

FEATURING WARIS DIRIE, GUIDO FÜRER, SORELLE AMORE, GIULIA STEINGRUBER

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

LADIES DRIVE

Seit 2007

No 60



Schuld? Scham? Selbstzweifel?

WIE SERENDIPITY UNS HILFT
ZU WACHSEN, OHNE ZU ZWEIFELN

FOTO: REBECCA GUSTAFSSON APELÖGA

Schweiz CHF 15.00 Europa 11,00 €



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

WINTERAUSGABE 2022/23, 16. JAHRGANG
SCHWEIZ, DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH

#BusinessSisterhood



WINTERAUSGABE 2022/23

Mitarbeitenden Flügel verleihen

Während in einigen Ländern die Menschen unter dem Druck der Leistungsgesellschaft zusammenbrechen, sind die Leute in anderen Regionen der Welt mehr als dankbar, wenn sie Arbeit finden. In Kirgisistan, dem Land, in dem die Schweizerische Stiftung BPN vor 23 Jahren ihren Anfang nahm, gehen viele Frauen in die Verantwortung und tragen unternehmerisches Risiko, um Arbeitsplätze zu schaffen. Sie wollen mehr als Geld verdienen und ihre Familie versorgen. Sie wollen einen Beitrag für die Gesellschaft und die Zukunft ihres Landes leisten. Eine dieser engagierten Vorkämpferinnen ist Tatiana Bakumenko. Die ehemalige Lehrerin nahm nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion ihren Mut zusammen und wurde Unternehmerin. Die Stiftung BPN unterstützt und begleitet sie und ihre mittlerweile 16 Mitarbeitenden mit gezielten Ausbildungen und Coachings.

TEXT: CLAUDIA GABLER



FOTOS: ALBEK KANIMETOV

Ladies Drive: Tatiana, wovon hast du als Kind geträumt?

Tatiana Bakumenko: Als Kind wollte ich Pilotin werden. Ich habe die Bücher des „Vaters der Raumfahrt“ Konstantin Ziolkowski verschlungen, Flugzeuge gemalt und wollte unbedingt fliegen. Als Teenager ging ich in die Ukraine, um dort Maschinenbau zu studieren. Hier wurde mir bewusst, wie sehr ich Kinder und ihre Aufrichtigkeit liebe, und wie schön es ist, sie wachsen zu sehen. Ich beschloss, Lehrerin zu werden, und habe zehn Jahre lang technisches Zeichnen unterrichtet.

Wann war für dich klar, dass du Unternehmerin werden wolltest? Gab es ein Trigger-Erlebnis?

Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion wurde es möglich, sich selbstständig zu machen. Diese neue Freiheit machte mir eher Angst. Als Lehrerin konnte ich mir nicht vorstellen, dass ich etwas anderes machen kann. Mein Mann und ich waren jedoch gezwungen, selbst Geld zu verdienen. In dieser Zeit erinnerte ich mich oft an einen Gedanken aus meiner Kindheit: „Wenn es

anderen gelingt, dann wird es auch für mich möglich sein.“

Womit hast du gestartet?

Zuerst habe ich eine kleine Näherei gegründet. Ich verkaufte meine Produkte auf dem grössten kirgisischen Textilmarkt „Dordoi“. Ich wusste, dass ich 100 Dollar brauchte, um einen halben Container zu mieten. Das war ein Vermögen! Ich bin das Risiko eingegangen und habe 15 Jahre lang auf diesem Markt gearbeitet.

Wie bist du auf die Idee gekommen, auf das Bäckerhandwerk umzusatteln?

Als ich von einer Reise aus Deutschland zurückkehrte, habe ich einen Zwischenstopp in der Ukraine eingelegt. Dort sah ich eine Bäckerei, in der sie warmes Gebäck produzierten. Die Idee, selbst eine Café-Konditorei zu eröffnen, hat mich nicht mehr losgelassen.

Wie ist dir der Umstieg gelungen?

Ich bin in diese Bäckerei in der Ukraine zurückgekehrt und habe um Arbeit gebeten. Ich wollte

herausfinden, wie das Business funktioniert, wie die Produktion läuft, wie der Teig gemacht wird. Nach einigen Jahren habe ich mich getraut, eine eigene kleine Bäckerei in Bischkek zu eröffnen. Das ist nun sechs Jahre her. Mittlerweile haben wir 16 Mitarbeitende und zwei Filialen. Bald werden wir die dritte Filiale eröffnen.

