

Rückblick auf das Geschäftsjahr 2021 und Ausblick

# GUTE AUSGANGSLAGE FÜR ERFOLGREICHE ZUKUNFT

Komax hat sich 2021 schrittweise dem Vorkrisenniveau angenähert. Für die zahlreichen Herausforderungen, die es 2022 gibt, sieht sich Komax gut positioniert und wird mit der Lancierung neuer Produkte auf die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden eingehen.



Beat Kälin, Verwaltungsratspräsident

**Beat Kälin, Komax ist im zweiten Halbjahr 2021 auf das Vorkrisenniveau zurückgekehrt und hat insgesamt ein sehr gutes Jahresergebnis erzielt. Was hat Sie besonders gefreut?**

Beat Kälin: Für Komax waren die Jahre 2019 und 2020 eine grosse Herausforderung. 2019 hatten wir die schwächelnde Automobilindustrie stark zu spüren bekommen und 2020 kam noch die Corona-Pandemie hinzu. In dieser anspruchsvollen Zeit leisteten die Mitarbeitenden und das Management ausgezeichnete Arbeit. Wir waren überzeugt, dass sich diese auszahlen wird und wir gestärkt aus der Krise herauskommen werden. 2021 zeigte sich, dass sich dies bewahrheitet und wir in den beiden Vorjahren die Weichen richtig gestellt hatten. Für die Zukunft ist Komax deshalb gut positioniert, was mich sehr freut und zuversichtlich stimmt.

**Matijas Meyer, mit welchen Herausforderungen war Komax im Jahr 2021 konfrontiert?**

Matijas Meyer: Die Corona-Pandemie und die damit verbundenen Unsicherheiten haben uns auch 2021 gefordert. Da unklar war, welche Auswirkungen die Pandemie 2021 haben wird, war die Planung für das Jahr schwierig. Als nach einem verhaltenen Start ins Jahr die Nachfrage nach unseren Lösungen plötzlich markant zunahm, mussten wir innert kurzer Zeit die Produktionskapazität erhöhen. Dieses schnelle Hochfahren der Produktion gelang sehr gut und war für mich ein erfreulicher Beweis dafür, dass unsere Produktionsprozesse in unserem Neubau am Hauptsitz funktionieren. Das heisst, unsere Produktion ist so aufgestellt, dass wir die Kapazität flexibel den Marktbedürfnissen anpassen können.

### **Gab es weitere Herausforderungen?**

Matijas Meyer: Die Schwierigkeiten bei den Lieferketten haben uns enorm beschäftigt. Es ist insbesondere dem grossen Einsatz und Know-how unserer Mitarbeitenden im Bereich Beschaffung zu verdanken, dass wir trotz aller Herausforderungen grösstenteils unsere gewohnte Liefertreue gewährleisten konnten. Ebenfalls gefordert haben uns die zahlreichen Reisebeschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie. Maschinenabnahmen, Service-Einsätze und das Akquirieren neuer Geschäfte wurden dadurch erschwert.

«Trotz aller Herausforderungen konnten wir grösstenteils unsere gewohnte Liefertreue gewährleisten.»

Matijas Meyer

### **Hat sich die Situation bei den Lieferketten im Lauf des Jahres entspannt?**

Matijas Meyer: Leider nein, und wir müssen davon ausgehen, dass uns die Lieferketten auch mindestens in der ersten Jahreshälfte 2022 Schwierigkeiten bereiten werden. Wir werden weiterhin enorm gefordert sein, damit wir Lieferverzögerungen verhindern oder zumindest möglichst kurz halten können. Das wird extrem anspruchsvoll sein.

### **Was hat sich aus strategischer Sicht während der Corona-Pandemie für Komax verändert?**

Beat Kälin: Die Corona-Pandemie hat an unserer Wachstumsstrategie und den dazugehörigen strategischen Stossrichtungen nichts geändert. Es gibt auch keinen Grund dazu, denn die globalen Megatrends, die zu einer steigenden Automatisierung der Kabelverarbeitung führen, sind die gleichen wie vor zwei Jahren.

