

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

LADIES DRIVE

Seit 2007

Querdenker & Aussenseiter

Wieso wir sie gerade jetzt dringend brauchen!

Mercedes-Benz E-Cabriolet

Was Businessfrauen vom offenen Viersitzer halten

Inga Beale

Wie die CEO von Lloyd's of London vom Aussenseiter zum Vorbild wurde

Edurne Pasaban

Wie die erfolgreichste weibliche Bergsteigerin der Welt ihren Geist trainiert



Schweiz CHF 15.- Europa 11,00 €



No. 39 . Herbst 2017 . 10. Jahrgang
Ausgabe Schweiz, Deutschland & Österreich

★ START-UP-STARS:

DAS HAARFÄRBE-ABO VON MIA LOU

Text: Tania Menzi
Fotos: Michael Huwiler



Powered by
angelsforladies.ch

Wer kennt es nicht? Man hat den Termin für den dringend benötigten Haar-Farbanstrich ohnehin schon lange genug hinausgezögert. Egal ob man nun in Richtung Supermarkt oder direkt zum Coiffeur geht – das Haus wird man in diesem Zustand noch einmal verlassen müssen. Auch Maria Luisa Fuchs fand sich vor wenigen Jahren zum wiederholten Mal in dieser Situation wieder. Es sollte aber das letzte Mal bleiben, nahm sie sich vor und machte sich auf die Suche nach einer Lösung, mit der sie nicht nur sich, sondern auch anderen Frauen und Männern das Leben erleichtern könnte. Diese Lösung heisst Mia Lou, ein Haarfärbe-Abo, das seine Empfängerinnen und Empfänger in regelmässigen Abständen mit Farbe in Salonqualität versorgt. Die hochwertigen Produkte werden ohne Ammoniak oder Parabene und mit viel Arganöl hergestellt, was zu einem seidig-sanften Ergebnis führt. Ich traf unsere Angels For Ladies-Kandidatin zu einem Gespräch über ihre Herkunft – und darüber, wie ihr Start-up für sie letztlich auch ein wenig die Erfüllung eines Kinderwunsches war.

Ich treffe Maria Luisa Fuchs an einem verregneten Tag im März. Wir haben uns in unmittelbarer Nähe zum Zürcher Hauptbahnhof verabredet, und ich höre sie schon von Weitem mit energischen Schritten den Gang entlangstöckeln. Sie tritt mit einem theatralischen „Ich brauche einen Kaffee!“ ein und verschwindet erst einmal wieder, um sich ihr Heissgetränk zu besorgen. Mit einem zufriedenen Lächeln setzt sie sich ein paar Minuten später vor mich hin. „Weisst du“, verrät sie mir, „ich färbe mir die Haare bereits, seit ich 20 bin.“ Beziehungsweise liess sie sich damals die Haare noch färben. In Venezuela, wo die energische, aber äusserst charismatische Businessfrau geboren und aufgewachsen ist, geht man dafür in den Salon und lässt sich umsorgen. Frau kann dabei auch gleich andere Behandlungen wie die Maniküre und dergleichen vornehmen lassen und ist somit mit einem einzigen Termin alle

paar Wochen rundum versorgt – und dies zu einem relativ günstigen Preis. Als die gross gewachsene Brünette vor 15 Jahren in die Schweiz kam, schluckte sie erst mal leer über die happigen Preise.

Die gestandene Unternehmerin ist allerdings erst auf Umwegen in der Schweiz gelandet. Maria Luisa hatte Venezuela mit 24 Jahren auf Anraten ihres Mentors verlassen, um in Frankreich ihren MBA zu machen. „Lustigerweise habe ich damals alles mitgenommen“, meint sie und klingt dabei immer noch etwas erstaunt über sich selbst. Ob sie denn nicht mehr komme, habe ihre Mutter besorgt gemeint. Man weiss ja nie, sei ihre Antwort gewesen – ein Instinkt, der sich inzwischen als richtig erwiesen hat. Auch wenn sie damals nicht gedacht hätte, dass sie einmal in der Schweiz landet – von sich aus wäre sie auf jeden Fall nie hierhergezogen, wie sie sagt. Warum denn auch, in Frankreich war sie äusserst erfolgreich

unterwegs. Sie hatte im Anschluss an ihr Studium mit ehemaligen Kommilitonen ein Unternehmen gegründet, welches Start-ups im Aufbau unterstützte und für diese teils Interims-Management-Aufgaben übernahm. Einer ihrer damaligen Partner ist heute ihr Ehemann, der nach vier Jahren ein tolles Jobangebot in der Schweiz erhielt, worauf sie sich entschieden, gemeinsam zurück in die Schweiz zu ziehen.

