

Zeltbauer unter Schweizer Private Equity-Dach

Zurmont Madison will Röder-Gruppe weiter nach vorne bringen

Mit einer Dreiviertelmehrheit ist die Zurmont Madison Private Equity L.P. bei der börsennotierten Röder Zeltsysteme und Service AG eingestiegen. Röder hat seinen Sitz in Büdingen in der Nähe von Frankfurt am Main, ist aber mit seiner Geschäftsidee weltweit aktiv und gehört zu den größten „Playern“ in dieser Nische. Zurmont Madison will die Expansion des deutschen Unternehmens – auch mit Akquisitionen von Wettbewerbern – forcieren und es auf Platz 2 oder 3 der internationalen Zeltsysteme-Betreiber nach vorne bringen.

Expansion in mehrere Richtungen

„In unserer Expansionsstrategie sehen wir drei Stoßrichtungen“, erzählt Kurt Hitz, Investment Director bei Zurmont Madison und Projektleiter der im September 2007 vollzogenen Röder-Akquisition. Erstens soll Röder in Ländern, wo es noch keine solche Zeltbranche gibt, organisch wachsen – als Beispiele nennt Hitz China und die Türkei. Zweitens seien in etablierten Märkten wie in Deutschland, der Schweiz und Österreich Zukäufe kleinerer Unternehmen der Branche denkbar. Und drittens soll die Firma auf Märkten, wo sie noch nicht mit einer eigenen Niederlassung vertreten ist, Fuß fassen.

Röder-Zelte bei großen Events dabei

Die Röder Zeltsysteme und Service AG ist seit 1992 an der deutschen Börse notiert. Ihr Geschäft ist Zeltbau und -vermietung, z. B. für größere Events und zu besonderen Anlässen wie beispielsweise Sportveranstaltungen und Musikfesten. So war Röder im vergangenen Jahr mit seinen Zelten u. a. im Rahmen der Gruppenauslosung zur Fußball-Europameisterschaft 2008

dabei. „Wir wollen in dieser Nische Zeltbau und Zeltverleih bleiben und haben keine Expansion in Richtung Catering oder Beleuchtung vor“, sagt Hitz. „Wir wollen fokussiert bleiben.“



Kurt Hitz, Zurmont Madison

Börsennotierung bleibt

Vor dem Einstieg von Zurmont Madison waren die beiden Vorstandsmitglieder Rüdiger Blasius und Martin Osbeck sowie die beiden Geschäftsführer Thomas Roman und Jens Brüggemann mit insgesamt 76,2% Mehrheitsgesellschafter des Unternehmens. Über ihre Tochter Udai Vermögensverwaltung GmbH, die die Anteile

der vier Manager vollständig übernommen hat, ist Zurmont Madison dann vor wenigen Monaten zum Hauptanteilseigner des Unternehmens geworden. Durch ein freiwilliges Übernahmeangebot an die übrigen Aktionäre, das im Dezember abgelaufen ist, erhöhte die Zurmont Madison-Tochter Udai ihren Anteil an Röder auf 82,4%. Die restlichen 17,6% der weiterhin börsennotierten Röder-Aktien befinden sich in Streubesitz. „Wir wollen Röder auch an der Börse belassen, ein Squeeze-out ist zurzeit nicht vorgesehen“, sagt Hitz. So erhalte man sich die Option, gegebenenfalls zusätzliches Kapital über die Börse aufzunehmen.

Das Röder-Management wiederum sitzt weiterhin auch anteilmäßig mit im Boot: Es hält 25% an der Udai Vermögensverwaltung. Bei der operativen Führung der Röder Gruppe hat es keinen Wechsel gegeben, das bisherige Team ist weiterhin „an Bord“.

