



## "Generell investieren wir viel Zeit in Gespräche mit dem Unternehmerteam, wie sie sich die gemeinsame Reise vorstellen."

Nadya Steiner ist Investment Managerin bei der Helvetica Capital AG, die sie seit 2015 mit aufgebaut hat. Sie startete ihre Karriere bei KPMG als Wirtschaftsprüferin für KMU und Internationale Unternehmen in Handel, Industrie und Dienstleistung, bevor sie bei Lenz & Staehelin im Bereich Corporate/M&A tätig war und danach für die SVC-AG das Investitionsportfolio mit aufgebaut hat. Nadya besitzt das Schweizer Anwaltspatent und verfügt über einen Master in Accounting & Finance sowie in Rechtswissenschaften.

Was war deine erste Erfahrung mit Unternehmertum? Ich bin in einer Gastronomiefamilie gross geworden. Mein Bruder und ich haben natürlich mitgeholfen und so haben wir bereits sehr früh gesehen, dass die Selbstständigkeit sehr viel Spass machen kann, aber auch herausfordernd ist.

Du hast Recht studiert und hast das Anwaltspatent. Warum hast du in die Finanzbranche gewechselt? Es war eher eine Rückkehr, da ich zuerst BWL studiert habe. Es macht mir schlicht mehr Spass, das Unternehmen von allen Seiten zu betrachten. Zusätzlich hilft mir das Rechtswissen im gesamten Investitionsprozess.

Was reizt dich am Investieren in Schweizer KMU und Start-ups? Die Dynamik. Sei dies in der Start-up-Szene, in welcher viel Innovation zu sehen ist, aber auch bei den etablierten KMU, die sich durch den Generationenwechsel häufig mit der Nachfolge befassen.

Welches Umfeld, welche Branche, welche Angebote oder Personen findest du spannend? Da bin ich personenbezogen! Ich mag leidenschaftliche Unternehmerteams, die gute Ideen haben und bereit sind, diese mit viel Elan auch umzusetzen.

Was ist das Erfüllende in deinem Beruf als Investment Managerin und Gründungsmitglied von Helvetica Capital?

Mein Beruf ermöglicht mir, sehr viele spannende Persönlichkeiten, Unternehmen und Ideen kennenlernen und begleiten zu können. Wir sehen häufig, wie sich von uns finanzierte Unternehmen dank neuem Kapital, aber auch unserem Netzwerk und unserer Expertise gut entwickeln können. Und natürlich profitieren wir als Investoren auch von diesem Erfolg.

Gab es schon Situationen, in denen du gesagt hast, jetzt reicht's? Oder hattest du schon Enttäuschungen? Enttäuschungen weniger. Teilweise bin ich aber überrascht, dass nicht alle dasselbe Verständnis von einem Start-up haben in Bezug auf Ausschüttungen aus dem Unternehmen. Als Gründer oder Gründerin gehört man in der Aufbauphase einfach nicht zu den Grossverdienern.

Hast du schon in Gründerinnen investiert, und wie war das? Ja, wir haben bereits in gemischte Gründungsteams investiert ,und die Mitglieder ergänzten sich sehr gut. Aber ehrlich gesagt, einen signifikanten Unterschied zwischen sehr ähnlichen Gründungsteams und diversifizierten habe ich nicht gemerkt. Unsere Erfahrung ist, dass beides funktionieren kann. Diversity erlangt meines Erachtens mehr Wichtigkeit in späteren Unternehmensphasen.

Was ist das Entscheidende, damit du ein Investment machst? Das Unternehmen



DR. CAROLE ACKERMANN (48) ist CEO und Mitgründerin der privaten Beteiligungsgesellschaft Diamondscull AG, die in Start-up-Unternehmen investiert. Sie ist VR-Mitglied u. a. der Allianz Schweiz, BKW, BVZ Holding AG und Swiss TXT, ist Präsidentin von Business Angels Schweiz und Senior Lecturer an der HSG und weiteren Universitäten.

FOTO: ANNE MORGENSTERN

muss ein Alleinstellungsmerkmal haben. Zudem machen wir im Vorfeld jeder Investition natürlich eine vertiefte Due Diligence mit etwas unterschiedlichen Schwerpunkten, je nach Unternehmensphase. Generell investieren wir viel Zeit in Gespräche mit dem Unternehmerteam, wie sie sich die gemeinsame Reise vorstellen.

Wie empfindest du die Schweiz als Umfeld für Investorinnen? Das Umfeld empfinde ich grundsätzlich als offen und angenehm. Daher erstaunt es mich auch, nicht mehr Frauen anzutreffen, sei dies auf Investorenseite, aber auch als Unternehmerinnen. Wie schwierig es ist, Frauen für diesen Beruf zu begeistern, haben wir bei der Helvetica gemerkt. Die Türen stehen hier übrigens offen.

Kannst du dir vorstellen, auch selbst ein Start-up zu gründen? Die Helvetica ist nun seit 2015 selbstständig unterwegs, daher verstehen wir uns selbst noch als sehr junges Unternehmen. Wir befinden uns gerade in einer Wachstumsphase und treiben einige Entwicklungen voran, die ich sehr spannend finde.

Wenn du einen Wunsch hättest, was würdest du dir für die Venture-Capital-Szene in der Schweiz wünschen? Zwei Dinge. Zum einen mehr Schweizer Unternehmen, die den Durchbruch auch international schaffen. Des Weiteren sehen wir in grösseren Finanzierungsrunden sehr viele ausländische Investoren. Hier wünsche ich mir mehr Schweizer Investoren, die auch mit grösseren Wachstumsfinanzierungen mitgehen können.