Was gefällt dir an deinem Geschäft?

Ich mag es, mit Menschen zu arbeiten. Wir haben tolle Mitarbeitende. Sie sind dankbar für ihren Arbeitsplatz und freuen sich, nützlich für andere zu sein. Wenn ich sehe, wie wir uns alle zusammen entwickeln, inspiriert mich das sehr.

Wie hast du die Pandemie erlebt?

Die Pandemie hatte sehr starke Auswirkungen auf die Wirtschaft. Als Bäckerei durften wir arbeiten und haben jeden Tag produziert. Es war eine stressige Zeit. Wir waren fast die Einzigen in unserem Quartier, die arbeiteten. Mir gefielen der Zusammenhalt und das Verantwortungsbewusstsein. Die Krise war gut für uns als Team, sie hat uns zusammengeschweisst. Wir fühlten

uns verantwortlich, unsere Kunden brauchten uns, und wir waren für sie da.

Was bedeutet Leistung oder Leistungsgesellschaft für dich?

Ich finde, dass die Menschen ihre Position in der Gesellschaft nach ihren Fähigkeiten und Errungenschaften einnehmen sollten, unabhängig von ihrer sozialen Herkunft und ihrem finanziellen Vermögen. Leider ist dies ein grosses Problem in Kirgisistan. Ich denke, es ist sehr wichtig, einem Menschen erst einmal die Möglichkeit zu geben, sich zu entfalten. Das Ergebnis sollte zweitrangig sein. Ich habe Menschen nie nach ihrem sozialen Status engagiert, sondern nach ihrem Wesen. Ich sehe Perspektiven, erkenne Talente, Fähigkeiten und Wünsche. Wenn jemand verantwortungsbewusst ist, bekommt er eine Chance. Das Wichtigste ist doch, dass sich eine Person einbringen kann, dass sie ihre Arbeit mag, lächelt und sich darauf freut. Dann ist sie am richtigen Platz, zufrieden und effektiv.

Was ist dein Antrieb?

Ich mag es, Verantwortung für Menschen zu übernehmen. Ich liebe glückliche Gesichter. Wenn Leute Gebäck für die Feiertage bestellen, gibt mir das die Möglichkeit, an ihrem Urlaub teilzuhaben und ihre Freude zu teilen. Wir bieten Mitarbeitenden die Chance zur Weiterentwicklung. Wir tragen zur Entwicklung unserer Stadt Bischkek bei. Wir beteiligen uns an diesem Prozess, und das ist grossartig.

Welche Anreize schaffst du in deinem Familienbetrieb, damit sich alle mit Freude und Einsatz engagieren?

Meine Familie war zu Beginn nicht glücklich mit meiner Entscheidung. Mein Mann fragte, ob ich

eine Garantie geben könne, dass wir mit der Bäckerei Geld verdienen könnten. Ich wusste nicht, was ich antworten sollte. Unternehmertum ist Risiko. Niemand kann eine Garantie geben. Aber es bietet auch die Möglichkeit zu wachsen. Diesbezüglich habe ich sehr viel in den Seminaren von BPN gelernt. Zusammen mit BPN habe ich eine solide Grundlage geschaffen, um mein Unternehmen zu führen und auszubauen. Auch wenn nicht alles auf einmal umsetzbar ist, habe ich einen Plan und bewege mich Schritt für Schritt in die richtige Richtung. Heute ist die ganze Familie im Unternehmen involviert. Meine Schwiegertochter kommt auch aus einer Unternehmerfamilie, aber sie sagt mir oft: „Danke, dass du uns Business beigebracht hast!“ Dank BPN wurde mir klar, wo wir uns verbessern können.

Hat die alte kapitalistische Leistungsgesellschaft ausgedient?

