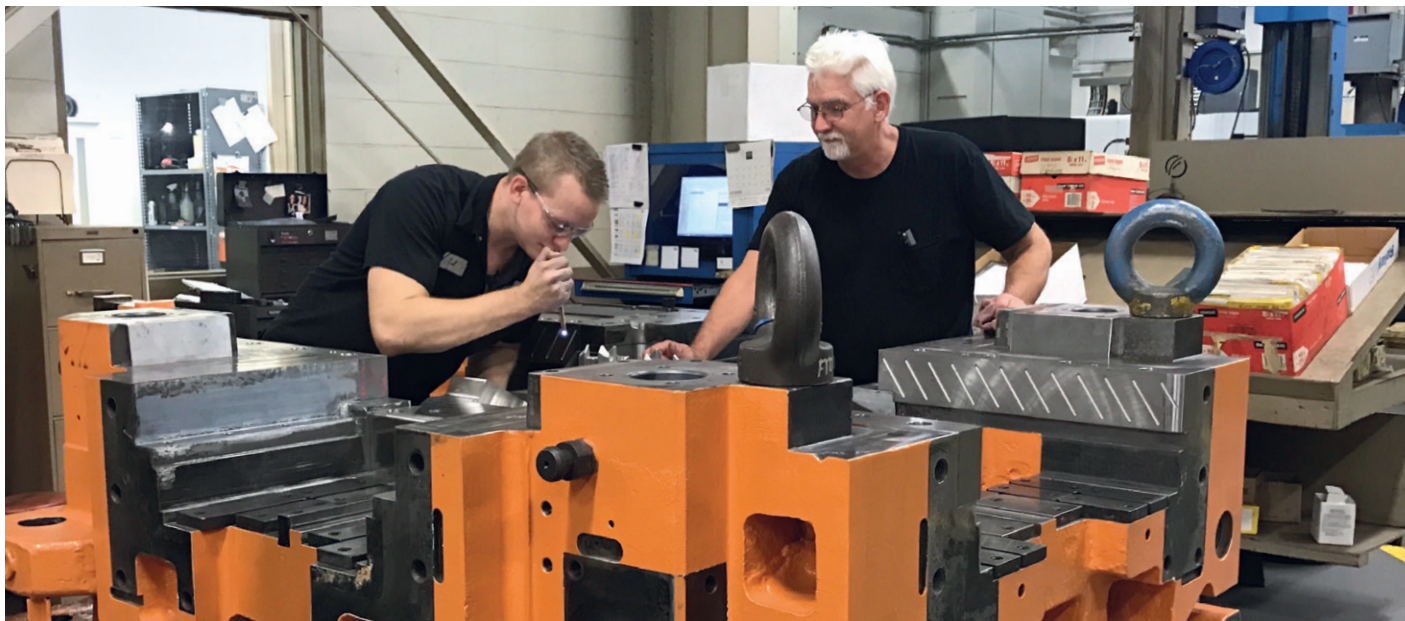




Fischer Tool & Die Corp. ist ein führender und anerkannter Komplettanbieter für Druckgusswerkzeuglösungen mit Sitz in Michigan (USA).



Liebe Leserin, lieber Leser

Im April haben wir noch davon gesprochen, dass die Abstimmung über den Brexit zu Verunsicherung in Europa führt. Die Abstimmung ist vorbei, der Brexit ist Realität und die Verunsicherung bleibt!

Es ist wie immer: Das politische und wirtschaftliche Umfeld müssen wir aus Unternehmerperspektive als gegeben betrachten. Unsere Aufgabe ist es, darin die guten Investitionsmöglichkeiten zu finden und die existierenden Portfolio-Unternehmen durch unsere Buy & Build-Strategie stabil zu positionieren. Mit der Akquisition der US-amerikanischen Fischer Tool & Die Corp. als Ergänzung zur deutschen Schaufler Tooling GmbH & Co. KG haben wir einen wichtigen Schritt in Richtung globale Reichweite gemacht. Ebenso trägt die neu erworbene Tesar S.r.l. in der R&S Gruppe u. a. zu einem erweiterten Produktportfolio bei.

Nun, die Akquisition ist das eine. Für den Erfolg entscheidend ist jedoch die professionelle Integration der erworbenen Unternehmen in eine bestehende Gruppe. Hier können wir auf unsere breite und langjährige Erfahrung im Bereich Integrationsmanagement zurückgreifen.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen.

Dr. Rolf Lanz
Managing Partner

>>> CGS AKQUISITION

EXPANSION DER SF TOOLING GRUPPE

Die Schaufler Tooling GmbH & Co. KG (Schaufler Tooling), ein führender Anbieter von Druckgusswerkzeugen für die Automobilindustrie, fusionierte im Mai 2016 mit Fischer Tool & Die Corp. (Fischer Tool & Die) mit Sitz in Michigan (USA). Der Zusammenschluss mit dem ebenfalls auf Druckgusswerkzeuglösungen sowie Präzisionsbearbeitung spezialisierten Komplettanbieter war für Schaufler Tooling das nächste Kapitel in der Internationalisierungsstrategie. Daraus entstanden ist die SF Tooling Gruppe, ein Weltmarktführer für Druckgusswerkzeuge, der die Bedürfnisse seiner Endkunden, der Original Equipment Manufacturer (OEM), optimal bedient.

Weltweite Präsenz für OEM

Die Endkunden der Druckgusswerkzeugbauer, die OEM, starteten in den 1990er-Jahren mit der Entwicklung von Automobilplattformen, welche den Einsatz von gleichen Teilen in verschiedenen Modellen ermöglichen. Zusätzlich wurde die Produktion der OEM immer globaler und standardisierter. Mittlerweile betreiben die grossen OEM Produktionsstätten in Europa, Nordamerika und Asien. Die meisten Projekte für Automobilplattformen werden weltweit zeitgleich ausgerollt. Folglich müssen in Europa, Nordamerika und Asien dieselben Automobilteile produziert werden. Als logische Konsequenz verlangen die OEM von ihren Zulieferern, inklusive den Werkzeugbauern, eine internationale Präsenz.

Idealer Partner in Nordamerika

Die Fusion ist für Schaufler Tooling und Fischer Tool & Die ein wichtiger Meilenstein beim Aufbau einer globalen Präsenz. Die SF Tooling Gruppe wird zukünftig in der Lage sein, ihren Kunden direkt in den jeweiligen Märkten technologisch anspruchsvolle und verlässliche Druckgusswerkzeuge und -dienstleistungen anzubieten. Insbesondere die lokalen Service-Dienstleistungen bringen den Kunden zusätzlichen Nutzen, da der Transport der regelmässig zu wartenden Druckgusswerkzeuge mit grossem Zeitaufwand und zusätzlichen Kosten verbunden ist.

**Stefan Fritsche, CEO
der SF Tooling Gruppe:**

«Für Fischer Tool & Die als führender und anerkannter Druckgusswerkzeughersteller in den USA stellt die langjährige Partnerschaft mit Schaufler Tooling eine hervorragende strategische Ergänzung dar. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Fischer Tool & Die sowie den signifikanten Beitrag, den die erfahrenen und engagierten Mitarbeitenden zur weiteren Entwicklung unserer Werkzeugbaugruppe leisten werden.»

Asien als nächstes Ziel

Zurzeit beliefert die SF Tooling Gruppe asiatische Kunden mit Werkzeuglösungen von Deutschland aus. Um vom signifikanten Potenzial der asiatischen Märkte vollumfänglich profitieren zu können, wird in Zukunft eine Präsenz vor Ort unerlässlich sein. Aus diesem Grund wurden mit möglichen Partnern bereits mehrere Gespräche geführt, die nun in den kommenden Monaten vertieft werden. ■



Die SF Tooling Gruppe arbeitet am Aufbau einer globalen Präsenz.

>>> INTEGRATIONS MANAGEMENT

KOMMUNIKATION SCHAFFT VERTRAUEN

Die Integration von akquirierten Unternehmen in Industriegruppen ist ein zentraler Werttreiber der CGS Buy & Build-Strategie. Experten sind sich einig, dass wesentliche Gründe für das Scheitern von Fusionen und Übernahmen genau in dieser Phase zu finden sind, d.h. nach der eigentlichen Transaktion. Die Herausforderung besteht insbesondere darin, die unterschiedlichen Unternehmenskulturen und -strukturen miteinander harmonisch zu verschmelzen.

Basierend auf der über 20-jährigen Erfahrung im Aufbau von Industriegruppen hat CGS ein Integrationskonzept erstellt, welches seit Jahren sehr erfolgreich angewendet wird. Dieses Integrationskonzept baut auf folgenden Grundsätzen auf:

- Kommunikation: Alle Anspruchsgruppen des Unternehmens müssen präzise über die gemeinsame Vision und deren Vorteile informiert werden.
- Umsatzsteigerung und Wachstum: Der Fokus liegt nicht nur auf Kapitaleffizienz und Kosteneinsparungen.
- Nachhaltiges Gewinnwachstum: Es wird ein Gleichgewicht zwischen der kurz- und langfristigen Entwicklung des Unternehmens hergestellt.
- Geschwindigkeit: Der Leitgedanke «So schnell wie möglich, so geduldig wie nötig» bestimmt das Tempo. Eine klare Definition der Prioritäten und Verantwortlichkeiten ist zudem ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Als Praxisbeispiel wird nachfolgend auf die Integration innerhalb der SF Tooling Gruppe eingegangen, die im Mai 2016 nach Abschluss der Fusion zwischen der US-amerikanischen Fischer Tool & Die Corp. (Fischer Tool & Die) mit Schaufler Tooling GmbH & Co. KG (Schaufler Tooling) ihren Anfang fand.

