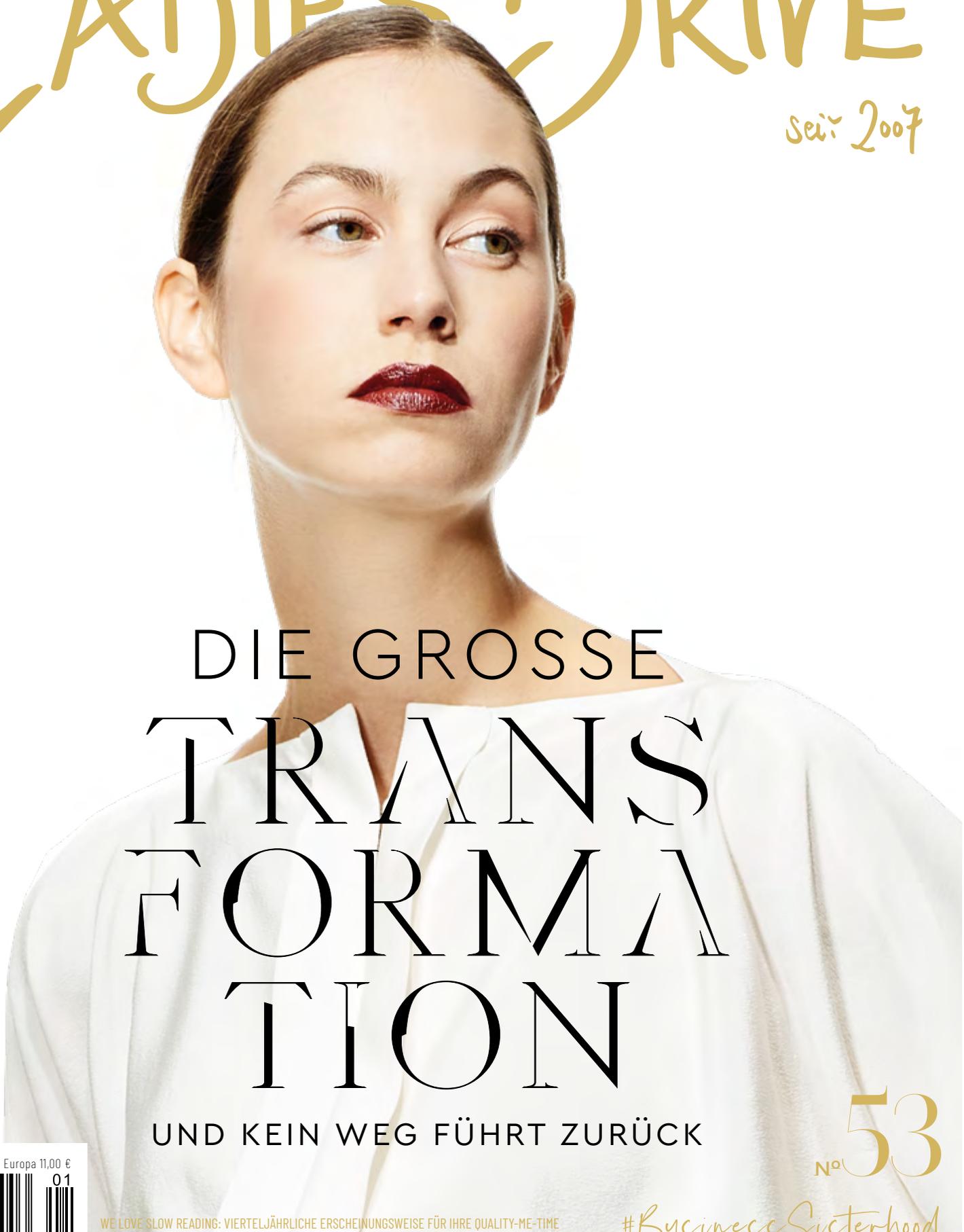


FEATURING SWATI MANDELA & MITHU SANYAL

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

# LADIES DRIVE

Seit 2007



DIE GROSSE  
TRANS  
FORMA  
TION

UND KEIN WEG FÜHRT ZURÜCK

№ 53

#BusinessSisterhood

WE LOVE SLOW READING: VIERTELJÄHRLICHE ERSCHEINUNGSWEISE FÜR IHRE QUALITY-ME-TIME  
FRÜHLINGSAUSGABE 2021, 14. JAHRGANG. SCHWEIZ, DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH

SEN BLOUSE/TAN COUTURE COLLECTION BY KAZU, PHOTO: CHRISTIAN SCHNUR

Schweiz CHF 15,00 Europa 11,00 €



FRÜHLINGSAUSGABE 2021

„Als mir bewusst wurde, wie gross der Kinderarztmangel in der Schweiz werden würde, wurde Swiss Medi Kids immer mehr zu meiner Berufung.“

## Carole Ackermann interviewt Katja Berlinger, Unternehmerin und mehrfache Verwaltungsrätin

Katja Berlinger (46) ist Unternehmerin und setzt sich mit ihrer Kinder Permanence-Gruppe Swiss Medi Kids für eine nachhaltige Versorgung in der Kinder- und Jugendmedizin in der Schweiz ein. Als Juristin mit Anwaltspatent übernahm sie Positionen im Vertrieb und im Investment Management, bevor sie ihre eigene Firma Berlinger AG gründete. Swiss Medi Kids begleitete sie anfänglich als Verwaltungsrätin, dann als Geschäftsführerin und wurde 2019 im Rahmen eines Management-Buy-outs auch Inhaberin. Zudem ist sie Verwaltungsrätin bei der Insel-Gruppe und Verwaltungsratspräsidentin der Lipo-Einrichtungsmärkte.

INVESTORINNEN  
**TALK**  
MIT DR. CAROLE  
ACKERMANN

**Dr. Carole Ackermann: Katja Berlinger, kannst du dich noch an deine erste Erfahrung mit Unternehmertum erinnern?**

**Katja Berlinger:** Ich bin in einer Unternehmerfamilie gross geworden und habe schon früh im Betrieb mitgeholfen. Die Sommerferien waren immer speziell. Da haben wir als Familie während der Betriebsferien das Unternehmen „gehütet“ und wichtige Aufträge trotzdem organisiert.

**Du hast vor 20 Jahren bei den bekannten Kanzleien Homburger und von der Crone angefangen und bist dann als Investment Managerin in ein Family Office. Was hat dich daran gereizt, von der klassischen Juristerei wegzugehen?**

Ich durfte als junge Anwältin die Bewältigung des Swissair Groundings begleiten. So spannend und ehrenvoll die Tätigkeit war: Mir wurde klar, dass ich nicht in der Vergangenheit wühlen, sondern die Zukunft als Unternehmerin aktiv mitgestalten möchte.

**Du erwähnst in deinem Lebenslauf eine Orientierung an wertbasierten Unternehmen. Ist das nicht einfach ein Modetrend?**

Die Kernwerte „Präsent“, „Fürsorglich“ und „Verbindlich“ sind bei Swiss Medi Kids Leitstern und Führungsprinzip zugleich, helfen sowohl bei einer Patientenreklamation als auch beim Personalgespräch, die richtigen Entscheidungen zu fällen. Sie zu definieren war aus meiner Sicht das Kernelement, um die heute bestehende grosse Identifikation der Mitarbeitenden mit Swiss Medi Kids zu erreichen.

**Wie kam es dazu, dass du bei Swiss Medi Kids, Trägerin von ambulanten Permanenzen für Kinder, zur Inhaberin geworden bist?**

Ich bin ganz am Anfang als Verwaltungsrätin zum Team gestossen. Es mir bewusst wurde, wie gross der Kinderarztmangel in der Schweiz werden würde, wenn wir nicht unternehmerisch, aber auch politisch vieles verändern, wurde Swiss Medi Kids immer mehr zu meiner Berufung. Als ich es 2019 auch erwerben durfte, ging ein grosser Traum in Erfüllung. Für mich war es, als ob ich auf einmal wieder „ganz“ wäre.

**Was waren deine Erfahrungen, und was rätst du vor allem weiblichen Gründerinnen, die eine Finanzierung suchen?**

Ich hatte das Glück, dass mir am Anfang des Prozesses jemand mit viel Kenntnis von Finanzierungen sagte, welche Konditionen erreichbar sein könnten. Nur dank diesem Rat haben wir sehr selbstbewusst und hart verhandelt. Wir haben von Anfang an die für uns essenziellen Kriterien definiert und diese kommuniziert. Banken, die darauf nicht eingingen, haben wir gar nicht zum Prozess zugelassen.

Allen Unternehmerinnen rate ich: Seid selbstbewusst, setzt hohe Ziele und glaubt an euch. Wir können heute so viel erreichen, und langsam erkennen auch die Investoren unsere Fähigkeiten.

