



InnoLas Solutions setzt Massstäbe in der Lasertechnologie: Hochpräzise Materialbearbeitung im Mikrobereich auch bei flächigen Bauteilen bis 1,4 m x 2 m.

## Nachhaltige Werte schaffen

*Die Welt scheint sich angesichts von Globalisierung, Digitalisierung, und wie die Megatrends alle heissen mögen, schneller und schneller zu drehen. Trotz hoher Geschwindigkeit und kürzeren Zyklen muss man für eine nachhaltige Zukunft aber die lange Sicht im Auge behalten.*

*Das aktuelle CGS Update steht deshalb ganz im Zeichen des langfristigen Buy & Build. Bei InnoLas Solutions sind erste Weichen für eine vielversprechende Zukunft gestellt. Was mit einer umsichtigen Strategie entstehen kann, sieht man am Beispiel von Maag.*

*Dass nicht nur CGS vom langfristigen Potenzial solider Buy & Build-Strategien überzeugt ist, zeigt die erfolgreiche Zeichnung unseres vierten Fonds. Mehr dazu auf der letzten Seite.*

*Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.*



Dr. Rolf Lanz,  
Managing Partner

## >>> CGS BUY & BUILD

# POTENZIAL ENTFALTEN



Von Jonas Bumbacher,  
Associate

**InnoLas Solutions muss wachsen, damit das Unternehmen sein Potenzial entfalten kann. Mit einem Umsatz von rund EUR 20 Millionen ist es noch zu klein, um langfristig im internationalen Geschäft auf Augenhöhe mit weltweit agierenden Kunden und Grosskonzernen mithalten zu können – mit ein Grund, weshalb Richard Grundmüller im April 2018 die Mehrheit an die CGS verkaufte. Die gemeinsam entwickelte Buy & Build-Strategie soll die Wettbewerbsfähigkeit und die Erfolgsaussichten des Unternehmens in den relevanten Wachstumsmärkten sicherstellen.**

InnoLas Solutions gilt als innovativer Partner mit einem breiten und flexiblen Produktspektrum sowie hoher Beratungs- und Technologiekompetenz. Der Maschinenbauer hat bewiesen, dass er Marktentwicklungen antizipiert und seiner anspruchsvollen Kundschaft frühzeitig attraktive Lösungen anbieten kann.

Das Unternehmen muss allerdings wachsen und den Umsatz vervielfachen, um eine kritische Grösse im internationalen Geschäft zu erreichen. Die Buy & Build-Strategie mit gezielten Folgeinvestitionen wird aus InnoLas Solutions eine starke, international aufgestellte und technologisch führende Industriegruppe formen.

## Akquisitionen und Innovation

Im Vordergrund stehen Akquisitionen zur Expansion in neue Endmärkte und zum Ausbau des Servicenetzes für mehr Kundennähe, insbesondere in Asien und den USA. Weitere Stossrichtungen sind die verstärkte Innovation, die kontinuierliche Weiterentwicklung der Maschinenplattformen, die Ergänzung und Erweiterung des Produktprogramms und der Transfer der vorhandenen Kompetenzen auf die verwandten Bereiche Elektronik und Halbleiter.

InnoLas Solutions produziert kundenspezifische Maschinen und Prozesslösungen für hochpräzise Laseranwendungen in der Photovoltaik-, Elektronik- und Halbleiterindustrie sowie in der Feinwerktechnik. Das Unternehmen beliefert renommierte, weltweit agierende Kunden in den Kernmärkten Europa, USA und Asien. InnoLas Solutions beschäftigt über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Firmensitz in Krailling, Deutschland, sowie in den USA und an verschiedenen Standorten in Asien.



Richard Grundmüller (rechts) hat seine Nachfolge frühzeitig geregelt: Mit 53 Jahren hat er die Mehrheit an InnoLas Solutions an CGS verkauft und die operative Leitung an Markus Nicht (links) übergeben.