„Ich dachte damals, ich hätte mit meinem MBA morgen einen Job“, erinnert sie sich und schmunzelt rückblickend über den eigenen Optimismus: Vergiss es! Mangels Deutschkenntnissen hätten sich allfällige Kontakte jeweils relativ rasch erledigt. Also machte sie sich raschmöglichst daran, Deutsch zu lernen. „Das war in den ersten sechs Monaten mein Job“, zuckt sie die Achseln, „ich ging jeden Morgen in den Deutschkurs und am Nachmittag in irgendwelche Läden, um



das Gelernte anzuwenden.“ Sobald ihre Deutschkenntnisse es der entschlossenen Macherin erlaubten, begann sie in einem mittelständischen Unternehmen im Marketing und wechselte nach ein paar Jahren ins Grosskonzernumfeld, wo sie zuletzt als Head of Marketing fungierte. Als sich irgendwann die Frage nach dem What’s next? zu stellen begann, kam ihr die zündende Idee.

„Ich habe mir damals vorgestellt, wie toll es wäre, so etwas wie das Blacksocks-Abo meines Mannes fürs Haarfärben zu haben“, erzählt sie. Als sie online danach suchte, wurde sie zu ihrem Erstaunen nicht fündig. Mit lebhafter Gestik unterstreicht sie: „Da war nix, nada, niente! Und es gibt sicher Tausende Frauen, die auf so was angewiesen wären!“ Der Zeitpunkt für diese Erkenntnis hätte allerdings nicht besser kommen können – sie war bereit für den nächsten Schritt. Die zweifache Mutter hätte nebst ihren Buben

schon immer gern noch ein Mädchen gehabt, das sie Mia taufen wollte. Zusammen mit ihrem Mann rief sie nun also ein neuartiges Online-Konzept ins Leben und taufte es Mia Lou: „Das setzt sich zusammen aus ‚Mia‘, unserer digitalen Tochter, und ‚Lou‘, in Erinnerung an meinen Spitznamen aus der Kindheit.“ Nicht zuletzt deshalb ist Mia Lou für Maria Luisa ein Herzensprojekt: „Uns ist es ein Anliegen, unsere Kunden zu begleiten und immer mit dabei zu sein.“ So kann man online oder per Skype nicht nur in der Anwendung Hilfe anfordern, sondern sich auch bereits im Vorfeld zur richtigen Farbwahl beraten lassen oder sich auf dem integrierten Blog Inspirationen holen. Positive Rückmeldungen von glücklichen Kundinnen beflügeln Maria Luisa immer wieder aufs Neue und treiben sie in ihrem Ziel an, den Empfängern ihres Produkts eine Freude zu bereiten und ihnen den Alltag zu erleichtern. „Das

ist eben auch, was uns ausmacht“, schwärmt sie enthusiastisch, „wir machen alles mit viel Herzblut und Liebe, wir wollen unsere Kunden schöner machen, sie verwöhnen und glücklich machen. Sie spüren das, und das ist letztendlich, was uns von anderen Firmen abhebt.“ Ihr Angebot gibt es derzeit in der Schweiz, und es wird demnächst zuerst in Deutschland und Österreich und danach in weiteren Ländern Europas erhältlich sein. Nun dann, liebe Leserinnen und Leser, wann gönnen Sie sich Ihre erste Verwöhnbox?

Weiterführende Informationen:
www.mialou.ch
mia@mialou.ch

VERSCHENKEN SIE DRIVE

... ALS GESCHENK FÜR EINE ANDERE LADY
MIT DRIVE ODER BESCHENKEN SIE SICH
DOCH EINFACH WIEDER MAL SELBST!



EIN-JAHRES-ABO

Mit diesem Angebot erhalten Sie vier Ladies Drive-Ausgaben zum Preis von vorübergehend CHF 40.00/EUR 30,00 (statt CHF 60.00/EUR 60,00)

GESCHENKABO

Verschenken Sie Ladies Drive als Ein- oder Zwei-Jahres-Abo

ZWEI-JAHRES-ABO

Zwei Jahre Ladies Drive bequem per Post und frei Haus zugestellt. Acht Ausgaben inkl. Porto vorübergehend CHF 80.00/EUR 60,00 (statt CHF 100.00/EUR 100,00)

KONTAKTIEREN SIE UNS JETZT: ABO@LADIESDRIVE.TV ODER
WWW.LADIESDRIVE.TV