

FEATURING TANJA GRANDITS UND STEFANIE HEINZMANN

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

# LADIES DRIVE

Seit 2007

No 54

## Über die (Un)Freiheit des Seins

WIE MAN WÄCHST, WENN MAN MIT SICH ALLEIN IST

Schweiz CHF 15.00 Europa 11,00 €



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

SOMMERSAUSGABE 2021, 14. JAHRGANG  
SCHWEIZ, DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH

#BusinessSisterhood

SOMMERSAUSGABE 2021

# Das Potenzial in der Krise entdecken

„Du hast Potenzial und wirst später sehr erfolgreich sein.“ Diese Worte ihrer Grossmutter haben sie schon als Kind motiviert. Und obwohl nicht immer alles so lief wie erträumt, hörte sie nie damit auf, unerwartete Chancen zu sehen – und sie beim Schopf zu packen. Heute führt Sarantsetseg Tserendagva ihr eigenes florierendes Lederunternehmen in der mongolischen Hauptstadt Ulaanbaatar. Unfreiheit des Seins kennt sie trotz kommunistischer Vergangenheit und Corona nicht. „Wer physisch und psychisch gesund ist, ist frei“, so ihr Leitmotiv, das sie immer wieder – auch mit ein bisschen Support aus der Schweiz – über sich selbst hinauswachsen lässt.

TEXT: CLAUDIA GABLER



FOTO: STEVEN PIERCE



FOTO: SASHA NARANBAATAR, VENUS PHOTO STUDIO



FOTO: NIKO DORJ



FOTO: STEVEN PIERCE

FOTO: SASHA NARANBAATAR, VENUS PHOTO STUDIO



## Ladies Drive: Wann bist du zum ersten Mal mit Leder in Berührung gekommen?

**Sarantsetseg Tserendagva:** Im Jahr 1987 habe ich im Alter von 17 Jahren die Schule abgeschlossen. Unmittelbar danach habe ich angefangen, in einer neuen Lederwarenfabrik als Schneiderin zu arbeiten. Dort bin ich zum ersten Mal mit Leder in Berührung gekommen. Es war eine Staatsfabrik mit 1.000 Arbeitern in zwei Schichten, welche Lederwaren in grossen Mengen nach Europa exportierte.

## Welchen Berufswunsch hattest du als Kind?

Ich bin im Sozialismus aufgewachsen und hatte eine glückliche Kindheit. Meine Eltern arbeiteten beide, meine Grossmutter hat mich und meine vier Geschwister erzogen. Weil ich gut rechnen konnte, wollte ich Ökonomin oder Buchhalterin werden. Aber ich bin bei der Zulassungsprüfung durchgefallen. Damals dachte ich, ich würde ein Jahr in der Lederfabrik arbeiten und im nächsten Jahr die Prüfung wiederholen. Aber meine Arbeit in der Fabrik gefiel mir, und die Bezahlung war gut. Deswegen habe ich das Studieren einige Jahre zur Seite gelegt. Ab 1990 kam der soziale Wandel, welcher meinen Plan zu studieren endgültig durchkreuzte.

## Was bedeutete die Wende für deine berufliche Karriere?

Ich arbeitete weiter als Schneiderin in der Lederwarenfabrik. 2010 habe ich schliesslich mein eigenes Geschäft mit zwei Näherinnen gegründet. Ich dachte, wer produziert, wird nicht pleitegehen. Es folgte eine Achterbahnfahrt mit teilweise fünf Geschäften und Partnerhändlern in allen Provinzen, gefolgt von wirtschaftlichen Talfahrten mit zu vielen Produkten an Lager. Gerade als ich glaubte, meine Firma nicht weiter führen zu können, weil mir die betriebswirtschaftliche Expertise fehlte, entdeckte ich 2017 BPN, das Schweizerische Business Professionals Network mit einem Hub in Ulaanbaatar. An die Worte des Referenten am ersten Seminartag erinnere ich mich bis heute: „Jeder, der den Willen hat, kann sein Geschäft professionell führen.“ Dieser Satz markierte für mich das Licht am Ende des Tunnels. Seither besuche ich alle Seminare von BPN.

## Welchen Impact hatten die Coachings und Ausbildungen auf deinen Geschäftserfolg?

Dank meiner Teilnahme an diesen Programmen bekam ich so viel Wissen, als ob ich mehrere Hochschulabschlüsse hätte. Das Beste ist, dass ich das Gelernte direkt in meiner Firma umsetzen kann. Deswegen sind die BPN-Seminare sehr effektiv und zeiteffizient im Gegensatz zu einem Studium. Von BPN habe ich gelernt, dass es nie zu spät ist, etwas zu lernen.

## Wofür bist du BPN besonders dankbar?

Mit Sätzen wie diesen: „Das Gelernte umsetzen ist das Wichtigste“, „Geschäftsführung ist keine Herrschaft. Sie dient den Mitarbeitenden und ermöglicht ihnen zu arbeiten“, „Einen Kredit kauft man mit teurem Geld“, „Gib den Mitarbeitenden eine gute Entlohnung“ und „Der Kunde ist der einzige Boss, der jeden im Unternehmen feuern kann, inklusive den Chef“ veränderte sich das Verhalten aller Geschäftsführer in den Seminaren.

Ich habe gelernt, dass wir uns als Geschäftsführer zuerst selbst verändern müssen; dass wir die Vision und Ziele definieren, einen Businessplan für fünf Jahre schreiben, dass wir alle Tätigkeiten auf das Ziel ausrichten, unsere Kunden genau studieren und unsere Produkte regelmässig verbessern müssen, um die Probleme unserer Kunden zu lösen.

