

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





# Cecilia Etterlin Genderless Clean Beauty

Wer die 27-jährige Unternehmerin und Gründerin von FEHH zum ersten Mal trifft, merkt genau, dass es in der jungen Zürcherin vor Ideen nur so sprudelt. Cecilia Etterlin weicht vor keiner Herausforderung so schnell zurück. Dass sie den Beauty-Markt mit ihrem genderless clean Beauty Brand revolutionieren möchte, ist nur eines ihrer vielen Ziele, und dass Rückschläge und Selbstzweifel ein Teil vom Erfolg sind, weiss sie nur zu genau.

TEXT: MANOU STEIGER

**Ladies Drive: Cecilia, du hast in jungen Jahren schon ein erfolgreiches Start-up gegründet. Woher, denkst du, kommt der Drive, Unternehmerin zu sein?**

**Cecilia Etterlin:** Ich bin aufgewachsen in einem Haushalt mit selbstständig arbeitenden Eltern. Beide lebten mir vor, jeden Tag gern zu arbeiten und motiviert in den Tag zu starten, um etwas Sinnvolles und Gutes zu tun. Sie arbeiten als Arzt, Ärztin und Hypnotherapeutin. Ihr Vorbild hat mich in jedem Fall geprägt und motiviert, nach etwas zu suchen, das mir auch so einen Sinn und Freude geben wird. Weiter haben meine Eltern immer an mich geglaubt und mich unterstützt, diesen Weg zu gehen, sonst wäre es mir sicher nicht so leichtgefallen, die Entscheidung zu treffen: Ja, ich wage es, ein Start-up zu gründen und 100 Prozent darauf zu setzen.

**Du bist 27 Jahre alt – denkst du, dass dein Alter dir ab und zu im Weg steht und du nicht ernst genommen wirst?**

Ja, das erlebe ich oft. Sowohl mein Alter als auch mein Geschlecht. Beruhigend ist es, dass Vorurteile, oder sagen wir Schubladendenken, fast nur noch von der älteren, noch arbeitenden Generation kommen, die jüngeren Generationen sind viel weniger voreingenommen.

**Wer oder was treibt dich am meisten an?**

Zu Beginn war es mein Wunsch, etwas Sinnvolles zu tun, etwas, hinter dem ich stehen und wofür ich mit Überzeugung arbeiten kann. Seit die Produkte auf dem Markt sind, treibt mich täglich das positive Feedback unserer Kundschaft an – es freut und motiviert mich, euch mit FEHH qualitativ gute Produkte anzubieten, die euch guttun und denen ihr vertrauen könnt.

**Erinnerst du dich noch an einen Moment, an dem du zum ersten Mal gedacht hast: Jetzt habe ich es geschafft?**

Nein, diesen Moment habe ich noch nicht erreicht. Geschäft ist es nämlich noch nicht – wir haben erfolgreich die ersten Produkte produziert und damit den Markteintritt gemeistert, das war sicher ein grosser Moment – oder das Jubiläum, über ein Jahr einen erfolgreichen Online-Shop zu führen, auch das war ein Meilenstein. Jedoch hatte ich nie den Gedanken: Jetzt habe ich es geschafft.

Ich habe noch viel zu viel vor mit FEHH. Was ich aber mit FEHH tatsächlich geschafft habe, ist, bereits direkt ab Studium einen Beruf auszuüben, der mich erfüllt. Mein Ziel, etwas zu machen, das mich glücklich macht, das in meinen Augen sinnvoll ist, das habe ich so tatsächlich bereits erreicht.

**Was empfindest du persönlich als die grösste Herausforderung im Unternehmertum?**

Akzeptieren, wenn etwas schiefgeht. Ich versuche, alles so gut wie möglich zu planen, bin organisiert und getaktet – jedoch gibt es immer wieder Probleme und Fehler, die aufkommen. Die Fehler, für die ich selbst verantwortlich bin, damit kann ich umgehen und beispielsweise das nächste Mal den Druckauftrag unserer Flyer früher erteilen, sodass ich keine Expresslieferung bezahlen muss. Am schlimmsten sind für mich die Fehler, die nicht bei mir liegen und auf die ich keinen Einfluss habe. Da kann ich dann nur noch möglichst flexibel und kreativ reagieren.

**Kannst du uns von einem Beispiel erzählen?**

Unser Launch-Datum stand fest – alles hat funktioniert, die Flaschen und Pumpen waren angekommen. Auf den letzten Drücker waren auch die

FOTO: ALADIN KLIBER



Etiketten eingetroffen, die Flaschen wurden gefüllt. Unsere Produkte wurden produziert – wir waren live dabei und überglücklich. Ein Jahr Arbeit und endlich hielten wir das Resultat zum ersten Mal, mit allen Komponenten vereint, in der Hand. Zufrieden zu Hause angekommen, erhielt ich einen Anruf aus der Produktion, dass mit den Etiketten etwas nicht stimme. Die ganze Farbe ging runter, sobald die Etiketten mit etwas in Berührung kamen, wie zum Beispiel dem Verpackungskarton.

