

FEATURING PROF. DR. ULRIKE GUÉROT, VALÉRIE DE MONTMOLLIN, NINA MÜLLER

Die Business Sisterhood seit 2007

LADIES DRIVE



No 72

WINTER 2025/2026

BILINGUAL ISSUE –
GERMAN & ENGLISH

SURVIVAL OF THE FLEXIBLE?

WIE WIR UNS ANPASSEN, OHNE UNS ZU VERLIEREN

FOTO: ZOSIA PRONINSKA / LADINA KENAST

Schweiz CHF 5.00 Europa 5,00 €



04

4 190690 805002

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

WINTER 2025/2026, 18. JAHRGANG
SCHWEIZ, DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH
AUSGABE IN DEUTSCH & ENGLISCH

#Business Sisterhood



WENN SINN STÄRKER IST ALS SICHERHEIT

Warum Altanchimeg ihr CEO-Büro gegen Unternehmertum eingetauscht –
und es nie bereut hat

Altanchimeg war CEO eines der grössten Pharma- und Lebensmittelkonzerne der Mongolei. Doch statt Karriere-Sicherheit entschied sie sich für etwas radikal anderes: Sie gründete ihr eigenes Unternehmen – mit dem Ziel, die Menschen von innen heraus zu stärken. Mit traditionellem Wissen und moderner Technologie stellt sie heute Gesundheitsprodukte her, die das Immunsystem stärken und ohne Zusatzstoffe auskommen. Was als mutiges Solo begann, ist eine Bewegung geworden: für weibliches Unternehmertum, für echte Wirkung – und für nachhaltige Gesundheit, die bei der Herkunft beginnt.

INTERVIEW: CLAUDIA GABLER



FOTOS: MUNKHZUL BEKHT-OCHIR

Ladies Drive: Altanchimeg, du bist von der grössten Pharma-firma des Landes in die Selbstständigkeit gewechselt. Wie kam es zu diesem mutigen Schritt?

Altanchimeg: Ich habe 20 Jahre lang bei der Monos-Gruppe gearbeitet. In dieser Zeit konnte ich an der Seite von Kolleginnen, Kollegen und führenden Fachleuten der Branche enorme Erfahrungen sammeln. In den letzten fünf Jahren wurde ich zur Geschäftsführerin von Monos Foods berufen, das ich mitgegründet habe. Dort durfte ich den Bereich der Herstellung von Gesundheitsprodukten gestalten und aktiv an der Entwicklung neuer Produkte mitwirken. Das war für mich eine ganz besondere Zeit. All das Wissen, die Erfahrungen und die Lektionen haben mich schliesslich ermutigt und inspiriert, meinen eigenen Weg zu gehen und ein Unternehmen für naturlässige, gesunde Lebensmittel aufzubauen.

Du bist spezialisiert auf gesundheitsfördernde Lebensmittel mit Fokus auf natürliche Wildfrüchte. Das klingt ein bisschen

nach „back to the roots“ – zurück zu den Ursprüngen. Ist es das?

Aber natürlich! Die wilden Beeren, die in der unberührten Landschaft der Mongolei wachsen, sind ein wertvolles Geschenk der Mutter Natur an uns. Wir verarbeiten sie mit moderner, sicherer Technologie so, dass sie den heutigen Konsumgewohnheiten entsprechen, und bringen sie auf die Tische und in den Alltag der Menschen. Damit ermöglichen wir es unseren Kundinnen und Kunden, täglich von der Kraft und dem Nährwert der unberührten Natur zu profitieren.

Ist es nicht absurd, dass ein Grossteil der Lebensmittel, die wir in den Supermärkten und Convenience Stores erhalten, der Gesundheit nicht nur nicht dient, sondern sogar Schaden zufügt? Wie gehst du damit um?

Heute ist die Auswahl an Lebensmitteln gross, aber es gelangen zu viele Produkte, deren Herkunft unklar ist und die mit künstlichen Aromen und Duftstoffen versehen sind, über den Laden-

tisch. Das ist nicht gesundheitsfördernd. Verbraucherinnen und Verbraucher achten beim Einkauf oft nicht genügend auf die Inhaltsstoffe, Zutaten oder Herkunft. Oder es fehlen ihnen die Informationen, um die Deklaration richtig einzuordnen. Das bringt ihre Gesundheit in Gefahr. Wir möchten nicht nur verkaufen, sondern auch aufklären. Transparente Produktangaben und verlässliche Partner sorgen dafür, dass Konsumentinnen und Konsumenten verstehen, woher unsere Zutaten kommen und wie sie ihre Gesundheit unterstützen.

Auf dem Weg in deine Selbstständigkeit hat dich die schweizerische Stiftung BPN begleitet. Was war für dich am wertvollsten?

BPN hat eine wichtige Rolle in meinem Unternehmen gespielt. Sie bieten nicht nur Schulungen an, sondern ein umfassendes Programm, das Unternehmerinnen und Unternehmer ganzheitlich unterstützt und fördert. Die Trainings in den Bereichen strategische Planung, Finanzmanagement, Personalpolitik, Vertrieb und Marketing waren für mich essenziell. Das Wertvollste bei BPN ist jedoch die Networking-Kultur. Es werden regelmässig Veranstaltungen organisiert, bei denen Unternehmerinnen und Unternehmer voneinander lernen und Erfahrungen austauschen können. Dort konnte ich mich mit vielen Entrepreneurs verbinden, die einen ähnlichen Weg gehen, und mich über echte Herausforderungen und Lösungen austauschen. Darüber hinaus organisiert BPN Besuche in Unternehmen, bei denen man praktische Einblicke gewinnt und neue Ideen oder Methoden für das eigene Geschäft übernehmen kann. Dank BPN habe ich verstanden, dass man ein

Unternehmen nicht nur mit Leidenschaft, sondern auch systematisch, geplant und auf professionellem Niveau führen muss.

