

## Lagebericht der Phoenix Contact GmbH & Co. KG zum 31.12.2023

### 1. Grundlagen

#### a) Geschäftsmodell

Unter einer globalen Dachmarke bietet die Phoenix Contact GmbH & Co. KG innovative Produkte, Lösungen und Digitalisierungskompetenzen für die Elektrifizierung, Vernetzung und Automatisierung aller Sektoren von Wirtschaft und Infrastruktur. Damit befähigt das Familienunternehmen Industrie und Gesellschaft bei der Transformation in eine nachhaltige Welt mit langfristigen Wachstumsperspektiven für alle. Das Kerngeschäft ist in drei Business Areas organisiert, die den strategischen Kern der Phoenix Contact-Gruppe bilden.

Neben den Business Areas werden durch den Geschäftsbereich „New Business“ neue potenzielle Geschäftsfelder entwickelt. In dieser Rolle greifen die Verantwortlichen unter anderem Herausforderungen der Digitalisierung, Elektrifizierung und veränderten Mobilität auf, die nicht im strategischen Kern der Business Areas liegen und tragen somit zur Weiterentwicklung der Phoenix Contact GmbH & Co. KG bei.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor dieser Business Area<sup>1</sup> (BA)- sowie New Business-Strukturen ist deren weitgehende Eigen- und Ergebnisverantwortung im Rahmen definierter Vorgaben und Richtlinien der Gruppe. Bei gleichzeitigem Erhalt der Gruppenstärke werden auf diese Weise dezentrales „Unternehmertum“, Kundenorientierung und Diversifizierung gestärkt.

Zur Phoenix Contact-Gruppe gehören weltweit mehr als 50 Vertriebsgesellschaften, welche die Nähe zu den Märkten und Kunden sicherstellen. Die lokalen Geschäftsführungen bilden die verantwortliche Klammer zwischen den Business Areas und der jeweiligen Landesgesellschaft, sichern Synergien und Ressourcen für die Markteinführung und -durchdringung und verantworten im Rahmen der Governance die lokale Compliance. Durch die Stärkung digitaler Kundenschnittstellen wird gezielt auf das sich ändernde Kaufverhalten reagiert.

---

<sup>1</sup> Business Areas: „Device Connectors“ (DC), „Industrial Components and Electronics“ (ICE) und „Industry Management and Automation“ (IMA)

Phoenix Contact produziert in einem gruppenweiten Fertigungsnetzwerk in elf Ländern mit unterschiedlich hoher Fertigungstiefe. Am Unternehmensstammsitz in Blomberg werden unter anderem Kunststoff- und Metallteile, Werkzeuge für den Spritzguss sowie Sondermaschinen entwickelt und hergestellt. Der hauseigene Sondermaschinenbau hat ebenfalls die Themen Digitalisierung und Vernetzung aufgegriffen und entwickelt voll- und teilautomatisierte sowie flexible Anlagen mit durchgängigen Prozessen und Datenflüssen.

Die Dekaden-Strategie „Empowering the All Electric Society“ bildet Basis und Handlungsausrichtung von Phoenix Contact. Die All Electric Society beschreibt das Zukunftsbild einer Welt, in der Energie aus erneuerbaren Ressourcen weltweit wirtschaftlich und nachhaltig zur Verfügung steht.

Aus technischer Perspektive bietet die All Electric Society eine Antwort auf die großen Herausforderungen der heutigen Zeit wie Energie- und Klimawandel sowie die Sicherung nachhaltiger Entwicklung. Der Weg dorthin führt über die umfassende Elektrifizierung, Vernetzung und Automatisierung aller Sektoren von Wirtschaft und Infrastruktur. Das strategische Unternehmensziel ist es, mit Produkten, Lösungen und Digitalisierungskompetenzen Industrie und Gesellschaft zu befähigen, dass diese Transformation auf dem Weg in eine nachhaltige Welt mit langfristigen Wachstumsperspektiven für alle gelingt. Der Fokus liegt dabei auf den Sektoren Energie, Industrie, Infrastruktur und Mobilität.

Dieses Zukunftsbild ist handlungsleitend für die Unternehmensstrategie und stellt das Bindeglied aller Unternehmensbereiche mit einer gemeinsamen Zielsetzung dar.

## **b) Ziele und Strategien**

Phoenix Contact ist der nachhaltigen Entwicklung von Lebens- und Wirtschaftsräumen verpflichtet. Die Unternehmensgruppe ist sich ihrer Rolle in Gesellschaft und Umwelt bewusst. Den Anforderungen der Corporate Social Responsibility (CSR) sowie Corporate Compliance (CC) folgend stellt Phoenix Contact die Einhaltung von Gesetzen, allgemeingültigen Werten und Prinzipien sicher und lebt Integrität und Rechtschaffenheit. Die Unternehmensgruppe fördert gesellschaftliches Engagement.

Die Unternehmensstrategie und die gesellschaftliche Verpflichtung werden in den Corporate Principles aufgegriffen und gelebt.

*Mit Leidenschaft für Technologie und Innovation schaffen wir gemeinsam eine nachhaltige Welt.*

#### Mission

Lösungen für Elektrifizierung, Vernetzung und Automatisierung sind unser Beitrag für eine Welt, in der regenerative Energie zum Nutzen aller zur Verfügung steht.

#### Culture

Unabhängig –

Wir handeln stets so, dass unsere unternehmerischen Entscheidungsfreiräume gesichert bleiben.

Innovativ gestaltend –

Wir verstehen Innovation als wegweisenden Brückenschlag in eine nachhaltige Zukunft; so entwickeln wir vorausschauend das Unternehmen.

Partnerschaftlich vertrauensvoll –

Unser Handeln wird von wechselseitig verpflichtendem Geist, von Freundlichkeit und Aufrichtigkeit getragen. Unsere Beziehungen zu Kunden und Geschäftspartnern sind auf beiderseitig nachhaltigen Nutzen ausgerichtet. Unsere Unternehmenskultur fördert Vertrauen und die Entwicklung der Mitarbeitenden zum Erreichen vereinbarter Ziele.

### c) Forschung und Entwicklung (F&E)

Die F&E-Aufwendungen der Phoenix Contact-Gruppe betrugen 2023 rund € 243 Mio., was einer Quote von ca. 7% entspricht. Davon entfielen etwa € 96 Mio. auf die Phoenix Contact GmbH & Co. KG. Die Mitarbeiterzahl für Forschung und Entwicklung stieg gegenüber dem Vorjahresniveau um 189 FTE<sup>2</sup> auf 2.063 FTE. Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG beschäftigte rund 450 FTE im Bereich F&E. Insgesamt wurden 186 neue Schutzrechtsanmeldungen als Erstanmeldungen in Deutschland eingereicht. Im langfristigen Verlauf liegt Phoenix Contact diesbezüglich über dem Branchendurchschnitt.

Das Projekt „Digitale Transformation@Phoenix Contact“ (DTR) wurde auch im Berichtsjahr fortgesetzt. Die Umstellung auf das neue globale Value Chain Template auf S/4HANA hat für die DTR höchste Priorität. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen auch in anderen Projekten Meilensteine erreicht werden. Diese Meilensteine sowie Abhängigkeiten werden im Rahmen des kritischen Pfads<sup>3</sup> festgehalten. Aufgrund neuer Erkenntnisse erfolgte zu Beginn sowie zum Ende 2023 eine Aktualisierung bzw. Erweiterung des kritischen Pfads um weitere Projekte. Es handelt sich um das bereits abgeschlossene Projekt „Finance Structure Transformation“, sowie die noch laufenden Projekte „New Data Model Transformation“, „Twinsite Merge“ und „SAP P10 S/4HANA Release Update“.

Ziel des Projekts „New Data Model Transformation“ ist es, eine harmonisierte Materialdatenstruktur aufzubauen, um zukünftig Geschäftsfähigkeiten wie durchgängige Parallelfertigung und standortspezifisches Product-Lifecycle Management zu gewährleisten. Der Projektstart erfolgte im November 2023. Zunächst wird die Umstellung in den 18 Vertriebsgesellschaften, die mit dem S/4HANA ERP-System P10 arbeiten, erfolgen. Im Nachgang wird das neue Datenmodell bei der Pilotierung des UNICore Value Chain-Template umgesetzt.

Das Projekt „Twinsite Merge“ fokussiert sich auf die technische Umsetzung der Verschmelzung der Phoenix Contact Electronics GmbH mit der Phoenix Contact GmbH & Co. KG zum 01. Januar 2025.

Zudem wurde das Projekt „P10 S4/HANA Conversion“ am Ende des ersten Quartals erfolgreich abgeschlossen. Zielsetzung war die technologische Umstellung des SAP

---

<sup>2</sup> Full Time Equivalent

<sup>3</sup> Ein kritischer Pfad im Projektmanagement ist die längste Abfolge von Aktivitäten, die rechtzeitig abgeschlossen werden müssen, damit das gesamte Projekt fertiggestellt werden kann.

ERP P10-Systems, das in 18 Vertriebsgesellschaften eingesetzt wird und über ein Viertel des Gesamtumsatzes der Phoenix Contact-Gruppe abwickelt, auf die neueste SAP-Technologie S/4HANA. Die abgeschlossene Umstellung legt den Grundstein für weitere DTR-Projekte und ist ein wichtiger Meilenstein auf dem kritischen Pfad der globalen S/4HANA-Transformation von Phoenix Contact. Das zuvor genannte Projekt „S/4HANA Release Update“ wurde Ende September 2023 gestartet und bringt das S/4HANA-ERP-System auf den jüngsten Versionsstand.

Im Rahmen des GlobalCRM-Programms wurde von Mitte bis Ende des zweiten Quartals 2023 Salesforce in den Ländern Norwegen, Dänemark, Finnland sowie Polen und Ungarn live gesetzt.

Die Transformation auf SAP S4/HANA in der Logistik schritt auch 2023 weiter voran. Während im Jahr 2022 drei weitere Lager auf das Extended Warehouse Management (EWM) umgestellt wurden, erfolgte Mitte Dezember 2023 die Transformation der automatisierten Lagerbereiche in der Distribution Blomberg auf SAP EWM. Die Hypercare-Phase wird voraussichtlich bis Februar 2024 andauern. Das Vorhaben ist für das gesamte Unternehmen bedeutsam, denn mehr als 70% des Gruppenumsatzes gehen über das Distributionszentrum Blomberg.

Die Bearbeitung übergreifender Innovationsschwerpunkte und Handlungsbedarfe wurde durch den Ausbau des „Innovation Strategy Boards“ weiter verstärkt. Hier werden wesentliche Innovations- und Prozessthemen im Bereich F&E über alle Geschäftseinheiten hinweg abgestimmt. Ebenso werden übergreifende Forschungsfelder diskutiert und Aktivitäten abgeleitet. Zudem wurde das Format zur Synchronisierung der strategischen Entwicklungspläne (mit Fokus auf physische Produkte, Software und Dienstleistungen) festgesetzt. Die Synchronisierung der strategischen Technologiepläne (mit Fokus auf Materialien, Produktionstechnologien und Produktfunktionalitäten) sowie der Digital Innovation Day (mit Fokus auf innovative digitale Technologien) werden auf das nächste Jahr verschoben.

Zur Realisierung der Produktivitätspotenziale mittels Industrie 4.0 arbeitet Phoenix Contact auch im Jahr 2023 an der Etablierung einer industriellen Datenlogistik. Um den Aufwand für den Aufbau neuer Datenverbindungen zu minimieren, wird die Standardisierung für Datentransporte mittels sogenannter Datencontainer forciert. Hierzu

werden die Standards der Industrial Digital Twin Association (IDTA) genutzt. Alle relevanten Daten einer Hard- oder Softwarekomponente ergeben ihr virtuelles Abbild (digitaler Zwilling), welches in der Asset Administration Shell (ASS)<sup>4</sup> gespeichert ist.

Im Rahmen eines vorwettbewerblichen Konsortialprojekts mit anderen mittelständischen Unternehmen der produzierenden Industrie soll der Austausch von Daten unter Nutzung der AAS-Technologie (u.a. Teilmodelle und Server) ermöglicht werden.

Im Programm Product Data for Customer (PD4C) werden alle Phoenix Contact internen Aktivitäten zur digitalen Bereitstellung von Produktdaten gebündelt, die zur digitalen Bereitstellung von Produktdaten entlang des Lebenszyklus benötigt werden. Als wesentliches Zwischenergebnis des Projekts „Digital Twin for Industry“ kann herausgestellt werden, dass aktuell bei rund 250 Artikeltypen bzw. rund 30.000 Artikelinstanzen Verwaltungsschalen erzeugt und ausgeliefert werden können.

Das Engagement von Phoenix Contact im Bereich der vorwettbewerblichen Forschung im Spitzencluster it's OWL<sup>5</sup> besteht weiterhin.

## **F&E Schwerpunkte 2023**

Das strategische Leitbild des Unternehmens „Empowering the All Electric Society (AES)“ bestimmt zusammen mit dem Megatrend der Digitalisierung die F&E-Strategie des Unternehmens. Für die Elektrifizierung, Vernetzung und Automatisierung im Kontext einer All Electric Society soll ein vollständiges Produktportfolio, von der Reihenklemme bis zur Cloud-Lösung, angeboten werden. Produkte und Lösungen sollen sich an den Anforderungen der Zielsektoren Energie, Industrie, Infrastruktur, Gebäude und Mobilität orientieren und sich gleichzeitig in durchgängige digitale Prozesse und Geschäftsmodelle integrieren lassen. Eine Auswahl relevanter Ergebnisse finden sich unter anderem in der Unternehmensbroschüre „Highlights 2024“ wieder.

### Business Area „Device Connectors“:

- Die BA DC bietet eine neuartige Leiteranschlusstechnik unter dem Namen Connexis an, die für hochautomatisierte Prozesse beim Kunden optimiert ist. Neben dem bereits verfügbaren crimpbasierten Produktprogramm für standardisierte Fabrikverkabelungen, vervollständigt die neue Produktserie in Federanschluss-Technologie das Lösungsspektrum für die Feldverkabelung.

---

<sup>4</sup> Verwaltungsschale

<sup>5</sup> Intelligente Technische Systeme OstWestfalenLippe

- Das neue Monitoring Case System MCS ist ausgelegt für dezentrale Sensor- und IIOT<sup>6</sup>-Anwendungen. Das modulare Gehäusesystem bietet in 3 Baugrößen ausreichend Platz für die Funktionsintegration unserer Kunden. Die neue Familie zeichnet sich u. a. durch die Vereinfachung bei der Installation aus. Baureihen in IP<sup>7</sup>40 als auch in IP67 stehen für unterschiedliche Umgebungsbedingungen zur Verfügung.
- Das Produkt-Portfolio an Push-X Anschlusstechnik für Leiterplatten-Steckverbinder wird konsequent weiter ausgebaut. Das Portfolio wächst um die Bauform XPC 2,5. Die Technologie bietet die Vorteile der direkten und kraftlosen Verdrahtung aller Leiterarten für die Kunden. Ein Technologieumstieg wird durch die Kompatibilität zum Marktstandard MSTB 2,5 auf der Leiterplattenseite deutlich erleichtert.
- Die zuverlässige Steckverbinderfamilie Sunclix für Wechselrichter und Photovoltaik-Module wird um kompakte Gerätesteckverbinder für einen direkten Leiterplattenanschluss erweitert. Dieses dient der Miniaturisierung und Automatisierung und fördert die Wettbewerbsfähigkeit der Photovoltaik.

#### Business Area „Industrial Components & Electronics“:

- Die umfassende Kompetenz im Bereich Konnektivität ist ein wesentlicher Schlüssel zur Umsetzung der Sektorenkopplung. Mit den neuen M12 Verteilerboxen „SACB Middle Duty“ wird das durchgängig werkzeuglose Montagekonzept im Bereich Feldverkabelung weiter ausgebaut. Zusammen mit den M12 Push-Pull Steckverbindern ergibt sich ein einfaches und schnelles Verbindungssystem.
- Die Überspannungsableiter VALVETRAB SPP werden die Produktfamilie VALVETRAB MS nach über 30 Jahren im Markt ablösen. Neben der zuverlässigen Schutzwirkung fokussiert diese neue Produktgeneration auf weitere Sicherheitsfunktionen wie dem durchgängigen Berührschutz sowie der doppelten Isolation zu Signalkreisen.
- Gleichstrom (DC) ist eine Schlüsseltechnologie für die AES. Das Schaltgerät CONTACTRON HDC dient dem Aufbau stabiler und sicherer DC-Netzte und

<sup>6</sup> „Industrial Internet of Things“ bezieht sich auf ein Netzwerk verbundener Geräte im industriellen Bereich.

<sup>7</sup> „International Protection“ sind Schutzklassen, die Sicherheitsmaßnahmen beschreiben, die vor gefährlichen Spannungen und somit vor Stromausfall schützen.

vereint fernbedienbare Schalfunktion, Leistungsmessung sowie Überstrom- und Kurzschlusschutz in einem kompakten Gerät.

- Das Portfolio an Werkzeugautomaten wird um das intelligente und kommunikative Abisoliersystem E.FOX S 10 erweitert und steigert weiter die Effizienz im Schaltschrankbau. Damit wird für nahtlosen Datenstrom im Prozessschritt der Leitervorbereitung gesorgt.
- Für den Aufbau einer stabilen Ladeinfrastruktur stellt „Boost Charge Technology“ eine wesentliche neue Komponente dar. Batteriegestützte Technologie erlaubt das Schnellladen mit bis zu 120 kW auch dort, wo die Anschlussleistung der Netze deutlich geringer ist. Das ermöglicht einen schnellen und flächendeckenden Ausbau von Schnellladestationen.

#### Business Area „Industry Management & Automation“:

- Die Produktfamilie der konfigurierbaren Sicherheitsmodule „PSR Modular“ wurde um zusätzliche Erweiterungsmodule ergänzt. Die TÜV-zertifizierte Software ermöglicht die Erstellung der Sicherheitslogik ohne Programmierkenntnisse.
- IO-Link ist die erste weltweit standardisierte I/O<sup>8</sup>-Schnittstelle. Per Definition ist es ein offenes, serielles Punkt-zu-Punkt-Kommunikationsprotokoll für den Anschluss von Sensoren und Aktoren an ein Automatisierungssystem. Die Technologie hat sich als Kommunikationsstandard im Maschinen- und Anlagenbau etabliert. Das IO-Link Portfolio wurde um die Safety-Funktionalität mit einem sicheren Device und einem sicheren Master erweitert. Das Zusammenspiel von IO-Link und IO-Link Safety verspricht neue, herstellerübergreifende Maschinen- und Anlagenkonzepte.
- Mit dem FL SWITCH 2303-8SP1 wurde die erste Netzwerkinfrastruktur-Komponente mit Single Pair Ethernet (SPE) entwickelt. Diese neue Technologie ermöglicht die Übertragung von Ethernet über nur ein Adernpaar<sup>9</sup> und sorgt somit für die kostengünstige und platzsparende Anbindung von Sensoren. Durchgängige IP-basierte Kommunikation bis in die Feldebene wird möglich. Neben der Datenübertragung ermöglicht die SPE-Technologie auch die gleichzeitige Stromversorgung von Endgeräten via PoDL (Power over Data Line).

<sup>8</sup> Input/Output beschreibt alle Operationen, Programme oder Geräte, die Daten von einem Computer übertragen.

<sup>9</sup> Je zwei kunststoffisolierte Kupferleiter (Adern) sind zu einem Paar verdreht/zusammengedreht.



- Die SPE-Technologie bildet die Grundlage für den ersten Phoenix Contact APL-Switch (FL Switch APL 2224-4A-313-PA). APL steht für Advanced Physical Layer und bedeutet eine Weiterentwicklung der physikalischen Datenübertragung in Ethernet-Netzwerken in der Prozessindustrie. Als eine Ausprägung von SPE ermöglicht sie die direkte Anbindung von Sensoren, sodass eine durchgängige Kommunikation im Feldbereich ermöglicht wird.
- Phoenix Contact stellte 2023 als eines der ersten Unternehmen ein durchgängiges TSN-System (TSN: Time Sensitive Network) aus Steuerung, basierend auf der PLCnext Technology, und Managed Switches für PROFINET<sup>10</sup> vor. Das System ermöglicht die Umsetzung von konvergenten IT/OT<sup>11</sup>-Netzwerken, u.a. für Machine Learning. Als Echtzeitprotokoll kommt PROFINET zum Einsatz. Damit wird die Nutzung der Vorteile von TSN im PROFINET-Umfeld ermöglicht, ohne dass sich die Anwendungssicht verändert. Existierende PROFINET-Geräte können ebenfalls unverändert verwendet werden.
- Mit dem Service „Device and Update Management“ (DaUM) ist die herstellerunabhängige Verwaltung und Aktualisierung von Automatisierungsgeräten möglich. Der DaUM-Service nutzt den OPC UA<sup>12</sup>-Standard 10000-100. Neu ist dabei die Möglichkeit, viele Komponenten aus dem Automatisierungssystem zu aktualisieren, beispielsweise SPS<sup>13</sup>en, I/O-Module, Frequenzumrichter, Roboter, Netzwerkgeräte und Stromversorgungen. Ebenso neu ist die Security in allen Ebenen. Sämtliche Kommunikation und Kommandos werden authentisiert und autorisiert durchgeführt, wobei streng auf die IEC<sup>14</sup> 62443 referenziert wird. Der DaUM-Service kann auf unterschiedlichen Ebenen (Edge-PC in der Anlage, zentraler Server oder Automatisierungsgerät) eingesetzt werden – je nach Anwendungsfall und Systemgröße.

---

<sup>10</sup> Ethernet-Protokoll, welches neben der durchgängigen Datenübertragung über alle Unternehmensebenen die Echtzeit-Eigenschaft der etablierten Feldbussysteme bietet.

<sup>11</sup> **Operational Technology**: Umfasst Technologien im Hard- und Softwarebereich, mit denen industrielle Anlagen in ihrer Funktion gesteuert und überwacht werden.

<sup>12</sup> Standard für den Datenaustausch als plattformunabhängige, service-orientierte Architektur

<sup>13</sup> Speicherprogrammierbare Steuerung

<sup>14</sup> Industrienorm industrielle Cybersicherheit

## 2. Wirtschaftsbericht

### a) Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die wirtschaftliche Entwicklung schwächte sich im Verlauf des Jahres 2023 zunehmend ab. Sowohl das Auslaufen der staatlichen Stützungsmaßnahmen zur Bewältigung der Corona-Folgen und Ukraine-Krise als auch die Bekämpfung der Inflation durch die Zentralbanken wirkten dämpfend auf die Wirtschaft. Die Normalisierung der Lieferketten spiegelte sich positiv in der Auftragslage der Unternehmen wider. Jedoch belasteten hohe Lohnabschlüsse die Unternehmensergebnisse.

Die Zentralbanken setzten ihre Maßnahmen zur Inflationsbekämpfung fort. Während die US-amerikanische Notenbank FED<sup>15</sup> seit Juli 2023 die Zinsen nicht mehr erhöhte, hielt die EZB<sup>16</sup> die Zinsen seit September konstant. Die Inflationszahlen gingen zurück und gleichzeitig verlor die Wirtschaft an Schwung, was sich im stetigen Abbau der Auftragsbestände zeigte.

Die Inflation im Euroraum betrug im Jahresdurchschnitt 5,4% und lag damit wie im Vorjahr deutlich über dem angestrebten Ziel von 2,0%. In den USA fiel die Inflationsrate von 8,0% des Vorjahres auf 4,1% im Jahr 2023. Die kräftigen Erhöhungen der Zentralbankzinsen zeigten somit Wirkung und der Zinserhöhungspfad flachte sich ab. Die FED erhöhte den Leitzins bis zum Jahresende nur noch um einen Prozent-Punkt auf 5,5%, während der Leitzins der Europäischen Zentralbank um insgesamt 2,0%-Punkte auf 4,5% anstieg.

Die wirtschaftliche Entwicklung konnte nicht im gleichen Umfang wie im Vorjahr fortgesetzt werden. Das Wirtschaftswachstum schwächte sich auf globaler Ebene nochmals um -0,3%-Punkte ab und betrug 2,7%. Während das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) der Schwellenländer um 0,4%-Punkte zulegte, sank das Wachstum in den Industrieländern um -1,0%-Punkt auf 1,6%.

Allgemeine Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts:

|                 | 2023 | 2022 | Veränderung  |
|-----------------|------|------|--------------|
| Welt            | 2,7% | 3,0% | -0,3%-Punkte |
| Schwellenländer | 4,1% | 3,7% | +0,4%-Punkte |
| Industrieländer | 1,6% | 2,6% | -1,0%-Punkt  |

<sup>15</sup> Federal Reserve Bank

<sup>16</sup> Europäische Zentralbank

China konnte 2023 das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts um 2,2%-Punkte steigern. Allerdings bremste die hohe Verschuldung der lokalen Regierungen, die Immobilienkrise sowie die Auswirkung der Ein-Kind-Politik das Wirtschaftswachstum.

In den USA führten die gestiegenen Hypothekenzinsen zu einem Rückgang beim Wohnungsbau, dennoch konnte vor allem durch verstärkten Privatkonsum ein Wachstum von 2,4% erzielt werden.

Indien konnte aufgrund der geopolitischen Entwicklung und der weiterwachsenden Bevölkerung ein Wachstum von 7% verzeichnen.

|           | <b>2023</b> | <b>2022</b> | <b>Veränderung</b> |
|-----------|-------------|-------------|--------------------|
| Indien    | 7,0%        | 6,7%        | +0,3%-Punkte       |
| China     | 5,2%        | 3,0%        | +2,2%-Punkte       |
| Brasilien | 2,9%        | 3,0%        | -0,1%-Punkte       |
| USA       | 2,4%        | 1,9%        | +0,5%-Punkte       |
| Japan     | 1,9%        | 1,0%        | +0,9%-Punkte       |

Das Wirtschaftswachstum im Euroraum betrug im Jahresdurchschnitt 0,5% und war damit um 2,9%-Punkte schwächer als im Vorjahr. In Spanien ging das Wachstum auf 2,3% zurück. Ursächlich hierfür waren Sondereffekte aus dem Tourismus im Vorjahr. Nichtsdestotrotz stellte dieses Wachstum einen Spitzenwert innerhalb Europas dar. Die wirtschaftliche Entwicklung von Polen und Großbritannien war mit Wachstumsraten von 0,3% nahezu unverändert, während Italien und Frankreich mit Wachstumsraten von 0,7% bzw. 0,8% schwach zulegen konnten. Das Schlusslicht in Europa bildete Deutschland, das eine negative Wachstumsrate von -0,2% aufwies.

Im zweiten Halbjahr 2023 rutschte der Euroraum in die Rezession. Ursächlich hierfür war der wirtschaftliche Einbruch des Bausektors und fehlende Auftragseingänge in vielen Wirtschaftsbereichen. Die Industrie war mit gestiegenen Zinsen und einer schwachen globalen Nachfrage konfrontiert.

### Entwicklung des BIP in ausgewählten Ländern Europas:

|                | <b>2023</b> | <b>2022</b> | <b>Veränderung</b> |
|----------------|-------------|-------------|--------------------|
| Eurozone       | 0,5%        | 3,4%        | -2,9%-Punkte       |
| Spanien        | 2,3%        | 5,8%        | -3,5%-Punkte       |
| Frankreich     | 0,8%        | 2,5%        | -1,7%-Punkte       |
| Italien        | 0,7%        | 3,8%        | -3,1%-Punkte       |
| Polen          | 0,3%        | 4,9%        | -4,6%-Punkte       |
| Großbritannien | 0,3%        | 4,3%        | -4,0%-Punkte       |
| Deutschland    | -0,2%       | 1,9%        | -2,1%-Punkte       |

### b) Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Der Zentralverband der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI) meldete für den Zeitraum Januar bis November 2023 einen Zuwachs der preisbereinigten Produktion von 1,4% sowie des Umsatzes von 7,5%. Der Jahresumsatz betrug für den genannten Zeitraum € 219,2 Mrd. Die Inlandsumsätze nahmen um 9,0% zu und erhöhten sich somit stärker als die Auslandsumsätze, die um 6,3% stiegen. In Summe verringerten sich die Auftragseingänge um -1,6%. Während sich die Inlandsorders um 4,5% erhöhten, sanken die Auslandsbestellungen um -6,5%. Die Exporte steigerten sich bis Oktober 2023 um 4,5%. Zunahme der Importe von 4,8% führte nach Jahren der Exportüberschüsse zu einem Importüberhang von dreizehn Milliarden Euro. Aufgrund der abnehmenden Auftragseingänge wurden die Produktionspläne nach unten angepasst. Die Zahl der Beschäftigten betrug im Oktober 2023 912.000 und war im Jahresvergleich damit um 2,0% höher als im Vorjahr, allerdings wurden Neueinstellungspläne zurückgestellt.

