

## Vier strategische Stossrichtungen

Komax verfügt über mehr als 45 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von kundengerechten Lösungen für die Kabelverarbeitung und verfolgt eine nachhaltige Wachstumsstrategie mit vier Stossrichtungen:



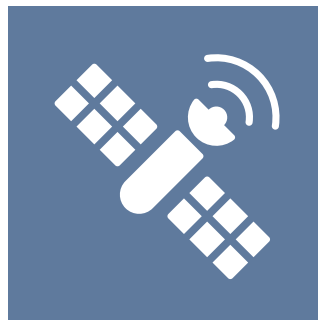
**Lösungen entlang der Wertschöpfungskette**



**Innovative Fertigungskonzepte**



**Globale Kundennähe**



**Entwicklung von Non-Automotive-Märkten**

### Lösungen entlang der Wertschöpfungskette

Aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrung und der Nähe zu ihren Kunden (siehe Seite 6) kennt Komax deren Bedürfnisse und bietet ihnen ein umfassendes Sortiment an innovativen und zuverlässigen Automatisierungslösungen. Die Angebotspalette deckt die kapitalintensivsten und kritischsten Prozesse der Wertschöpfungskette ihrer Kunden ab – vom Messen und Schneiden der Kabel über das Bandagieren bis zum Testen des Kabelsatzes (siehe Seiten 36 und 37). Dabei setzt Komax einerseits auf Eigenentwicklungen und andererseits auf das Know-how etablierter Partner. Ihre Kunden erhalten dadurch Lösungen für die wichtigsten Anwendungen der Kabelverarbeitung aus einer Hand. Dies ist weltweit einzigartig. Durch mehrere Akquisitionen in den vergangenen Jahren ist es Komax gelungen, bestehende Lücken in ihrer Angebotspalette zu schliessen und dadurch Gesamtlösungen anzubieten. Komax verfügt über das breiteste Lösungsportfolio und kann dadurch gezielt auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse eingehen. Damit ihre Kunden die Produktivität künftig weiter erhöhen können, arbeitet Komax u. a. mit Softwarepartnern zusammen. Komax ist bestrebt, die einzelnen Prozesse der Wertschöpfungskette miteinander zu vernetzen und zu steuern, beispielsweise mit dem in Zusammenarbeit mit iTAC Software lancierten Komax MES (Manufacturing Execution System) bzw. Komax Cloud MES – einem Produktionsleitsystem für die Kabelverarbeitungsindustrie 4.0.

### Innovative Fertigungskonzepte

Innovationen sind für ein marktführendes Unternehmen wie Komax von höchster strategischer Bedeutung. Deshalb investiert Komax bereits seit Jahren in Innovationen zur Optimierung des bestehenden Produktsortiments und in Neuentwicklungen. Jährlich wendet Komax rund 8–9% des Umsatzes für Forschung und Entwicklung auf (siehe Seite 16). Dies mit dem Ziel, die Effizienz und Sicherheit der Prozesse ihrer Kunden zu erhöhen und ihnen damit zusätzliche Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Sämtliche Aktivitäten sind konsequent auf Kundenbedürfnisse und Kundenerwartungen ausgerichtet. Darum arbeiten bei Komax in der Regel interdisziplinäre Teams aus Marketingexpertinnen, Produktmanagern sowie Ingenieurinnen und Ingenieuren der Entwicklungsabteilung an Innovationsprojekten. Beispielsweise werden durch die geschickte Kombination verschiedener Prozesse und Technologien die Schnittstellen sowie die Durchlaufzeiten reduziert. Gleichzeitig wird die Verarbeitungssicherheit erhöht.

### Globale Kundennähe

Komax verfügt über 19 Engineering- und Produktionsstandorte, die sich in Europa, Asien, Nord- und Südamerika sowie in Afrika befinden. Über Tochtergesellschaften und unabhängige Vertretungen erbringt Komax Verkaufs- und Serviceunterstützung in über 60 Ländern und verfügt damit über eine einzigartige globale Präsenz. Komax hat sich zum Ziel gesetzt, nah bei ihren Kunden zu sein, um einen ausgezeichneten Service mit möglichst tiefen Reaktions- und Lieferzeiten bieten zu können.

Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssen die Komax-Kunden flexibel sein und die wirtschaftlich optimalen Standorte für ihre Produktion wählen – das heisst, sich in der Nähe ihrer Abnehmer niederlassen. Dies gilt auch für Komax. Um stets nah bei ihren Kunden zu bleiben, auch wenn sich diese örtlich verschieben, benötigt Komax ebenfalls Flexibilität. Aus diesem Grund ist Komax bestrebt, die globale Reichweite gezielt auszudehnen, sei dies durch Akquisitionen, wie im Abschnitt «Selektive Akquisitionen» beschrieben, oder durch die Eröffnung neuer Standorte.

8–9 %  
des Umsatzes für  
Forschung & Entwicklung

### Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Komax erzielt rund 80% des Umsatzes mit Kunden aus der Automobilindustrie. Marktschätzungen zeigen, dass gegen 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. Die grossen Volumen an zu verarbeitenden Leitungen in grossen Losgrössen sowie die hohen Anforderungen an die Verarbeitungsqualität sind wesentliche Faktoren, die für automatisierte Lösungen sprechen.

Neben der Automobilindustrie (Automotive) gibt es zahlreiche weitere Märkte, die unzählige Kabel verarbeiten. Komax konzentriert sich hauptsächlich auf drei zusätzliche Marktsegmente (siehe Seiten 14 und 15), die Synergiepotenzial mit dem Kerngeschäft haben: Luft- und Raumfahrt (Aerospace), Daten- und Telekommunikation (Data-/Telecom) sowie Industrieanwendungen (Industrial). Da diese Märkte längerfristig attraktive Wachstumschancen bieten, strebt Komax eine zunehmend stärkere Durchdringung an. Um dies zu erreichen, sind gezielte Investitionen in Marketing und Vertrieb unerlässlich.

### Selektive Akquisitionen

Die Komax Gruppe will primär organisch wachsen. Im Rahmen einer klar definierten Akquisitionsstrategie, die sich an den vier strategischen Stossrichtungen orientiert, prüft sie zudem sorgfältig potenzielle Übernahmekandidaten und Übernahmegelegenheiten. Die Akquisitionen der vergangenen Jahre haben wesentlich zur Umsetzung der strategischen Stossrichtungen beigetragen. Als Beispiele seien hier die Akquisitionen der TSK Gruppe (2012, Lösungen entlang der Wertschöpfungskette), von SLE quality engineering (2014, innovative Fertigungskonzepte), der Thonauer Gruppe (2016, globale Kundennähe), von Laselec (2017, innovative Fertigungskonzepte und Entwicklung von Non-Automotive-Märkten), Artos Engineering (2019, globale Kundennähe und innovative Fertigungskonzepte) und Exmore (2019, innovative Fertigungskonzepte) genannt.

Um ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern und die Automatisierung der Kabelverarbeitung konsequent vorantreiben zu können, reichen die bisher getätigten Akquisitionen nicht aus. Komax strebt deshalb 2022 den Zusammenschluss mit der Schleuniger Gruppe an (siehe Seite 3).