Neue Organisation als Basis

Wie bereits während der Due Diligence-Phase antizipiert, herrschte bei Fischer Tool & Die eine informale Organisation vor, die aber sehr kurzfristig und flexibel auf Kundenbedürfnisse eingehen und diese umsetzen konnte. Da der Fokus des Managements nun aber vermehrt auf die strategische Entwicklung gerichtet werden musste, wurde eine zweite Führungsebene unterhalb des CEOs eingeführt. Dabei wurden sechs Verantwortlichkeitsbereiche definiert und mit entsprechenden Führungskräften besetzt. Rekrutiert wurde hauptsächlich aus den eigenen Reihen mit punktuellen Ergänzungen durch externe Mitarbeitende. Die neue Organisationsstruktur wurde daraufhin der Belegschaft im Detail erläutert.

Gemeinsame Strategien und Ziele

Kurz nach Abschluss der Transaktion fanden erste Vertriebsworkshops auf Gruppenstufe statt, um die marktseitigen Potenziale der fusionierten Einheit zu identifizieren und zu steigern. Dabei wurde nicht nur an einer gemeinsamen Verkaufsstrategie für globale Kunden gefeilt, sondern es wurden auch Best Practices sowie Verkaufsinstrumente ausgetauscht und kombiniert. Zusätzlich wurden die Strukturen der lokalen Vertriebsteams hinterfragt und speziell in Nordamerika signifikant verstärkt. Bereits zwei Monate nach Abschluss der Fusion wurden einige gemeinsam erarbeitete Offerten mit kombinierter Leistungserbringung von Fischer Tool & Die und Schaufler Tooling an Kunden abgegeben.

Parallel dazu wurde begonnen, interne Kosten- und Produktivitätsvergleiche zwischen Schaufler Tooling und Fischer Tool & Die zu erstellen. Ziel ist es, beide Organisationen effektiv weiterzuentwickeln. Bei Fischer

Tool & Die stehen gegenwärtig die Themen Make-or-Buy, Maschinenproduktivität sowie verlustarmer Wertstrom im Vordergrund. Im Gegensatz dazu stellt bei Schaufler Tooling die bessere Ausschöpfung des Reparatur- und Servicegeschäfts eine Herausforderung dar.

Vertrauen durch persönlichen Austausch

Damit Entwicklungsschritte und Verbesserungen nachhaltig sind, liegt ein Schwerpunkt bei der Umsetzung der Integration auf der Ausbildung des Managements und der Mitarbeitenden. In Workshops werden wertvolles Know-how ausgetauscht und effiziente Lösungen entwickelt, um das Wachstum mit einer konkurrenzfähigen Kostenstruktur zu unterstützen. Dabei wird viel Wert auf eine gemeinsame Ausrichtung bezüglich Prioritäten und Zielerreichung bzw. auf die Art und Weise des Managements gelegt. Ausserdem lernen sich die Mitarbeitenden in solchen Workshops sowohl auf profes-

sioneller wie auch auf persönlicher Ebene besser kennen, legen allenfalls bestehende Vorbehalte schneller ab und überwinden sprachliche Barrieren durch den direkten Kontakt leichter.

Am Beispiel der SF Tooling Gruppe zeigt sich, dass die Integration im M&A-Prozess bereits sehr früh und gründlich vorbereitet sein muss. Denn nur so ist es möglich, am Tag eins nach Abschluss der Transaktion die Mitarbeitenden über die gemeinsame Vision zu informieren und die Integrationsprozesse sofort zu starten. Mindestens genauso wichtig wie der Integrationsplan sind der regelmässige persönliche Austausch und die Information der Mitarbeitenden über bereits erreichte Ziele sowie geplante Schritte. Dies führt schnell zu einer soliden Vertrauensbasis unter dem Management der Unternehmen und stellt ein starkes Fundament für die Weiterentwicklung der Organisation dar. ■

>>> CGS AKQUISITION

R&S GRUPPE RUNDET PRODUKTPORTFOLIO AB

Mit der Übernahme der italienischen Tesar S.r.l. (Tesar) und der polnischen Elettrostandard Polska Sp. z o.o. (Elettrostandard Polska) ist die Buy & Build-Phase der R&S Gruppe abgeschlossen.

Im März 2012 akquirierte CGS die Rauscher & Stoecklin AG, ein Schweizer Traditionsunternehmen im Bereich der Energieverteilung, und gründete gleichzeitig die R&S Gruppe. Mit der nun letzten Übernahme von Tesar und Elettrostandard Polska im Juli 2016 rundet die R&S Gruppe ihr Produktsortiment ab und verstärkt die Marktpresenz in Europa, Nordafrika und im Mittleren Osten. Die Gruppe ist mittlerweile ein international tätiger Hersteller von Komponenten wie Verteil- und Leistungstransformatoren in Öl und Giessharz, Schaltanlagen, Hochstromsteckern sowie Trenn- und Erdungsschaltern für Mittel- bis Höchstspannung für die Energieverteilung und den Elektroinfrastrukturmarkt.

Chancenreiche strategische Positionierung

Mit Produktionsstandorten in Sissach (Schweiz), Subbiano (Italien), Stary Plzenec (Tschechische Republik), Łódź und Krakau (Polen) ist die Gruppe in Europa strategisch Erfolg versprechend aufgestellt. Die jüngste Übernahme ermöglicht der R&S Gruppe zudem den Zugang zu weiteren wichtigen Märkten, denn Tesar und Elettrostandard Polska bringen ein starkes Verkaufsteam, ein sehr ausgeprägtes Vertriebsnetz und entsprechende Partner mit.

Auf Erfolgskurs dank Buy & Build

Die R&S Gruppe beschäftigt inzwischen 660 Mitarbeitende an fünf Standorten und hat ihren Umsatz seit der Gründung vervierfacht. Im Fokus der Integration stehen in einem ersten Schritt der Verkauf und die Cross-Selling-Aktivitäten. Die weiteren Integrationsthemen in den Bereichen Operations, Finanzen, Entwicklung und Einkauf werden sorgfältig evaluiert und Anfang 2017 umgesetzt. ■

Marc Aeschlimann, CEO der

R&S Gruppe: «Die Akquisition von Tesar ergänzt dank den Giessharztransformatoren, die das Unternehmen herstellt, das Produktportfolio der bestehenden R&S Gruppe komplementär. Zusätzlich zum technologischen Fit bietet Tesars Präsenz in Nahost und Nordafrika neue Möglichkeiten für die R&S Gruppe».



Tesar S.r.l. mit Standort in Subbiano (Italien) produziert Giessharztransformatoren.

>>> CGS TEAM NEWS I

VERSTÄRKUNG AUF PARTNEREBENE FÜR CGS

Thomas Anderegg ist Anfang 2016 zu CGS gestossen. Mit seinem technischen Hintergrund und der internationalen Industrie- und Management-Erfahrung verstärkt er das Team optimal.

Thomas Anderegg ist Dipl. Maschineningenieur ETH und spezialisiert in den Bereichen Werkzeugmaschinenbau und Fertigungstechnik sowie Flugzeugstatik und Leichtbau. Als CEO, Geschäftsleitungsmitglied, Leiter Vertrieb & Marketing sowie Filialdirektor bei einer Reihe von Industrieunternehmen in der Schweiz und in Mexiko sammelte er internationale Erfahrung. Er baute erfolgreich neue Geschäfte und Märkte auf, leitete Veränderungsprozesse und erwarb ein breites M&A-Know-how. Bei CGS bringt Thomas Anderegg sein Wissen aus den verschiedenen Industriezweigen wie der Kunststoffverarbeitung, dem Anlagen-, Maschinen- und Werkzeugbau für die Kunststoffindustrie sowie der Lebensmittelverarbeitung ein. Als Partner ist er bei CGS verantwortlich für den Aufbau, die Entwicklung und Betreuung von Portfolio-Unternehmen sowie für Operational Excellence und Post-Merger-Integration. ■



Thomas Anderegg
Partner

>>> CGS TEAM NEWS II

CGS ERWEITERT DAS INVESTITIONSTEAM

Thierry Biggoer ist seit April 2016 bei CGS. Sein Wissen aus dem Bereich Finanz- und Bankwesen ist eine ideale Ergänzung für das Investitionsteam.

Bereits während seines Studiums in Banking and Finance an der Universität St. Gallen (HSG) sammelte Thierry Biggoer erste Erfahrungen bei einer Industriebeteiligungsgesellschaft. Nach erfolgreichem Abschluss des Masterstudiums arbeitete er für eine Schweizer Grossbank im Ausland und lernte die internationale Finanzwelt kennen. Bei CGS ist Thierry Biggoer im Investitionsteam der R&S Gruppe mitverantwortlich für die strategische Weiterentwicklung des Portfolio-Unternehmens. Ausserdem ist er im Deal Sourcing aktiv an der laufenden Generierung von neuen Investitionen beteiligt. ■



Thierry Biggoer
Analyst



IMPRESSUM

Herausgeber:
CGS Management AG
Huobstrasse 14
Postfach 355
8808 Pfäffikon
Switzerland
Phone +41 55 416 16 40
Fax +41 55 416 16 41
info@cgs-management.com
www.cgs-management.com

Grafisches Konzept:
Creation One GmbH
www.creation.ch

© Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung von CGS.