



mosaic
inclusive investing for founders



Lebensfreude

Name

Alice du Verne

Land

Frankreich

Weitere Informationen

www.zestforlife.io



Meine Motivation

Ich arbeite seit 10 Jahren im Technologiebereich und habe aus nächster Nähe miterlebt, wie unglaublich bereichernd es ist, wenn man sieht, wie etwas, das man von Grund auf selbst geschaffen hat, das Leben von Hunderten oder Millionen von Nutzern verändert!

Außerdem sind fast alle in meiner Familie Unternehmer (mein Großvater, mein Vater, meine Mutter, mein Bruder, mein Mann ...), sodass Unternehmertum wahrscheinlich etwas Ansteckendes hat.

Bleiben Sie neugierig!



Mein Ansatz

Detaillierte Pläne: Alles geschah nach und nach. Ich begann als unabhängige Beraterin für große Unternehmen, die ihre Aktivitäten diversifizieren wollten. Ich analysierte ihre Wertschöpfungskette, schlug neue vielversprechende Geschäftsfelder vor und entwarf und baute diese dann tatsächlich auf. Ich war also im Grunde genommen eine Unternehmerin, aber für andere!

Mein Netzwerk zum Aufbau meines Teams genutzt:

Ich beschloss, gemeinsam mit meiner Mutter ein Nebengeschäft zu starten: eine Plattform für den Verkauf von Philosophie-Podcasts. Es gab mir so viel Energie, alles selbst zu machen und tatsächlich Einnahmen damit zu erzielen, dass ich mich zu einem mutigeren Schritt entschloss, meinen Job kündigte und ein größeres Start-up gründete.

Rat gesucht: Da ich keine Ahnung hatte, „was ich aufbauen sollte“, wandte ich mich an das Start-up-Studio Imagination Machine, das mich mit der unglaublichen Elodie Basset zusammenbrachte, die dann meine Geschäftspartnerin bei Zest for Life wurde.



Herausforderungen

Der Start: Ein Start-up aufzubauen ist schwer, sehr schwer! Man fängt ohne Bekanntheit, ohne Geld, ohne Legitimität, ohne Team und in unserem Fall mit einem Beruf an, den nur sehr wenige Menschen kannten. Ich würde also sagen, dass wir mit allen möglichen Herausforderungen konfrontiert waren. Die größte Herausforderung für mich war es, den ersten Kunden zu gewinnen. In der B2B-Welt fragt dich jeder: „Mit welchem Unternehmen arbeitest du bereits zusammen?“ Und bevor du einen Kunden hast, musst du mit „keinem“ antworten, was für die potenziellen Kunden, die du überzeugen willst, sehr beängstigend ist!

Best-in-Class-Syndrom: Die Herausforderungen, denen ich gegenüberstand, hängen zweifellos mehr mit meinem „Best-in-Class“-Syndrom zusammen als mit äußeren Ereignissen. Ich möchte immer Dinge perfekt und unter Kontrolle zu haben, während man im Unternehmertum muss man mutig sein, manchmal verkaufen, bevor man etwas aufbaut, und viele Kompromisse bei der Qualität eingehen, um schnell liefern zu können. Ich habe das Gefühl, dass dieses „Best-in-Class-Syndrom“ sehr weiblich ist und wahrscheinlich das stärkste Erbe einer unterrepräsentierten Bevölkerungsgruppe darstellt, in meinem Fall einer Frau, der beigebracht wurde, perfekt zu sein und niemanden zu enttäuschen.



Gab es Maßnahmen speziell für unterrepräsentierte Unternehmer?

Denis Fayolles Mentoring ja. Er coacht ausschließlich Unternehmerinnen, um die Tech-Branche gleichberechtigter zu machen.



Beschreiben Sie die Auswirkungen dieser Interventionen?

Denis Fayolle hat mir in den ersten Tagen meiner unternehmerischen Tätigkeit viel Selbstvertrauen gegeben. Er hat mich dazu gedrängt, meinen Job zu kündigen und alles auf eine Karte zu setzen. Er hat mich vom ersten Tag an geschätzt und mir geholfen, mein „Hochstapler-Syndrom“ zu bekämpfen, damit ich erkannte, dass ich alle erforderlichen Kompetenzen hatte, um Gründerin und CEO zu sein. Das Gleiche gilt für Imagination Machine: Als sie mich als Mitgründerin für eines ihrer Projekte „ausgewählt“ haben, haben sie mir geholfen zu erkennen, dass ich dafür absolut geeignet bin!



