



PHOENIX MECANO

24

KURZBERICHT

50 Jahre Phoenix Mecano

WESENTLICHE KENNZAHLEN DER GRUPPE

Einheiten		2024	2023	2022	2021	2020
FINANZKENNZAHLEN						
Bruttoumsatz	Mio. EUR	779,5	783,1	792,9	816,9	687,4
Veränderung	%	-0,5	-1,2	-2,9	18,8	1,1
Betrieblicher Cashflow (EBITDA)	Mio. EUR	75,3	85,3	78,0	66,6	48,2
Veränderung	%	-11,8	9,5	17,1	38,1	-1,3
in % zum Umsatz	%	9,7	10,9	9,8	8,2	7,0
Betriebsergebnis	Mio. EUR	51,5	62,1	53,6	44,3	22,4
Veränderung	%	-17,1	15,8	21,0	97,5	-3,9
in % zum Umsatz	%	6,6	7,9	6,8	5,4	3,3
in % des betrieblichen Nettovermögens	%	17,1	21,9	15,6	14,4	7,6
Periodenergebnis	Mio. EUR	36,6	45,5	39,0	30,3	8,9
Veränderung	%	-19,5	16,5	28,6	241,6	-36,2
in % zum Umsatz	%	4,7	5,8	4,9	3,7	1,3
in % des Eigenkapitals	%	12,6	16,0	14,9	12,6	4,7
Bilanzsumme	Mio. EUR	623,8	601,4	587,5	610,6	545,0
Eigenkapital	Mio. EUR	289,7	284,7	261,3	240,0	188,2
in % der Bilanzsumme	%	46,4	47,3	44,5	39,3	34,5
Nettoverschuldung/(Nettoliiquidität)	Mio. EUR	11,1	-3,3	84,0	80,6	115,4
in % des Eigenkapitals	%	3,8	-	32,1	33,6	61,3
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	Mio. EUR	56,0	90,0	55,9	54,8	27,8
Freier Cashflow	Mio. EUR	20,0	57,6	11,9	26,9	10,4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	Mio. EUR	36,7	40,4	47,2	29,6	27,8
AKTIENKENNZIFFERN						
Aktienkapital (Namenaktien à nominal CHF 1.00)	CHF	960 500	960 500	960 500	960 500	960 500
Dividendenberechtigt ¹	Anzahl	935 883	955 047	960 414	960 311	960 009
Betriebsergebnis pro Aktie ²	EUR	55,0	65,0	55,8	46,1	23,4
Periodenergebnis pro Aktie ²	EUR	39,1	47,6	40,6	31,6	9,2
Eigenkapital pro Aktie ²	EUR	309,6	298,1	272,1	249,9	196,1
Freier Cashflow pro Aktie ²	EUR	21,3	60,3	12,4	28,0	10,8
Dividende	CHF	19,00 ³	30,00 ⁴	16,50	15,00	8,00
Börsenkurs						
höchst	CHF	536	441	421,50	502	494,50
tiefst	CHF	414	328	294	396	312
Jahresendkurs	CHF	425	434	329	405,50	464,50

1 Die Gesellschaft besitzt per Bilanzstichtag 24617 eigene Aktien, die nicht dividendenberechtigt sind.

2 Basis dividendenberechtigte Aktien per 31. Dezember 2024.

3 Antrag an die Generalversammlung vom 22. Mai 2025.

4 Dividende CHF 18.00 und Sonderdividende CHF 12.00.

INHALT

Brief an die Aktionäre	2
Global Competence, Local Value	6
Weltweites Engagement	8
Vorwort Benedikt A. Goldkamp	10
Geschäftsentwicklung Gruppe	14
Enclosure Systems	24
Industrial Components	28
DewertOkin Technology Group	32
Aktieninformationen	36
Nachhaltigkeit	38
Finanzkalender, Adressen	50



Brief an die Aktionäre

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN, SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE

Das Jahr 2024 hat der Phoenix Mecano-Gruppe viel abverlangt. Die Industriekonjunktur erholte sich in den wichtigen Märkten Europas noch nicht wie erhofft. Trotzdem konnten wir aufgrund des gut ausbalancierten Portfolios unserer Geschäftsaktivitäten ein solides Resultat erwirtschaften. Auf dem Weg zu unseren langfristigen Entwicklungszielen sind wir ausserdem ein gutes Stück vorangekommen. Die Sparte DewertOkin Technology Group entwickelte sich mit einem zweistelligen Umsatzwachstum und einer erneuten Verbesserung der Profitabilität ausgezeichnet. Dadurch konnten wir Rückgänge der Industrieaktivitäten aufgrund der

schwierigen Marktbedingungen grossenteils kompensieren. In aufstrebenden Wirtschaftsregionen wie Indien und Middle East entwickelten sich auch die industriellen Geschäftsfelder ansprechend. Unsere Strategie der Entwicklung von Lösungen entlang der Megatrends Automatisierung, Dekarbonisierung und Demografischer Wandel erwies sich auch unter schwierigen konjunkturellen Bedingungen als robust und ermöglichte eine ansprechende Rendite auf unser eingesetztes Kapital.

Unsere global verteilten Aktivitäten erweisen sich als entscheidender Vorteil, um unseren weltweit agierenden Kunden attraktive Lösungen für resiliente Versorgungsketten zu bieten. Zunehmend erweisen sich unsere kritische Grösse und die starke Bilanz als nicht zu unterschätzende Wettbewerbsvorteile im Kampf um Lieferanteile bei langfristig planenden Industriekunden weltweit. Über den Fortschritt hinsichtlich unserer Ziele zur Reduktion der CO₂-Emissionen berichten wir im Detail in unserem Nachhaltigkeitsbericht. Neu lassen wir in diesem Jahr erstmals unsere Emissionsdaten in Scope 1 und 2, die dem Nachhaltigkeitsbericht zugrunde liegen, freiwillig extern auditieren.

UMSATZ
IN MIO. EUR

779,5

UMSATZENTWICKLUNG
IN %

-0,5



Dr. Rochus Kobler
CEO

Benedikt A. Goldkamp
Exekutiver Präsident des Verwaltungsrates

DANK AN DIE MITARBEITENDEN

Der rasante technologische Fortschritt ist in der Arbeitsumgebung unserer Mitarbeitenden in vielfältiger Weise spürbar. Neue digitale Vertriebswege, verändertes Kundenverhalten, KI-unterstützte Arbeitswerkzeuge und Prozesse sowie eine Flut an neuen Gesetzen und Vorschriften erfordern hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Die Produktivitätsfortschritte sind erheblich und ermöglichen uns, trotz intensivem globalem Wettbewerb unsere Wertschöpfung für die Kunden und letztlich auch für unsere Aktionärinnen und Aktionäre stetig zu verbessern. Diese Entwicklung verlangt unseren Teams sehr viel ab. Das ausgezeichnete Zusammenspiel zwischen erfahrenen Teammitgliedern und jungen, digitalaffinen Talenten bei Phoenix Mecano macht grosse Freude und gibt uns Hoffnung, auch die zukünftigen Herausforderungen des technologischen Wandels als Gruppe erfolgreich meistern zu können. Dazu gebührt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein besonderer Dank der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates.

BETRIEBSERGEBNIS PRO AKTIE IN EUR

55,0

BEANTRAGTE DIVIDENDE IN CHF

19.00

AUSBLICK UND DIVIDENDE

Der Start ins Jahr 2025 erfolgt unter besonderen Vorzeichen. Die neugewählte US-amerikanische Regierung erschwert mit Initiativen zur Verlagerung von Wertschöpfungsketten, neuen Zollregimes und Exportkontrollen bei kritischen Technologien die langfristige Planung der Produktionskapazitäten für viele Industrieunternehmen. Wir haben uns auf diese neuen Bedingungen durch umfangreiche Szenarienplanungen und eine flexible Standortpolitik gründlich vorbereitet und werden die Stärken unserer globalen Aufstellung konsequent nutzen, um in dieser neuen Welt zu wachsen und Werte zu generieren.

Die robuste Bilanz und der gute Cashflow der Gruppe ermöglichen es uns, die langfristige, aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik fortzusetzen. Der Verwaltungsrat schlägt daher vor, die ordentliche Dividende auf CHF 19.00 (Vorjahr 18.00) zu erhöhen. Diese Massnahme lässt der Gruppe genügend Spielraum, die notwendigen Investitionen in Innovationen, Produktionskapazitäten und die Digitalisierung unseres Geschäftsmodells fortzusetzen. Das seit November 2023 laufende Aktienrückkaufprogramm mit dem Ziel der Vernichtung

zurückgekaufter Aktien wird im Rahmen des von der Schweizer Börse SIX gestatteten Umfangs weitergeführt.

Die einschlägigen Konjunkturforschungsstellen äussern sich derzeit zurückhaltend bezüglich der Aussichten der weltweiten und insbesondere der europäischen Industriekonjunktur. Allerdings könnte in den nächsten Monaten ein positives Momentum entstehen, sofern die Hoffnungen auf eine Beilegung der kriegerischen Konflikte in der Ukraine und in Nahost erfüllt werden. Die Wahl der neuen politischen Führung in Deutschland könnte ebenfalls eine positive Entwicklung in Gang setzen. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung der Phoenix Mecano-Gruppe sehen daher Möglichkeiten für zusätzliches Wachstum und eine ansprechende Entwicklung der Profitabilität unserer Gruppe. Der Jahresstart dürfte zunächst verhalten erfolgen, in der zweiten Jahreshälfte gibt es jedoch durchaus Anlass zur Hoffnung auf eine Verbesserung der Marktnachfrage. Die Gruppe ist für die verschiedenen Wachstumsszenarien bestmöglich aufgestellt und wird sich nach unserer Einschätzung bei einem Anziehen der Konjunktur überproportional gut entwickeln.

Benedikt A. Goldkamp
Exekutiver Präsident des Verwaltungsrates

Dr. Rochus Kobler
CEO

Unsere kritische Grösse und die starke Bilanz erweisen sich als nicht zu unterschätzende Wettbewerbsvorteile.

Global Competence, Local Value

Die Phoenix Mecano-Gruppe ist mit rund 60 Tochtergesellschaften in den drei Sparten DewertOkIn Technology Group, Industrial Components und Enclosure Systems weltweit präsent. Die Mitarbeitenden vor Ort verstehen die Bedürfnisse der Kunden in sprachlicher, kultureller und technischer Hinsicht. Dank einem regen Wissensaustausch innerhalb der Gruppe haben die Kunden auch für anspruchsvolle Gesamtlösungen immer einen lokalen Ansprechpartner. Diese Nähe zu den Kunden sichert eine hohe Kundenbindung und ermöglicht es, das Produkt- und Service-Portfolio weltweit in konstant höchster Qualität anzubieten.

ENCLOSURE SYSTEMS

Die Sparte Enclosure Systems entwickelt und produziert hochwertige Industrie- und Elektronikgehäuse aus Aluminium, Edelstahl und Kunststoffen. Diese kommen unter anderem in explosionsgefährdeten Bereichen zum Einsatz. Hinzu kommen Human-Machine-Interface-Komplettlösungen bestehend aus Panel-PCs, Industrie-PCs und Industriemonitoren. Ergänzt wird die Produktpalette durch Eingabeeinheiten wie Folientastaturen, Kurzhubtaster und Touchscreens.

Kennzahlen	2024	2023
in Mio. Eur		
Bruttoumsatz	215,0	229,7
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	9,5	13,8
Betriebsergebnis	28,4	34,3
Marge in %	13,2	14,9
Mitarbeitende	2 126	1 979

Phoenix Mecano ist ein global tätiges Technologieunternehmen in den Bereichen Gehäusetechnik und industrielle Komponenten und in vielen Märkten führend. Das Unternehmen ist fokussiert auf die Herstellung von Nischenprodukten und Systemlösungen.

INDUSTRIAL COMPONENTS

Der Fokus der Sparte Industrial Components liegt auf der industriellen Digitalisierung und modularen Automatisierung. Die Sparte umfasst die Geschäftsbereiche Automation Modules, Electrotechnical Components und Measuring Technology. Der Geschäftsbereich Automation Modules produziert Lineareinheiten und Hubsäulen, Aluminiumprofil- und Rohrverbindingssysteme sowie ergonomische Arbeitsplatzsysteme. Der Geschäftsbereich Electrotechnical Components ist spezialisiert auf die Herstellung von Anschlussklemmen, Steckverbindersystemen, Federkontakten, Reihenklemmen und Schaltern für die Industrieelektronik.

Kennzahlen	2024	2023
in Mio. Eur		
Bruttoumsatz	184,6	223,1
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	9,4	5,7
Betriebsergebnis	6,9	24,1
Marge in %	3,7	10,8
Mitarbeitende	2 061	2 062

DEWERTOKIN TECHNOLOGY GROUP

Die DewertOkin Technology Group mit Hauptsitz in Jiaxing, Zhejiang, China, stellt Antriebs-, System- und Beschlagstechnik für elektrisch verstellbare Komfort- und Pflegemöbel her. An ihren Produktionsstandorten in Europa, Nordamerika und Asien fertigt sie sowohl einzelne mechanische Komponenten für unterschiedliche Anwendungen als auch massgeschneiderte und aufeinander abgestimmte Systemlösungen. Die Antriebstechnik von DewertOkin findet breite Anwendung in intelligenten Möbeln (z. B. Relaxsofas, Ruhesessel, Kinositze, Massagesessel und Betten), medizinischen Anwendungen (z. B. Kranken- und Pflegebetten) sowie Steuerungssystemen für höhenverstellbare Schreibtische.

Kennzahlen	2024	2023
in Mio. Eur		
Bruttoumsatz	370,5	330,4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	17,5	19,9
Betriebsergebnis	23,6	7,2
Marge in %	6,4	2,2
Mitarbeitende	2 869	2 631

Weltweites Engagement

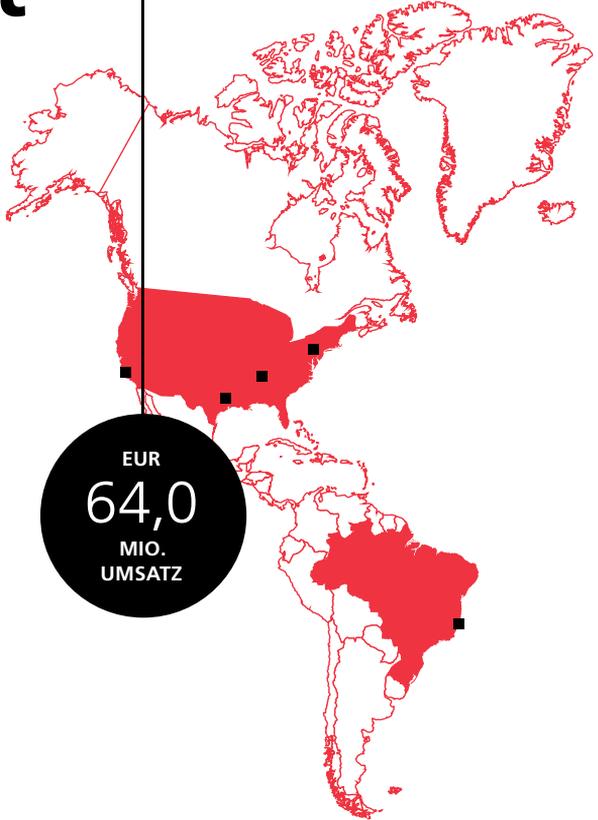
7 164 Mitarbeitende rund um den Globus bieten ein umfassendes Leistungsangebot in allen wichtigen Wachstumsmärkten. Sie gewährleisten den Kunden marktgerechte Lösungen, eine effiziente Produktion und eine ressourcenschonende Logistik.

NORD- UND
SÜDAMERIKA

151

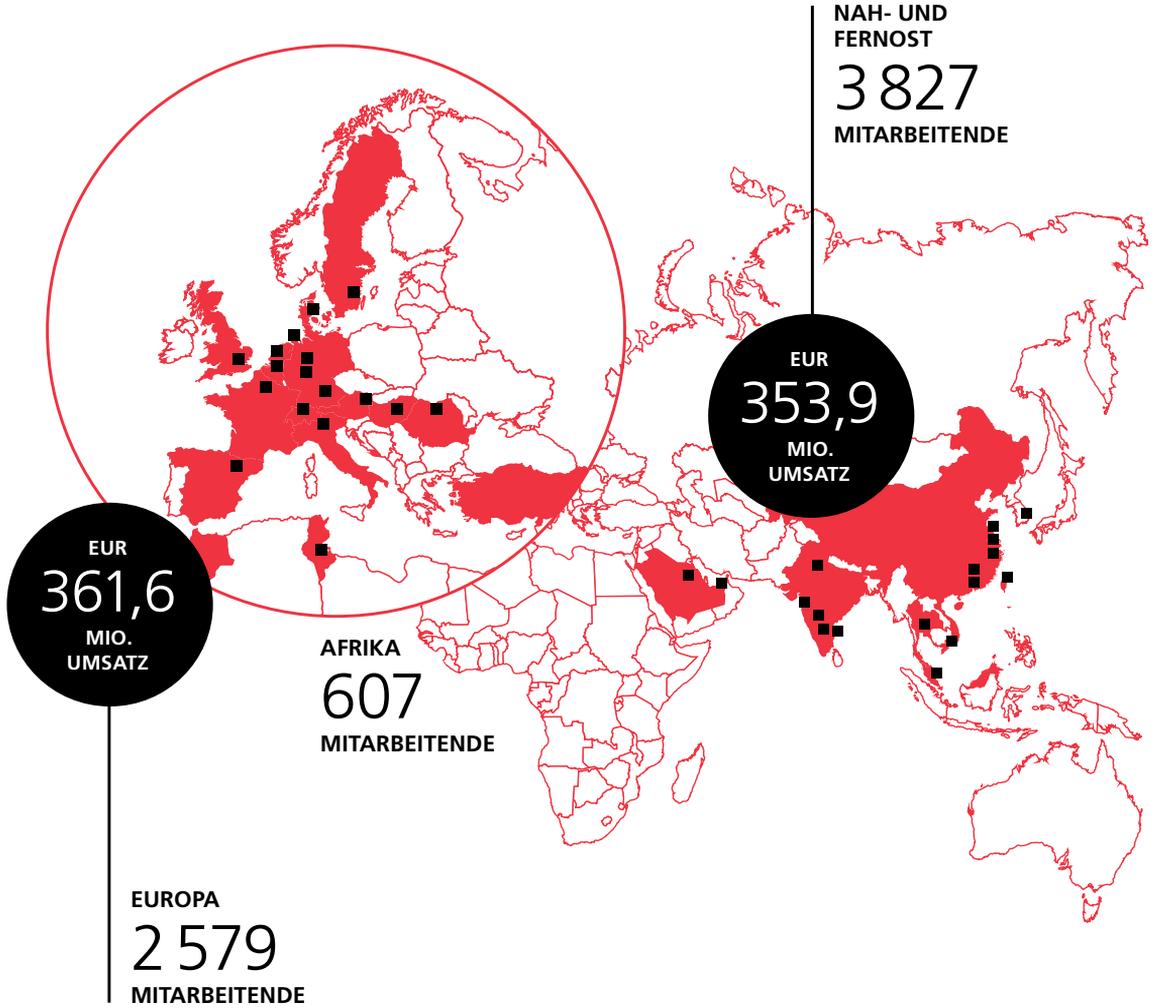
MITARBEITENDE

EUR
64,0
MIO.
UMSATZ



MITARBEITERKENNZIFFERN AUF EINEN BLICK

	Veränderung 2024 zu 2023 Anzahl	2024	2023	2022	2021	2020
NACH REGION						
Europa	- 119	2 579	2 698	3 132	3 159	3 022
Fernost	596	3 827	3 231	3 056	3 120	3 427
Afrika	- 31	607	638	1 380	1 709	1 554
Nord- und Südamerika	- 4	151	155	249	231	255
Personalbestand (per Stichtag)	442	7 164	6 722	7 817	8 219	8 258



	Veränderung 2024 zu 2023 Anzahl	2024	2023	2022	2021	2020
NACH GESCHLECHT						
Frauen	-17	2 518	2 535	3 321	3 616	3 513
Männer	459	4 646	4 187	4 496	4 603	4 745
Personalaufwand pro Mitarbeitende/n in TEUR	-2,6	31,3	33,9	29,5	26,7	24,9
Bruttoumsatz pro Mitarbeitende/n in TEUR	-7,7	108,8	116,5	101,4	99,4	83,2

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre

«Erfolg ist immer der Schnee von gestern» – dieses Zitat meines Vaters ist der Titel eines Buches über 50 Jahre Geschichte von Phoenix Mecano.

Der Historiker Christoph Kohler hat Zeitzeuginnen und Zeitzeugen interviewt und deren Erzählungen zu einem Mosaik zusammengefügt, das er «Oral History» nennt. So entstand ein Lesebuch, in dem die subjektiven Erfahrungen dieser Menschen zur Geschichte von Phoenix Mecano werden.

In diesem Geschäftsbericht finden Sie einige Auszüge aus dem Jubiläumsbuch von Phoenix Mecano, das im Verlag NZZ Libro (ISBN 978-3-03980-02) erschienen ist.

Benedikt A. Goldkamp,
Präsident des Verwaltungsrates

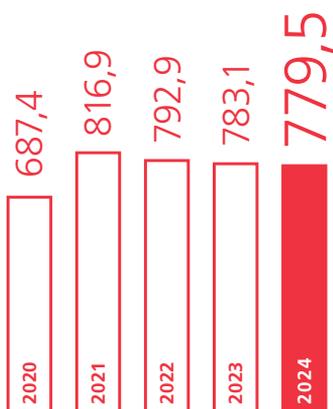
Anders als bei den normalen Erfolgsgeschichten, wo eine überragende oder zumindest überaus originelle Idee oder eine besonders kreative Einzelperson im Mittelpunkt des Geschehens stand, hat hier eine sehr durchschnittliche Gruppe von Menschen mit sehr durchschnittlichen Produkten einen weit überdurchschnittlichen Erfolg gehabt – und dieser ist noch lange nicht zu Ende.

Dr. Hermann Christian Goldkamp
(Vortrag Berliner Bank, 1992)

Geschäftsentwicklung Gruppe

Im Geschäftsjahr 2024 konnte Phoenix Mecano den Umsatz in einem herausfordernden konjunkturellen Umfeld stabil halten. Das Wachstum der Sparte DewertOkin Technology Group kompensierte die Rückgänge in den Industriesparten nahezu vollständig. Der veränderte Mix der Geschäftsaktivitäten führte zu einer geringeren Profitabilität auf Gruppenebene.

**BRUTTOUMSATZ GRUPPE
IN MIO. EUR**



Deutschland, der wichtigste Markt der Phoenix Mecano-Gruppe, verblieb wie bereits im Vorjahr in einer Schwächephase. Hohe Energiekosten und ein rückläufiger Export dämpften die Nachfrage. Wenngleich sich die Wirtschaft im restlichen Europa etwas besser entwickelte, gab es auch hier keine kräftigen Wachstumsimpulse.

Dank ihrem gut balancierten Portfolio gelang es der Phoenix Mecano-Gruppe, die konjunkturelle Schwäche in Europa mit innovativen Anwendungen in attraktiven Nischen und strukturellen Wachstumsmärkten zu kompensieren. Auf eine künftige Konjunkturerholung ist Phoenix Mecano gut vorbereitet. Gleichzeitig treibt die Gruppe die Umsetzung ihrer Mittelfristziele bis 2026 weiter voran.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Der Möbelmarkt sorgt für Wachstum

Die Sparte Enclosure Systems spürte die Auswirkungen des schwachen Marktes für Industriegehäuse. Während explosionsgeschützte Gehäuse und einzelne Anwendungsbereiche steigendes Interesse verzeichneten, belasteten die rückläufigen Umsätze im Maschinenbau sowie in der Elektronik- und Digitalindustrie die Spartenentwicklung. Die Geschäftsbereiche innerhalb der Sparte Industrial Components entwickelten sich unterschiedlich. Die Nachfrage nach Stromwandlern und Messsystemen für Hochspannungsgleichstromübertragung zum Ausbau der Elektrizitätsnetze im Zusammenhang mit erneuerbaren Energien blieb hoch. Andere Geschäftsbereiche hingegen litten unter dem Lagerabbau und der schwachen Auftragslage ihrer Industriekunden. Im Laufe des Jahres zeichnete sich allmählich eine Bodenbildung ab.

5-JAHRES-ZAHLEN

	Einheiten	2024	2023	2022	2021	2020
Auftragseingang	Mio. EUR	807,1	781,5	804,1	888,9	766,0
Bruttoumsatz	Mio. EUR	779,5	783,1	792,9	816,9	687,4
Betriebsergebnis	Mio. EUR	51,5	62,1	53,6	44,3	22,4
in % zum Umsatz	%	6,6	7,9	6,8	5,4	3,3
Eigenkapital	Mio. EUR	289,7	284,7	261,3	240,0	188,2
Nettoverschuldung/(Nettoliiquidität)	Mio. EUR	11,1	-3,3	84,0	80,6	115,4
in % des Eigenkapitals	%	3,8	-	32,1	33,6	61,3
Eigenkapitalquote	%	46,4	47,3	44,5	39,3	34,5

Die DewertOkin Technology Group (DOT Group) profitierte von der steigenden Nachfrage nach motorisierten Komfortmöbeln, trotz der allgemeinen Schwäche des Möbelmarktes. Daraus ergab sich in den beiden grössten Anwendungsbereichen, Sitzmöbel und Betten, ein zweistelliger Umsatzanstieg.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

Auftragseingang über EUR 800 Mio.

Der konsolidierte Auftragseingang der Phoenix Mecano-Gruppe erhöhte sich im Jahr 2024 trotz Devestitionen in der Sparte Industrial Components im Vorjahr von EUR 781,5 Mio. auf EUR 807,1 Mio. Organisch und in Lokalwährung betrug die Steigerung 5,6 %. Die Book-to-Bill-Ratio (Auftragseingang im Verhältnis zum Bruttoumsatz) betrug 1,04 nach 1,00 im Vorjahr. Die Sparte Enclosure Systems litt unter der schwachen Konjunktur und verzeichnete einen Rückgang des Auftragseingangs um 4,6 %. Organisch zulegen konnte die Sparte Industrial Components mit 1,9 %. Mit +9,5 % erfreulich entwickelten sich die Auftragsingänge in der Sparte DOT Group.

Organisches Umsatzwachstum

Die Phoenix Mecano-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2024 einen konsolidierten Bruttoumsatz von EUR 779,5 Mio. Im Vergleich zum Vorjahreswert von EUR 783,1 Mio. entspricht dies einer Abnahme um

0,5 %. Organisch und in Lokalwährungen konnte ein Umsatzanstieg von 2,0 % erzielt werden.

Im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld in Europa verzeichnete die Gruppe einen Umsatzrückgang von 12,5 % (organisch und in Lokalwährungen von -12,3 %). In allen wichtigen europäischen Märkten kam es zu Umsatzrückgängen, im Hauptmarkt Deutschland um 12,2 %. In Nah- und Fernost erhöhte sich der Umsatz demgegenüber dank starkem Umsatzwachstum in den Sparten DOT Group und Enclosure Systems (v. a. in der Energietechnik) um 18,9 % bzw. organisch und in Lokalwährung um 22,4 %. Der Umsatz in Nord- und Südamerika sank um 11,6 % bzw. organisch und in Lokalwährung um 1,9 %.

In der Sparte Enclosure Systems reduzierte sich der Bruttoumsatz um 6,4 % auf EUR 215,0 Mio., organisch und in Lokalwährungen ebenfalls um 6,4 %. Im Bereich der Mensch-Maschine-Schnittstellen konnten weitere grosse Kunden gewonnen und auch die Umsätze mit explosionsgeschützten Gehäusen im Jahr 2024 gesteigert werden. Andererseits waren die Umsätze mit Industrie- und Elektronikgehäusen nachfragebedingt rückläufig.

In der Sparte Industrial Components ging der Umsatz um 17,2 % auf EUR 184,6 Mio. zurück. Organisch und in Lokalwährungen sank er um 13,1 %. Der Geschäftsbereich Automation Modules konnte sich im rückläufigen Markt gut halten, die Umsätze in der

Modultechnik und dem Lösungsgeschäft legten sogar zu. Im Geschäftsbereich Measuring Technology entwickelte sich der Markt für Hochspannungsgleichstromübertragung mit hohem Auftragseingang und Umsatzwachstum dynamisch. Hingegen trübten sich die industriellen Märkte im Bereich Transformatoren, Drosseln und Filter weiter ein, bis sich Ende 2024 eine Bodenbildung abzeichnete.

Die Sparte DOT Group verzeichnete mit einem Bruttoumsatz von EUR 370,5 Mio. einen Umsatzanstieg von 12,1 % (in Lokalwährungen um 14,3 %). Bei genereller Nachfrageschwäche im allgemeinen Möbelmarkt hat der Anteil der motorisierten Komfortmöbel innerhalb der Möbelbranche weiter zugenommen. Davon konnte die DOT Group profitieren. Dank dem wachsenden Hospitalmarkt in Asien konnten Komponenten für Pflege- und Klinikbetten ebenfalls zweistellig zulegen.

Konjunkturrell bedingte Rückgänge bei betrieblichen Ergebnisgrößen nach Höchstwerten im Vorjahr

Teilweise ungenügend ausgelastete Kapazitäten und Verschiebungen im Aktivitätenmix führten zu einem Rückgang des betrieblichen Cashflows (EBITDA) der Gruppe um 11,8 % auf EUR 75,3 Mio. (Vorjahr: EUR 85,3 Mio.). Das Betriebsergebnis (EBIT) fiel mit EUR 51,5 Mio. um 12,8 % tiefer aus als das um positive Sondereffekte in Höhe von EUR 3,1 Mio. bereinigte Betriebsergebnis im Vorjahr bzw. um 17,1 % als das Vorjahres-Betriebsergebnis inklusive Sondereffekte (EUR 62,1 Mio.).

Das Betriebsergebnis der Sparte Enclosure Systems sank aufgrund der Umsatzrückgänge in den meisten europäischen Kernmärkten um 17,3 % von EUR 34,3 Mio. auf EUR 28,4 Mio. Die Rentabilität betrug 27,6 % nach 33,8 % im Vorjahr.

Die Sparte Industrial Components erzielte ein Betriebsergebnis von EUR 6,9 Mio. gegenüber EUR 24,1 Mio. im Vorjahr, wobei im Betriebsergebnis des Vorjahres positive Sondereffekte in Höhe von EUR 7,5 Mio. aus dem Verkauf der Gesellschaftsaktivitäten im Geschäftsbereich Rugged Computing ent-

halten waren. Die Umsatzrückgänge konnten nicht in vollem Umfang durch Anpassung der Kostenstrukturen kompensiert werden.

Die Sparte DOT Group erzielte einen Betriebsgewinn von EUR 23,6 Mio. (im Vorjahr EUR 7,2 Mio. inkl. Sondereffekte in Höhe von EUR -4,4 Mio.). Die Rentabilität der Sparte im Jahr 2024 betrug 23,2 %.

Die Materialeinsatzquote der Phoenix Mecano Gruppe in Prozent des Bruttoumsatzes stieg vor allem bedingt durch Produktmixverschiebungen von 48,8 % auf 50,4 %. Vereinzelt waren Materialpreiserhöhungen mit ein Grund für den Anstieg.

Der Personalaufwand sank aufgrund der Devestitionen im Vorjahr und der Anpassungen von Fertigungskapazitäten in Europa und Nordafrika um 1,6 %. Einen gegenteiligen Effekt hatten die inflationsbedingten Lohnsteigerungen sowie die Erhöhung des Personalbestandes. Der Personalbestand stieg per Jahresende von 6 722 auf 7 164 Mitarbeitende. Ein Stellenaufbau erfolgte vor allem in den Fertigungen der Sparten DOT Group und Enclosure Systems in Nah- und Fernost.

**BETRIEBSERGEBNIS
IN MIO. EUR**

51,5

IN % ZUM UMSATZ

6,6 %

Auftragseingang nach Sparten

	Veränderung	2024	2023
	in %	in TEUR	in TEUR
Enclosure Systems	-4,6	211 136	221 203
Industrial Components	-3,3	204 547	211 585
DewertOkin Technology Group	9,5	381 808	348 757
Sonstige		9 580	0
Auftragseingang Gruppe	3,3	807 071	781 545

Bruttoumsatz nach Regionen

	Veränderung	2024	2023
	in %	in TEUR	in TEUR
Schweiz	-9,7	26 081	28 895
Deutschland	-12,2	208 168	237 220
Grossbritannien	-16,9	11 152	13 427
Frankreich	-17,2	16 031	19 350
Italien	-8,3	10 232	11 158
Niederlande	-19,5	13 191	16 378
Übriges Europa	-11,5	76 766	86 728
Nord- und Südamerika	-11,6	63 995	72 424
Nah- und Fernost	18,9	353 879	297 531
Bruttoumsatz Gruppe	-0,5	779 495	783 111

Bruttoumsatz nach Sparten

	Veränderung	2024	2023
	in %	in TEUR	in TEUR
Enclosure Systems	-6,4	215 034	229 657
Industrial Components	-17,2	184 622	223 075
DewertOkin Technology Group	12,1	370 519	330 379
Sonstige		9 320	0
Bruttoumsatz Gruppe	-0,5	779 495	783 111

Bruttoumsatz nach Sparten in %

	2024	2023
	in %	in %
Enclosure Systems	27,6	29,3
Industrial Components	23,7	28,5
DewertOkin Technology Group	47,5	42,2
Sonstige	1,2	0
Bruttoumsatz Gruppe	100,0	100

Die Abschreibungen sowie Abwertungsverluste auf immateriellen Anlagen und Sachanlagen erhöhten sich leicht von EUR 23,2 Mio. auf EUR 23,8 Mio.

Die anderen betrieblichen Aufwendungen beinhalteten im Vorjahr den Verlust aus dem Verkauf des Geschäftsbetriebes von Orion Technologies, LLC (US) aufgrund des Recyclings des entsprechenden Goodwills und lagen entsprechend im Berichtsjahr um 3,5 % tiefer.

Reduktion des Periodenergebnisses auf 36,6 Mio. EUR

Das Finanzergebnis lag mit EUR – 1,0 Mio. praktisch auf Vorjahresniveau (EUR – 1,1 Mio.). Dank der im Jahresdurchschnitt tieferen Nettoverschuldung reduzierte sich der Nettozinsaufwand um EUR 1,1 Mio. Demgegenüber verschlechterten sich die Wechselkursegebnisse um EUR 0,9 Mio.

Die Ertragssteuerbelastung erhöhte sich im Jahr 2024 auf 27,5 % des Ergebnisses vor Steuern nach 25,4 % im Vorjahr.

Das Periodenergebnis reduzierte sich aufgrund des tieferen Betriebsergebnisses von EUR 45,5 Mio. auf EUR 36,6 Mio. und die Nettomarge von 5,8 % auf 4,7 %.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Leicht reduzierte Investitionen

Die Investitionen in Sachanlagen betragen EUR 35,3 Mio. (im Vorjahr EUR 38,0 Mio.) und in immaterielle Anlagen EUR 1,4 Mio. (im Vorjahr EUR 2,4 Mio.). Die grösste Investition erfolgte mit EUR 6,1 Mio. wiederum in den Industriepark der Sparte DOT Group in Jiaxing (zweite Bauphase).

Stabile Eigenkapitalquote

Nach der Absenkung der Eigenkapitalquote durch die Verrechnung von Goodwill mit Eigenkapital im Rahmen von Akquisitionen in den Jahren 2019 und 2020 konnte diese dank der positiven Ergebnisentwicklung seither wieder deutlich gesteigert werden und liegt mit 46,4 % nur knapp unter dem Vorjahr (47,3 %), trotz der Auszahlung einer Sonderdividende in Höhe von EUR 11,6 Mio. im Jahr 2024.

Geringe Nettoverschuldung trotz Sonderausschüttung

Nach einer Nettoliquiditätsposition in Höhe von EUR 3,3 Mio. im Vorjahr ist im Geschäftsjahr wieder eine Nettoverschuldung in Höhe von EUR 11,1 Mio. per Jahresende zu verzeichnen. Diese beträgt 3,8 % des Eigenkapitals. Hauptgrund sind die erhöhte Dividendenzahlung und der reduzierte Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit. Mit dieser tiefen Nettoverschuldung ist die Gruppe finanziell weiterhin sehr solide aufgestellt.

Betriebsergebnis nach Sparten

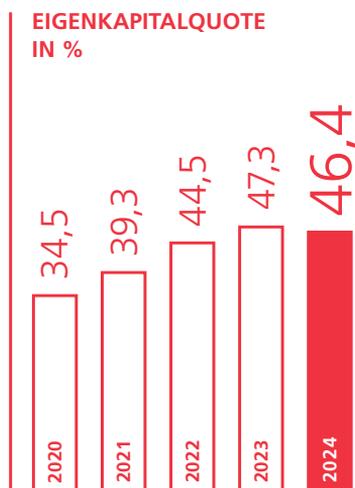
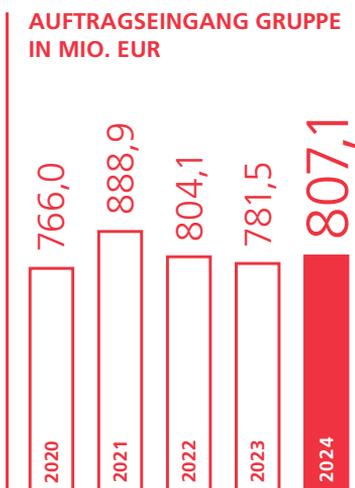
	Veränderung	2024	2023
	in %	in TEUR	in TEUR
Enclosure Systems	17,3	28 361	34 312
Industrial Components	-71,5	6 881	24 118
DewertOkin Technology Group	230,0	23 640	7 164
Summe Sparten (Segmente)	-10,2	58 882	65 594
Überleitungsposten ¹	-112,3	-7 411	-3 491
Summe Gruppe	-17,1	51 471	62 103

¹ Unter Überleitungsposten werden einzelne Geschäftsfelder sowie zentrale Management- und Finanzfunktionen geführt, welche nicht den Sparten zugeordnet werden können.

Rentabilität nach Sparten²

	Veränderung	2024	2023
	in Prozentpunkten	in %	in %
Enclosure Systems	-6,1	27,6	33,8
Industrial Components	-18,3	7,6	25,9
DewertOkin Technology Group	14,7	23,2	8,6
Gruppe	-4,8	17,1	21,9

² Betriebsergebnis in % des betrieblichen Nettovermögens per Bilanzstichtag.



AUSBLICK

Zu Beginn des Jahres 2025 deuteten sich in den europäischen Märkten erste Zeichen einer Erholung an. Steigende Zuversicht der Industriekunden sowie höhere Auftragseingänge in wichtigen Anwendungsgebieten wie Maschinen- und Anlagenbau deuten darauf hin, dass die konjunkturelle Talsohle durchschritten sein dürfte. Insbesondere die beiden Industriesparten Enclosure Systems und Industrial Components dürften von dieser Entwicklung profitieren. Zusätzlich treiben strukturelle Megatrends wie Dekarbonisierung und demografischer Wandel die Nachfrage nach Lösungen von Phoenix Mecano in den Bereichen Stromwandlung und -übertragung sowie industrieller Automatisierung an. Gleichzeitig bleibt die geopolitische Lage herausfordernd. Insbesondere stellt die unvorhersehbare Handelspolitik der USA einen Unsicherheitsfaktor dar, welcher sich auf die amerikanischen Endmärkte der Sparte DewertOkin Technology Group auswirken könnte.

Investitionen

	2024		2023	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %
NACH ANLAGENARTEN				
Immaterielle Anlagen	1 445	4,0	2 427	6,0
Grundstücke und Gebäude	3 562	9,7	3 448	8,5
Maschinen und Einrichtungen	15 922	43,3	12 924	32,0
Werkzeuge	2 097	5,7	2 344	5,8
Anlagen im Bau	13 703	37,3	19 254	47,7
Summe	36 729	100,0	40 397	100,0
NACH SPARTEN				
Enclosure Systems	9 490	25,9	13 794	34,1
Industrial Components	9 378	25,5	5 723	14,2
DewertOkin Technology Group	17 456	47,5	19 887	49,2
Summe Sparten	36 324	98,9	39 404	97,5
Überleitungsposten ¹	405	1,1	993	2,5
Summe	36 729	100,0	40 397	100,0

¹ Unter Überleitungsposten werden einzelne Geschäftsfelder sowie zentrale Management- und Finanzfunktionen geführt, welche nicht den Sparten zugeordnet werden können.