#### Frühzeitige Nachfolge

«Man sollte spätestens mit 50 Jahren beginnen, sich zu hinterfragen, was man eigentlich mit dem Unternehmen und mit sich selber machen möchte», meint der 53-jährige Richard Grundmüller. Mit dem Teilverkauf seines Unternehmens hat er sich deshalb auch gleich entschieden, das Tagesgeschäft vollständig an seinen jüngeren Kollegen Markus Nicht zu übertragen und sich auf strategische Fragen und weitreichende techno-

logische Themen zu konzentrieren, was reibungslos funktioniert hat. Nun unterstützt er CGS bei der Auswahl und Ansprache von geeigneten Buy & Build-Zielen und sitzt neu auf der Käufer- und nicht mehr der Verkäuferseite. ■

mehr auf [www.innolas-solutions.de](http://www.innolas-solutions.de)

>>> CGS BUY & BUILD

## MAAG – EINE ERFOLGSGESCHICHTE



Von Antonio Cives,  
Managing Partner

**Begonnen hat die Erfolgsgeschichte im April 2008: CGS übernahm die deutsche Automatik Plastics Machinery, ein Spin-off der Schweizer Rieter Gruppe. Mit einer gezielten Buy & Build-Strategie sollte aus dem Unternehmen eine starke, weltweit tätige Gruppe entstehen. Der wichtigste Schritt dazu war der Zusammenschluss mit Maag Pump Systems zur Maag Gruppe, heute Teil von Dover, kotiert an der New York Stock Exchange.**

Automatik war führend in der Herstellung von Granulieranlagen für die Kunststoffindustrie, aber die globale Präsenz und damit die Kundennähe fehlten. Kurz nach der Übernahme durch CGS wurde diese Lücke geschlos-

sen: Automatik eröffnete neue Produktions- und Servicestandorte in China und den USA sowie Vertriebs- und Servicezentren in Malaysia, Taiwan und Brasilien. Zwei Jahre später erfolgte dann der wichtigste Schritt in der Umsetzung der Buy & Build-Strategie, der Zusammenschluss mit Maag Pump Systems zur Maag Gruppe. Dank der ausgezeichnet zusammenpassenden Produktportfolios erarbeitete sich die Gruppe mit ihren kundenspezifischen Systemlösungen einen hervorragenden Ruf und eine einzigartige Position auf dem globalen Markt der Polymer- und Extrusionsindustrie.

Eine weltweite Vertriebsorganisation, neu ausgerichtete Geschäftseinheiten mit klarem Marktfokus, schlanke Produktionszentren und die beschleunigte Produktentwicklung sind einige Beispiele von operativen Verbesserungen der Maag Gruppe während des CGS Engagements.

Nach der erfolgreichen Integration der beiden Unternehmen suchte CGS nach einem strategischen Partner, welcher der Maag Gruppe ein optimales Umfeld für die weitere positive Entwicklung bieten konnte. 2012 wurde sie bei der Pump Solutions Group von Dover fündig.

CGS hat Ueli Thürig, CEO Maag, diesen Sommer getroffen und die gemeinsame Zeit Revue passieren lassen.

*Herr Thürig, wie sind Sie mit CGS in Kontakt gekommen?*

Die Herren Lanz und Gloor hatten mich 2009 kontaktiert, da sie an Maag Pump Systems als Erweiterung für den Aufbau einer Industriegruppe interessiert waren. Damalige Vision war es, einen global führenden Systemanbieter in der Kunststoffherstellung aufzubauen.

*Aus welchen Überlegungen ist Maag Pump Systems den Zusammenschluss mit Automatik eingegangen?*

Die Eigentümer von Maag Pump Systems und ich hatten uns auch Gedanken zu einer Buy & Build-Strategie gemacht. Die Idee dahinter war, unser Produktportfolio in den angestammten Märkten zu erweitern – und wir hatten Automatik schon länger auf unserer Akquisitionsliste.

*Hatten Sie damals noch andere Optionen geprüft?*

Natürlich hatten wir auch andere Optionen geprüft. Wir kamen aber zum Schluss, dass eine Fusion mit Automatik für uns und unsere Kunden eine gute Lösung ist und für die Aktionäre den grössten Mehrwert bringen wird, da wir dieselben Kunden bedienen und wir gemeinsam viel stärker am Markt auftreten konnten.



Ueli Thürig, 57, CEO Maag, verfügt über einen Abschluss der Fachschule Winterthur und einen Executive MBA der Universität St. Gallen (HSG).