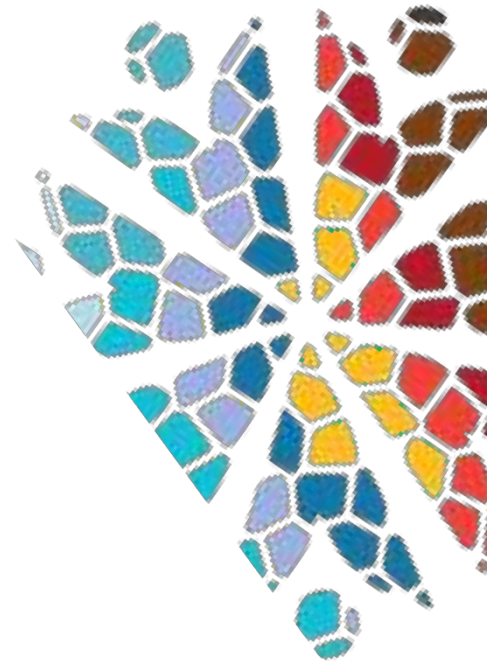
Erfolg

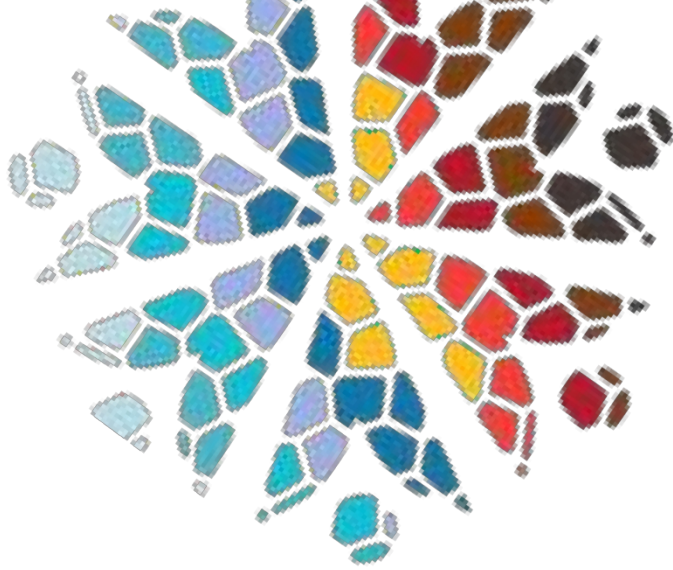
Ich sehe keinen wesentlichen Vorteil darin, Unternehmerin aus einer unterrepräsentierten Gruppe zu sein, außer dass es mir vielleicht mehr Gründe zum Kämpfen gegeben hat.



Welche Maßnahmen/Unterstützung haben Sie erhalten?

Ich möchte hier noch einmal das Start-up-Studio Imagination Machine erwähnen. Aber auch Denis Fayolle, einen Serienunternehmer, der mich monatelang betreut und mir unschätzbare Ratschläge gegeben hat. Er engagiert sich sehr für die Förderung des weiblichen Unternehmertums in Paris. Auf meinem Weg bin ich auch vielen Menschen begegnet, die mich sehr unterstützt haben.





Zukunftspläne



Allen französischen (und morgen europäischen und übermorgen weltweiten) Unternehmen dabei helfen, ihre kranken/behinderten Mitarbeiter unter den bestmöglichen Bedingungen weiter zu beschäftigen. Arbeiten trotz eingeschränkter Gesundheit hält aktiv und sozialisiert und hilft dabei, die Krankheit zu bekämpfen. Für die Unternehmen ist es eine echte Bereicherung, diese Mitarbeiter unterstützen zu können, nicht nur, weil es ihr Leben verändert, sondern auch, weil es inklusive und produktive Arbeitsplätze fördert.



**Welche Maßnahmen
oder
Unterstützungsangebote
würden Ihnen helfen,
diese Pläne und Visionen
zu verwirklichen?**

**Visionen zu
verwirklichen?**

Wir sind gerade dabei, unsere erste Finanzierung abzuschließen, daher müssen wir noch die restlichen 20 % der Mittel (Eigenkapital) beschaffen. Ich würde sagen, dass die beiden größten Herausforderungen darin bestehen, DIE BESTEN Talente für Zest for Life zu gewinnen und Botschafter zu finden, die mit allen Personalchefs über uns sprechen und sie davon überzeugen, dass unser Angebot das Leben ihrer kranken/behinderten Mitarbeiter grundlegend verändern wird.

**Fortschritte und
besuchen Sie
www.zestforlife.io**



**Co-funded by
the European Union**