

«Dem 7. Gebot ist sicherlich nicht nachgelebt worden»

Vom ersten selbstverdienten Geld bis zum Umgang mit Heuschrecken.

10 Fragen an Werner Schnorf, CEO Zurmout Madison Management

1 HEUTE VERDIENEN SIE *Ihr Geld mit Investitionen in Jungunternehmen und Private Equity. Erinnern Sie sich noch an Ihren ersten bezahlten Job?*

Als begeisterter Segler habe ich in einer Bootswerft unterwasser abgeschliffen und gestrichen. Da habe ich gesehen, dass jeder Job auch seine monotonen und nicht attraktiven Seiten hat.

2 SIE BEZEICHNEN SICH ALS GROSSER VERNETZER. *Was erfüllt Sie am meisten mit Stolz?*

Ich freue mich, wenn wir gut zusammenpassende Firmen integrieren können, wie



Zur Person

Werner Schnorf (1959) gründete zusammen mit Partnern im Jahr 2001 die Madison Private Equity Holding AG und ist heute Gründungspartner und CEO der Zurmout Madison Management AG, welche 2006 aus dem Zusammengehen mit dem Private-Equity-Haus Zurmout entstanden ist. Zuvor war er CEO der Big Star Holding AG, GL-Mitglied und VP-Marketing der Bally Group. Der Absolvent der Uni St. Gallen mit Schwerpunkt Marketing hielt führende Positionen bei der Swatch Group, u.a. als CEO von Tissot AG und der Swatch (Schweiz).

das bei den Sanitärherstellern Similor und Arwa der Fall war, aber auch unser eigener Zusammenschluss mit Zurmout vor drei Jahren war ein grosser Erfolg. Das Private-Equity-Geschäft ist auch stark ein People Business.

3 UNTERNEHMEN DES DEUTSCH-SPRACHIGEN RAUMES *liegen bei Ihnen im Fokus. Ich denke, Sie kommen aber auch zu Reisen in fernere Gefilde. Was bedeutet das Reisen in die weite Welt für Sie?*

Reisen heisst für mich auch Eindrücke sammeln, den Horizont erweitern und erfahren, dass gewohnte Ansichten nicht überall geteilt werden und laufend hinterfragt werden müssen. So entstehen neue Betrachtungsweisen und Ideen.

4 IM 2001 HABEN SIE MADISON MANAGEMENT GEGRÜNDET. *Gibt es einen Meilenstein vor der Fusion mit Zurmout der Sie am meisten berührt hat?*

Mich berührt es jedesmal positiv, wenn ich einen Mitarbeiter einer unserer Beteiligungen sehe, der fest an eine Sache glaubt und sie dann auch erfolgreich verwirklicht.

5 WERDEN SIE WÜTEND, *wenn der Begriff Heuschrecke fällt?*

Nicht wütend, aber er zeigt die Kraft eines Begriffes, auch wenn er nicht gerechtfertigt ist. Natürlich gibt es in unserer Branche Firmen, denen es nur ums schnelle Geldverdienen geht und denen das volkswirtschaftliche Wohl egal ist. Diese Player ohne wirkliche Substanz verschwinden aber meistens auch rasch wieder vom Markt.

6 SIE HABEN IHRE SPOREN *im Konsumgüterbereich verdient. Kommt es zum grossen Einbruch in den westlichen Industrie-*

staaten, weil die Leute bald nicht mehr genug Geld zum Einkaufen in der Tasche haben?

Nein, da bin ich positiv. Qualitativ gute Produkte, die ein echtes Bedürfnis befriedigen, werden immer begehrt bleiben. Auch Träume werden weiter mit geschickt positionierten Brands, die ehrlich und «warm at heart» sind, erfüllt.

7 FRAUEN ACHTEN ZEHNMAL MEHR *auf die Schuhe als Männer. Was sagen Schuhe über den Charakter aus?*

Schuhe sind eines der wichtigsten Kleidungsstücke und tragen am meisten zu Wohlbefinden bei. Sie sagen viel über das Qualitätsbewusstsein und die Persönlichkeit des Trägers aus.

8 WELCHE MARKE GEFÄLLT IHNEN BESSER – Bally oder Navyboot?

Bally mit seiner langen Geschichte und seinen tiefen Wurzeln hat natürlich eine ganz andere Ausstrahlung und Appeal. Bally ist heute wieder gut unterwegs.

9 SIE SIND 50 GEWORDEN. *Was fällt Ihnen zum Thema Midlife-Crisis ein?*

Das ist irgendwie an mir vorbeigegangen. Ich habe mir keine Harley gekauft, renne keine Marathons und bin seit 18 Jahren glücklich verheiratet.

10 WELCHES DER 10 GEBOTE *gehört Ihres Erachtens am ehesten in einen Verhaltenscode für Manager?*

Bei den hohen Boni, die auf nicht realisierten Gewinn genommen wurden, ist dem 7. Gebot, «Du sollst nicht stehlen» sicherlich nicht nachgelebt worden.

Es gibt leider immer auch noch Unternehmensführer, die eher dem 1. Gebot huldigen: «Du sollst keine anderen Götter haben neben mir.»

(rj)