Die Produktion im deutschen Maschinen- und Anlagenbau als eine wesentliche Abnehmerbranche blieb im Zeitraum von Januar bis November gegenüber dem Vorjahr mit +0,3% nahezu unverändert. Die Kapazitätsauslastung lag im Oktober 2023 bei 85,9% und sank damit im Jahresverlauf deutlich. Sie war damit erstmals seit 2021 niedriger als das langjährige Mittel von 86,1%. Die Beschäftigtenzahl befand sich im Oktober mit 1.033.000 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern knapp über Vorjahresniveau (+1,6%). Nach einer Hochrechnung der Bundesagentur für Arbeit ist die Zahl der Kurzarbeiter auf knapp 15.000 gestiegen. Mit einem weiteren Anstieg ist in den nächsten Monaten zu rechnen. Der nominale Umsatz stieg im Zeitraum Januar bis

Oktober 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 10,8% auf € 214,1 Mrd. Der Export verzeichnete im gleichen Zeitraum einen Anstieg um 7,6% auf € 171,8 Mrd. Der Export verlangsamte sich jedoch im Jahresverlauf deutlich. Davon waren nahezu alle Regionen betroffen. In den Monaten August bis Oktober war das Minus mit -7,9% am größten. Die USA - als größter Einzelmarkt - waren in den genannten drei Monaten mit einem Plus von 6,4% noch positiv, aber dieser Zuwachs hat sich im Jahresverlauf mehr als halbiert. Der Auftragseingang ging im Zeitraum Januar bis November gegenüber dem Vorjahr um -6% zurück. Während der inländische Auftragseingang um -4% fiel, verringerten sich die Orders aus dem Ausland um -7%.

### **c) Geschäftsverlauf**

Der Jahresverlauf 2023 war geprägt durch die Zunahme an geopolitischen Krisen (u.a. Ukraine Krieg, Nahost Konflikt), der weiterhin anhaltend hohen Inflation, den gestiegenen Zinsen. Dies führte zu einer hohen Unsicherheit, infolgedessen die industrielle Nachfrage deutlich zurückgegangen ist. Insbesondere die Marktlage in den Volumensäkten Deutschland, USA und China hat sich im Jahr 2023 signifikant abgeschwächt. Diese Entwicklung stellt eine Korrekturbewegung zu den sehr starken Auftragseingängen und Umsätzen der beiden Vorjahre dar.

Aufgrund der abnehmenden Dynamik des Auftragseingangs 2023, -32% gegenüber Vorjahr, wurde der Auftragsbestand seit Beginn des Geschäftsjahres kontinuierlich um rund € 400 Mio. abgebaut. Diese Entwicklung zeigt sich auch in der Book-to-Bill Ratio, die das Verhältnis von Auftragseingang zum Umsatz darstellt, in Höhe von 0,79. Der Umsatz sank im Berichtsjahr trotz des starken Abbaus des Auftragsbestands um € - 117 Mio. bzw. -4,8% auf € 2.302 Mio. Die Preiserhöhungen in Höhe von rund € 58 Mio. konnten den volumenbedingten Rückgang nicht kompensieren. Die ursprüngliche Planung (€ 2.644 Mio.) wurde deutlich unterschritten.

Im Geschäftsjahr 2023 wurde das operative Ergebnis durch den fortgesetzten Margendruck aus 2022 weiter belastet. Dieses lässt sich auf eine Erhöhung des Rohstoffpreises zurückführen. Erst im 2. Halbjahr zeigte sich eine leichte Erholung bei den Einkaufskosten für Kunststoffe und Metall. Einzig die Situation bei den Elektronikkomponenten entschärfte sich deutlich und führte zu Preisrückgängen.

Durch die schwache Nachfrage im Kerngeschäft ab dem 2. Quartal ergaben sich besonders in den Fertigungsbereichen nicht ausgelastete Kapazitäten, die infolge von Fixkostenunterdeckungen die Marge belasteten. In diesem Zusammenhang wurden auch Kostenunterdeckungen von verbundenen Unternehmen, die in ihrer Funktion als

Auftragsfertiger innerhalb der Unternehmensgruppe agieren, durch die Gesellschaft getragen. Der Hochlauf bei den (Brutto)-Beständen der Handelsware in Zusammenhang mit einem rückläufigen Umsatz führte zu hohen Reichweitenabwertungen, die das operative Ergebnis zusätzlich belasteten. Im 2. Halbjahr des Geschäftsjahres wurden deshalb Performance Programme seitens der operativen Einheiten eingeleitet, um dem Margenverfall nicht nur kurz-, sondern auch mittel- bis langfristig zu begegnen. Hierbei handelt es sich um Maßnahmen zur Optimierung von Produktions- und Entwicklungsprozessen, des Ressourceneinsatzes oder die Überprüfung der Variantenvielfalt.

In den nur indirekt am Wertschöpfungsprozess beteiligten Unternehmenseinheiten wurden insbesondere die personellen Ressourcen infolge des starken Wachstums der vergangenen Jahre nachgeholt.

Darüber hinaus wurden strategische Initiativen, wie die Umsetzung der digitalen Transformation der Systemlandschaft (DTR) und die Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks im Geschäftsjahr, weiter forciert. Dies unterstreicht ebenfalls die konsequente strategische Positionierung von Phoenix Contact gemäß der Dekaden-Strategie "Strategy 2030 - Empowering the All Electric Society". Zudem feierte Phoenix Contact im Geschäftsjahr das 100-jährige Firmenjubiläum, wodurch Aufwendungen in Höhe von € 8,7 Mio. entstanden sind. Die mit der Änderung von Werteflüssen einhergehenden IP<sup>17</sup>-Zentralisierung führte im Jahr 2023 zur Übernahme von Entwicklungskosten nord-amerikanischer Tochtergesellschaften von € 19,2 Mio.

Im EBIT (€ -90,9 Mio.) zeigt sich im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang von € 170,6 Mio.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT<sup>18</sup>) ging im Berichtsjahr um € 291,3 Mio. auf € - 172,1 Mio. zurück. Dies ist vor allem auf die Abwertung der Beteiligung an der E-Mobility GmbH mit einem negativen Effekt von € 69,4 Mio. zurückzuführen. Der handelsbilanzielle Jahresüberschuss (EAT<sup>19</sup>) betrug € -175,2 Mio.

Die Vorräte (netto) blieben mit € 270,1 Mio. nahezu auf Vorjahresniveau (€ 267,1 Mio.). Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie unfertige und fertige Erzeugnisse wiesen deutliche Reduzierungen auf. Ursächlich hierfür war ein eingeleitetes Programm zur Optimierung der Vorratsbestände (Inventory Reduction Program) sowie der

---

<sup>17</sup> Intellectual Property

<sup>18</sup> Earnings Before Taxes

<sup>19</sup> Earnings After Taxes

Geschäftsrückgang. Dagegen verzeichneten Handelswaren, insbesondere bei Stromversorgungen, einen Anstieg.

Die Investitionen betrugen € 149,0 Mio. Davon entfielen € 50,2 Mio. auf Maschinen, Anlagen und Werkzeuge, € 48,1 Mio. auf Grundstücke und Gebäude, € 14,2 Mio. auf immaterielle Vermögensgegenstände und € 36,5 Mio. auf Betriebs- und Geschäftsausstattung. Der Neubau des Gebäudes 60 sowie die Errichtung des AES Parks stellten die größten Einzelinvestitionen dar.

Im Geschäftsjahr wurde die argentinische Tochtergesellschaft aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Lage im Land veräußert. Hieraus resultierte ein negativer Ergebniseffekt in Höhe von € 3,6 Mio.

Die Lieferfähigkeit der sogenannten TOP Seller lag im Jahresdurchschnitt mit 81% um 18%-Punkte über dem Vorjahreswert. Das Jahresziel von mindestens 97% wurde dennoch verfehlt. Der Service-Grad lag im Durchschnitt bei rund 79% (Vorjahr: 64%). Dementsprechend wurden immer noch mehr als 20% der Produkte gegenüber dem ersten Bestätigungstermin zu spät geliefert. Infolge der nachlassenden Marktdynamik entwickelten sich beide Kennzahlen im Jahresverlauf positiv.

#### **d) Wirtschaftliche Lage**

##### **i. Ertragslage**

##### **ii. Vermögens- und Finanzlage**

#### **e) Gesamtaussage**

Das Jahr 2023 war durch das 100-jährige Jubiläum mit seinen Kundenevents, Jubiläumsveranstaltungen sowie den Familientagen geprägt. In diesem Rahmen wurde auch der All Electric Society Campus sowie das Energie-positive Produktionsgebäude 60 in Blomberg eröffnet.

Wirtschaftlich betrachtet hat sich 2023 vor allem aufgrund des 2. Halbjahres negativ entwickelt. Daher wurden die Ziele sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis deutlich verfehlt. Die eingeleiteten Programme zur Kosteneinsparung erzeugten noch keine ausreichende Wirkung.

Die folgende Übersicht zeigt die Entwicklung wichtiger Kennzahlen:

|                                     | <b>2023</b>  | <b>2022</b>  | <b>Veränderung</b> |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------------|
| Bilanzsumme                         | T€ 1.920.793 | T€ 1.891.647 | 1,5 %              |
| Eigenkapital                        | T€ 306.657   | T€ 568.566   | -46,1%             |
| Umsatzerlöse                        | T€ 2.317.166 | T€ 2.431.406 | -4,7%              |
| EBIT                                | T€ -90.922   | T€ 79.633    | -214,2%            |
| EBIT-Marge                          | -3,9%        | 3,3%         |                    |
| EAT                                 | T€ -175.236  | T€ 100.394   | -274,5%            |
| Investitionen (ohne Finanzanlagen)  | T€ 149.033   | T€ 103.246   | 44,3%              |
| Abschreibungen (ohne Finanzanlagen) | T€ 72.095    | T€ 66.787    | 7,9%               |

Die folgende Übersicht zeigt die Entwicklung wichtiger lieferbezogener Kennzahlen:

| <b>Liefertreue / Lieferfähigkeit</b>                   | <b>2023</b> | <b>2022</b> | <b>2021</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Liefertreue (Service Grad zum Erstbestätigungstermin): |             |             |             |
| >2 Tage zu früh  | 20,9%       | 7,0%        | 7,4%        |
| 1-2 Tage zu früh                                       | 16,1%       | 29,7%       | 19,0%       |
| Genau  | 42,3%       | 27,7%       | 32,3%       |
| 1-2 Tage zu spät                                       | 4,7%        | 10,0%       | 21,6%       |
| 3-4 Tage zu spät                                       | 2,5%        | 3,1%        | 5,8%        |
| >4 Tage zu spät  | 13,4%       | 22,0%       | 13,8%       |
| Lieferfähigkeit (Hit Rate) der Top Seller              | 81,0%       | 62,7%       | 73,8%       |



### 3. Prognosebericht

Es ist davon auszugehen, dass sich die derzeit schwierige Marktlage im Geschäftsjahr 2024 zunächst fortsetzen wird. Maßnahmen zur Ergebnisabsicherung werden daher konsequent weiterverfolgt und ausgebaut, bis eine spürbare Markterholung erkennbar ist.

Das Geschäftsjahr 2024 wird erneut von den unsicheren konjunkturellen und weltpolitischen Rahmenbedingungen geprägt. Hierzu trägt auch die sinkende, aber noch immer über dem Preissteigerungsziel der EZB von 2% liegende Inflation bei, die sich unter anderem in den Tarifabschlüssen widerspiegelt und zu einem erhöhten Kostenniveau führt.

Die geo- und wirtschaftspolitischen Spannungen zwischen Russland bzw. China und den westlichen Demokratien bergen große wirtschaftliche Risiken. Ein weiteres Risiko stellt die immer unsicherere Verkehrsrouten durch den Suezkanal dar. Lieferketten müssen überdacht und die positiven Effekte der vorangegangenen Globalisierung und der Erleichterung von Handelsbeschränkungen stehen vor großen Herausforderungen. Das von vielen europäischen und amerikanischen Unternehmen angestrebte sogenannte De-risking<sup>20</sup> von China hat kostensteigernde Effekte, die sich mindestens dämpfend auf die Wirtschaftsleistung auswirken werden. Weitere Unsicherheiten können sich 2024 durch die anstehenden Wahlen in den USA ergeben.

Gleichzeitig bieten die zunehmende Digitalisierung und die Ausrichtung der Wirtschaft auf nachhaltige Geschäftsmodelle große Chancen.

Für die Weltwirtschaft wird 2024 ein Wachstum von 2,4% prognostiziert. In China wird ein Wachstum von 4,9% erwartet, während dieses in den USA 1,7% beträgt. Für den Euroraum wird mit einem schwachen Wachstum von 0,5% gerechnet. Für Deutschland ist für das Jahr 2024 von einem negativen Wachstum von -0,1% auszugehen.

Wie die Umfragen bezüglich des Geschäftsklimas unter den Mitgliedsunternehmen des ZVEI zu Beginn 2024 zeigen, erwarten lediglich 11% der Unternehmen ein Wachstum ihrer Aktivitäten, 52% gehen vom unveränderten Geschäftsniveau aus und 37% rechnen mit einem Rückgang. Die Volkswirte des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) erwarten für 2024 einen Rückgang der realen Produktion von -4,0%.

---

<sup>20</sup> Minimieren von Risiken

Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG plant für 2024 eine Umsatzsteigerung im einstelligen Bereich. Auf Basis dieser Wachstumsannahme stehen im folgenden Geschäftsjahr das EBIT und die Cashflows weiterhin unter Druck.

Es wird ein Ergebnis (EAT) von rund € -90 Mio. budgetiert. Verglichen mit 2023 ist das eine Ergebniserhöhung in Höhe von € 100 Mio. Da diese Steigerung vor allem auf dem Wegfall des Sondereffekts aus der Abwertung der Beteiligung an der E-Mobility GmbH von € 69 Mio. beruht, ist nur von einer leichten operativen Ergebnisverbesserung auszugehen.

Bei den Personalaufwendungen inklusive Leasingkräften wird mit einem **Anstieg von XX%** gerechnet. Dies ist im Wesentlichen bedingt durch den Aufbau von Personal infolge des Wachstums. Hinzu kommt der Effekt aus der tariflichen Entgelterhöhung von rund 3,3%.

2024 sind Investitionen in Höhe von € 107 Mio. geplant. Davon rund € 39 Mio. in Maschinen, Anlagen und Werkzeuge, € 27 Mio. in Grundstücke und Gebäude und € 22 Mio. in immaterielle Vermögensgegenstände. Für die Erweiterung der Betriebs- und Geschäftsausstattung sind € 19 Mio. budgetiert. Der Bau des Gebäude 70 stellt die größte Einzelinvestition mit € 23 Mio. dar.

Der Gesamtplanung liegt ein Szenario zugrunde, was eine wirtschaftliche Erholung im Laufe des nächsten Geschäftsjahres unterstellt.

## 4. Chancen- und Risikobericht

### a) Risikomanagementsystem

Das Risikomanagement hat die Aufgabe, bestehende Risiken frühzeitig zu erfassen, zu analysieren und zu bewerten. Die Risiken, die für die Unternehmensgruppe wesentlich sind, werden im Risikomanagementsystem detailliert beschrieben und bewertet. Ziel ist es, eine interne Transparenz zu schaffen und das Risikobewusstsein zu erhöhen. Im Risikohandbuch der Unternehmensgruppe sind Konzept, Methoden sowie Umsetzung beschrieben. Regelmäßig wird der Geschäftsführung und dem Beirat zum Stand der Risiken sowie der eingeleiteten Maßnahmen Bericht erstattet.

Die Entscheidungen des Managements beruhen auf dem Konzept eines mehrstufigen Risikomanagements, das frühzeitig Risiken identifiziert. Dieses umfasst betriebswirtschaftliche Werkzeuge zur Entscheidungshilfe sowie ein zeitnahes Berichtswesen. Die Risikoverantwortlichen der Fachbereiche ergreifen geeignete Maßnahmen, um operativ Risiken zu minimieren und die Wahrscheinlichkeit zu mindern, dass sie eintreten. Dadurch wird die Wertschöpfungskette abgesichert. Aktualisierte Prognosen und eine angemessene Planung lassen rechtzeitig kritische Abweichungen erkennen. Ein kontinuierlicher Controlling-Prozess stellt sicher, dass die Risiken überwacht und Maßnahmen eingehalten werden.

### b) Chancen

Maßgebliches Ziel von Phoenix Contact bleibt ein nachhaltiges und profitables Wachstum, wobei ein ausgewogenes Verhältnis von Risiken und Chancen angestrebt wird. Das Unternehmen erwartet für die kommenden Jahre eine wachsende Nachfrage nach Produkten und Lösungen der Elektromechanik und Elektronik, wenngleich die Nachfrage sich 2023 konjunkturbedingt negativ entwickelt hat. Dies betrifft noch nicht erschlossene Marktpotenziale vorhandener Produktlinien gleichermaßen wie das Geschäft mit kundenindividuellen Lösungen. Darüber hinaus bieten die Megatrends Digitalisierung, Urbanisierung, Globalisierung und der steigende Anpassungsdruck zur Abmilderung der Effekte des Klimawandels langfristige Chancen, da Phoenix Contact über erforderliche Entwicklungs- und Produktexpertise sowie die technologische Lösungskompetenz für die vordringlichen Zukunftsthemen verfügt. Nachhaltiges Wachstumspotenzial sehen wir bei den Märkten für Erneuerbare Energien, Power-to-X<sup>21</sup>,

---

<sup>21</sup> Verschiedene Technologien zur Speicherung bzw. anderweitigen Nutzung von Stromüberschüssen in Zeiten eines (zukünftigen) Überangebotes variabler erneuerbarer Energien wie Solarenergie, Windenergie und Wasserkraft.

Energieeffizienz, Intelligente Netze, Wasserwirtschaft und Elektromobilität. Das Zukunftsbild von Phoenix Contact, die „All Electric Society“, bietet dem Unternehmen die Möglichkeit, neue Absatzpotenziale zu erschließen und die klimaneutrale Umgestaltung der Industrie entscheidend mitzugestalten.