*Wie beurteilen Sie die Buy & Build-Strategie im Rückblick?*

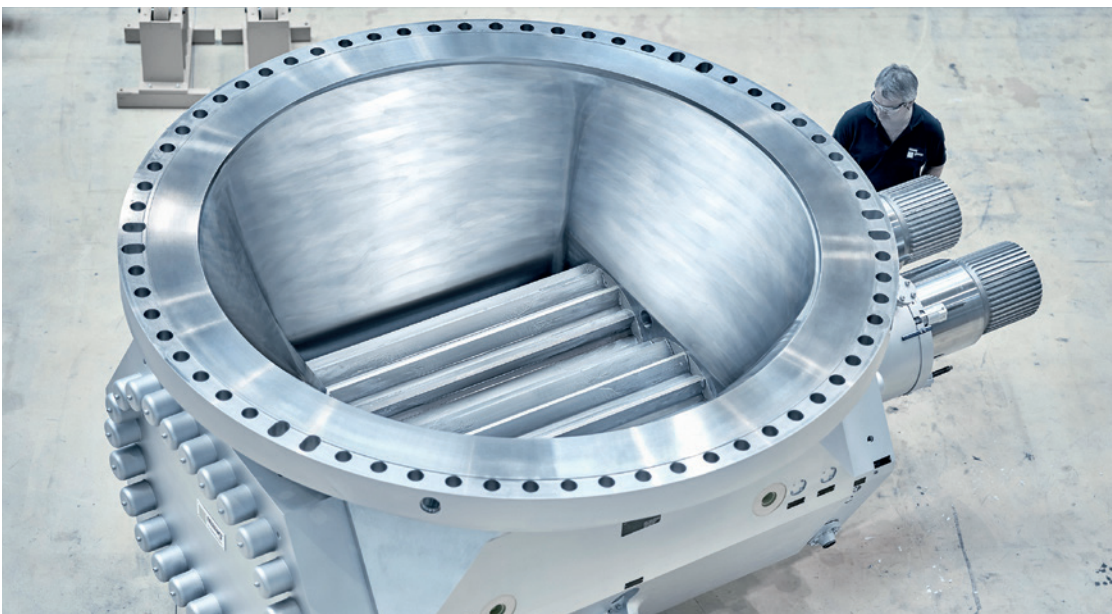
Für uns war die Buy & Build-Strategie die beste Lösung mit dem grössten Mehrwert für die Firma und unsere Kunden. Wir haben die Strategie auch nach dem Exit der CGS weitergeführt.

*Und, hat die Strategie das Erhoffte gebracht?*

Ja, wir haben das erwartete Wachstum dank der Strategie sogar übertroffen.

*Welches waren für Sie die Höhepunkte während der Zusammenarbeit mit CGS?*

Das Highlight war, dass ich als CEO volle Kontrolle über die Firma hatte und das Unternehmen als CEO und Unternehmer erfolgreich entwickeln durfte. Natürlich war es auch spannend, einen tieferen Einblick in das Geschäftsmodell von Finanzinvestoren zu bekommen.



Maag – global führend in der Herstellung von Zahnradpumpen, Granulier- und Filtrationssystemen sowie Pulvermühlen für anspruchsvolle Anwendungen in der Kunststoff-, Chemie-, Petrochemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie.

CGS ist eine unabhängige, erfahrene Industriepartnerin mit Sitz in Pfäffikon, Schweiz. CGS ist darauf spezialisiert, mittelständische Unternehmen zu internationalen Gruppen zu formen und zu entwickeln. Seit 1999 investieren CGS Fonds in Plattformunternehmen in den deutschsprachigen Ländern Europas sowie in ergänzende Akquisitionen weltweit.

#### *Gab es auch Schwierigkeiten?*

Natürlich gab es auch Schwierigkeiten: Während der Finanzkrise 2009 und 2010 hatten wir eine herausfordernde Zeit. Aufgrund unseres projektbezogenen Geschäfts waren die Gespräche mit den Kreditgebern nicht immer erfreulich. Aber schlussendlich konnten mein Team und ich viel dazu lernen.

*Was würden Sie einem Unternehmen empfehlen, das vor derselben Herausforderung steht wie Sie damals? Was muss es beachten?*

Ich denke, es gibt zwei wesentliche Faktoren: Die Strategie muss für das Unternehmen stimmen und sollte vor dem Zusammengehen mit einem Partner klar definiert

werden. Auch den menschlichen Aspekt sollte man nicht unterschätzen: Eine gute und offene Zusammenarbeit zwischen den Eigentümern und der Unternehmensführung ist für den Erfolg des Unternehmens wichtig.