Wie viel Flexibilität braucht es, um in deinem Business authentisch und erfolgreich zu bleiben?

Ein Unternehmen ist wie ein lebendiger Organismus, der sich ständig anpasst. Markt, Konsumverhalten und wirtschaftliches Umfeld ändern sich täglich. Deshalb versuche ich, einerseits den grundlegenden Prinzipien und Werten meines Unternehmens treu zu bleiben und andererseits flexibel mit der Strategie, den Produktformen und den Arbeitsweisen umzugehen. Zum Beispiel erfordern Veränderungen im Lebensstil und in der Nachfrage der Konsumentinnen und Konsumenten oft, dass man Verpackungen anpasst oder Vertriebskanäle erneuert. Bei all diesen Veränderungen ist es wichtig, nicht starr zu sein, sondern flexibel und anpassungsfähig – ohne dabei die Kernprinzipien und Werte zu verlieren.

Wie bleibt man beweglich, ohne sich im Anpassungsdruck zu verlieren?

Im Leben wie auch im Geschäft begegnen wir immer wieder Herausforderungen. Wenn man lernt, Schwierigkeiten nicht als Gefahr, sondern als Chance zu sehen, kommt die innere Stärke zum Vorschein. Es ist wichtig, an sich selbst zu glauben, zu wissen, dass selbst der kleinste Schritt ein Fortschritt ist, geduldig zu bleiben und gleichzeitig das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. Am wichtigsten ist es, flexibel zu sein und ein Gleichgewicht zwischen Arbeit und Leben zu bewahren. Das ist aus meiner Sicht die Grundlage für Erfolg.



Wenn Frauen Frauen unterstützen, entsteht mehr als ein Business: Es entsteht Veränderung. Und eine Aufwärtsspirale. Altanchimeg schafft Arbeitsplätze, stärkt die lokale Wirtschaft und bringt Gesundheit in ihr Land. Was ihr noch fehlt? Faire Finanzierung. Lasst uns als Businessfrauen gemeinsam investieren – in Unternehmerinnen wie Altanchimeg, die Verantwortung übernehmen. Der BPN Finanzfonds wirkt mehrfach: Er hilft mittelständischen Unternehmen zu skalieren. Eure Spende bleibt im Fonds. Sobald ein Kredit zurückbezahlt ist, wird das Geld erneut eingesetzt – für die nächste Unternehmerin, die nächste Investition, die nächste Chance. So wirkt eure Unterstützung dauerhaft.

Einige unserer Business Sisters sind bereits aktive Förderinnen und Unternehmenspatinnen – allen voran Sandra-Stella Triebel, Herausgeberin von Ladies Drive sowie Präsidentin und Gründerin der League of Leading Ladies.

Bist du auch dabei? www.bpn.ch/finanzfonds

**Unternehmerinnen
für Unternehmerinnen**

Kleinunternehmen fördern – das ist der Zweck des Schweizer Business Professionals Network (BPN). Seit 2012 ist BPN in der mongolischen Hauptstadt Ulaanbaatar präsent und unterstützt Unternehmer:innen wie Altanchimeg im ganzen Land mit einer auf Werten basierenden Palette an betriebswirtschaftlicher Ausbildung, Beratung, Zugang zu Finanzen, Netzwerk und Coaching. Die Stiftung finanziert sich durch Spenden, welche steuerlich absetzbar sind, und ist ZEWO-zertifiziert. www.bpn.ch

JETZT
UNTERNEHMENS-
PATIN
WERDEN!
bpn.ch

LADIES DRIVE

PRESENTS

LEAGUE OF LEADING LADIES CONFERENCE 2026

APRIL 13th & 14th, 2026

VICTORIA-JUNGFRAU GRAND HOTEL & SPA, INTERLAKEN



THE CHAMELEON EFFECT

SURVIVAL OF THE FLEXIBLE?

FEATURING KEYNOTES BY:



MONICA GAGLIANO, PhD
IT/AUS
Author and Research Associate Professor in Evolutionary Ecology



CHRISTIAN CZUPALLA
GER/CH
Thought Leader in Human Future Economy, Author & Founder WIN-WIN FOR WORK



JENNIFER BLANKE
USA/CH
Former VP of the African Development Bank, former Chief Economist WEF, Partner Morphosis



GUY HAYWARD, PhD
UK
Director of the British Pilgrimage Trust, with a PhD on the Effects of Choral Singing

WORKSHOPS BY:



DALITH STEIGER-GABLINGER
CH
(with **CHRISTIAN CZUPALLA**)
Co-Founder, Managing Partner SwissCognitive, Winner of the Empowering Women Award 2025



MELANIE WINIGER
CH
Actress, Moderator, Model



MONIKA SATTLER
GER
Founder & CEO Sattler Consulting, Mental Strength Coach for Leaders, Cycling Record Holder



AFKE SCHOUTEN
CH/NLD
Founder & Managing Partner AI Bridge, AI Strategist



CHRISTOPH GLASER
CH
Executive Coach, Bestselling Author, International Trainer & Keynote Speaker, CEO of the TLEX Institute

WWW.LEAGUEOFLEADINGLADIES.COM

PRESENTING PARTNERS

PORSCHE



**ESTÉE
LAUDER
COMPANIES**

SUPPORTING PARTNERS

BPN
Business Professionals Network

PKZ
MEN & WOMEN