

FEATURING NATALY KOGAN & ANNA MAIER

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

# LADIES DRIVE

Seit 2007

No 57

## Emotionale Intelligenz & Verletzlichkeit

DIE GRENZEN DER LOGIK UND WESHALB ES  
OHNE EMOTIONEN SCHLICHT NICHT MEHR GEHT

FOTO: ISTOCK/VEGTRAPHY

Schweiz CHF 15.00 Europa 11,00 €



WE LOVE SLOW READING:  
VIERTELJÄHRliche ERSCHEINungsweise  
FÜR IHRE QUALITY-ME-TIME

FRÜHLINGSausGABE 2022, 15. JAHRGANG  
SCHWEIZ, DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH

#BusinessSisterhood



FRÜHLINGSausGABE 2022



**Giovanna Maag,**  
Partner Altor Equity Partners

„Das Wertvolle an einer Unternehmer-Private-Equity-Partnerschaft: Wir sind aneinander gebunden, in guten wie in schlechten Zeiten“

Giovanna ist Partnerin bei Altor Equity Partners in Zürich. Sie konzentriert sich auf Investitionen in mittelständische Unternehmen in der DACH-Region. Bevor sie 2018 zu Altor kam, verbrachte sie fast zehn Jahre bei 3i in Deutschland, wo sie im Investment- und Portfoliomanagement von Unternehmen aus der Industrie- und Dienstleistungsbranche tätig war. Giovanna begann ihre Karriere im Bereich M&A bei Morgan Stanley und in der Strategieberatung bei McKinsey & Company in Frankfurt und London.

**Ladies Drive: Kannst du dich noch an deine erste Erfahrung mit Unternehmertum erinnern?**

**Giovanna Maag:** Mein Grossvater hatte einen Getränkevertrieb und eine Limonadenproduktion in Südtirol. Da kamen meine ersten Fragen auf wie: Warum Batch-Produktion am Limonadenfließband, warum haben unsere Lieferanten grössere Lastwagen, und weshalb liefern wir nicht in alle Täler in Südtirol? Wenn du mich damals gefragt hättest, hätte ich aber lieber den Job des Elektro-Gabelstapler-Fahrers gehabt als den des Unternehmers (lächelt).

**Du hast ursprünglich in der Strategieberatung gearbeitet und dich dann besonders mit M&A auseinandergesetzt. Was hat dich daran gereizt, und hilft dir dieses Wissen heute noch?**

Ich habe mich schon sehr früh für wirtschaftliche Themen interessiert: Wo verändert sich die Welt, und welche Auswirkungen hat das auf die Menschen, die Nachfrage und Technologien? Welche Unternehmen haben Angebote, um hier einen Unterschied zu machen? Und wie können Unternehmen kooperieren und Partnerschaften gründen?

Diesen Themen konnte ich nachgehen und lernte ein gutes Handwerkszeug, worauf ich heute noch baue: Finanzanalyse, Bewertung, USP-Analyse, Strategie und Erkennen von Werthebeln.

**Kannst du kurz beschreiben, wie dein Daily Business heute aussieht?**

Für Altor Equity Partners, einen europäischen MidCap Fund, investiere ich in Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Ich schaue mir Unternehmen in allen Branchen an und spreche mit Unternehmern, Management-Teams und Beratern verschiedenster Hintergründe. Letztes Jahr habe ich erst für Altor die Mehrheit an Oceansapart, einem jungen Active-Wear-Unternehmen aus Berlin, erworben, danach beteiligte ich mich für Altor gemeinsam mit einem Partner an einem Familienunternehmen.

**Wie arbeitest du denn konkret mit den Unternehmen zusammen?**

Auch wenn die Unternehmen und Industrien nicht unterschiedlicher sein könnten, die Personen dahinter sind alle topmotiviert, und der Ausblick nach vorn ist vielversprechend. In der Regel arbeite ich über den Beirat oder Aufsichtsrat eng mit dem Management zusammen. Wir haben gemeinsam viel vor – das macht meine Aufgabe herausfordernd und gibt mir Energie.

**Ein bekanntes Investment im letzten Jahr war Oceansapart. Warum?**

Oceansapart stellt Yoga Pants und Leisure Wear her und findet bei den Generationen Y und Z grossen Anklang. Die Vermarktung geschieht über eine starke Community und Influencer auf Instagram und anderen Online-Kanälen. Im Vordergrund steht, „gemeinsam etwas zu erreichen“. Inklusivität ist das Motto, anstatt gegeneinander im Wettbewerb zu stehen. Das Unternehmen hat seinen Umsatz im Jahr 2020 mehr als vervierfacht und ist 2021 weiter gewachsen.

**Wie ist die Zusammenarbeit mit diesen Gründern?**

Aktuell arbeiten wir mit den Gründern eng zusammen, um die Nachfrage nachhaltig bedienen zu können und die Internationalisierung weiter voranzutreiben. Darin kennen wir uns aus. Altor hat RevolutionRace als kleines Online-Start-up für Outdoor Wear bis zum Listing mit einer Bewertung von einer Milliarde US-Dollar begleitet. Übrigens, RevolutionRace wie auch Oceansapart haben beide weibliche Co-Founder.

