

# „Bis in den Spätsommer 2008 ist das Fundraising gut gelaufen“

Interview mit Werner Schnorf, Gründungspartner,  
Zurmont Madison Management AG

Am 8. Dezember gab die Zürcher Private Equity-Beratungsgesellschaft Zurmont Madison Management AG das Final Closing ihres neuen Fonds Zurmont Madison Private Equity L.P. mit einem Volumen von mehr als 250 Mio. CHF (ca. 165 Mio. Euro) bekannt. Das VentureCapital Magazin sprach mit Gründungspartner Werner Schnorf.

**VC Magazin:** Sie haben im Dezember 2008 das Final Closing Ihres neuen Buyout-Fonds bekannt gegeben. Wie hat sich die Fundraising-Situation seit dem Start Ihrer Aktivitäten im Januar 2007 verändert?

**Schnorf:** Wir haben im Februar 2007 angefangen, unsere bestehenden Investoren zu begrüßen, und Ende Mai ein erstes Closing bei 72 Mio. CHF bekannt gegeben. Erst dann haben wir neue Investoren angesprochen und dafür viel Zeit investiert, u. a. auch um den Zusammenschluss von Zurmont und Madison zu erläutern. Bis in den Spätsommer 2008 ist das Fundraising gut gelaufen, danach wurde es zäh. Nichtsdestotrotz haben wir in den Monaten vor Weihnachten noch namhafte Investoren gewonnen. Das hat uns gezeigt, dass man dem Geschäftsmodell und unserem operativen Ansatz vertraut. Wir freuen uns jetzt, investieren zu können.

**VC Magazin:** Wie viele Investments planen Sie mit dem Fonds einzugehen, wie hoch wird dabei in der Regel die Fremdkapitalquote sein?

**Schnorf:** Wir planen in circa zehn Firmen zu investieren. Zwei Investments – Röder Zelte und SMB – sind bereits abgeschlossen. Hinsichtlich der Fremdkapitalquote sind wir in der Vergangenheit immer mit rund 50% Leverage gefahren und möchten das auch in etwa so fortsetzen. Wir sind überzeugt, dass sich eine mittelständische Unternehmung damit gut entwickeln kann.

**VC Magazin:** Wie restriktiv sind Banken heute, wenn es um 50% Fremdkapital geht?

**Schnorf:** Früher sagten die Banken „Wow“, ihr gebt so viel Eigenkapital. Heute muss man dafür gut argumentieren. Doch 50% sind grundsätzlich kein Problem bei unseren Deal-Größen von typischerweise 30–100 Mio. Euro Unternehmenswert und wenn die Firma schon länger im Markt ist und einen guten Track Record hat.



Werner Schnorf

**VC Magazin:** Der Fonds zielt auf Buyouts von etablierten mittelgroßen Industrie- und Konsumgüterunternehmen. Von welchen Branchen halten Sie sich aktuell fern, welche sehen Sie besonders positiv?

**Schnorf:** Seit zwei Jahren halten wir uns von allen Automobilzulieferern fern, da hatten wir kein gutes Gefühl. Auch Anlagebau und Investitionsgüter sind seit 2007 kein echtes Thema für uns. Viel wichtiger als die Branche ist uns jedoch die Positionierung der Firma innerhalb einer Branche. Wir fokussieren in erster Linie erfolgreiche Nischenplayer mit Produkten von hoher Qualität, welche wiederum wichtige Bestandteile der Leistung des Kunden bilden.

**VC Magazin:** Immer mehr angelsächsische und deutsche Private Equity-Gesellschaften haben in den letzten Jahren ihr Engagement in der Schweiz verstärkt. Spüren Sie die stärkere Konkurrenz, z. B. in Auktionen?

**Schnorf:** Wir haben in der Vergangenheit fast 90% unserer Deals außerhalb von Auktionen geschlossen. Doch die Zahl der Auktionen ist angestiegen und man sieht auch mehr Konkurrenz. In der Schweiz ist eine Vernetzung in die Industrie hinein jedoch absolut ausschlaggebend, um gute Deals machen zu können. Viele internationale Adressen haben Offices in der Schweiz eröffnet, aber einige haben sie auch wieder geschlossen, weil sie die Netzwerke nicht haben. Wir sehen aktuell die Schweizer Industriellenfamilien, die auch in unserem Bereich investieren, als größere Konkurrenten an.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview. ■

## Zum Gesprächspartner

Werner Schnorf gründete im Jahr 2001 die Madison Management AG und ist heute CEO und Gründungspartner der Zurmont Madison Management AG, welche 2006 aus dem Zusammengehen mit dem Private Equity-Haus Zurmont entstanden ist. (www.zurmontmadison.ch)