### **Welche Wachstumstreiber sprechen Sie an?**

Beat Kälin: Grundsätzlich muss man wissen, dass ein Grossteil der Kabelverarbeitung immer noch von Hand erfolgt. Da jedoch Lohnkosten steigen, verfügbare Mitarbeitende knapp sind, Qualitätsansprüche zunehmen, Kabel kleiner werden und die Rückverfolgbarkeit der einzelnen Prozessschritte immer wichtiger wird, nimmt der Bedarf an Automatisierungslösungen stetig zu. Dies ist auch begünstigt durch Trends wie die Elektromobilität und das autonome Fahren. Sie führen zu einer zunehmenden Anzahl an Hochvoltkabeln und Datenleitungen, die vorzugsweise maschinell verarbeitet



Matijas Meyer, CEO

werden. Zudem zeigt sich, dass Kunden zu kürzeren Lieferketten tendieren, was ebenfalls die Automatisierung begünstigen wird. Denn wenn die Kabelverarbeitung in Länder mit höheren Personalkosten zurückgeholt wird, muss der Personalbedarf reduziert werden, um diese zu kompensieren. Dazu ist eine höhere Automatisierung unabdingbar.

### **Wie ist Komax im Bereich Elektromobilität und bei anderen Trends positioniert?**

Matijas Meyer: Wir haben seit Jahren stark in die Forschung und Entwicklung investiert, um unseren Kunden innovative Lösungen für ihre unterschiedlichen Bedürfnisse bieten zu können. Ob für die automatisierte Verarbeitung von Hochvoltkabeln, Datenleitungen oder anderen Spezialkabeln, wir sind mit unseren Produkten und Services ausgezeichnet positioniert. Dies gilt auch für zahlreiche andere Lösungen in unserem breiten Produktportfolio. Unsere Mitbewerber schlafen jedoch nicht, deshalb werden wir auch weiterhin jährlich 8 bis 9% unseres Umsatzes in die Forschung und Entwicklung investieren.

### **Hat die Innovationstätigkeit unter der Corona-Pandemie gelitten?**

Matijas Meyer: Während gut einem Jahr, das heisst von Anfang März 2020 bis Ende März 2021, mussten wir die Entwicklungstätigkeiten stark reduzieren. Während dieser Zeit waren unsere Mitarbeitenden in der Schweiz, wo sich unser Innovationszentrum befindet, in Kurzarbeit und konnten Entwicklungsprojekte folglich nur langsam vorantreiben. Trotzdem ist es uns 2021 gelungen, zahlreiche neue Produkte zu lancieren. Und ich kann bereits jetzt ankündigen, dass 2022 diverse weitere Highlights folgen werden, mit denen wir unseren Kunden einen Mehrwert bieten können.

### **Gibt es eine Neuentwicklung, die 2021 herausgestochen ist?**

Matijas Meyer: Ja, die neue Generation von Alpha-Maschinen, das heisst unsere Crimp-to-Crimp-Maschinen. Ohne zu übertreiben, darf ich hierbei von einer bahnbrechenden Innovation sprechen. Ich möchte nicht zu sehr in technische Details gehen, sondern mit wenigen Zahlen verdeutlichen, welchen Meilenstein wir erreicht haben. Normalerweise braucht ein Materialwechsel bei einer Crimp-to-Crimp-Maschine rund 15 Minuten. Mithilfe des intelligenten, vollautomatischen Werkzeugwechselsystems, das wir in mehrjähriger Zusammenarbeit mit TE Connectivity entwickelt haben, dauert er weniger als eine Minute. Die monatelangen Feldtests bei einem Kunden haben gezeigt, dass mit dem neuen System die Produktionsleistung pro Schicht um bis zu 50% steigt. Mit dieser Technologie setzen wir neue Massstäbe, und ich freue mich sehr darauf, wenn wir die ersten Maschinen dieser neuen Generation ausliefern können, was voraussichtlich im Verlauf des zweiten Halbjahres 2022 der Fall sein sollte. Auf das Geschäftsergebnis 2022 wird die neue Maschine somit noch keinen Einfluss haben.

«Was bisher fehlte, war eine strategische Verankerung von ESG bei Komax. Dies wird sich nun ändern.»

Beat Kälin

### **Im zweiten Halbjahr 2021 hat Komax eine deutlich höhere EBIT-Marge als im ersten Halbjahr erzielt. Wie kam es dazu?**

Matijas Meyer: Wie bereits erwähnt, begann sich das Geschäft erst im Verlauf des ersten Halbjahres zu erholen und nahm ab dem zweiten Quartal praktisch monatlich mehr Fahrt auf. Dieser Aufwärtstrend war auch mit einem zunehmend vorteilhafteren Produktmix verbunden. Das heisst, wir verkauften wieder deutlich mehr Crimp-to-Crimp-Maschinen. Bei diesen Standard-Maschinen hat ein höheres Volumen einen sehr positiven Einfluss auf die EBIT-Entwicklung. Zudem profitierten wir von einer nach wie vor tiefen Kostenbasis. Denn dem zusätzlichen Personalbedarf, der sich durch den Aufschwung ergab, konnten wir nicht umgehend gerecht werden. 2022 werden die Personalkosten spürbar höher sein, da in vielen Ländern die Löhne deutlich steigen und wir insgesamt mehr Mitarbeitende haben werden.

### **Das Gruppenergebnis nach Steuern ist rund CHF 32 Millionen höher als im Vorjahr. Was bedeutet dies für die Dividende?**

Beat Kälin: Nachdem wir aufgrund grosser Herausforderungen während zwei Jahren auf die Auszahlung einer Dividende verzichten mussten, freue ich mich, dass unsere Aktionärinnen und Aktionäre wieder am Geschäftserfolg teilhaben können. Wir werden CHF 4.50 pro Aktie ausbezahlen, was einer Ausschüttungsquote von 57.0% entspricht. Dies ist im Einklang mit unserer attraktiven Dividendenpolitik, die besagt, dass wir 50 bis 60% unseres Gruppenergebnisses nach Steuern an unsere Aktionärinnen und Aktionäre ausschütten.

### **Was hat Komax im Jahr 2021 bezüglich ESG unternommen?**

Beat Kälin: Komax hat in den Dimensionen Umwelt, Soziales und Governance in den vergangenen Jahren kontinuierlich Fortschritte erzielt. Was bisher jedoch fehlte, war eine konsequente strategische Verankerung von ESG bei Komax. Dies wird sich nun ändern. 2021 sind auf Initiative des Verwaltungsrats die ersten Schritte dazu gemacht worden, indem beispielsweise mit einer Materialitätsanalyse begonnen wurde. Zudem wurden Prozesse aufgesetzt, um künftig relevante Umweltdaten sammeln zu können, und die Zusammenarbeit mit EcoVadis wurde gestartet. Im Verlauf der zweiten Jahreshälfte 2022 ist geplant, erstmals umfassende Umweltdaten zu veröffentlichen und über die ESG-Strategie und -Ziele von Komax zu berichten.

### **Gibt es weitere ESG-Themen, die im Berichtsjahr angegangen wurden?**

Matijas Meyer: Das Thema ESG schwingt in ganz vielen Bereichen unserer Geschäftstätigkeit mit, auch wenn es teilweise nicht explizit wahrgenommen wird. Beispielsweise in den vielen Massnahmen, die Komax jährlich ergreift, um seinen Mitarbeitenden ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten. Aber auch beim Produktportfolio spielt ESG eine Rolle. Am offensichtlichsten ist dies bei den Maschinen, die zur Verarbeitung von Hochvoltkabeln benötigt werden. Hochvoltkabel sind ein zentrales Element des elektrischen Antriebssystems in Elektrofahrzeugen. Mit unseren Maschinen unterstützen wir somit aktiv den Wandel zur klimaschonenden Elektromobilität.

### **Anfang Februar 2022 haben Sie wohl die meisten Personen überrascht, als Sie den geplanten Zusammenschluss mit Schleuniger kommuniziert haben. Welche strategische Überlegung steckt hinter diesem Schritt?**

Beat Kälin: Es geht um die langfristige Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Für Komax und Schleuniger gibt es ver-

schiedene Trends, die zahlreiche Opportunitäten bieten. Um diese zu nutzen und somit genügend schnell und in der notwendigen Breite auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können, sind hohe Investitionen und personelle Ressourcen erforderlich. Einer der Trends ist die kontinuierliche Verschiebung des Automobilmarkts nach Asien. Damit wir uns im wachsenden asiatischen Markt behaupten können und nicht Gefahr laufen, sukzessive Marktanteile zu verlieren, gilt es, in neue Lösungen und Serviceleistungen zu investieren. Ein weiterer Trend ist, wie erwähnt, die Automatisierung der Kabelverarbeitung. Diese hat in den letzten Jahren Fahrt aufgenommen und bietet aufgrund des zunehmenden weltweiten Mangels an qualifizierten Fachkräften grosses Wachstumspotenzial. Auch bei den Trends Digitalisierung, autonomes Fahren und Elektromobilität bieten sich Wachstumspotenzial und Differenzierungsmöglichkeiten. Diese erfordern beträchtliche Investitionen und den weiteren Aufbau von hochqualifizierten Spezialistinnen und Spezialisten.

«Durch den Zusammenschluss mit Schleuniger werden wir über zusätzliches Know-how und mehr Ressourcen verfügen, um schneller auf Trends reagieren zu können.»

Matijas Meyer

**Was haben die verschiedenen Anspruchsgruppen von diesem Zusammenschluss?**

Matijas Meyer: Für unsere Kunden sind wir natürlich weiterhin ein verlässlicher Partner. Durch den Zusammenschluss werden wir über zusätzliches Know-how und mehr Ressourcen verfügen, um schneller auf Trends reagieren zu können. Dadurch werden wir noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen können und sie mit innovativen Produkten und Services bei der kontinuierlichen Erhöhung des Automatisierungsgrads unterstützen. Diese Innovationskraft trägt zur Sicherung unserer Wettbewerbsfähigkeit bei, wovon auch die Aktionärinnen und Aktionäre sowie die Mitarbeitenden profitieren. Denn durch den Zusammenschluss ist das Fundament gelegt, um nachhaltig wachsen, in die Zukunft investieren und weitere Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen zu können. Die über 3 000 Mitarbeiten-

den erhalten zusätzliche Entwicklungsmöglichkeiten in einer fortschrittlichen Technologiegruppe.

**Nach dem Zusammenschluss wird Metall Zug 25% der Komax-Aktien halten. Wie beurteilen Sie das?**

Beat Kälin: Mit Metall Zug erhalten wir einen langfristig orientierten, verlässlichen Ankeraktionär, dem eine nachhaltige Geschäftsführung wichtig ist. Dies schätzen wir sehr, und es deckt sich mit der strategischen Ausrichtung von Komax. Dass Metall Zug einen langfristigen Fokus hat, zeigt sich auch darin, dass sie sich zu einer 6-jährigen Verkaufssperre (Lock-up) verpflichtet hat, in der sie grundsätzlich keine Aktien veräussern wird.

**Wann wird der Zusammenschluss vollzogen?**

Beat Kälin: Wir gehen davon aus, dass der Vollzug im dritten Quartal 2022 stattfinden kann. Zuerst muss jedoch die Generalversammlung der Schaffung von genehmigtem Kapital zustimmen, sodass wir neue Aktien ausgeben können. Diese werden dann im Austausch gegen die Schleuniger-Aktien der Metall Zug zugeteilt. Der Vollzug kann aber nur stattfinden, wenn die zuständigen Wettbewerbsbehörden dem Zusammenschluss zustimmen, wovon wir ausgehen. Bis dahin bleiben Komax und Schleuniger unabhängig voneinander und es finden somit keine gemeinsamen geschäftlichen Aktivitäten statt.

**Was geschieht danach?**

Matijas Meyer: Dann werden wir uns Zeit nehmen, um die neue Situation detailliert zu analysieren, um dann die nächsten Schritte angehen zu können. Aufgrund der Konkurrenzsituation, in der sich Komax und Schleuniger befinden, ist bisher eine ausgiebige Analyse nicht möglich gewesen.

**Abgesehen vom Zusammenschluss mit Schleuniger, welche Themen werden Sie ebenfalls im Jahr 2022 beschäftigen?**

Matijas Meyer: Grundsätzlich bin ich zuversichtlich, dass sich im Jahr 2022 der Aufwärtstrend fortsetzen wird. Wir werden aber dennoch in vielen Bereichen weiterhin gefordert sein, sei dies beispielsweise in Bezug auf Lieferketten-Schwierigkeiten, steigende Materialkosten, Produktentwicklungen und das Finden von Fachkräften. Zudem gibt es auch aufgrund der aktuellen geopolitischen Situation diverse Herausforderungen für uns.