Nach der Perestroika haben wir einfach gearbeitet oder Geschäfte gemacht, um zu überleben und wenigstens etwas Geld zu haben. Jetzt sehe ich, dass viele Menschen erwachsen geworden sind und darüber nachdenken, wie man Unternehmen gründet und weiterentwickelt. Vielleicht haben wir jetzt ein anderes Verständnis, nicht dasselbe wie in einer kapitalistischen Gesellschaft. Die westliche Gesellschaft hat ihre eigene Geschichte. Sie ist anders als unsere. Aber ich denke, dass es im Westen gelungen ist, das Leben entwicklungsorientierter zu gestalten. Wir sind noch weit davon entfernt. Aber ich beobachte junge Leute, die aus dem Ausland kommen und hier etwas bewegen wollen. Das ist gut. Was mich betrifft, so möchte ich nicht nur Geld verdienen. Es ist genauso wichtig, den Menschen emotionale Zufriedenheit zu geben. Kunden kommen immer wieder zurück, wenn sie zufrieden sind. Das

Serviceniveau wächst. Der Kunde wird zum Mittelpunkt des Geschäfts. Die Mitarbeitenden sind jedem Kunden dankbar und sehen sich in der Verantwortung. Das ist neu für uns.

Welche drei Tipps kannst du mit unseren Leserinnen teilen, um das Team jenseits von „Leistung“ zu beflügeln?

- Als Arbeitgeberin bin ich ein fester Bestandteil im Leben unserer Mitarbeitenden. Ich verbringe Zeit mit ihnen, Sorge für ein gutes Arbeitsklima. Wichtig ist, dass sie sich öffnen, kennenlernen und nicht nur über die Arbeit sprechen. Das wirkt sich positiv auf den Zusammenhalt aus.
- Inspiration ist wichtig! Vor Kurzem haben wir eine Mitarbeiterin zu einer Ausbildung bei einem berühmten Pâtissier aus Moskau geschickt. Das hat unsere Mitarbeiterin sehr inspiriert, obwohl wir dieses Niveau noch gar nicht erreicht haben. Dieses Samenkorn wird später Früchte tragen.
- Weiterbildung ist der Schlüssel. Ich nehme Mitarbeitende mit an die BPN-Seminare. Ich möchte, dass sie sich weiterentwickeln und wachsen. Jeder hat die Möglichkeit, sich einzubringen. Wertschätzung ist der Kraftstoff, der Mitarbeitende beflügelt.

Die Geschichte des Schweizerischen Business Professionals Networks BPN nahm vor 23 Jahren in Kirgisistan ihren Anfang. Seither hat die auf KMU-Förderung spezialisierte Stiftung 712 Workshops und Seminare durchgeführt, 683 Unternehmer:innen wie Tatiana Bakumenko gefördert und damit 13.485 Arbeitsplätze erhalten oder geschaffen. Interessiert an einer Unternehmenspatenschaft? www.bpn.ch



POST-TRAUMATIC GROWTH

CONFERENCE
12th & 13th June 2023

FEATURING

WARIS DIRIE
Somalia
Human Rights Activist,
Bestselling Author

DOMINIQUE KARETSOS
England
Founder & CEO The Healthy
Pleasure Group

SORELLE AMORE
Australia
Finance YouTuber, Ethical
Investor, Bestselling Author

PAOLO GALLO
Switzerland
Executive Coach,
Speaker, Author

**DOROTHEA & FLORIAN
SCHÖNWIESE**
Austria
Leadership Specialists &
Classical Musicians

SASHA LUND
Cyprus
Founder & MD, Core Values
Consulting, Podcast Host,
Legacy Talks with Sasha Lund

MAHIMA
Switzerland
CEO & Founder
The Mahima Mindset

DR LAURA PENN
Switzerland
Founder The Leadership
Speaking School

YVONNE BETTKOBER
Switzerland
GM Switzerland & Austria
Amazon Web Services

WIES BRATBY
The Netherlands
Founder Women In
Negotiation

RENU BAKSHI
Canada
International Crisis Manager
& Media Trainer

INCLUDING EMPOWERING WOMEN AWARD BY PORSCHE



MORE TO BE ANNOUNCED SOON. STRICTLY LIMITED TO 200 SEATS.

PRESENTING PARTNERS

PORSCHE



ESTÉE
LAUDER
COMPANIES

SUPPORTING PARTNERS


Dermis

PKZ
MEN & WOMEN

BPN
Business Professionals Network

 Solutions

 Authorised
Enterprise Reseller