Das Drumherum: Einstieg in die Gehäusetechnik

Da wir keinen ernsthaften Wettbewerb hatten, haben wir uns selbst Konkurrenz gemacht und den Markt mit zwei Unternehmen bedient, die sich einen harten Kampf lieferten. Es hatte sich nämlich gezeigt, dass es nahezu unmöglich war, bei einem Standardprogramm einen Marktanteil von mehr als 50 bis 60 Prozent allein mit einem Unternehmen zu erreichen. Indem wir deshalb das, was ohnehin zu erwarten war, gleich selbst machten, verengten wir den Spielraum für fremde Wettbewerber drastisch, sicherten uns gegen Schlendrian und Bequemlichkeiten und gewannen vor allem Massstäbe zur Bewertung der eigenen Leistung. (Dr. Goldkamp, Vortrag Berliner Bank, 1992)

GÜNTER FRANKOWSKI Ich habe Benzin im Blut. Das kommt daher, dass ich früher für Gaggenau in ganz Europa Ölöfen und Dunstabzugshauben verkauft habe. Da war das Autofahren Teil meines Jobs, auch wenn ich natürlich nicht mit einem Sportwagen, sondern mit einem Ford Transit unterwegs war. Mein Hauptmarkt war Frankreich. Da habe ich sogar der Brigitte Bardot eine Dunstabzugshaube verkauft und in Saint-Tropez installiert. Und dazu Ölöfen – 20'000 habe ich verkauft. Das gab schöne Provisionen, und davon habe ich mir dann wirklich schnelle Autos gekauft, zum Beispiel einen Sunbeam Alpine. Ich war in erster Linie Verkäufer und erst in zweiter Linie Autoliebhaber.

Meine Familie stammte aus Ostpreussen. Mein Vater war Berufsoffizier und ist am letzten Kriegstag gefallen. Da war ich sechs Jahre alt und mit meiner Familie auf der Flucht vor den Russen. Diese Erfahrung teilte ich also mit Dr. Goldkamp, den ich viel später, nämlich 1976, kennenlernen sollte. Und das kam so: Mein Schwiegervater hatte in Bünde eine Fabrik für Plastikspritzguss. Er hat vor allem für die Modellbaufirma Revell produziert, denn die waren auch in Bünde. Modellbau war damals gross in Mode. Kinder, Jugendliche und Erwachsene – alle klebten Auto-, Motorrad-, Flugzeug- oder auch Panzermodelle zusammen. 1970 habe ich meinem Schwiegervater ein paar Spritzgussmaschinen abgekauft und mein eigenes Geschäft gegründet, die Bündoplast. Wir hatten Kunden aus der Industrie, darunter auch Rose aus Porta Westfalica.



Revell-Modellbaukasten aus den 1970er-Jahren.

ULRICH HOCKER Anfang 1988 rief mich Dr. Goldkamp an und fragte, ob ich nicht Verwaltungsrat der Phoenix Mecano werden wolle. Die Anfrage erstaunte mich wenig, da meine Familie eine der grössten Aktionärinnen der Phoenix Mecano war. Doch Dr. Goldkamp hatte noch einen anderen Hintergedanken im Kopf: Er wollte mich an Bord holen, um den wohl grössten Coup seiner bisherigen Karriere aufzugleisen – den Börsengang der Phoenix Mecano. Schliesslich wusste er, dass ich mich beruflich mit börsenkotierten Unternehmen und Aktionärsstrukturen beschäftigte.

Der geplante Börsengang der Phoenix Mecano war aus der Not geboren. Nach dem Börsencrash 1987 war der Schweizerische Bankverein in finanzielle Schieflage geraten und brauchte Geld. Deshalb wollte er seine 50 Prozent Anteile an der Phoenix Mecano verkaufen, sodass Dr. Goldkamp vor dem Risiko stand, bald mit einem neuen und noch unbekanntem Grossaktionär konfrontiert zu werden. Also fasste er den Entschluss, das Aktienpaket des Bankvereins selbst zu übernehmen und an der Schweizer Börse zu platzieren. Allerdings waren es nach dem Crash denkbar schlechte Zeiten, um eine Firma an die Börse zu bringen, da die Banken und Anleger nun Risiken scheuten. Es kam hinzu, dass niemand – wirklich niemand – auf dem Finanzplatz Zürich diese Firma kannte. Niemand, ausser einem: Hans Vontobel. Dem hatte ich bei unserem ersten Treffen von Phoenix Mecano erzählt – und seine private Visitenkarte hatte ich auch noch!

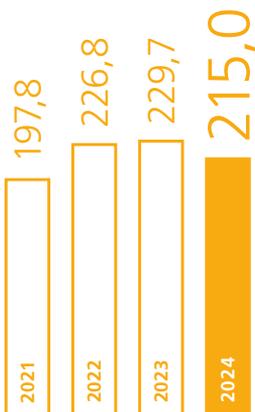
HEINZ WINZELER Gehäusetechnik? Was bitte schön war Gehäusetechnik? Und dazu Komponenten und technische Gase. Das klang so etwas von unsexy! Deshalb wunderte ich mich, dass der alte Hans Vontobel diese beiden Herren der Phoenix Mecano überhaupt eingeladen hatte. Aber da standen sie jetzt: der hagere Dr. Goldkamp und der grossgewachsene Herr Hocker. Dr. Goldkamp begann mit seiner Präsentation. Und ich merkte sofort: Das war kein Bluffer. Er redete wie gedruckt! Zwar verkaufte er kein Hightech, sondern einfache Produkte, «Komponenten», die aber mit bis zu 30 Prozent Cashflow-Marge. Und das bei immerhin einem Umsatz von 102 Millionen Franken. Diese Firma machte richtig Geld! Plus: Es gab kaum Technologie- und Entwicklungsrisiken. Goldkamp verkaufte keine Träume, sondern einen klaren und soliden Plan.

ULRICH HOCKER Ich kannte Dr. Goldkamp schon als Kind. Mein Vater hatte ihn bei der IBG in Köln zum Geschäftsführer

Enclosure Systems

Aufgrund der schwächelnden industriellen Nachfrage erlitt die Sparte einen Umsatzrückgang. Infolgedessen sank auch das Betriebsergebnis. Die Rentabilität bleibt mit 27,6% aber weiterhin auf hohem Niveau. Neuprodukte und Produktzulassungen bieten Wachstumspotenzial.

**BRUTTOUMSATZ
IN MIO. EUR**



Auftragslage

Der Auftragseingang der Sparte Enclosure Systems reduzierte sich um 4,6 % auf EUR 211,1 Mio., nach EUR 221,2 Mio. im Vorjahr. Organisch und in Lokalwährung betrug der Rückgang 4,5 %. Aufgrund voller Kundenlager war gegen Jahresende ein Rückgang des Auftragseingangs zu verzeichnen. Die Book-to-Bill-Ratio (Auftragseingang in Relation zum Bruttoumsatz) betrug zum Jahresende 0,98 (im Vorjahr 0,96).

Umsatzentwicklung

Im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld, vor allem in Europa, sank der Umsatz der Sparte Enclosure Systems um 6,4 % auf EUR 215,0 Mio. Der gleiche Rückgang war auch organisch und in Lokalwährung zu verzeichnen. In Europa reduzierten sich die Umsätze um 8,8 %. Die Umsätze in Nord- und Südamerika sanken um 8,7 %. In Nah- und Fernost erhöhten sich die Umsätze um 11,0 %, hier vor allem dank Umsatzsteigerungen mit explosionsgeschützten Gehäusen.

In den wichtigen, von Nachfragerückgängen stark betroffenen Marktsegmenten Elektrotechnik sowie Maschinen- und Anlagenbau mussten Umsatzrückgänge in Kauf genommen werden, vor allem aufgrund von Verschiebungswünschen und Investitionsstopps der Kunden. Erfreulicherweise fand eine neue Elektronikgehäuseserie für Embedded-Systeme und Internet-of-Things-Anwendungen – sie verbindet ein einzigartiges Kühlkonzept mit drahtloser Funktechnologie – reges Interesse. Die Sparte erhielt auch die Zulassung für Edelstahlgehäuse für die Bahnausstattung in Indien.

Demgegenüber entwickelten sich die Umsätze bei Industrie-PCs im Bereich Human-Machine Interfaces (HMI) sowie bei explosionsgeschützten Gehäusen (sowohl im Wachstumsfeld erneuerbare Energien als auch im Öl- und Gasgeschäft) erfreulich. Hier konnten weitere grössere Kunden gewonnen und eine Zulassung für Industrie-PCs für den amerikanischen Markt erreicht werden.

Ergebnisentwicklung

Durch den umsatzbedingten Rohertragsrückgang bei gleichzeitigen inflationsbedingten weltweiten Kostenerhöhungen bei den Personalkosten sank das Betriebsergebnis der Sparte Enclosure Systems um 17,3 % von EUR 34,3 Mio. auf EUR 28,4 Mio. Die Betriebsergebnismarge betrug 13,2 %, nach 14,9 % im Vorjahr.

Vermögens- und Finanzlage

Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen lagen mit EUR 9,5 Mio. unter dem Vorjahr mit EUR 13,8 Mio. Die im Vorjahr gestarteten Modernisierungen der Gebäudeinfrastruktur und Lagertechnik in Deutschland wurde 2024 fortgesetzt und im Bereich der Lagertechnik nahezu abgeschlossen. In Saudi-Arabien wurde eine Edelfabrikation in Betrieb genommen, um das Potenzial dieses vielversprechenden Marktes besser ausschöpfen zu können.

Das betriebliche Nettovermögen erhöhte sich leicht um 1,0 % auf EUR 102,7 Mio. Die Rentabilität des betrieblichen Nettovermögens (ROCE) reduzierte sich – auf hohem Niveau – aufgrund des tiefen Betriebsergebnisses auf 27,6 % nach 33,8 % im Vorjahr.

BETRIEBSERGEBNIS IN MIO. EUR

28,4

IN % ZUM UMSATZ

13,2 %

BRUTTOUMSATZ NACH REGIONEN IN %



- 1 Schweiz **5,3 %**
- 2 Deutschland **48,9 %**
- 3 Übriges Europa **24,2 %**
- 4 Nord- und Südamerika **7,2 %**
- 5 Nah- und Fernost **14,4 %**

AUFTRAGSEINGANG IN MIO. EUR



Der Gang an die Börse



19. Oktober 1987:
Börsencrash,
hier am New York
Stock Exchange.

ULRICH HOCKER Ich habe Hans Vontobel, den Grandseigneur der Zürcher Bankiers, 1986 kennengelernt. Das hatte nichts mit der Phoenix Mecano zu tun, sondern damit, dass ich als Geschäftsführer der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) für unsere Mitgliederzeitschrift «Wertpapier» ein Interview mit ihm machen durfte. Wir trafen uns bei Vontobel in der Bahnhofstrasse 3. Das Interview lief gut, und zwar so gut, dass es irgendwann eher ein Gespräch war – mit gegenseitigem Interesse. Herr Vontobel wusste, dass ich aus einer der Unternehmerfamilien der Industrie-Beteiligungs-Gesellschaft (IBG) stammte, und er schwärmte für die mittelständischen deutschen Unternehmen, die schlank und solide wirtschafteten. Am Ende des Gesprächs überreichte er mir seine persönliche Visitenkarte mit dem Hinweis, ich könne mich jederzeit wieder bei ihm melden.

HEINZ WINZELER In den 1980er-Jahren kannten die Aktienkurse nur eine Richtung: nach oben. Für uns Bankiers waren das paradiesische Zeiten – bis zum 19. Oktober 1987. Zwar gab es Warnzeichen wie die Inflation in den USA, doch so einen Absturz an der Börse hatte niemand erwartet. Los ging es mit der Hong Kong Stock Exchange, die 20, 30 Prozent absackte. Dann folgten die europäischen Börsen, schliesslich die Wallstreet. Verkaufen, verkaufen, verkaufen! Es war der blanke Horror.

ULRICH HOCKER Anfang 1988 rief mich Dr. Goldkamp an und fragte, ob ich nicht Verwaltungsrat der Phoenix Mecano werden wolle. Die Anfrage erstaunte mich wenig, da meine Familie eine der grössten Aktionärinnen der Phoenix Mecano war. Doch Dr. Goldkamp hatte noch einen anderen Hintergedanken im Kopf: Er wollte mich an Bord holen, um den wohl grössten Coup seiner bisherigen Karriere aufzugleisen – den Börsengang der Phoenix Mecano. Schliesslich wusste er, dass ich mich beruflich mit börsenkotierten Unternehmen und Aktionärsstrukturen beschäftigte.

Der geplante Börsengang der Phoenix Mecano war aus der Not geboren. Nach dem Börsencrash 1987 war der Schweizerische Bankverein in finanzielle Schieflage geraten und brauchte Geld. Deshalb wollte er seine 50 Prozent Anteile an der Phoenix Mecano verkaufen, sodass Dr. Goldkamp vor dem Risiko stand, bald mit einem neuen und noch unbekanntem Grossaktionär konfrontiert zu werden. Also fasste er den Entschluss, das Aktienpaket des Bankvereins selbst zu übernehmen und an der Schweizer Börse zu platzieren. Allerdings waren es nach dem Crash denkbar schlechte Zeiten, um eine Firma an die Börse zu bringen, da die Banken und Anleger nun Risiken scheuten. Es kam hinzu, dass niemand – wirklich niemand – auf dem Finanzplatz Zürich diese Firma kannte. Niemand, ausser einem: Hans Vontobel. Dem hatte ich bei unserem ersten Treffen von Phoenix Mecano erzählt – und seine private Visitenkarte hatte ich auch noch!

HEINZ WINZELER Gehäusetechnik? Was bitte schön war Gehäusetechnik? Und dazu Komponenten und technische Gase. Das klang so etwas von unsexy! Deshalb wunderte ich mich, dass der alte Hans Vontobel diese beiden Herren der Phoenix Mecano überhaupt eingeladen hatte. Aber da standen sie jetzt: der hagere Dr. Goldkamp und der grossgewachsene Herr Hocker. Dr. Goldkamp begann mit seiner Präsentation. Und ich merkte sofort: Das war kein Bluffer. Er redete wie gedruckt! Zwar verkaufte er kein Hightech, sondern einfache Produkte, «Komponenten», die aber mit bis zu 30 Prozent Cashflow-Marge. Und das bei immerhin einem Umsatz von 102 Millionen Franken. Diese Firma machte richtig Geld! Plus: Es gab kaum Technologie- und Entwicklungsrisiken. Goldkamp verkaufte keine Träume, sondern einen klaren und soliden Plan.

ULRICH HOCKER Ich kannte Dr. Goldkamp schon als Kind. Mein Vater hatte ihn bei der IBG in Köln zum Geschäftsführer

Industrial Components

Erfreulich entwickelte sich das Geschäft in der Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragung. In den übrigen Bereichen belastete die schwache Verfassung der Absatzmärkte Umsatz und Betriebsergebnis. Mit einer Ergänzungsakquisition wurde die Marktposition im Geschäftsbereich Measuring Technology gestärkt.

BRUTTOUMSATZ
IN MIO. EUR



Auftragslage

Der Auftragseingang der Sparte Industrial Components lag aufgrund von Devestitionen im Vorjahr mit EUR 204,5 Mio. um 3,3 % unter dem Vorjahr. Organisch und in Lokalwährung stieg der Auftragseingang um 1,9 %, vor allem dank hohen Auftragseingängen im Bereich Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragung. Die Book-to-Bill-Ratio betrug 1,11 (im Vorjahr 0,95).

Umsatzentwicklung

Der Bruttoumsatz reduzierte sich um 17,2 % auf EUR 184,6 Mio. Organisch und in Lokalwährungen war ein Umsatzrückgang von 13,1 % zu verzeichnen. In Europa sank der Umsatz um 17,1 %. In Nord- und Südamerika reduzierte er sich um 48,4 % (organisch und in Lokalwährung – 19,6 %). Dagegen erhöhte sich der Umsatz in Nah- und Fernost leicht um 0,9 %.

Der Geschäftsbereich Automation Modules verzeichnete einen Umsatzrückgang um 9,5 % auf EUR 98,2 Mio. In den klassischen Komponentenfeldern der Lineartechnik, Verbindungstechnik und Profilmtechnik verlief das Geschäft rückläufig. Die Modulteknik und das Lösungsgeschäft konnten dagegen gegenüber Vorjahr erfreulicherweise im Umsatz zulegen.

Im am stärksten von Nachfragerückgängen – vor allem im Halbleitermarkt – betroffenen Geschäftsbereich Electrotechnical Components reduzierte sich der Umsatz um 20,1 % auf EUR 46,5 Mio. Der Trend der E-Mobilität hat sich in den europäischen und den nordamerikanischen Märkten abgeschwächt und im Volumengeschäft noch nicht vollständig durchgesetzt. Andererseits liefen die Umsätze mit Komponenten für Wechselrichter hoch.

Der Geschäftsbereich Measuring Technology konnte den Umsatz um 21,9 % steigern (organisch und in Lokalwährung + 3,1 %). Ein starkes Wachstum im Umsatz und im Auftragseingang zeigte der Bereich

Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragung. Ebenfalls konnte der Umsatz im Power Management und für intelligente Ortsnetzstationen gesteigert werden. Aus der Produkteentwicklung für Stromsensoren für Rechenzentren werden erste Umsätze in der zweiten Jahreshälfte 2025 erwartet. Im Rahmen einer Ergänzungsakquisition wurden Aktivitäten eines kleineren Wettbewerbers im Bereich Transformatoren und Drosseln in Deutschland aus einer Insolvenz übernommen und integriert. Diese trugen 2024 EUR 5,9 Mio. zum Umsatz bei.

Ergebnisentwicklung

Die Sparte Industrial Components hatte einen Rückgang des Betriebsgewinnes von EUR 24,1 Mio. auf EUR 6,9 Mio. zu verzeichnen. Per 31. Juli 2024 waren die Anteile der RK Antriebs- und Handhabungs-Technik GmbH (DE) an einen industriellen Käufer veräußert worden. Das Ergebnis 2023 beinhaltete per Saldo Sondererträge in Höhe von EUR 7,5 Mio. aus dem Verkauf der Aktivitäten im Geschäftsbereich Rugged Computing. Die Sparte litt unter der unbefriedigenden Kapazitätsauslastung, insbesondere im Geschäftsbereich Electrotechnical Components. Kapazitätsanpassungen wurden vorgenommen und – wo möglich – Kurzarbeit eingeführt. Im Bereich der Prüftechnik belastete der stark gestiegene Goldpreis die Produktionskosten.

Vermögens- und Finanzlage

Die Investitionen der Sparte erhöhten sich von EUR 5,7 Mio. auf EUR 9,4 Mio. Die Erhöhung ist durch die Lancierung von zwei Neubauprojekten für die Geschäftsbereiche Electrotechnical Components und Measuring Technology in Deutschland bedingt.

Das betriebliche Nettovermögen sank um 2,9 % auf EUR 90,4 Mio. Trotz dieser Reduktion ist die Rentabilität des betrieblichen Nettovermögens (ROCE) aufgrund des Rückgangs des Betriebsergebnisses auf 7,6 % gesunken.

BETRIEBSERGEBNIS IN MIO. EUR

6,9

IN % ZUM UMSATZ

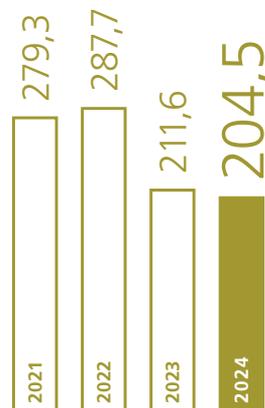
3,7 %

BRUTTOUMSATZ NACH REGIONEN IN %



- 1 Schweiz **7,6 %**
- 2 Deutschland **45,9 %**
- 3 Übriges Europa **25,1 %**
- 4 Nord- und Südamerika **5,0 %**
- 5 Nah- und Fernost **16,4 %**

AUFTRAGSEINGANG IN MIO. EUR



Und das heisst: Wachstum und vertikale Integration. Deshalb die neue Fabrik.

DR. JOSEF GROSS Das war eine Fabrik, wie sie Phoenix Mecano noch nicht gesehen hatte. 36'000 Quadratmeter verteilt auf vier Stockwerke mit klimatisierten Fertigungslinien, flexiblen Montagezellen, Entwicklungszentrum, Showroom, Schulungsräumen, Büros, Lager und Logistik. 10 Millionen Dollar in Stein gemeisselt. Die Botschaft war: Wir sind gekommen, um zu bleiben! Die Fabrik hiess «Dream Factory».

Am Anfang war das «German Engineering» wichtig, um die Messlatte in puncto Qualität und Präzision hochzulegen. Aber die Chinesen sind wissbegierig und vor allem eines: schnell! Fehler sind akzeptabel. Das Einzige, was nicht akzeptiert ist, ist Nichtstun. Wenn ich einen neuen Handschalter entwickeln wollte, dauerte das in Kirchlengern 18 und in Jiaxing neun Monate. «Time to market!» Das war neben den Kosten entscheidend für den chinesischen Markt. Die Konsequenz daraus war, dass ich in der neuen Fabrik ein eigenes Entwicklungszentrum aufbaute, in dem chinesische Ingenieure aus den Fachbereichen Software, Elektronik, Mechanik und Industriedesign beschäftigt waren. Gleichzeitig haben Max und ich in Kirchlengern Stellen abgebaut – langsam und sozial verträglich. Das war die Macht des Faktischen. Heute arbeiten noch 16 Mitarbeiter in Kirchlengern.

MAXIMILIAN KLEINLE Ein Problem in China war das Kopieren. Da hatten wir zahlreiche Gerichtsfälle. Der grösste führte mich 2015 vor ein Geschworenengericht in Baltimore, USA. Ein Mitbewerber hatte Kopien in den Vereinigten Staaten verkauft und damit unsere Patente verletzt. Wir hatten bereits über 2 Millionen Dollar in diesen Rechtsfall investiert. Die Chinesen hatten die besten Anwälte angeheuert, die jetzt vor den Geschworenen – alles Laien – das grosse Konzert von Freihandel und der Zukunft Amerikas anstimmten. Das war noch vor Trump. Unsere Anwälte hingegen waren rhetorisch unfähig. Null Emotionen! Ich habe denen gesagt, dass sie mich in den Zeugenstand bringen müssten, damit ich ein bisschen Feuer vor den Geschworenen machen könne. Aber aus rechtlichen Gründen ging das nicht. Nach fünf Tagen vor Gericht zogen sich die Geschworenen zurück. Nur für eine halbe Stunde, denn es war schönes Wetter und Freitagnachmittag, und alle freuten sich aufs Barbecue. Dann passierte es: Freispruch für die Chinesen! Mir wurde schwindelig, ich bin raus, habe meine Krawatte aufgeknöpft, bin ein paar Schritte gegangen



Dr. Josef Gross,
Geschäftsführer
DewertOkin
Technology Group.

– und in Ohnmacht gefallen. Das war mir noch nie passiert! Als ich wieder bei Kräften war, habe ich Benedikt Goldkamp angerufen. Seine Reaktion: «Herr Kleinle, das ist gut für Ihren Charakter. Wer nicht weiss, wie sich Verlieren anfühlt, wird überheblich.»

PHILIP BROWN Am 8. November 2016 war ich mit Benedikt Goldkamp unterwegs nach Shannon im US-Bundesstaat Mississippi, um die Okin-Niederlassung zu besuchen. Es liefen die Wahlen, und alle Prognosen sahen Hillary Clinton als nächste Präsidentin der USA. Am Abend hatte ich einen Nachtflug von Chicago nach München. Als ich in Deutschland aufwachte, hatte Donald Trump die Wahlen gewonnen. Er hatte massive Strafzölle gegenüber China angedroht. Ich sah dunkle Wolken am Horizont aufziehen.

DR. JOSEF GROSS 2018 traten die von Donald Trump verhängten Strafzölle für über 1'000 chinesische Produktgruppen in Kraft, darunter auch die Möbelindustrie. Zwar verkauften wir unsere Antriebe und Schalter zum Grossteil nicht direkt in die USA, sondern an chinesische Kunden, aber die Kosten, die bei den amerikanischen Importeuren durch die Strafzölle entstanden, verteilten sich natürlich über die gesamte Wertschöpfungskette.

MAXIMILIAN KLEINLE Ich musste damals viel in die USA, um zu verhandeln. Alle Beteiligten waren sich einig, dass die Zölle nicht oder nur zu einem sehr kleinen Teil an die Konsumenten weitergereicht werden sollten. Ziel war es, trotz Strafzöllen den Absatz zu steigern. Am Ende lief es darauf hinaus, dass alle ihre Margen und Preise senken mussten – wir, die chinesischen Betten- und Möbelhersteller und die amerikanischen Importeure. So musste der amerikanische Endkunde – wenn überhaupt – 3 oder 5 Prozent mehr für das Bett oder den Sessel aus China bezahlen.

DR. JOSEF GROSS Die Strafzölle drückten die Margen weiter. Umso dringlicher war es für uns, das Volumen stetig zu vergrössern – im Umsatz, aber auch in der Eigenfertigung. Wir mussten mehr selbst produzieren, statt einzukaufen. Damit sparten wir die Marge des Zulieferers und gewannen an Kontrolle, Know-how und Schnelligkeit in der Entwicklung. Ein Beispiel: 2017 haben wir 30 Prozent unserer Plastikbauteile gespritzt, heute sind es 70 Prozent.

MAXIMILIAN KLEINLE Gleichzeitig forderten unsere Kunden eine «China-plus-Strategie». Man wusste ja nicht, wie sich dieser Handelskonflikt weiterentwickeln würde. So führte der



Maximilian Kleinle auf Geschäftsreise in Vietnam während der Coronapandemie (2020).

DewertOkin Technology Group

Trotz weltweit verhaltenen Möbelmärkten konnte die DewertOkin Technology Group (DOT Group) Auftrags- ein- gang und Umsatz in Lokalwährung dank erfolgrei- cher Kombination von An- trieb- und Beschlagsgeschäft zweistellig steigern und die Rentabilität signifikant auf 23,2 % erhöhen.

**BRUTTOUMSATZ
IN MIO. EUR**



Auftragslage

Der Auftragseingang der Sparte DOT Group erhöhte sich von EUR 348,8 Mio. auf EUR 381,8 Mio. (+9,5 % bzw. organisch und in Lokalwährung +11,5 %) nach einem Anstieg um 23,2 % im Vorjahr. Die Book-to-Bill-Ratio betrug 1,03 (im Vorjahr 1,06).

Umsatzentwicklung

Die Sparte DOT Group verzeichnete mit einem Brutto-umsatz von EUR 370,5 Mio. einen Umsatzanstieg von 12,1 % (organisch und in Lokalwährungen um 14,3 %). Der Möbelmarkt als Endmarkt für die DOT-Produkte entwickelte sich nach einer kurzen Erholungsphase im Vorjahr im Jahr 2024 eher schleppend und hat den Stand von vor Covid-19 noch nicht wieder erreicht. Andererseits hat der Anteil der motorisierten Komfortmö- bel innerhalb der Möbelindustrie weiter zugenommen. Im anspruchsvollen und umkämpften Markt Europa reduzierten sich die Umsätze nochmals um 27,6 %. Im Direktgeschäft in Nord- und Südamerika erhöhten sich die Umsätze um 4,8 % und in Nah- und Fernost war die Umsatzentwicklung mit einem Anstieg um 22,1 % sehr dynamisch.

Die Bruttoumsätze in der Antriebstechnik stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 14,2 % und in der Be- schlagstechnik um 14,8 %. Es gelang weiterhin ver- stärkt, Antriebs- und Beschlagstechnik im Paket zu vertreiben. Im Start-up-Geschäftsbereich Smart Health konnten erste Umsatzerfolge in China erzielt werden. Andererseits wurde im Zuge einer Neuausrichtung Ende 2023 die vormals in diesem Geschäftsbereich geführte ConnectedCare GmbH (vormals BEWATEC ConnectedCare GmbH) aus der Sparte DOT Group herausgelöst.

Ergebnisentwicklung

Die Umsatz- und die damit verbundene Rohertragssteigerung sowie erhöhte Subventionen in China, welchen substanzielle Ausgaben im Zusammenhang mit der komplexen Standortkonsolidierung im neuen Industriepark in Jiaxing gegenüberstehen, bewirkten eine deutliche Verbesserung des Betriebsergebnisses. Dieses betrug EUR 23,6 Mio. im Vergleich zum Vorjahr mit EUR 7,2 Mio., wobei das Vorjahresergebnis mit Sonderaufwendungen für ein Performancesteigerungsprogramm in Höhe von EUR 4,4 Mio. belastet war.

Vermögens- und Finanzlage

Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen lagen mit EUR 17,5 Mio. unter dem Vorjahresniveau von EUR 19,9 Mio. Mit dem Transfer der Fertigung von Funktionsbeschlägen wurde die letzte Phase des Ausbaus des neuen Industrieparks in Jiaxing weitgehend abgeschlossen. Es sind nun sämtliche Produktionsaktivitäten der Sparte in China an einem Standort konsolidiert.

Aufgrund der Geschäftsausweitung erhöhte sich das betriebliche Nettovermögen um 22,5% auf EUR 101,9 Mio. Durch das erheblich höhere Betriebsergebnis stieg die Rentabilität des betrieblichen Nettovermögens (ROCE) dennoch stark von 8,6% auf 23,2%.

BETRIEBSERGEBNIS IN MIO. EUR

23,6

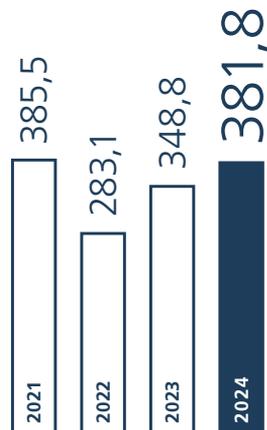
IN % ZUM UMSATZ

6,4%

BRUTTOUMSATZ NACH REGIONEN IN %



AUFTRAGSEINGANG IN MIO. EUR



Herkunft und Zukunft

Like potters at the wheel, organizations must make sense of the past if they hope to manage the future. Only by coming to understand the patterns that form in their own behavior do they get to know their capabilities and their potential. Thus crafting strategy, like managing craft, requires a natural synthesis of the future, present, and past. (Prof. Henry Mintzberg, Crafting Strategy, 1987)

INES KLJUCAR Es ist vor allem das Verdienst der älteren Generationen, dass Phoenix Mecano innert 50 Jahren zu einem erfolgreichen globalen Unternehmen herangewachsen ist. Die Firmengruppe hat in der Vergangenheit zahlreiche Krisen gemeistert – und dass sie jeweils gestärkt aus ihnen hervorgegangen ist, lag auch daran, dass Phoenix Mecano auf Kontinuität gesetzt hat. Doch Kontinuität hat auch ihre Schattenseiten. In Zeiten beschleunigten Wandels verändern wir uns zu langsam. Wir brauchen mehr Diversität, mehr Digitalisierung, mehr Marktperspektive. Wir müssen lernen, statt in Produkten aus Kundensicht zu denken, also in Lösungen und Anwendungsbereichen. In einzelnen Märkten gelingt uns das gut, doch es braucht mehr global gedachte Vertriebsstrategien und weniger von unserem Einzelkämpfertum, um wirklich skalieren zu können. Vielleicht müssen wir uns auch von unserer dualen Identität – Phoenix Mecano und die Stammhäuser – wegbewegen und eine einheitliche Gruppenidentität aufbauen. International ist Phoenix Mecano schon heute eine viel stärkere Marke als in Deutschland, und unsere Vertriebsorganisationen nutzen das in vielen Anwendungsbereichen für Cross-Selling. Ich denke, dass diese Auseinandersetzung zwischen Phoenix Mecano und den Stammhausmarken im Sinne eines kundenorientierten und produktübergreifenden Angebotsportfolios neu geführt werden muss.

RENÉ SCHÄFFELER Unsere Gruppe ist immer noch sehr breit aufgestellt. Das macht sie einerseits widerstandsfähig, andererseits fehlt uns in einigen Bereichen die kritische Grösse. Um diese zu erreichen, braucht es einen Fixpunkt. Denn wir sind schlichtweg nicht gross genug, um überall gleichzeitig und gleichermassen in Wachstum zu investieren.

Wir benötigen also einen Anker, müssen uns aber gleichzeitig öffnen und weiterbewegen. Es sind deshalb Offenheit und Mut für länder- und gesellschaftsübergreifendes Denken gefordert. Gerade mit Blick auf unseren wichtigsten Markt und Standort – Deutschland – müssen wir mehr über den Teller- und den Rand hinausschauen. Denn in Deutschland sind wir mit grossen strukturellen Herausforderungen und einer zunehmend lähmenden Bürokratie konfrontiert.

Es geht bei diesen strategischen Fragen wie immer in unserer 50-jährigen Geschichte um die richtige Balance zwischen zentraler und dezentraler Steuerung. In den Bereichen Finanzen und IT sind diesbezüglich zentrale Lösungen zu priorisieren. Die Gruppe braucht beispielsweise kurz- oder mittelfristig eine integrierte ERP-Landschaft als Basis für eine stärkere Automatisierung und effizientere Koordination interner Prozesse und Warenströme. Ferner werden zentrale oder regionale «Shared Services» weiter an Bedeutung gewinnen.

SAURABH SHUKLA Die Unternehmenskultur von Phoenix Mecano wird auch in Zukunft der Schlüssel zum Erfolg sein: dezentrale Führung, Vertrauen, schnelle Entscheidungen, Kundennähe, Kollaboration, Selbstverantwortung und Unternehmertum. Allerdings müssen wir unsere Ziele neu ausrichten. Wir sind zwar sehr gut diversifiziert – und das hat uns durch so manche Krisen geholfen –, doch die Diversifizierung hat ein Ausmass erreicht, das nur noch schwer zu managen ist. Wir müssen uns auf Themen und Megatrends konzentrieren, von denen wir glauben, dass wir mit unseren Produkten und unserem Fachwissen die weltweit besten Lösungen anbieten können. Wir müssen unsere Verkaufsgesellschaften, die europäischen Entwicklungs- und Vertriebszentren und den kostengünstigsten Standort für Produktentwicklung und -herstellung aufeinander abstimmen. Die Zukunft gehört den Unternehmen, die den globalen Unternehmenswert wirklich nutzen können. Für diese Zukunftsthemen brauchen wir mehr junge Mitarbeitende, nicht zuletzt deshalb, weil auch unsere Kunden immer jünger werden.

BENEDIKT GOLDKAMP Phoenix Mecano ist kein grosses Schlachtschiff, sondern ein Flottenverbund aus agilen Schnellbooten. Manchmal geraten diese Boote in einen Sturm, dann kommen andere zu Hilfe. Aber jedes Boot trägt Eigenverantwortung. Dieser Ansatz hat uns zu einer mittelständischen Gruppe mit globalem Fussabdruck gemacht, so, wie das kaum ein anderes Industrieunternehmen unserer Grös-

Aktieninformationen

Die Aktien der Phoenix Mecano AG sind an der SIX Swiss Exchange in Zürich kotiert. Das Aktienkapital von CHF 960 500 ist aufgeteilt in 960 500 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1.00. Es bestehen keine Eigentums- oder Stimmrechtsbeschränkungen. Mittel, die nicht für das interne Wachstum benötigt werden, werden in Form von Dividenden, Nennwertrückzahlungen und Aktienrückkäufen an die Anteilseigner zurückgeführt. Seit der Publikumsöffnung 1988 wurde das Aktienkapital nicht erhöht. Es entspricht der Politik der Phoenix Mecano AG, das Unternehmenswachstum aus eigenen Mitteln zu finanzieren.

OPTING-OUT UND OPTING-UP

Die Gesellschaft machte keinen Gebrauch von der im Börsengesetz vorgesehenen Möglichkeit, einen Übernehmer von der Verpflichtung zu einem öffentlichen Kaufangebot auszuschliessen. Der Grenzwert für die Pflicht zur Unterbreitung eines Angebotes im Sinne von Art. 32 des Bundesgesetzes über die Börsen und den Effektenhandel beträgt 45 % der Stimmrechte.

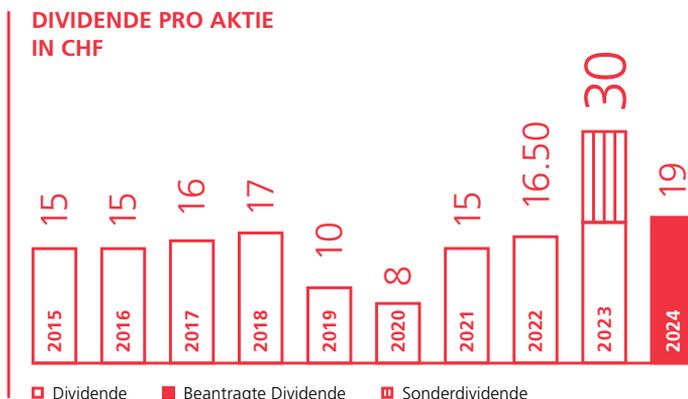
AUSSCHÜTTUNG UND DIVIDENDENPOLITIK

Die Zielausschüttungsquote für Dividendenzahlungen beträgt 40 % bis 50 % des um Sonderfaktoren bereinigten Ergebnisses nach Steuern. Die starke Bilanz sowie der hohe freie Cashflow stellen die Finanzierung des organischen Wachstums sowie allfälliger Akquisitionen nachhaltig sicher. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vom 22. Mai 2025 eine Dividende von CHF 19.00 vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 51 %.

Die Aktie wird von folgenden Analysten begleitet:

- UBS AG: Jörn Iffert, joern.iffert@ubs.com
- Research Partners: Reto Huber, reto.huber@researchpartners.ch
- Zürcher Kantonalbank: Michael Inauen, michael.inauen@zkb.ch
- Baader Helvea, Michael Roost, mroost@helvea.com

Kotierung	SIX Swiss Exchange/Zürich
Valorennummer	126133810
ISIN	CH1261338102
Reuters	PM.S
Bloomberg	PMN.SW
Legal Entity Identifier (LEI)	529900SWF06EKV11JY11.



KURSENTWICKLUNG 1. JANUAR 2020 – 28. FEBRUAR 2025

in CHF



AKTIENKENNZIFFERN AUF EINEN BLICK

		2024	2023	2022	2021	2020
	Einheiten					
Aktienkapital (Namenaktien à nominal CHF 1,00)	CHF	960 500	960 500	960 500	960 500	960 500
Eigene Aktien	Anzahl	24 617	5 453	86	189	491
Dividendenberechtigigt	Anzahl	935 883	955 047	960 414	960 311	960 009
Betriebsergebnis pro Aktie ¹	EUR	55,0	65,0	55,8	46,1	23,4
Periodenergebnis pro Aktie ¹	EUR	39,1	47,6	40,6	31,6	9,2
Eigenkapital pro Aktie ¹	EUR	309,6	298,1	272,1	249,9	196,1
Freier Cashflow pro Aktie ¹	EUR	21,3	60,3	12,4	28,0	10,8
Dividende	CHF	19.00 ⁴	30.00 ⁵	16.50	15.00	8.00
Börsenkurs						
höchst	CHF	536	441	421.50	502	494.50
tiefst	CHF	414	328	294	396	312
Jahresendkurs	CHF	425	434	329	405.50	464.50
Marktkapitalisierung	Mio. CHF	408.2	416.9	316.0	389.5	446.2
Dividendenrendite ²	%	4,5 ⁴	6,9 ⁵	5,0	3,7	1,7
Aktienrendite	%	4,8	36,9 ⁵	-15,2	-11,0	-0,8
Ausschüttungsquote ³	%	51 ⁴	65 ⁵	40	44	81
Kurs-Gewinn-Verhältnis 31.12.		11,4	9,4	8,1	11,9	46,9

¹ Basis dividendenberechtigte Aktien per 31. Dezember 2024.

² Dividende im Verhältnis zum Jahresendkurs.

³ Dividende (nur dividendenberechtigte Aktien) im Verhältnis zum Periodenergebnis.

⁴ Gemäss Dividendenantrag an die Generalversammlung vom 22. Mai 2025. Dividendenantrag von CHF 19.00.

⁵ Dividende CHF 18.00 plus Sonderdividende CHF 12.00.

Nachhaltigkeit

Phoenix Mecano veröffentlicht einen Nachhaltigkeitsbericht in Anlehnung an die Global Reporting Initiative und will den CO₂-Ausstoss aus eigener Geschäftstätigkeit bis 2030 halbieren. Die Daten und Berechnungen der Treibhausgasemissionen für Scope 1 und 2 wurden für das Geschäftsjahr 2024 erstmals extern geprüft.

Über den Erfolg der wirtschaftlichen Tätigkeit hinaus legt Phoenix Mecano seit jeher grossen Wert darauf, Verantwortung für Mitarbeitende zu übernehmen, Sorge zur Umwelt zu tragen und einen positiven Beitrag zur Gesellschaft zu leisten. Diese Grundsätze stehen im Einklang mit dem Prinzip des nachhaltigen Handelns, welches wirtschaftliche, ökologische und soziale Aspekte umfasst.

Nachhaltigkeit gewinnt bei Investoren, Kunden, Mitarbeitenden und beim Gesetzgeber weiter an Bedeutung. Um diesen steigenden Anforderungen hinsichtlich Transparenz zu entsprechen und das eigene Engagement besser sichtbar zu machen, hat Phoenix Mecano 2022 zum ersten Mal einen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Die in Anlehnung an den Standard der Global Reporting Initiative (GRI) erhobenen Daten bilden die Grundlage für die zielgerichtete Steuerung der Aktivitäten in diesem Bereich.

EBENEN DER NACHHALTIGKEIT

Für den Nachhaltigkeitsbericht wurden die zu evaluierenden Bereiche anhand der GRI-Kriterien definiert, gewichtet und in drei Ebenen gegliedert. Die entsprechenden Themen verteilen sich auf die wirtschaftliche Ebene, die soziale Ebene und die ökologische Ebene.

LESEN SIE DEN AUS-
FÜHRLICHEN BERICHT AUF
[WWW.PHOENIX-MECANO.
COM/DE/NACHHALTIGKEIT](http://WWW.PHOENIX-MECANO.COM/DE/NACHHALTIGKEIT)

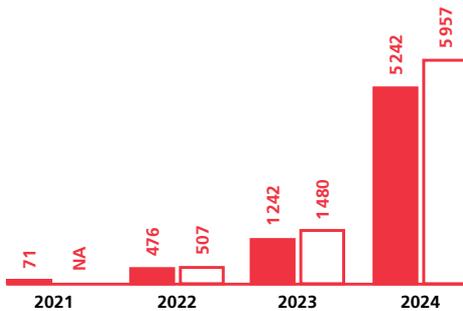
CO₂-STRATEGIE

Phoenix Mecano will den eigenen CO₂-Ausstoss massiv reduzieren und dabei einen positiven EBIT-Effekt und einen möglichst grossen ökologischen Nutzen erzeugen. Bis spätestens im Jahr 2050 soll die eigene Geschäftstätigkeit (Scope 1+2) CO₂-neutral werden, wobei dieses Ziel so weit wie möglich über eine Reduktion des CO₂-Ausstosses erreicht werden soll. In einer ersten Etappe bis 2030 will Phoenix Mecano den CO₂-Ausstoss aus eigener Geschäftstätigkeit pro Umsatzeinheit im Vergleich zum Jahr 2021 halbieren. Dazu wurde eine Reihe von Massnahmen definiert, die fortlaufend umgesetzt werden.

Zu den wichtigsten Stellhebeln gehören Effizienzmassnahmen, die neben Produktivitätsverbesserungen auch auf eine Reduktion des CO₂-Fussabdrucks abzielen. Ein weiteres wichtiges Element sind Photovoltaikanlagen zur Erzeugung von grünem Strom für den Eigengebrauch. Photovoltaik-Anlagen mit einer jährlichen Stromproduktion von knapp 6000 MWh sind bereits in Betrieb, unter anderem an den wichtigen Produktionsstandorten in Jiaying (China), Kecskemét (Ungarn), Sibiu (Rumänien), und Pune (Indien). 2024 deckte selbst produzierter Solarstrom rund 12 % des Stromverbrauchs der Phoenix Mecano-Gruppe. 2025 kommen Solaranlagen mit weiteren 3000 MWh Jahresproduktion dazu. Der Ersatz von Maschinen durch sparsamere Modelle und die energetische Sanierung von Gebäuden im Rahmen von Ersatzinvestitionen tragen ebenfalls dazu bei, den Energieverbrauch und damit die CO₂-Emissionen zu senken.

ENTWICKLUNG PRODUKTION UND EIGENVERBRAUCH VON SOLARSTROM

PV-Strom MWh



- Eigenverbrauch PV-Strom
- Eigenproduktion PV-Strom

ENTWICKLUNG DER EMISSIONEN

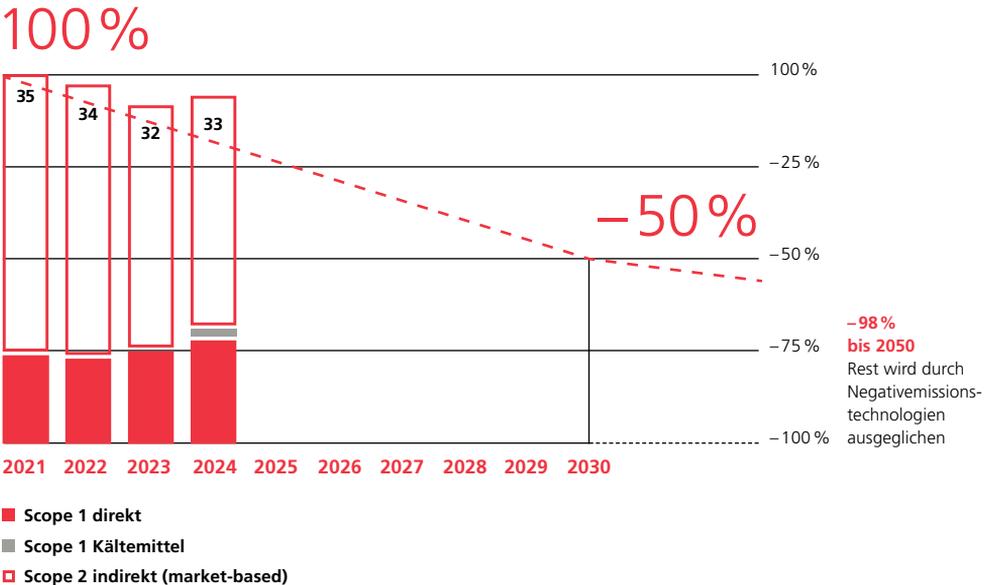
Die meisten Standorte der Gruppe konnten ihre Emissionen im Berichtsjahr deutlich reduzieren. Dies ist zum einen auf die ergriffenen Energieeffizienzmassnahmen zurückzuführen; zum anderen hat vielerorts der Anteil an erneuerbaren Energien beim Strommix zugenommen. Innerhalb der Phoenix Mecano-Gruppe kam es jedoch zu einer Verschiebung der Aktivitäten: während die beiden Industriesparten Enclosure Systems und Industrial Components weniger Umsatz erwirtschafteten als im Vorjahr, stieg die Nachfrage nach den Produkten der Sparte DewertOkin Technology Group zweifellos. Die DOT Group ist in einem Geschäftsbereich mit hohem Volumen tätig und verarbeitet grosse Mengen Material in energieintensiven Prozessen wie Bearbeitung von Stahlteilen und Kunststoffspritzguss. Diese Verschiebung von Aktivitäten zur energieintensiven Sparte DOT Group ist einer der Gründe, weshalb der Energieverbrauch der Phoenix Mecano-Gruppe trotz praktisch unverändertem Umsatz um 10 % zunahm.

Hinzu kommt dass mit der Inbetriebnahme des neuen Industrieparks in Jiaxing die Produktionsflächen erweitert wurden und Produktionsprozesse, die zuvor an Lieferanten ausgelagert wurden waren, neu in-house durchgeführt werden.

Die Folge war, dass der Energieverbrauch der DOT Group im Vergleich zum Vorjahr stark anstieg (+33 %). Eine neu in Betrieb genommene Photovoltaikanlage am Standort Jiaxing vermochte einen Teil dieses Mehrverbrauchs zu absorbieren, sodass die Treibhausgasemissionen der DOT Group mit +20 % weniger stark zunahm als der Energieverbrauch. Trotzdem stiegen die Emissionen in Scope 1 und 2 der Phoenix Mecano-Gruppe um 2,3 %, obwohl in den Industriesparten der Energieverbrauch um 2,7 % und die Treibhausgasemissionen um 13 % zurückgingen. Im Geschäftsjahr 2024 wurden erstmals die Emissionen aufgrund von Kältemitteln erfasst. Sie machten rund 1,7 % der Treibhausgasemissionen der Phoenix Mecano-Gruppe aus.

HALBIERUNG DER EMISSIONEN BIS 2030 (SCOPE 1 UND 2)

t CO₂eq pro 1 Mio. Umsatz



KLIMABEZOGENE RISIKEN UND CHANCEN

Phoenix Mecano hat die wesentlichsten klimabezogenen Risiken und Chancen nach den Richtlinien der «Task Force on Climate-related Financial Disclosures» (TCFD) identifiziert und bewertet.

Dabei wurde beschrieben, wie sich die Risiken und Chancen auf die Geschäftstätigkeit auswirken könnten und welche Massnahmen Phoenix Mecano ergreifen kann. Gemäss den TCFD-Empfehlungen wird zwischen physikalischen Risiken sowie Transitionsrisiken und -chancen unterschieden.

Physikalische Risiken beinhalten kurzfristige akute Extremereignisse wie Stürme, Überschwemmungen oder Erdbeben sowie längerfristige chronische, lokale Auswirkungen wie steigende Durchschnittstemperaturen, Anstieg des Meeresspiegels oder vermehrte Trockenperioden.

Insgesamt werden die physikalischen Risiken, welche insbesondere die Produktion und Infrastruktur betreffen, als gering bis moderat eingestuft.

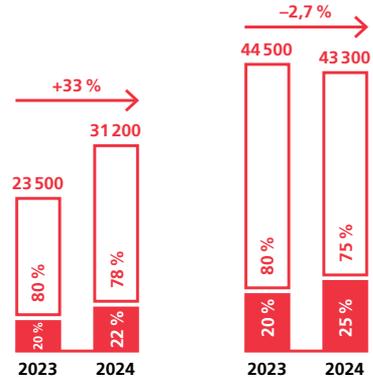
Transitionsrisiken und -chancen ergeben sich durch neue Gesetze und verschärfte Regulierungen, neue Technologien, gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends und Rahmenbedingungen, die durch den Klimawandel ausgelöst werden.

Insgesamt bergen die angesprochenen Trends und Veränderungen hinsichtlich Energiekosten, CO₂-Steuer und erhöhter Reportingvorgaben geringe Risiken. Primär ergeben sich für Phoenix Mecano Chancen, beispielsweise um neue Anwendungsgebiete im Bereich grüne Technologie zu erschliessen und Marktanteile zu gewinnen.

Eine ausführliche Einschätzung der klimabezogenen Risiken und Chancen findet sich im Nachhaltigkeitsbericht auf Seite 11.

ENERGIEVERBRAUCH DOT VS. REST DER GRUPPE

Energieverbrauch in MWh



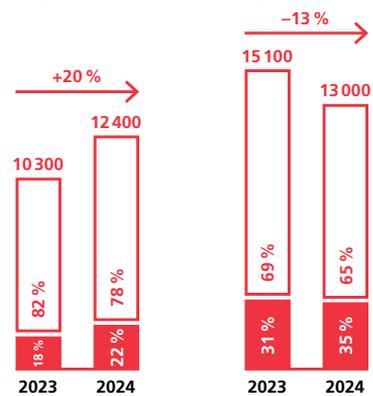
DewertOkin
Technology Group

Andere

- Erneuerbare Energie
- Nicht erneuerbare Energie

EMISSIONEN DOT VS. REST DER GRUPPE

Scope 1 & 2 Emissionen t CO₂eq



DewertOkin
Technology Group

Andere

- Scope 1 Emissionen (ohne Kältemittel)
- Scope 2 Emissionen (market-based)

KONFLIKTMINERALIEN UND KINDERARBEIT

Der Verhaltenskodex von Phoenix Mecano verlangt explizit die Einhaltung der Menschenrechte. Dazu gehören insbesondere die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) und die Konventionen der Vereinten Nationen über Rechte des Kindes und über Menschenrechte.

Phoenix Mecano unterliegt der Berichterstattungspflicht über nichtfinanzielle Belange nach Artikel 964bis OR. Bereits für das Geschäftsjahr 2021 hat Phoenix Mecano diese Vorgaben umgesetzt und in ihrem Nachhaltigkeitsbericht über nichtfinanzielle Belange kommuniziert.

Zusätzlich zur nichtfinanziellen Berichterstattung führt die Regelung in den Bereichen «Konfliktmineralien» und «Kinderarbeit» eine Sorgfalts- und Berichterstattungspflicht ein.

In den Anwendungsbereich fallen Unternehmen, die entweder Mineralien (Erze und Konzentrate) oder Metalle, die Zinn, Tantal, Wolfram oder Gold (3TG) enthalten, aus Konflikt- oder Hochrisikogebieten einführen oder in der Schweiz bearbeiten, oder Produkte/

Dienstleistungen – auch weltweit – anbieten, für die ein begründeter Verdacht besteht, dass sie von Kindern hergestellt oder erbracht wurden.

Phoenix Mecano hält die gesetzlichen Vorgaben ein und ist aufgrund der geringen Einfuhr- und Bearbeitungsmengen der 3TG in die Schweiz von den Sorgfaltspflichten befreit. Dennoch fordert Phoenix Mecano weltweit bei den Lieferanten von 3TG Angaben zu den Schmelzhütten/Raffinerien ein. Die Lieferanten füllen das Formular (Conflict Minerals Reporting Template) der RMI Responsible Minerals Initiative (Initiative für verantwortungsvolle Mineralien) aus und Phoenix Mecano prüft, ob die Schmelzhütten RMI-konform sind.

Hinsichtlich Kinderarbeit wird jährlich überprüft, ob es in den Gesellschaften selbst oder bei den Lieferanten Hinweise auf Kinderarbeit gibt. Für das Berichtsjahr wurden keine Fälle von Kinderarbeit oder entsprechende Verdachtsmomente gemeldet.

Um auch unter dem Jahr eine Anlaufstelle für die Meldung von Verdachtsmomenten zu haben, wurde ein digitales Hinweisgebersystem aufgebaut.

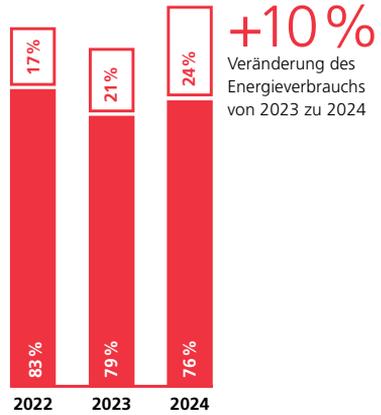
DREI HEBEL DER CO₂-STRATEGIE

		
Neue Technologie Effizientere Maschinen, energetische Sanierungen, Elektrofahrzeuge, grüner Strom	Lean Measures (J2OX) in Produktion und Administration	Investition in eigene Solaranlagen 12 GWh, 6 GWh davon sind bereits in Betrieb
Geschätzter Effekt bis 2030	Geschätzter Effekt bis 2030	Geschätzter Effekt bis 2030
> 20%	> 15%	> 15%

ENERGIEVERBRAUCH

(Endenergieverbrauch)

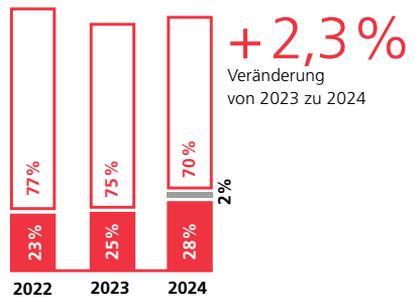
Gesamt 2024: 74 511 MWh



- Erneuerbarer Energieverbrauch
- Nicht erneuerbarer Energieverbrauch

CO₂-EMISSIONEN

Gesamt 2024: 25 911 t CO₂eq



- Scope 1 direkt
- Scope 1 Kältemittel
- Scope 2 indirekt (market-based)

WIRTSCHAFTLICHE EBENE

Phoenix Mecano verfolgt eine langfristige Wachstumsstrategie. Diese basiert auf Wachstumstreibern entlang von Megatrends. Phoenix Mecano erachtet nachhaltiges Wachstum und Profitabilität als unabdingbar für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, die Wertschöpfung und die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Die dezentrale Unternehmensstruktur begünstigt die Nähe zu den Kunden, fördert kontinuierliche Verbesserungen der betrieblichen Exzellenz und ermöglicht eine schmale Kostenbasis.



Ein wichtiger Baustein für die Energiewende Wasserstoff ist unverzichtbar für eine klimafreundliche Zukunft. Explosionsgeschützte Gehäuse von ROSE schützen die Steuerungssysteme der Wasserstoff-Infrastruktur.

ROSE Systemtechnik produziert seit Jahrzehnten explosionsgeschützte (Ex-)Gehäuse aus Aluminium, Polyester und Edelstahl für Branchen wie Chemie, Petrochemie, Öl und Gas. Diese Gehäuse erfüllen die Sicherheitsstandards der ATEX- und der IECEx-Richtlinien für explosionsgefährdete Bereiche im Gas- und Staubexplosionsschutz. Sie sind auch für den Einsatz in den USA, Grossbritannien, Brasilien, Südafrika und China zugelassen. Die Ausführungen reichen von eigensicheren Modellen (Ex i) bis hin zu druckgekapselten Modellen (Ex d).



Ex d-Gehäuse sind flammendurchschlagsicher, das heisst, sie schliessen eine Explosion im Inneren ein und verhindern deren Ausbreitung nach aussen. Der Flammenweg in Ex d-Gehäusen kühlt Funken, Flammen und heisse Gase ab und verhindert so die Entzündung der umgebenden explosionsfähigen Atmosphäre.

Da Ex d-Gehäuse einen so hohen Schutz bieten, können darin auch nicht Ex-zertifizierte Standardkomponenten verwendet werden. Dadurch kann der Anwender aus einer Vielzahl von auf dem Markt erhältlichen Automatisierungskomponenten wählen.



Entstehung der Wertschöpfung

in TEUR	Erläut.	2024	2023
Nettoumsatz		770 773	775 491
Aktivierete Eigenleistungen und übrige Erträge		24 654	26 918
Materialaufwand		- 392 768	- 382 172
Übriger Betriebsaufwand	A	- 99 885	- 104 022
Abschreibungen/ Amortisationen		- 23 791	- 23 240
Übriges nicht operatives Ergebnis	B	- 406	531
Wertschöpfung		278 577	293 506

Verteilung der Wertschöpfung

in %	Erläut.	2024	2023
Mitarbeitende	C	80,5	77,7
Öffentliche Hand	D	6,1	6,2
Aktionäre	E	13,9	6,1
Fremdkapitalgeber (Nettozinsaufwand)		0,2	0,6
Unternehmen (einbehaltene Gewinne)	F	- 0,7	9,4
Wertschöpfung		100,0	100,0

- A Ohne Kapitalsteuern und übrige nicht gewinnabhängige Steuern.
- B Finanzergebnis ohne Nettozinsaufwand plus anteiliges Ergebnis assoziierter Gesellschaften.
- C Personalaufwand.
- D Laufende Ertragssteuern, Kapitalsteuern und übrige nicht gewinnabhängige Steuern.
- E Ausbezahlte Dividenden im Geschäftsjahr und Aktienrückkäufe innerhalb des Aktienrückkauf-Programmes.
- F Periodenergebnis abzüglich bereits ausbezahlter Dividenden im Geschäftsjahr und Aktienrückkäufe innerhalb des Aktienrückkauf-Programmes.

SOZIALE EBENE

Die Nachhaltigkeit, die Phoenix Mecano auf sozialer Ebene wahrnimmt, drückt sich im Verhalten gegenüber ihren Anspruchsgruppen aus. Den Mitarbeitenden bietet das Unternehmen ein faires, sicheres Arbeitsumfeld und eine Kultur, die das individuelle Potenzial anerkennt und ausschöpft. Auch bei der Auswahl ihrer Lieferanten achtet Phoenix Mecano darauf, dass diese einen fairen, gesetzeskonformen Umgang mit ihren Mitarbeitenden pflegen.



Gemeinschaften stärken und die Natur bewahren

Phoenix Mecano India sichert den Zugang zu sauberem Wasser in einem abgelegenen Dorf und trägt durch das Pflanzen von Bäumen zum Schutz der Umwelt bei.

Chikhalgaon ist ein abgelegenes Dorf ohne moderne Infrastruktur in der Nähe des Standorts von Phoenix Mecano India in Pirangut. Phoenix Mecano India engagiert sich für die Region, in der sie tätig ist, und beschloss, den 1 500 Dorfbewohnern zu helfen.

Da sauberes Wasser die Grundlage für ein gesundes Leben ist, wurde die natürliche Trinkwasserquelle angezapft und in den Wassertank des Dorfes geleitet, sodass nun jeder Haushalt Zugang zu sauberem Wasser hat. Gleichzeitig sanierte Phoenix Mecano India die baufällige Wasserleitung und beseitigte damit ein grosses Gesundheitsrisiko.



Nachher

Am Weltumwelttag spendete das Unternehmen den Bauern von Chikhalgaon 1700 Obstbäume und pflanzte 1 300 Bäume auf einem nahe gelegenen Berg. Damit leistet Phoenix Mecano India einen Beitrag zur Erhaltung der Natur und zur Schaffung eines gesünderen Ökosystems für künftige Generationen.



DIVERSITÄT DER MITARBEITENDEN

Anzahl Mitarbeitende



- Frauen
- Männer

DIVERSITÄT AUF FÜHRUNGSEBENEN

Anzahl Mitarbeitende



- Frauen
- Männer

ÖKOLOGISCHE EBENE

Zum Schutz der Umwelt und des Klimas ist Phoenix Mecano bestrebt, den Energieverbrauch zu senken und den Anteil erneuerbarer Energien für Strom, Wärme und Mobilität auszubauen. In der Produktion werden die natürlichen Ressourcen sorgsam genutzt, um die Auswirkungen auf die Umwelt gering zu halten.



Recyclingquote von Abfällen fast verdoppelt
Die DewertOkin Technology Group stellt aus Angussteilen Transportkisten her und konnte so über 100 Tonnen Ausschussmaterial wiederverwenden.

Die Spritzgusswerkstatt der DewertOkin Technology Group verbraucht rund 1 200 Tonnen Kunststoffgranulat pro Jahr. 90 % davon werden zu verschiedenen Kunststoffteilen verarbeitet, die restlichen 10 %, etwa 120 Tonnen, sind Angüsse, die abgeschnitten werden. Um die Recyclingeffizienz zu erhöhen, wird dieses Material geschreddert und für Transportkisten verwendet. Dank dieser Initiative wurden aus dem Anguss fast 60 000 Transportboxen hergestellt, wobei jede Box 1,8 Kilogramm recyceltes Material enthält, insgesamt 107 Tonnen. Dadurch konnte die DewertOkin Technology Group das Abfallrecycling um 87 % steigern und ihr Engagement für den Umweltschutz und die Förderung nachhaltiger Praktiken unter Beweis stellen.

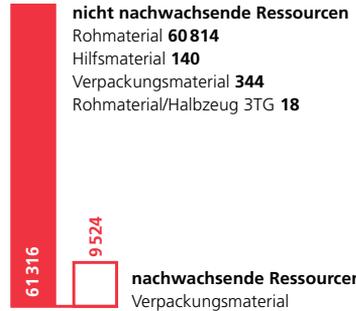


ENTWICKLUNG WASSERVERBRAUCH



■ **Gesamtverbrauch Wasser**
 an allen Standorten in m³/a

MATERIALVERBRAUCH
 t/a



nicht nachwachsende Ressourcen
 Rohmaterial **60 814**
 Hilfsmaterial **140**
 Verpackungsmaterial **344**
 Rohmaterial/Halbzeug 3TG **18**

nachwachsende Ressourcen
 Verpackungsmaterial

Finanzkalender

23. APRIL 2025 11.00 Uhr	BILANZMEDIENKONFERENZ Geschäftsjahr 2024, 1. Quartal 2025	Widder Hotel, Zürich
15. MAI 2025 12.00 Uhr	SCHLIESSUNG AKTIENREGISTER	
22. MAI 2025 15.00 Uhr	GENERALVERSAMMLUNG	Vienna House zur Bleiche, Schaffhausen
26. MAI 2025	EX-TAG	
27. MAI 2025	RECORD DAY	
28. MAI 2025	DIVIDENDENZAHLUNG	
19. AUGUST 2025 07.00 Uhr	MEDIENMITTEILUNG Halbjahresresultate 2025	Detaillierter Bericht 1. Halbjahr 2025
30. OKTOBER 2025 07.00 Uhr	MEDIENMITTEILUNG 3. Quartal 2025	

Adressen

SITZ DER GRUPPE

Phoenix Mecano AG
Hofwisenstrasse 6
Postfach
CH-8260 Stein am Rhein

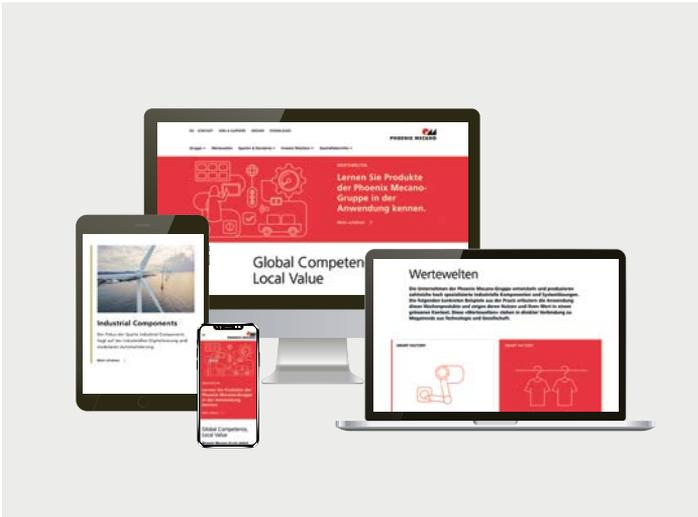
KONTAKTADRESSE

Phoenix Mecano Management AG
Lindenstrasse 23
CH-8302 Kloten

Telefon +41 43 255 42 55

info@phoenix-mecano.com
www.phoenix-mecano.com

Multimedial



Phoenix Mecano hält die Auflage des gedruckten Geschäftsberichts als Beitrag zur Nachhaltigkeit möglichst klein und schafft dafür multimedialen Mehrwert.

Ausführliche Informationen jederzeit und überall nutzbar finden Sie online:

- Quickreport
- interaktives Chart-Tool
- Download-Center
- Video-Interview mit Benedikt A. Goldkamp, Verwaltungsratspräsident und Dr. Rochus Kobler, CEO

phoenix-mecano.com/geschaeftsbericht

WEITERE AUSKÜNFTE

Benedikt A. Goldkamp

Präsident des Verwaltungsrates

Dr. Rochus Kobler

Chief Executive Officer

Philipp Eberhard

Corporate Communications/
Investor Relations

Telefon +41 43 255 42 55
info@phoenix-mecano.com
www.phoenix-mecano.com

IMPRESSUM

Redaktion

Ruoss Markus
Corporate Communications
9630 Wattwil

Unterstützung im Bereich Nachhaltigkeitsreporting

Nathalie Benkert und
Larissa Lienhard
Amstein + Walthert AG
8050 Zürich

Konzept, Design, Beratung und Realisation

Linkgroup AG
8008 Zürich

Fotos

Phosstudio Ltd.
Rosengartenstrasse 75
8037 Zürich

Druck

Neidhart+Schön Group AG
8037 Zürich





**Erfolg ist immer
der Schnee von gestern**

Zeitzeuginnen und Zeitzeugen
erzählen die Geschichte der
Phoenix Mecano-Gruppe
1975–2025

Christoph Kohler