**Du sagst wir, das heisst du hast nicht allein verhandelt?**

Nein, ganz wichtig, mein Mann hat die Verhandlungen eng begleitet. So etwas kann man nur durchziehen, wenn die ganze Familie dies mitträgt. Denn wie wir ja gerade jetzt sehen: Unternehmertum

bedeutet Freiheit, aber auch Verantwortung. Insbesondere wenn man drei Monate nach Unternehmenserwerb in einer Pandemie landet und sich die Umsätze halbieren. Auch unsere beiden Töchter verstehen, dass ich in diesen Zeiten stark engagiert sein muss, um das Unternehmen so auf die Pandemie auszurichten, dass wir daraus eine Chance machen können.

**Arztpraxen haben Mühe, einen Nachfolger zu finden. Sind Wandel und Transformation eine Lösung?**

Das alte Modell der Einzelpraxis hat keine Zukunft mehr. Junge Ärztinnen und Ärzte wollen in Teams und Teilzeit arbeiten. Gerade die ältere Generation der Berufsleute, die noch in vielen Ständesorganisationen das Sagen hat, ist dem Wandel gegenüber nicht immer sehr offen. Leider.

**Wie viel Wandel und Transformation braucht es denn im Gesundheitswesen?**

Ethik und Werte werden bleiben. Zusammenarbeitsformen, Aufgabenteilung und Prozesse werden grundlegend überdacht und gewandelt werden müssen, wenn wir die hohe Qualität des Gesundheitswesens bewahren wollen. Die Personalressourcen im Gesundheitswesen müssen besser gesteuert und wertgeschätzt werden. Viele politische Entscheidungen gehen derzeit in die falsche Richtung. Effizienz wird allein mit Kostensenkung gleichgesetzt. Dabei geht es um möglichst hohe Qualität bei möglichst niedrigen Kosten. Das ist ein grosser Unterschied.

**Eine logische Folge deiner Erfahrung ist das VR-Mandat bei der Insel-Gruppe in Bern, wo du unter anderem auch im Digitalisierungs-Ausschuss bist. Wie intensiviert man in einem Spital den Mut zu Veränderung?**

Ein Spital ist eine Expertenorganisation mit vielen brillanten Köpfen. Es ist enorm wichtig, eine gemeinsame Vision, eine gemeinsame Zielsetzung spürbar zu machen und diese vorzuleben. Nur so können die Leader on the top selbst zu Change-Botschaftern werden. Wenn dies nicht gelingt und jeder nur sein eigenes Gärtchen pflegt, wird's schwierig. Darum sind die Themen Unternehmenskultur und Unternehmenswerte im Insel-VR Top-Prioritäten. Und darum suchen wir als Verwaltungsräte auch engen Kontakt zum Kerngeschäft. Nähe ist wichtig, wenn man eine Kultur verändern will.

**Du bist Preisträgerin von Generation CEO. Hat dir Generation CEO in deiner Karriere geholfen, und warum braucht es solche Initiativen?**

Generation CEO hat mir wunderbare Freundschaften zu extrem intelligenten und spannenden Frauen beschert, wie zu dir beispielsweise. Diese Netzwerke tragen dazu bei, Frauen sichtbarer zu machen. Ich merke immer wieder, dass man nur die immer gleichen Namen herumreicht und für gewisse Positionen davon ausgeht. Frauen gäbe es ohnehin keine. Wer das sagt, der sucht falsch.

**Unternehmerin, Investorin, Verwaltungsrätin, Stiftungsrätin, Familie und Freunde – was machst du, wenn du allein bist?**

Ich treibe Sport, lese oder spiele „Siedler von Catan“.

**DR. CAROLE ACKERMANN (51)** 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.

FOTO: TOBIAS SUTTER



LADIES DRIVE

**BARGESPRÄCHE**

★  
P R I V É

**UPCOMING PRIVÉ-EVENTS:**

Do., 25.3.2021 mit Dr. Tanja Volm  
(Director Evo Consult)

Do., 29.4.2021 mit Jennifer Ebermann  
(Executive Director Wikimedia)

Registrierung unter:  
[www.bargesprache.ch/bg-club](http://www.bargesprache.ch/bg-club)

**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 Bargesprache Clubs

★  
Zugang zu allen Angeboten des Bargesprache 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.bargesprache.ch/bg-club](http://www.bargesprache.ch/bg-club)**

#BusinessSisterhood #VIP

**NEU!**

UNSERE BARGESPRÄCHE CLUB PRIVÉ WERDEN UNTERSTÜTZT VON:

