

FEATURING JOHN STRELECKY

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

LADIES DRIVE

Seit 2007

No 55

SELF-HEALING

Wie die Brüche, die wir zurzeit sehen, wieder heilen können.

Schweiz CHF 15.00 Europa 11,00 €



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

HERBSTAUSGABE 2021, 14. JAHRGANG
SCHWEIZ, DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH

#BusinessSisterhood

HERBSTAUSGABE 2021

FOTO: ISTOCK/VIKESKAYA

Früh übt sich, wer die Welt verändern will



Minara Kenshebaeva ist Gründerin von „Growth Point“, einem Netzwerk von Bildungszentren in Bischkek (Kirgisistan). 700 Kinder hat sie bereits gefördert. Viele weitere sollen folgen.



FOTO: IBRAHIM ALMAZBEKOV/BPN

„Wer etwas will, findet einen Weg. Wer etwas nicht will, findet einen Grund.“ Das alte Sprichwort passt wunderbar in die neue Zeit, in der viele Menschen die Widrigkeiten im Aussen als Grund (oder Ausrede) dafür nutzen, warum sie ihre Karriereziele nicht erreichen oder ihre unternehmerischen Träume nicht erfüllen können. Nicht so Minara Kenshebaeva. Minara ist eine Frau, die Wege sucht – und findet. Die Mutter von vier Kindern erkannte den Engpass an Bildungszentren für die kindliche Früherziehung. Anstatt sich zu beklagen, nahm sie ihr Schicksal in die Hand. Heute führt die Unternehmerin aus Bischkek, der Hauptstadt Kirgisistans, ein ganzes Netz an Bildungszentren, zwei Kindergärten und eine Grundschule. Ihr Plan ging auf – dank ihrer Ambition, Kundenfokus und eines starken Netzwerks.

TEXT: CLAUDIA GABLER

Ladies Drive: Minara, wie kam es dazu, dass die kindliche Früherziehung zu deinem Business wurde?

Minara Kenshebaeva: Als Kind wollte ich Lehrerin werden. Vielleicht, weil meine Eltern Pädagogen waren und ich in ihre Fussstapfen treten wollte. Ich habe selbst keinen Kindergarten besucht, meine Mutter hat allerdings lange in einem Kindergarten gearbeitet. Als Teenager durfte ich ab und zu aushelfen. Das hat mir Spass gemacht. Dennoch habe ich zuerst Buchhaltung studiert. Als ich Mutter wurde, habe ich verstanden, wie wichtig es ist, die Kinder mit all ihren Wünschen und

Interessen zu verstehen. Also begann ich, Psychologie zu studieren.

Haben dich deine Kinder zu deiner Berufung inspiriert?

Allerdings – meine Kinder und ein Buch. Mein ältester Sohn ging in den staatlichen Kindergarten. Es gab dort keine Förderprogramme für die Kinder. Mein zweiter Sohn besuchte ab dem Alter von drei Jahren ein Kinderzentrum. Ich habe bemerkt, wie gross der Unterschied in der Entwicklung ist. Um die Zusammenhänge besser zu begreifen, habe ich das Buch von Ibuka Masaru gelesen: „Kindergarten is

too late“. Ich begann zu verstehen, wie wichtig die kindliche Früherziehung ist. Deshalb begann meine Tochter im Alter von drei Jahren Geige zu spielen. Mein jüngster Sohn besuchte ab seinem dritten Lebensjahr einen Schachzirkel. Als Eltern haben wir beobachtet, dass unsere jüngeren Kinder eine sehr analytische Denkweise aufwiesen und sehr weit entwickelt waren. **Was im frühen Alter als Grundstein gelegt wird, verhilft den Kindern später zu besseren Resultaten. Ihre Ausbildung verläuft wesentlich effizienter.** Und so gründete ich das erste Zentrum für Kids zwischen einem und sieben Jahren.

Wie kam es zur Expansion um weitere Kindergärten und die Schule?

Ich habe ein Problem gelöst, das viele Eltern kennen: Eltern sollten sich keine Sorgen machen, dass ihren Kindern in ihrer Entwicklung etwas fehlt. Ich habe für die Kinder Programme zur Entwicklung des Denkvermögens, verschiedene Sportgruppen, Tanz und Musik organisiert. Die Eltern vertrauen uns und geniessen es, dass sie ihre Kinder nicht in verschiedene Einrichtungen bringen müssen. Sie ermutigten uns, auch Kindergärten und Schulen zu gründen.

Was ist dein Erfolgsrezept?

