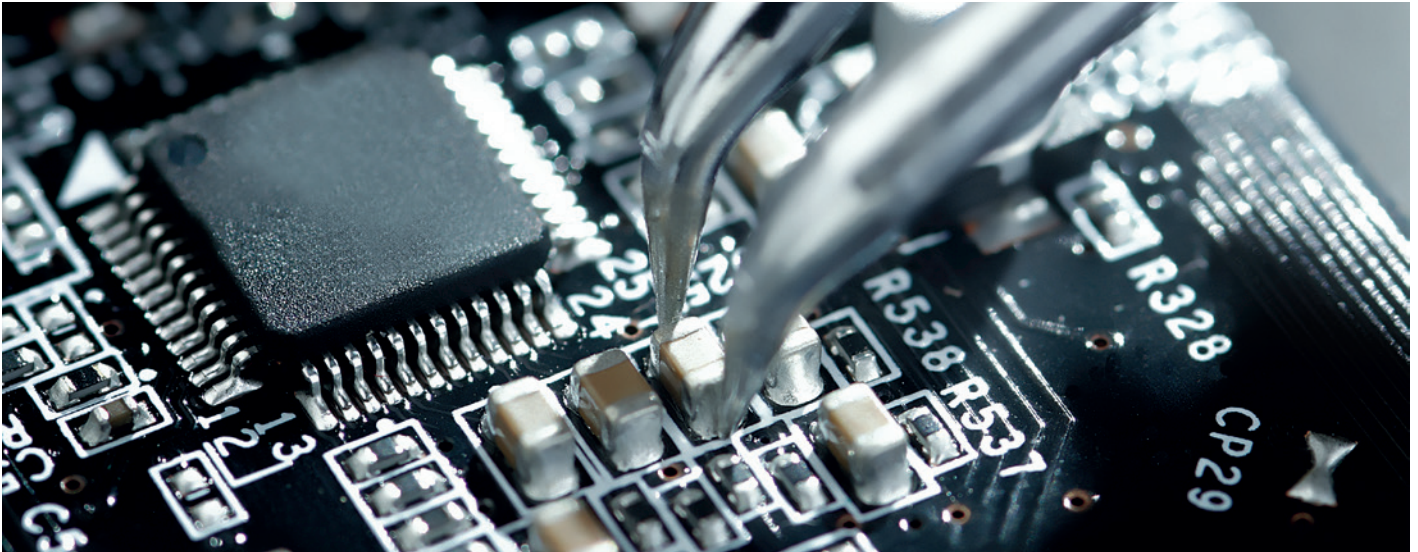




Digitalisierung – CGS setzt auf eine gemeinsame Plattform für ihre Portfoliogesellschaften.

Digitalisierung und Innovation

Digitalisierung ist heute Kür und morgen Pflicht. CGS stellt ihren Portfoliogesellschaften eine gemeinsame Plattform zur Verfügung, um Industrie 4.0 Wirklichkeit werden zu lassen. Der Laserspezialist InnoLas Solutions, ein Unternehmen der Photonics Systems Group, hat seinen Kunden auch in diesem Bereich viel zu bieten.

Ein Unternehmer will seine Nachfolge regeln und kürzertreten. Wie es plötzlich anders kommen kann und welche Pläne er als CEO von EOL Packaging Experts nun hat, lesen Sie im Interview mit Thomas Lehmann.

Es gibt Innovationen, die Herkömmliches fundamental verändern: SF Tooling giesst mit einem neuen Verfahren grosse Strukturteile für Elektro- und Hybridfahrzeuge und ersetzt damit rund 70 Teile durch ein einziges. Bis zu 40 % Gewicht werden so eingespart. Das Interesse der Automobilhersteller ist gross.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.



Dr. Rolf Lanz,
Managing Partner

>>> INDUSTRIE 4.0

DIGITALISIERUNG: HEUTE KÜR, MORGEN PFLICHT



Von Markus Laesser,
Director Operational Excellence

Digitalisierung ist ein Wettbewerbsvorteil. Heute zahlen Kunden dafür, in zwei bis drei Jahren dürfte dies anders sein: Digitale Prozesse und Dienstleistungen werden vorausgesetzt, um überhaupt ins Geschäft zu kommen. CGS unterstützt ihre Portfoliogesellschaften deshalb mit einem eigenen Digitalisierungsprogramm, um im Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein. Die Vorteile für Kunde und Anbieter zeigt das Beispiel des Laserspezialisten InnoLas Solutions, ein Unternehmen der Photonics Systems Group.

Die CGS-Digitalisierungsinitiative ist ein grösstenteils standardisiertes Vorgehen, das den Portfoliogesellschaften hilft, Applikationen für die Produktion 4.0 einzuführen. Voraussetzung dafür ist die Digitalisierung der Maschinen. Darauf bauen die Dienstleistungen für den Kunden auf, wie zum Beispiel die Echtzeit-Datenanalyse ihrer Anlagen, um eine hohe Gesamtanlageneffizienz (OEE, Overall Equipment Efficiency) sicherzustellen. Mit vorbeugender und vorausschauender Wartung werden geplante Maschinenstillstände verkürzt und ungeplante verhindert. Insbesondere Letztere sind teuer und machen den Produktionsprozess ineffizient und unberechenbar. Zur Wartung oder Fehlerbehebung können Virtual-Reality-Brillen eingesetzt werden, um den Kunden aus der Ferne zu unterstützen.

Kundennutzen im Zentrum

CGS fördert interne und externe Initiativen bei den Portfoliogesellschaften, um den Kunden innovative und technologisch hochstehende Lösungen anbieten zu können. Im Vordergrund steht dabei immer der Nutzen für den Kunden. CGS setzt standard-

InnoLas Solutions steht für innovative Lasertechnologien, kundenspezifische Anlagen- und Prozesslösungen sowie höchste Qualität und Produktivität. Spezialisiert auf den Bereich der Mikromaterialbearbeitung, entwickelt und produziert InnoLas Solutions hochpräzise Laseranwendungen für Kunden aus den Industrien Photovoltaik, Elektronik sowie Halbleiter. Das Unternehmen blickt auf über 25 Jahre Erfahrung in der Lasertechnologie zurück und ging 2013 durch Abspaltung der Geschäftsbereiche Photovoltaik und Elektronik aus der ehemaligen InnoLas Systems hervor. Seit Mai 2018 gehört die InnoLas Solutions zur Photonics Systems Group, Marktführer für Laseranlagen für die Mikromaterialbearbeitung.

Buy & Build-Strategie

CGS investiert in kleine bis mittelgroße Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH-Region) mit Umsätzen von EUR 10 bis 80 Millionen und entwickelt die Unternehmen zu marktführenden Industriegruppen in ihrer Nische, üblicherweise mit zwei bis vier Folgeinvestitionen weltweit. CGS investiert nur in Branchen, in denen sie operative Erfahrung hat: Automation, Bauzulieferer, Elektronik, industrielle Ausrüstung, Kunststoff, Maschinen, Apparate und Zubehör sowie Mess- und Regeltechnik/Sensoren.

mässig auf die industrielle Service-Plattform Equipment-Cloud, kurz EQCloud, über die der Kunde auf sämtliche Daten seiner Maschinen zugreifen kann. Für die CGS-Portfoliogesellschaften bietet die Plattform den grossen Vorteil, dass sie Ressourcen und Know-how gemeinsam nutzen können.

Ein typisches Beispiel für den Digitalisierungsprozess und welchen konkreten Nutzen er Kunden bringen kann, ist InnoLas und ihre Zusammenarbeit mit einem deutschen Technologiekonzern mit mehr als EUR 20 Milliarden Umsatz.

Zwei Jahre Vorlaufzeit

Rund zwei Jahre benötigte InnoLas, um ihre internen Prozesse zu digitalisieren und grösstenteils in der Cloud

abzubilden – ein Muss, um extern digitale Dienstleistungen anbieten zu können. Die Maschinen sind bereits seit mehr als 15 Jahren mit Datenbanken ausgerüstet, die sämtliche Zustände und Sensorsignale aufzeichnen.

Zusätzliche Wertschöpfung

Mit der Anbindung der neuen Maschinen an die EQ-Cloud kann der erwähnte Technologiekonzern sowohl die InnoLas-Maschinen als auch damit verbundene Systeme aus der Ferne beobachten und steuern. Via Smartphone-App hat er die Möglichkeit, Leistung und Status der einzelnen Maschinen einzusehen. Bei einem Stillstand oder Fehlern erhält der Kunde eine Nachricht und kann direkt mit dem Service von InnoLas in Kontakt treten und allfällige Massnahmen ergreifen. Während des Service wird er automatisch mit Statusupdates versorgt.

	DIGITALISIERUNG INTERNER PROZESSE	Einführung einer geeigneten Software (DocuWare) für das Dokumenten-Management und die Workflow-Automatisierung
	AUGMENTED SUPPORT	Einführung von Augmented Support Services mittels hochauflösender Kameras und VR-Brille zur Echtzeit-Fehlerbehebung
	EQUIPMENT CLOUD	Einführung einer Equipment Cloud zur Echtzeit-Datenerhebung als Grundlage für Big-Data-Analyse und vorbeugende Wartung
	PARTS & SUPPLY APP	Einführung einer Mobile App mit Zugriff auf den Ersatzteilkatalog und Helpdesk

Im Falle des Technologiekonzerns wurde die Stillstandzeit der Anlage wesentlich verkürzt und ihre OEE von 95,4% auf 98,1% erhöht. Dies entspricht einer zusätzlichen Wertschöpfung von rund EUR 200 000 pro Jahr. ■
mehr auf www.innolas-solutions.de

Beispiele für digitalisierte Projekte, die CGS in den Portfoliogesellschaften fördert.

>>> CGS BUY & BUILD

NOCHMAL GAS GEBEN



Von Thomas Andereg,
Managing Partner

Nachfolge regeln und kürzertreten. Das war der Plan von Thomas Lehmann, als er 2020 die Mehrheit seiner BMS Maschinenfabrik an End-of-Line Packaging Experts, kurz EOL, verkaufte. Doch es kam ganz anders, nicht zuletzt, weil ihn die Buy & Build-Strategie der CGS überzeugt hat.

Gleichzeitig mit dem Kauf der BMS lief die Suche nach einem neuen Gruppen-CEO für die EOL. Thomas Lehmann wurde als wichtigster Mitgesellschafter miteinbezogen. Nach Gesprächen mit seinem Team und seiner Familie

warf er seine ursprüngliche Absicht, kürzertreten, über den Haufen und fragte den zuständigen CGS-Partner: «Warum mach' eigentlich nicht ich das?»

Ein absoluter Glücksfall: Thomas Lehmann und sein Managementteam kennen die Technologie und die Branche. Sie meisterten mit BMS dieselben Herausforderungen, vor denen EOL jetzt steht. Er und sein engster Kreis führen die EOL und die BMS zurzeit in Doppelfunktionen, die sie im Verlauf von 2021 sukzessive wieder abgeben werden.

Herr Lehmann, im Frühling 2020 haben Sie an die EOL-Gruppe verkauft, weshalb? War die BMS allein zu klein?

Ja, wir waren zu klein. Wir hatten das Potential, grösser zu werden, wussten aber auch, dass wir das Wachstum

«Erfolgreiche Unternehmensführung ist wie Fussball: Einzelne Spieler können Tore schießen und ein Spiel entscheiden, die Mannschaft lässt sich nur mit der richtigen Spielphilosophie, einem passenden Trainerstab und einer motivierten Mannschaft gewinnen.»
Thomas Lehmann, 57, CEO EOL



allein vermutlich nicht stemmen können. Dazu kam die Nachfolge. Mir war wichtig, dass die Firma weitergeführt wird und die Mitarbeitenden frühzeitig Klarheit haben. Da aus meiner Familie niemand übernehmen wollte, haben wir mit professioneller Unterstützung nach einem Partner gesucht.

Hatten Sie damals noch andere Optionen geprüft?

Von Industriepartnern über Family Offices bis hin zu Finanzstrategen haben wir alles geprüft. Zum Schluss blieben zwei mögliche Partner übrig. EOL mit CGS im Hintergrund war einer davon.

Was hat den Ausschlag für EOL gegeben?

Die Buy & Build-Strategie hat mich absolut überzeugt. Gegenüber Finanzinvestoren war ich immer vorsichtig. Als Aussenstehender hat man das Gefühl, die ziehen das Geld aus der Firma und werfen die Hülle weg. Wenn man aber die Portfoliogesellschaften der CGS anschaut, sieht man, dass die Buy & Build-Strategie ein nachhaltiger Ansatz ist. Wir haben schnell gemerkt, dass damit wesentlich mehr Drive drin ist und wir viel mehr Möglichkeiten haben, unsere Ziele umzusetzen. Die Gespräche haben immer auf Augenhöhe stattgefunden – das passt gut zu meiner Philosophie des Miteinanders.

Funktioniert die Buy & Build-Strategie so, wie Sie es erwartet haben?

Absolut. Ich bin nun seit gut einem Jahr dabei, und wir sind voll auf Kurs. Derzeit führen wir die Firmen zusammen, speziell die beiden deutschen Einheiten. Mit der amerikanischen Firma geht dies momentan aufgrund der Pandemie leider nur begrenzt.

Zur EOL gehören nebst BMS auch die deutsche A+F Automation + Fördertechnik und die amerikanische Standard-Knapp. Wie ergänzen sich die drei Unternehmen?

Sie ergänzen sich ausgezeichnet, weil alle mit ähnlichen Gebinden und Verpackungen arbeiten; zum Teil haben sie auch die gleichen Kunden. BMS hat aktuell ein Auf-

tragsvolumen von nie geahnter Grösse, das sie nicht allein bewältigen kann. Wir haben deshalb begonnen, Technologie bei A+F zu konzentrieren, die wir für beide Firmen brauchen. So machen wir Kapazitäten bei BMS frei und fertigen insgesamt wirtschaftlicher.

Mittelfristig werden A+F und BMS die Plattform von Standard-Knapp nutzen, um in den riesigen US-Markt einzudringen. Mit dem gebündelten Know-how können wir unsere Präsenz im amerikanischen Markt ausbauen. A+F bietet BMS zudem die Möglichkeit, ihr Maschinenportfolio zu erweitern und kombinierte Maschinen zu entwickeln. Allein wäre BMS dazu nicht in der Lage.

Was ist der Mehrwert der Zusammenarbeit mit CGS?

Die externe Beratung ist sehr wertvoll. Ich schätze den engen Austausch auf Augenhöhe; er beruht auf Wertschätzung und Vertrauen. Ich erhalte die offene und ehrliche Meinung von CGS – ohne den Anspruch, es dann so machen zu müssen.

Welche Kernprojekte wollen Sie mit EOL vorantreiben?

Prioritär Lean Production, mit der wir bei BMS sehr gute Erfahrungen gemacht haben. Weiter wollen wir gemeinsame Maschinenkonzepte und Kombimaschinen für Kartonhandling und -verpackung entwickeln. Zentral ist auch die Digitalisierung aller wertschöpfenden Bereiche, vom cloudbasierten Projektmanagement bis hin zur Inbetriebnahme mit Hilfe des Digitalen Zwillings, der digitalen Kopie der physischen Maschine. Dies bringt für unsere Kunden und die EOL viele Vorteile. Alles in allem wollen wir die Maschinen schneller und besser bauen und rascher in Betrieb nehmen können.

Wo sehen Sie die EOL-Gruppe in den nächsten 5 Jahren?

Wir wollen die erste Adresse für komplette Endverpackungen sein. Wir werden auch im wichtigen Markt Asien präsent sein, die Fühler dazu haben wir bereits vor der Pandemie ausgestreckt. ■

mehr auf www.eol-packaging.de

BMS Maschinenfabrik in Pfatter, Deutschland, ist spezialisiert auf Pack- und Palettieranlagen für die Getränke-, Molkerei- und Lebensmittelindustrie. Das Unternehmen entwickelt und produziert die Anlagen und bietet von der Planung und Steuerung über die Lieferung, Montage und Inbetriebnahme bis hin zur Wartung einen umfassenden Service.

EOL Packaging Experts ist ein weltweit agierender Hersteller von integrierten, hochwertigen End-of-Line-Verpackungsmaschinen und -automatisierung für die Milch-, Lebensmittel- und Getränkeindustrie sowie für Konsumgüter. 2017 in Deutschland gegründet, umfasst die Gruppe heute die deutschen Tochterfirmen A + F Automation + Fördertechnik und BMS Maschinenfabrik sowie die amerikanische Standard-Knapp. Der Umsatz beträgt rund EUR 70 Millionen. Gruppen-CEO Thomas Lehmann hat in den USA und in Asien gelebt und kennt die beiden wichtigen Marktgebiete aus erster Hand.

SF Tooling Gruppe ist ein Weltmarktführer in der Herstellung von Druckgussformen und -werkzeugen für technologisch anspruchsvolle Leichtbauteile. Diese Formen mit Gewichten von über 100 Tonnen werden für die Bearbeitung und Veredelung von Leichtmetallteilen aus Aluminium, Magnesium und Carbon hergestellt. SF Tooling erzielt mit ca. 200 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen einen Umsatz von rund EUR 60 Mio. und beliefert aus den Standorten in Deutschland, USA und China renommierte Kunden aus der Automobil- und Luftfahrtindustrie.

>>> INNOVATION

SF TOOLING SETZT NEUEN STANDARD



Von Antonio Cives,
Managing Partner

SF Tooling Group hat sich einen Namen als Pionier und Technologieführer für Druckgussformen für Leichtmetallteile gemacht. Mit Unterstützung von CGS hat die Gruppe ihre Internationalisierungsstrategie eingeleitet und den Paradigmenwechsel weg vom Verbrennungsmotor hin zur Hybrid- und Elektromobilität umgesetzt. Ihre First-Mover-Mentalität beweist SF Tooling abermals bei der Mitentwicklung von Grossformen. Der neue Produktionsprozess wird den Markt fundamental verändern und einen Standard setzen. Er trägt bereits Früchte: bedeutende Aufträge und grosses Interesse etablierter Automobilhersteller.

SF Tooling hat in ihrer 60-jährigen Geschichte viel Erfahrung in der Entwicklung und Optimierung von hochtechnologischen Druckgussformen und -werkzeugen für ihre anspruchsvolle Kundschaft in der Automobil- und Luftfahrtindustrie gesammelt.

Pionier bei Druckgussformen für Strukturteile

1993 erhielt SF Tooling von einem namhaften deutschen Erstausrüster den Fertigungsauftrag für Formen für Strukturteile und konnte damit ihren Pionierstatus als technologisch führender Formenbauer festigen. Unter Beglei-

tung von CGS expandierte SF Tooling nach Nordamerika und Asien, baute die Präsenz in den wichtigsten Absatzmärkten aus und verstärkte damit die Kundenbindung durch Serviceleistungen und räumliche Nähe.

Umbruch in der Automobilindustrie

Die Automobilindustrie befindet sich mit dem Aufkommen disruptiver Technologien wie autonomes Fahren und Elektromobilität mit vielen hybriden und vollelektrischen Modellen in einem fundamentalen Umbruch. Er trifft insbesondere die etablierten Erstausrüster, deren Situation sich durch die COVID-19-Pandemie und damit sinkenden Absätzen zusätzlich akzentuiert hat.

SF Tooling hat diesen Trend frühzeitig erkannt und sich technologisch dafür positioniert. Der Pioniergeist und die First-Mover-Strategie zahlen sich aus: rund 80% der aktuellen Aufträge betreffen Strukturteile und Elektromobilität. Dieser Anteil liegt weit über dem Branchendurchschnitt und der Anzahl produzierter und verkaufter Hybrid- und Elektromodelle.

Neuer Standard mit den Grossformen

Ein weiterer technologischer Umbruch zeichnet sich mit dem Einsatz von sogenannten Grossformen mit Gewichten von bis zu 140 Tonnen ab. Damit lassen sich sehr grosse und komplexe Strukturteile giessen. Ein einziges Leichtmetallteil ersetzt dabei bis zu 70 meist kleine Blechteile. Diese Technologie bietet immense Vorteile. Nebst einer Gewichtsreduktion um 30–40% wird der Produktionsprozess enorm vereinfacht. Viele Produktionsschritte, zum Beispiel das Verkleben von Kleinstteilen, fallen weg und Montageflächen werden frei.

SF Tooling hat zusammen mit einem renommierten Elektromobilhersteller diese Grossformen entwickelt und optimiert und in den letzten Monaten bedeutende Aufträge in Nordamerika und Europa gewinnen können. Weitere Erstausrüster sind an diesem disruptiven Produktionsprozess interessiert und werden diesbezüglich in den nächsten Monaten zukunftsweisende Investitionsentscheidungen fällen. ■

mehr auf www.sftooling.com



Eines von zwei formgebenden, je rund 7,5 Tonnen schweren Teilen einer Druckgussform für grosse Strukturteile von Elektroautos. Alles in allem wiegt die Form gut 130 Tonnen.

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.