Die Beteiligung wurde je rund hälftig aus Eigen- und Fremdmitteln finanziert. Hitz betont, dass Zurmont Madison stets ohne hohen Leverage finanziert, damit der Cashflow nicht durch Zinsen und Tilgungen zu stark belastet wird. „Wir brauchen die Mittel, um die Röder-Expansion im weltweit wachsenden Event-

RÖDER ZELTSYSTEME UND SERVICE AG

GRÜNDUNGSJAHR: 1959

BRANCHE: KONSUM/VERANSTALTUNGSSERVICE

UNTERNEHMENSSTZ: BÜDINGEN/DEUTSCHLAND

MITARBEITER: CA. 400

UMSATZ 2007: CA. 50 MIO. EURO

WEBSITE: WWW.R-ZS.COM

Markt zu finanzieren“, erklärt Hitz. Röder sei auf Platz 4 und soll in den nächsten Jahren auf Platz 2 oder 3 hochsteigen. „Dem Röder-Management fehlte das Kapital, um einen großen Schritt nach vorne zu tun und sich dabei nicht zu stark zu verschulden.“

Nachfolgen, MBOs und Spin-offs im Fokus

Zurmont Madison, ein Zusammenschluss aus den früheren Managementfirmen Zurmont und Madison, hat sich als PE-Gesellschaft auf die Finanzierung von Unternehmensnachfolgen, Management Buyouts sowie auf Spin-offs von Konzerngesellschaften fokussiert. Regionaler Schwerpunkt sind Deutschland, die Schweiz und Österreich. Bisher hat die Gesellschaft – neben Röder – in 15 Direktbeteiligungen in den genannten Ländern investiert und inzwischen nach und nach wieder verkauft. Aktuell ist das Unternehmen noch im Fundraising (die Zielgröße von 150 Mio. Euro soll bis zur Jahresmitte erreicht werden) und prüft parallel die nächsten Akquisitionen. „Bei zwei Kandidaten sind wir in der Due Diligence und zuversichtlich, dass es zumindest zu einem Abschluss kommen wird“, sagt Hitz.

Investitionshorizont ca. fünf bis sieben Jahre

Gemeinsam mit dem Röder-Management will Zurmont Madison über die nächsten fünf bis sieben Jahre den Sprung nach vorne schaffen. In die tagesaktuelle Geschäftspolitik mischen sich die Zürcher nicht ein, bei strategischen Entscheidungen sind sie aber natürlich gefragt. Zu dem Teil der Strategie, der auch mögliche Akquisitionen beinhaltet, sagt Hitz, es würden schon drei bis vier potenzielle Kandidaten „aus der Ferne“ angeschaut – hier werde es in den nächsten Monaten konkretere Gespräche geben. „Neben dem Kapital bringen wir insbesondere auch unser Know-how in die Röder-Beteiligung mit ein“, sagt Hitz. „Und diese Erfahrungen betreffen auch Akquisitionen: Wie finanziert man sie? Wie integriert man sie?“ Der teils prominent besetzte Verwaltungsrat von Zurmont Madison und das Managementteam, das ausnahmslos einen industriellen Hintergrund und somit operative Erfahrung mitbringe, gewährleisten ein hervorragendes Netzwerk. ■

Bernd Frank

redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Gipfelstürmer.

Mit einem Abonnement des Swiss Equity magazins profitieren auch Sie von unseren soliden Analysen für Schweizer Small- und MidCaps. Wir beobachten Monat für Monat die Schweizer Nebenwerte, analysieren alle wichtigen Kennzahlen und kommentieren die Marktentwicklung.

Spezialausgabe «Tourismus»

Bereits zum vierten Mal lancierte das Swiss Equity magazin das Special «Tourismus». In der Ausgabe wurde die Geschäftsentwicklung der Schweizer Tourismusindustrie im Geschäftsjahr 2006/07 analysiert. In eigens erstellten Rankings weist das Swiss Equity magazin die besten Hotel- und Bergbahnbetriebe nach betriebswirtschaftlichen Kennzahlen aus. Interviews und Fachbeiträge zu aktuellen Trends runden das Special ab.



Jetzt abonnieren!

Swiss Equity
magazin

BESTELLEN SIE JETZT!

Fax +41 (0)43 300 53 88, Tel. +41 (0)43 300 53 80
oder online bestellen auf www.se-medien.ch