Das Businessmagazin für Ladies mit Drive

Ladies Drive

seit 2007

ÜBER DEN UMGANG MIT UNSICHERHEIT

Alles ist unsicher, alles ist in Bewegung und solange das so ist, wissen wir, dass wir noch leben.

FOTO: ISTOCK/BENAKIBA

Schweiz CHF 15.00 Europa 11,00 €

04

4 190690 811003

WE LOVE SLOW READING:
VIERTELJÄHRLICHE ERSCHEINUNGSWEISE
FÜR IHRE QUALITY-ME-TIME

WINTERAUSGABE 2020/2021. 13./14. JAHRGANG
SCHWEIZ, DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH

Nº 52

#BusinessSisterhood
#WeAreInThisTogether

WINTERAUSGABE 2020/2021

INVESTORINNEN TALK MIT DR. CAROLE ACKERMANN

Carole Ackermann interviewt Sophie Lamparter und Arijana Walcott von DART Labs

„WIR SIND DAVON ÜBERZEUGT, DASS DIE BESTEN TEAMS INTERDISZIPLINÄR UND DIVERS SIND"

FOTO: FLORIAN KALOTAY

Arijana Walcott und Sophie Lamparter sind die beiden Gründerinnen von DART Labs, einem Smart-Money-Incubator, welcher in junge Schweizer Technologieunternehmen investiert und ein zwölfmonatiges Inkubationsprogramm aus Zürich und San Francisco führt. Die beiden Gründerinnen blicken auf eine langjährige Erfahrung mit Start-ups zurück und engagieren sich als Jurymitglieder bei diversen Organisationen wie Venture.ch oder der Europäische Kommission sowie als Keynote Speaker und Panelistinnen an Anlässen wie beim Schweizer Digital Tag, SRFs ECO oder SXSW in Austin.

Dr. Carole Ackermann: Arijana und Sophie, was war eure Erfahrung mit Unternehmertum?
Sophie: Wir haben beide viele Jahre eng mit und für Start-ups gearbeitet. Arijana bei der Swisscom und ich bei swissnex San Francisco. Unsere Erfahrungen, Netzwerke und Perspektiven sind relevant für Start-ups – wir verstehen aber auch, wie es sich anfühlt, ein Unternehmen zu führen und voll ins Risiko zu gehen. Ich habe den ersten Schritt Mitte 2017 gewagt und Arijana vor zwei Jahren, nachdem sie das zweite Kind auf die Welt gebracht hatte und aus den USA kommend in der Schweiz den Neuanfang wagte.

Arijana, du warst lange bei Swisscom für Kultur und Transformation zuständig, bevor du nach San Francisco umgezogen bist und die Verbindung zum Silicon Valley und zu Innovationen hergestellt hast. Du kennst beide Elemente – was ist wichtiger für den Erfolg, Mensch oder Technologie?
Arijana: Es braucht das richtige Zusammenspiel von beidem! In meinem persönlichen Umfeld habe ich jedoch mehr innovative Projekte am Faktor Mensch scheitern sehen als am Faktor Technologie. Deshalb unterrichte ich an der HWZ, im eigenen CAS Disruptive Technologies, auch Innovationskultur – sie bildet die Basis, auf welcher innovative Technologien Fuss fassen können.

Sophie, du warst lange bei swissnex in San Francisco und bezeichnest dich selbst als „Connector". Was reizt dich daran, Schweizer Start-ups mit Investoren aus der Bay Area zusammenzubringen?
Sophie: Die Schweiz ist ein tolles Land, wir haben Spitzen-Universitäten und entwickeln bahnbrechende Technologien, doch oft fehlt es an den richtigen Partnern, Investoren oder dem Zugang zu internationalen Märkten, um zu wachsen. Die Internetgiganten kommen heute aus den USA und China. Wenn wir Schweizer und Europäer nicht nur Technologiezulieferer und -nutzer sein, sondern global mitgestalten wollen, dann müssen wir gross denken und mit unserem Bewusstsein für Qualität, Nachhaltigkeit, Ethik und Privatsphäre verbinden.

