



Stürtz – beim Exit ausgezeichnet aufgestellt für weiteres, profitables Wachstum im Bereich von Automatisierungslösungen für die Fensterbauindustrie.

Unterschiedliche Entwicklungsstadien

Stürtz, Photonics Systems und ADVATON sind drei Industriegruppen in unterschiedlichen Stadien der Buy & Build-Strategie von CGS.

Stürtz ist der führende Maschinenhersteller für die Kunststofffensterproduktion und ein Paradebeispiel für die bewährte Buy & Build-Strategie von CGS. Nach vier Jahren rasanter Entwicklung wurde das für weiteres Wachstum ausgezeichnet aufgestellte Unternehmen weiterverkauft.

Photonics Systems befindet sich mitten auf demselben Weg. Der spezialisierte Maschinenbauer für die Laser-Mikromaterialbearbeitung hat mit einem weiteren Unternehmenszukauf seine Wachstumsplattform gestärkt.

ADVATON steht noch am Anfang des Weges. Die aus den Firmen Kalt und staedler automation gebildete Industriegruppe ist Spezialist für Produktions- und Prozesstechnologie in der Lebensmittelindustrie mit ausgezeichneten Wachstumsperspektiven.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.

*Dr. Rolf Lanz,
Managing Partner*

>>> CGS BUY & BUILD

ERFOLGSGESCHICHTE STÜRTZ



Von Dr. Rolf Lanz,
Managing Partner

CGS hat bei Stürtz nachhaltig Wert geschaffen. Das auf die Herstellung von Maschinen für den PVC-Fensterbau spezialisierte Maschinenbauunternehmen hat sich seit der Übernahme 2017 bis zum Weiterverkauf 2021 prächtig entwickelt. Die Bilanz darf sich sehen lassen: Umsatz um 50% gesteigert, EBITDA verdoppelt, EBITDA-Marge um 50% verbessert, 90 neue Stellen geschaffen.

CGS hatte Stürtz 2017 aus verschiedenen Gründen übernommen: die einzigartige Stellung in der Automatisierung, die positiven Aussichten im Bau- und Fenstermarkt sowie die Potenziale im Rahmen der Operational Excellence, d.h. die Möglichkeiten zur Optimierung von Abläufen und Systemen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg.

Neue Strategie

Gleich zu Beginn definierten CGS und das Management von Stürtz gemeinsam eine neue Strategie. Die notwendigen Massnahmen und die unterschiedlichen Stossrichtungen der Operational Excellence hielten sie in einer Roadmap fest und setzten sie konsequent um. Insbesondere die Neuordnung des Vertriebes und der Auf- und Ausbau eigener Vertriebsorganisationen in den wichtigsten Märkten Deutschland, Benelux, Polen, Rumänien, USA und China führten zu einem starken Umsatzwachstum und Marktanteilsgewinnen.

Verstärktes Managementteam

Als organisatorische Massnahmen wurde das Managementteam mit der Rekrutierung eines Vertriebsleiters, eines Finanzchefs und eines Produktionsleiters verstärkt und die Unternehmensprozesse wurden grundlegend überarbeitet. Die für das Wachstum nöti-



Digitalisierungsbemühungen haben sich ausgezahlt: Stürtz gehört zu den Top 20 der digitalen Pioniere des deutschen Mittelstands.



Stürtz deckt mit Einzelmaschinen und Produktionslinien sämtliche Produktionsschritte im Fensterbau ab.

gen Ressourcen liessen sich dank gesteigerter Effizienz – Einführung von Lean-Management – und consequentem Outsourcing, insbesondere auch in osteuropäische Länder, bereitstellen.

Fokus auf Engineering

CGS und Stürtz legten über den ganzen Prozess einen speziellen Fokus auf das Engineering. Die beim Einstieg von CGS am Markt bereits eingeführte «Contour-Line» für nahtloses Schweißen von Kunststofffenstern erfüllte die Versprechen nicht, was zum Rückzug des Produktes und zu hohen Kosten führte. CGS wirkte darauf hin, die Technik grundsätzlich zu überarbeiten. Das zwei Jahre

später lancierte Nachfolgeprodukt war ein voller Erfolg und trug mit zum Wachstum bei. Zusätzlich entwickelte Stürtz die ersten Anlagen für Aluminiumfenster und brachte sie auf den Markt.

Ein weiterer Fokus lag auf Software-Lösungen für Industrie 4.0, die von den Kunden enorm gut aufgenommen wurden und die Steuerung der Kundenanlagen wesentlich verbesserten.

Positive Bilanz

Stürtz hat sich unter der Eigentümerschaft von CGS zum führenden Maschinenhersteller für die Kunststofffensterproduktion mit einem weiterhin sehr grossen Wachstumspotenzial entwickelt. Bei der Übernahme im Herbst 2017 erzielte das Unternehmen einen Jahresumsatz von rund EUR 33 Millionen. Vier Jahre später lag der Umsatz mehr als 50% höher bei über EUR 50 Millionen. Der EBITDA konnte verdoppelt und die EBITDA-Marge um rund die Hälfte auf gegen 20% gesteigert werden. Im gleichen Zeitraum steigerte Stürtz den Auftragseingang von EUR 32 Millionen auf über EUR 70 Millionen und schuf mehr als 90 hochqualifizierte Stellen. Kurz: Eine Erfolgsgeschichte. ■

mehr auf www.stuertz.com

>>> CGS BUY & BUILD

PHOTONICS SYSTEMS AUF WACHSTUMSPFAD



Von Antonio Cives,
Managing Partner

Die Photonics Systems Gruppe etabliert sich als namhafter Maschinenbauer für die Laser-Mikromaterialbearbeitung. Mit der Übernahme der Proaut Technology hat sie ihre Halbleitersparte gestärkt. Die Sparte Trimmen ist unter der Marke L-Tris neu positioniert und spezifisch auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet. Ein neues Gebäude in Krailling mit deutlich mehr Platz, grösserer Produktionskapazität, hochmodernem Labor und Reinraum bietet die Basis für künftiges Wachstum.

Ende 2021 hat die Photonics Systems Gruppe (PSG) die Proaut Technology GmbH im Rahmen der Nachfolge-

lösung des Gründers und Gesellschafters Helmut Muchow übernommen. Proaut ist ein etablierter und innovativer Anbieter von Prozessautomatisierungslösungen in den Bereichen Mikroelektronik und Halbleitertechnik mit Sitz in Berlin. Eine Spezialität des Unternehmens sind Präzisionsmessautomaten für elektronische Bauteile auf Wafern und Panels. Als Teil der PSG profitiert Proaut von Synergien im Bereich Vertrieb, Service und Entwicklung und bietet der Gruppe eine zusätzliche Wachstumsplattform.

Abrundung des Angebots

Proaut ergänzt das Produkt- und Leistungsportfolio der PSG in Mikroelektronik und Halbleitertechnik ideal. Über die weltweiten Vertriebskanäle der Gruppe profitiert ein verbreiteter Kundenkreis vom abgerundeten Angebot mit zusätzlichen Produkten und einem weiter verbesserten

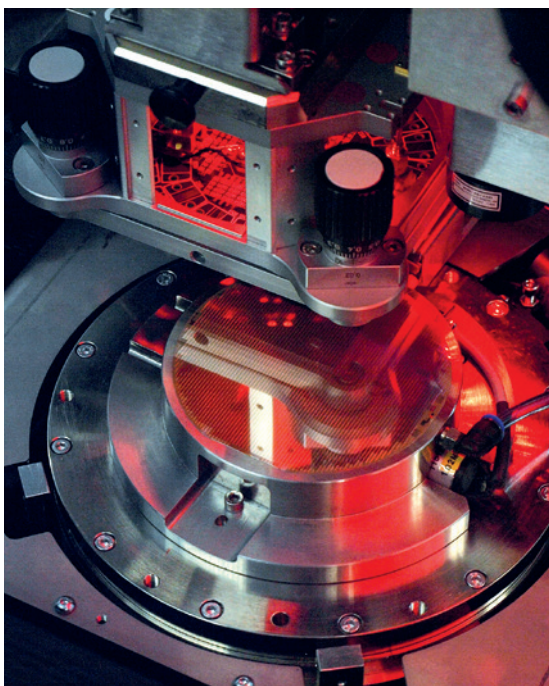
Serviceangebot. Mit der Übernahme und dem dadurch möglichen bereichsübergreifenden Austausch in der Forschung und Entwicklung baut PSG ihre Kompetenzen aus und stärkt ihre Innovationskraft.

Neue Märkte

Proaut öffnet der Gruppe insbesondere den schnell wachsenden Markt der 5G-Technologie. Ihre Lösungen ermöglichen das Testen von Radiofrequenzfiltern und Mikrofonen, die in der Unterhaltungselektronik – Mobiltelefone, Tablets, Smart Watches etc. – oder in den Bereichen Konnektivität und Internet der Dinge – Smart Homes, Elektromobilität etc. – eingesetzt werden. Damit eröffnen sich ebenfalls Cross-Selling-Möglichkeiten bei bestehenden Kunden der Schwestergesellschaften.

Festigung der Geschäftseinheit Trimming

PSG legte 2019 die Basis für die Geschäftseinheit Trimming mit den Übernahmen der Firmen LS Laser Systeme und EPP Electronic Production Partners. Ende 2020 fasste sie die beiden Experten für Lasertrimmen in der neu kreierten L-Tris zusammen.



Präzision von Proaut: Vollautomatisierter Messprozess für elektrische Bauteile auf Wafern und Panels.

Mit L-Tris ist ein weltweit führender Hersteller von Lasersystemen für das Trimmen von Schaltungen und Wafern entstanden, die bei der Herstellung von Sensoren und Dick- und Dünnschicht-Chips eingesetzt werden. Das Unternehmen bedient einen renommierten Kundenkreis in Europa, Nordamerika und Asien. Weltweit sind mehr als 1'000 Maschinen der L-Tris installiert.

Optimaler Standort

Im Spätsommer 2021 hat PSG einen weiteren zentralen Meilenstein zur Integration und Festigung der Gruppe vollzogen und die vier Standorte um Krailling in einem Neubau in der Innovationsmeile Krailling zusammengeführt. Der neue Firmensitz mit einer Produktionsfläche von 1'000 m² verfügt auch über einen Reinraum der ISO-Klasse 6 für die Produktion der in der Halbleitertechnik relevanten Maschinen. Ein hochmodernes und auf dem neuesten Stand der Technik eingerichtetes Labor auf über 200 m² deckt das gesamte Produktespektrum der Gruppe ab. Mit einer Vielzahl von Laserquellen und Prüfmitteln kann PSG damit vielfältige und technologisch anspruchsvolle Anwendungsmöglichkeiten für Kunden testen.

Auf Wachstumskurs bleiben

In den nächsten Monaten will PSG die Standorte in den USA und in Asien personell verstärken, um den Kundenbedürfnissen nach lokaler Vertriebs- und Serviceunterstützung gerecht zu werden.

PSG will auch in den kommenden Jahren in allen Bereichen überdurchschnittlich wachsen. Das Wachstum soll sowohl organisch als auch durch weitere Zukäufe und an sämtlichen Standorten der Gruppe erfolgen. Dadurch erfüllt sie ihren Anspruch, eine global führende Firma in der Mikromaterialbearbeitung zu sein. ■

mehr auf www.psg-group.net

Die Photonics Systems Group ist Marktführer bei Lasersystemen für die Mikromaterialbearbeitung. Die Gruppe um die Unternehmen InnoLas Solutions, L-TRIS und Proaut entwickelt, produziert und vertreibt hochpräzise System- und Prozesslösungen für kundenspezifische Lasieranwendungen in der Photovoltaik-, Elektronik- und Halbleiterindustrie. Die Systeme werden von namhaften, weltweit tätigen Kunden in den Kernmärkten Europa, USA und Asien eingesetzt. Die Gruppe beschäftigt rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Hauptsitz in Krailling, in Berlin, in den USA, in Singapur und weiteren Standorten in Asien.

Proaut ist ein Lösungsanbieter für Maschinen im Halbleiterbereich mit Sitz in Berlin. Das Unternehmen wurde 1990 gegründet und hat sich in den letzten Jahrzehnten bei Kunden einen Ruf als kundenorientierter, zuverlässiger und innovativer Partner aufgebaut. Neben der wichtigsten Produktgruppe der Präzisionsmessautomaten für elektronische Bauteile auf Wafern und Panels umfasst das Produktportfolio auch Mikrofontester, Drucksensortester, Gurtautomaten (Taper) und Lasermarker. Das Unternehmen beschäftigt über 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Berlin und Singapur.

Das Neueste

CGS hat die SF Tooling Gruppe innerhalb von sieben Jahren zum führenden Anbieter von Druckgussformen für Leichtmetallteile für Fahrzeugkarosserien und Elektromobilitätsanwendungen entwickelt und Ende 2021 an die schwedische Unternehmensgruppe Storskogen verkauft.

Lesen Sie mehr zu dieser Erfolgsgeschichte im nächsten CGS Update.