In jeder Situation versuche ich, nicht als Leiterin des Kindergartens, sondern als Mutter zu handeln. Anstatt auf den Wettbewerb konzentriere ich mich auf die Eltern. Was fehlt ihnen? Was würde ich mir als Mutter wünschen? Im Zentrum stehen die Kund*innen. Entscheidend ist, was Eltern und Kinder brauchen, und nicht, was die Konkurrenz macht. Der Kundenfokus hilft mir, meine Energie richtig einzusetzen. Die Kund*innen sagen mir, was ich als Nächstes zu tun habe. Ermutigung finde ich auch im BPN-Netzwerk. In den BPN-Seminaren habe ich eine Unternehmerin kennengelernt, die mich motiviert hat, einen Kindergarten zu eröffnen, und mir immer mit Ratschlägen und Empfehlungen beigestanden ist. Später habe

ich eine BPN-Unternehmerin kennengelernt, die private Schulen und Kindergärten besitzt. Wir sind immer in Kontakt, unterstützen einander und tauschen Erfahrungen aus. Das hilft mir sehr bei der täglichen Arbeit.

Wie bist du auf die in der Schweiz ansässige internationale Stiftung BPN aufmerksam geworden?

Zwei Jahre nach der Eröffnung meines Zentrums wurde ich zu einem Treffen für junge Unternehmer*innen eingeladen. Dort hat der Sohn einer BPN-Unternehmerin aus dem Textilbereich erzählt, dass er und seine Mutter dank Unterstützung von BPN ihren Familienbetrieb massgeblich entwickeln konnten. Seither bin ich eine glühende BPN-Anhängerin. Bei BPN habe ich viele Kolleg*innen aus dem Bildungsbereich kennengelernt. Dadurch können wir einander unterstützen.

Bei welchen Themen konnte dich BPN unterstützen?

Ich habe gelernt, mein Business zu systematisieren und mir Kenntnisse im Finanzmanagement und in der Mitarbeiterführung anzueignen. Ein Höhepunkt war die Erstellung meines Businessplans für fünf Jahre und die Entwicklung der Vision für meine Firma. Ich habe gelernt, wie wichtig Ziele sind und dass finanzielle Anreize nicht die Hauptmotivation für die Loyalität von Mitarbeitenden sind. Das Wissen aus den Seminaren und Coachings kann ich direkt bei der Arbeit umsetzen. Das ist sehr kostbar.

Welche Pläne hast du für die Zukunft?

Ich möchte zu einer vorbildlichen Bildungs- und Erziehungsgrösse heranwachsen, die auch international erfolgreich tätig ist, um noch mehr Kinder zu fördern.

Wie ist deine Vorstellung von einer besseren Zukunft für die Kinder?

Zu Beginn war ich oft sehr traurig, weil wir keinen Gewinn gemacht haben. In dieser Zeit

hat mich mein Ehemann bestärkt, indem er mir erklärt hat, dass mein Schaffen dennoch „wertvoll“ ist. **Indem ich in die Entwicklung von Kindern investiere, leiste ich einen Beitrag für die Zukunft unseres Landes. Wenn wir gute Bedingungen für unsere Kinder schaffen, werden sie auch in Zukunft gestärkt sein, um positive Veränderungen herbeizuführen.** Davon bin ich heute überzeugt.

Was setzt diese enormen Kräfte in dir frei?

Ich mache das, was ich am liebsten mache. Ich habe die Arbeit mit Kindern zu meinem Beruf gemacht. Alles, was man gerne macht, wird Früchte tragen. Ich lenke mein Augenmerk auf die Kund*innen, nicht auf die Konkurrenz. Und ich versuche kontinuierlich, mein Wissen und Können durch die Teilnahme an Seminaren, Schulungen und das Lesen von Fachliteratur zu stärken. Man darf nie aufhören zu träumen. Es gibt immer etwas, nach dem es sich lohnt zu streben.

Das schweizerische Business Professionals Network BPN fördert seit 1999 Unternehmer*innen wie Minara und verzeichnet damit eine gute Erfolgsquote. Die positive Bilanz basiert auf praxisnaher Ausbildung, gezieltem Coaching, einem starken Unternehmernetzwerk und Finanzierung für skalierfähige KMU. BPN nimmt pro Jahr und Land etwa 20 bis 30 Unternehmer*innen in das Programm auf. Der Erfolg zeigt: Im Durchschnitt sind die Unternehmen in der Lage, während des BPN-Programms die Anzahl der Arbeitsplätze zu verdoppeln, qualitativ anspruchsvollere Arbeitsplätze zu schaffen und ihre Wertschöpfung zu steigern. Werden Sie Unternehmenspat*in von talentierten und motivierten Unternehmer*innen wie Minara: bpn.ch





THE LEAGUE OF
LEADING LADIES
CONFERENCE



**THE FUTURE IS
BRIGHT**

**LEAGUE OF LEADING LADIES
CONFERENCE**

**16th & 17th of June 2022
@Grand Resort Bad Ragaz**

**LIMITED TICKETS AVAILABLE AT
www.leagueofleadingladies.com**

CREATED BY

SWISS LADIES DRIVE
Representing Business Ladies Since 2007