## Worauf bist du besonders stolz?

Obwohl ich bei der Zulassungsprüfung der Hochschule durchgefallen bin und unter den Wendestürmen der 90er-Jahre gelitten habe, bin ich nach 30 Jahren sehr stolz darauf, dass ich meine eigene Firma gegründet habe und diese als Familienunternehmen erfolgreich in die Zukunft führe. Heute beschäftige ich mehr als zehn Mitarbeitende, ich schaffe Wertschöpfung und bezahle Steuern. Damit leiste ich meinen Beitrag für die Gesellschaft.

## Wie sehr hast du mit der „neuen Normalität“ mit Covid zu kämpfen?

Ich versuche die neue Situation anzunehmen, meine Perspektive zu ändern und Opportunitäten zu entdecken. Grosse Kaufhäuser und Märkte sind zu, weniger Importwaren sind auf dem mongolischen Markt. Diese Situation zeigte mir klar die Chance, mein Social-Media-

Marketing zu stärken. Und siehe da: Ich konnte sogar zusätzliche Mitarbeitende einstellen!

## Wie ist das gelungen?

Zwar hat die Krise unsere Pläne durchkreuzt, und unser Umsatz ist aufgrund der auf Eis gelegten Exportverträge nach China und Russland gesunken; dafür bekommen wir im Inland regelmässig Aufträge. Während der Lockdowns mussten wir die Produktion unterbrechen. Wir nutzten die Zeit und entwickelten neue Kollektionen, bestellten Rohmaterial und machten Social-Media-Marketing. Damit haben wir in den letzten drei Monaten einen bislang noch nie erreichten Umsatz erzielt.

## Was machst du, wenn du dich mal unfrei fühlst?

Wenn man physisch und psychisch gesund ist, dann ist man frei.

## Hast du Tipps für uns, wie du – trotz der Einschränkungen – die Freiheit des Seins geniessen kannst?

Es ist wichtig, zuerst den Zustand anzunehmen. Man kann von überall aus arbeiten. Ich nutze die Möglichkeit, während der Lockdowns zu planen, neue Kollektionen zu entwickeln, Fotoshootings von neuen Kollektionen zu organisieren, Social-Media-Marketing zu betreiben, anständig aufzuräumen und neue Opportunitäten wahrzunehmen. Als Geschäftsführerin sind meine Aufgaben nie zu Ende. Und so betrachte ich den Lockdown als Chance, Dinge zu erledigen, welche bislang aus zeitlichen Gründen auf der Strecke blieben.

Engagierte Unternehmerinnen wie Sarantsetseg zu fördern ist die Mission der Schweizerischen Stiftung Business Professionals Network BPN. Ausgehend davon, dass regionales Unternehmertum nachhaltige Arbeitsplätze schafft, ein gesundes Wirtschaftswachstum vorantreibt und die Lebensbedingungen der Bevölkerung verbessert, engagiert sich BPN in aufstrebenden Ländern wie der Mongolei, Kirgisistan, Nicaragua, Ruanda und Georgien mit gezielter Wissensvermittlung, Coachings, Ausbildungen, Krediten und dem Aufbau lokaler Businessnetzwerke. Gefällt Ihnen dieses Konzept des nachhaltigen Unternehmertums auch so gut wie uns? Unter [bpn.ch](http://bpn.ch) können Sie die Patenschaft für ein Land oder eine Unternehmerin Ihrer Wahl übernehmen. [bpn.ch/patenschaften](http://bpn.ch/patenschaften)



FOTO: STEVEN PIERCE





PRESENTED BY



SWISS LADIES DRIVE  
*Representing Business Ladies Since 2007*

# FEMALE INNOVATION FORUM VOL. 4

**2. JULI 2021**

BMW Group Brand Experience Center, Dielsdorf (ZH)

# MAKE IDEAS BIGGER BETTER FASTER TOGETHER

5 INNOVATIONS-KEYNOTES

5 START-UP-WORKSHOPS

1 AWARD NIGHT

(FEMALE INNOVATOR OF THE YEAR 2021)

**2. JULI 2021**

**13:00-18:00**

KEYNOTES & WORKSHOPS

**18:00-23:00**

AWARD DINNER

„FEMALE INNOVATOR OF THE YEAR“

**GANZTAGES-TICKET**

inkl. Award Night

Ticketpreis: CHF 270.00 exkl. MwSt.

**AWARD NIGHT ONLY**

Ticketpreis: CHF 200.00 exkl. MwSt.

JETZT TICKETS SICHERN

[WWW.FEMALEINNOVATIONFORUM.CH](http://WWW.FEMALEINNOVATIONFORUM.CH)

Wir halten uns strikt an die zum Zeitpunkt der Veranstaltung geltenden Vorgaben von Bund und Kanton bezüglich Covid-19.

PRESENTING SPONSORS



Kanton Zürich  
Fachstelle Gleichstellung



Kanton Zürich  
Volkswirtschaftsdirektion  
Amt für Wirtschaft und Arbeit

logitech®

ESTÉE  
LAUDER  
COMPANIES



INNOVATIONSPARTNER

CO-SPONSORS

MEDIAPARTNER



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra



walderwys attorneys at law



EQUALVOICE  
by COO!Tinder

Innosuisse – Schweizerische Agentur  
für Innovationsförderung