



SF Tooling und Top-Werk – zwei Industriegruppen, die CGS zu Weltmarktführern geformt hat.

Den Worten Taten folgen lassen

Ziele und Strategien sind schnell formuliert – bei der Umsetzung aber ist ein langer Atem gefragt, damit den Worten auch wirklich Taten folgen. Wir haben hohe Ziele: Mit gezielten Buy & Build-Strategien wollen wir unsere Portfoliogesellschaften an die Weltspitze bringen. Wie sieht es mit den Resultaten aus?

Mit SF Tooling und Top-Werk haben es zwei weitere Gruppen an die Weltspitze geschafft. Die Top-Werk ist zudem ein gutes Beispiel dafür, was eine gelungene Integration ausmacht. Einen wichtigen Entwicklungsschritt hat die Photonics Systems Group mit ihrer ersten Ergänzungsinvestition erfolgreich vollzogen.

Unternehmerische Verantwortung spielt bei allem, was wir tun, eine zentrale Rolle. Wie wir dieser Verantwortung gerecht werden, lesen Sie ebenfalls im aktuellen CGS Update.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.



*Dr. Rolf Lanz,
Managing Partner*

>>> VERANTWORTUNG

VERANTWORTUNGSVOLL INVESTIEREN – DAFÜR STEHEN WIR



Von Thierry Biggoer,
Associate

Unternehmerisch tätig sein, heisst Verantwortung übernehmen – nicht nur in der eigenen Wertschöpfungskette, auch darüber hinaus. CGS hat einen pragmatischen Ansatz entwickelt, der weit über die verantwortungsvolle Zuteilung des Kapitals ihrer Anleger hinausgeht, und diese Philosophie in den Portfoliogesellschaften verankert.

CGS legt grossen Wert auf eine nachhaltige, verantwortungsvolle Unternehmensführung, die weit über finanzielle Aspekte hinausgeht. CGS lässt sich dabei von den 10 ESG-Prinzipien des United Nations Global Compact leiten. Die unter dem Begriff ESG zusammengefassten Aspekte Umwelt (Environment), Soziales (Social) und Unternehmensführung (Governance) spielen bei CGS eine zentrale Rolle im Aufbau und der Risikobeurteilung der Portfoliounternehmen, von der Due Diligence über die Investitionsphase bis hin zum Exit.

Gültig für alle

Im Jahr 2017 fasste CGS ihre Werte und Prinzipien im Geschäftsverhalten über den gesamten Investitionsprozess hinweg in einer ESG-Richtlinie zusammen. Diese Richtlinie gilt sowohl für CGS als auch die Unternehmen, in die sie investiert. Sie deckt die Anlagestrategie und -prozesse sowie die Führung der Portfoliounternehmen ab, einschliesslich Mindeststandards, die von allen Unternehmen festzulegen und zu erfüllen sind. Die Richtlinie gilt für alle, von den Direktoren über die leitenden Angestellten bis hin zu den Mitarbeitenden.

Fortsetzung auf Seite 2

ESG-Leistungskennzahlen

Alle Portfoliounternehmen berichten monatlich über acht Leistungskennzahlen: Elektrische Energieeffizienz, Mitarbeiterfluktuation, unfallbedingt verlorene Arbeitszeit, Absenzenquote und Indikatoren zu Korruptionsrisiko, Konzentrationen auf Beschaffungs- und Kundenseite sowie Innovation.

Fokus auf Kernrisiken

Hauptziele sind eine harmonisierte Bewertung der Gesellschaften in Bezug auf ESG und eine gemeinsame Ausgangsbasis, auf der weitere Massnahmen systematisch aufgebaut werden können. Ab 2019 berichtet jedes Unternehmen monatlich über acht ESG-Leistungskennzahlen. Dies bewirkt ein höheres Risikobewusstsein, eine höhere Transparenz und eine verbesserte Corporate Governance in sämtlichen Portfoliogesellschaften.

Die ESG-Politik von CGS konzentriert sich auf Kernrisiken und -chancen, die sich aus dem tatsächlichen Geschäft ergeben. Sie behandelt vorrangig Fragen, bei denen die wirtschaftlichen Auswirkungen am höchsten sind, einschliesslich des Vermeidens kostspieliger Schäden.

Jedem Unternehmen steht es frei, über den Mindeststandard hinauszugehen und weitere Schwerpunkte aufzugreifen.

Drei Säulen

Die ESG-Politik basiert auf den drei Säulen «ESG Risikomatrix», «Verhaltenskodex» und «Berichterstattung». Jedes Portfoliounternehmen erarbeitet die entsprechenden Inhalte in seinem jeweiligen Kontext. Dabei werden alle Stufen im Unternehmen in die Pflicht genommen, vom Verwaltungsrat respektive Beirat mit seiner Mitgestaltung bis zu den einzelnen Mitarbeitenden mit ihrer Unterzeichnung des Verhaltenskodexes. Alle Portfoliounternehmen haben einen ESG-Aktionsplan für 2019 definiert oder stehen kurz davor. ■

ESG Risikomatrix	Verhaltenskodex	Berichterstattung
<ul style="list-style-type: none"> • Managementworkshop zur Erstellung einer Risikomatrix • Identifikation der wichtigsten Risiken und Chancen • Als Ergebnis wird ein Aktionsplan zur Bewältigung von Schlüsselrisiken erstellt 	<ul style="list-style-type: none"> • Jedes Portfoliounternehmen erstellt eine eigene Version • Verhaltenskodex wird an jedem Standort eingeführt • Erforderliche schriftliche Bestätigung von jedem Mitarbeitenden 	<ul style="list-style-type: none"> • Verantwortliche ESG-Manager verfolgen gemeinsam definierten Aktionsplan • Regelmässige Berichterstattung an CGS • ESG-Aktivitätsbericht zum Jahresende an Verwaltungsrat/Beirat

Die drei Pfeiler der CGS-Richtlinie für verantwortungsvolle Unternehmensführung.

>>> INTEGRATION

MEHR ALS DIE EINZELTEILE



Von Marc Trippel, Investment Director

Industriegruppen formen besteht aus Akquirieren und Aufbauen, wie es der Ausdruck «Buy & Build» sagt. Wichtig sind beide Aspekte dieser Strategie, entscheidend ist der zweite. Es ist eine Kunst, eigenständige Unternehmen zu einer Gruppe zu formen, die mehr ist als die Summe der Einzelteile. Ein aktuelles Beispiel ist die Top-Werk Gruppe.

Die Top-Werk Gruppe ist mit einem Umsatz von EUR 230 Mio. klare Marktführerin in der Konstruktion von Maschinen und Anlagen zur Herstellung von Betonfertig-

elementen. Entstanden ist die Gruppe 2013 aus den Firmen SR Schindler und Prinzing Pfeiffer mit EUR 30 Mio. Umsatz. Die Akquisition von Hess vervollständigte das Produktangebot der Gruppe und ermöglichte einen klaren Fokus auf Vertrieb und Marktbearbeitung und damit das Cross-Selling zwischen den Gesellschaften. Die 2014 zur Gruppe gestossene Masa verfügte über ein weitgehend deckungsgleiches Produktportfolio wie Hess und wurde in einer mehrjährigen Integrationsphase mit einer klaren Zweimarkenstrategie in die Gruppe überführt.

Zum Komplettanbieter entwickelt

Die einzelnen Unternehmen haben sich durch jahrzehntelange Technologieführerschaft, globale Tätigkeit und starke Reputation eine ausgezeichnete Position in ihren

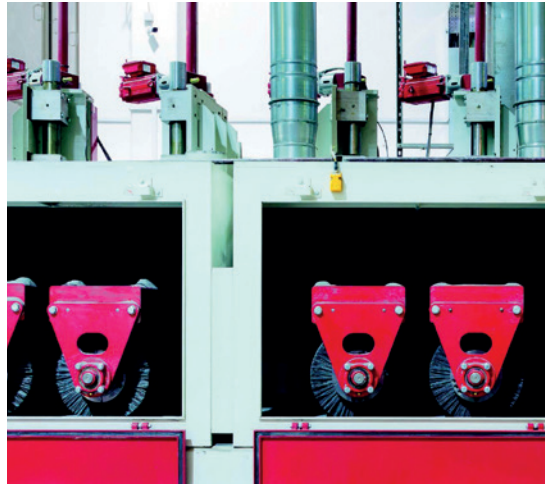
Bereichen geschaffen. Mit einem gezielten Buy & Build-Ansatz hat CGS daraus die Top-Werk Gruppe als Komplettanbieter geformt. Die 2013 formulierten strategischen Ziele haben unverändert Gültigkeit: Umfassendes industrielles Produktportfolio für alle Betonprodukte unter einem Dach; weltweite Präsenz mit starken Marken «Made in Germany»; nutzen von Synergien und Skaleneffekten, insbesondere in Vertrieb, Entwicklung und der Zentralisierung von Supportfunktionen.

Klare Ziele, transparente Strategie

Über Jahre konsequent verfolgt, sind klare Ziele und eine transparente Strategie wesentliche Erfolgsfaktoren für das Zusammenführen von Unternehmen. Ebenso wichtig ist es, ihre Geschichte und Identität bei der gemeinsamen Ausrichtung auf die Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse zu respektieren und zu wahren. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als Stützen jedes Unternehmens müssen dabei abgeholt und eingebunden werden. Zeit spielt in diesem Prozess eine grosse Rolle – oft wird die Dauer einer erfolgreichen Integration erheblich unterschätzt.

Stetiges Zusammenwachsen

Bei der Top-Werk Gruppe hat die sorgfältige Integration zu einer hervorragenden Stimmung unter den Mitarbei-



Top-Werk Gruppe – Beispiel einer sorgfältig geplanten und gelungenen Integration.

tenden geführt. Die Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaften wird stetig vertieft und beinhaltet auch die Entwicklung neuer Maschinen. Das Bündeln von Ressourcen, insbesondere im Bereich Forschung und Entwicklung, eröffnet neue Möglichkeiten, wie sie nur im Gruppenverbund möglich sind. ■

>>> BUY & BUILD

GEZIELTE VERSTÄRKUNG



Von Jonas Bumbacher,
Associate

Die Photonics Systems Gruppe schaltet einen Gang höher. Die Gruppe um das Plattformunternehmen Innolas Solutions hat sich mit der Übernahme von LS Laser Systems gezielt verstärkt. Damit hat sie den nächsten Entwicklungsschritt hin zu einem global führenden Lasermaschinenbauer für die Mikromaterialbearbeitung eingeleitet. Das ideal ergänzte Technologieportfolio öffnet der Gruppe Wachstums- und Synergiepotenzial im Elektronikbereich und bringt sie näher zu den Kunden. Gleichzeitig ermöglicht die Übernahme den bisherigen Eigentümern der LS Laser Systems eine ideale Nachfolgelösung.

LS Laser Systems genießt weltweit einen exzellenten Ruf und ist als leistungsstarker und zuverlässiger Partner für Lasertechnologie mit hohem Qualitätsanspruch be-

kannt. Das Unternehmen hat vor allem in der Entwicklung und Produktion von Systemen zum aktiven und passiven Laserabgleich über die letzten zweieinhalb Jahrzehnte neue Massstäbe gesetzt. Der als Laser-Trimming bezeichnete Prozess verändert die Eigenschaften einer elektronischen Schaltung gezielt durch Laserschnitt. Er kommt im Elektronik- und speziell im Automobilbereich für verschiedenste Schaltungen und Sensoren zum Einsatz wie z. B. automatische Mautsysteme, Parksensoren und Tankfüllmessung.

Ergänzt Produktportfolio

Diese spezielle Technologie der Mikromaterialbearbeitung ergänzt das Angebot der Photonics Systems Gruppe ideal. Markus Nicht, CEO der Gruppe, ist vom Zukunftspotenzial überzeugt: «Der Laser-Trimmer-Prozess wird weiter an Bedeutung gewinnen. LS Laser Systems verfügt über eine hervorragende Reputation im Markt und ist daher gut positioniert, um von diesem Potenzial profitieren zu können.»

Fortsetzung auf Seite 4

Die Photonics Systems Gruppe ist führend im Bereich Lasermikromaterialbearbeitung. Die Gruppe entwickelt und produziert kundenspezifische Maschinen und Prozesslösungen für hochpräzise Laseranwendungen in der Photovoltaik-, Elektronik- und Halbleiterindustrie sowie in der Feinwerktechnik. Sie beliefert renommierte, weltweit agierende Kunden in den Kernmärkten Europa, USA und Asien. Die Gruppe beschäftigt rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Gruppensitz in Krailling, Deutschland, sowie in den USA und an verschiedenen Standorten in Asien.

Aufnahmekriterien**Weltmarktführerindex:**

- (Eigentümer-)Führung mit Stammsitz zu mindestens 50 % im DACH-Raum
- Weltmarkt: Tätigkeit auf mindestens 3 von 6 Kontinenten mit eigenen Produktions- und/oder Vertriebsgesellschaften bzw. Exporttätigkeit
- Jahresumsatz: mindestens EUR 50 Mio.
- Marktführer: Nr. 1 oder Nr. 2 im relevanten Weltmarkt(segment)
- Exportanteil/Auslandsanteil: mindestens 50 % des Umsatzes

>>> BUY & BUILD

CGS FORMT WELTMARKTFÜHRER



Von Timo Serke,
Analyst

CGS entwickelt mittelständische Industrieunternehmen mit massgeschneiderten Buy & Build-Strategien zu international führenden Gruppen. Den Erfolg bescheinigt der Weltmarktführerindex, der führende Unternehmen in einem objektiven und transparenten Auswahlprozess identifiziert: Mit SF Tooling sowie den Top-Werk-Unternehmen Masa und Hess sind gleich drei Gesellschaften vertreten. Sie haben es an die Spitze geschafft, wie auch die bereits veräusserten Gruppen Maag und Schöttli.

Grundlage der Buy & Build-Strategie der CGS sind die vielen gut positionierten KMU mit hervorragender Technologiekompetenz im Raum Schweiz, Deutschland und Österreich. Aus eigener Kraft schaffen es viele Unternehmen nicht, sich global aufzustellen. Dies hängt meist mit der fehlenden Erfahrung mit Kooperationen und der Übernahme von anderen Unternehmen, dem fehlenden Know-how in der Integration und dem fehlenden Zugang zu den Kapitalmärkten zusammen.

CGS bringt Know-how, Erfahrung und Zugang

CGS verfügt über Industrieerfahrung, M&A- und Integrationskompetenz sowie über die Finanzkraft, um Unternehmen über diese Hürden hinwegzuhelfen und sie zu Weltmarktführern in ihrer Nische zu entwickeln. CGS-Portfoliogesellschaften sind gut vertreten im Weltmarktführerindex, welcher unter der wissenschaftlichen Betreuung der Henri B. Meier Unternehmerschule, Teil der Executive School of Management, Technology & Law der Universität St.Gallen, und in Kooperation mit der Akademie Deutscher Weltmarktführer erstellt wird.

Top-Werk und SF Tooling als Weltmarktführer

Aufgeführt sind sowohl Masa als auch Hess, die CGS zusammen mit weiteren Akquisitionen zur Top-Werk Gruppe aufgebaut und internationalisiert hat. Die Gruppe ist heute der globale Marktführer in der Konstruktion von Maschinen und Anlagen zur Herstellung von Betonfertigelementen. Weiter im Index vertreten ist SF Tooling: Die Gruppe ist unter anderem aus der deutschen Schaufler Tooling und der amerikanischen Fischer Tool & Die entstanden. Die SF Tooling Gruppe ist aktiv im Formenbau für die Druckgussindustrie. Ihre Werkzeuge gehen primär in die Automobilindustrie in Europa und den USA. ■

Fortsetzung von Seite 3

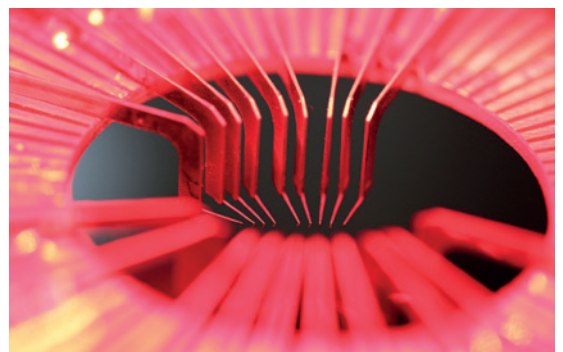
Wachstum und internationale Expansion

Mit der Akquisition von LS Laser Systems erschliesst die Photonics Systems Gruppe neues Wachstums- und Synergiepotenzial im Elektronikbereich. Mit dem ergänzten Produktportfolio und dem verstärkten globalen Vertriebs- und Servicenetz kann die Gruppe ihrer weltweiten Kundenbasis eine breitere Lösungspalette anbieten. CGS strebt über die kommenden Jahre überdurchschnittliche Wachstumsraten sowohl für LS Laser Systems als auch für die ganze Gruppe an. Nebst organischem Wachstum soll die Photonics Systems Gruppe durch weitere Zusatzakquisitionen neue Endmärkte erschliessen.

Die Photonics Systems Gruppe rückt auch räumlich näher zusammen. Im Herbst 2019 wird LS Laser Systems einen neuen Standort in der Nähe der Gruppe beziehen, was die Kommunikation und Abstimmung im ganzen Unternehmen erleichtern wird.

Ideale Nachfolgelösung

Die bisherigen Eigentümer wollen sich mittelfristig aus dem Unternehmen zurückziehen. Mit dem Verkauf sichern sie die Zukunft der Firma, der etablierten Marke und der Arbeitsplätze. Um die Kontinuität sicherzustellen, behalten die Alt-Eigentümer übergangsmässig ihre operativen Rollen im Unternehmen, bevor sie sich altershalber zurückziehen. ■



Laser-Trimming – neue Technologie mit Zukunftspotenzial im Portfolio der Photonics Systems Gruppe.

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
www.cgs-management.com

© Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung.