capvis

1 / 2019

Insights

AMANN GIRRBACH Hinter manchem Lächeln steckt heute digitale Dentaltechnologie

FASTER Verkauf an US-Industriegruppe

CAPVIS V Erfolgreich am Start

TEAM UPDATE Ausgebautes Team stärkt professionelle Organisation

capvis

AMANN GIRRBACH Modernste Digitaltechnik fürs analoge Lächeln 4

THERMAMAX Hochtemperaturisolierung sorgt für mehr Effizienz und Sicherheit 7

EXITS Internationale Beteilungungsverkäufe 10

CAPVIS V FUND Capvis V Fund erfolgreich gestartet 12

CAPVIS NEWS Team Update 14

Titebild Hochtransluzente, voreingefärbte Zirkonoxidrohlinge von Amann Girrbach vereinen hohe mechanische Kennwerte mit einer ausgezeichneten Ästhetik und der Effizienz voreingefärbter Werkstoffe.

© 2019 Capvis AG

Editorial

In den letzten Monaten hat sich bei Capvis in den strategischen Stossrichtungen Qualität, Technologie und Innovation viel bewegt. So haben wir planmässig das Portfolio Team verstärkt. Seit einem Jahr ist zudem in Jersey ein eigenes Team für die Kernfunktionen der Capvis Funds und die Betreuung unserer Investoren zuständig. Wir haben ferner eine eigene Methodik (ESG-I) entwickelt, um die nachhaltige, unternehmerisch und sozial verantwortungsvolle Entwicklung unserer Beteiligungsgesellschaften systematisch voranzubringen. Mit dem Abschluss wichtiger IT-Projekte sind wir als Organisation nochmals flexibler, effizienter und wirkungsvoller geworden. Diese breit abgestützte Professionalisierung tragen wir seit Februar 2019 nun auch mit einer neuen Corporate Identity nach aussen. Mehr dazu zeigt Ihnen ein Besuch auf www.capvis.com.

Die Themen Expansion und Internationalisierung prägten die Entwicklung unserer Portfolio-Gesellschaften: Capvis konzentriert sich weiter auf mittelständische Unternehmen aus dem europäischen Industrie-Korridor (DACH, Italien, Benelux) von Amsterdam bis Mailand. Dabei fokussieren wir uns auf global führende Unternehmen in Nischenmärkten und auf regionale Marktführer. Marktseitig angetrieben durch globale Megatrends wollen wir diese Gesellschaften mit unserer Expertise in der industriellen Fertigung und der Entwicklung von prozesskritischen Komponenten (Industrie & Technology) sowie einem zukunftsweisenden Dienstleistungsverständnis (Advanced Services) voranbringen. Neu unterstützt ein dediziertes China Advisory Board das Investment Team bei der Analyse von global tätigen Unternehmen und der Strategieimplementierung der Portfolio-Unternehmen in China.

Die Umsetzungsstärke unserer Teams, der Professionalisierungsgrad unserer Organisation und der internationale Fokus von Capvis zeigen sich auch in den erfolgreichen Transaktionen der letzten Monate: Mit Thermamax, Amann Girrbach, Ammega und Variosystems kamen vier spannende Gesellschaften zum Portfolio hinzu. Zwei davon stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe von Capvis Insights vor. Wir freuen uns, diese Branchenleader auf ihren technologischen Wachstums- und geografischen Expansionskursen zu begleiten. Bei Faster, Lista und Rena haben wir die gesteckten Wachstums- und Entwicklungsziele erreicht. Die ersten beiden Unternehmen haben neue industrielle Eigentümer in den USA und in China gefunden; Rena wird in der nächsten Wachstumsphase von einem anderen europäischen Finanzinvestor begleitet.

Unser professionelles Setup und der bisherige Leistungsausweis haben sich positiv auf den neuen Fund Capvis V ausgewirkt, der mit fast EUR 1.2 Mrd. zugesicherten Mitteln die Zielgrösse deutlich übertraf. Drei erste Investments konnten wir bereits tätigen. Capvis ist für das Vertrauen dankbar und fühlt sich für die Zukunft hervorragend positioniert. PHILIPPE BUCHER Partner und COO

Modernste Digitaltechnik fürs analoge Lächeln

Wie oft wird Ihnen pro Tag ein Lächeln geschenkt? Zuhause, unterwegs, bei der Arbeit, in der Freizeit – ein zufriedenes Gesicht und ein warmes Lächeln gehören zum analogen Austausch von Mensch zu Mensch. Hinter manch natürlichem Lächeln steckt aber auch viel Technik, wie das Beispiel der digitalen, lückenlos ineinandergreifenden Dentaltechnologie von Amann Girrbach zeigt.

SIMON LUSSI Investment Team

«Dass Menschen dank unserer Technologie Lebensfreude zurückgewinnen, erfüllt uns mit Stolz», sagt Peter Nicklin, CEO von Amann Girrbach. «Ein natürliches Lächeln ist der beste Beweis, dass wir sowie die Dentaltechniker und die Zahnärzte, die unser Equipment nutzen, einen guten Job gemacht haben», fügt er hinzu. Richtig, denn eine zahnprothetische Versorgung ist dann perfekt, wenn weder Träger noch das Gegenüber sie als solche wahrnehmen.

« Die Zukunft der Dentaltechnologie ist digital. »

Die Wurzeln von Amann Girrbach reichen in die Jahre 1936 (Girrbach, Deutschland) und 1972 (Amann, Österreich) zurück. Die seit 2004 vereinte und in Koblach, Vorarlberg/Österreich, domizilierte Gesellschaft zählt heute weltweit zu den Vorreitern der digitalen Design- und Fertigungstechnik für prothetische Zahnversorgungen. Als technologisch führendes Unternehmen, das von globalen Megatrends wie etwa der demografischen Entwicklung, der Digitalisierung und dem weltweit wachsenden Wunsch nach ästhetisch perfekter Zahnversorgung profitiert, passt Amann Girrbach perfekt ins Portfolio von Capvis. Amann Girrbach hat in den letzten Jahren die Entwicklung in der Dentaltechnik an vorderster Front mitgestaltet und setzte wiederholt neue Massstäbe bei integrierten, computergesteuerten Prozessen. Wir freuen uns, dass wir die weitere Internationalisierung der Gruppe Richtung Amerika und Asien und die Digitalisierung der Arbeitsprozesse im Dentallabor und immer stärker auch in der Zahnarztpraxis begleiten können.

Weltweit setzen führende Dentaltechniker auf die innovative computer-gesteuerte Technologie von Amann Girrbach. «Die für perfekte zahnprothetische Lösungen notwendigen Patientendaten wie etwa die exakte Bisssituation werden meist noch analog erfasst. Die vom Zahnarzt gemachten Abdrücke werden dann aber gescannt und digitalisiert. Von hier weg bilden Daten das Rückgrat unserer Systemlösungen für Labor und Praxis», erklärt Nicklin. Das umfassende Angebot von Amann Girrbach reicht daher von Scanning-Lösungen über die computergestützte Modell-Erarbeitung (CAD) bis hin zur rechnergesteuerten Herstellung zahntechnischer Restaurationen mit modernsten Bearbeitungsgeräten (CAM) und bis zu Sinteröfen und weiteren spezifischen Laborgerätschaften. Für ästhetisch überzeugende Prothetik-Lösungen sind neben modernsten Geräten auch perfekt auf sie abgestimmte Materialien entscheidend. Daher ist das Dentallabor heute bereits online mit Amann Girrbach vernetzt. «Dieser direkte Draht stellt sicher, dass die Geräte immer mit der jüngsten Software arbeiten, gibt Hinweise zur optimierten Wartung der wertvollen Bearbeitungsstationen und erleichtert nicht zuletzt auch die laufende Weiterbildung der Dentaltechniker. Dieses Online-Rückgrat nimmt im Dentallabor schon vieles vorweg, was man sich andernorts von der so genannten Industrie 4.0 erträumt», sagt Peter Nicklin. Nachdem der Workflow im Dentallabor bereits vollständig digitalisiert wurde, rückt die Computertechnologie auch näher an den Zahnarztstuhl: Zahnärzte schätzen die Möglichkeit, einfachere kosmetische Zahnrestaurationen wie etwa Verblendungen oder Inlays direkt selber in der Praxis herzustellen, um Behandlungen ihrer Patienten in einer einzigen Sitzung anbieten zu können. Amann Girrbach ist dafür bereit. ●

« Das persönliche, natürliche Lächeln bleibt analog! »

Amman Girrbach deckt mit modernster digitaler Dentaltechnologie und perfekt darauf abgestimmten Materialien sowie Labor- und Praxisgeräten den zahntechnischen Fertigungsprozess lückenlos ab: Von der Erfassung der individuellen Gebisssituation über die Herstellung der notwendigen Modelle bis zur CAD/CAM-Fertigung der passenden Restaurationslösungen im Dentallabor und immer häufiger auch direkt in der Zahnarztpraxis.

Nachgefragt bei Peter Nicklin, CEO Amann Girrbach

CAPVIS Sie haben vom Aufsichtsrat in die operative Rolle des CEOs gewechselt. Wie kam es dazu?

PETER NICKLIN Ich hatte 28 Jahre in verschiedenen Positionen in der internationalen Pharma- und Gesundheitsindustrie verbracht, als mir von den früheren Eigentümern von Amann Girrbach ein Sitz im Aufsichtsrat angeboten wurde. In dieser Position war ich sehr stark in den Verkaufsprozess für die ganze Gesellschaft involviert, in dessen Rahmen dann Capvis den Zuschlag bekam. Darüber sind wir alle glücklich. Ich sah das grosse Potenzial von Amann Girrbach, erkannte die Leidenschaft von Management, Kader und Mitarbeitenden. Auch die Philosophie von Capvis gefällt mir. So war es für mich ein natürlicher Wechsel in die Rolle des CEOs. Ich habe mich auch entsprechend finanziell an der Firma beteiligt – wie übrigens ein Grossteil des Managements und des Kaders.

CAPVIS Was gefällt Ihnen an der täglichen Arbeit am meisten?

PETER NICKLIN Ganz klar die Zusammenarbeit mit den Leuten. Wir sind ein wunderbares Team mit einer wirklich stimulierenden «Wir kriegen das hin»-Mentalität und einer echten Passion für die Weiterentwicklung der Gesellschaft. Capvis hat dies auch sofort erkannt; sie glauben wie wir an das Potenzial der Gesellschaft und unterstützen uns bei all unseren Expansions- und Entwicklungsvorhaben. Wir wollen unabhängig bleiben und das Vorzeigeunternehmen aus Vorarlberg nun global aufstellen. Ich bin überzeugt, dass Amann Girrbach eine grosse Zukunft vor sich hat und dies – hoffentlich – dereinst auch als börsenkotierte Gesellschaft unter Beweis stellen kann. In diesem Zusammenhang freue ich mich sehr, dass es mit der Unterstützung von Capvis gelang, unser Management-Team per Jahreswechsel zu verstärken: Andreas Leutenegger stösst von VAT als neuer CFO zu uns; von VAT her kennen sich Leutenegger und Capvis bereits sehr gut.

CAPVIS Was sind Ihre nächsten Ziele?

PETER NICKLIN Wie gerade gesagt, wir wollen als einzigartiges, voll und ganz auf die digitale Dentaltechnik spezialisiertes Unternehmen unabhängig bleiben. Wir sind schon heute international, doch der Grossteil unseres Geschäfts ist europäisch. Wir wollen in die USA expandieren, gewisse Länder in Europa noch stärker durchdringen und auch Asien vermehrt bearbeiten. Ich glaube, wir sind die einzige Gesellschaft weltweit, die über einen voll validierten digitalen Arbeitsprozess für Dentallabors und perfekt darauf abgestimmte Materiallösungen verfügt. Wir wollen Geräte und Materialien datentechnisch noch enger miteinander verknüpfen. Ausgehend von dieser hervorragenden Ausgangsposition auf der Laborseite rücken wir nun auch näher an die Zahnärzte heran. Wir haben unlängst eine kleine, flexible und in der Handhabung einfache Anlage vorgestellt, mit der wir gezielt auf die Wünsche der Zahnärzte eingehen. Diese möchten einfachere Zahnrestaurationen direkt selber herstellen, um ihren Patienten ihr natürliches Lächeln in einer einzigen Sitzung zurückgeben zu können. ●

PETER NICKLIN übernahm 2018 die Funktion als CEO von Amann Girrbach, nachdem er das Unternehmen bereits als Aufsichtsrat kennengelernt hatte. Der 1963 in Malaysia geborene Brite blickt auf eine sehr breit abgestützte, internationale Karriere in der Pharma- und Gesundheitsbranche zurück. Er hat an der Universität Lancaster Recht und Finanzwissenschaften studiert.

THERMAMAX

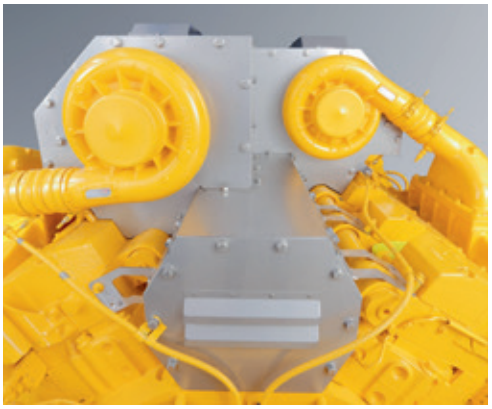
Hochtemperaturisolierung sorgt für mehr Effizienz und Sicherheit

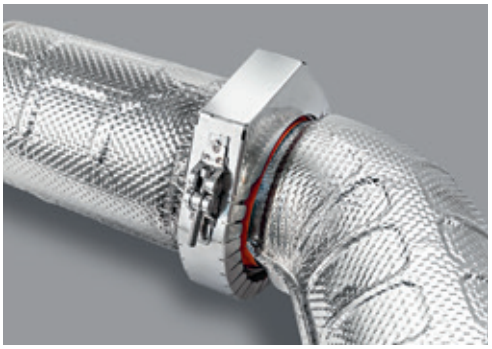
Lärm und Hitze setzen Mensch und Umwelt zu. Richtig gedämmt, laufen Motoren und Maschinen selbst bei vollen Touren sicherer und effizienter. Denn die Isolierung sorgt dafür, dass die wertvolle Prozesswärme im System erhalten bleibt, was die Abgasnachbehandlung positiv unterstützt und umliegende Bauteile vor Hitzestrahlung schützt. ERIC TRÜEB Partner und Head of Investment Team

« Wir wissen nicht, wie die Fahrzeuge der Zukunft aussehen werden. Aber Thermamax sorgt mit ihren Dämmsystemen dafür, dass sie sicherer und effizienter sind. »

Die Thermamax-Gruppe ist ein Marktführer für thermische und akustische Hochtemperatur-Dämmsysteme für Klein-, Mittel- und Grossmotoren sowie für viele weitere Spezialanwendungen wie etwa Batteriegehäuse. Eingesetzt werden diese Dämmungen in Fahrzeugen im Automotive-, On- und Off-Highway-Bereich, bei Power-Sports-Fahrzeugen, bei der stationären Energiegewinnung, in Schiffen sowie auf On- und Offshore-Plattformen.

Der Markt für Hochtemperatur-Dämmsysteme wächst global. Thermamax will diesen Schwung für die eigene Expansion nutzen. «Wir stehen Thermamax in dieser wichtigen Expansions- und Wachstumsphase mit unserem Netzwerk hier in Europa, aber auch mit unseren Beratern in Amerika und China tatkräftig zur Seite», sagt Eric Trüeb, Partner bei Capvis. In den USA verfügt Thermamax bereits über eine hervorragende Marktposition bei Bau- und Landmaschinen.





Hochtemperaturdämmungen von Thermamax sorgen dafür, dass die Prozesswärme im System erhalten bleibt, was die Abgasnachbehandlung positiv unterstützt und somit Emissionen senkt, den Wirkungsgrad verbessert und empfindliche, umliegende Bauteile vor Hitzestrahlung schützt. Eine erhöhte Ausfallsicherheit geht damit einher.

In der 2017 neu eingerichteten Fertigungshalle in Mannheim werden mehrere tausend Turbolader pro Jahr isoliert und geprüft.

China ist nicht nur wegen seiner Grösse, sondern vor allem auch als der weltweit führende Markt im Bereich der Elektromobilität und als Schiffsbaunation für Thermamax von strategischer Bedeutung.

Weltweit sind erneuerbare Energien auf dem Vormarsch. Bei der Entwicklung alternativer Antriebe für Nutzfahrzeuge, Schiffe und Off-Highway-Fahrzeuge stehen Lithium-Ionen-Batterien im Mittelpunkt. Sie überzeugen mit hervorragenden Eigenschaften in den Bereichen Lebensdauer, Kosten, Sicherheit und Leistung. Aufgrund ihrer Bauweise bergen sie jedoch erhebliche thermische Risiken, die neue Anforderungen an den Brandschutz im Motorraum stellen.

Auch im Schiffbau kommt dem Brandschutz oberste Priorität zu: Mit Dämmungen von Thermamax können selbst riesige Schiffsmotoren so eingekapselt werden, dass die Oberflächentemperatur der Tmax-Isolierverkleidung lediglich 180 bis maximal 220°C beträgt. Damit erfüllen sie die strengen Temperaturanforderungen der SOLAS-Richtlinie («Safety of life at Sea») und minimieren das Brandrisiko.

Als traditioneller deutscher KMU-Betrieb stellt sich Thermamax nun global auf und macht sich fit für weitere Wachstumsschritte. Per Jahreswechsel hat Thorsten Thom die operative Leitung als CEO übernommen und führt ein verbreitertes Management-Team. Capvis schätzt sich glücklich, mit Thorsten Thom einen Manager gefunden zu haben, der grosse Erfahrung aus rasch wachsenden und international ausgerichteten Industrieunternehmen mitbringt. ●

Schauen Sie sich im Video an, wo Thermamax-Isolierungen überall zur Anwendung kommen.

Nachgefragt bei Thorsten Thom, CEO Thermamax

CAPVIS Was hat Sie gereizt, die Leitung von Thermamax zu übernehmen?

THORSTEN THOM Thermamax ist – aus meiner Sicht – ein Unternehmen, das in einem Nischensegment mit grossem Potenzial agiert. Das Unternehmen verfügt über viele Kompetenzen, die auch in neuen Technologiefeldern wie z. B. der Elektromobilität eingesetzt werden können. Daraus ergeben sich enorme Wachstumsmöglichkeiten. Ich beurteile das aufgrund meiner vielschichtigen Erfahrungen bei erfolgreichen Unternehmensentwicklungen in meinen vorherigen Aufgaben.

CAPVIS Wie schafft ein Unternehmen massive Wachstumsschritte?

THORSTEN THOM Voraussetzung für den nächsten Wachstumsschritt ist eine klare Unternehmensvision und -strategie sowie die Begeisterung aller Mitarbeiter für das gesteckte Ziel. Für den Erfolg werden eine weitere Internationalisierung sowie eine operative Exzellenz die Grundlage sein. Profitables Wachstum wird jedoch durch ein modernes, serviceorientiertes Geschäftsmodell erreicht werden – Innovationen also, die über das Produkt hinausgehen.

CAPVIS In welche Richtung sollte sich die Unternehmenskultur von Thermamax entwickeln?

THORSTEN THOM Mir ist es besonders wichtig, die Führungskräfte und Mitarbeiter zu stärken, Verantwortung zu geben und einzufordern. Als CEO gebe ich den Mitarbeitern den nötigen Vertrauensvorschuss und schaue nicht ausschliesslich auf Kennzahlen, sondern möchte die Ursache von Problemen verstehen, eine Lösung mit den Mitarbeitern erarbeiten. Es wird entscheidend sein, eine eigene, leistungsorientierte Kultur zu entwickeln, zu gewinnen, sich jeden Tag zu verbessern, Kunden zu begeistern und uns mit offenem Visier mit klaren, ehrlichen Aussagen zu begegnen. Eine hohe Geschwindigkeit mit agilen Managementmethoden wird uns erfolgreich von anderen Unternehmen unterscheiden. ●

THORSTEN THOM hat per 1. Januar 2019 die Geschäftsführung von Thermamax übernommen. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur war in den vergangenen zwölf Jahren bei der Wegmann Gruppe, die letzten neun als Geschäftsführer der Automotive-Sparte. Zuvor hatte er internationale Führungserfahrung bei Saint-Gobin Glass und ThyssenKrupp gesammelt.

Internationale Beteiligungsverkäufe

Die jüngsten Beteiligungsverkäufe von Capvis zeigen, wie sehr sich Fokus und Netzwerk von Capvis globalisiert haben: Faster, ein Marktführer für Schnellverschluss-Hydraulikkupplungen, wurde von Capvis in die USA, Lista, ein Anbieter hochqualitativer Betriebs- und Lagereinrichtungen, an einen chinesischen Käufer verkauft. RENA wird in der nächsten Wachstumsphase von einem nächsten europäischen Finanzinvestor begleitet.

ROLF FRIEDLI Partner und Chairman

Am Times Square in New York gratulierte Nasdaq Sun Hydraulics zur Akquisition der Faster Gruppe.

FASTER

Capvis hatte Faster im Jahr 2014 erworben und das mittelständische Unternehmen aus Norditalien seither breiter auf den Weltmarkt ausgerichtet. «Als wir Faster übernahmen, war das Unternehmen mit seinen Hydraulikkupplungen sehr erfolgreich auf dem internationalen OEM-Markt für Landmaschinen positioniert. Die technische Marktführerschaft ermöglichte es, das Geschäft mit einer auf strategische Grosskunden ausgerichteten Organisation gezielt auch Richtung Baumaschinen zu entwickeln», fasst Eric Trüeb den einen Teil der Entwicklungsgeschichte von Faster zusammen. Als zweiter Wachstumspfeiler wurde parallel dazu das Geschäft mit Ersatzteilen aufgebaut. «Dieses Geschäft muss man komplett anders angehen als die Belieferung von OEM-Herstellern. Denn im After-Sales-Geschäft geht es darum, Einzelkomponenten in kürzester Frist von strategisch ausgesuchten Orten aus weltweit zu den Kunden zu liefern.» Der Aufbau dieses Standbeins bedeutete für das Management und die gesamte Organisation die Bereitschaft, Geschäfts- und Führungsprozesse neu zu denken und aufzubauen. Dies ist Faster in den letzten Jahren eindrücklich gelungen, wie die überdurchschnittlichen Wachstumszahlen belegen. Ende Februar 2018 wurde Faster an die amerikanische Sun Hydraulics, Sarasota/Florida, verkauft. Sun Hydraulics ist an der amerikanischen Nasdaq kotiert.

Faster ist weltweit ein Leader auf dem Gebiet von Hydraulikkupplungen.

Lista stellt hochqualitative Betriebs- und Lagereinrichtungen her.

LISTA

Am 1. Juni 2018 hat Capvis ihre Mehrheitsbeteiligung an der Lista Gruppe, der führenden Anbieterin hochqualitativer Betriebs- und Lagereinrichtungen für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, an die GreatStar-Gruppe verkauft. GreatStar ist u.a. die grösste chinesische Herstellerin von Werkzeugen und Gabelstaplern. Capvis war 2006 bei Lista eingestiegen. Das Unternehmen hat sich seither sehr erfreulich entwickelt und sich insbesondere als Partner der europäischen Automobil- und Maschinenindustrie hervorragend positioniert. «Für Lista ist die GreatStar-Gruppe eine ideale strategische Eigentümerin, um das internationale Wachstum der Gruppe nun auch Richtung Asien weiter voranzubringen», kommentierte Rolf Friedli den Verkauf von Lista.

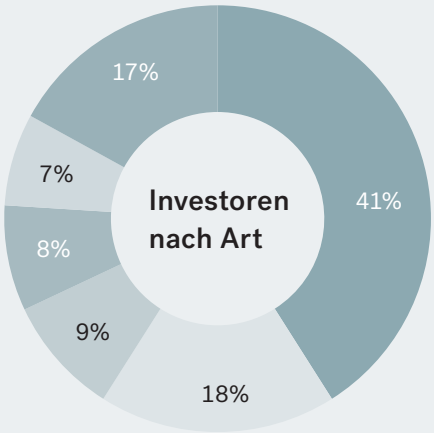
RENA TECHNOLOGIES

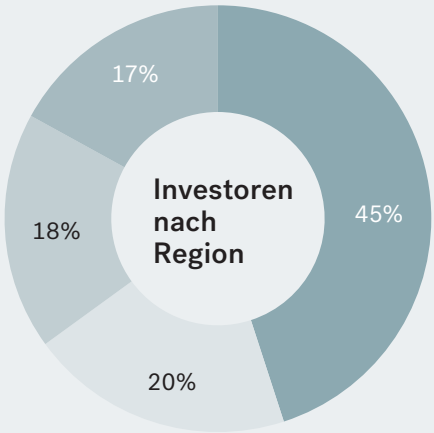
Nach erfolgreicher Reorganisation und Neupositionierung im Besitz von Capvis erhält RENA Technologies als Marktführer für Anlagen zur nasschemischen Oberflächenbehandlung mit von Equistone Partners Europe beratenen Fonds für die nächste Wachstumsphase einen neuen europäischen Finanzpartner. ●

Capvis V Fund erfolgreich gestartet

Mit Mittelzusagen von rund EUR 1.2 Mrd. hat der Capvis V Fund den angepeilten Wert von EUR 1 Mrd. deutlich übertroffen. Drei erste Investments wurden bereits getätigt. JULIE DARBELLAY Head of Investor Relations

Capvis V führt die erfolgreiche Investitionsstrategie der bisherigen Capvis Funds fort und investiert in mittelgrosse Unternehmen aus dem europäischen Industrie-Korridor (Schweiz, Deutschland, Österreich, Italien, Benelux). Zusammen mit dem Management der Beteiligungsfirmen setzt das Capvis Team dabei den erprobten Value-Creation-Ansatz um und entwickelt die Portfolio-Gesellschaften zu regionalen oder globalen Leadern. Mit den Akquisitionen von Amann Girrbach, Variosystems und Am-





- Pensionskassen
- Finanzintermediäre und Versicherungen
- Stiftungen/Family Offices/HNW
- Regierungsbehörden
- Unternehmen
- Fund of Funds

- DACH
- Europa (exkl. DACH)
- Asien/Pazifik/Naher Osten
- USA und Kanada

Graphiken Investorenbasis von Capvis Equity V LP

mega hat Capvis V bereits im ersten Jahr nach der Lancierung drei Investments getätigt und schon fast einen Drittel der Mittel investiert.

Erfolgreiches Fundraising

Die für den Fund Capvis V anvisierte Zielgrösse von EUR 1 Mrd. war im Herbst 2018 mit Mittelzusagen von rund EUR 1.2 Mrd. klar übertroffen worden. Damit überflügelte Capvis V auch den mit EUR 0,7 Mrd. bisher grössten Fund Capvis IV deutlich. «Das Vertrauen vieler namhafter Investoren ins Team und die Investitionsstrategie von Capvis freut uns enorm. Der bisherige Erfolgsausweis bei der Entwicklung der Beteiligungen und die damit für unsere Investoren erzielten Renditen auf dem investierten Kapital bildeten das Fundament für die äusserst erfolgreichen Mittelzusagen», kommentierte Rolf Friedli. «Neben unserer Performance überzeugte die Investoren auch unser in den letzten Jahren laufend verstärktes Team und der hohe Professionalisierungsgrad unserer Organisation», fügte Philippe Bucher hinzu.

Verbreiterte Investorenbasis

Capvis V sicherte sich Zusagen von bestehenden und namhaften neuen Investoren und verbreiterte die Investorenbasis in Nordamerika, dem Nahen Osten und Asien weiter. Investoren aus der DACH-Region sind weiterhin stark vertreten. Öffentliche und betriebliche Pensionskassen, Finanz- und Versicherungsgesellschaften, Staatsfunds, Vermögensverwalter und Family Offices bilden die wichtigsten Investorenklassen. Insgesamt über 3% der investierbaren Mittel hat das Capvis-Team selber zugesichert. ●

CAPVIS NEWS

TEAM UPDATE

Capvis hat sein Team mit zusätzlichen Experten ausgebaut und die Organisation weiter professionalisiert.

GESCHÄFTSLEITUNG

Die Geschäftsleitung von Capvis AG wurde per 1. Januar 2019 erweitert: Sie besteht nun aus **Daniel Flaig** (Partner und CEO), **Philippe Bucher** (Partner und COO) sowie neu **Eric Trüeb** (Partner und Head of Investment Team) und **Ulrich Eckhardt** (Partner und Head of Portfolio Team). **Rolf Friedli** (Partner und Chairman) konzentriert sich auf Capvis Funds Aktivitäten in der Rolle als Mitglied des Investment Committees sowie als Mitglied von Verwaltungs- und Beiräten bei den Portfolio-Unternehmen.

INVESTMENT TEAM

Das Investment Team wurde um fünf Kollegen erweitert: Sie bringen wertvolle Erfahrungen aus den Bereichen Private Equity, M&A und Beratung mit. **Patrick Höfliger** wechselte von J.P. Morgan zu Capvis. **André Weilenmann** arbeitete zuvor bei KKR & Co. L.P. und TRS Texas Teachers. **Konstantin Ewald** startete direkt ab der Universität bei Capvis. **Philip de Vusser** kam von 3i, Amsterdam, zu Capvis. **Katrin Wollinger** wechselt per 1. Juli von Goldman Sachs zu uns.

SENIOR ADVISORS

Die Senior Advisors unterstützen unsere Arbeit international auf der Investmentseite sowie im Bereich Portfolio Development. Im Bereich Deal Sourcing erweist sich eine verstärkte Präsenz in London für Capvis als nützlich, da spezialisierte Industry Sector Teams häufig dort angesiedelt sind. Unsere Kollegin **Tanja Saaty** ist in der Londoner City hervorragend vernetzt. Sie blickt auf eine 20-jährige Finanz- und Beratungskarriere zurück. **Niels Claeren's** Fokus liegt auf den Benelux-Staaten. Er verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der M&A-Beratung, vormals als Partner bei PricewaterhouseCoopers. Mit **Wolfram Stein** wurde die in China seit längerer Zeit erfolgreiche Zusammenarbeit intensiviert. Er lebt seit vielen Jahren in China und unterstützt Capvis in diesem Markt.

PORTFOLIO TEAM

Das Portfolio Team, das sich auf die Arbeit bei den einzelnen Portfolio-Gesellschaften konzentriert, wurde verstärkt: **Pascal Heer** stiess 2018 zu Capvis. Er arbeitete zuvor als Berater bei A.T. Kearney. **Daniel Wendel** wechselte als Controlling- und Reporting-Spezialist von PricewaterhouseCoopers zu uns. Als Finance Portfolio Director unterstützt er die Portfolio-Gesellschaften im Finanzbereich. Capvis hat zudem eine neue Rolle für Portfolio-Gesellschaften im Bereich HR geschaffen: **Daniel Huber** wechselt per 1. Juni 2019 von einem börsenkotierten Schweizer Energieunternehmen, wo er als Group Head of HR arbeitete, zu Capvis.

GENERAL PARTNERS

Das General Partner Team wurde mit dem strategischen Entscheid, die Capvis Funds in Jersey vermehrt selber zu verwalten, letztes Jahr erweitert. Geleitet wird das erfahrene Team **(Tom Ogden, Carola Palitschka und Rachel Van Neste)** neu von **Jonathon Buesnel,** der die Nachfolge von **Martyn Scriven** als Executive Director antrat. Jonathon verfügt über 17 Jahre Erfahrung in der Verwaltung von Private Equity Funds. Capvis dankt Martyn an dieser Stelle für sein Engagement in den letzten 16 Jahren und freut sich, dass er als Non-Executive Director der General Partner Gesellschaften weiterhin mit Capvis verbunden bleibt. •

Scannen Sie den QRC und treffen Sie das ganze Capvis-Team online.

Kontakt

www.capvis.com

Schweiz
Capvis AG
Grabenstrasse 17
6340 Baar
Schweiz
Phone +41 43 300 58 58
info@capvis.com

Deutschland
Capvis Beratungsgesellschaft mbH
Bleichstrasse 64-66
60313 Frankfurt am Main
Deutschland
Phone +49 69 247 55 87 0

China
Capvis Representative Office
21J Huadu Mansion
838 Zhangyang Road
Shanghai 200122
China
Phone +86 21 583 012 00

Jersey
Capvis Jersey
28 New Street
St. Helier
JE2 3TE Jersey
Channel Islands
Phone +44 1534 780 789

Luxemburg
Capvis Luxembourg
Rue Guillaume Kroll 12D
1882 Luxembourg
Luxemburg
Phone +352 27 27 07 51

www.capvis.com