Seit einigen Jahren greift Phoenix Contact die digitale Transformation aktiv auf. Mit dem Produkt- und Lösungsportfolio wird die Unternehmensgruppe von der Digitalisierung in der Industrie überdurchschnittlich profitieren. Potenziale aus der Digitalisierung werden gezielt über Projekte erschlossen und im Erfolgsfall in das Produkt- und Leistungsangebot von Phoenix Contact überführt. Bereits erschlossene Wachstumsfelder sind die Netzwerk- und Steuerungstechnik, das für Maschinensicherheit entwickelte Produktportfolio „Safety“ sowie die Produkte der Cyber Security zur Absicherung industrieller Anlagentechnik. Hierneben werden über die Digitalisierungsprojekte auch Effizienzpotenziale gehoben, die durch Prozessintegration und -automatisierung realisiert werden können. Insbesondere die stetig fortschreitende Harmonisierung der Systemlandschaften ermöglicht Shared Service Ansätze, die stetig ausgebaut werden. Die großen Digitalisierungsprojekte der Unternehmensgruppe sind in der DTR zusammengefasst und mit einem Projektmanagement je Projekt unterlegt. Eine regelmäßige Berichterstattung an das Management stellt sicher, dass die Projekte entsprechend der Planung realisiert werden. Risiken oder Abweichungen zum Plan werden über die etablierten Projektstrukturen und Berichtswege transparent gemacht und nachverfolgt. Fallback-Lösungen stellen sicher, dass Digitalisierungsprojekte nicht zu Betriebsunterbrechungen führen.

Phoenix Contact unterhält eine M&A<sup>22</sup> Funktion, die gezielt Unternehmen analysiert und bewertet. Hierdurch wird das bestehende Leistungsportfolio der Unternehmensgruppe kontinuierlich entsprechend der Unternehmensstrategie fortentwickelt. Über die eigene Venture Capital Gesellschaft werden zudem Beteiligungen an Start-ups zur Erschließung innovativer Technologien eingegangen. Der Bereich „New Business“ ermöglicht es dem Unternehmen, neue Geschäftsfelder abseits des bestehenden Produkt- und Leistungsportfolios zu entwickeln. Darunter fallen derzeit insbesondere die Aktivitäten rund um die Elektromobilität sowie die Sensortechnik.

Die weltweiten Produktions- und Vertriebsnetzwerke sichern langfristig das Wachstum der Unternehmensgruppe. Die hohe Innovationskraft sowie das breite Produkt- und Leistungsportfolio sind der Schlüssel für den Markterfolg.

---

<sup>22</sup> Mergers & Acquisitions

Chancen entwickeln sich auch in einer besseren Nutzung interner Potenziale. Dies betrifft die Prozesse in Entwicklung, Produktion, Vermarktung und der Verwaltung. Dort wird eine Steigerung der Effizienz angestrebt, insbesondere durch stetige Verbesserung der eingesetzten Systeme sowie durch Optimierungen in den Prozessabläufen sowie einer Fokussierung auf die Kundenerwartung. Eine moderate Entwicklung der operativen Kosten bildet vor dem Hintergrund eines volatileren gesamtwirtschaftlichen Umfelds die Grundlage für weiteres, profitables Wachstum von Phoenix Contact.

## **c) Risiken**

### **Umfeldrisiken**

#### **Absatzmarktrisiken**

Die Nachfrage in den Ländern, in denen die Phoenix Contact-Gruppe aktiv ist, unterliegt zyklischen Schwankungen. Phasen der Hochkonjunktur (2010, 2017, 2021-2022) wechseln sich ab mit Phasen verhaltenen Wachstums (2012 – 2016) oder Rezessionen (2009, 2020 und 2023). Im Rahmen der jährlichen Unternehmensplanung werden interne und externe Einschätzungen herangezogen, um zu einer möglichst erwartungstreuen Planung zu kommen. Unterjährig erfolgt ein tagesaktuelles Monitoring des Auftragseingangs. Monatliche Reportings, Forecast- und Prognoseprozesse überprüfen laufend, ob das Marktverhalten von der Unternehmenserwartung abweicht. Diese Maßnahmen stellen sicher, dass bei signifikanten Abweichungen von der Planerwartung kostendämpfende oder kapazitätserweiternde Maßnahmen zeitnah umgesetzt werden können.

#### **Marktpreisrisiken**

Die Entwicklung der Marktpreise wird durch die interne Organisation analysiert, überwacht und berichtet. Dabei werden nach Geschäftsfeldern, Regionen und Gesellschaften differenzierte Analysen, Maßnahmen und Zielsetzungen definiert und überwacht. Bedingt durch die derzeit hohe Inflation im Beschaffungsumfeld, die 2023 auch auf die Lohnentwicklung durchgeschlagen ist, steht die Überwachung der Preisdurchsetzung zum Markt hin derzeit im Fokus.

#### **Branchen- und Kundenabhängigkeit**

Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG realisiert im Wesentlichen Umsatzerlöse mit verbundenen Unternehmen. Hierdurch ist das Unternehmen mit einem umfangreichen Produktportfolio in vielen unterschiedlichen Branchen aktiv. Klassische Abhängigkeiten von einzelnen Großkunden oder einzelnen Branchen bestehen nicht in der Weise,

dass durch eine solche Abhängigkeit die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens gefährdet werden könnte. Kunden- und Branchenabhängigkeiten werden im Rahmen der Risikomanagementaktivitäten der verbundenen Unternehmen analysiert. Ebenso werden die von den wichtigsten Kunden einer Geschäftseinheit ausgehenden Risiken analysiert und proaktiv über risikominimierende Maßnahmen reduziert.

### **Beschaffungsmarktrisiken**

Im Rahmen des operativen Geschäfts ist Phoenix Contact den Preisschwankungen auf weltweiten Beschaffungsmärkten ausgesetzt, die nur teilweise in Form von Preiserhöhungen weitergegeben werden können. Dies betrifft im Wesentlichen Rohstoffe und Handelswaren. Weiterhin können ungünstige Wechselkursentwicklungen Beschaffungspreise zum Nachteil der Unternehmensgruppe beeinflussen. Den Beschaffungsrisiken wird durch vertragliche Vereinbarungen sowie durch Einzelmaßnahmen begegnet, wie dem Einkauf von Rohstoffen in Fremdwährung (Natural Hedging) sowie Terminkäufen von Rohstoffen. Überdies werden für definierte Beschaffungsgüter Sicherheitsbestände vorgehalten. Die Vorratsbestände bewegten sich 2023 weiter auf hohem Niveau.

Das Unternehmen hat zeitnah ein Programm aufgesetzt, welches den gezielten Abbau der Warenbestände zum Ziel hat. Fortschritte konnten bereits bei der Abschmelzung der Roh- Hilfs- und Betriebsstoffe, sowie der unfertigen und fertigen Erzeugnisse erzielt werden, während bei den Handelswaren die längerfristig getroffenen Vereinbarungen den Bestandsabbau verzögern. Stark angestiegen sind 2023 die Kosten für Energie, wobei der Strompreis der Treiber war. Für 2024 wird ein leichter Rückgang bei den Energiepreisen erwartet, der Strom- und Gaspreis entwickeln sich jedoch unterschiedlich. Während der Strompreis stark rückläufig ist, hat sich der Gaspreis 2024 deutlich verteuert, da nach dem Auslaufen von längerfristigen Verträgen nun das gestiegene Marktpreisniveau zum Tragen kommt.

### **Personalmarktrisiken**

An allen Unternehmensstandorten stehen wir in einem starken Wettbewerb um qualifiziertes Personal. Darüber hinaus führt der demografische Wandel, verbunden mit einer niedrigen Fluktuation, absehbar zu einem Anstieg des Durchschnittsalters unserer Belegschaft. Die niedrige Arbeitslosigkeit in Deutschland führt zu einer stetigen Verknappung des Personalangebots. Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG begegnet den Risiken u.a. mit einem aktiven Personalmarketing, um die Attraktivität als Top-Arbeitgeber für Fach- und Führungskräfte zu verdeutlichen und den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu steigern. Zur Attraktivität zählen ansprechende Vergütungssysteme, Angebote von Weiterbildung und Gesundheitsförderung sowie Karrieremöglichkeiten innerhalb der Unternehmensgruppe. Aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung wurde

im Spätsommer bis auf weiteres auf zusätzliche Einstellungen verzichtet. Insoweit hat sich die Personalverfügbarkeit im Geschäftsjahr entspannt.

### **Gesundheitliche Risiken**

Phoenix Contact ist als Unternehmensgruppe dem Risiko von plötzlich auftretenden Infektionen ausgesetzt, die sich teils regional begrenzt als Epidemie, teils global als Pandemie verbreiten können. Die Covid Pandemie von 2020 bis 2022 hat gezeigt, dass es dem Unternehmen gelungen ist, sich auf die Situation einzustellen und den Geschäftsbetrieb erfolgreich aufrechtzuerhalten. Nach wie vor führen Covid sowie saisonal bedingte Erkältungserkrankungen zu einem hohen Krankenstand.

### **Finanzwirtschaftliche Risiken**

#### **Liquiditätsrisiken**

Das Corporate Treasury überwacht die Liquiditätsausstattung aller Gruppenunternehmen auf Basis von regelmäßigen Planungs- und Controlling-Prozessen sowie tagesaktuellen Bankkontoinformationen. Um die zentrale Finanzierung der Unternehmensgruppe zu gewährleisten, wird überschüssige Liquidität durch Cash-Pools gruppenintern gebündelt. Das übergeordnete Finanzmanagement der Phoenix Contact GmbH & Co. KG gleicht mögliche Liquiditätsengpässe einzelner Gruppenunternehmen über gruppeninterne Darlehen aus. Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände sollen grundsätzlich aus dem operativen Cashflow der Gruppe getätigt werden. Als Maßnahme zur Risikovorsorge hat das Unternehmen Kreditlinien mit Banken vereinbart, auf die bei Bedarf zurückgegriffen werden kann. Diese Liquiditätsreserven werden regelmäßig an das Unternehmenswachstum angepasst. 2023 führte der Nachfragerückgang sowie hohe Investitionen zu einer deutlichen Belastung der Liquiditätssituation. Zudem wurde zunächst von einem weniger starken und nur temporären Geschäftsrückgang ausgegangen, so dass noch nicht alle Kompensationsmaßnahmen ihre volle Wirksamkeit entwickelt haben. Eine Programmatik zur Anpassung von Lagerbeständen, Investitionen und Sachkosten ist jedoch eingerichtet und wird eng nachverfolgt.

#### **Währungsrisiken**

Währungsrisiken werden für die Unternehmensgruppe zentral durch das Corporate Treasury überwacht. Die wirtschaftlichen Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf das Ergebnis werden zudem im Rahmen der etablierten Controlling-Prozesse berechnet, analysiert und überwacht. Soweit es möglich und effizient ist, wird Währungsskursschwankungen mittels Absicherungsgeschäften begegnet oder die Bestände in Fremdwährung auf ein Minimum begrenzt. Im Berichtsjahr 2023 wurde das Ergebnis

der Phoenix Contact GmbH & Co. KG negativ durch Währungseffekte beeinflusst. Auch für 2024 wird mit leicht negativen Wechselkurseffekten gerechnet.

### **Beteiligungsrisiken**

Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG überwacht die Wirtschaftlichkeit aller Unternehmensbeteiligungen im Rahmen der bestehenden Finanz- und Controlling- Prozesse: Planung, Forecast, Reporting und Werthaltigkeitstests. Sofern notwendig, werden auf die Beteiligungen Abschreibungen auf einen niedrigeren beizulegenden Wert entsprechend den handelsrechtlichen Vorschriften vorgenommen. Das Beteiligungsportfolio ist vor dem Hintergrund der Umsetzung der Unternehmensstrategie einer stetigen Fortentwicklung unterworfen, was sich in Akquisitionen, Desinvestitionen, Einbringungen oder Änderungen in der Beteiligungshöhe äußern kann.

### **Bestandsrisiken**

Aufgrund der angestrebten Lieferperformance hält Phoenix Contact in allen Bereichen der Wertschöpfungskette Vorräte von Rohstoffen, Halbfabrikaten und Fertigerzeugnissen vor. Wesentliche Risiken ergeben sich aus schwankenden Marktpreisen bei Metallbeständen sowie aus der Überalterung von Beständen, die die Fähigkeit zur Weiterverarbeitung und zum Absatz am Markt beeinträchtigen. Phoenix Contact begegnet dem Risiko durch interne Transparenz sowie festgelegte Verantwortlichkeiten für die Bestände. Bedingt durch die Verknappungen auf dem Beschaffungsmarkt musste die Lagerhaltung auch 2022 voreilend ausgeweitet werden. Mit Abkühlung der Konjunktur 2023 haben sich die Bestandsreichweiten durch die nachlaufenden Materialzugänge zunächst erhöht. Das Unternehmen hat Maßnahmen zur Reduzierung der Bestände eingeleitet, die bereits Wirkung entfalten. Die reduzierte Nachfrage führt jedoch zu einem Anstieg bei den Abwertungen der Warenbestände, da sich durch den geringeren Abfluss die Lagerreichweiten erhöht haben.

### **Kapitalmarktrisiken**

Phoenix Contact nutzt vor allem Spezialfonds zur langfristigen Anlage nicht benötigter Mittel innerhalb der Unternehmensgruppe. Das Gesamtportfolio, welches von externen Asset Managern verwaltet wird, wird kontinuierlich überwacht und die Entwicklung fortlaufend an die Geschäftsführung berichtet. Die Anlagepolitik ist in einer Anlage-richtlinie festgelegt.

### **Ausfallrisiken**

Da die Phoenix Contact GmbH & Co. KG im Wesentlichen nur Forderungen gegen verbundene Unternehmen ausweist, wird dem Risiko von Forderungsausfällen durch folgende Maßnahmen begegnet: Forderungsbestände werden auf monatlicher Basis



abgestimmt und überwacht, die standardisierten Zahlungsbedingungen und -ziele engmaschig kontrolliert sowie die Bonität kontinuierlich überprüft. Die Maßnahmen zur Überwachung der Kundenforderungen und der Bonität der Kunden wurden im Berichtsjahr nochmals gesteigert, da allgemein mit der Zunahme von Insolvenzen gerechnet wurde. Wesentliche Ausfälle gab es jedoch auch im Berichtsjahr nicht.

Weiterhin erfolgt bei Phoenix Contact Gesellschaften, die dem Cash-Pool Verfahren angegliedert sind, der Ausgleich der Forderungen über das sogenannte Netting, d.h. die Außenstände werden direkt mit den bei der Phoenix Contact GmbH & Co. KG zentralisierten Geldbeständen aus dem Cash-Pooling verrechnet.

### **Rechtliche, politische, steuerliche und wirtschaftliche Risiken**

Aufgrund der internationalen Prägung der Phoenix Contact-Gruppe sowie ihrer Märkte ist die Veränderung politischer, wirtschaftlicher, rechtlicher und steuerlicher Rahmenbedingungen und daraus resultierender Risiken von Belang. Identifizierte Risiken werden, soweit möglich und wirtschaftlich sinnvoll, durch präventive und reaktive Maßnahmen reguliert.

#### **Wirtschaftliche Risiken**

Wirtschaftlich war das Jahr durch eine nachlassende Wachstumsdynamik geprägt, die in einer Rezession geendet hat. Die Unternehmensplanung für 2024 geht von einer Belebung des Bestellverhaltens aus, jedoch hat sich diese Erwartung bis zum Jahresende 2023 noch nicht in Form von steigenden Auftragseingängen manifestiert. Insofern ist die Unternehmensplanung mit Unsicherheiten verbunden.

#### **Politische Risiken**

Das Berichtsjahr ist weiterhin von der kriegerischen Auseinandersetzung zwischen Russland und der Ukraine geprägt. Die politischen Risiken in Europa sind daher unverändert hoch, wenngleich sich die Rückkopplung auf die Energiemärkte 2023 abgeschwächt hat. Zuletzt ist der Einmarsch Russlands in die Ukraine Anlass für die nördlichen Länder Finnland und Schweden, der Nato beizutreten. Umgesetzt ist der Beitritt Finnlands. Der Beitritt von Schweden steht noch vor dem Abschluss.

Weiterhin erhöht ist das geopolitische Risiko in Asien mit Blick auf mögliche Konflikte im Umfeld von China und Taiwan. Die Wahlen in Taiwan im Januar 2024 gingen zugunsten des Kandidaten aus, der die Unabhängigkeit Taiwans ausdrücklich unterstützt, was das Konfliktpotenzial hochhalten dürfte.

Die Unsicherheiten bezogen auf die weiteren Folgen des EU-Austritts Großbritanniens (Brexit) haben sich insbesondere im Hinblick auf die für Phoenix Contact relevanten Product Compliance Anforderungen zeitlich entspannt, da Produkte mit CE-Konformität weiterhin in Großbritannien vermarktet werden dürfen. Die Übergangsfristen wurden entsprechend unbefristet verlängert.

Geopolitischen Risiken begegnet Phoenix Contact mit einer zunehmenden Regionalisierung der Wertschöpfung, sofern das Marktvolumen diese wirtschaftlich tragbar macht. Diese Bestrebung stärkt insgesamt die Resilienz, da lokalisierte Liefer- und Wertschöpfungsketten auch als Kapazitätsventil genutzt werden können. Im Falle von beispielsweise Naturereignissen bieten sich Ausweichkapazitäten, die genutzt werden können, um Produktionsausfälle abzumildern oder sogar zu vermeiden.

Unverändert hoch ist der Druck auf die Staatsfinanzen. Zuletzt musste die Regierung in Deutschland eine Niederlage vor dem Bundesverfassungsgericht hinnehmen. Nicht verwendete Mittel zur Bewältigung der Covid-Pandemie sollten zur Finanzierung der Energie- und Wärmewände herausgezogen werden, was gemäß Bundesverfassungsgericht rechtswidrig ist. Entsprechend können staatliche Förderungen nicht aufrechterhalten werden und staatliche Sparmaßnahmen sind notwendig, die die Konjunktur zusätzlich belasten können. Nachlassend ist zuletzt der Inflationsdruck, so dass sich ggf. ab 2025 der Lohndruck und die damit einhergehenden Streiks abmildern könnten.

### **Patentrechtliche Risiken**

Dem Risiko von Schutzrechtsverletzungen begegnet die Phoenix Contact GmbH & Co. KG durch risikominimierende Maßnahmen, die in den Entwicklungsprozess integriert sind. Gerichtsanhängige Streitigkeiten im Hinblick auf Schutzrechtsverletzungen wurden fortgeführt und größtenteils zugunsten Phoenix Contact entschieden, so dass sich das Risiko deutlich reduziert hat. Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG betreibt die Anmeldung von eigenen Schutzrechten in wesentlichen Märkten, um sich aktiv vor Nachahmung zu schützen. Die IP-Strategie des Unternehmens wurde im Berichtsjahr neu formuliert, um Schutzrechte künftig zentral zu verwalten. Die Umsetzung ist bereits angelaufen.

### **Rechtliche Risiken**

Dem Risiko von Rechtsverstößen begegnet die Phoenix Contact GmbH & Co. KG durch die langjährig etablierte Rechtsabteilung, eine Interne Revision sowie eine Compliance Funktion. Die Compliance Funktion stellt sicher, dass die Wahrscheinlichkeit von Rechtsverstößen durch interne Regelungen und Handlungsanweisungen sowie durch Schulungsprogramme und ein Hinweisgeber-System nachhaltig reduziert wird.