ADVATON ist eine neu gebildete Industriegruppe, spezialisiert auf Produktions- und Prozesstechnologie in der Lebensmittelindustrie. Sie umfasst die Kalt Maschinenbau AG und die staedler automation AG. Kalt ist ein international führender Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Milchverarbeitung und Herstellung von Qualitätskäse. Seit fast sechs Jahrzehnten liefert das Traditionsunternehmen Käsereitechnik für höchste Ansprüche. Käsereien auf der ganzen Welt vertrauen auf die Systeme von Kalt. Das Unternehmen mit Sitz im ostschweizerischen Lütisburg beschäftigt rund 100 Mitarbeitende.

staedler ist ein innovativer Anbieter von Automatisierungs- und Robotiklösungen sowie von industriellen Kochanlagen in der Lebensmittel- und Käseindustrie. staedler wurde 2009 durch Lukas Staedler gegründet und ist seitdem stark gewachsen. Heute beschäftigt staedler rund 30 spezialisierte Mitarbeitende am modernen Standort in Henau SG.

>>> CGS BUY & BUILD

IDEALE ERGÄNZUNG



Von Jonas Bumbacher,
Investment Director

Zwei Unternehmen passen zusammen: Kalt Maschinenbau und staedler automation. Dies zeigt die erfolgreich angelaufene Integration seit dem Zusammenschluss im November 2021. Unter dem Gruppennamen ADVATON werden die beiden innovativen Technologieunternehmen für die Lebensmittelproduktion gemeinsam den Weg zu nachhaltigem Wachstum einschlagen.

Automatisierung wird auch in der Herstellung von Qualitätskäse immer wichtiger und Roboter kommen vermehrt zum Einsatz. Kalt und staedler vereinen die dazu nötigen Kompetenzen und ergänzen sich ideal.

Industrielle Logik

Kalt ist innerhalb der ADVATON als Systemanbieter für Käsereitechnologie positioniert, staedler als Spezialist für die Automation und Steuerung von Produktionsprozessen mit Fokus auf die Lebensmittelbranche. Die erhebliche Rückbeteiligung der bisherigen staedler-Eigentümer an der Gruppe zeigt ihre Überzeugung von der industriellen Logik des Zusammenschlusses.

Bis anhin war Kalt im Bereich der Maschinensteuerung auf externe Partner angewiesen. Dies ändert sich dank der Kernkompetenzen von staedler in den Bereichen Robotik, Steuerungstechnik und Prozessautomation. Kalt kann nun als Komplettanbieter am Markt auftreten und den Fokus verstärkt auf Automatisierungslösungen und Verkettung des gesamten Produktionsprozesses legen. staedler wiederum profitiert von der jahrzehntelangen Erfahrung von Kalt in der Produktion von Lebensmittelmaschinen und kann verschiedene Aufgaben an Kalt abgeben.



CEO Lukas Staedler (rechts) und CTO Thomas Fäh (links) übernehmen zusätzlich dieselben Funktionen auf Gruppenebene.

Integration erfolgreich angelaufen

Die sinnvolle Zusammenführung von zwei Unternehmen ist eine sehr anspruchsvolle Aufgabe. Die räumliche Nähe der beiden Standorte in Lütisburg und Henau vereinfacht diesen Prozess enorm. Als erster Schritt wurde das Managementteam der Gruppe ergänzt: Lukas Staedler, CEO von staedler, hat zusätzlich die Leitung der Gruppe übernommen, Thomas Fäh, CTO von staedler, ist neu auch für die technische Leitung der Gruppe verantwortlich. Mit der Durchmischung ist sichergestellt, dass das Beste aus beiden Welten zusammenwachsen kann.

Während der ersten 100 Tage seit dem Zusammenschluss wurden verschiedene Aufgaben aufgelegt und zum Teil bereits erfolgreich umgesetzt. Prozesse wurden angeglichen, Kompetenzen gebündelt und die Innovationspipeline zusammengelegt. Als erste konkrete Beispiele setzt staedler die Anlagensteuerung für ein neues Kalt-Projekt vollständig um und Kalt produziert den von staedler neu entwickelten Trommelkocher.

Erster gemeinsamer Auftritt

Ende April steht mit der Anuga FoodTec-Messe in Köln ein erstes Highlight an. Als globale Leitmesse für die Lebensmittelproduktion ist sie ein wichtiger Impulsgeber für die internationale Lebensmittel- und Getränkeindustrie. ADVATON wird den Kunden die erweiterte Produktpalette und das verbreiterte Kompetenzspektrum der Gruppe präsentieren. ■
mehr auf www.advaton.com

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.