

# Interview

**Susanne Schroff**, Unternehmerin und Gründerin der SANNI Foundation, Grindelstrasse 6, 8303 Bassersdorf, info@sanni-foundation.ch, <http://www.sannifoundation.ch/>



Susanne Schroff, studierte Betriebswirtschaftslehre in Deutschland und den USA. Seit 1995 in der Schweiz lebend, war sie bis Juli 2017 Verwaltungsratspräsidentin der Firma Rotronic AG in Bassersdorf. Sie ist stellvertretende Vorsitzende der Stiftung ihrer Familie, Schroff-Stiftungen, und gründete im Jahr 2010 die **SANNI Foundation**. Die SANNI Foundation setzt sich als gemeinnützige Stiftung für die Erziehung und Bildung von Kindern und Jugendlichen, die Bekämpfung extremer Armut, die Gesundheitsförderung sowie die Bestärkung von Frauen ein. Die Stiftung ist dort aktiv, wo die Not am grössten ist und nachhaltig geholfen werden kann. Derzeit werden langfristige Projekte in Südindien und Myanmar unterstützt.

**1. Sie stammen aus einer Unternehmerfamilie und sind selber erfolgreiche Unternehmerin. Wie würden Sie Ihren eigenen Führungsstil beschreiben?**

Ich versuche, meine Mitarbeiter zu begeistern und gebe ihnen dann auch sehr viel Verantwortung und Freiheit. Ich würde meinen Führungsstil als intuitiv und kollegial bezeichnen.

**2. Der Konkurrenzkampf ist heute überall sehr gross. Was sind die persönlichen Eigenschaften, welche es zum Erfolg braucht?**

Durchhaltevermögen und Eigenmotivation. Es ist immer wieder wichtig, dass man sich selber motiviert und sich von Rückschlägen nicht demotivieren lässt. Ich versuche – und sage dies auch anderen Personen – immer wieder Freude

daran zu haben, was ich tue. Dies ist etwas ganz Wichtiges. Wenn man Spass und Freude an der Sache hat, dann geht es auch viel leichter und alle machen mit. Begeisterung zu erzeugen ist ansteckend und etwas ganz Wichtiges.

**3. Was war eines Ihrer grössten Erfolgserlebnisse und eine Ihrer grössten Herausforderungen als Unternehmerin?**

Das grösste Erfolgserlebnis ist, dass ich nach 22 Jahren unternehmerischer Tätigkeit eine gesunde Firma in andere Hände geben konnte. Eine der grössten Herausforderungen war der Entscheid, die Firma Rotronic zu verkaufen und dies alles durchzuziehen. Unangenehme Herausforderungen entstanden, wenn sich gewisse neue Geschäftsfelder nicht wie vorgestellt entwickelt haben. Falsche Personalentscheide, die ich sicher auch in der Vergangenheit getroffen habe, gehören sicher auch dazu.

**4. Im Jahr 2010 haben Sie die SANNI Foundation gegründet. Was war das Schlüsselerlebnis dies zu tun?**

Meine Eltern haben bereits vor 30 Jahren zwei Stiftungen gegründet. Mein Vater hat dies so ausgedrückt, dass er der Gesellschaft, die ihm die Möglichkeit zum unternehmerischen Erfolg gegeben hat, durch selbstlose Taten etwas zurückgeben wolle. Meine Eltern haben daraufhin die Schroff Stiftungen gegründet - eine für wissenschaftliche und eine für soziale Zwecke. Die Stiftung für soziale Zwecke hat unter anderem ein Projekt in Südindien unterstützt. Dabei handelte es sich um ein Diabetesprojekt, wo Kranke Medikamente aus dem Geld unserer Stiftung erhalten haben. Vor 17 Jahren war ich selber das erste Mal in Indien und habe mir dieses Projekt angeschaut. Dort erlebte ich meinen „Aha-Effekt“. Ich habe vor Ort gesehen, was dies bewirkt und wie dankbar die Menschen sind. Vor 10 Jahren, als ich mich langsam aus dem operativen Geschäft bei der Rotronic zurückzog, hatte ich mehr Zeit und wollte einfach mehr dafür tun. Mein grosses Netzwerk hat natürlich auch geholfen. Wenn die Leute sehen, was mit dem gespendeten Geld passiert, sind sie auch viel mehr bereit mitzumachen. Alle Gelder fliessen zudem zu 100% in die Projekte. Die ganzen Verwaltungskosten der Stiftung werden von mir persönlich getragen.

