

Zurmont Madison Management AG

Unternehmer im Finanzsektor Zurmont Madison gehört zu den etablierten Private-Equity-Häusern. Ziel ist nicht das schnelle Geld, sondern eine **gesunde strategische Unternehmensentwicklung**. Langfristig könnte die Rechnung aufgehen, wenn nicht überstürzte Exits getätigt werden müssen.

Werner Schnorf



Bild: zmg

Gründungspartner Zurmont Madison Management AG

Werner Schnorf ist einer jener Private-Equity-Manager, die ihre Spuren nicht bei einem Finanzhaus, sondern in der Industrie abverdient haben. Der frühere CEO der Tissot und der Swatch (Schweiz) AG strahlt eine unternehmerische Bodenständigkeit aus, die in diesem Geschäft seinesgleichen sucht.

Er wirkt glaubwürdig, wenn er sagt, dass er und die zwei weiteren Managing-Partner Guido Patroncini und Björn Böckenförde der Zurmont Madison Management AG ein Unternehmen strategisch und nachhaltig weiterentwickeln wollen. Zurmont Madison ist eine der führenden Private-Equity-Gesellschaften der Schweiz. Die 2006 aus dem traditionsreichen Privat-Equity-Haus Zurmont und der Madison Management AG entstandene Firma will ihre Portfoliounternehmen strategisch weiterentwickeln und setzt unter anderem auf «buy and build». Dabei geht es aber nicht um schnelle Umsatzsteigerungen, sondern um das Füllen von strategischen Lücken. «Schnelle Profite auf Kosten der Portfoliounternehmen streben wir nicht an, langfristig wäre dies auch nicht gewinnbringend. Um interessante Portfoliounternehmen übernehmen zu können, muss ein gewisses Vertrauen gewährleistet sein», so Schnorf.

Zurmont Madison investiert im Rahmen der Finanzierung von Management Buy-outs oder Nachfolgesituationen in «small-to mid-market»-Firmen aus der Schweiz oder dem deutschsprachigen Ausland jeweils zwischen 10 und 40 Mio. CHF. Da-

bei tritt Zurmont Madison immer als Lead-Investor auf und der Investitionsfokus liegt klar im Industrie und Konsumgüterbereich. Investments im Bereich von Venture Capital oder Restrukturierungen schliesst Zurmont Madison aus. Exemplarisch für die Unternehmensstrategie ist das Portfoliounternehmen Similor Group. Im Jahr 2003 wurde die Firma Arwa im Rahmen einer «buy and build»-Strategie zugekauft und erfolgreich integriert. Dadurch konnte die Similor Group ihr Produktportfolio besser positionieren und wurde zum Schweizer Marktleader. Im Jahr 2007 erfolgte der Trade Sale an den spanischen Komplettanbieter für Badezimmer ROCA.

Closed-end Limited Partnership

Die Investments werden über den neuen Fonds Zurmont Madison Private Equity L.P. finanziert. Mit diesem sogenannten «closed-end-vehicle» mit einer Lebensdauer von 10 Jahren und einem geschlossenen Investorenkreis will Zurmont Madison dem Kundenbedürfnis nach einem zeitlich geregelten Exit nachkommen. Dem Vorteil einer geregelten Rückzahlung steht dabei aber die Illiquidität eines Private-Equity-Investments gegenüber. Es besteht die Gefahr, dass ein Exit bis zum Ende der Fonds-Laufzeit nicht optimal erfolgen kann.

Investoren des Fonds sind zu rund je einem Drittel Pensionskassen, Family-Offices und Fund of Funds und stammen zu rund 75% aus der Schweiz. Das First Closing des Fonds wurde Ende Mai 2007 abgeschlossen, ein weiteres folgt im Februar 2008 und das Final Closing ist auf Mai 2008 festgesetzt. Von der Zielgrösse von 250 Mio. CHF sind aktuell rund zwei Drittel erreicht. Für institutionelle Investoren besteht eine Mindest-Zeichnungssumme von 10 Mio. CHF.

Im September 2007 wurde mit der deutschen Firma Röder Zeltsysteme das erste

Portfoliounternehmen akquiriert. Bei Röder handelt es sich um ein kotiertes Unternehmen. Dennoch ist die Akquisition ein durchaus typisches Private-Equity-Geschäft. Bis anhin befanden sich rund 76% der Firma in den Händen von vier Einzelpersonen. Mit der Übernahme dieser Anteile und den Käufen mittels eines öffentlichen Übernahmeangebots hält Zurmont Madison heute, zusammen mit dem Management Team, rund 83% der Röder.

Gute Aussichten dank moderatem Fremdkapitaleinsatz

Bis zum Zusammengehen erzielten die Beteiligungsgesellschaften von Zurmont und Madison eine Nettorendite von über 20% pro Jahr. Auch in Zukunft sollen ähnliche Renditen erreicht werden. Zurmont Madison arbeitet mit einem moderaten Fremdkapitaleinsatz. Die möglichen negativen Folgen eines Preisanstiegs auf dem Fremdkapitalmarkt durch die Kreditkrise tangieren Zurmont Madison somit nur unerheblich. Neben dem Schweizer bietet vor allem der deutsche Markt zahlreiche potenzielle Portfoliounternehmen. So können sich einige in Deutschland kotierte Unternehmen nicht genügend schnell über den Kapitalmarkt finanzieren. Dort besteht für Zurmont Madison die Möglichkeit, in die Lücke zu springen. (dad) <

Zurmont Madison Management AG

Eisengasse 15, P.O. Box 272, CH-8034 Zürich
T +41 (0)44 267 50 00, F +41 (0)44 267 50 01
Internet: www.zurmontmadison.ch

tätig seit	2007
Fondsvolumen	Ziel 250 Mio. CHF
investierte Volumen	10–40 Mio. CHF pro Beteiligung
Sektoren	Industrie, Konsumgüter
Portfoliofirmen	Röder Group