

Übersetzen für Konzerne

Der Sprachdienstleister CLS Communication ist **auf dem Sprung unter die globalen Top Ten**. Finanziert wird das Wachstum mithilfe des Private-Equity-Hauses Zurmout Madison.



CLS-Chefin Doris Albisser setzt auf Teamwork.

Text: Jost Dubacher

Übersetzen, so denkt man, ist ein ruhiges Geschäft. Das Dokument kommt rein, die Zielsprache wird festgelegt, es wird übersetzt und schliesslich geht der Text zurück an den Auftraggeber. So arbeiten tatsächlich Hunderte, ja Tausende von kleinen Übersetzungsbüros.

CLS Communication indes spielt in einer anderen Liga. Am Zürcher Sitz unweit des Paradeplatzes, wo früher übrigens die Swisscom-Auskunft beheimatet war, geht durchschnittlich alle drei Sekunden ein Auftrag ein. «Unsere Kunden», erklärt CEO Doris Albisser, «sind nicht primär Private oder Kleinfirmen mit sporadischen Aufträgen, sondern international tätige Grossunternehmen vorwiegend aus dem Finanzbereich

sowie der Pharma- und Telekommunikationsindustrie.» Einige dieser Firmen haben ihren ganzen Sprachdienst inklusive Personal an die CLS ausgelagert, weshalb man auch von einem Business Process Outsourcing (BPO) spricht.

Als Generalunternehmer übersetzt CLS Dokumente aus dem gesamten internen und externen Geschäftsverkehr. Vom E-Mail, das mit einer vollautomatischen Übersetzungsmaschine bearbeitet wird, bis zum mehrseitigen Vertrag, der gleich zweimal durch die Hände von juristisch geschulten Fachübersetzern geht; wobei die gleichen Vertraulichkeits- und Sicherheitsstandards gelten wie in einer Bank oder einem Konzernhauptszitz.

History

- **1997** Die CLS Communication AG wird als Spin-off des Schweizerischen Bankvereins und der Zurich Financial Services selbstständig.
- **2002** Beginn der Internationalisierung. CLS baut Niederlassungen in London und New York auf.
- **2003** Doris Albisser und sieben Mitaktionäre führen ein MBO durch. Der Umsatz beläuft sich auf gut 40 Mio. CHF.
- **Ab 2005** Die CLS fasst in Asien Fuss. Sie richtet Niederlassungen in Singapur, Hongkong und Schanghai ein.
- **2008** Der Umsatz liegt bei 60 Mio. CHF. CLS nimmt Verhandlungen mit Zurmout Madison auf.
- **Juli 2009** Die CLS geht in den Mehrheitsbesitz von Zurmout Madison über. Das Management hält eine substantielle Minderheitsbeteiligung und nimmt die Umsetzung der gemeinsam beschlossenen Akquisitionsstrategie in Angriff.
- **September 2009** Der Kauf des kanadischen Sprachdienstleisters Lexi-tech International macht CLS zu einem führenden Anbieter auf dem nordamerikanischen Übersetzungsmarkt.



Guido Patroncini und Andreas Ziegler

Als sich die Teams der Zürcher Madison Management AG und der Zuger Zurmont Finanz AG 2006 zusammenschlossen, lernten sich auch Guido Patroncini und Andreas Ziegler kennen: Patroncini als langjähriger VR-Präsident von Zurmont und Ziegler als Investment-Manager von Madison. Seither gehören sie zum siebenköpfigen Kernteam der neuen Zurmont Madison Management AG. Sie haben den Deal mit dem Sprachdienstleister CLS Communication ausgehandelt und sitzen gemeinsam im VR des Unternehmens. Das in die CLS investierte Geld stammt aus der Zurmont Madison Private Equity Limited Partnership, einem Fonds der 2007 aufgelegt und im Dezember 2008 bei 250 Mio. CHF geschlossen wurde. Als Geldgeber engagieren sich institutionelle Anleger, Pensionskassen und Family Offices aus dem In- und Ausland. Der Fokus des Fonds liegt auf Nachfolgeregelungen und Buy-outs in der Schweiz, in Deutschland und Österreich. Die CLS ist das dritte Investment nach dem Tessiner Hightech-Schmiedeunternehmen SMB und dem deutschen Eventdienstleister und Zeltbauer Röder.



80000 Aufträge jährlich, alle gängigen westeuropäischen und asiatischen Sprachen, mehrere Hundert festangestellte Sprachspezialisten, unzählige Freelancer, Schnittstellen in die IT-Infrastruktur der Grosskunden: Ein derart komplexer Workflow lässt sich nur mit einer massgeschneiderten Software verwalten. Bei CLS stecken mehrere Personenjahre Entwicklerarbeit in diesem digitalen Werkzeugkasten. «Rechnet man auch noch unsere branchen- oder kundenspezifischen Begriffs- und Textdatenbanken dazu, verfügen wir über ein breit gefächertes Technologieportfolio, das wir laufend ausbauen», erklärt Doris Albisser.

Doch die CLS-Chefin, gelernte Übersetzerin mit Executive MBA, weiss: Um mit dieser Technologieplattform auf Dauer an der Spitze stehen zu können und die nötigen Skaleneffekte zu erzielen, muss das Unternehmen wachsen; einerseits mit

dem Gesamtmarkt, der von der Globalisierung getrieben wird, andererseits mit dem Zukauf von Konkurrenten.

Seit 2007 verfolgt die CLS eine konkrete Akquisitionsstrategie. Gleichzeitig begannen Doris Albisser und ihre Mitaktionäre aus dem Management gezielt nach einem Eigenkapitalpartner zu suchen. «Getreu unserem bewährten Credo ‐finance follows strategy‐», wie Albisser betont.

Über verschiedene Kanäle kam der Kontakt zu Zurmout Madison zustande; ein Haus, das auf Buy-outs und Wachstumsfi-

nanzierungen in der Schweiz, in Österreich und Deutschland fokussiert ist. Doris Albisser und ihre Geschäftsleitungskollegen hatten schnell den Eindruck, dass man zusammenpasse; und zwar so gut, dass sie beschlossen, auf das branchenübliche Bieterverfahren zu verzichten.

«Weil wir exklusiv verhandeln konnten, gewannen wir tiefe Einblicke in die strategische Vision der CLS», sagt Guido Patroncini, einer der Gründungspartner von Zurmout Madison. Einer Einigung stand nichts mehr im Weg, und die Partner setzten einen

Vertrag mit drei Eckpunkten auf: Erstens wird das Aktienkapital aufgestockt, zweitens kauft Zurmout Madison das bestehende Management teilweise aus und drittens wird die internationale Wachstumsstrategie mit einer Finanzierungszusage in zweistelliger Millionenhöhe unterstützt.

Am 10. Juni war der Vertrag unterzeichnet, und schon einen Monat später ging der Kauf eines kleinen dänischen Sprachdienstleisters über die Bühne. Im September kam der kanadische Anbieter Lexi-tech International dazu. Als weitere Zielmärkte hat CLS Länder in Asien, im Mittleren Osten, in Osteuropa und Lateinamerika identifiziert.

Geht die Wachstumsstrategie auf, dürfen sich in einigen Jahren auch die Geldgeber von Madison Zurmout freuen. Sogar ein Börsengang von CLS scheint nicht ausgeschlossen. Drei der fünf weltgrössten Sprachdienstleister sind in Publikumsbesitz. ■

«Weil wir exklusiv verhandeln konnten, gewannen wir tiefe Einblicke in die strategische Vision der CLS.» Guido Patroncini