Die oberste Beschichtung war nicht appliziert worden. Ich musste beim Hersteller nochmals neue Etiketten bestellen – erklären konnten sie den Fehler auch nicht. Die ganze Tagesproduktion mussten wir deshalb zurückhalten, von Hand die Etiketten ablösen und neu etikettieren. Das hat uns zwei Wochen Arbeit gekostet. Damit wir unseren bereits angekündigten Launch nicht verschieben mussten, haben wir einen Pre-Sale daraus gemacht – die Kundschaft bekam von unserem Debakel nichts mit, und schlussendlich hat es auch so super funktioniert.

Für mich ist es eine Herausforderung, in solchen Situationen nicht emotional zu reagieren. Fehler passieren, sie sind da, und wir können sie nicht rückgängig machen – also anstatt daran zu verzweifeln gilt es, einen Ausweg zu suchen, es gibt nämlich für fast alles eine Lösung.

**Ich nehme dich als eine sehr selbstbewusste und offene Person wahr, hast auch du mit Selbstzweifel zu kämpfen, oder ist dies ein Fremdwort für dich?**

Natürlich kenne ich Selbstzweifel, vor allem, wenn ich vor einer Ansammlung von Menschen sprechen muss. Wenn die gebündelte Aufmerksamkeit auf mir ruht, das bereitet mir Mühe. Selbstzweifel in Form von „Nehmen mich die Menschen ernst – kann ich mich gut genug ausdrücken, damit meine Message und meine Vision rüberkommen?“ kommen jedes Mal wieder auf. Doch mit jedem Mal wird es besser.

**Woher, denkst du, kommen diese Zweifel?**

Der latente Grundzweifel, können wir es mit FEHH schaffen, begründet sich zum einen, denke ich, in den Statistiken über die kurze Lebensdauer von Start-ups, aber auch in den in unserem Umfeld gestreuten Zweifeln, die sich in Aussagen wie diesen manifestieren: Hast du dir das gut überlegt? Es gibt doch schon so viele Beauty Brands. Bist du dir bewusst, was dieser Weg bedeutet? Oft sind diese Zweifel gut gemeint, sie können einen aber trotzdem verunsichern.

**Was tust du, um diese Gedanken in Schach zu halten?**

Das Gute ist, als Unternehmerin ist dein Kopf sowieso immer so voll mit tausend Dingen, die noch zu tun sind, oder voll von neuen Ideen und Inspirationen – viel Zeit für Zweifel und Unsicherheit bleibt gar nicht. Wenn die Zweifel doch kommen, dann spreche ich mit meinen Liebsten darüber, die mich bestärken, und suche Unterstützung in meinem Team. Grundsätzlich kann ich die Zweifel immer schnell beiseitelegen – ich glaube, das hat viel

mit meiner positiven Grundeinstellung zu tun. Ich bin grundsätzlich kein ängstlicher oder zweifelnder Mensch, habe ein Urvertrauen und glaube zu 100 Prozent an FEHH. Deshalb komme ich gut mit den sich kurz einschleichenden Zweifeln klar.

**Was bedeutet Erfolg für dich?**

Privat bedeutet Erfolg für mich, jeden Tag etwas machen zu können, was mir Freude bereitet, was den Menschen einen Mehrwert gibt, und damit erfolgreich zu sein, sodass das Unternehmen wachsen kann und ich weiterhin davon leben kann. Privat habe ich nach meiner Definition bereits Erfolg.

Erfolg zu haben mit FEHH bedeutet für mich, die Beauty-Industrie nachhaltig positiv beeinflussen zu können. Ich möchte erreichen, dass die Menschen Beauty-Produkte genauso kritisch unter die Lupe nehmen wie ihr Essen.

Weiter erhoffe ich mir, dass das Gender-Denken und die Gender-Produktorientierung aus der Kosmetikindustrie vertrieben werden. Jede Haut braucht gesunde Pflege: unabhängig vom Geschlecht der Person, die sie nutzt.

Kosmetik muss nachhaltig verpackt werden, denn was bringt uns Clean Beauty, die für jeden Menschen zugänglich ist, wir aber bald keinen Planeten mehr haben, um darauf zu leben?

Mit FEHH sind wir bereits auf dem richtigen Weg und glauben fest daran, dass sich die Industrie langfristig auch in Richtung Clean Beauty bewegen und entwickeln wird. Das wird unser Tun bestätigen und uns noch mehr Vertrauen entgegenbringen.

Auf dem Weg dahin möchte ich erreichen, dass FEHH grösser wird, wir unser Team weiter ausbauen können und so auch anderen Menschen einen Arbeitsplatz bieten werden, an dem sie gern arbeiten, und wir gemeinsam unsere gesunden und nachhaltigen Produkte an noch mehr Menschen herantragen können. Wenn ich da ankomme, dann habe ich es geschafft!

# POST-TRAUMATIC GROWTH

CONFERENCE  
12<sup>th</sup> & 13<sup>th</sup> 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



EMPOWERING WOMEN AWARD

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