**Das Thema dieser Ausgabe ist Emotionale Intelligenz und Verletzlichkeit. Inwiefern spielt EI eine Rolle beim Investieren, und inwiefern dürfen Unternehmer sich auch verletzlich zeigen?**

Wenn es um eine Investitionsentscheidung geht, steht das Unternehmen im Zentrum, vor allem zu Beginn, aber ebenso sein Marktumfeld und die Wachstumsaussichten – da geht es primär um quantitative Analysen. Wenn wir hier Potenzial sehen, wird emotionale Intelligenz wichtig. Wir sind kein stiller Investor, sondern bauen mit unseren Partnern gemeinsam etwas auf. Emotionale Intelligenz ist im Private Equity (PE),

insbesondere bei Investitionen im Mittelstand, sehr wichtig. Bei Altor investieren wir langfristig – in der Regel für einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren. Dafür muss ich beurteilen, ob wir die zentralen dynamischen Fragestellungen zusammen lösen und dabei auch Konflikte gemeinsam meistern können.

**Das Gleiche gilt aber auch für eure Partner, oder?**

Ja, das Gleiche fragen sich selbstverständlich auch die Unternehmer:innen – sie müssen sich auf uns verlassen können. Man kann nicht alles im Vorfeld definieren und vorausplanen – eine Weltwirtschaftskrise oder aktuell ein Virus wirft alle Planung über den Haufen und stellt Anteilseigner und die Teams vor neue Herausforderungen. Am Ende sitzen wir im gleichen Boot und müssen gemeinsam pragmatisch lösungsorientierte Massnahmen finden. Das ist auch das Wertvolle an einer Unternehmer-Private-Equity-Partnerschaft: Wir sind aneinander gebunden, in guten wie in schlechten Zeiten, und motiviert, einen Weg zu finden, der für das Unternehmen der Beste ist.

**Du hast mit anderen Investorinnen Level 20 DACH ins Leben gerufen und setzt dich dafür ein, mehr Frauen für Private Equity zu gewinnen. Weshalb?**

Der Anstoss für mich war etwas Persönliches: Als meine Tochter geboren wurde, kannte ich praktisch keine Beispiele von Müttern im PE- und wenn dann nur vom Hörensagen. Aus eigener Erfahrung merkte ich bald, dass man eine Karriere im PE und Familie durchaus verbinden kann. Einige meiner Peers setzten sich auch mit der geringen Zahl von Frauen im PE auseinander, und so schlossen wir uns unter Level 20 DACH zusammen. Im ersten Schritt ging es um Networking. Inzwischen haben wir ein jährliches Mentorenprogramm aufgebaut, in dem PE-Investorinnen von Investoren und Investorinnen aus anderen PE-Unternehmen Unterstützung erfahren. Das ist wirklich klasse – nicht nur entwickeln sich die Investorinnen weiter, die männlichen Kollegen in der Industrie bringen sich aktiv dafür ein, Frauen in der Industrie zu halten, und bekommen auch eine zusätzliche Perspektive für ihre Funds.

**Eine zusätzliche Perspektive, wie meinst du das?**

Im PE geht es um Investmentthesen, aber auch darum, mit Unternehmern und Management-Teams gemeinsam eine Strategie und Vertrauensbasis zu entwickeln. Dabei spielt Diversität eine Rolle in Bezug auf Kommunikationsstile und Erfahrung, um ein Beispiel zu nennen. Mit Investorinnen erweitert man den Talent-Pool und die Vielfalt. Ich denke, dass das der Industrie immer mehr bewusst wird. Wir erfahren eine gute Nachfrage von erfahrenen männlichen Investoren, die sich für unser Mentorenprogramm einsetzen, und viele der grossen Funds sponsern Level 20. So können wir die Zukunft gemeinsam gestalten.

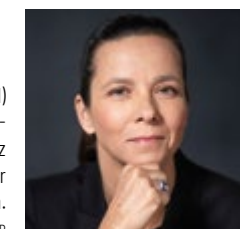
altor.com



**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





16<sup>th</sup> & 17<sup>th</sup> of June 2022 @ Grand Resort Bad Ragaz

# LEAGUE OF LEADING LADIES CONFERENCE

P R E S E N T S

**JOHN  
STRELECKY**  
(USA)

Author of „Cafe on the  
Edge of the World“  
& „The Big Five for Life“

**SWATI  
MANDELA**  
(SOUTH AFRICA)

Entrepreneur &  
Humanitarian,  
International Speaker

**DIDI  
WONG**  
(USA)

Hollywood Film & TV  
Producer, Investor  
& Serial Entrepreneur

**GIUSEPPE  
STIGLIANO**  
(ITALY)

Global CEO  
Spring Studios  
London

**RAPHAEL  
FITZ**  
(GERMANY)

CEO  
WABIO Technologie  
Waste-To-Green-Energy

W O R K S H O P S B Y :

**SASHA LUND**  
(CYPRUS)

Founder Core Values Consulting, Family Office Relations, Podcast Host of Legacy Talks with Sasha Lund, Serial Entrepreneur

**OLGA MILER**  
(SWITZERLAND)

Fintech-Entrepreneur and Founder of Smart Purse

**DR. LIDIA KURT-BOLLA**  
(SWITZERLAND)

Founder of vision&, Partner for Digital Assets, Tokenization & Ecosystems

**RENU BAKSHI**  
(CANADA)

Media Trainer & Crisis Communication Expert

TICKETS



limited tickets available @ [www.leagueofleadingladies.com](http://www.leagueofleadingladies.com)

PRESENTING PARTNERS



Van Cleef & Arpels

LUZERN 

ESTÉE  
LAUDER  
COMPANIES

SUPPORTING PARTNERS



CREATED BY

SWISS LADIES DRIVE  
*Representing Business Ladies Since 2007*