*2012 verkaufte CGS die Beteiligung an Dover. Wie hat sich Maag seitdem entwickelt?*

Wir haben uns sehr gut entwickelt. Wir konnten mit der Unterstützung von Dover weiter wachsen, organisch, aber auch durch Akquisitionen, und sind heute mit mehr als 1'000 Mitarbeitenden der Marktführer in unserem Marktsegment.

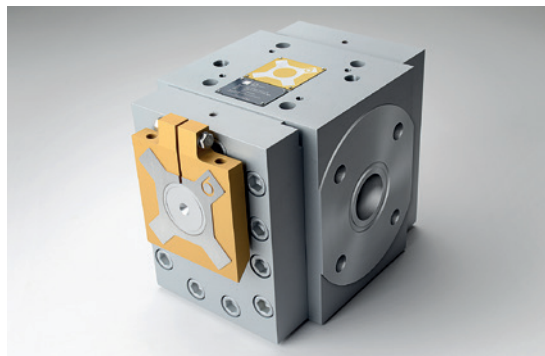
*Welche aktuellen Herausforderungen sehen Sie für Maag?*

Unsere Projekte werden immer grösser und anspruchsvoller. Damit erhöhen sich die technischen und finanziellen Risiken für unsere Firma. Um diese Risiken zu reduzieren, brauchen wir top ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Leider sind diese im heutigen Arbeitsmarkt nur schwer zu finden.

*Wo sehen Sie Maag in den nächsten 5–10 Jahren?*

Unsere Vision ist, weiter profitabel zu wachsen und unseren Umsatz in den nächsten fünf Jahren zu verdoppeln. ■

mehr auf [www.maag.com](http://www.maag.com)



Maag steht für qualitativ hochstehende Produkte wie z. B. Zahnrادpumpen für die Kunststoff- und Elastomerverarbeitung.

>>> CGS FONDS

## VIERTER FONDS ERFOLGREICH GEZEICHNET



Von Christoph Haller,  
Managing Partner

**Mitte Jahr schloss die Zeichnung des vierten CGS Industriebeteiligungsfonds (CGS IV) mit Kapitalzusagen von insgesamt CHF 240 Millionen, dem vertraglich maximal möglichen Betrag. Das anvisierte Volumen wurde damit klar erreicht.**

Mit dem vierten Fonds steht der Schweizer CGS Management AG, die als exklusive Beraterin aller CGS Industriebeteiligungsfonds agiert, zusätzliches Kapital für ihre bewährte Investitionsstrategie zur Verfügung. Ein Viertel des zugesagten Kapitals von CGS IV wurde bereits in drei Plattformgesellschaften investiert, die den Kern für international führende Industriegruppen in ihrem Bereich bilden.

#### **Bewährte Strategie**

Seit dem 1999 geschlossenen ersten Fonds verfolgt CGS konsequent die gleiche Strategie: Industrielles Buy & Build mit speziellem Fokus auf firmenübergreifende Integration und Prozessoptimierung. Investitionsziele sind kleinere bis mittelgrosse Unternehmen in ausgewählten Kernbereichen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, in denen die CGS Partner Führungserfahrung aufweisen.

#### **Mittel für attraktive Projekte**

Ashley Le Feuvre, Verwaltungsrat Fondsledungsgesellschaft CGS IV, freut sich über die erfolgreiche Zeichnung: «Wir sehen eine Vielzahl attraktiver Projekte, die ganz auf der Linie unserer erfolgreichen Investitionsstrategie liegen. Mit dem neuen Fonds haben wir nun das nötige Kapital, um sie zusammen mit dem CGS Team voranzutreiben.» ■

**CGS** MANAGEMENT  
the business builders

#### HERAUSGEBERIN

CGS Management AG  
Huobstrasse 14  
Postfach 355  
8808 Pfäffikon  
Schweiz  
Tel. +41 55 416 16 40  
Fax +41 55 416 16 41  
[info@cgs-management.com](mailto:info@cgs-management.com)  
[www.cgs-management.com](http://www.cgs-management.com)

© Alle Rechte vorbehalten.  
Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung.