

# MANAGEMENT BERICHT

<b>Aktionärsbrief</b>	<b>07</b>
<b>Creating Together – Kundenstory mit Nursan</b>	<b>10</b>
<b>Interview mit VR-Präsident und CEO</b>	<b>14</b>
<b>Megatrends beschleunigen Wachstum</b>	<b>18</b>
<b>Strategie 2028</b>	<b>22</b>
<b>Kundennähe – real und digital</b>	<b>32</b>
<b>Märkte</b>	<b>38</b>
<b>Marktführende Innovationskraft</b>	<b>46</b>
<b>Informationen zur Aktie</b>	<b>56</b>

# SEHR GEEHRTE AKTIONÄRIN, SEHR GEEHRTER AKTIONÄR

Das Jahr 2023 war von einem herausfordernden Marktumfeld geprägt. Dies zeigte sich im Bestellungseingang und ab dem zweiten Halbjahr im Umsatz, da die Kundinnen und Kunden zunehmend Investitionsprojekte verzögerten. Dank Umsatzzuwachs aus dem Zusammenschluss mit Schleuniger gelang der Komax Gruppe gegenüber dem sehr starken Vorjahr eine markante Umsatzsteigerung. Der langfristige Trend zur Automatisierung ist intakt und die Komax Gruppe ist mit ihrer Strategie 2028 bereit, die sich bietenden Chancen zu nutzen und weiter profitabel zu wachsen.

Wirtschaftliche und geopolitische Unsicherheiten beeinflussten das Geschäftsjahr 2023 der Komax Gruppe. Dabei beeinträchtigten u. a. Zinsanstiege in wesentlichen Absatzmärkten sowie eine gedämpfte Marktentwicklung in China die Investitionsbereitschaft der Kundschaft. Diese hat sich im Verlauf des Jahres zunehmend zurückhaltender beim Fällen von Investitionsentscheidungen gezeigt. Daraus resultierte, begünstigt durch den Zusammenschluss mit Schleuniger, eine Zunahme des Bestellungseingangs um 1.3% auf CHF 686.5 Millionen (2022: CHF 678.1 Millionen).

#### **Markante Umsatzsteigerung**

Die Komax Gruppe startete mit einem rekordhohen Auftragsbestand von CHF 306.3 Millionen ins Berichtsjahr, der insbesondere durch Zusatz-

aufträge als Folge der Verlagerung von Fertigungskapazitäten wegen des Ukraine-Kriegs entstand. Er wurde bis zum Ende des Jahres auf CHF 208.2 Millionen abgebaut, was einem soliden Auftragsbestand der Komax Gruppe entspricht. Massgebend für den signifikanten Umsatzanstieg um 24.0% auf CHF 752.0 Millionen (2022: CHF 606.3 Millionen) war der erstmalige Beitrag von Schleuniger über zwölf Monate. Im Vorjahr trug Schleuniger vier Monate zum Ergebnis bei. Entsprechend setzte sich das Umsatzwachstum aus einem starken akquisitorischen Wachstum von 30.6% und einem organischen Umsatzrückgang von 3.5% zusammen. Der Fremdwährungseinfluss betrug -3.1%. Der Einmaleffekt aus dem 2023 vollzogenen Verkauf des Gebäudes am Produktionsstandort in Rotkreuz,

Schweiz, ist darin nicht enthalten. Werden Einmaleffekte mitberücksichtigt, erhöht sich der Umsatz auf CHF 762.9 Millionen.

### Umsatzentwicklung in Asien hinter den Erwartungen

Der Trend zu höherer Automatisierung in der Kabelverarbeitung setzte sich im Berichtsjahr fort. Die Komax Gruppe befindet sich in einem Wachstumsmarkt. Steigende Lohnkosten, fehlende Fachkräfte, Miniaturisierung der Kabel sowie steigende Qualitätsanforderungen bewegen die Kundschaft zunehmend zu Investitionen in Automatisierungslösungen. Als Folge der angespannten Wirtschaftssituation entwickelten sich die Märkte im Berichtsjahr jedoch unterschiedlich. Dabei blieb insbesondere die Geschäftstätigkeit in China deutlich hinter den Erwartungen zurück. In Asien/Pazifik verzeichnete die Komax Gruppe einen Umsatzrückgang von 6.4%, wodurch ihr Umsatzanteil in dieser Region auf 16.6% sank (2022: 22.0%). In den übrigen Regionen – Nord-/Südamerika (+55.6%), Europa (+29.3%) und Afrika (+6.0%) – war das Wachstum vor allem aufgrund des Zusammenschlusses mit Schleuniger teils beträchtlich. Dies auch in den Amerikas, wo die Marktposition im Marktsegment Industrial & Infrastructure durch den Zusammenschluss deutlich gestärkt wurde.

### Profitabilität von mehreren Faktoren beeinflusst

Die von der Kundschaft zurückgestellten Investitionsentscheide betrafen vor allem das margenstarke Volumengeschäft der Komax Gruppe, weshalb der Einfluss auf das Betriebsergebnis signifikant war. Das betriebliche Ergebnis (EBIT) erreichte im Gesamtjahr 2023 CHF 67.8 Millionen, was einem Rückgang von 5.5% entspricht (2022: CHF 71.7 Millionen). Die EBIT-Marge betrug 9.0% (2022: 11.8%). Dies ohne Berücksichtigung von zwei Einmaleffekten, d. h. dem Gebäudeverkauf in Rotkreuz (EBIT-Zunahme um CHF 11.1 Millionen) und der Schliessung des Standorts in Jettingen (EBIT-Abnahme um CHF 6.1 Millionen), die das EBIT auf CHF 72.8 Millionen erhöhten. Das Gruppenergebnis nach Steuern (EAT) lag, inkl. der Einmaleffekte, bei CHF 43.8 Millionen (2022: CHF 51.8 Millionen), was einer Veränderung zum Vorjahr von –15.3% entspricht.

### Strukturoptimierungen und Integration von Schleuniger

Die Gesellschaften der Schleuniger Gruppe wurden 2023 erfolgreich in die Geschäftseinheiten der Komax Gruppe integriert. Im Berichtsjahr lag der organisatorische Fokus auf der Optimierung des weltweiten Vertriebs- und Servicenetzwerks. Die Vertriebskanäle von Komax und Schleuniger wurden zusammengelegt, um bestmöglich auf die Bedürfnisse der Kundschaft eingehen und das Portfolio aus einer Hand anbieten zu können. Dabei wurde u. a. Komax Portugal an den Vertriebspartner Estanflux in Spanien verkauft, der nun die gesamte Iberische Halbinsel abdeckt. Weiter hat die Komax Gruppe mit der Alcava Gruppe den Vertriebspartner von Schleuniger in Frankreich, Marokko und Tunesien übernommen, was die Marktposition in diesen Wachstumsmärkten weiter festigt. 2023 konnten die Optimierungen bis auf wenige Länder abgeschlossen werden. Die Komax Gruppe ist zudem daran, ihr Produktportfolio und ihre Produktionsstandorte zu analysieren. 2023 hat sie den Betrieb von Komax Testing Brasil in Colombo, Brasilien, eingestellt und die Schliessung der Zweigniederlassung der Schleuniger GmbH in Jettingen, Deutschland, initiiert.

### Zusätzliche Dienstleistung durch WUSTEC-Akquisition

Zur Erweiterung ihres Angebots im wachsenden Marktsegment Industrial & Infrastructure hat die Komax Gruppe 2023 mit der deutschen Firma WUSTEC eine Spezialistin für die automatisierte Drahtvorfertigung übernommen. Diese ermöglicht mittels einer digitalen Plattform Schaltschrank- und Maschinenbauern das Bestellen vorgefertigter, beschrifteter Drahtsätze, die innerhalb von 48 Stunden geliefert werden.

### Sehr hoher Free Cashflow

Die Komax Gruppe verfügt über eine solide finanzielle Basis, die zur Weiterentwicklung des Unternehmens beiträgt und Sicherheit in einem herausfordernden Marktumfeld bietet. Das Eigenkapital belief sich per 31. Dezember 2023 auf CHF 390.6 Millionen (31. Dezember 2022: CHF 416.6 Millionen), bei einer Eigenkapitalquote von 55.1% (2022: 53.2%). Der Free Cashflow stieg deutlich auf CHF 51.7 Millionen (2022: CHF 17.6 Millionen). Die Nettoverschuldung nahm von CHF 105.5 Millionen (2022) auf CHF 92.9 Millionen ab, womit der Verschul-

dungsfaktor (Nettoverschuldung dividiert durch den durchschnittlichen EBITDA) noch lediglich 1.00 (31.12.2022: 1.19) betrug.

### Veränderung im Verwaltungsrat

Nach zwölf Jahren im Verwaltungsrat wird Kurt Haerri aufgrund der Amtszeitbeschränkung nicht mehr zur Wiederwahl an der Generalversammlung 2024 antreten. Für seinen grossen Einsatz für die Komax Gruppe danken ihm der Verwaltungsrat und die Gruppenleitung herzlich. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung Annette Heimlicher als neues Mitglied des Gremiums vor. Annette Heimlicher ist seit 2012 CEO der Contrinex Group und verfügt damit über viel unternehmerische Erfahrung in einem international tätigen Industrieunternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz. Die Contrinex Group ist eine weltweite Technologieführerin für intelligente Sensoren für komplexe Automatisierungs- und Smart-Factory-Anwendungen.

### Ausschüttung von CHF 3.00

Um dem volatilen, herausfordernden Geschäftsumfeld Rechnung zu tragen, beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividende von CHF 3.00 (Vorjahr: CHF 5.50). Die Hälfte davon wird aus Kapitaleinlagereserven ausgeschüttet und wird somit für natürliche Personen in der Schweiz, die Aktien im Privatvermögen halten, steuerfrei sein.

### Strategie 2028 mit ambitionierten Zielen

Im Berichtsjahr hat die Komax Gruppe ihre Strategie 2028 erarbeitet und sich dabei ambitionierte Ziele gesetzt. Sie will weiter profitabel wachsen und 2028 einen Umsatz von CHF 1.0 bis 1.2 Milliarden sowie ein EBIT von CHF 120 bis 160 Millionen erzielen. Damit entspricht das jährliche durchschnittliche Umsatzwachstum 6 bis 9%. Da die Kabelverarbeitung bisher zu höchstens 20% automatisiert ist, besteht ein enormes Wachstumspotenzial, das die Komax Gruppe nutzen möchte. Sie legt dafür den Fokus auf den Ausbau des Geschäfts in Asien, die Erweiterung des Serviceangebots und die Erhöhung des Non-Automotive-Umsatzanteils. Integraler Bestandteil der Strategie ist ESG (Environmental, Social, Governance). Die Komax Gruppe hat sich 13 nicht finanzielle Ziele gesetzt, die nun erstmals in einem ESG-Bericht nach GRI-Standards erläutert werden.

### Ausblick

Die Marktabschwächung, die sich gegen Ende 2023 zunehmend gezeigt hat, hält weiter an und die Komax Gruppe startet mit einem tieferen Auftragsbestand ins neue Geschäftsjahr als im Vorjahr. Sie geht jedoch davon aus, dass der Automatisierungstrend und damit die Nachfrage nach ihren Lösungen anhält. Die Komax Gruppe wird 2024 den Integrationsprozess weiter vorantreiben und zusätzliche Strukturen optimieren, um bestmöglich für die Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie 2028 aufgestellt zu sein.

Das Marktumfeld präsentiert sich zurzeit äusserst volatil, da es weiterhin von zahlreichen wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten beeinflusst ist. Die Visibilität der Geschäftsentwicklung ist daher sehr gering, weshalb auf eine Prognose für das Geschäftsjahr 2024 momentan verzichtet wird.

Freundliche Grüsse



**Dr. Beat Kälin**  
Präsident des  
Verwaltungsrats



**Matijas Meyer**  
CEO

# CREATING TOGETHER

**Vertrauensvolle Kundenbeziehungen sind der Schlüssel zum Erfolg der Komax Gruppe. Gemeinsam mit langjährigen Kundinnen und Kunden, wie dem türkischen Automobilzulieferer Nursan, treibt sie die Automatisierung der Kabelverarbeitung stetig voran.**

Weltweit betreut die Komax Gruppe mehrere Tausend Kundinnen und Kunden in den drei Marktsegmenten Automotive, Industrial & Infrastructure sowie Aerospace & Railway. Der Automobilmarkt ist dabei mit einem Umsatzanteil von rund 75% der grösste Markt für die Komax Gruppe. Sie pflegt jahrzehntelange enge Beziehungen zu ihren Kundinnen und Kunden und unterstützt diese dabei, die Automatisierung ihrer Produktionsprozesse kontinuierlich voranzutreiben. So

können diese ihre Wettbewerbsfähigkeit durch höhere Kosteneffizienz und verbesserte Qualität ihrer Produkte stärken.

## **Nursan – ein Bordnetzexperte auf Wachstumskurs**

Gegründet 1976 in Güngören bei Istanbul, Türkei, ist Nursan heute mit rund 8000 Mitarbeitenden ein wichtiger Bordnetzhersteller für die Automobilindustrie. Nursan fertigt unter anderem mit den



«Fabrik 1» von Nursan in Tavşanlı, Istanbul, Türkei.





Der grösste Produktionsstandort «Fabrik 1» von Nursan in Tavşanlı, Istanbul, Türkei, stellt pro Jahr Kabelsätze für bis zu 750 000 Fahrzeuge her. Dabei kommen u. a. Sigma 688 Verdrillmaschinen sowie Crimp-to-Crimp-Maschinen der Alpha-Serie von Komax und CrimpCenter von Schleuniger zum Einsatz.

Maschinen der Komax Gruppe ein breites Sortiment an Kabelbäumen, vor allem für Pkw und Kleintransporter, aber auch für Lkw, Busse und Traktoren. Dafür kommen aktuell rund 170 voll- und halbautomatische Kabelverarbeitungsmaschinen von Komax und Schleuniger sowie das 4Wire CAO MES (Manufacturing Execution System) der DiIT GmbH zum Einsatz. Das Unternehmen produziert an neun Standorten in der Türkei und Bulgarien. Allein im grössten Werk am Standort Tavşanlı in der Türkei werden jährlich Kabelsätze für bis zu 750 000 Fahrzeuge produziert.

Nursan hat von 2021 bis 2023 den Umsatz um über 35% gesteigert. Die Komax Gruppe hat dabei eng mit Nursan zusammengearbeitet und den Wachstumskurs mit ihren Produkten und Dienstleistungen unterstützt. Der Bordnetzexperte plant, auch in Zukunft weiter stark zu wachsen, und kann dabei auf die Komax Gruppe als Partnerin zählen.

#### **Langjährige Partnerschaft zwischen Nursan und der Komax Gruppe**

Die vertrauensvolle Partnerschaft zwischen der Komax Gruppe und Nursan besteht seit über drei Jahrzehnten und wird durch den regelmä-

sigen Austausch zwischen den Unternehmen sowie der Vertretung der Komax Gruppe in der Türkei gepflegt. Dabei sind Termintreue, Qualität und Serviceleistungen wichtige Eckpfeiler. Die beiden bisherigen Vertretungen von Schleuniger und Komax schufen im Berichtsjahr gemeinsam das neue Unternehmen Binova, das Nursan als direkter Ansprechpartner für alle Produkte und Dienstleistungen der Komax Gruppe auch in Zukunft eng begleiten wird.

#### **ÜBERBLICK NURSAN**

- Gegründet 1976 in Güngören, Istanbul, Türkei
- Rund 8 000 Mitarbeitende
- Jahresumsatz von rund EUR 338 Millionen im Jahr 2023
- Neun Produktionsstandorte in der Türkei und in Bulgarien
- Weltweit tätige Automobilhersteller als Kundinnen und Kunden
- Rund 170 Maschinen von Komax und Schleuniger im Einsatz

## Interview mit Ahmet Arslan

Deputy General Manager bei Nursan Kablo Donanımları & Nursan Otomotiv EOOD.

### **Ahmet Arslan, wie sehen Sie den langfristigen Trend zur automatisierten Kabelverarbeitung und welches sind Ihrer Ansicht nach die Haupttreiber dieser Entwicklung?**

Die langfristige Entwicklung hin zur automatisierten Kabelverarbeitung wird durch viele Faktoren gefördert, wie z. B. notwendige Produktivitätssteigerungen, Kostensenkungen und Qualitätsverbesserungen, aber auch Flexibilität, Sicherheit, den globalen Wettbewerb und die Resilienz von Lieferketten. Hinzu kommen Nachhaltigkeit und die Herausforderung, dem Fachkräftemangel zu begegnen. Diese Faktoren bewegen Industrien dazu, ihre Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit durch automatisierte Systeme zu verbessern.

### **Was bedeutet das speziell für die Automobilindustrie?**

Durch die Zunahme von elektrischen Komponenten und das teilautonome Fahren wird die Kabelverarbeitung immer komplizierter. Neue Produktionsverfahren und der Einsatz modernster Technologie werden in Zukunft viel wichtiger, wenn nicht gar unverzichtbar. Wir sind überzeugt, dass wir beste Ergebnisse nur mit den besten Partnern erzielen können, daher werden wir unsere Zusammenarbeit mit der Komax Gruppe auch in Zukunft fortsetzen.

### **Welches sind Ihre grössten Herausforderungen bei der Kabelverarbeitung?**

Zu den grössten Herausforderungen bei der automatisierten Kabelverarbeitung gehören unter anderem die hohen Erstinvestitionskosten, die Gewöhnung der Mitarbeitenden an automatisierte Prozesse, die Komplexität bei der Integration sowie die Cybersicherheit und Instandhaltung. Wer diese Herausforderungen meistert und gleichzeitig die Chancen nutzt, die sich aus den oben genannten Trends ergeben, kann in der Kabelverarbeitung langfristig erfolgreich sein.

### **Welche Vorteile hat Nursan durch die automatisierte Kabelverarbeitung?**

Lösungen für die automatisierte Kabelverarbeitung wie die der Komax Gruppe bieten uns Vor-



Ahmet Arslan im Gespräch.

teile wie eine schnellere, präzisere, kostengünstigere und durchgehende Produktion sowie verbesserte Sicherheit, Flexibilität und Datenanalysemöglichkeiten. Das gewährleistet eine gleichbleibende Qualität und Skalierbarkeit für die Massenproduktion, während der Stress für die Mitarbeitenden minimiert wird. Trotz der Kosten für die Erstinvestition und die Instandhaltung kann Nursan durch eine ausgewogene Kombination von automatisierten und manuellen Prozessen ihre betriebliche Effizienz optimieren.

### **Welchen Stellenwert hat Nachhaltigkeit bei Nursan und wie wird sie umgesetzt?**

Für den verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt sowie operative Effizienz ist Nachhaltigkeit für Nursan unverzichtbar. Umsetzungsstrategien beinhalten u. a. Investitionen in energieeffiziente Maschinen, die Auswahl nachhaltiger Materialien, Abfallminimierung, nachhaltige Lieferketten, Lebenszyklusanalysen, Emissionsreduktionen, Mitarbeitendenmotivation und die Einhaltung von regulatorischen Vorgaben. Mit all

diesen Massnahmen positioniert sich Nursan als sozial verantwortliches, umweltbewusstes Unternehmen.

#### **Was schätzen Sie am meisten an der Zusammenarbeit mit der Komax Gruppe?**

Sie bietet die modernste Kabelverarbeitungstechnik, die wir mit Begeisterung in unsere Produktionsprozesse integrieren. Der technische Support ist schnell und zuverlässig, die Ersatzteilversorgung gut. Wir erhalten eine effiziente Rückverfolgbarkeit und haben weniger Abfall. Dies und die langlebigen, robusten und sicheren Maschinen ermöglichen uns eine gleichbleibende Qualität in der Kabelverarbeitung, was letztlich

zu höherer Zufriedenheit bei unseren eigenen Kunden führt.

#### **Wie können wir Sie zukünftig unterstützen?**

Wir sind sehr zufrieden mit der Produktionskapazität und -qualität, die wir gemeinsam erreicht haben, und würden diese gern weiter ausbauen. Um Nursan noch besser zu unterstützen, könnte die Komax Gruppe weitere kundenspezifische Lösungen, Schulungen und erweiterten technischen Support sowie Remote Monitoring anbieten. Häufige Updates, noch langlebigere Maschinen und die Integration der Industrie 4.0 könnten sich positiv auf die Effizienz und den Erfolg von Nursan in der Kabelverarbeitung auswirken.

**«Lösungen für die automatisierte Kabelverarbeitung wie die der Komax Gruppe bieten uns Vorteile wie eine schnellere, präzisere, kostengünstigere und durchgehende Produktion sowie verbesserte Sicherheit, Flexibilität und Datenanalysemöglichkeiten. Das gewährleistet eine gleichbleibende Qualität und Skalierbarkeit für die Massenproduktion, während der Stress für die Mitarbeitenden minimiert wird.»**

**Ahmet Arslan, Deputy General Manager bei Nursan**



Komax-Kabelverarbeitungsmaschinen im Betrieb bei Nursan.

#### **Kundengerechte Lösungen weiterentwickeln**

Die Komax Gruppe nimmt Rückmeldungen der Kundinnen und Kunden sehr ernst und strebt danach, die Qualität, Produktivität und Flexibilität der Kabelverarbeitung auf ein neues Niveau zu heben. Sie verbessert stetig ihren Kundenservice, unter anderem mit auf die Kundschaft zugeschnittenen Value Creation Packages und der fortlaufenden Optimierung ihres Servicenetzwerks. Ausserdem arbeitet sie an der Einführung von Öko-Design-Checks für alle ab 2025 neu entwickelten Produkte, um diese nachhaltiger zu gestalten. Mit der Umsetzung ihrer Vision der vernetzten Fabrik, der SMART FACTORY by KOMAX (► Seite 48–50), entwickelt die Komax Gruppe zahlreiche zusätzliche Lösungen und Services in unterschiedlichen Bereichen, um für ihre Kundschaft Mehrwert entlang der Customer Journey zu generieren.



# INTERVIEW

**Die Integration von Schleuniger hat 2023 sehr gute Fortschritte erzielt. Auch in der aktuell herausfordernden Marktsituation bleibt die Komax Gruppe zuversichtlich, das bestehende Wachstumspotenzial nutzen und die Ziele 2028 erreichen zu können.**

**Matijas Meyer, das Geschäftsjahr 2023 hat sich schwächer entwickelt, als die Komax Gruppe Anfang Jahr erwartet hat. Wie ist es dazu gekommen?**

Matijas Meyer: Wir haben insbesondere in China einen tieferen Umsatz erzielt und weniger Bestellungen erhalten als geplant. In Europa und Nord-/Südamerika sind wir lange auf Kurs gewesen. Erst gegen Ende 2023 haben sich unsere Kundinnen und Kunden deutlich zurückhaltender mit ihren Investitionstätigkeiten gezeigt. Daher haben wir unser ursprüngliches Umsatzziel um CHF 20 Millionen bzw. 2.5% knapp verpasst.

**Weshalb haben diese fehlenden CHF 20 Millionen die EBIT-Marge so deutlich reduziert?**

Matijas Meyer: Die EBIT-Entwicklung hängt bei uns stark vom Produktmix ab. Da wir vor allem Einbussen in unserem Volumengeschäft erlitten, hatte dies überproportionale Auswirkungen auf unser EBIT. Zudem hat auch die starke Frankenaufwertung in der zweiten Dezemberhälfte das Ergebnis zusätzlich negativ beeinflusst.

**2023 wurden beinahe 10% mehr Fahrzeuge produziert als 2022. Warum hat die Komax Gruppe von dieser Zunahme an zu verarbeitenden Kabeln nicht stärker profitiert?**

Matijas Meyer: 2022 haben Komax und Schleuniger aufgrund des Kriegsausbruchs in der Ukraine ausserordentliche Bestellungen von insgesamt rund CHF 100 Millionen erhalten. Da dort 7 bis 8% der in Europa gefertigten Kabelbäume konfektioniert werden, wollte sich die Automobilindustrie absichern und baute in anderen Ländern, insbesondere in Osteuropa und Nordafrika, zusätzliche Produktionskapazitäten auf. Im Ver-

lauf des Jahres 2023 zeigte sich, dass Überkapazität vorhanden war, da in der Ukraine weiterhin viele Kabelbäume gefertigt werden. Das Wachstum bei den produzierten Fahrzeugen konnte unsere Kundschaft damit zum Teil bewältigen, ohne zusätzliche Maschinen bei uns zu bestellen.

**Beat Kälin, der Automobilmarkt ist auch in China gewachsen, wo der Ukraine-Krieg keinen direkten Einfluss hat. Ist die Komax Gruppe in China genügend stark positioniert, um am Wachstum zu partizipieren?**

Beat Kälin: Die Komax Gruppe ist auch in China das umsatzstärkste Unternehmen unserer Branche. Eine Vielzahl von globalen und lokalen Kabelkonfektionären sowie einzelne grosse Automobilhersteller gehören dort zu unseren Kunden. Vergleicht man jedoch die Grösse des Marktes mit unserem Umsatz in China, dann ist erkennbar, dass wir in anderen Regionen deutlich stärker positioniert sind. In unserer 2023 verabschiedeten Strategie 2028 ist deshalb China ein Fokusthema. Einerseits, weil sich uns in China viel Wachstumspotenzial bietet, und andererseits, da chinesische Mitbewerber zunehmend stärker werden.

**Wie hat sich dies 2023 gezeigt?**

Beat Kälin: Diverse Kundinnen und Kunden von uns setzen auf eine Second-Source-Strategie und kaufen bei mehreren Lieferanten Kabelverarbeitungsmaschinen ein. Mit dem Wegfall von Schleuniger als Option neben Komax zieht unsere Kundschaft zunehmend chinesische Anbieter in Betracht. Dies verschärft die Wettbewerbssituation, vor allem, wenn lediglich Preise einander gegenübergestellt werden. Dies relativiert sich, sobald die angebotenen Maschinen



CEO Matijas Meyer (links) und Verwaltungsratspräsident Beat Kälin im Gespräch.

der Komax Gruppe und ihrer Mitbewerbenden im Detail verglichen werden. Deshalb sind wir in China stark gefordert, um unsere Position verteidigen zu können.

#### **Was bedeutet dies strategisch?**

Beat Kälin: Wir müssen noch näher bei unserer Kundschaft in China sein, denn Geschwindigkeit ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Konkret bedeutet dies, dass wir vermehrt Produkte, die für China und den weiteren asiatischen Markt bestimmt sind, direkt in China produzieren und auf lokale Bedürfnisse anpassen. Die Komax Gruppe fertigt bereits seit Jahren in China Produkte sowie Applikationen und verfügt somit über die nötige Erfahrung. Durch den Zusammenschluss mit Schleuniger haben wir mit dem Produktionsstandort in Tianjin zusätzliches Know-how erhalten. Dieser wird künftig weiter gestärkt. Das heisst, die angesprochene Lokalisierung von Maschinen für den asiatischen Markt findet in Tianjin statt. Die Umsetzung ist bereits im Gang.

#### **Reicht dies, um den Marktanteil in China zu vergrössern?**

Beat Kälin: Bei unseren strategischen Fokusthemen gibt es eine ganze Reihe von Massnahmen, um unsere Ziele zu erreichen. Neben der angesprochenen Lokalisierung sind wir in China beispielsweise offen, uns akquisitorisch zu verstärken, wenn wir überzeugt sind, dass ein Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zu unserer nachhaltigen, profitablen Wachstumsstrategie leisten kann.

#### **Wie kommt die Integration von Schleuniger voran?**

Matijas Meyer: Insgesamt bin ich sehr zufrieden. Zahlreiche Teams sind bereits stark durchmischt. Für Aussenstehende ist vermutlich vielerorts nicht mehr erkennbar, ob jemand ursprünglich von Komax oder Schleuniger kam. 2023 haben wir die Schleuniger-Gesellschaften auf die IT-Umgebung von Komax migriert und damit die Zusammenarbeit unter den Mitarbeitenden deutlich erleichtert.



## «Die Optimierung des Produktportfolios trägt schrittweise zu einer Reduktion der Komplexität und der Unterhaltskosten bei.»

Matijas Meyer, CEO

### Was ist Ihnen 2023 im Integrationsprozess besonders wichtig gewesen?

Matijas Meyer: Oberste Priorität war, keine Kundinnen und Kunden zu verlieren. Dies haben wir erreicht. Es ist uns gelungen, bereits 2023 beinahe das gesamte Vertriebsnetzwerk zu optimieren, was viel dazu beigetragen hat. Vor dem Zusammenschluss hat Schleuniger weltweit mit 36 Distributoren zusammengearbeitet. Auch Komax arbeitet mit Distributoren zusammen, hat jedoch viel mehr eigene Gesellschaften, die sich lokal um den Vertrieb und den Service kümmern. Nun ging es darum, für jedes einzelne Land eine Lösung zu erarbeiten, damit schlussendlich alle Produkte der gesamten Komax Gruppe aus einer Hand angeboten werden können. Wenn es sowohl einen Komax- als auch einen Schleuniger-

Distributor in einem Land gegeben hat, ist eine optimale Lösung nicht immer einfach zu finden gewesen, doch haben wir vieles bereits geschafft.

### Haben Sie sich bisher ausschliesslich auf die Vertriebsstrukturen konzentriert?

Matijas Meyer: Nein, ganz und gar nicht. Wir haben auch das mit dem Zusammenschluss noch umfassendere Produktportfolio intensiv analysiert. In einzelnen Produktsegmenten gibt es einige Überlappungen, die wir bereinigen. Dabei setzen wir auf eine «Best of»-Strategie, wobei wir Produkte schrittweise aus dem Markt nehmen. Verbleibende Produkte werden weiterentwickelt und dabei teilweise mit Funktionen aufgebener Produkte ergänzt. Die Optimierung des Produktportfolios trägt schrittweise zu einer Reduktion der Komplexität und der Unterhaltskosten bei. Bis dieser Prozess abgeschlossen ist, wird es jedoch noch einige Jahre dauern.

### 2023 hat die Komax Gruppe ihre Strategie 2028 veröffentlicht. Wo liegt der Fokus, um die angestrebten Ziele erreichen zu können?

Beat Kälin: Wir wollen weiterhin kräftig und profitabel wachsen und 2028 einen Umsatz von CHF 1.0 bis 1.2 Milliarden sowie ein betriebliches Ergebnis von CHF 120 bis 160 Millionen erzielen. Das entspricht einem jährlichen durchschnittlichen Umsatzwachstum von 6 bis 9%. Um dies erreichen zu können, haben wir uns verschiedene Schwerpunkte gesetzt. Einerseits müssen wir das Servicegeschäft vergrössern, das bisher vor allem aus dem Ersatzteilgeschäft besteht, und andererseits, wie bereits erwähnt, das Geschäft in Asien, insbesondere in China, aber auch in Indien, ausbauen. Zudem gibt es in den Marktsegmenten Aerospace & Railway sowie Industrial & Infrastructure viel Automatisierungspotenzial, das wir noch besser heben können. Entscheidend ist auch, dass wir weiterhin Lösungen auf den Markt bringen, die unseren Kundinnen und Kunden echte Wettbewerbsvorteile bieten. Sei dies beispielsweise, indem sie die Automatisierung deutlich erhöhen oder die Qualitätssicherung entlang der gesamten Wertschöpfungskette sicherstellen.

### In der neuen Strategie ist erstmals ESG ein integraler Bestandteil. Weshalb erst jetzt?

Beat Kälin: Ökologisch nachhaltiges Wirtschaften sowie eine sozial orientierte und verantwortungsbewusste Unternehmensführung sind bereits in der Vergangenheit Kernelemente unserer



Strategie gewesen. Neu ist, dass wir diese unter dem Begriff ESG zusammenfassen und deutlicher kommunizieren, dass dieser den Rahmen unserer Strategie bildet. Dazu gehört, dass wir uns 13 nicht finanzielle Ziele gesetzt haben, die es bis 2028 zu erfüllen gilt. Auch haben wir das ESG-Reporting stark ausgebaut und einen ESG-Bericht nach GRI-Standards erstellt.

**Welche Themen haben 2024 hohe Priorität?**

Matijas Meyer: Das Marktumfeld ist momentan sehr herausfordernd, da die Kundschaft weiterhin zurückhaltend mit Investitionen ist. Daher gilt es, die Vertriebsaktivitäten zu intensivieren und die Kosten, wo immer möglich, zu reduzieren. Damit haben wir bereits in der zweiten Jahreshälfte 2023 begonnen. Neben diesen Themen steht für mich vor allem die Umsetzung der Strategie 2028 im Zentrum. Wir haben uns ambitionierte finanzielle Ziele gesetzt, die für mich nach wie vor erreichbar sind.

**Was stimmt Sie trotz der aktuell angespannten Marktsituation zuversichtlich?**

Matijas Meyer: Wir befinden uns in einem Wachstumsmarkt, denn der Automatisierungstrend ist grundsätzlich ungebrochen. Da erst 20% der Kabelverarbeitung maschinell erfolgen, bietet sich uns ein enormes Wachstumspotenzial. Momentan ist der angestrebte Umsatz von über 1 Milliarde Franken im Jahr 2028 weit entfernt, doch wir sind nie davon ausgegangen, dass wir von 2024 bis 2028 ein lineares Wachstum erzielen werden. In den kommenden Jahren stehen verschiedene spannende Produkt lancierungen an, die, neben vielen anderen strategischen Initiativen, zur Erreichung der Ziele beitragen werden. Zudem werden wir die Komax Gruppe strukturell weiter optimieren, um das Potenzial, das der Zusammenschluss uns bietet, bestmöglich auszuschöpfen.

**«Die Komax Gruppe ist auch in China das umsatzstärkste Unternehmen unserer Branche.»**

**Beat Kälin,  
Verwaltungsratspräsident**





# MEGATRENDS BESCHLEUNIGEN WACHSTUM

**Globale branchenübergreifende Megatrends sowie die Entwicklungen im Hauptmarkt der Komax Gruppe, der Automobilindustrie, beschleunigen das Wachstum des Unternehmens. Der Wandel am Arbeitsmarkt, Umweltbewusstsein sowie die steigende Komplexität von Endprodukten und die dadurch höheren Qualitätsanforderungen tragen dazu bei, dass die Nachfrage nach Automatisierungslösungen stetig wächst.**

Den Megatrends, die sich in den drei Marktsegmenten der Komax Gruppe zunehmend angleichen, steht ein nach wie vor niedriger Automatisierungsgrad bei den Kabelkonfektionären gegenüber. Der Grossteil der Kabelverarbeitung (rund 80%) erfolgt immer noch von Hand. Die manuelle Fertigung steht vor zunehmenden Herausforderungen, die sich durch die Automatisierung von Prozessen meistern lassen.

#### **Steigende Lohnkosten**

Aufgrund niedrigerer Lohnkosten fertigen Kundinnen und Kunden die Kabelbäume aktuell mehrheitlich in Schwellenländern. Langfristig ist jedoch davon auszugehen, dass die Lohnkosten in heutigen Niedriglohnländern weiter steigen werden, was die Automatisierung begünstigt. Hinzu kommen erhöhte geopolitische Unsicherheiten. Die Auswirkungen der globalen Ereignisse der letzten Jahre, seien es die Corona-Pandemie, die Schwierigkeiten in den internationalen

Lieferketten, der Ukraine-Krieg sowie die Entwicklungen in Nahost, bewegen die Kundschaft zum Nachdenken. Sie tendiert zu kürzeren Lieferketten, um die Versorgungssicherheit zu erhöhen. Doch wenn die Kabelverarbeitung in Länder mit höheren Personalkosten zurückgeholt würde, müsste der Personalbedarf reduziert werden, um diese zu kompensieren. Dies ist nur möglich, wenn der Automatisierungsgrad in der Fertigung deutlich zunimmt.

#### **Zunehmender Fachkräftemangel**

Am internationalen Arbeitsmarkt herrscht seit einigen Jahren ein zunehmender Mangel an qualifizierten Fachkräften. Besonders in technischen Berufen und bei Fließbandarbeit, wie sie die Kundschaft der Komax Gruppe vor allem benötigt, wird es immer schwieriger, das Wachstum mit ausreichend Mitarbeitenden zu sichern. Auch diese Entwicklung begünstigt Investitionen in Automatisierungslösungen.

**WACHSTUMSTREIBER DER KOMAX GRUPPE**

**Automatisierung**

**Fahrzeugproduktion**

**Branchenübergreifende Treiber**

Steigende  
Lohnkosten



Rückverfolg-  
barkeit



Personal-  
mangel



Miniaturi-  
sierung



**Treiber Automobilindustrie**

Mehr Kabel  
pro Fahrzeug



Vereinfachung  
des Kabel-  
baums



Autonomes  
Fahren



Elektro-  
mobilität



**Steigende Anzahl  
produzierter Fahrzeuge**



**CAGR 5–6%<sup>1</sup>**

+

**CAGR 1–3%<sup>1</sup>**

**CAGR 6–9%<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Compound Annual Growth Rate: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Komax Gruppe 2023–2028.

**Miniaturisierung schreitet voran**

Ein weiterer Treiber der Automatisierung ist die seit Jahren voranschreitende Miniaturisierung der Kabel. Die Querschnitte der Kabel werden zunehmend kleiner, was eine manuelle Verarbeitung schwierig oder gar unmöglich macht.

**Steigende Komplexität erfordert lückenlose Rückverfolgbarkeit**

Insbesondere im Transportwesen, sei es im Auto, im Flugzeug oder in öffentlichen Verkehrsmitteln, steigt durch den technologischen Fortschritt die Komplexität der Systeme. Das Bedürfnis der Endkundinnen und -kunden nach mehr Sicherheit, Komfort und Entertainment sowie der Trend zu autonomer Fortbewegung führen zu immer mehr und neuartigen Kabeln.

Mit der Zunahme der Komplexität von Kabelsätzen in Endprodukten steigen die Qualitätsanforderungen an die Kabelverarbeitung. Das sich rasch ausbreitende Prinzip der Nullfehler-

toleranz führt dazu, dass der Bedarf an Systemen zur Qualitätssicherung weiter zunimmt. Solche Prüfsysteme stellen die höchstmögliche Funktionalität von verbauten Kabelsätzen und Baugruppen sicher. Manuelle Prozesse werden diesen steigenden Anforderungen immer weniger gerecht und die Fehlerquellen erhöhen sich. Fehlerhafte Kabelsätze können jedoch nur mit grossem Aufwand auf Kosten der Produktivität und der Rentabilität repariert oder ersetzt werden, wenn sie einmal verbaut sind. Kommt es zu Funktionsmängeln der Elektronik, ist zudem mit einem hohen Reputationsschaden zu rechnen.

Ein wichtiges Kriterium zur Qualitätssicherung ist deshalb die lückenlose Rückverfolgbarkeit der einzelnen Prozessschritte. Nur so können etwaige Mängel in der Fertigung schnell gefunden und behoben werden. Intelligente Automatisierungslösungen, im Produktionsprozess integrierte Qualitätssicherungstools und Testsysteme zur Prüfung von Kabelsätzen vor dem

Einbau in Endprodukte helfen, die Effizienz, die Sicherheit und eine gleichbleibend hohe Qualität im Produktionsprozess zu gewährleisten. Dies wurde z. B. von den Automobilherstellern erkannt. Deshalb fordern sie von ihren Zulieferern zunehmend, den Automatisierungsgrad ihrer Produktion zu erhöhen.

### **Branchenübergreifender Trend zur Automatisierung**

Basierend auf eingehenden Marktanalysen für die Strategie 2028 geht die Komax Gruppe davon aus, dass allein die Automatisierung zu einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 5–6% (➤ Seite 25) führt. Damit ist der branchenübergreifende Trend zur Automatisierung in den kommenden Jahren der mit Abstand wichtigste Treiber des Geschäfts in den drei Marktsegmenten der Komax Gruppe.

### **Wachstumstreiber in der Automobilindustrie**

Die Komax Gruppe erzielt auch nach dem Zusammenschluss mit Schleuniger den Grossteil ihres Umsatzes in der Automobilindustrie (rund 75%) und profitiert von globalen, langfristigen Megatrends dieser Branche. Dazu zählen das wachsende Umweltbewusstsein der Konsumentinnen und Konsumenten sowie das Bedürfnis nach mehr Sicherheit und Komfort in den Fahrzeugen. Ausserdem zeichnet sich ein globaler Megatrend zu erschwinglichen Fahrzeugen ab. Individuelle Mobilität muss trotz steigender Komplexität der Fahrzeuge bezahlbar bleiben, um sie vielen Menschen zu ermöglichen.

### **Steigende Anzahl produzierter Fahrzeuge**

Nach dem Einbruch 2019/2020 ist die globale Automobilproduktion auf einen Wachstumskurs zurückgekehrt. 2023 wurden gemäss Analysen von S&P Global Mobility weltweit rund 90 Millionen Pkw und leichte Nutzfahrzeuge produziert. Das Produktionsvolumen nahm somit deutlich zu (2022: 82 Millionen Fahrzeuge). S&P Global Mobility rechnet in den nächsten fünf Jahren (2024–2028) mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate der Fahrzeugproduktionszahlen von gut 1% (mehr zur Marktentwicklung ➤ ab Seite 40).

### **Mehr Kabel pro Fahrzeug**

Innovationen im Fahrzeugbau, neue Funktionalitäten und der stetig steigende Ausrüstungsgrad in sämtlichen Fahrzeugklassen führen dazu,

dass der Bedarf an Leitungen, die pro Fahrzeug konfektioniert werden, weiter zunimmt. Bordnetze von Personenwagen der Kompaktklasse umfassen heute bereits rund 1 300 Leitungen, 2 300 Crimpkontakte und 300 Steckgehäuse. Fahrzeuge der Oberklasse benötigen sogar rund 2 100 Leitungen, bis zu 4 000 Crimpkontakte und über 500 Steckgehäuse. Das ist ein Vielfaches im Vergleich zu Fahrzeugen, die vor 20 Jahren produziert worden sind.

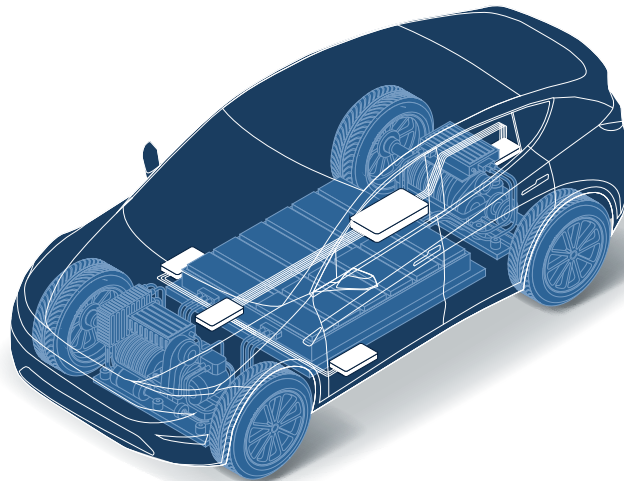
### **Elektromobilität erfordert Lösungen**

Das wachsende Umweltbewusstsein der Konsumentinnen und Konsumenten und das damit einhergehende Ziel von emissionsfreien Fahrzeugen gehört zu den Megatrends, die das Geschäft der Komax Gruppe langfristig unterstützen. Der Klimaschutz wird ausserdem zunehmend durch regulatorische Massnahmen gefördert. So sollen beispielsweise ab 2035 in der EU keine neuen Pkw mit Diesel- oder Benzinmotor mehr zugelassen werden (➤ Seite 42). Im wichtigsten Marktsegment für die Komax Gruppe, der Automobilindustrie, kommt dem Wandel von Verbrennungsmotoren zur Elektromobilität eine entscheidende Bedeutung zu. Für diese Hybrid- und Elektrofahrzeuge müssen neuartige Hochvoltkabel verarbeitet werden (➤ Seite 43). Dies ist für die Komax Gruppe eine Chance, weitere Alleinstellungsmerkmale und damit zusätzliche Absatzmöglichkeiten zu schaffen.

### **Vereinfachung des Kabelbaums durch zonale Architektur**

Die genannten branchenübergreifenden Treiber (➤ Seite 19) führen zu konkreten Entwicklungen in der Automobilindustrie, um die automatisierte Herstellung von Kabelsätzen zu erleichtern. Einige Automobilhersteller und Zulieferer arbeiten an der starken Vereinfachung des Kabelbaums. Die Komax Gruppe ist bei solchen Projekten involviert (➤ Seite 51) und zeigt dabei auf, welche Veränderungen am Kabelbaum nötig sind, um die Produktion stärker automatisieren zu können. Das Ziel ist ein zonales Bordnetz mit mehreren kleineren statt eines grossen, komplexen Kabelbaums, die durch mehrere separate Steuergeräte gespeist werden. Dadurch verringert sich die Länge der Kabel, jedoch nicht zwingend deren Anzahl, die für die Komax Gruppe entscheidend ist. Einfachere höherwertige Kabelbäume mit kürzeren Kabeln lassen sich leichter automatisiert fertigen und werden dazu

### ZONALE ARCHITEKTUR DES LEITUNGSSATZES IM FAHRZEUG



Die zonale Architektur des Leitungssatzes im Fahrzeug teilt den Kabelbaum mittels Zonen-Steuergeräten (weisse Boxen in der Abbildung) in mehrere kleine Kabelbäume mit kurzen Kabeln auf, die sich leichter automatisieren lassen.

beitragen, dass der Automatisierungsgrad deutlich steigen wird. Die Bestrebungen zur Vereinfachung des Kabelbaums sollen auch zu Kosteneinsparungen führen. Individuelle Mobilität muss für die Bevölkerung weiterhin bezahlbar bleiben. Dies bedingt eine höhere Kosteneffizienz in der Fertigung, wodurch der Druck steigt, die Kabelverarbeitung weiter zu automatisieren.

#### **Autonomes Fahren**

Ein weiterer Trend ist die wachsende Vernetzung. Nicht nur die Infotainmentsysteme in den Fahrzeugen werden immer umfassender und komplexer. Integrierte Informationssysteme, gespeist von Dutzenden von Sensoren, bilden die Basis für das autonome Fahren. Dies wird die Anzahl zu verarbeitender Kabel in den Fahrzeugen weiter erhöhen.

Diese Entwicklungen in der Automobilindustrie eröffnen langfristig zusätzlich zu den branchenübergreifenden Treibern signifikante Wachstumsmöglichkeiten für die Komax Gruppe. Sie geht davon aus, als Folge der steigenden Anzahl produzierter Fahrzeuge in den kommenden fünf Jahren durchschnittlich 1–3% Wachstum pro Jahr generieren zu können.

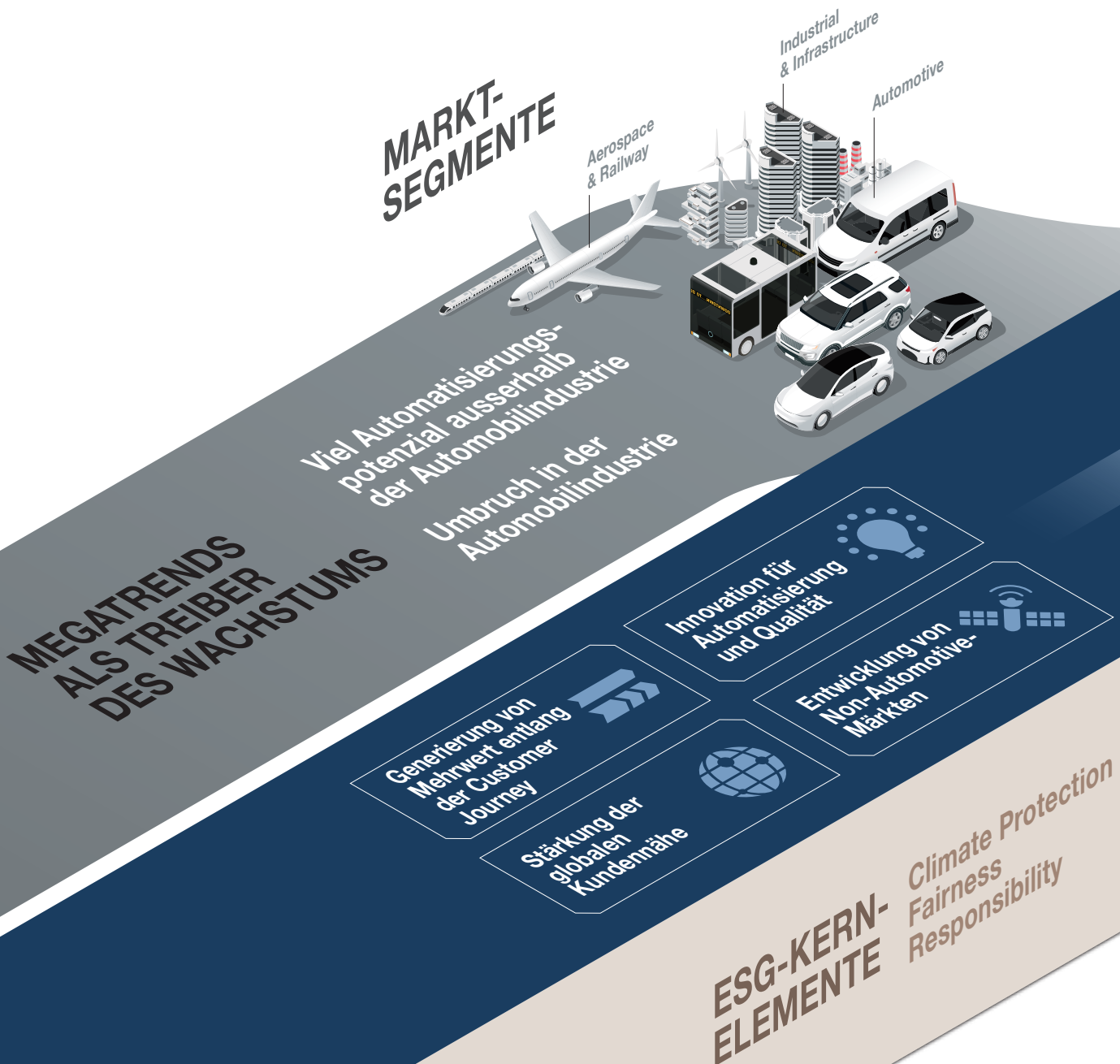
#### **Langfristiger Trend zu Automatisierung in allen Marktsegmenten intakt**

Aufgrund dieser verschiedenen Treiber befindet sich die Komax Gruppe in einem Wachstumsmarkt, in dem Kundinnen und Kunden zunehmend in Automatisierungslösungen investieren. Ihnen ist bewusst, dass kein Weg an der Automatisierung vorbeiführt. Die globalen Megatrends werden auch in den kommenden Jahren dazu beitragen, dass die Automatisierung in der Kabelverarbeitung schrittweise zunehmen wird.



# STRATEGIE 2028

Die Komax Gruppe entwickelt technologisch führende Lösungen für die automatisierte Kabelverarbeitung in drei Marktsegmenten. Für überdurchschnittliche Profitabilität und nachhaltiges Wachstum verfolgt sie mit ihrer neuen Strategie 2028 vier Stossrichtungen, deren Fundament der Unternehmenszweck, die Kernwerte und ESG bilden.



1.0 – 1.2  
Mrd. CHF  
Umsatz

120 – 160  
Mio. CHF  
EBIT

2028  
FINANZIELLE  
ZIELE

Enormes  
Potenzial für die  
Automatisierung

90%

**PURPOSE &  
FÜNF  
KERNWERTE**

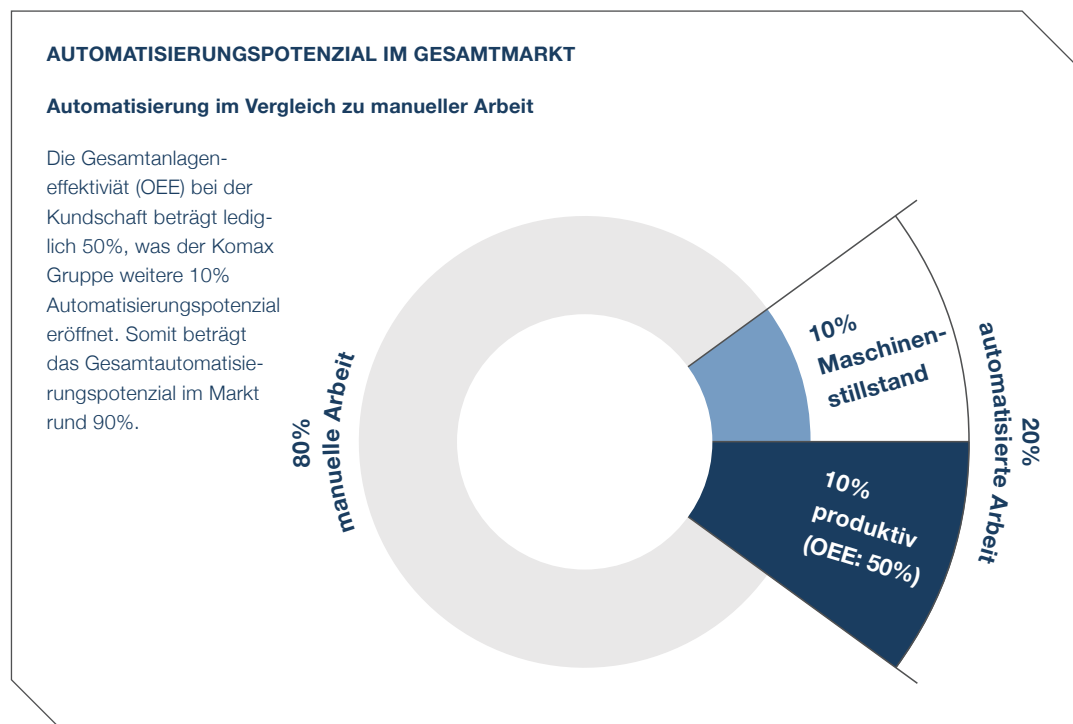
Innovation  
Qualität  
Kundenorientierung  
Verantwortung  
Erfolg

**«Uns bietet sich ein Eldorado der Automatisierung. Durch den Zusammenschluss mit Schleuniger haben wir uns eine Marktposition erarbeitet, in der wir in den kommenden fünf Jahren und darüber hinaus die sich ergebenden Möglichkeiten optimal nutzen können.»**

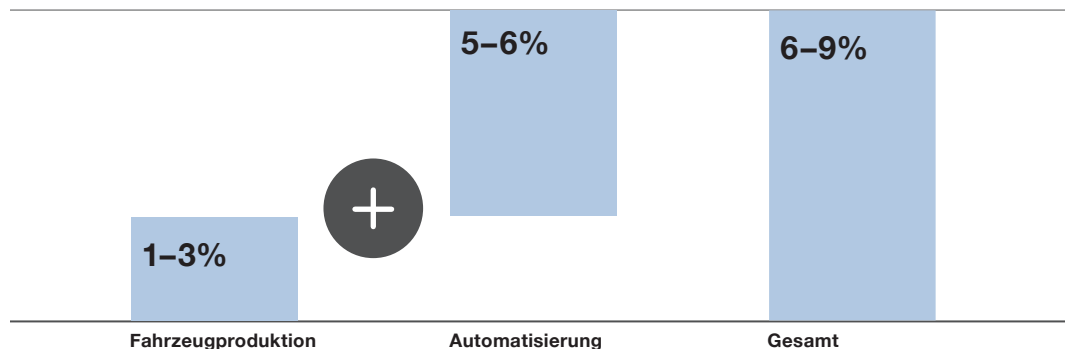
**Matijas Meyer, CEO Komax Group**

Die Komax Gruppe bietet ihren Kundinnen und Kunden in den drei Marktsegmenten Automotive, Aerospace & Railway und Industrial & Infrastructure technologisch führende Lösungen für die automatisierte Kabelverarbeitung und strebt danach, ihre Wettbewerbsfähigkeit kontinuierlich zu stärken. Überdurchschnittliche Profitabilität und nachhaltiges Wachstum sind dabei wichtige Ziele. Damit verbunden ist ein umweltbewusstes, soziales und gegenüber allen Anspruchsgruppen verantwortungsvolles Handeln. Um die Ziele zu erreichen, verfolgt die Komax Gruppe vier marktorientierte strategische Stossrichtungen, die von drei strategischen Initiativen unterstützt werden. Das Unternehmen ist auf innovative Lösungen für sämtliche Anwendungen der Kabelverarbeitung sowie für die Prüfung von Kabelsätzen spezialisiert. Im Vordergrund stehen Prozesse wie

das Messen, Schneiden, Abisolieren, Kontaktieren (Crimpen) und Bandagieren von Leitungen sowie das Bestücken von Steckergehäusen. Ihren Kundinnen und Kunden bietet die Komax Gruppe sowohl voll- und halbautomatische Serienmodelle als auch kundenspezifische Anlagen (für alle Automatisierungs- und Individualisierungsgrade), welche die Prozesse optimieren und gleichzeitig die Produktivität erhöhen. Sie werden mit einem umfangreichen Angebot an Qualitätssicherungsmodulen, Testgeräten und Vernetzungslösungen für die sichere und effiziente Produktion von Kabelsätzen ergänzt. Digitale Services, welche die Verfügbarkeit installierter Anlagen erhöhen und ihre Produktivität prüfen, gehören ebenso zur Angebotspalette wie intelligente Software. So verschafft die Komax Gruppe ihren Kundinnen und Kunden beste Voraus-



## Die Automatisierung treibt das Wachstum der Komax Gruppe voran



setzungen, damit diese ihren Vorsprung auf ihre Mitbewerber festigen und ausbauen können.

#### Erhöhung des Automatisierungsgrads und der Gesamtanlageneffektivität

Die Komax Gruppe verfügt über grosses Wachstumspotenzial, da die Kabelverarbeitung bisher zu höchstens 20% automatisiert ist. 80% der Kabelverarbeitung sind nach wie vor manuelle Arbeiten, die aufgrund verschiedener Faktoren (► Seiten 18–21) zunehmend unwirtschaftlicher werden. Hinzu kommt ein signifikantes Optimierungspotenzial bei der maschinellen Arbeit. Denn aufgrund von zeitintensiven Einrichtungs- und Umrüstarbeiten, die durch stetig kleiner werdende Losgrößen zunehmen, stehen die Kabelverarbeitungsmaschinen bei den Kundinnen und Kunden bis zur Hälfte der Zeit still. Wenn man somit bedenkt, dass die Gesamtanlageneffektivität (OEE) lediglich 50% beträgt, resultiert ein Au-

tomatisierungspotenzial von nicht nur 80%, sondern 90%. Dies möchte die Komax Gruppe langfristig ausschöpfen und es bildet den wichtigsten Treiber für die ambitionierte Strategie 2028. Nach dem Zusammenschluss mit der Schleuniger Gruppe Ende August 2022 analysierte die Komax Gruppe die veränderte Ausgangslage im Detail. Dies war notwendig, da vor dem Zusammenschluss eine umfassende Due Diligence aufgrund der Konkurrenzsituation nicht möglich war. Diese Analyse war der Startpunkt für die Weiterentwicklung der bestehenden Strategie für den Zeitraum 2024 bis 2028 und die Definition der finanziellen Ziele. Um die Ziele zu erreichen, strebt die Komax Gruppe ein jährliches durchschnittliches Umsatzwachstum von 6–9% an. Den wesentlichsten Wachstumstreiber bildet mit 5–6% der Trend zur Automatisierung. Zudem trägt die wachsende Anzahl produzierter Fahrzeuge 1–3% zum Wachstum bei.

**90%**  
Automatisierungspotenzial

**«Die Komax Gruppe verfügt über die notwendigen Marktkenntnisse, Fachkompetenzen und Ressourcen, um die definierten strategischen Stossrichtungen erfolgreich umzusetzen. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, die Weichen strategisch richtig gestellt zu haben, damit die Komax Gruppe auch in Zukunft Erfolg hat und ihre Markt- und Technologieführerschaft ausbauen kann.»**

Beat Kälin, Verwaltungsratspräsident



## VIER STRATEGISCHE STOSSRICHTUNGEN

Zur Erreichung ihrer gesetzten Ziele muss die Komax Gruppe stärker als der Markt wachsen. Zu diesem Zweck hat der Verwaltungsrat vier strategische Stossrichtungen zur Entwicklung des Markts verabschiedet: Generierung von Mehrwert entlang der Customer Journey, Innovation für Automatisierung und Qualität, Stärkung der globalen Kundennähe sowie Entwicklung von Non-Automotive-Märkten. Zudem gibt es zwei strategische Initiativen, die Themen adressieren, die für die Erreichung der Profitabilitätsziele und die Finanzierung des Wachstums bedeutend sind: Skalierung Komax und Schleuniger sowie Lean und Exzellent, digitale Transformation. Abgerundet wird das Gesamtbild durch die strategische Initiative ESG, die einen Rahmen für das nachhaltige Wirken der Komax Gruppe bildet.

### STRATEGISCHE STOSSRICHTUNGEN

Generierung von  
Mehrwert entlang  
der Customer  
Journey



Innovation für  
Automatisierung  
und Qualität



Stärkung der  
globalen  
Kundennähe



Entwicklung von  
Non-Automotive-  
Märkten



Skalierung Komax und Schleuniger

Lean und Exzellent, digitale Transformation

ESG (Environmental, Social, Governance)

### Generierung von Mehrwert entlang der Customer Journey

Die Komax Gruppe möchte vom ersten Moment des Kundenkontakts an Wert generieren. Dies beginnend mit der Angebotsphase über die Lieferung und Installation der Maschinen bis hin zum Service über die gesamte Laufzeit der Produkte. Aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrung und der Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden (► Seiten 30/31) kennt die Komax Gruppe deren Bedürfnisse und bietet ihnen schon heute ein umfassendes Sortiment an innovativen und zuverlässigen Automatisierungslösungen. Die Angebotspalette deckt die kapitalintensivsten und kritischsten Prozesse der Wertschöpfungskette

ihrer Kundschaft ab – vom Messen und Schneiden der Kabel über das Bandagieren bis zum Testen des Kabelsatzes (► Seite 55). Die Komax Gruppe verfügt damit über das mit Abstand breiteste Lösungsportfolio am Markt und kann dadurch gezielt auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse eingehen. Der Ausbau des Servicegeschäfts steht im Zentrum der Aktivitäten, denn es besteht bisher vor allem aus dem Ersatzteilgeschäft. Ein Schlüsselement dabei ist die Entwicklung von Value Creation Packages – Rundum-sorglos-Paketen für die Kundschaft, in denen sie die Maschinen inklusive verschiedener Dienstleistungen wie technische Unterstützung, Schulungen sowie Finanzierungsangebote erhalten (► Seite 33).

**8–9%**  
des Umsatzes  
für Forschung  
und Entwicklung

### Innovation für Automatisierung und Qualität

Die Komax Gruppe will weiterhin innovativ bleiben und den technologischen Vorsprung zu Wettbewerbern erhalten und ausbauen. Der Fokus liegt auf Lösungen, welche die Automatisierung deutlich erhöhen sowie höchste Qualität bei allen Verarbeitungsprozessen gewährleisten. Kundinnen und Kunden erhalten dadurch Sicherheit, dass die Qualität auf Anhieb stimmt, wenn sie mit Komax-Maschinen produzieren. Sollte es dennoch Zweifel geben, ist das Ziel, dass sie jederzeit den Produktionsprozess rückverfolgen können.

Die Komax Gruppe investiert 8–9% ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung, um fortlaufend technologisch führende Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können. Gemeinsam mit Schleuniger steht der Komax Gruppe so eine am Markt einzigartige Innovationskraft zur Verfügung. Diese nutzt das Unternehmen, um die Produktivität und die Flexibilität seiner Kundinnen und Kunden zu erhöhen und ihnen dadurch zusätzliche Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Die Komax Gruppe wird ihrer Kundschaft weiterhin zahlreiche technologische Neuheiten zur Verfügung stellen, mit denen teils drastische Effizienzsteigerungen in der automatisierten Kabelverarbeitung möglich sein werden. Ein Beispiel ist der automatische Werkzeugwechsel mit der IQC-Technologie bei der Crimp-to-Crimp-Maschine Alpha 650, der die Wechselzeiten von rund 15 Minuten auf unter 1 Minute reduziert.

### Stärkung der globalen Kundennähe

Die Komax Gruppe verfügt über 30 Engineering- und Produktionsstandorte, die sich in Europa, Asien, Nord- und Südamerika sowie in Afrika befinden. Über Tochtergesellschaften und unabhängige Vertretungen erbringt sie Verkaufs- und Serviceunterstützung in über 60 Ländern und verfügt damit über eine einzigartige globale Präsenz. Die Komax Gruppe hat sich zum Ziel gesetzt, nah bei ihrer Kundschaft zu sein, um einen ausgezeichneten Service mit möglichst tiefen Reaktions- und Lieferzeiten bieten zu können. Deshalb ist sie bestrebt, die globale Reichweite gezielt auszuweiten, sei dies durch Akquisitionen, durch die Eröffnung neuer oder durch den Ausbau bestehender Standorte.

Dabei liegt ein klarer Fokus auf Asien. Denn gemessen an der Grösse dieses Markts, aus dem jährlich mehr als die Hälfte aller weltweit

produzierten Fahrzeuge kommt, erzielt die Komax Gruppe einen unterdurchschnittlichen Umsatzanteil in der Region. Dieser hat, bedingt durch eine Schwächephase in China, im Berichtsjahr lediglich 16.6% betragen. Der Bedarf an Automatisierungslösungen in Asien ist gross, nicht zuletzt aufgrund des rasanten Wachstums bei der Elektromobilität. Dies nicht nur in China, sondern auch in Indien und Südostasien. Die Komax Gruppe verfügt über die grösste Innovationskraft in ihrer Industrie und die Mittel, die sich in Asien bietenden Möglichkeiten zu nutzen. Beispielsweise durch die weitere Lokalisierung von Produkten in Asien, die ursprünglich in der Schweiz entwickelt worden sind.

### Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Die Komax Gruppe erzielt aktuell rund 75% des Umsatzes mit Kundinnen und Kunden aus der Automobilindustrie. Marktschätzungen zeigen, dass etwa 60% der weltweit verarbeiteten Leitungen in Automobilen verbaut werden. Der hohe Anteil erklärt sich dadurch, dass die Automobilindustrie in der Standardisierung und Automatisierung am weitesten fortgeschritten ist.

Jedoch werden in zahlreichen weiteren Märkten unzählige Kabel verarbeitet, was ein wachsendes Automatisierungspotenzial eröffnet. Die Komax Gruppe konzentriert sich hauptsächlich auf zwei zusätzliche Marktsegmente (► Seite 39), die Synergiepotenzial mit dem Kerngeschäft haben: Aerospace & Railway sowie Industrial & Infrastructure. In beiden Segmenten besteht viel Automatisierungspotenzial, das künftig noch besser gehoben werden soll. Durch den Zusammenschluss mit Schleuniger hat die Komax Gruppe hierfür mehr Möglichkeiten und zahlreiche zusätzliche Kundinnen und Kunden ausserhalb der Automobilindustrie gewonnen. Viele Chancen bietet ausserdem der Industrie- und Infrastrukturbereich, wo die Komax Gruppe beispielsweise über digital durchgängige Lösungen für Schaltschrankbauer verfügt. Da diese Märkte längerfristig attraktive Wachstumschancen bieten, strebt die Komax Gruppe eine zunehmend stärkere Durchdringung an, sodass sich der Non-Automotive-Umsatzanteil schrittweise erhöht.

**25%**  
Umsatz mit  
Non-Automotive-Kundinnen  
und -Kunden

**30**  
Engineering und  
Produktions-  
standorte  
weltweit

## STRATEGISCHE INITIATIVEN

Zur gezielten Unterstützung dieser vier strategischen Stossrichtungen hat der Verwaltungsrat drei Initiativen definiert.

### Skalierung Komax und Schleuniger

Der Zusammenschluss der Schleuniger Gruppe mit der Komax Gruppe generiert nicht nur Wachstum, sondern eröffnet zahlreiche Möglichkeiten, Strukturen und Prozesse noch effizienter zu gestalten. Der Fokus liegt auf der gezielten Nutzung der jeweiligen Stärken von Komax und Schleuniger, um das sich aus dem Zusammenschluss ergebende Potenzial bestmöglich auszuschöpfen.

Die Komax Gruppe hat alle Gesellschaften der Schleuniger Gruppe in ihre bestehende Business-Unit-Struktur integriert und ihre Organisation punktuell umstrukturiert, um optimal für die Umsetzung der Strategie 2028 aufgestellt zu sein. So kann die Komax Gruppe in den kommenden Jahren das Beste aus beiden Welten nutzen und weiterentwickeln. Dazu gehören u. a. die weitere Optimierung und Bereinigung des Vertriebs- und Servicenetzwerks sowie des Produktportfolios als auch die Nutzung zahlreicher neu gewonnener Cross-Selling-Möglichkeiten durch den deutlich gewachsenen Kundenkreis.

### Lean und Exzellent, digitale Transformation

Die auf Langfristigkeit und Nachhaltigkeit ausgerichteten Unternehmensziele der Komax Gruppe erfordern schlanke Organisations- und Prozessstrukturen sowie den Willen zur steten Verbesserung. Durch die effiziente Gestaltung der gesamten Wertschöpfungskette kann die Verschwendung von wertvollen Ressourcen wie

Material, Energie, Innovationsleistung und Zeit reduziert werden. Da sich das Geschäftsumfeld der Komax Gruppe stetig wandelt, muss sie sich fortlaufend daran anpassen und verbessern. Ein Schwerpunkt zur Steigerung der Effizienz ist hierbei die digitale Transformation. Die Komax Gruppe ist dabei, einen digitalen Zwilling ihrer Wertschöpfungskette – vom Einkauf über die Montage und die Lieferung bis zum Service – aufzubauen. Durch die daraus gewonnene Transparenz können weitere Verbesserungspotenziale gefunden und die Reaktionsgeschwindigkeit der Komax Gruppe am Markt kann erhöht werden. Die fortwährende Optimierung von eigenen Prozessen und den Lieferketten sowie die interne und externe Digitalisierung sind deshalb wesentliche Faktoren, um die hohe Profitabilität weiterhin zu sichern und das Wachstum zu finanzieren.

### Environmental, Social, Governance (ESG)

ESG – ökologisch nachhaltiges Wirtschaften sowie eine sozial orientierte und verantwortungsbewusste Unternehmensführung – bildet den Rahmen der Strategie der Komax Gruppe. Mit der Umsetzung der neu erarbeiteten ESG-Strategie und der Erfüllung verschiedener nicht finanzieller Ziele soll dies künftig noch spür- und sichtbarer werden. Mehr dazu ist im ESG-Bericht zu finden, in dem die Komax Gruppe umfassende Kennzahlen zu Verbräuchen, Emissionen sowie sozialen Themen nach internationalem GRI-Standard veröffentlicht (► Seiten 60–101).

## MITTELFRISTZIELE

Die Komax Gruppe will über profitables Wachstum den Wert des Unternehmens kontinuierlich steigern. Sie hat sich deshalb für das Jahr 2028 ambitionierte Ziele für Wachstum und Profitabilität gesetzt.

**1.0–1.2**

Umsatz 2028 in CHF Mrd.

**120–160**

EBIT 2028 in CHF Mio.

Bis 2028 strebt die Komax Gruppe einen Umsatz von CHF 1.0–1.2 Milliarden an. Wie deutlich das untere Ende der Bandbreite übertroffen werden kann, hängt hauptsächlich von allfälligen Akquisitionsaktivitäten ab, deren Schwerpunkt auf Asien und der Optimierung des Vertriebs- und Servicenetzwerks liegen wird. Mit dem angestrebten durchschnittlichen jährlichen Umsatzwachstum von 6–9% wird die Komax Gruppe ihren Marktanteil mindestens halten bzw. etwas ausbauen.

Die Komax Gruppe verfügt über ein breites Portfolio von innovativen Lösungen. Zudem ermöglichen der Zusammenschluss mit Schleuniger sowie die getätigten und geplanten Optimierungen der Unternehmensprozesse zusätzliche Effizienzsteigerungen. Bei steigenden Umsatzzahlen und vorteilhaftem Produktemix vermag die Komax Gruppe die Profitabilität überproportional zu erhöhen. Sie strebt deshalb für das Jahr

2028 ein EBIT von CHF 120–160 Millionen an. Mit der auf langfristigen Erfolg ausgerichteten Geschäftsstrategie schafft die Komax Gruppe nachhaltig Wert, wovon auch ihre Investorinnen und Investoren profitieren werden.

### Finanzielle Stabilität

Ein weiteres wichtiges strategisches Element für den langfristigen Erfolg der Komax Gruppe ist die Wahrung finanzieller Stabilität. Die Komax Gruppe zeichnet sich durch eine starke Eigenkapitalbasis und eine hohe Profitabilität aus. Die Eigenkapitalquote liegt bei 55.1% und der Verschuldungsfaktor (Nettoverschuldung dividiert durch den durchschnittlichen EBITDA) bei 1.00. Dieses solide Fundament ermöglicht der Komax Gruppe, Opportunitäten zur Weiterentwicklung des Unternehmens konsequent wahrzunehmen, und bietet Sicherheit in herausfordernden Zeiten.

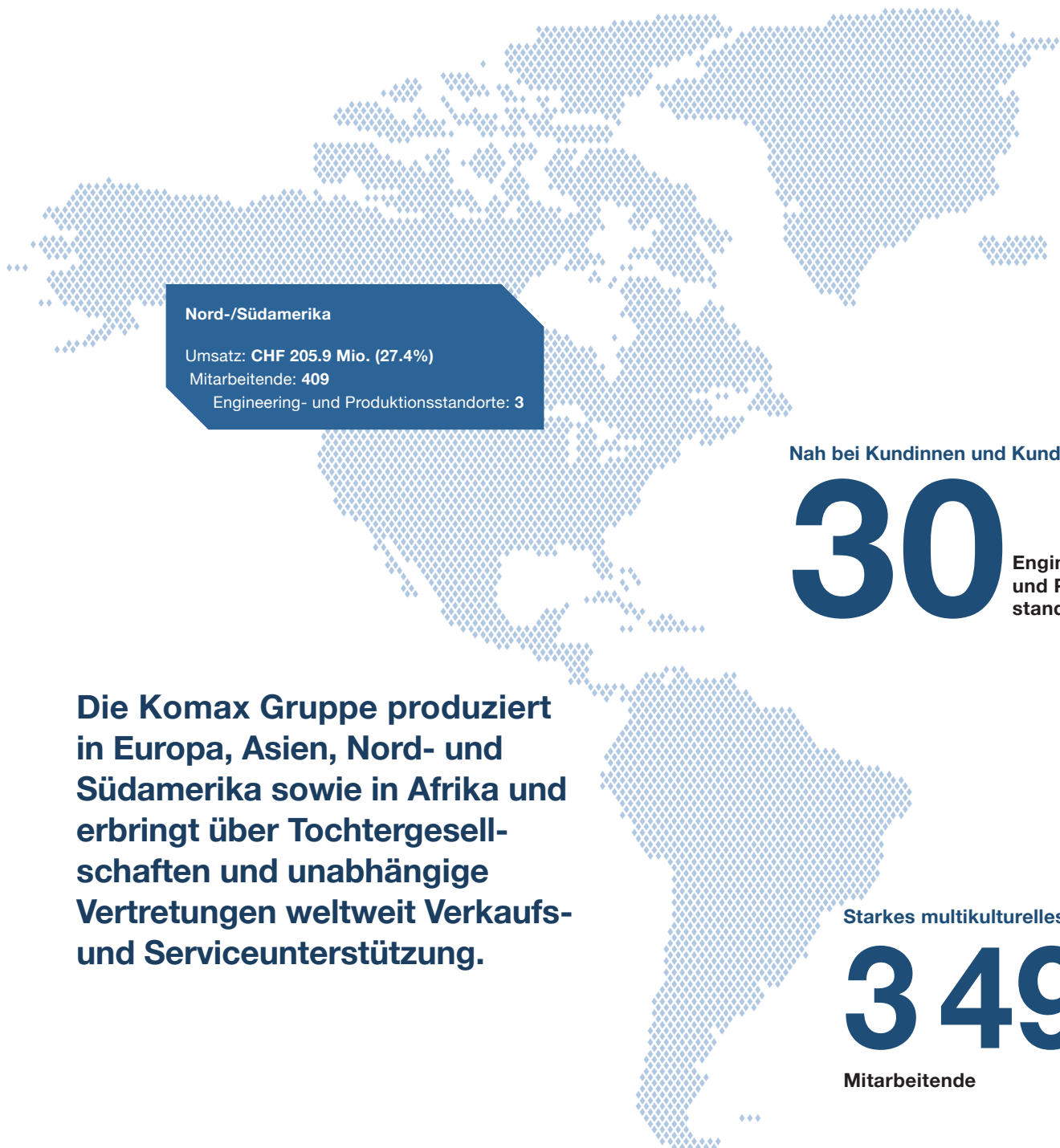
### Ergebnisse Komax Gruppe

in CHF Mio.	2023 <sup>1</sup>	2022
Umsatz	752.0	606.3
EBIT	67.8	71.7
Ausschüttungsquote (in % des EAT)	35.1	54.5

<sup>1</sup> Ohne Einmaleffekte (Umsatz: CHF +10.9 Mio.; EBIT: CHF 5.0 Mio.).



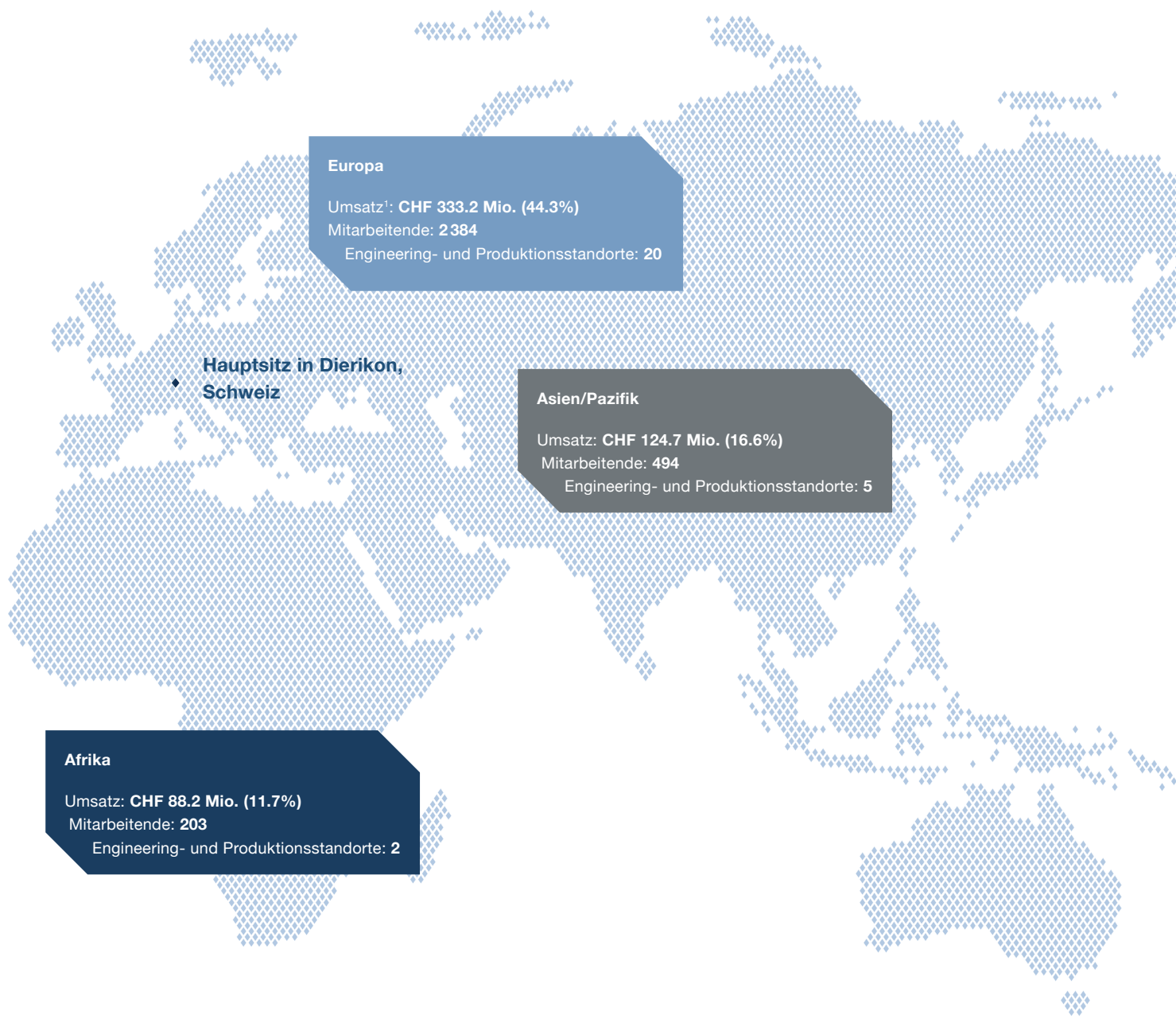
# AROUND THE WORLD



## Einzigartiges Vertriebs- und Servicenetzwerk

# 60

Länder mit Verkaufs- und  
Serviceunterstützung



<sup>1</sup> Ohne Einmaleffekt (CHF +10.9 Mio.).

# KUNDENNÄHE – REAL UND DIGITAL

**Nah bei Kundinnen und Kunden zu sein, sowohl real als auch digital, ist für den Erfolg der Komax Gruppe entscheidend. Nur so sind kurze Reaktions- und Lieferzeiten sowie ein umfassender Service möglich. Deshalb verknüpft die Komax Gruppe – getreu ihrem Motto «global lokal» – globale Produktion mit einem einzigartigen lokalen Vertriebs-, Engineering- und Servicenetzwerk auf allen Kontinenten sowie mit massgeschneiderten digitalen Angeboten.**

Auf den Kontinenten Europa, Nord- und Südamerika, Asien und Afrika hat die Komax Gruppe 30 Engineering- und Produktionsstandorte, an denen sie mit rund 3 490 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Serienprodukte, kundenspezifische Anlagen und Prüfsysteme herstellt (► Seiten 30/31). Mit ihrem einzigartigen Vertriebs- und Servicenetzwerk kann die Komax Gruppe sowohl ihre lokal als auch ihre global tätigen Kundinnen und Kunden jederzeit effizient und kompetent betreuen. Sie erbringt über Tochtergesellschaften und unabhängige Vertretungen Verkaufs- und Serviceunterstützung in mehr als 60 Ländern. In der internationalen Serviceorganisation des Unternehmens arbeiten rund 380 Mitarbeitende.

Durch den Zusammenschluss mit Schleuniger im Jahr 2022 erweiterte die Komax Gruppe ihre Präsenz in den Märkten Europa, Nordamerika und Asien um elf zusätzliche Gesellschaften und zahlreiche Vertriebspartner auf allen Kontinenten. Zudem stärkte sie im Berichtsjahr ihre Vertriebs- und Serviceaktivitäten durch die Akquisitionen von WUSTEC und der Alcava Gruppe.

Um die stark gewachsene Kundenbasis bestmöglich pflegen und ihnen die passenden Lösungen aus einer Hand anbieten zu können, lag im Berichtsjahr ein Schwerpunkt auf der Analyse und der Optimierung des Vertriebs- und

Servicenetzwerks. Es galt, lokale Marktstrategien zu prüfen und Doppelspurigkeiten bei Vertriebsstrukturen zu beseitigen. Einerseits, wenn es in einem Land sowohl einen Komax- als auch einen Schleuniger-Vertriebspartner gab und andererseits, wenn in einem Marktgebiet mit einer Komax-Gesellschaft ein Schleuniger-Vertriebspartner hinzukam. Bis Ende 2023 konnte die Optimierung der Struktur des Vertriebs- und Servicenetzwerks bis auf ein paar vereinzelte Länder, wo noch verhandelt wird, erfolgreich abgeschlossen werden. Dabei gab es pro Land individuelle Lösungen, wie beispielsweise den Zusammenschluss des Komax- und Schleuniger-Vertriebspartners, die Trennung von einem Vertriebspartner oder die Akquisition eines solchen.

Letzteres war der Fall bei der Alcava Gruppe mit den Firmen Lintech, Malintech und Tulintech. Durch diese Akquisition per 1. Oktober 2023 erweiterte die Komax Gruppe ihr Vertriebs- und Servicenetz in Frankreich, Marokko und Tunesien. Alcava vertreibt dort seit über 15 Jahren die Produkte der Schleuniger Gruppe. Eine andere Lösung wurde für die Iberische Halbinsel (Spanien und Portugal) gefunden. Dort verkaufte die Komax Gruppe ihre Gesellschaft Komax Portugal an Estanflux, die langjährige Vertretung von Komax in Spanien. Mit Estanflux wurde ein bewährter Vertriebspartner gestärkt, der nun die

gesamte Iberische Halbinsel abdeckt und die Kundschaft in diesen Märkten noch flexibler und enger betreuen kann.

Die Optimierung des Service- und Vertriebsnetzwerks wird 2024 mit dem Ziel abgeschlossen werden, dass es in jedem Land einen dezierten Ansprechpartner gibt, der die Lösungen der Komax Gruppe aus einer Hand anbietet. Um den sich verändernden Kundenbedürfnissen gerecht werden zu können, analysiert die Komax Gruppe auch regelmässig ihre globale Produktionsstruktur und nimmt Anpassungen vor. Im Berichtsjahr hat dies beispielsweise zur Schliessung von Komax Testing Brasil sowie

des Standorts Jettingen der Schleuniger GmbH in Deutschland geführt.

#### **Weiterentwicklung der digitalen Kundennähe**

Neben dem persönlichen Kontakt zu Mitarbeitenden der Komax Gruppe möchten Kundinnen und Kunden auch schnell, einfach und digital Produktinformationen abrufen, Serviceanfragen stellen oder eine Bestellung auslösen. Die Komax Gruppe hilft ihnen dabei und begleitet sie mit verschiedenen digitalen Lösungen. Um den Kundenbedürfnissen sowohl in der digitalen als auch der realen Welt gerecht zu werden, verfolgt die Komax Gruppe einen Omnichannel-Ansatz.

**«Wir setzen auf einen Omnichannel-Ansatz, um allen Kundinnen und Kunden das bestmögliche Kundenerlebnis zu bieten. Wir bedienen sie persönlich und digital über alle Kanäle, um jederzeit echten Mehrwert zu generieren.»**

#### **Tobias Rölz, Executive Vice President Market & Digital Services**

Mit ihrer neuen Website ([www.komaxgroup.com](http://www.komaxgroup.com)) hat die Komax Gruppe im Vorjahr den Grundstein zur Verbesserung des digitalen Kundenerlebnisses gelegt. Diese bildet die Basis für ihren 24/7-Online-Service in Form einer Self-Service-Plattform. 2023 wurde mit dem Online-Service-Ticketing-System auf dem neuen Kundenportal «myKomax» ein wichtiger Meilenstein erreicht, der auf Basis von Kundenfeedbacks entwickelt wurde. Es ermöglicht der Kundschaft, sich über die Website in ihren Kundenbereich einzuloggen, um z. B. Wartungsaufträge oder Garantiefälle zu adressieren. Aktuell läuft eine Pilotphase mit einigen ausgesuchten Kundinnen und Kunden. Das Kundenportal bietet mehr Transparenz, beschleunigt Bearbeitungszeiten von Aufträgen und Anfragen und hilft, die Kundenzufriedenheit weiter zu verbessern. Dies ist ein Umsetzungsschritt zur Self-Service Boutique der SMART FACTORY by KOMAX (► Seite 49). Das neue Online-Service-Ticketing-System sowie das Kundenportal «myKomax» werden in den kommenden Jahren kontinuierlich erweitert werden.

Dank ihrer Kundennähe spürt die Komax Gruppe den Puls der Industrie. Dies ist für sie entscheidend, um auf der Basis ihrer fast

50-jährigen Erfahrung hochwertige, innovative Automatisierungslösungen für lokale Bedürfnisse in globalen Märkten zu entwickeln. Die internationale Ausrichtung reduziert ausserdem die Auswirkungen von Währungsschwankungen. Die Komax Gruppe achtet darauf, dass Kosten und Umsätze möglichst in denselben Währungen anfallen.

#### **Value Creation Packages – Rundum-sorglos-Pakete für Kundinnen und Kunden**

Die Komax Gruppe begleitet ihre Kundinnen und Kunden über den gesamten Produktlebenszyklus. Dafür bietet sie ihnen ganzheitliche Lösungskonzepte an – die Value Creation Packages. Mit diesen erhalten Kundinnen und Kunden neben den Maschinen auch Serviceverträge für einzelne Maschinen oder gesamte Produktionsstätten, technische Unterstützung, Schulungen, digitale Lösungen sowie Finanzierungsangebote wie zum Beispiel Leasing oder Pay-per-Use-Konzepte.

Ein wesentliches Element ist hierbei das Servicevertragskonzept «Komax Care». Es bietet ein breitgefächertes Angebot bestehend aus Beratung, Installation, Schulung, Wartung, Reparatur sowie Erneuerung bzw. Erweiterung der Anlagen der Kundschaft und unterstützt



Kundinnen und Kunden dabei, das Beste hinsichtlich Produktivität, Verfügbarkeit und Qualität aus ihren Maschineninvestitionen herauszuholen. Das Konzept wurde 2023 geschärft und noch besser auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse zugeschnitten.

Digitale Produkte und Services wie etwa das MES (Manufacturing Execution System) 4Wire Px von DilT oder Komax Connect können ebenfalls in die Value Creation Packages geschnürt werden. Sie ermöglichen es Kundinnen und Kunden, über den gesamten Lebenszyklus der Maschinen zusätzlichen Mehrwert durch effiziente Produktionsplanung und Monitoring zu schaffen.

In Zukunft soll ausserdem das Recycling der Maschinen ermöglicht werden, um der Kundschaft im Sinne der Kreislaufwirtschaft Dienstleistungen über den gesamten Produktlebenszyklus offerieren zu können.

#### Erweiterung der Wertschöpfungskette im Industriebereich mit WUSTEC

Mit WUSTEC hat die Komax Gruppe Anfang 2023 eine Spezialistin für die automatisierte Drahtvorfertigung, insbesondere im Industriebereich, übernommen. WUSTEC, mit Sitz im



Die Value Creation Packages der Komax Gruppe.

Schwarzwald, Deutschland, hat eine digitale Plattform entwickelt, die u. a. Schaltschrank- und Maschinenbauern das Bestellen vorgefertigter Drahtsätze jeglicher Stückzahl online ermöglicht. So kann die Komax Gruppe ihrer Kundschaft mit einer digitalen Lösung einen schnellen und effizienten Service bieten, durch den diese ihre Produktion beschleunigen kann.

**«Mit der cloudbasierten Wiremaster-Software von WUSTEC können wir die Datenübermittlung und den Abgleich der Anforderungen zwischen uns und den Kundinnen und Kunden auf ein Minimum beschränken. Dies erlaubt es uns, kürzeste Lieferzeiten einzuhalten und flexibel auf Kundenwünsche zu reagieren.»**

**Matijas Meyer, CEO Komax Group**

#### Ausbildung und Schulung für verbesserte Produktivität

Mit gut ausgebildeten Mitarbeitenden können Ausfälle durch Fehlbedienungen oder Wartungsfehler minimiert und die Einrichtungszeiten der Maschinen verkürzt werden. Dadurch steigt die Produktivität und es kann mit höherer und konstanter Qualität produziert werden. Die Komax Gruppe befähigt Kundinnen und Kunden im Rahmen der Komax Academy und der Schleuniger University, ihre Maschinen und Prüfsysteme einwandfrei zu bedienen und zu warten. Die Komax Academy und die Schleuniger University bieten

seit Jahren Präsenzunterricht an zahlreichen Standorten der Komax Gruppe an, der auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse und Erfahrungsniveaus abgestimmt ist. Zudem hat die Kundschaft die Möglichkeit, über 360 Trainings online in bis zu 13 Sprachen zu absolvieren. Jährlich machen Hunderte Kundinnen und Kunden von diesem Angebot Gebrauch und erweitern ihre Fachkompetenzen.

### Lokal erlebbare Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand

Die Komax Gruppe unterstützt ihre Kundennähe durch Präsenz an Messen und Veranstaltungen auf der ganzen Welt. Sie stellt dort ihre neusten Entwicklungen in der automatisierten Kabelverarbeitung vor und fördert aktiv den Austausch über Schlüsselthemen der Branche.

Unter anderem hatten Kundinnen und Kunden im März 2023 an der WirePro Expo in Shanghai, China, und im Juli an der US-amerikanischen Leitmesse EWPTe in Milwaukee, Wisconsin, Gelegenheit, Produkte der Komax Gruppe live zu erleben. In den USA ging zudem die Komax-Gesellschaft in Brookfield, Wisconsin, mit einem Pick-up mit Anhänger auf eine Roadshow. Diese führte quer durchs Land mit unzähligen Stopps direkt bei Kundinnen und Kunden. Mit dabei war u. a. die neue Alpha 520 (► Seite 53). In vielen Gesprächen konnte das Komax-Team seiner Kundschaft die Vision der SMART FACTORY by KOMAX vorstellen und verschiedene Innovationen und digitale Lösungen präsentieren.

Im November traten Komax und Schleuniger in Deutschland zum ersten Mal gemeinsam an Messen auf – der productronica in München, der SPS in Nürnberg und der In-House Show von Komax SLE in Grafenau. An mehreren Messtagen tauchten Tausende Besucherinnen und Besucher in die Welt von Innovation und Technologie ein. Dabei standen nicht einzelne Produkte im Zentrum, sondern gesamte Wertschöpfungsketten. Denn durch den Zusammenschluss verfügt die Komax Gruppe über ein einzigartig breites Produkt- und Serviceangebot, das von den Marken Komax, Schleuniger, adaptronic, Cirris, DiIT und WUSTEC repräsentiert wird. Für ihre Kundschaft bedeutet dies, dass sie alle Lösungen entlang von Wertschöpfungsketten aus einer Hand erhält. Weitere Messen, an denen die Komax Gruppe teilnehmen wird, sind unter [www.komaxgroup.com/de/trade-fairs](http://www.komaxgroup.com/de/trade-fairs) zu finden.



Messe-Besucherinnen und -Besucher erleben hautnah, wie die Lösungen der Komax Gruppe die Produktivität und die Flexibilität erhöhen und auf Anhieb Qualität liefern.





Die Komax Gruppe präsentierte ihre Produktmarken im November 2023 an der Fachmesse productronica in München, Deutschland.



Ein internationales Publikum begeisterte sich für die Automatisierungslösungen der Komax Gruppe.

## DIE MARKENWELT DER KOMAX GRUPPE

**Die Markenwelt der Komax Gruppe**

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Komax Gruppe ist ihre starke Marke. Die Markenstrategie ist daher ein wichtiges Element in der Umsetzung der Strategie 2028. Als innovative Marktführerin tritt die Komax Gruppe selbstbewusst und leistungsorientiert auf. Die Marke Komax steht für Kompetenz, Qualität und Funktionalität und repräsentiert das Unternehmen als verbindlicher und begeisternder Partner und Wegbereiter für eine gemeinsame Entdeckungsreise mit seinen Anspruchsgruppen. Die Komax Gruppe setzt auf eine Mehrmarkenstrategie. Neben der Marke Komax gehören die Produktmarken Schleuniger, adaptronic, Cirris, DiIT und seit 2023 WUSTEC zum Portfolio. Ebenfalls seit 2023 gehört die Marke Lintech der neu akquirierten Vertriebsorganisation Alcava SAS zur Komax Gruppe.

Das visuelle Erscheinungsbild ist von Pioniergeist, Technologieführerschaft, hohem Qualitäts-

anspruch und dem partnerschaftlichen Umgang mit den Kundinnen und Kunden geprägt. Der Auftritt der einzelnen Produktmarken ist über alle Produktgruppen hinweg einheitlich modern mit einem hohen Wiedererkennungswert.

Für die konsequente Umsetzung eines klaren Produktdesigns, das für Benutzerfreundlichkeit und ein erstklassiges Kundenerlebnis steht, hat die Komax Gruppe in der Vergangenheit bereits mehrere Preise erhalten. Der Gewinn des Red Dot Design Awards 2023 für die Schleuniger Strip Series B300 ist ein weiterer Beweis dafür.

Um den einheitlichen Umgang mit den einzelnen Marken für interne und externe Anspruchsgruppen zu erleichtern, hat die Komax Gruppe im Berichtsjahr ein Brand Portal erschaffen ([www.komaxgroup.com/en/brands](http://www.komaxgroup.com/en/brands)).

**Strip Series B300 gewinnt Red Dot Design Award 2023**

Die portable Abisoliermaschine Strip Series B300 wurde 2023 mit dem Red Dot Award für Produktdesign ausgezeichnet. Neben der selbsterklärenden Funktionalität erregte auch das ausdrucksstarke Erscheinungsbild der B300 die Aufmerksamkeit der Jury.



reddot winner 2023



# MÄRKTE

**Die Komax Gruppe konzentriert sich hauptsächlich auf drei Marktsegmente. Kerngeschäft ist das Marktsegment Automotive mit einem Umsatzanteil von rund 75%. In den Marktsegmenten Aerospace & Railway und Industrial & Infrastructure verstärkt die Komax Gruppe kontinuierlich ihre Präsenz und nutzt das Synergiepotenzial mit dem Kerngeschäft. Alle Segmente profitieren vom globalen Servicenetzwerk und den Dienstleistungen der Komax Gruppe.**

Nach dem Zusammenschluss mit der Schleuniger Gruppe analysierte die Komax Gruppe im Rahmen der Erarbeitung der neuen Strategie 2028 ihre bestehenden vier Marktsegmente Automotive, Aerospace, Industrial und Data-/Telecom eingehend und schärfte die bestehende Segmentierung. Das Marktsegment Automotive blieb dabei unverändert. Ebenso blieb das Ziel, die nicht automotiven Marktsegmente weiterhin zu stärken. Dies insbesondere, wenn dortige Entwicklungen in das Automotive-Portfolio einfließen können. Die Analysen zeigten, dass sich die Trends in den Automotive und den Non-Automotive-Märkten zunehmend überlappen. Um

diese Märkte noch gezielter adressieren zu können, optimierte die Komax Gruppe den Fokus ihrer Marktsegmente inkl. ihrer Subsegmente. Dabei erweiterte sie das Marktsegment Aerospace um den Schienenverkehr (Railway) und das Marktsegment Industrial um den Bereich Infrastruktur. Dazu zählen unter anderem Infrastrukturen von Energieversorgungsnetzen und für die E-Mobilität, wie beispielsweise Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Der Data-/Telecom Markt wird innerhalb des Marktsegments Industrial & Infrastructure weiterverfolgt und zukünftig nicht mehr in einem separaten Marktsegment adressiert.

## Automotive

Automotive ist das mit Abstand wichtigste Marktsegment für die Komax Gruppe. Dafür gibt es mehrere Gründe. Die Menge an zu verarbeitenden Kabeln ist in keinem anderen Markt derart gross. Bei knapp 90 Millionen produzierten Fahrzeugen pro Jahr, von denen jedes durchschnittlich rund 1 700 Kabel mit 3 200 Crimpkontakten enthält, ist der Bedarf an Automatisierungslösungen enorm hoch. Denn die Anzahl Kabel pro Fahrzeug steigt durch die Zunahme von elektrischen Funktionen stetig. Obwohl die Automobilindustrie in der Standardisierung und der Automatisierung am weitesten fortgeschritten ist, besteht noch viel Potenzial für zusätzliche Automatisierungsschritte, denn Kabelbäume werden immer noch zu rund 80% in Handarbeit gefertigt.





### Aerospace & Railway

Themen wie Sicherheit, Leichtbau und Reduktion von Emissionen genießen in der Luft- und Raumfahrt seit Jahren einen sehr hohen Stellenwert. Die Komax Gruppe kann die gemachten Erfahrungen auf diesen Gebieten für ihr Kerngeschäft nutzen, da diese Aspekte auch in der Automobilindustrie immer wichtiger werden. Durch die Firmen Komax France, adaptronic und Cirris verfügt die Komax Gruppe über viel Know-how im Aerospace-Bereich. In der Aerospace-Industrie ist die Automatisierung der Kabelverarbeitung auf einem sehr tiefen Niveau und die Einstiegshürden für Zulieferer sind sehr hoch. Das Marktsegment schliesst auch den Schienenverkehr (Railway) mit ein, da dort der Automatisierungsgrad ebenfalls noch tief ist und der Bedarf an automatisierter Kabelverarbeitung stetig wächst. Hier werden im Vergleich zum Bereich Aerospace einfachere Kabel verarbeitet, die sich leichter automatisieren lassen. Die Komax Gruppe möchte dort ihren Marktanteil weiter ausbauen.

### Industrial & Infrastructure

Die Erfahrungen aus der Automobilindustrie kann die Komax Gruppe in vielfältigen weiteren Märkten nutzen. Der Trend zu steigender Automatisierung der Kabelverarbeitung ist unter anderem in den industriellen Bereichen Energieinfrastruktur (etwa für E-Mobilität und erneuerbare Energien), Gebäudeautomation, Robotik und im Maschinenbau präsent. Bei der Kabelverarbeitung für industrielle und Infrastruktur-Anwendungen, beispielsweise bei elektrischen Schaltschränken, geht es oft um sehr kleine Losgrößen. Damit eine Automatisierung dort dennoch wirtschaftlich ist, bietet die Komax Gruppe ihrer Kundenschaft eine breite Auswahl an Produkten ihrer verschiedenen Marken. Dazu gehören spezifische Maschinen wie die Zeta. Sie konfektionieren alle benötigten unterschiedlichen Kabel automatisch und stellen sie in der richtigen Reihenfolge und Länge bereit. Dadurch reduziert sich die Handarbeit auf ein Minimum. Manuelle Prozesse wie Ablängen, Abisolieren, Beschriften und Hülspresen entfallen. Diese Automatisierung hat sich in der Kabelverarbeitung der Automobilindustrie bereits seit Jahren bewährt und hält immer häufiger auch bei industriellen Anwendungen Einzug.



### Automobilproduktion wächst 2023 deutlich

Der grösste Absatzmarkt der Komax Gruppe hat sich 2023 weiter erholt. Die weltweite Fahrzeugproduktion nahm deutlich zu. Die Schwierigkeiten aufgrund von Lieferengpässen konnten grösstenteils überwunden werden. Langfristige Trends, die zu mehr Fahrzeugen, Elektromobilität und steigender Automatisierung im Kabelverarbeitungsgeschäft führen, blieben intakt. Dies zeigte sich in der steigenden Anzahl produzierter Fahrzeuge – einem Wachstumstreiber der Komax Gruppe. 2023 wurden gemäss Analysen von S&P Global Mobility weltweit knapp 90 Millionen Pkw und leichte Nutzfahrzeuge produziert. Das Produktionsvolumen befand sich deutlich über dem Niveau von 2022 (82 Millionen Fahrzeuge). Damit wurden die Zahlen von 2019 – vor der Corona-Pandemie – leicht übertroffen. Sie liegen jedoch immer noch deutlich hinter dem Höchstwert aus dem Jahr 2017, als 95 Millionen Fahrzeuge produziert worden sind.

### Steigerung der Fahrzeugproduktion in allen Regionen

Im Vergleich zum Vorjahr zeigte sich 2023 in allen Regionen ein Wachstum bei der Anzahl produzierter Fahrzeuge. In Europa wurden 17.8 Millionen Fahrzeuge hergestellt, was einer Zunahme von 2.0 Millionen Fahrzeugen bzw. 12.5% entspricht. In Asien zeigte sich mit 51.4 Millionen produzierten Fahrzeugen (4.3 Millionen Fahrzeuge bzw. 9.0% mehr als 2022) eine ähnliche Entwicklung, wobei das relative Wachstum von Japan und Korea kombiniert (14.5%) deutlich höher ausfiel als in China (9.4%). In Nord-/Süd-

amerika nahm das Produktionsvolumen 2023 mit 18.6 Millionen Fahrzeugen um 8.4% oder 1.4 Millionen Fahrzeuge zu.

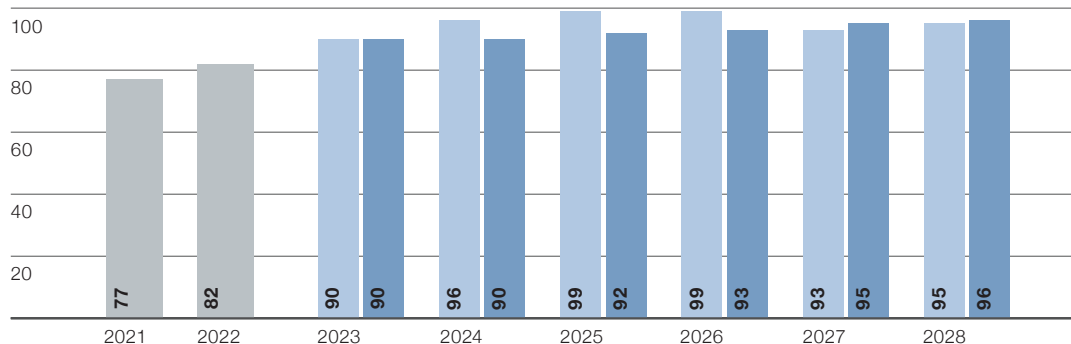
Das Land China ist unverändert der mit Abstand grösste Automobilproduzent der Welt. Im Berichtsjahr wurden 28.9 Millionen Fahrzeuge in China hergestellt, was 32.1% der weltweiten Fahrzeugproduktion entspricht. In anderen asiatischen Ländern wurden weitere 22.5 Millionen Fahrzeuge produziert, sodass insgesamt rund 57% der gesamten Fahrzeugproduktion in Asien erfolgten. Seit 2019 hat sich die Fahrzeugproduktion stetig nach Asien verlagert. Damals wurden 52% aller Pkw und leichten Nutzfahrzeuge dort hergestellt.

### Wachstumsprognosen deuten auf Zurückhaltung in wichtigen Märkten

Die Inflation blieb in wichtigen Märkten auf hohem Niveau, weshalb einige Notenbanken wie etwa die Fed, die EZB und die SNB ihren Leitzins im Berichtsjahr, nach 2022, erneut mehrmals anhoben. Die Zinsanstiege in den für die Komax Gruppe wesentlichen Absatzmärkten waren teils erheblich, was die Investitionsbereitschaft der Kundschaft beeinträchtigte. Dies, zusammen mit den geopolitischen Unsicherheiten in Osteuropa, Nahost und Asien, trübte die Aussichten der Weltwirtschaft. Im Automobilmarkt wurden die Wachstumsprognosen für die nächsten Jahre im Jahresverlauf aufgrund der erwarteten Konjunkturabkühlung deutlich zurückgenommen. S&P Global Mobility rechnet in den nächsten fünf Jahren (2024–2028) mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate

Anzahl produzierter Pkw und leichter Nutzfahrzeuge

in Mio.



■ Prognose Januar 2023  
■ Prognose Januar 2024

Quelle: S&P Global Mobility



der Fahrzeugproduktionszahlen von gut 1%. Die Analystinnen und Analysten von S&P Global Mobility erwarten, dass sich die Produktionszahlen 2024 regional unterschiedlich entwickeln werden. Während für China kein Wachstum prognostiziert wird, wird in weiten Teilen der Welt aufgrund der genannten Faktoren von leichten Rückgängen ausgegangen (Europa -2.0%, Südostasien -1.4%). Diese werden in den amerikanischen Märkten (Nordamerika +1.1%, Südamerika +3.0%) nur zum Teil kompensiert, sodass S&P Global Mobility für 2024 von einem weltweiten Produktionsvolumen von knapp 90 Millionen Fahrzeugen ausgeht. Somit erwarten die Analystinnen und Analysten erst ab 2025 wieder globales Wachstum der Produktionszahlen. Als Treiber wird vor allem China gesehen.

#### **Gedämpftes Investitionsverhalten**

Im Verlauf des Jahres 2023 spürte die Komax Gruppe zunehmend die allgemeine Zurückhaltung bei Investitionen aufgrund der genannten Faktoren. Während sich diese Tendenz in EMEA und Nord-/Südamerika erst gegen Ende des Jahres zeigte, blieb im weltgrössten Automobilmarkt China die Marktentwicklung über Monate deutlich hinter den Erwartungen zurück. Dies sorgte dafür, dass die Komax Gruppe 2024 mit einem deutlich tieferen Auftragsbestand als 2023 ins neue Geschäftsjahr startete. Der Fokus liegt nun darauf, die Effizienz im Unternehmen und auch die Kundennähe weiter zu erhöhen, um gestärkt an der Umsetzung der Strategie 2028 arbeiten zu können. Mit den im Jahr 2023 erreichten Optimierungen hat die Komax Gruppe bereits erste wichtige Schritte dafür gemacht.

#### **Normalisierung der Lieferkettensituation**

Die Schwierigkeiten in den Lieferketten, die in den vergangenen Jahren ein wesentlicher negativer Einflussfaktor in der Automobilindustrie waren, haben sich im Jahresverlauf 2023 zunehmend normalisiert. Die Automobilhersteller haben ihre Lieferketten angepasst. Gemäss einer Studie des Capgemini Research Institute konnten sie ihre Auftragsrückstände aus der Corona-Krise um rund 60% reduzieren. Aufgrund des Kriegs in der Ukraine verschärfte sich die Situation in der Automobilindustrie zwischenzeitlich, da dort 7–8% der in Europa gefertigten Kabelbäume konfektioniert werden. Durch den Aufbau zusätzlicher Kapazitäten in anderen Ländern, insbesondere in Osteuropa und Nordafrika sowie

dem nicht erfolgten Produktionseinbruch in der Ukraine entspannte sich diese Situation bereits 2022 weitestgehend. Einen Teil der daraus resultierenden ausserordentlichen Bestellungen nahm die Komax Gruppe mit ins Jahr 2023 und startete mit einer Rekordauftragslage ins Berichtsjahr. Diese konnte das Unternehmen im ersten Halbjahr durch die Verbesserung der Verlässlichkeit bei den Lieferketten kontinuierlich auf ein in den vergangenen Jahren übliches Niveau abbauen.

#### **Steigerung der Resilienz der Lieferketten**

Die Steigerung der Widerstandsfähigkeit von Lieferketten gegenüber unvorhersehbaren äusseren Einflüssen bleibt auch in den kommenden Jahren ein wichtiges Thema in der Branche. Eine Strategie hierbei ist das sogenannte Nearshoring, bei dem Autohersteller und auch Zulieferer ihre Lieferketten näher an die eigene Produktion zurückholen, um Risiken zu minimieren. Der Studie des Capgemini Research Institute zufolge hat seit 2021 die Beschaffung im weit entfernten Ausland (Offshoring) um 22% abgenommen. Diese Entwicklung beschleunigt auch den Trend zur Automatisierung der Kabelverarbeitung und wird somit mittelfristig das Geschäft der Komax Gruppe vorantreiben. Zur Unterstützung dieser Tendenz arbeitet die Komax Gruppe beispielsweise im Projekt next2OEM mit Automobilherstellern und Partnern zusammen (► Seite 48).

Laut dem Capgemini Research Institute ist der durchschnittliche Anteil von Halbleitern und Sensoren am Fahrzeugwert aufgrund zunehmender Nachfrage nach softwarebasierten Funktionen und Dienstleistungen in den letzten zwei Jahren um rund 50% gestiegen. Es wird erwartet, dass dieser Anteil zwischen 2023 und 2025 weiter wachsen wird. Dies ist einerseits positiv für die automatisierte Kabelverarbeitung, bringt aber eine erhöhte Nachfrage nach Halbleitern mit sich. Die Verfügbarkeit von Halbleitern verbesserte sich zwar 2023 weiter, dürfte die Entwicklung der Automobilindustrie jedoch auch noch 2024 beeinflussen. Bei einigen Herstellern bestehen weiterhin Engpässe, die sich kurzfristig nicht vollständig auflösen werden.

Die Bewältigung von Schwierigkeiten bei den Lieferketten war 2023 auch eine Herausforderung für die Komax Gruppe. Insgesamt hat sie die Situation mit sorgfältiger Planung und professionellem Lieferantenmanagement sehr gut gemeistert und ihre Lieferketten deutlich robuster aufstellen können.

### Beschleunigter Trend zu Automatisierung

Die verschiedenen geopolitischen und makroökonomischen Einflussfaktoren änderten nichts am Trend zu höherer Automatisierung in der Kabelverarbeitung. Dieser Trend hat sich auch 2023 fortgesetzt. Der Grossteil der Kabelverarbeitung ist noch immer Handarbeit. Diese findet vor allem in Niedriglohnländern in Osteuropa, Nordafrika, Mittelamerika und Asien statt. Geopolitische Unsicherheiten, mittelfristig steigende Lohnkosten und der zunehmende Fachkräftemangel sind für Kabelkonfektionäre starke Argumente, um in die Automatisierung zu investieren. Zudem führt die zuvor bereits erwähnte Tendenz zur Verkürzung von Lieferketten dazu, dass Automobilzulieferer näher an die Hersteller rücken. Dies ist nur durch Steigerung des Automatisierungsgrads möglich, da die Löhne in Ländern, in denen die Automobilhersteller produzieren, tendenziell höher sind als an den Produktionsstandorten der Kabelkonfektionäre. Diesen Trend zur Verkürzung von Lieferketten nimmt die Komax Gruppe nicht nur in der Automobilindustrie wahr, sondern beispielsweise auch in den USA im Marktsegment Industrial & Infrastructure.

### Automobilindustrie im Umbruch

Die Automobilindustrie befindet sich seit einigen Jahren in einem Umbruch. Alternative Antriebe, Digitalisierung und autonomes Fahren gewinnen eine zentrale Bedeutung und erfordern sehr hohe Investitionen von den Autoherstellern. Mit Elektro-, Hybrid- und Plug-in-Hybridfahrzeugen haben Autofahrerinnen und Autofahrer heute attraktive Alternativen zu Benzin- und Dieselfahrzeugen. Die Automobilkonzerne haben insbesondere im Bereich Elektromobilität ambitionierte, milliardenschwere Pläne kommuniziert und dabei eine Vielzahl weiterer neuer Elektrofahrzeuge für die kommenden Jahre angekündigt.

Dies geht mit den Plänen der Länder zur Reduktion der Treibhausgasemissionen einher. Sie sind Voraussetzung, um die Ziele von Initiativen wie dem Pariser Klimaabkommen und dem von der EU-Kommission lancierten European Green Deal zu erreichen. Im Berichtsjahr bekräftigte die EU das Aus für neu zugelassene Pkw und leichte Nutzfahrzeuge mit Benzin- oder Dieselmotor ab dem Jahr 2035. Eine Ausnahme gibt es lediglich für Fahrzeuge, die mit klimaneutralen, synthetisch hergestellten Kraftstoffen, sogenannten E-Fuels, angetrieben werden. Das EU-Gesetz zur Verschärfung des CO<sub>2</sub>-Flotten-

ziels verpflichtet die Autohersteller dazu, den gesamten CO<sub>2</sub>-Ausstoss aller von ihnen innerhalb eines Jahres verkauften Pkw, also für die komplette Flotte, Schritt für Schritt zu senken. Ab 2035 sollen CO<sub>2</sub>-Emissionen von neuen Pkw und leichten Nutzfahrzeugen auf null reduziert werden. Die mittelfristigen Emissionsreduktionsziele für 2030 wurden auf 55% für Pkw und 50% für leichte Nutzfahrzeuge festgelegt.

Der US-Bundesstaat Kalifornien, der grösste Automarkt in den USA, hat bereits 2022 ebenfalls ein Verbot für den Verkauf von neuen Benzinfahrzeugen ab 2035 verabschiedet. Mehrere Bundesstaaten haben seither ähnliche Pläne angekündigt. Die Biden-Administration in den USA hat das erklärte Ziel, dass 50% aller neu verkauften Autos in den USA ab 2030 elektrisch fahren. China möchte bis 2035 bei den neu verkauften Fahrzeugen den Anteil an Elektroautos ebenfalls auf 50% steigern. Der Wandel zur emissionsfreien Mobilität ist somit in vollem Gange.

### Die Komax Gruppe unterstützt den Wandel zur Elektromobilität

Zahlreiche Automobilhersteller haben mittlerweile ein Datum genannt, wann sie in Europa die letzten Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren produzieren werden: Opel ab 2028, Ford, Volvo und Fiat ab 2030 und Hyundai ab 2035. VW bringt in Norwegen ab 2024 nur noch Autos mit reinem Elektroantrieb auf den Markt. Auch GM in den USA hat erklärt, bis 2035 die Emissionen der dort sehr beliebten leichten Nutzfahrzeuge (Pickups) eliminieren zu wollen.

Von den rund 90 Millionen im Jahr 2023 produzierten Fahrzeugen waren bereits 14.3 Millionen Elektrofahrzeuge, das heisst vollständig batteriebetriebene Fahrzeuge (BEV) und Plug-in-Hybrid-Elektrofahrzeuge (PHEV). Den grössten Anteil daran trägt China mit über 60% der Gesamtproduktion. Gegenüber dem Vorjahr, in dem 10.8 Millionen Elektrofahrzeuge (BEV und PHEV) produziert wurden, ist dies eine Steigerung von rund 32%. Der Anteil Elektrofahrzeuge an der Gesamtproduktion hat sich von 13.2% auf 16.0% im Jahr 2023 erhöht und sich somit seit 2021 (8.5%) beinahe verdoppelt. Das Wachstum hat sich 2023 im Vergleich zum Vorjahr, unter anderem aufgrund des Auslaufens von Subventionen für Elektrofahrzeuge in einigen Ländern, etwas abgeschwächt und liegt leicht hinter den vor einem Jahr von S&P Global Mobility veröffentlichten Prognosen. Es ist aber nach wie vor sehr deutlich erkennbar.



Angetrieben durch die kommenden Verbote und die Pläne der Automobilhersteller wird sich diese Entwicklung in den kommenden Jahren fortsetzen. S&P Global Mobility geht davon aus, dass 2024 beinahe 19 Millionen Plug-in-Hybrid- und Elektrofahrzeuge hergestellt werden, was 21% der globalen Fahrzeugproduktion entsprechen würde. 2028 sollen es über 41 Millionen Elektroautos sein. Dies würde dann rund 43% des weltweiten Fahrzeug-Produktionsvolumens sein. Von 2024 bis 2028 ergibt sich somit bei den produzierten Elektrofahrzeugen ein jährliches durchschnittliches Wachstum von über 20%.

Die Komax Gruppe ist für diesen Wandel sehr gut positioniert. Das Unternehmen kann am Wachstum partizipieren: einerseits durch das Lösungsportfolio für die Verarbeitung und das Testen von Hochvoltkabeln und andererseits, weil neue Elektrofahrzeugmodelle oftmals über modernste Assistenz- und Infotainmentsysteme verfügen. All diese Systeme benötigen eine Vielzahl von Spezialkabeln, die für die Komax Gruppe zusätzliche Absatzmöglichkeiten bieten. China ist der mit Abstand grösste und am schnellsten wachsende Markt für Elektrofahrzeuge. Mit der Strategie 2028 setzt die Komax Gruppe den Fokus auf gezieltes Wachstum in diesem Markt.

### Automatisierungstrend im Marktsegment Industrial & Infrastructure

Durch die starke Positionierung von Schleuniger im Marktsegment Industrial & Infrastructure hat sich mit dem Zusammenschluss die Kundenbasis der Komax Gruppe in diesem Segment deutlich

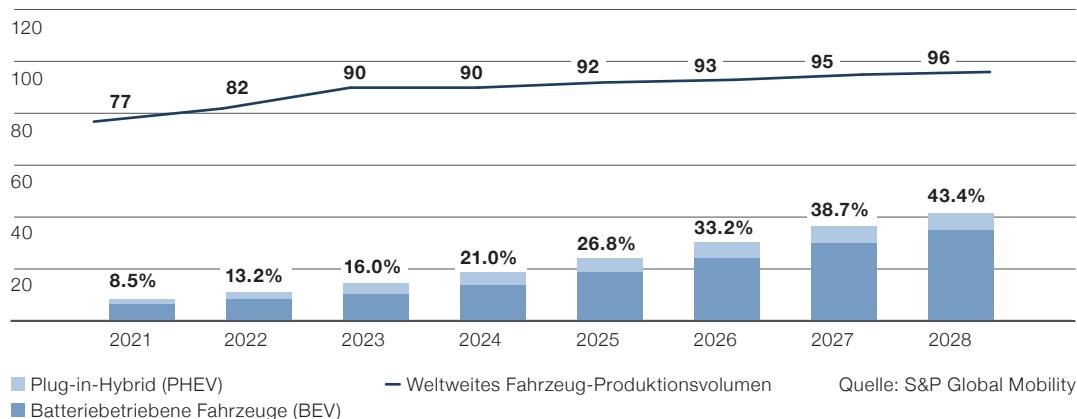
vergrössert. Mit der neuen Strategie 2028 möchte sie die beiden Marktsegmente Industrial & Infrastructure sowie Aerospace & Railway strategisch weiterentwickeln und so auch die Volatilität des Geschäfts im Segment Automotive etwas abfedern.

Im Marktsegment Industrial & Infrastructure ist der Automatisierungsbedarf nach wie vor gross und das Geschäft weniger volatil. Dies zeigte sich bereits in den schwierigen Jahren seit 2020, als in diesem Marktsegment der Umsatzrückgang deutlich geringer war als bei der Kundschaft aus der Automobilindustrie. Industrial-Kundinnen und -Kunden, etwa Schaltschrankbauer, sind bestrebt, durch Erhöhung der Automatisierung die Produktivität zu steigern. Die Komax Gruppe hat bereits 2020 mit führenden Technologieunternehmen die Smart Cabinet Building Initiative gestartet, um das Automatisierungspotenzial im Schaltschrankbau optimal auszuschöpfen (▶ Seite 52).

Ein wichtiger Treiber des Marktsegments ist das Fehlen von qualifizierten Mitarbeitenden. Im Industriesektor wird typischerweise nahe bei den OEM und somit auch in Hochpreisländern produziert. Hier führte die deutliche Teuerung zu steigendem Kostendruck, der durch Automatisierung gelöst werden kann. Ausserdem wird die Automatisierung im Industriebereich durch die Energiewende beschleunigt, etwa durch Projekte im Rahmen des Green New Deal (USA) und des European Green Deal. Förderprogramme und Subventionen in Infrastruktur für erneuerbare Energien wie Photovoltaik und Windkraft, Erdwärmepumpen und Ladestationen für Elektrofahrzeuge unterstützen das Wachstum.

**Anteil Elektrofahrzeuge am weltweiten Fahrzeug-Produktionsvolumen**

in Mio.



### Aerospace- & Railway-Märkte mit Wachstumspotenzial

Das Marktsegment Aerospace erholte sich 2023 weiter. Gemäss der International Air Transport Association (IATA) stieg der Gesamtluftverkehr, gemessen in verkauften Sitzplatzkilometern (RPK), im Vergleich zu 2022 um 36.9%. Weltweit lag der Luftverkehr damit im Jahr 2023 nur knapp unter dem Niveau von 2019 vor der Corona-Pandemie. Damit einher geht auch eine kontinuierliche Zunahme der weltweiten Flugzeugauslieferungen. So lieferte beispielsweise Airbus im Jahr 2021 611 Flugzeuge aus, 2022 661 Flugzeuge und im Jahr 2023 735 Flugzeuge, was einem Branchenrekord gleichkam. Die Automatisierung der Kabelverarbeitung ist in diesem Marktsegment immer noch auf einem niedrigen Niveau, was der Komax Gruppe Chancen bietet, die sie zu nutzen weiss.

Der Markt für Schienenfahrzeuge (Railway) zeigte sich gemäss dem Global Rail Index in den letzten Jahren volatil. 2023 war eine deutliche Abnahme der Nachfrage zu beobachten. Der Markt ist jedoch ebenfalls noch vergleichsweise wenig automatisiert und die geforderten Anwendungen lassen sich viel leichter automatisieren als im Aerospace-Segment. Mit Cirris und adaptronic hat die Komax Gruppe in diesem Markt ihre Möglichkeiten im Bereich Quality Solutions erweitert. Daher sieht das Unternehmen hier gutes Wachstumspotenzial.

### Herausforderndes Marktumfeld im Jahr 2023

Das Jahr 2023 war von einem herausfordernden Marktumfeld geprägt. Unter anderem beeinträchtigten wirtschaftliche und geopolitische Unsi-

cherheiten, Zinsanstiege in wesentlichen Absatzmärkten sowie eine gedämpfte Marktentwicklung in China die Investitionsbereitschaft der Kundschaft. Daraus resultierte ein Bestellungseingang von CHF 686.5 Millionen bzw. +1.3% gegenüber dem starken Vorjahr (CHF 678.1 Millionen), wobei das organische Wachstum deutlich negativ war.

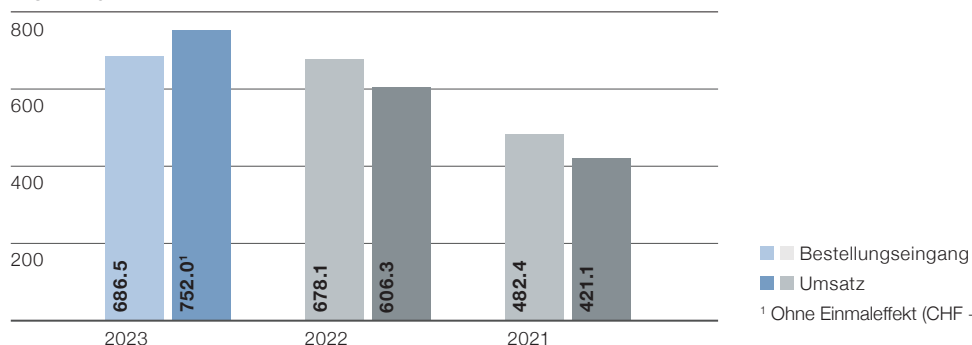
### Markante Umsatzsteigerung

Dank Umsatzzuwachs aus dem Zusammenschluss mit Schleuniger gelang der Komax Gruppe gegenüber dem sehr starken Vorjahr eine markante Umsatzsteigerung um 24.0% auf CHF 752.0 Millionen (2022: CHF 606.3 Millionen). Schleuniger trug erstmals zwölf Monate zum Umsatz bei (2022: vier Monate). Der Einmaleffekt aus dem 2023 vollzogenen Verkauf des Gebäudes am Produktionsstandort in Rotkreuz, Schweiz, ist darin nicht enthalten. Werden Einmaleffekte mitberücksichtigt, erhöhte sich der Umsatz auf CHF 762.9 Millionen.

Als Folge der angespannten Wirtschaftssituation entwickelten sich die Märkte im Berichtsjahr unterschiedlich. Dabei blieb insbesondere die Geschäftstätigkeit in China deutlich hinter den Erwartungen zurück. In Asien/Pazifik verzeichnete die Komax Gruppe einen Umsatzrückgang von 6.4%, wodurch ihr Umsatzanteil in dieser Region auf 16.6% sank (2022: 22.0%). In den übrigen Regionen – Nord-/Südamerika (+55.6%), Europa (+29.3%) und Afrika (+6.0%) – war das Wachstum vor allem aufgrund des Zusammenschlusses mit Schleuniger teils beträchtlich. In den Amerikas war es deutlich grösser als der organische Beitrag, was zu einer Stärkung der Marktposition im Marktsegment Industrial & Infrastructure führte.

### Bestellungseingang und Umsatz

in CHF Mio.



<sup>1</sup> Ohne Einmaleffekt (CHF +10.9 Mio.).

Die Aufteilung der Umsätze nach einzelnen Währungen hat sich von 2022 auf 2023 wie folgt verändert: Der Umsatzanteil in EUR nahm von 47.0% auf 45.1% ab. Er bildet nach wie vor den grössten Anteil am Umsatz der Komax Gruppe. In USD stieg der Umsatzanteil deutlich auf 25.3% (2022: 18.8%), während der Anteil in CNY, aufgrund der Marktschwäche Chinas, von 13.6% auf 9.9% abnahm. Die Umsatzanteile in den restlichen Währungen reduzierten sich leicht auf 19.7% (Veränderungen und Sensitivität der wesentlichen Währungen: ▶ Seite 166, Finanzbericht).

#### Ausblick 2024

Die Marktabschwächung, die sich gegen Ende 2023 zunehmend gezeigt hat, hält weiter an und

die Komax Gruppe startet mit einem tieferen Auftragsbestand ins neue Geschäftsjahr als im Vorjahr. Sie geht jedoch davon aus, dass der Automatisierungstrend und damit die Nachfrage nach ihren Lösungen anhält. Die Komax Gruppe wird 2024 den Integrationsprozess weiter vorantreiben und zusätzliche Strukturen optimieren, um bestmöglich für die Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie 2028 aufgestellt zu sein.

Das Marktumfeld präsentiert sich zurzeit äusserst volatil, da es weiterhin von zahlreichen wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten beeinflusst ist. Die Visibilität der Geschäftsentwicklung ist daher sehr gering, weshalb auf eine Prognose für das Geschäftsjahr 2024 momentan verzichtet wird.

#### Umsatz nach Regionen<sup>1</sup>

in TCHF	2023	2022	+/- in %
Europa	333 188 <sup>2</sup>	257 641	29.3
Asien/Pazifik	124 670	133 157	-6.4
Nord-/Südamerika	205 956	132 364	55.6
Afrika	88 174	83 170	6.0
<b>Total</b>	<b>751 988<sup>2</sup></b>	<b>606 332</b>	<b>24.0</b>

<sup>1</sup> Eine Darstellung der prozentualen Verteilung der Umsätze nach Regionen ist auf den Seiten 30/31 zu finden.

<sup>2</sup> Ohne Einmaleffekt (CHF +10.9 Mio.).

# MARKTFÜHRENDE INNOVATIONSKRAFT

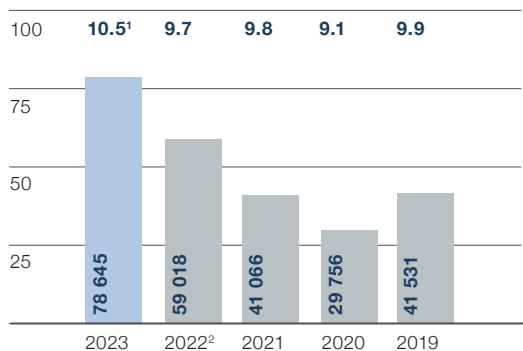
Als Marktführerin der automatisierten Kabelverarbeitung verfügt die Komax Gruppe über eine in der Branche einzigartige Innovationskraft. Kontinuierlich Innovationen auf den Markt zu bringen und so ihren Kundinnen und Kunden echte Wettbewerbsvorteile zu ermöglichen, ist für das Unternehmen von höchster strategischer Bedeutung. Deshalb wendet die Komax Gruppe jährlich rund 8–9% des Umsatzes für Forschung und Entwicklung auf.

**10.5%**  
des Umsatzes  
2023 in Forschung  
und Entwicklung  
investiert

In den Märkten für automatisierte Kabelverarbeitung gibt es für die Komax Gruppe enormes Wachstumspotenzial (► Seite 24). Die langfristigen Megatrends wie Elektromobilität, autonomes Fahren, aber auch Wachstumstreiber wie etwa Miniaturisierung, steigende Personalkosten und Fachkräftemangel bieten zahlreiche Opportunitäten. Durch die weitere Automatisierung von Prozessen entlang der Wertschöpfungskette und von digitalen Services kann ausserdem die Effizienz der bereits installierten Maschinenbasis

bei Kundinnen und Kunden deutlich gesteigert werden. Um diese Möglichkeiten zu nutzen und ihrer Kundschaft kontinuierlich innovative Lösungen zu bieten, investiert die Komax Gruppe bereits seit Jahren überdurchschnittlich stark in Neuentwicklungen, in die Optimierung des bestehenden Produktportfolios und in den Ausbau ihrer Serviceleistungen. Seit 2019 hat sie dafür CHF 250.0 Millionen aufgewendet und so ihre führende Position in der Automatisierung der Kabelverarbeitung gefestigt sowie den Umbruch in ihrem Hauptmarkt, der Automobilindustrie, aktiv mitgeprägt. 2023 investierte die Komax Gruppe insgesamt CHF 78.6 Millionen bzw. 10.5%<sup>1</sup> (2022: CHF 59.0 Millionen bzw. 9.7%) des Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Dieser Betrag setzt sich aus Investitionen in interne Entwicklungsleistungen (CHF 67.4 Millionen) und in Drittleistungen (CHF 11.2 Millionen) zusammen. Als Folge des Zusammenschlusses von Komax und Schleuniger und dem Vortreiben diverser Innovationsprojekte wurden 2023 mehr als die anvisierten 8–9% des Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert. Dies sind entscheidende Vorinvestitionen, um die Chance für zusätzliche Alleinstellungsmerkmale zu nutzen und die eigene Wettbewerbs-

**F&E-Aufwendungen**  
in TCHF



<sup>1</sup> Ohne Einmaleffekt auf den Umsatz.

<sup>2</sup> Die Schleuniger Gruppe wurde per 1. September 2022 konsolidiert. Entsprechend sind vier Monate der F&E-Ausgaben von Schleuniger im Geschäftsjahr 2022 enthalten.

## AUSZEICHNUNGEN FÜR INNOVATIONSLEISTUNG 2023

**Komax Gruppe gewinnt Swiss Manufacturing Award 2023**

Das Institut für Technologiemanagement der Universität St.Gallen würdigt seit 2019 jährlich ein erfolgreiches Industrieunternehmen mit hoher Innovationskraft in der Schweiz mit dem Swiss Manufacturing Award. 2023 wurde die Komax Gruppe aus einer grossen Anzahl Anwärter gewählt.

**Komax Gruppe zählt zu den innovativsten Unternehmen der Schweiz**

Die Schweizer Wirtschaftsmagazine Bilanz und PME zusammen mit dem Markt- und Meinungsforschungsunternehmen Statista führten die Komax Gruppe im September 2023 unter den 30 innovativsten Unternehmen in der Schweiz auf.

**Zeta 620 gewinnt den SSB Innovation Award 2023**

Das Magazin SCHALTSCHRANKBAU verlieh der Kabelkonfektioniermaschine Zeta 620 im März 2023 seinen Innovation Award. Die Wahl traf eine unabhängige Jury aus Vertretern des Schaltschrankbaus, der Lehre und Forschung sowie der Fachpresse.

**Strip Series B340 mit Podestplatz an der productronica**

Die Schleuniger Strip Series B340 Abisoliermaschine wurde im November 2023 an der wichtigsten europäischen Fachmesse für Automation, der productronica in München, mit einem dritten Rang bei der Verleihung des productronica innovation award 2023 ausgezeichnet.

fähigkeit zu sichern. Die Innovationsleistung der Komax Gruppe wurde 2023 mehrfach mit Auszeichnungen gewürdigt.

**724**  
Mitarbeitende  
in F&E sowie  
Engineering

**Einzigartige Innovationskraft**

Die Komax Gruppe beschäftigte per 31. Dezember 2023 insgesamt 368 Mitarbeitende (2022: 360 Mitarbeitende) in der Forschung und Entwicklung, wovon die Mehrheit (220 Mitarbeitende) in der Schweiz arbeitet. Dort fällt somit ein Grossteil der F&E-Aufwendungen an. Ausserdem hat die Komax Gruppe Entwicklungsabteilungen in Belgien, China, Deutschland, Frankreich, Japan, Singapur, Ungarn und in den USA. Hinzu kommen 356 Ingenieurinnen und Inge-

nieure (2022: 353 Mitarbeitende), die bei der Entwicklung von kundenspezifischen Applikationen einen wichtigen Beitrag leisten. Die Personalkosten dieser Engineering-Mitarbeitenden sind nicht im Forschungs- und Entwicklungsaufwand enthalten, sofern diese direkt für Kundenprojekte gearbeitet haben.

Die Komax Gruppe strebt weiterhin an, 8–9% des Umsatzes in Forschung und Entwicklung zu investieren. Seit dem Zusammenschluss von Komax und Schleuniger verfügt sie über eine noch höhere Innovationskraft. Dadurch können Marktchancen besser genutzt werden und Kundinnen und Kunden erhalten schneller innovative Lösungen für ihre Bedürfnisse.

**«Gemeinsam mit Schleuniger steht uns eine am Markt einzigartige Innovationskraft zur Verfügung, um Kundinnen und Kunden mit neuen Produkten und Dienstleistungen bei der kontinuierlichen Erhöhung des Automatisierungsgrads zu unterstützen.»**

**Matijas Meyer, CEO Komax Group**



### **Bündelung von Kompetenzen und Bereinigung des Produktportfolios**

Im Rahmen der Integration der Schleuniger Gruppe in die Komax Gruppe wurden im Berichtsjahr das stark vergrösserte Produktportfolio sowie sämtliche Entwicklungsprojekte analysiert. Dabei wurde geprüft, wo es Überschneidungen gibt und wie die unterschiedlichen Kompetenzen beider Unternehmen optimal genutzt werden können. 2023 wurden zudem bereits erreichte Fortschritte in laufenden Projekten zusammengeführt. Wesentliche strategische Ziele von Komax und Schleuniger sind nun die weitere Bündelung von Kompetenzen und Ressourcen in Forschung und Entwicklung sowie die Bereinigung und Optimierung des Produktportfolios.

Die Analyse ergab beispielsweise Überschneidungen im Bereich der kleineren Benchtop-Abisolier- und Ablängmaschinen. Hier ist die Schleuniger Gruppe traditionell stark, aber auch Komax hat mit ihrem Mira-Sortiment wettbewerbsfähige Maschinen im Markt. Nach einer «Best-of-both-worlds»-Strategie werden zukünftig nur die Produkte weitergeführt, welche den Marktanforderungen am besten entsprechen. Innovationen, die in den anderen Maschinen enthalten sind, werden ebenfalls einfließen, sodass das gesamte Know-how von Schleuniger und Komax in zukünftige Generationen von Benchtop-Maschinen einfließt. Ein weiteres Beispiel ist der stark wachsende Hochvoltbereich, wo die Komax Gruppe eine ähnliche Strategie ansetzt und Produktgruppen zu neuen, noch besseren Lösungen zusammenführt.

Durch solche Integrationsprozesse werden die Innovationskraft und die Effizienz deutlich verbessert und neue Kapazitäten freigesetzt. Die Wettbewerbsfähigkeit der Komax Gruppe wird langfristig auf ein neues Niveau gehoben. So kann das Unternehmen fortlaufend technologisch führende Produkte und Dienstleistungen anbieten sowie die Effizienz und die Sicherheit der Prozesse ihrer Kundinnen und Kunden erhöhen und ihnen damit zusätzliche Wettbewerbsvorteile verschaffen.

### **SMART FACTORY by KOMAX**

Die Digitalisierung, insbesondere in der Automobilindustrie, ist in vollem Gange. Mehr Digitalisierung bedeutet mehr Daten, mehr Elektrifizierung und mehr Verkabelung. Dies ist gut für das Geschäft der Komax Gruppe, stellt ihre Kundschaft aber auch vor wachsende Heraus-

forderungen. Eine Vielzahl von Komponenten und Produkten wird zunehmend intelligenter und elektrisch aufwendiger. Die Miniaturisierung von Kontaktsystemen schreitet fort und erschwert manuelle Fertigungsschritte. Hinzu kommen der weltweite Fachkräftemangel und stetig steigende Personalkosten.

Die Kundinnen und Kunden der Komax Gruppe müssen trotz steigender Komplexität und höherem Personalaufwand zuverlässig konstant hohe Qualität liefern und dabei die Kosten möglichst tief halten. Die Komax Gruppe unterstützt sie dabei, diesen wachsenden Anforderungen gerecht zu werden. Hierfür hat die Komax Gruppe eine Vision entwickelt, wie die Kabelkonfektion der Zukunft optimiert werden kann – die SMART FACTORY by KOMAX. Diese zeichnet sich durch fünf Komponenten aus (► Seite 49).

### **Höhere Produktivität und Flexibilität für Kundinnen und Kunden**

Bei der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen setzt die Komax Gruppe den Fokus auf die Optimierung verschiedener Wertschöpfungsketten. Mit ihren Lösungen kann die Komax Gruppe den Automatisierungsgrad ihrer Kundschaft steigern, wodurch diese ihre Produktivität und Flexibilität erhöhen und gleichzeitig auf Anliebe hohe Qualität erhalten.

### **Aktiv Branchenthemen vorantreiben**

Als Technologieführerin in der automatisierten Kabelverarbeitung ist die Komax Gruppe bestrebt, wesentliche Entwicklungen in ihren drei Marktsegmenten aktiv mitzugestalten und so die Automatisierung weiter voranzutreiben. Dafür arbeitet sie in verschiedenen Organisationen und Initiativen mit führenden Unternehmen partnerschaftlich zusammen.

### **Next2OEM – Entwicklung einer digitalisierten, automatisierten Wertschöpfungskette**

Der Funktionsumfang moderner Fahrzeuge nimmt stetig zu: Fahrerassistenzsysteme, Komfortfunktionen, Infotainment-Pakete und neue Antriebsstränge sind bekannte Beispiele dafür. Beim Leitungssatz wird dabei eine Zunahme an Gewicht, Kosten und Komplexität sichtbar. Mit über 80% Anteil manueller Arbeiten ist die Leitungssatzfertigung bisher nur in Niedriglohnländern wirtschaftlich, wodurch lange Transportwege entstehen. Hinzu kommt die gestiegene Unsicherheit in den Lieferketten. ►

next2OEM

# DIE FÜNF KOMponentEN DER SMART FACTORY BY KOMAX – UNSERER VISION DER KABELKONFEKTION DER ZUKUNFT

## Real-Time Quality Audits

Die Komax Gruppe ermöglicht die Qualitätsprüfung in Echtzeit. Qualitätsdaten werden mittels IoT-Technologie gesammelt, in der Cloud gespeichert und benutzerfreundlich aufbereitet. So können Kundinnen und Kunden sofort und unkompliziert Qualitätsnachweise erstellen und somit die Einhaltung von Qualitätsanforderungen jederzeit nachweisen und Prozesse rückverfolgen.

## No Operator Influence

Die Komax Gruppe entwickelt vollständig automatisierte und vernetzte Lösungen, um den Bedienerinfluss zu minimieren. Für die Kundinnen und Kunden bedeutet dies, dass sich Personalkosten und die Abhängigkeit von Arbeitskräften reduzieren. Zudem verbessern sich die Produktivität und die Transparenz, während die Qualität konstant hoch bleibt.

## On-Demand Service

Die Komax Gruppe bietet Lösungen und Dienstleistungen nach Bedarf. Dazu gehören die leistungs- oder nutzungsabhängige Bezahlung von Anlagen, Finanzierungs- und Leasingdienste oder die Vermittlung von Produktionskapazitäten, um beispielsweise Produktionsspitzen zu brechen. Dadurch können Kundinnen und Kunden ihren Kapitalbedarf senken und ihre Flexibilität, Stabilität und Reaktionsfähigkeit steigern.



## Self-Optimizing Factory

Die sich selbst optimierende Fabrik verbessert die Produktivität und reduziert gleichzeitig die Qualitätskosten. Die Komax Gruppe stellt dazu auf der Basis von Produktions- und Verhaltensdaten Cloud-basierte Algorithmen bereit. Dadurch verbessern Kundinnen und Kunden die Maschinenauslastung deutlich und reduzieren ihre Qualitätskosten.


## Self-Service Boutique

Die Komax Gruppe bietet Zugriff auf eine digitale Selbstbedienungs-Boutique. Kundinnen und Kunden profitieren von Dienstleistungen wie Produkt- und Ersatzteilbestellungen, webbasierten Schulungen, Software-Downloads und -Upgrades, Lizenzmanagement sowie Analyse- und Optimierungstools. Sie können somit jederzeit von überall auf die Leistungen der Komax Gruppe zugreifen und erhalten einen massgeschneiderten Blick auf ihr Geschäft.



Mehr Informationen zur SMART FACTORY by KOMAX sind in diesem Video zu finden:  
[komaxgroup.com/de/expertise/smart-factory](https://komaxgroup.com/de/expertise/smart-factory)

**Die Komax Gruppe arbeitet bei allen fünf Komponenten kontinuierlich an der Umsetzung der Vision der SMART FACTORY by KOMAX. Nachdem in den vergangenen Jahren erste Schritte gemacht wurden, gab es 2023 in allen Bereichen Weiterentwicklungen:**



**NO OPERATOR  
INFLUENCE**

Für höchste Präzision und Prozessqualität muss der Bedienerinfluss bei der Kabelverarbeitung minimiert werden. Neben der Entwicklung vollautomatischer Werkzeugwechselsysteme (Alpha 650) können beispielsweise auf der neuen Sigma 438 Verdrillmaschine UTP-Leitungen in Sequenz hergestellt werden. Dabei werden verschiedene Kabelstränge ohne Werkzeugwechsel nacheinander konfektioniert, was gerade bei kleineren Losgrößen manuelle Umrüstzeiten deutlich reduziert. Vormontageschritte, wie das Bandagieren der Kabel und die Montage von Fixierclips, lassen sich mit Robotern automatisieren.



**SELF-  
OPTIMIZING  
FACTORY**

Software spielt bei der Verbesserung von Produktivität und Qualität in der Kabelverarbeitung eine entscheidende Rolle. Die MES-Lösungen 4Wire CAO (Cutting Area Optimization) und 4Wire Px von DilT wurden speziell für die kabelverarbeitende Industrie entwickelt. Sie steuern und optimieren komplexe Montageprozesse im Schneidraum der Kundschaft und verbessern so die OEE (Overall Equipment Effectiveness). Ausserdem sind sie über variable Schnittstellen einfach in bestehende IT-Infrastrukturen zu integrieren. Mit Komax Connect kombiniert, können Kundinnen und Kunden die Produktivität auf Basis umfangreicher Echtzeit-Informationen weiter steigern.



**SELF-SERVICE  
BOUTIQUE**

Mit dem Start der neuen Website ([www.komaxgroup.com](http://www.komaxgroup.com)) hat die Komax Gruppe im Vorjahr die Basis für ihren 24/7-Online-Service in Form einer Self-Service-Plattform gelegt. 2023 wurde mit dem Online-Service-Ticketing-System auf dem neuen Kundenportal «myKomax» ein wichtiger Meilenstein erreicht. Dieses bietet mehr Transparenz, beschleunigt Bearbeitungszeiten von Aufträgen und Anfragen und hilft, die Kundenzufriedenheit weiter zu verbessern. Aktuell läuft eine Pilotphase mit einigen Kundinnen und -kunden.



**ON-DEMAND  
SERVICE**

Die Komax Gruppe bietet nicht nur Maschinen und Software, sondern ganzheitliche Lösungskonzepte. Neue Value Creation Packages umfassen neben den Maschinen auch Serviceverträge für einzelne Maschinen oder gesamte Produktionsstätten, technische Unterstützung, Schulungen sowie Finanzierungsangebote wie zum Beispiel Leasing oder Pay-per-Use-Konzepte. Die digitale Plattform des 2023 akquirierten Unternehmens WUSTEC ermöglicht zudem Schaltschrank- und Maschinenbauern das Bestellen vorgefertigter Drahtsätze jeglicher Stückzahl online. Die Komax Gruppe bietet so komfortable Lösungen für alle Kundenanforderungen.



**REAL-TIME  
QUALITY  
AUDITS**

Für die Kundinnen und Kunden der Komax Gruppe wird es immer wichtiger, Produktions- und Qualitätsinformationen lückenlos zu dokumentieren. Mit den Softwarelösungen 4Wire Px, 4Wire CAO und Komax Connect können umfangreiche Produktionsdaten erfasst, gespeichert und analysiert werden, um jederzeit eine vollständige Rückverfolgbarkeit zu gewährleisten, was Qualitäts-Audits enorm erleichtert. Das breite Angebot der Komax Gruppe an Qualitätslösungen und die Vielzahl von Daten, die diese generieren, bilden das Fundament für die Real-Time Quality Audits.

Als Innovationstreiberin und Marktführerin der automatisierten Kabelverarbeitung setzt die Komax Gruppe ihre Vision der SMART FACTORY by KOMAX kontinuierlich um. Dadurch hebt sie die Qualität, die Produktivität und die Flexibilität der Kabelverarbeitung auf ein neues Niveau. Sie hilft, Optimierungspotenziale zu heben und Risiken zu minimieren. Zusammen mit ihren Kundinnen und Kunden arbeitet die Komax Gruppe intensiv daran, das Leben einfacher, komfortabler und sicherer zu machen.

## LÖSUNGEN ZUR STEIGERUNG VON PRODUKTIVITÄT UND FLEXIBILITÄT IN VERSCHIEDENEN WERTSCHÖPFUNGSKETTEN

### Batch-Produktion mit IQC Technology

Das Wechseln von Crimp-Applikator, Terminal und Kontaktteil für einen neuen Auftrag ist auf einer Crimpmaschine mit hohem zeitlichen Aufwand verbunden. Mit der revolutionären IQC Technology werden das Einrichten und das Umrüsten massiv vereinfacht und beschleunigt. Die Fehlerquote sinkt deutlich und die Produktivität nimmt um bis zu 50% zu.

### Sequenz-Produktion verschiedener Kabelbaumvarianten

Mittels eines One-Piece-Flow-Ansatzes können verschiedene Kabelbaumvarianten nacheinander auf derselben Maschine ohne Umrüsten produziert werden, was niedrigere Lagerbestände, schnellere Lieferzeiten und einfache Designänderungen ermöglicht. Alle wichtigen Schritte der Kabelbaumfertigung werden dabei optimiert.

### Data Wire – Lösungen für die Verarbeitung von Datenkabeln

Datenkabel spielen in Fahrzeugen zunehmend eine Schlüsselrolle, wenn es um die Sicherheit beim Fahren geht. Entsprechend wichtig ist die qualitativ hochstehende Verarbeitung der Kabel. Die Komax Gruppe bietet mit ihren innovativen Lösungen die geforderte Qualität auf Anhieb – und das bei minimiertem Materialausschuss.

### Skalierbare Plattformen für Hochvolt-Anwendungen

Die Komax Gruppe entwickelt skalierbare Plattformen (etwa die Lambda-Serie) für die steigende Nachfrage nach Hochvolt-Anwendungen für E-Mobilität und für den Non-Automotive-Bereich. Diese decken alle wesentlichen Prozessschritte vom Ablängen bis zum Testen ab und bedienen hohe Produktionsvolumen.

### High Mix – Low Volume: variable Lösungen für kleine Losgrößen

Das breite Produktportfolio der Komax Gruppe bietet kosteneffiziente Automatisierungslösungen für das qualitativ hochwertige Fertigen variantenreicher Anwendungen in kleiner Losgröße. Dies gehört insbesondere bei kleinen und mittelgrossen Kabelkonfektionären zum Arbeitsalltag.

### Digitale Lösungen für den Schaltschrankbau

Digitale, vollautomatisierte Workflow-Systeme reduzieren bei Kundinnen und Kunden im Industrial-Bereich die Produktionszeit um bis zu 80%. Dadurch sinken die Kosten deutlich und die Effizienz nimmt zu. Ebenfalls als wertvoll erweist sich der Service zur Fremdfertigung von Drahtsätzen von WUSTEC.

**Produktionsplanung – Softwarelösungen für jedes Kundenbedürfnis, die Prozesse in sämtlichen Produktionsbereichen vom Schneiden bis zum Prüftisch steuern.**

**Service – umfassende Serviceangebote wie Komax Care und Komax Connect helfen, über die gesamte Lebensdauer der Maschinen Mehrwert zu schaffen.**

› Die Absicherung dieser wenig nachhaltigen Wertschöpfungsketten stellt eine weitere Herausforderung für Automobilhersteller dar. Das vom BMWK (Deutsches Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Konjunkturpaket 35c, [www.bmwk.de](http://www.bmwk.de)) aufgrund eines Beschlusses des deutschen Bundestags geförderte Projekt Next2OEM entwickelt nun eine digitalisierte und automatisierte Wertschöpfungskette von der Leitungssatzentwicklung über die Leitungssatzfertigung bis zur Montage in die Karosserie. Dabei wird ein Nearshoring, also eine Verlegung der Leitungssatzfertigung zurück nach Deutschland, angestrebt. Im Rahmen dieses Projekts arbeitet die Komax Gruppe seit 2023 mit Audi und den weiteren Partnern Artiminds, Bär, Kostal, Krom-

berg & Schubert, Semantic PDM, Stefani, TE Connectivity sowie der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg zusammen. Das Projekt soll zeigen, wie eine hohe Autotatisierung die angesprochenen Herausforderungen meistert, die Qualität bei niedrigeren Kosten steigert und die Wertschöpfungskette nachhaltiger gestalten kann.

### VWS4LS – die Herstellung des Leitungssatzes zukunftsfähig gestalten

Ein weiteres vom BMWK aufgrund eines Beschlusses des deutschen Bundestags gefördertes Projekt ist die Verwaltungsschale für den Leitungssatz (VWS4LS). Im Rahmen dieses Projekts arbeitet die Komax Gruppe in Deutschland seit





2021 mit den Partnern Coroplast, Dräxlmaier, Festo, Kostal Kontaktsysteme, Kromberg & Schubert, Kuka, Mercedes-Benz, Siemens und Wezag zusammen. VWS4LS implementiert die Verwaltungsschale als digitalen Zwilling über den gesamten Produktlebenszyklus des Leitungssatzes im Auto – von der unternehmensübergreifenden kollaborativen Entwicklung bis hin zur Demontage. Dabei entsteht u. a. eine OPC UA Companion Specification, die eine standardisierte Schnittstelle für die kabelverarbeitende Industrie schafft. Diese soll die Kommunikation von Maschinen mit einem Manufacturing Execution System (MES) ermöglichen und das Zusammenspiel der verschiedenen Produktionsprozesse vereinfachen. In einem ersten Schritt einigten sich die Partner auf standardisierte Schneidraumprozesse. In Zukunft wird ein gemeinsamer digitaler Zwilling geschaffen, der es erlaubt, verschiedenste Maschinen mit standardisierten digitalen Prozessen zu betreiben.

## ARENA2036

### ARENA2036 – zonale Architektur für den Leitungssatz

Der Kabelbaum ist heute eine der aufwendigsten, komplexesten und teuersten Einzelkomponenten in jedem Fahrzeug und spielt daher eine wichtige Rolle für die gesamte Automobilindustrie. Der Wandel zur Elektromobilität und zum autonomen Fahren verändert die Anforderungen an Design und Herstellung des Kabelbaums. Für Automobilkonzerne bedeutet dies hohe Investitionen. Ihre Zulieferer müssen Lösungen für neue Kundenbedürfnisse entwickeln. Die Kabelbäume der Zukunft müssen gemäss den zonalen Ansätzen in der Kabelsatzarchitektur modular gestaltet werden und eine möglichst geringe Teilevielfalt aufweisen. Mehrere kompakte Kabelbäume mit kürzeren Kabeln sind weniger komplex, lassen sich kosteneffizienter fertigen und vor allem leichter automatisieren als ein einziger grosser Kabelstrang. Hierfür setzt sich die Komax Gruppe ein.

