

VentureCapital

Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

in Kooperation mit:

Swiss Equity
magazin

SONDERBEILAGE

Private Equity-Markt Schweiz

Rahmenbedingungen für Investoren und Unternehmer – Private Equity-Dachfonds – Nachfolgefinanzierung – Börsengang in der Schweiz – Case Studies – ausländische Investoren in der Schweiz – Standpunkte – Interviews – u. v. m.

INNOVATION & WACHSTUM

Frischer Wind für Start-up-Finanzierungen
Nach Jahren der Abstinenz entdecken Investoren die frühen Unternehmensphasen

23

„Wir versuchen, die Interessen aller Stakeholder zu optimieren“ 32

*Interview mit Werner Schnorf,
Zurmont Madison Management*

Nichts zu verkaufen!

25

Portrait: SCM Strategic Capital Management AG

34

„Die Zurückhaltung der Investoren im Early Stage-Bereich hat sich gerächt“
*Interview mit Jean-Pierre Vuilleumier,
CTI Invest*

„Die Zeiten der inhaltslosen IPOs sind vorbei“ 36

*Interview mit Dr. Christian Wenger und
Dr. Wolfgang Zürcher*

Chips, die unter die Haut gehen
RFID-Pionier Datamars SA verstärkt US-Präsenz

26

„Wir planen, 2007 acht Unternehmen an die Börse zu bringen“ 38

*Interview mit Dr. Martin Grossmann,
3D Capital*

Vom Pionierland zum Spezialisten
Die Schweizer Solarbranche im Aufwind

28

MARKT

Angels, die aus finanziellen Gründen investieren, sind erfolgreicher

30

Neue Studie der Universität St. Gallen untersucht das Investitionsverhalten von Business Angels

Anzeige

Inhalt

Für mittelständische Unternehmen sind wir die richtigen Partner.

Aus Zurmont und Madison wurde 2006 die neue Zurmont Madison Private Equity. Wir beteiligen uns im Zuge von Nachfolge- und Buyout-Lösungen an mittelständischen Unternehmen aus dem Konsumgüter- und Industriebereich. Als aktive Partner des Managements denken und handeln wir nachhaltig.

Auswahl unserer Referenzen:



schlatter



||| SCHAFFNER

hiller  gruppe

Zurmont Madison Management AG
Eisengasse 15, 8008 Zürich
Telefon: +41 (0)44 267 5000

www.zurmontmadison.ch


Zurmont Madison
PRIVATE EQUITY

„Wir versuchen, die Interessen aller Stakeholder zu optimieren“

Interview mit Werner Schnorf, CEO Zurmont Madison Management AG

Im September 2006 haben sich die in Zürich domizilierten Private Equity-Unternehmen Zurmont Management AG und Madison Management AG zur Zurmont Madison Management AG zusammengeschlossen und die Lancierung eines 250 Mio. CHF-Fonds angekündigt. Das Venture-Capital Magazin erkundigte sich bei Werner Schnorf, CEO der Zurmont Madison Management AG, nach den Gründen der Fusion und dem aktuellen Stand des Fundraisings.

VC Magazin: Ein Grund des Zusammenschlusses war es laut Zurmont-CEO Patroncini, „eine Größe zu erlangen, die es erlauben wird, im Schweizer Private Equity-Markt eine bedeutende Rolle zu spielen“. Was waren die weiteren Gründe?

Schnorf: Voraussetzung einer erfolgreichen Partnerschaft ist eine kongruente Geschäfts- und Investitionsphilosophie. Beide Unternehmen kommen aus dem unternehmerischen Umfeld, basieren ihr Handeln auf dem Prinzip des Optimierens für alle Stakeholder und haben nicht das einseitige Maximieren zum Ziel. Damit ist die Basis für die Zukunft gelegt. Doch es gab weit mehr Gründe. Da waren Fragen der Struktur, der Größe bzw. Diversifikation sowie der Ausbau des Know-hows und des Networks. Sowohl Zurmont als auch Madison hatten beide eine suboptimale Größe für eine weitergehende Diversifikation und sind als Beteiligungsgesellschaften und somit als Open-End-Struktur organisiert. Zudem gestalteten sich die jeweiligen Kapitalerhöhungen zeitaufwendig und behinderten uns dabei in der benötigten Schnelligkeit bei interessanten Investitionsmöglichkeiten. Heute bevorzugen institutionelle wie auch die meisten privaten Investoren eindeutig Closed-End-Strukturen im Sinne von Limited Partnerships mit festen Laufzeiten. Zurmont bringt vertiefte Erfahrung in Bezug auf MBO/MBI sowie IPOs ein, während Madison viel Erfahrung mit komplexen Nachfolgelösungen aufweist. Zudem ergänzen sich unsere Netzwerke mit Schwerpunkten in Industrie und Konsumgütern ideal.

VC Magazin: Sie wollten im letzten Jahr noch mit dem Fundraising beginnen. Wie lautet die Zwischenbilanz?



Schnorf: Das Private Placement Memorandum wird ab Ende Januar verfügbar sein, so dass wir jetzt mit dem Fundraising starten. Wir planen ein erstes Closing im April. Substanzielle Commitments aus dem Umfeld unserer bisherigen Aktionäre liegen vor. Das bisher erprobte gute Interesse an unserem neuen Fonds zeigt uns, dass wir mit unserem Fokus richtig liegen. Unser langjähriger Track Record im Buyout-Bereich unterstützt die Nachfrage zusätzlich. Im Fundraising werden wir übrigens von Palomar Private Equity beraten und unterstützt.

VC Magazin: Der als Limited Partnership konzipierte Fonds hat seinen Sitz in Jersey. Was sprach gegen den Standort Schweiz?

Schnorf: Es ist unser Bestreben, dem Investor bezüglich Struktur und Bedingungen ein möglichst marktübliches Produkt anzubieten. Daher haben wir uns für eine Struktur entschieden, die auch bei internationalen und großen Investoren bekannt und akzeptiert ist. Die neuen Möglichkeiten des schweizerischen Kollektiven Anlagegesetzes sind noch nicht ausgereift und lassen zu viele Fragen offen, vor allem in Bezug auf die Besteuerung.

VC Magazin: Die vor dem Zusammenschluss bestehenden Investments sind von der Fusion ausgeschlossen und bleiben im Eigentum der Madison Manage-

ment AG bzw. der Zurmont Management AG. Was ist der Grund dafür?

Schnorf: Wir haben von Anfang an die bestehenden Investments der Zurmont und Madison nicht mit einbezogen. Wir wollten die Bewertungsdiskussionen nicht führen und sehen einen besseren Mehrwert für die bestehenden Aktionäre, wenn wir die Firmen nicht in die neue Struktur einbringen. Nach dem Verkauf der Deutschen Hiller Gruppe besitzt die Madison Private Equity Holding AG noch den Schweizer Marktleader in Sanitärarmaturen, die Similor-Gruppe. Zurmont Finanz AG hält die Mehrheit an dem Schweizer Schweißmaschinenhersteller Schlatter. Schlatter ist an der Schweizer Börse kotiert und verzeichnet seit der Übernahme eine sehr erfreuliche Kursentwicklung.

VC Magazin: Sie planen, mit Ihrem neuen Fonds in Unternehmensnachfolgen und Buyouts zu investieren. Wie sehr fürchten Sie die angelsächsische Konkurrenz, die dieses Segment ebenfalls stark umwirbt?

Schnorf: Natürlich sind wir uns der verstärkten Konkurrenz bewusst. Gegenüber der angelsächsischen und auch anderer europäischer Konkurrenz verfügt Zurmont Madison aber über einen entscheidenden Vorteil der lokalen Vernetzung. Die Manager und Advisor von Zurmont Madison sind langjährig und tief in der Schweizer Unternehmerszene und teilweise auch in Deutschland verwurzelt. Dies zeigt sich auch in der Tatsache, dass wir in der Vergangenheit über 70% der Deals auf proprietärer Basis verhandeln konnten. Der Dealflow, den wir im Moment bearbeiten, zeigt ähnliche Strukturen auf.

VC Magazin: Welche Art von Unternehmen suchen Sie?

Schnorf: Wir fokussieren uns auf Unternehmen, die vor einem nächsten Entwicklungsschritt stehen. Neben der Veränderung der Besitzverhältnisse gibt es in der Regel auch Strategie- oder Finanzierungsfragen. Die Unternehmen müssen ihren Hauptsitz in der Schweiz oder dem deutschsprachigen Ausland haben, eine etablierte Kundenbasis aufweisen und einen positiven Cashflow erwirtschaften. Die Umsatzgröße unserer Zielfirmen liegt zwischen 50 und 250 Mio. CHF. Wir

bevorzugen Firmen, die Produkte herstellen, und investieren nicht in reine Servicegesellschaften sowie Gebiete wie z. B. Biotech oder Software, wo wir nicht das entsprechende Know-how und Netzwerk haben. Zentral ist für uns immer die Frage, was wir dazu beitragen können, um die Marktleistungen der Firma zu steigern. Diese Frage müssen wir im Vorfeld schlüssig beantworten können. Auch das Management muss von der strategischen Stoßrichtung und von der „Chemie“ zu uns passen. Wir investieren nicht, falls wir nicht restlos vom Management überzeugt sind.

VC Magazin: Aus welchen Gründen sollte ich als Unternehmer an Sie verkaufen?

Schnorf: Das Managementteam von Zurmont Madison hat sich eine Reputation als kompetenter und verlässlicher Partner geschaffen, wenn es um die Lösung von Nachfolgefragen oder MBOs bzw. Spin-offs von mittelständischen Unternehmen geht. Ein Unternehmenseigentümer hat die Gewähr, mit Zurmont Madison ein Team zu finden, das aus dem Unternehmerumfeld kommt und daher den Bedürfnissen einer Familienunternehmung Rechnung trägt. Wir sind bestrebt, die Interessen aller Stakeholder, d. h. auch diejenigen der Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten, bestmöglich zu berücksichtigen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de



Zum Gesprächspartner:

Werner Schnorf gründete im Jahr 2001 die Madison Management AG und ist CEO der fusionierten Zurmont Madison Management AG (info@zurmontmadison.ch).