The American Dream ist uns allen bekannt. Arijana, mal ehrlich, welche Bedeutung hat der amerikanische Markt, der als Massstab für Risikokapital gilt, für Schweizer in Start-ups wirklich?
Arijana: Amerikaner sind risikofreudiger und agieren gern als early-adopters. Sie wollen neue Technologien möglichst früh ausprobieren und zu den Ersten gehören. Wir nutzen unsere Kontakte in den USA, um Konzepte und Produkte zu testen und zu validieren. Das Land ist gross: Mit einer Marketingstrategie, in einer Sprache und unter einem einheitlichen Set von Regeln und Regulierungen erreicht man 330 Millionen Menschen aufs Mal. Da sind die Schweiz und Europa einfach viel fragmentierter.

Was ratet ihr Start-up-Gründern, die heute den US-Markt erobern wollen? Worauf sollten sie achten, und was sollten sie eher nicht tun?
Sophie: Die Amerikaner sind exzellente Verkäufer! Der Auftritt muss selbstbewusst sein, die Botschaft klar und die Vision gross – egal ob man mit Investoren oder Kunden spricht. Wir Schweizer haben einen sehr guten Ruf, vor allem, wenn es um Technologie und Forschung geht, darauf gilt es aufzubauen.

Hast sich das seit Corona verändert? Und welche Bedeutung hat Sicherheit in diesen unsicheren Zeiten?
Arijana: Ich habe im Kontext der Unternehmenskultur über die Jahre hinweg viel über den Umgang und die Führung in einer VUCA-Welt (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) nachgedacht – Corona zwingt uns jetzt, auf ziemlich brutale Art und Weise, den Umgang damit zu lernen. Es ist viel schwieriger zu planen, und wenn man es versucht, dann am besten mit mehreren Versionen und dem Verständnis, dass es wahrscheinlich sowieso anders kommt.

Könnt ihr die Idee, die hinter DART Labs steht, in drei Worten beschreiben?
Sophie: Nein, aber in vier. DART steht für Design, Art, Research und Technologie. Wir sind davon überzeugt, dass die besten Teams interdisziplinär und divers sind.

Was ist das Erfüllende in eurem Beruf?
Sophie: Es macht Spass, mit den Start-up-Teams täglich zu arbeiten, und es ist erfüllend, wenn gute Ideen und Teams zum Fliegen kommen.

Habt ihr schon in Unternehmerinnen investiert, und wie war das?
Sophie: Wir schreiben das nicht gross auf unsere Website, aber der Fakt, dass wir zwei Frauen sind, hat den erfreulichen Effekt, dass Frauen bei uns investieren und sich Gründerinnen bei uns melden. Wir bewegen uns um ausgewogene 50/50, sowohl bei Investorinnen wie auch bei Gründerinnen. Da sind wir schon stolz.

Ihr seid beide nicht nur bei Start-ups investiert, sondern auch als Advisor oder Verwaltungsrat mit dabei. Habt Ihr keine Angst, in einer schier unplanbaren Welt Budgets zu verabschieden?
Arijana: Angst nicht, nein, aber es ist eine grosse Portion Respekt mit dabei. Vor allem den Gründerinnen und Gründern dieser Unternehmen gegenüber, welche sich während dieser Krise mit so einigem konfrontiert sehen und das, das darf man an dieser Stelle auch mal sagen, ausgezeichnet meistern! Aber ganz ehrlich, wir investieren in Technologie-Start-ups in einer sehr frühen Phase – ein Umgang mit Hypothesen und Annahmen gehört da schon etwas zum Alltag *(lacht)*.

Ihr folgt unterschiedlichen Persönlichkeiten auf LinkedIn. Sophie folgt weiblichen Influencern wie etwa Miriam Meckel, Marina Gorbis und Arianna Huffington, und Arijana folgt Bill Gates und Satya Nadella. Ist das Zufall?
Sophie: Ha. Das ist mir gar nicht aufgefallen. Ich war bis vor Kurzem nicht sehr aktiv auf LinkedIn, aber in der Schweiz und vor allem in der VC- und Start-up-Welt spielt LinkedIn eine grosse Rolle. Ich muss mich da etwas motivieren und folge als Inspiration auch ein paar aktiven Frauen.
Arijana: Eher Zufall, denke ich *(lacht)*. Auch ich nutze LinkedIn nicht so sehr fürs Folgen von Influencern. Generell verfolge ich, was in der Corporate-Welt geschieht, wahrscheinlich schon näher als Sophie. Wir lassen uns aber beide gern von erfolgreichen Frauen aus Design, Kunst, Wirtschaft oder Wissenschaft inspirieren.

DR. CAROLE ACKERMANN (50)
ist CEO und Mitgründerin der privaten Beteiligungsgesellschaft Diamondscull AG, die in Start-up-Unternehmen investiert. Sie ist Präsidentin der Hotelfachschule Lausanne, VR-Mitglied der Allianz Schweiz, BKW, BNP Paribas Suisse und BVZ Holding, engagiert sich im Vorstand der Berner Innovationsagentur be-advanced und ist Senior Lecturer an der HSG und weiteren Universitäten.
www.diamondscull.ch
FOTO: TOBIAS SUTTER

Ladies Drive

BARGESPRÄCHE

DIGITAL

IM BARGESPRÄCHE CLUB DIGITAL GENIESSEN SIE FOLGENDE LEISTUNGEN:

- Austausch unter gleichgesinnten Businessfrauen
- Insgesamt 10 Webinare, Webcasts* und Masterclasses** pro Jahr
- Zusendung der Präsentation/Webinarunterlagen per E-Mail
- Zusendung des Video-Links per E-Mail
- Diverse Specials, je nach Verfügbarkeit und Angebot
(u. a. vergünstigte Angebote für Online-Classes, Clubmitgliedschaften anderer Verbände)

Jahresgebühr:
CHF 200.00 für 12 Monate (CHF 17.00 pro Monat)

JETZT REGISTRIEREN UNTER
www.bargespräche.ch/bg-club

*Inkl. Interviews/Talks
**Webinare für Fortgeschrittene

NEU!

#LetsBeConnected
#DigitalLeader

Ladies Drive

BARGESPRÄCHE

★ PRIVÉ

IM BARGESPRÄCHE CLUB PRIVÉ GENIESSEN SIE FOLGENDE LEISTUNGEN:

- ★ Eine geschlossene Community
- ★ Exklusive Events (7x pro Jahr Dinner, 2x pro Jahr Frühstück) in kleinen Gruppen in Zürich, Basel, Bern, Zug oder St.Gallen – ohne Zusatzkosten (Dinner, Drinks & Goodie Bags inklusive)
- ★ 1 Speaker/Talkgast pro Event
- ★ Zugang zu allen 3 Zürcher Bargesprächen und den Angeboten des Bargespräche Clubs
- ★ Zugang zu allen Angeboten des Bargespräche Clubs Digital
- ★ Jahresabo des Magazins „Ladies Drive" (4 Ausgaben pro Jahr)
- ★ Diverse Specials, je nach Verfügbarkeit und Angebot
(Einladungen zu exkl. Events, VIP-Events unserer Partner und Sponsoren sowie vergünstigte Angebote für Online-Classes, Clubmitgliedschaften anderer Verbände)

Jahresgebühr:
CHF 540.00 für 12 Monate (CHF 48.00 pro Monat)

JETZT REGISTRIEREN UNTER
www.bargespräche.ch/bg-club

NEU!

#BusinessSisterhood
#VIP