**5. Die SANNI Foundation unterstützt unter anderem Kinder und Frau in Indien. Was fasziniert Sie an Indien?**

Indien hat mich schon immer fasziniert. Ich glaube, Indien hasst oder liebt man. Ich sehe dort die wunderschönen Farben, die Würde der Menschen oder auch das Essen, die Gerüche und die Spiritualität. Andere sehen dort aber nur den Dreck, den Lärm, die Hektik. Ich hingegen fand Indien schon immer toll. Auf mich hat Indien eine sehr grosse Anziehungskraft.

**6. Indien verfügt über ein riesiges Potential und hat eine sehr vorteilhafte Demographie. Dennoch kommt das Land wirtschaftlich nur langsam vorwärts. Was müsste geändert werden?**

Übertriebene Bürokratie und Bestechung sind grosse Probleme. Ein Riesen Hindernis ist auch die Infrastruktur. Die finanziellen Mittel sind grösstenteils vorhanden, es hapert aber oft an der richtigen Umverteilung. Das Kastendenken ist natürlich auch hemmend. Vor ungefähr 10 Jahren gab es eine grosse Aufbruchsstimmung. Junge Leute dort sind sehr „hungrig“ und möchten ihr Land weiterbringen. Die Veränderungen gehen allerdings sehr langsam voran. Erst seit

kurzem scheint mit dem neuen Premierminister Modi wieder Schwung in die Sache zu kommen.

**7. Vor kurzem haben Sie einen „Fashion Sale“ Event durchgeführt und Designer Mode zu Schnäppchenpreisen verkauft. Der Erlös floss Ihrer Stiftung zu. Dies ist eine ausgefallene Idee und hat sicher für viel Aufmerksamkeit gesorgt. Wie muss man sich als Stiftung differenzieren, um Spenden anzuziehen?**

Man muss auf alle Fälle ganz transparent sein. Man sollte den Spendern und Sponsoren zeigen, welchen Zwecken das Geld zugeführt wird. Wir zeigen den Spendern und Sponsoren bei einer Kinder-Patenschaft auch die Freude der jeweiligen Kinder durch regelmässige Berichte und Fotos. Es geht nicht nur darum zu präsentieren, was mit dem Geld passiert, anderen helfen macht ja auch Freude. Wir versuchen uns von anderen Stiftungen differenzieren. Darum z.B. der Fashion Sale. Der Anlass macht uns, den grosszügigen Donatorinnen und den Käufern der Kleider Spass. Viele der Spender wollen vermehrt direkt vor Ort sehen, was mit den Geldern geschieht. Darum reise ich mindestens 1 Mal im Jahr nach Indien oder Myanmar. Diesen November ist die nächste Reise mit Spendern und Sponsoren geplant.

**8. Welche Geschenke oder Taten Ihrer Stiftung lassen die Kinderaugen am meisten glänzen?**

In Myanmar machen wir z.B. mit 300 Kindern, welche in einem Slum leben und noch nie etwas anderes gesehen haben, einmal einen Ausflug. So gingen wir z.B. bereits einmal in den Zoo. Eiscreme essen und diese Tiere sehen, so etwas haben die Kinder noch nie getan. Das Allerwichtigste für die Kinder ist aber zu wissen, dass sie einen Sponsoren haben, der am anderen Ende der Welt an sie glaubt und sie unterstützt.

**9. Wären Sie für einen Tag Generalsekretärin der Vereinten Nationen, was würden Sie entscheiden?**

Keinen Krieg und keinen Hunger mehr. Dies muss alles nicht sein. Eigentlich könnten wir durch bereits bestehende neue Technologien z.B. im Bereich der Ernährung manches viel effizienter machen.

**10. Welches persönliche Ziel möchten Sie noch erreichen?**

Mein erstes Ziel, das ich jetzt in Angriff nehme, ist es, im Frühling einen Halbmarathon zu rennen. Ich tue dies in einer Gruppe, und wir machen dies für die Sanni Stiftung – auch wieder, um Aufmerksamkeit zu erhalten. Grundsätzlich möchte ich mit anderen Menschen zusammen auf dieser Welt noch einiges bewirken, dies kann mit der Stiftung oder in anderen Bereichen sein.

Dieses Interview haben wir am 2. Oktober 2017 in Zürich mit Frau Susanne Schroff durchgeführt. Noch einmal herzlichen Dank für diese spannenden Antworten.

Falls Sie die **SANNI Foundation** unterstützen wollen, was wir Ihnen wärmstens ans Herz legen, so können Sie dies gerne auf dem **Spendenkonto** IBAN: CH12 0020 6206 1762 5101 V tun. Weitere Informationen finden Sie auch unter: <http://www.sannifoundation.ch/spenden-wie-kann-ich-helfen/>