In der ARENA2036 ([www.arena2036.de](http://www.arena2036.de)) forschen interdisziplinäre Teams an der Automobilproduktion der Zukunft. Im Rahmen der Standardisierungsinitiative Leitungssatz erarbeitet die Komax Gruppe mit namhaften Automobilherstellern und deren Zulieferern Gestaltungsrichtlinien für Leitungssätze, die leicht zu automatisieren sind. Ziel ist, diese Gestaltungsrichtlinien zusammen mit dem Verband der Automobilindustrie (VDA) in einer neu geschaffenen DIN-Norm zu verankern. Diese Empfehlungen sollen Auto-

mobilerstellern helfen, Leitungssätze zu entwickeln, die hochautomatisiert, prozesssicher und wirtschaftlich konfektioniert werden können.

### Digitalisierung mit Industrie 4.0 und dem Industrial Ethernet of Things

In der Open Industry 4.0 Alliance, der Single Pair Ethernet System Alliance sowie dem SPE Industrial Partner Network treibt die Komax Gruppe gemeinsam mit namhaften Partnern aus verschiedenen Branchen die Digitalisierung voran. Die Open Industry 4.0 Alliance arbeitet gezielt an einem Framework zur Kommunikation zwischen den Maschinen. Dadurch können etwa digitale Interfaces und Remote Monitoring in die Entwicklung neuer Lösungen der Komax Gruppe einfließen, was besonders für die SMART FACTORY by KOMAX wichtig ist. Single Pair Ethernet (SPE) ist die Infrastrukturbasis, die das Industrial Ethernet of Things und Industrie 4.0 ermöglicht. Mit ihren Partnern will die Komax Gruppe die SPE-Technologie fördern und einen gemeinsamen Marktstandard schaffen. Dafür pflegt sie einen regen Austausch und profitiert vom Know-how-Transfer.

### Smart Cabinet Building Initiative – ganzheitliche Lösungen für den Schaltschrankbau

Im Marktsegment Industrial & Infrastructure ist die Komax Gruppe unter anderem im Schaltschrankbau aktiv. Hier ist viel Automatisierungspotenzial vorhanden, das die Komax Gruppe gemeinsam mit vier weiteren Technologieunternehmen – Armbruster Engineering, nVent Hoffman, Weidmüller und Zuken – mit der Smart Cabinet Building Initiative ([www.smart-cabinet-building.com](http://www.smart-cabinet-building.com)) heben möchte. Ziel ist die Vernetzung von Technologie und Expertise über alle Prozessschritte hinweg, um ganzheitliche Lösungen für den Schaltschrankbau bereitzustellen. Bisher chronologisch ablaufende Arbeitsschritte können dabei parallelisiert werden, was Zeit und somit Kosten spart. Die Komax Gruppe und ihre Partner werden die Automatisierung und folglich die Effizienz im Schaltschrankbau weiter erhöhen, damit Kundinnen und Kunden trotz Fachkräftemangel produktiv bleiben können.

## BEISPIELE AKTUELLER INNOVATIONEN

Mit gezielten Investitionen in Forschung und Entwicklung gelingt es der Komax Gruppe, jedes Jahr verschiedene neue Produkte, Produkterweiterungen und Services auf den Markt zu bringen. Auch 2023 hat sie ihre Technologieführerschaft eindrücklich unter Beweis gestellt und zahlreiche neue Produkte an verschiedenen Messen vorgestellt (➤ Seite 35).



### Alpha 520 – auf «High Mix» optimierte Crimp-to-Crimp-Maschine

Die Komax Gruppe stellte die vollautomatische Kabelverarbeitungs-maschine Alpha 520 auf ihrer Komax Roadshow 2023 quer durch die USA direkt den Kundinnen und Kunden vor. Die Maschine ist für die High-Mix-Fertigung optimiert und eignet sich aufgrund ihrer besonders hohen Flexibilität ideal für Kunden, die verschiedene Losgrößen und eine grosse Bandbreite an Kabellängen, Querschnitten und Enddesigns produzieren. Das einfache Einrichten und Umrüsten garantiert eine wirtschaftliche Produktion auch bei kleinen Losgrößen. Integrierte Überwachungs- und Verifikationsfunktionen verbessern die Produktivität und vereinfachen den Betrieb. Auch nicht-standardisierte Module können integriert werden, ohne die grundlegende Softwarestruktur zu beeinträchtigen, was weitere Standard-Softwareaktualisierungen ermöglicht.



### Lambda 141 – kompakte, hochwertige Verarbeitung von Hochvoltkabeln

Mit der Lambda 141 erweitert die Komax Gruppe ihr Portfolio für den Hochvoltbereich um eine kompakte und vielseitige Maschine für den Einstiegsbereich. Sie verfügt über Schnellwechselwerkzeuge sowie drei Kabelverarbeitungsmodulen mit integrierter Reinigungseinheit und kann damit Aufgaben wie Schneiden, Umlegen von Kabelschirmen und Rotations-Abisolieren ausführen. Die Fertigungszeit pro Kabel ist mit etwa 20 Sekunden sehr niedrig. Die Bedienung der Lambda 141 ist einfach und erfolgt über einen 10-Zoll-Touchscreen. Die MES-Schnittstelle ermöglicht eine nahtlose Integration in Fertigungssysteme, während eine schnelle Umrüstung der Werkzeuge minimale Ausfallzeiten und eine flexible Produktion erlaubt. Die Lambda 141 generiert so entscheidenden Mehrwert für Kundinnen und Kunden im Hochvoltbereich.



### **Sigma 688 LTT – kleinste Kabelquerschnitte perfekt verdrillen**

Das Verdrillen von Leitungspaaren, z. B. für Sensoren und Infotainment im Auto, ist die einfachste, preiswerteste Möglichkeit, elektromagnetische Interferenzen zu reduzieren. Um Gewicht zu sparen, werden die Leitungen immer dünner. Mit der neuen Sigma 688 LTT (low torsion twisting – torsionsarme Verdrillung) bietet die Komax Gruppe einen neuen Automaten an, der zwei Einzelleitungen mit kleinen Querschnitten ab 0.13 mm<sup>2</sup> perfekt zu einer ungeschirmten Leitung (UTP) verdrillen kann. Die Sigma 688 LTT verfügt dafür über eine neuartige Rückdreheinheit, wobei kleine Greifer am jeweiligen Leitungsende die beim Verdrillen auftretende Rotation in der Einzelleitung wieder herausdrehen. So entsteht eine kompakte verdrillte Leitung mit höchst stabilen geometrischen Eigenschaften, die Kundinnen und Kunden mit konstant hoher Qualität produzieren können.



### **Neue Abläng- und Abisoliermaschinen-Serie E300/E400**

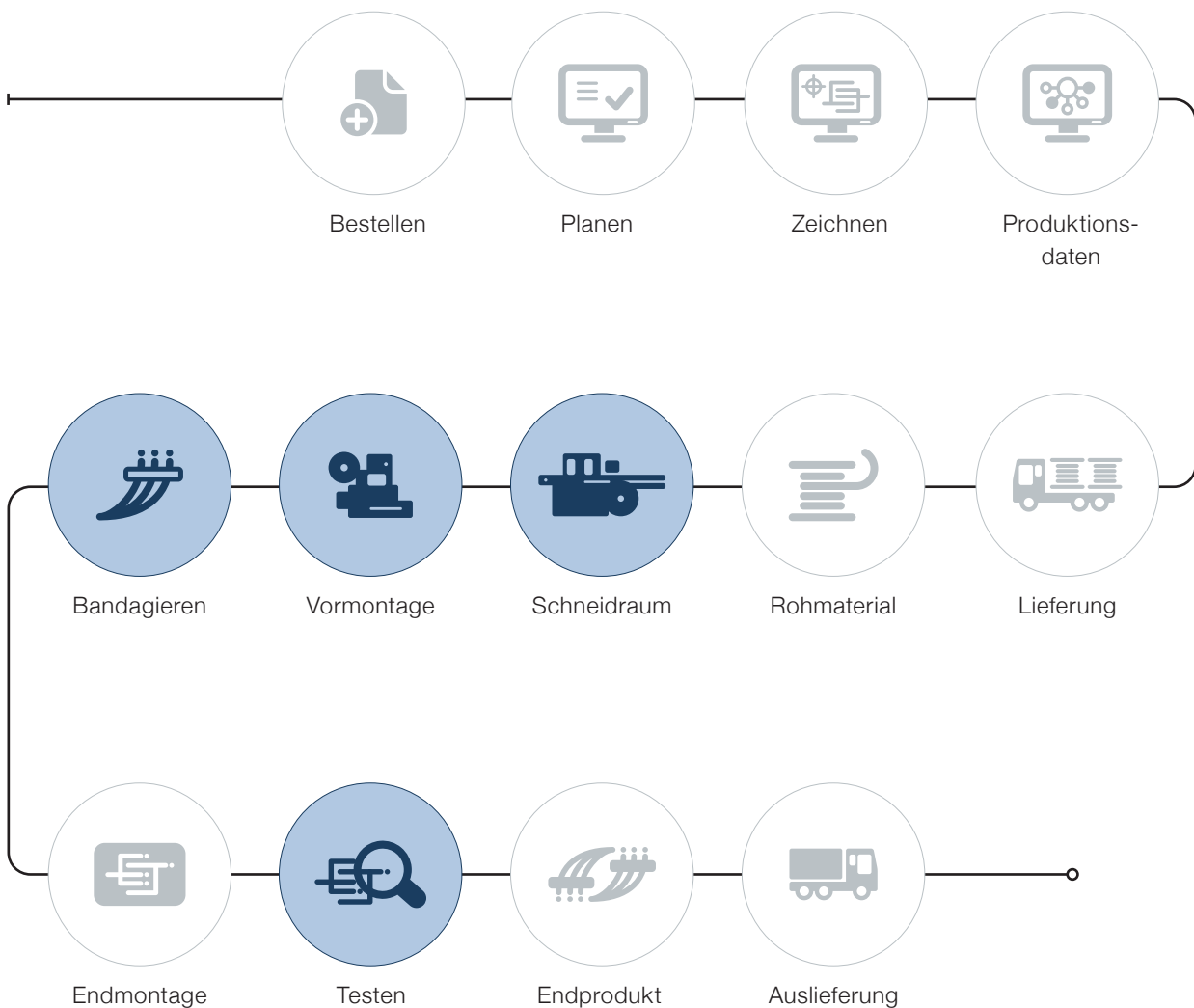
Schleuniger führte 2023 mit der E300 und der E400 eine neue Generation Abläng- und Abisoliermaschinen für kleinere Kabeldurchmesser ein. Die E300 verarbeitet Durchmesser von 0.3 mm bis zu 8.0 mm, während die E400 bis zu 12.5 mm abdeckt. Beide Maschinen sind so vielseitig einsetzbar – etwa bei industriellen Applikationen, Schaltschränken, Haushaltsgeräten, in der Automobil- und Flugzeugindustrie sowie in der Telekommunikation und Unterhaltungselektronik. Sie weisen eine intuitive Bedienung durch eine 10-Zoll-Touchscreenoberfläche auf. Voreingestellte Standardwerte für gängige Kabeltypen verkürzen zudem das Einrichten. Die aktiv geführte Softwareunterstützung zur Fehlerbehebung minimiert Ausfallzeiten und erhöht die Prozesssicherheit. Die Cut & Strip Family E300 und E400 verarbeiten Litzen, Schläuche, Flachband- und Mehrfachleiterkabel sowie Isolationen wie PVC (Polyvinylchlorid), PUR (Polyurethan) oder Teflon in hochpräziser Qualität.

Im Geschäftsjahr 2023 hat die Komax Gruppe Innovationen kontinuierlich vorangetrieben und unter anderem in München, Nürnberg und Grafenau gleichzeitig zahlreiche Lösungen der Marken Komax, Schleuniger, adaptronic, Cirris, DiIT und WUSTEC vorgestellt. Kundinnen und Kunden der Komax Gruppe werden in den kommenden Jahren von der verstärkten Innovationskraft durch weitere neue Produkte profitieren können.

## LÖSUNGEN ENTLANG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Der Grossteil der Kundinnen und Kunden der Komax Gruppe sind Kabelkonfektionäre, die einzelne Kabel – mehrheitlich von Hand – zu Kabelsätzen (Kabelbäumen) verarbeiten und diese anschliessend Fahrzeugherstellern (OEM) liefern. Zur automatisierten, effizienten Verarbeitung der Kabel sowie zum Bandagieren und Prüfen der Kabelsätze bietet die Komax Gruppe ihren Kundinnen und Kunden eine Vielzahl von Lösungen und Systemen. Diese kommen im Schneidraum, bei der Vormontage sowie beim Bandagieren und Testen zum Einsatz.

Mit ihren MES-Lösungen (Manufacturing Execution System) unterstützt die Komax Gruppe ihre Kundinnen und Kunden zudem entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Planung bis zur Auslieferung. Die Software automatisiert das Planen, Steuern, Überwachen und Analysieren sämtlicher Ressourcen und Produktionsprozesse. Maschinen, Materialien und Mitarbeitende werden dadurch optimal eingesetzt, sodass Kabelsätze in der gewünschten Qualität termintreu gefertigt werden.



- Automatisierungslösungen der Komax Gruppe
- MES – Manufacturing Execution System



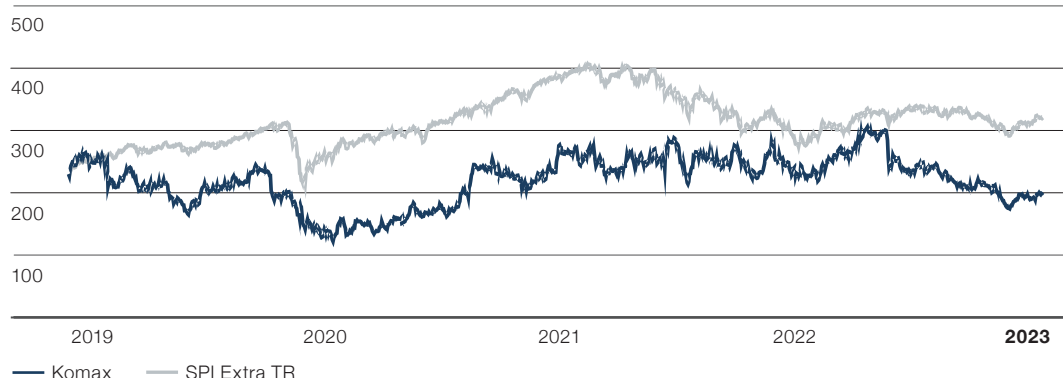
# INFORMATIONEN ZUR AKTIE

Die Komax Gruppe pflegt eine offene und transparente Kommunikation mit ihren Investorinnen und Investoren. Durch ihre nachhaltige Dividendenpolitik lässt sie die Aktionärinnen und Aktionäre am Erfolg des Unternehmens teilhaben.

Die Tagesschlusskurse der Komax-Aktie bewegten sich 2023 zwischen CHF 174.40 und CHF 305.50. Am Jahresende notierte die Aktie bei CHF 200.50 und lag mit –22.1% deutlich unter dem Vorjahresniveau (Vorjahresschlusskurs CHF 257.50). Im gleichen Zeitraum stieg der SPI Extra um 6.5%. Im Fünfjahresvergleich von 2018–2023 wuchs der SPI Extra mit 39.4% signifikant, während die Komax-Aktie in dieser Zeitspanne 12.8% an Wert verlor.

## Kursentwicklung (31. Dezember 2018 bis 31. Dezember 2023)

in CHF



## KOTIERUNG

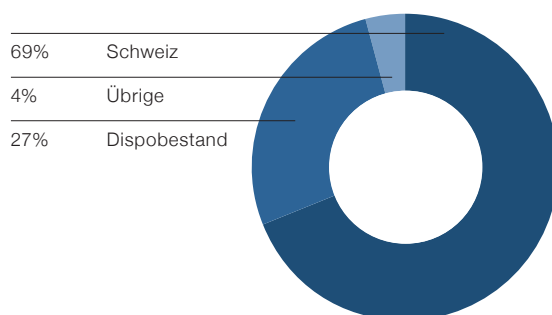
Die Komax Holding AG ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. Per Jahresende 2023 betrug die Marktkapitalisierung CHF 1.0 Milliarden (31.12.2022: CHF 1.3 Milliarden).

ISIN	CH0010702154
Valorennummer	1070215
Bloomberg-Kürzel	KOMN SW
Thomson-Reuters-Kürzel	KOMN.S

## GEOGRAFISCHE VERTEILUNG DER AKTIEN

Die Mehrheit der nicht in der Schweiz gehaltenen Aktien befindet sich in Deutschland, Grossbritannien und in den USA.

Per 31.12.2023



## AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE NACH ANZAHL EINGETRAGENER AKTIEN

	31.12.2023	31.12.2022
1–100	3 960	3 469
101–1 000	1 775	1 600
1 001–10 000	227	218
10 001–100 000	29	29
> 100 000	3	4
<b>Total Aktionärinnen und Aktionäre</b>	<b>5 994</b>	<b>5 320</b>

Das Aktionariat hat sich 2023 um 674 Personen auf 5 994 Aktionärinnen und Aktionäre deutlich vergrössert. Über die vergangenen fünf Jahre ist das Aktionariat insgesamt in etwa gleich gross geblieben (–0.5%).

### Free Float

Der Free Float gemäss Definition der SIX Swiss Exchange beträgt 75% (31. Dezember 2022: 75%).

## OFFENLEGUNG VON BETEILIGUNGEN / BEDEUTENDE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

Gemäss Art. 120 des Finanzmarktinfrastrukturgesetzes (FinfraG) ist der Erwerb oder die Veräusserung von Beteiligungspapieren für eigene Rechnung meldepflichtig, wenn dadurch der Grenzwert von 3, 5, 10, 15, 20, 25, 33  $\frac{1}{3}$ , 50 oder 66  $\frac{2}{3}$ % der Stimmrechte (ausübbar oder nicht) unter- oder überschritten wird. Informationen zu den bedeutenden Aktionärinnen und Aktionären: ▶ Seite 104.

Die Meldepflicht gilt für alle, die direkt, indirekt oder in gemeinsamer Absprache mit Dritten Aktien einer Gesellschaft erwerben oder veräussern, deren Sitz in der Schweiz ist oder deren Beteiligungspapiere mindestens teilweise in der Schweiz kotiert sind. Meldepflichtig ist zudem, wer die Stimmrechte an solchen Beteiligungspapieren nach freiem Ermessen ausüben kann. Die Meldung hat an die Gesellschaft und an die Börsen zu erfolgen, an denen die Beteiligungspapiere kotiert sind.

## DIVIDENDENPOLITIK

**3.00**  
CHF Dividende

Der Verwaltungsrat pflegt eine nachhaltige Dividendenpolitik, die den ambitionierten Wachstumszielen der Komax Gruppe Rechnung trägt. Die Umsetzung der Strategie 2028 erfordert substantielle Investitionen, beispielsweise in Akquisitionen. Um diese zu stemmen und dem volatilen, herausfordernden Geschäftsumfeld Rechnung zu tragen, empfiehlt der Verwaltungsrat, momentan nicht mehr an den sehr hohen Ausschüttungsquoten der Vorjahre (Geschäftsjahr 2022: 54.5%) festzuhalten. Er beantragt der Generalversammlung vom 17. April 2024 eine Dividende von CHF 3.00 je Aktie (2022: CHF 5.50), was einer Ausschüttungsquote von 35.1% entspricht. Davon werden CHF 1.50 aus Kapitaleinlagereserven ausgeschüttet, die somit für natürliche Personen in der Schweiz, die Aktien im Privatvermögen halten, steuerfrei sein werden. Aufgrund einer gesetzlichen Regelung darf maximal die Hälfte der gesamten Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven erfolgen.

## FINANZKALENDER

Generalversammlung	17. April 2024
Halbjahresresultate 2024	13. August 2024
Investorentag	22. November 2024
Erste Informationen zum Geschäftsjahr 2024	21. Januar 2025

## KENNZAHLEN KOMAX-NAMENAKTIE

		2023	2022	2021	2020	2019
Aktienkapital per 31.12.	in TCHF	513	513	385	385	385
Anzahl Aktien per 31.12.	Stück	5 133 333	5 133 333 <sup>1</sup>	3 850 000	3 850 000	3 850 000
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	5 124 960	4 273 799	3 843 440	3 845 655	3 843 352
<b>Kennzahlen je Aktie</b>						
Nominalwert	CHF	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Unverwässertes Ergebnis	CHF	8.55	12.11	7.90	-0.34	3.44
EBITDA	CHF	18.14	20.81	15.70	6.85	9.58
EBIT	CHF	14.21	16.78	11.65	2.93	6.25
Eigenkapital	CHF	76.09	81.15	68.81	61.42	63.53
Ausschüttung	CHF	3.00 <sup>2</sup>	5.50	4.50	0.00	0.00
Ausschüttungsquote	%	35.1 <sup>2</sup>	54.5	57.0	0.0	0.0
Dividendenrendite per 31.12.	%	1.5 <sup>2</sup>	2.1	1.8	0.0	0.0
<b>Kursentwicklung</b>						
Höchstkurs	CHF	305.50	288.00	276.60	238.80	264.00
Tiefstkurs	CHF	174.40	214.00	177.30	122.00	165.10
Schlusskurs per 31.12.	CHF	200.50	257.50	253.00	176.30	236.40
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag	Stück	6 968	6 419	8 846	15 809	16 802
KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis) per 31.12.		23.5	21.3	32.0	-518.5	68.7
<b>Gesamtertrag je Aktie</b>						
Ausschüttung aus Vorjahresgewinn	CHF	5.50	4.50	0.00	0.00	7.00
Wertveränderung	CHF	-57.00	4.50	76.70	-60.10	6.40
Total (Total Return)	CHF	-51.50	9.00	76.70	-60.10	13.40
Jahresrendite <sup>3</sup>	%	-20.00	3.56	43.51	-25.42	5.83

<sup>1</sup> Im Rahmen des Zusammenschlusses von Komax und Schleuniger fand 2022 eine Kapitalerhöhung um 1 283 333 Aktien statt. Über einen Aktientausch wurde die Metall Zug AG grösste Einzelaktionärin der Komax Gruppe (siehe Seite 105).

<sup>2</sup> Antrag des Verwaltungsrats der Komax Holding AG: Ausschüttung von CHF 3.00 pro Namenaktie.

<sup>3</sup> Gemessen am Vorjahresschlusskurs.

Weitere Informationen zur Komax-Namenaktie sind im Internet zu finden: [www.komaxgroup.com](http://www.komaxgroup.com).