesagt: Kunde, Kunde, Kunde.

Du hast erreicht, was viele nicht zu träumen wagen – wie sieht ein typischer Tag in deinem Leben aus? Es gibt eben keinen typischen Tag für mich. Ich setze täglich und wöchentlich neue Prioritäten. Es kann sein, dass ich im Ausland an einem Projekt arbeite, dass ich in der Schweiz beim Kunden bzw. bei Verhandlungen bin oder ich einfach im Büro mit meinen Mitarbeitern das nächste Projekt bespreche und plane. Meine Tätigkeit erfordert sehr viel Flexibilität und „kurzfristige Spontaneität“, gibt mir aber auch sehr viel Freiraum. Ich versuche zum Beispiel fast immer, gemeinsam mit meinen Kindern abendzuessen, auch wenn ich im Anschluss ein Konferenzgespräch habe oder mich auf den nächsten Tag vorbereiten muss.

Was rätst du Unternehmen, die zum ersten Mal den Kauf oder Verkauf eines Unternehmens in Betracht ziehen? Einer meiner Leitsätze ist: „Just do it.“ Diese Antwort würde ich noch ergänzen: „Aber bitte mit einem professionellen Berater!“

Was ist für dich entscheidend, damit du ein Investment empfiehlst? Oder was ist für dich entscheidend, damit du einen Verkauf empfiehlst? Diese Frage muss im Gesamtkontext einer

Transaktion beantwortet werden. Natürlich sind die Zahlen wichtig, sprich, dass ein Käufer nicht für eine Akquisition zu viel bezahlt oder dass ein Verkäufer einen fairen Preis für ein Unternehmen erhält. Aber die zwischenmenschlichen Faktoren sind letztlich entscheidend, und da höre ich vor allem auf mein Bauchgefühl und meine Erfahrungen.

Gab es schon Situationen, wo du gesagt hast, jetzt reicht's? Oder hattest du schon Enttäuschungen?

„Jetzt reicht's“ gibt es öfters in Verhandlungssituationen. Vor allem wenn die Interessen oder die Absichten der beiden Parteien zu weit auseinander liegen. Wir haben vor allem langjährige und wiederkehrende Kunden, deshalb würden wir nie ein Projekt als solches hinschmeissen und „jetzt reicht's“ sagen ... Aber Enttäuschungen gehören zum Leben dazu, und auch ich habe Enttäuschungen erlebt!

Etwas konkreter – wie gehst du damit um? Wenn ich das Gefühl bekomme, dass etwas sich anders entwickelt, als ich es zunächst erwartet hätte, dann warte ich etwas ab und beobachte. Zur Verarbeitung der Situation mache ich Sport und höre dabei gern Discomusik aus den 70ern oder Rock aus den 80ern :) Normalerweise ist der Entscheid oder das weitere Vorgehen in der Situation dann ziemlich schnell für mich klar und dann auch umsetzbar. Ich bin fest überzeugt, dass man aus jeder Situation etwas lernen kann.

Du bist Amerikanerin, lebst seit Langem in der Schweiz. Welchen Einfluss hat dein Background in der täglichen Arbeit?

Einen grossen! Für meine tägliche Arbeit brauche ich eine enorme mentale Flexibilität und eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit, da die Rahmenbedingungen sich oft und schnell ändern. Beide Eigenschaften habe ich schon sehr früh in meiner Jugend und im Studium in Kalifornien gelernt. Das unterscheidet mich von vielen Kollegen.

In der M&A-Branche gibt es wenig Frauen. Wie sieht das auf der Käufer- respektive Verkäuferseite aus? Ja, das ist richtig, es sind in der Finanzbranche allgemein wenig Frauen. Schade! Persönlich finde ich, dass man gerade bei einer projektbasierenden Tätigkeit Beruf und Familie gut unter einen Hut bringen kann. Bei CCI besteht das Team zu über 50 Prozent aus Frauen. Ich freue mich, sagen zu können, dass wir auch Frauen zu unseren Kunden zählen dürfen. Diese Frauen sind wie alle unsere Kunden unternehmerisch denkende Menschen und unterscheiden sich ausser im Geschlecht nicht von „dem Rest“ der Kunden.

Du vernetzt viele Frauen auf Top-Ebene, ohne dass das dein Beruf wäre – warum, was motiviert dich daran? Ja, auch das hat wahrscheinlich etwas mit meinem Hintergrund zu tun. Ich bin in einer offenen Kultur aufgewachsen. Manche Europäer bezeichnen diese Kultur als oberflächlich, ich sehe das eher als eine neugierige und offene Denkweise. Ehrlich gesagt, mag ich es einfach, gleich gesinnte Menschen zusammenzubringen, und das macht mir Spass!

„ZWISCHENMENSCHLICHE FAKTOREN SIND LETZTLICH ENTSCHEIDEND – DA HÖRE ICH VOR ALLEM AUF

MEIN BAUCHGEFÜHL & MEINE ERFAHRUNGEN“

FOTO: ZVG



DR. CAROLE ACKERMANN (49) 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 und Swiss TXT, engagiert sich im Vorstand der Berner Innovationsagentur be-advanced und ist Senior Lecturer an der HSG und weiteren Universitäten.

FOTO: ANNE MORGENSTERN



PRESENTED BY



SWISS LADIES DRIVE

REPRESENTING BUSINESS LADIES
SINCE 2007

19. SEPT. 2019

Female Innovation Forum Vol. 2

MAKE IDEAS

Jetzt dein

**TICKET
ONLINE**

sichern

WWW.F1F.CH

BIGGER
BETTER
FASTER
TOGETHER

LOCATION:

BMW Group Brand Experience Center, Dielsdorf

5 TALKS

5 START-UPS

1 AWARD – AND YOU!

WWW.F1F.CH

13:00 – 18:00

Impulsvorträge / Talks & Workshops mit unseren Female Founders

Ticketpreis: CHF 250.00 exkl. MwSt

18:00 – 23:00

Awardverleihung „Female Innovator of the Year“

& Award-Dinner sowie Keynote

Ticketpreis: CHF 200.00 exkl. MwSt

PRESENTING SPONSOR



Kanton Zürich
Fachstelle für Gleichstellung
von Frau und Mann



Kanton Zürich
Volkswirtschaftsdirektion
Amt für Wirtschaft und Arbeit



CO-SPONSOR



digital **switzerland**

IN COLLABORATION WITH: BUSINESS ANGELS SCHWEIZ, ADVANCE, ANGELS FOR LADIES, SICTIC, IMPACT HUB, DIGITALSWITZERLAND, BUSINESS INNOVATION WEEK SWITZERLAND

WWW.FEMALEINNOVATIONFORUM.CH