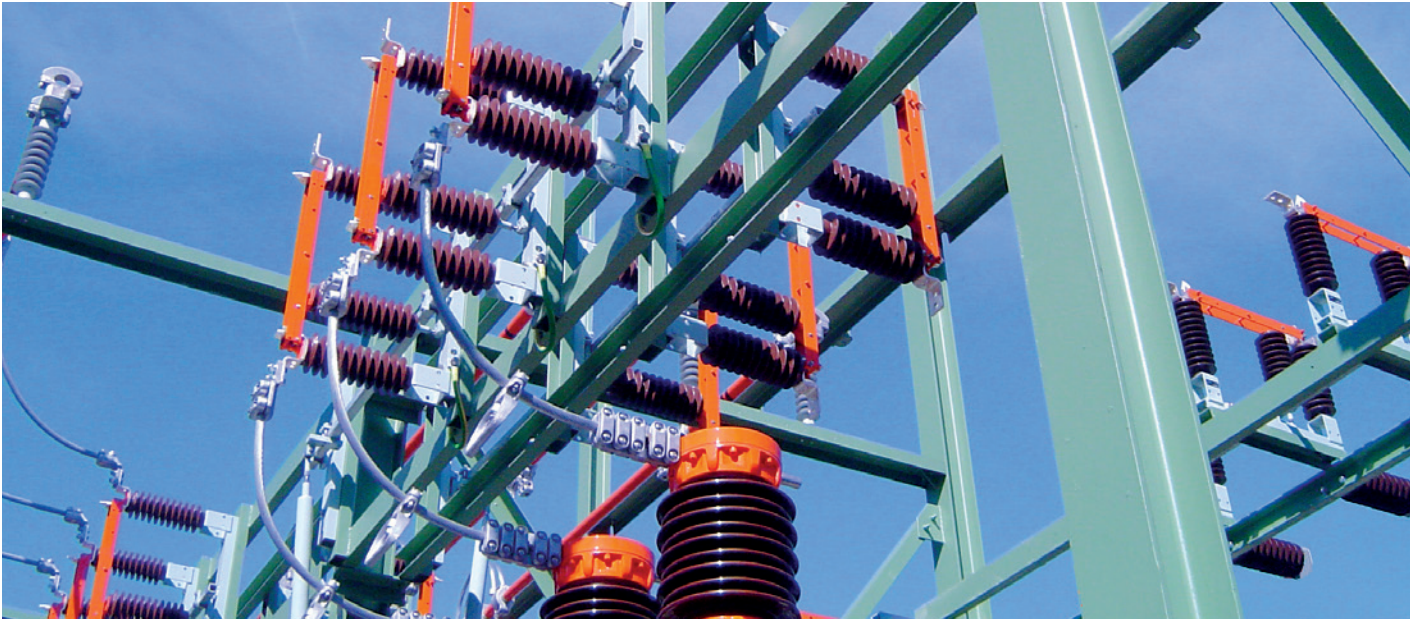




SERW, spol. s r.o. entwickelt und produziert qualitativ hochstehende Trenn- und Erdungsschalter in Starý Plzenec (Tschechische Republik).



Liebe Leserin, lieber Leser

CGS blickt auf ein erfolgreiches 2015 zurück: Die bestehenden Portfoliogesellschaften haben sich in einem sehr anspruchsvollen Umfeld positiv entwickelt, die R&S Gruppe wurde durch die Akquisition der polnischen ZREW Transformatory S.A. erweitert, und an den Private Equity Exchange & Awards anfangs Dezember wurde CGS als «Best German, Austrian & Swiss LBO Fund» ausgezeichnet!

Nun sind wir in ein neues Jahr gestartet und bewegen uns in einem wirtschaftlichen Umfeld, das nicht minder anspruchsvoll bleibt. Nicht nur die nachgebenden Rohstoffpreise (allen voran jene für Erdöl), sondern auch die verlangsamte Wachstumsdynamik in China und die politische Situation in Europa (u.a. Brexit) sorgen für Verunsicherung.

Und dennoch: CGS startet mit einer sehr guten Deal-Pipeline positiv ins neue Jahr und ist bereit, mit einem verstärkten Team die neuen Herausforderungen anzugehen.

Nun wünsche ich Ihnen viel Spass beim Lesen und freue mich auf den persönlichen Gedankenaustausch.

Dr. Rolf Lanz
Managing Partner

>>> SERW, SPOL. S R.O. UND ZREW TRANSFORMATORY S.A. ERGÄNZEN R&S GRUPPE

ERWEITERUNG DER R&S GRUPPE

Durch die Übernahme der SERW, spol. s r.o. (SERW) in der Tschechischen Republik im Dezember 2014 und der ZREW Transformatory S.A. (ZREW Transformatory) in Polen im Dezember 2015 erweitert CGS erfolgreich die R&S Gruppe. Die beiden neuen Schwestergesellschaften der Rauscher & Stoecklin AG (Rauscher & Stoecklin) mit Hauptsitz in Sissach ergänzen das Portfolio komplementär. Sie setzen einen weiteren Meilenstein beim Aufbau einer europäisch führenden Gruppe im Nischenmarkt der elektrischen Komponenten für die Energieverteilung und für die elektrische Infrastruktur.

Erfolgreiche Nutzung von Synergien

Die akquirierte SERW entstand 1975 aus dem damaligen Škoda-Betrieb in Pilsen und entwickelt und produziert heute qualitativ hochstehende Trenn- und Erdungsschalter. Über die Jahre hinweg wurde die Produktpalette erweitert. Mittlerweile fertigt SERW Produkte für den Mittel- bis Höchstspannungsbereich (1 kV bis 420 kV) und entwickelt und produziert auch Motorantriebe für die verschiedenen Trennschalter. Dank der hohen Fertigungstiefe am Standort in Starý Plzenec mit über 180 technisch qualifizierten Mitarbeitenden kann das Unternehmen schnell auf Kundenanforderungen reagieren. Die wichtigsten Absatzmärkte für die Produkte sind neben dem Heimatmarkt, der Tschechischen Republik, die Nachbarländer Deutschland, die Slowakische Republik und Ungarn.

Das umfassende technische Know-how von SERW in der Entwicklung von Trennschaltern und deren Motorantrieben stellt eine ideale Ergänzung zum bestehenden Geschäft mit Trennschaltern von Rauscher & Stoecklin im Bahnbereich dar. Erste Synergien wurden bereits genutzt. So gelang die Entwicklung eines neuen, kosteneffizienten Motorantriebs für den Bahnbereich für Rauscher & Stoecklin. Dank der neuen Produkte konnte ein erstes Grossprojekt im Bahnbereich in Nordafrika gewonnen werden. Die Integration in die R&S Gruppe ermöglicht zudem, die Produkte von SERW über den gemeinsamen Verkaufskanal in weiteren Märkten anzubieten.

**Marc Aeschlimann,
CEO R&S Gruppe:**

«Mit den drei Unternehmen verfügt die Gruppe über ein starkes Know-how in den Bereichen Transformatoren und Trennschalter sowie über etablierte Marken in den jeweiligen Gebieten. Ideale Voraussetzungen, um die marktseitigen Synergien erfolgreich umzusetzen und die Expansion der R&S Gruppe voranzutreiben.»

Vergrößerung des Branchenfokusses

ZREW Transformatory mit Standort im polnischen Łódź wurde 1956 gegründet und stellt ölgekühlte Leistungstransformatoren im Mittelspannungs- und Hochspannungsbereich mit einer Leistung bis zu 120 MVA und einer Spannung bis zu 145 kV her. Das Unternehmen gilt als Marktführer im polnischen Heimmarkt. Die selbstentwickelten Leistungstransformatoren werden in der Energieverteilung (Verteilnetz und Blocktransformatoren für Kraftwerke), im Bahninfrastrukturbereich sowie in der Windindustrie eingesetzt. Mit rund 200 Mitarbeitenden ergänzt ZREW Transformatory das Produktportfolio der R&S Gruppe im höheren Spannungsbereich von Leistungstransformatoren, sodass die erweiterte Produktpalette die Bedürfnisse der Kunden breiter abzudecken vermag. Überdies wird der Branchenfokus durch die Applikationen im Windenergiesektor vergrössert.

Vom Spezialisten zum Komplettanbieter

Als Folge der bereits vollzogenen Zusammenführung deckt die R&S Gruppe mit der bisherigen Gesellschaft Rauscher & Stoecklin nunmehr die gesamte Produktpalette von ölgekühlten Verteil- und Leistungstransformatoren im mittleren bis höheren Spannungsbereich sowie von Trennschaltern im höheren Spannungsfeld ab. Die Gruppe entwickelt sich in ihrem Nischenmarkt zunehmend vom Spezialisten zum Komplettanbieter und wird somit künftig noch besser auf Kundenwünsche

eingehen können. Die Geschäftsleitung der R&S Gruppe, unterstützt durch CGS, wird in den nächsten Monaten die Integration der Gesellschaften vorantreiben, um das volle Potenzial der Synergien innerhalb der Gruppe auszuschöpfen. Neben einer internationalen und gesellschaftsübergreifenden Verkaufsorganisation sind gemeinsame Produktentwicklungen und Produktionsoptimierungen geplant.

Investitionen in Energieinfrastruktur

Im Hinblick auf die Zukunft setzt die R&S Gruppe auf den gegenwärtigen Retrofit-Trend, demzufolge die bestehende Energieinfrastruktur, die grösstenteils am Ende ihres Lebenszyklus angelangt ist, erneuert werden soll. Die Investitionen in die Aktualisierung der überalterten Anlagen sprechen ebenfalls für einen weiteren erfreulichen Geschäftsverlauf. Ausserdem sind durch den wachsenden Energiekonsum Investitionen in eine neue Energieinfrastruktur zu erwarten.

Mit dem Erwerb der beiden Gesellschaften SERW und ZREW Transformatory hat CGS erneut einen wichtigen Meilenstein im Buy & Build-Prozess des R&S Gruppen-Clusters erreicht. Ein weiteres Zielunternehmen, das sich auf die Herstellung von Giessharztransformatoren spezialisiert hat, entspricht den strategischen Anforderungen und könnte bei erfolgreicher Akquisition das Portfolio bis Mitte 2016 komplettieren. ■

PRIVATE EQUITY
EXCHANGE
AWARDS

2015 WINNER

>>> CGS IST «BEST GERMAN, AUSTRIAN & SWISS LBO FUND»

GOLD FÜR CGS AN DEN PRIVATE EQUITY EXCHANGE & AWARDS 2015

Nach dem letztjährigen Erfolg an den Private Equity Exchange & Awards gelang es CGS, dieses Jahr sogar den Gold Award in der Kategorie «Best German, Austrian & Swiss LBO Fund» zu gewinnen. Die Preisverleihung fand am 3. Dezember 2015 in Paris statt. Diese Auszeichnung ist ein grosser Erfolg für das Team.

Jedes Jahr werden an den Private Equity Exchange & Awards die besten Leistungen in den Bereichen Limited Partners, LBO Funds und Management Teams in 25 Kategorien ausgezeichnet. Mehr als 80 renommierte Experten aus der Private Equity-Branche bilden die Jury und bewerten die Leistungen der Nominierten. Die Auszeichnung erfolgt aufgrund des Unternehmenserfolges, der Führungsqualitäten und der angewandten Wachstumsstrategien. ■



Dr. Rolf Lanz nimmt den Gold Award 2015 für CGS entgegen.

>>> SERW, SPOL. S R.O. UND ZREW TRANSFORMATORY S.A. WERDEN INTEGRIERT

INTEGRATIONSMANAGEMENT IN DER R&S GRUPPE

Durch die Übernahme der beiden Gesellschaften SERW, spol. s r.o. (SERW) und ZREW Transformatory S.A. (ZREW Transformatory) hat die R&S Gruppe ihre Buy & Build-Strategie erfolgreich weitergeführt. Sie verfügt nun mit 465 Mitarbeitenden, drei internationalen Produktionsstandorten sowie einem Umsatz von CHF 70 Mio. über die kritische Grösse, um die geplanten Kosten- und Umsatzennergien zu realisieren.

Bedeutung der Integrationsphase

Bekanntlich ist bei einer Akquisition die Integrationsphase essenziell, da hauptsächlich während dieser Phase entweder die erwartete Wertsteigerung umgesetzt oder aber Wert vernichtet wird. Entsprechend ist es auch für die R&S Gruppe zentral, die Integration der beiden Gesellschaften SERW und ZREW Transformatory mit dem nötigen Augenmass voranzutreiben. Dazu wurde bei beiden Akquisitionen ein dediziertes Integrationsmanagement eingesetzt.

Akzeptanz durch Teamarbeit

Bei SERW wurde die Integration nach zwölf Monaten (Ende 2015) erfolgreich abgeschlossen. Dabei überarbeitete das R&S Gruppen-Management im Sommer zusammen mit dem lokalen Management die internationale Verkaufsstrategie und definierte Länderprioritäten. Um die Akzeptanz der neuen Verkaufsstrategie sicherzustellen, wurde diese im Team gemeinsam erarbeitet.

Ein weiterer bedeutender Schritt in der Integration von SERW war die Umsetzung eines Lean Management-Konzepts in der Elektronikfertigung. Dadurch sollen Arbeitsplätze effizienter und sicherer gestaltet werden. Da die betroffenen Mitarbeitenden noch nie mit einem solchen Konzept konfrontiert wurden, waren Akzeptanz und Verständnis hierfür anfänglich begrenzt. Mit der Zeit wurde den Mitarbeitenden jedoch klar, dass dieses Projekt ihre unmittelbare Arbeitsumgebung positiv beeinflussen würde. Die Verbesserungen wurden auch von anderen Abteilungen bemerkt, worauf diese beantragten, das Konzept ebenfalls einzuführen. Dieses Beispiel veranschaulicht deutlich, dass bei internationalen Integrationen vor allem die Fähigkeiten der lokalen Mitarbeitenden sowie die Gegebenheiten berücksichtigt werden müssen und das richtige Tempo erfolgsentscheidend ist.



Im Januar 2016 begann die Integration bei ZREW Transformatory S.A.

Operative Ziele im Vordergrund

Nach dem erfolgreichen Abschluss der ZREW Transformatory-Akquisition im Dezember 2015 wurde im Januar 2016 mit der Integration begonnen. In der ersten Besprechung ging es darum, das Management, die Produkte und die polnischen Marktgegebenheiten besser kennenzulernen. Danach wurde zusammen mit dem R&S Gruppen-Management ein Integrationsplan erstellt, der die wesentlichen Prioritäten, die Verantwortlichkeiten und den zeitlichen Ablauf festhielt.

Auch bei der Integration von ZREW Transformatory wird es wichtig sein, die Organisation nicht mit Integrationsaufgaben zu überlasten und damit das operative Geschäft zu vernachlässigen. Denn wie eingangs erwähnt, sind diejenigen Akquisitionen erfolgreich, welche die operativen Geschäftsziele realisieren und während der Integrationsphase möglichst keinen Wert vernichten. ■

Marc Aeschlimann, CEO R&S Gruppe:

«Bei einer erfolgreichen Integration ist es wichtig, dass man Gruppenstandards schnell und konsequent umsetzt und bei der Definition der Strategien das Management involviert. Kulturelle Themen müssen jedoch mit Fingerspitzengefühl angegangen werden, da jede Firma ihre eigene Kultur hat, die sie in der Vergangenheit erfolgreich machte.»

>>> CGS TEAM NEUIGKEITEN I

OPTIMALE ERGÄNZUNG DURCH BERATUNGS-
ERFAHRUNG UND KNOW-HOW

Sandro Wiesendanger arbeitet seit Januar 2015 bei CGS. Mit seiner Beratungserfahrung, die er als Projektleiter im industriellen Mittelstand sammelte, ergänzt er das Team optimal.

Nach ersten Berufserfahrungen im Investment Banking und seinem Abschluss an der Universität St. Gallen (HSG) begann Sandro Wiesendanger seine Karriere als Unternehmensberater bei Zetra International AG. Im Rahmen dieser Tätigkeit betreute er 17 M&A- sowie Strategieprojekte, zuletzt in der Funktion als Projektleiter. Sein Fokus lag auf grenzüberschreitenden Projekten im industriellen Umfeld. Bei CGS liegen seine Verantwortlichkeiten aktuell in der strategischen Weiterentwicklung der Schaufler Gruppe, im Deal Sourcing wie auch im Verkauf bestehender Portfoliogesellschaften. ■



Sandro Wiesendanger
Associate

>>> CGS TEAM NEUIGKEITEN II

VERSTÄRKUNG IM BEREICH
REGULATORISCHE ANFORDERUNGEN

Am 1. Oktober 2015 hat Heinz Saurenmann bei CGS die Verantwortung für den Bereich Investment Services übernommen und bringt damit seine umfangreiche Erfahrung zur Stärkung von Governance und Compliance ein.

Nach seinem Berufseinstieg im Bankwesen arbeitete Heinz Saurenmann als Wirtschaftsprüfer bei verschiedenen international tätigen Prüfungs- und Beratungsgesellschaften. Danach spezialisierte er sich auf die Bereiche Governance, Compliance und Internal Audit im industriellen Umfeld. Während mehr als zehn Jahren leitete er die Internal Audit Services eines Technologiekonzerns. Heinz Saurenmann ist diplomierter Wirtschaftsprüfer, zugelassener Revisionsexperte sowie Certified Internal Auditor. ■



Heinz Saurenmann
Head of Investment Services



IMPRESSUM

Herausgeber:
CGS Management
haller lanz & co.
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 AG
www.creation.ch

© Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck nur mit ausdrück-
licher Genehmigung von CGS.