

VIER STRATEGISCHE STOSSRICHTUNGEN

Die Komax Gruppe verfügt über fast 50 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von kundengerechten Lösungen für die automatisierte Kabelverarbeitung und verfolgt eine nachhaltige Wachstumsstrategie mit vier Stossrichtungen:



8–9%
des Umsatzes für
Forschung und
Entwicklung

Lösungen entlang der Wertschöpfungskette

Aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrung und der Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden (siehe Seiten 28/29) kennt die Komax Gruppe deren Bedürfnisse und bietet ihnen ein umfassendes Sortiment an innovativen und zuverlässigen Automatisierungslösungen. Die Angebotspalette deckt die kapitalintensivsten und kritischsten Prozesse der Wertschöpfungskette ihrer Kundenschaft ab – vom Messen und Schneiden der Kabel über das Bandagieren bis zum Testen des Kabelsatzes (siehe Seiten 26/27). Dabei setzt die Komax Gruppe einerseits auf Eigenentwicklungen und andererseits auf das Know-how etablierter Partner. Ihre Kundinnen und Kunden erhalten dadurch Lösungen für die wichtigsten Anwendungen der Kabelverarbeitung aus einer Hand. Dies ist weltweit einzigartig.

In den vergangenen Jahren ist es der Komax Gruppe durch mehrere Akquisitionen und den Zusammenschluss mit Schleuniger gelungen, bestehende Lücken in ihrer Angebotspalette zu schliessen und dadurch Gesamtlösungen anzubieten. Die Komax Gruppe verfügt über das mit Abstand breiteste Lösungsportfolio am Markt und kann dadurch gezielt auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse eingehen.

Innovative Fertigungskonzepte

Innovationen sind für ein marktführendes Unternehmen wie die Komax Gruppe von höchster strategischer Bedeutung. Deshalb investiert sie bereits seit Jahren in Neuentwicklungen und in Innovationen zur Optimierung des bestehenden Produktsortiments. Jährlich wendet die Komax Gruppe rund 8–9% des Umsatzes für Forschung und Entwicklung auf (siehe Seite 41). Dies mit dem Ziel, die Effizienz und die Sicherheit der Prozesse ihrer Kundinnen und Kunden zu erhöhen und ihnen damit zusätzliche Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Sämtliche Aktivitäten sind konsequent auf die Kundenbedürfnisse und Kundenerwartungen ausgerichtet.

Darum arbeiten bei der Komax Gruppe 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

Die Komax Gruppe verfügt über 25 Engineering- und Produktionsstandorte, die sich in Europa, Asien, Nord- und Südamerika sowie in Afrika befinden. Über Tochtergesellschaften und unabhängige Vertretungen erbringt die Komax Gruppe 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.

Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssen Kundinnen und Kunden der Komax Gruppe flexibel sein und die wirtschaftlich optimalen Standorte für ihre Produktion wählen – das heisst, sich in der Nähe ihrer Abnehmer niederlassen. Dies gilt auch für die Komax Gruppe. Um stets nah bei ihrer Kundschaft zu bleiben, auch wenn sich diese örtlich verschiebt, benötigt die Komax Gruppe ebenfalls Flexibilität. Aus diesem Grund ist die Komax Gruppe bestrebt, die globale Reichweite gezielt auszuweiten, sei dies durch Akquisitionen oder durch die Eröffnung neuer Standorte.

75%
Umsatz mit
Automotive-
Kundinnen
und -Kunden

Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Die Komax Gruppe erzielt 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. Das erhebliche 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. Die Komax Gruppe konzentriert sich hauptsächlich auf drei zusätzliche Marktsegmente (siehe Seiten 34/35), die Synergiepotenzial mit dem Kerngeschäft haben: Luft- und Raumfahrt (Aerospace), Daten und Telekommunikation (Data-/Telecom) sowie Industrieanwendungen (Industrial). Da diese Märkte der Komax Gruppe längerfristig attraktive Wachstumschancen bieten, strebt sie eine zunehmend stärkere Durchdringung an. Um dies zu erreichen, sind gezielte Investitionen in Marketing und Vertrieb unerlässlich.

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 53.2%. Dieses solide Fundament ermöglicht der Komax Gruppe, Opportunitäten zur Weiterentwicklung des Unternehmens konsequent wahrzunehmen, und bietet Sicherheit in herausfordernden Zeiten.

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 trugen wesentlich zur Umsetzung der strategischen Stossrichtungen bei.

Der Zusammenschluss mit der Schleuniger Gruppe im Berichtsjahr 2022 war ein historischer Moment. Er ermöglicht bedeutende Fortschritte in allen vier Stossrichtungen (siehe Seite 10).