Der Fokus des Compliance Programms liegt auf der Einhaltung eines fairen Wettbewerbs, der Korruptionsprävention, dem Datenschutz, den Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes sowie der Trade Compliance. Die erlassenen Richtlinien und Handlungsanweisungen werden sukzessive auch international in der Unternehmensgruppe implementiert. Auch die Interne Revision untersucht im Rahmen ihrer geplanten Aktivitäten die Einhaltung von gesetzlichen und gruppeninternen Vorgaben.

### **Regulatorische Risiken (Produkt Compliance)**

Für Phoenix Contact sind Vorgaben zur normkonformen Gestaltung unserer Produkte verpflichtend. Änderungen innerhalb der relevanten Normen werden zentral überwacht und den Business Areas zeitnah zugeleitet. Seitens der Europäischen Union und anderer Länder werden gegenwärtig die Bemühungen erhöht, die Verwendung von Blei in Produkten zu minimieren. Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG stellt sich darauf ein, Blei in Legierungen komplett zu substituieren. Hierzu werden zeit- und ressourcenintensive Tests sowie Materialumstellungen vorgenommen. Die Umstellung auf bleifreie Produkte wird temporär zu einer Belastung der Ertragslage durch gestiegene Herstellungskosten im niedrigen einstelligen Millionenbereich führen. Zwischenzeitlich treten zunehmend neue Legierungen auf den Markt, sodass mittelfristig davon ausgegangen werden kann, dass sich die Preisnachteile auflösen werden. Phoenix Contact bereitet sich auf neue regulatorische Vorhaben und Vorgaben vor, die die Cyber-Sicherheit von Produkten betreffen.

### **Steuerliche Risiken**

Steuerlichen Risiken wird einerseits durch interne Analysen und andererseits durch Maßnahmen zur Steigerung der Tax Compliance begegnet. Ein konsistentes Transferpreissystem reduziert die steuerlichen Risiken aus dem Handel mit Produkten und Dienstleistungen innerhalb der Unternehmensgruppe deutlich. Ziel aller Maßnahmen ist es, eine doppelte Besteuerung im grenzübergreifenden Verkehr mit Waren und Dienstleistungen zu vermeiden.

### **Leistungswirtschaftliche Risiken**

#### **Lieferantenrisiken**

Risiken bestehen grundsätzlich bei Rohstoff- und Komponenten- als auch bei Handelswaren-Lieferanten. Phoenix Contact begegnet diesem Risiko durch Überwachung der finanziellen Stabilität, laufende Bewertung sowie kontinuierliche Audits wesentlicher Lieferanten. Zusätzlich werden Single-Source-Lieferanten nach Möglichkeit vermieden und bestehende Abhängigkeiten langfristig reduziert. Darüber hinaus werden ausgewählte Lieferbeziehungen vertraglich abgesichert sowie wichtige Lieferanten im Rahmen der Versicherungsstrategie berücksichtigt. Besonderes Augenmerk gilt auch

eingesetzten Werkzeugen bei Lieferanten. Das Eigentum liegt nach Möglichkeit bei Phoenix Contact. Vereinbarungen zur brandsicheren Unterbringung von Werkzeugen gehören ebenso zu den Maßnahmen, um Lieferantenrisiken zu reduzieren. Das Risikomanagement im Bereich der Lieferanten wurde im Zuge der Pandemie deutlich ausgeweitet, da mit einem bislang ausgebliebenen Anstieg der Insolvenzwahrscheinlichkeit gerechnet wurde.

Deutlich gestiegen ist die Belastung im Hinblick auf die Energiepreise. Insbesondere der Strompreis hat sich für das Unternehmen 2023 stark erhöht, während der Gaspreis noch von längerfristigen Verträgen profitierte. 2024 wird sich die Preisentwicklung umkehren. Es sind deutliche Rückgänge beim Strompreis feststellbar, die jedoch annähernd durch das nun zur Anwendung kommende höhere Marktpreisniveau beim Gas kompensiert werden. Damit verharren auch 2024 die Energiepreise insgesamt auf einem hohen Niveau.

Neben den Lieferantenrisiken werden auch Supply Chain Risiken betrachtet und überwacht. Aktuell ergeben sich Störungen in der Lieferkette durch Risiken auf den Transportwegen über das rote Meer.

### **Betriebsunterbrechungsrisiken**

Im Rahmen des Risikomanagement-Prozesses werden Betriebsunterbrechungsrisiken in der Produktion systematisch ermittelt und über erwartete Ausfallzeiten auch im Hinblick auf den damit einhergehenden Ertragsausfall bewertet. Neben Brandrisiken werden auch Naturgewalten und die Nähe zu Atomkraftwerken untersucht. Identifizierte Risiken werden über präventive Maßnahmen aktiv reduziert. Dazu gehören insbesondere bauliche Maßnahmen im Bereich Brandschutz, eine umfangreiche Absicherung der Energieversorgung, eine zum Teil redundante Auslegung von Versorgungs- und Produktionseinrichtungen sowie die räumlich getrennte Lagerung von produktionsnotwendigen Werkzeugen. Zusätzlich zu Präventivmaßnahmen dienen Versicherungslösungen zur Deckung betriebswirtschaftlicher Auswirkungen. Basierend auf Empfehlungen des Sachversicherers hat Phoenix Contact weiter in die Verbesserung des Brandschutzes investiert. Die Maßnahmen betreffen neben den ausländischen Gesellschaften primär den Standort Blomberg und werden in die mittelfristige Planung integriert. Signifikante Betriebsunterbrechungen ereigneten sich auch 2023 bei der Phoenix Contact GmbH & Co. KG nicht.

## **Logistikrisiken**

Die gesetzten Ziele zu Kundenzufriedenheit und Lieferperformance bewirken operative Risiken innerhalb unserer Logistikkette. Diesen begegnet Phoenix Contact mit folgenden Maßnahmen: Der Betrieb der Distributionszentren wird sichergestellt durch umfangreiche Schutzmechanismen wie die redundante Auslegung von Systemen. Zudem gibt es Zutrittskontrollen, Brandmeldeanlagen und Serviceverträge mit kurzfristigen Reaktionszeiten. Darüber hinaus besteht eine hohe Transparenz von weltweit gelagerten Artikeln. Ein zweistufiges Lagerkonzept sowie Sicherheitsbestände für bedeutende Artikelgruppen sind zusätzliche Maßnahmen. Gegenwärtig geht Phoenix Contact in der Risikoeinschätzung von einem Schadensszenario mit wenigen Kalendertagen aus. Unverändert hoch sind die Transportkosten, nachdem die Energiepreise als Folge des Kriegs in der Ukraine stark gestiegen sind. Zudem führte der Krieg zu einem teilweisen Ausfall von Mitarbeitenden im europäischen Speditionsgewerbe, was die Transportpreise zusätzlich belastete. Das Risiko- und Krisenmanagement im Bereich der Logistik wird unter Einbeziehung neuester Erkenntnisse zum Brandschutz gegenwärtig grundlegend überarbeitet.

## **Gewährleistung**

Phoenix Contact ist mit mehr als 100.000 aktiven Produkten einem inhärenten Gewährleistungsrisiko aufgrund mangelhafter Produkte ausgesetzt. Um dieses Risiko zu mindern, wurden umfangreiche qualitätssichernde Maßnahmen in die Fertigungsprozesse integriert. Dennoch bleibt ein statistisches Restrisiko bestehen, dass mangelhaft gefertigte Produkte nicht frühzeitig als solche erkannt werden und dadurch in den Verkehr geraten.

Für Gewährleistungsfälle existieren übergeordnete Prozesse in der Unternehmensgruppe, die die Regelung in Zusammenarbeit mit Kunden und gegebenenfalls auch mit Vorlieferanten definieren. Zur Abmilderung der finanziellen Folgen von Gewährleistungsrisiken wird eine Produkthaftpflicht-Versicherung unterhalten, die auch die Kosten des Austauschs von betroffenen Produkten im Rahmen des vereinbarten Umfangs deckt. Das Gewährleistungsrisiko ist in der Rechnungslegung durch angemessene Rückstellungen berücksichtigt. Signifikante neue Gewährleistungsfälle gab es 2023 bei der Phoenix Contact GmbH & Co. KG nicht.

## **IT und OT-Risiken**

Aufgrund des hohen Vernetzungsgrads innerhalb der weltweiten Wertschöpfungskette ist Phoenix Contact in hohem Maße von der eingesetzten Informationstechnologie abhängig. Den Risiken begegnet Phoenix Contact durch umfangreiche technische Maßnahmen sowie der Beschäftigung von IT-Spezialisten und externen Beratern. Darüber

hinaus verfolgt die Unternehmensgruppe die Strategie, IT-Prozesse und -Systeme zu vereinheitlichen. Unverändert hoch ist das Cyber-Risiko. Phoenix Contact hat die hohe Bedrohungslage zum Anlass genommen, die IT-Sicherheit periodisch neu zu bewerten und darauf basierend weitere präventive Maßnahmen umzusetzen. Neben technologischen Maßnahmen gehören dazu regelmäßige Anwenderschulungen und Prozesse, die gegen Betrugs- und Manipulationsversuche abgesichert sind. Unter dem Programm „Protect Phoenix Contact“ werden jetzt alle IT- und OT-Sicherheitsmaßnahmen und Mittel gebündelt. In den internen Fokus rückt die OT-Sicherheit, also die Sicherheit des Fertigungsnetzwerkes: Hierbei ist eine Aufwertung des Risikos nicht ausgeschlossen ist. Signifikante Schäden durch eingetretene IT und OT-Risiken gab es im Berichtsjahr nicht.

### **Know-how Risiken**

Die fortschreitende Digitalisierung ist aus Unternehmenssicht Chance und Risiko zugleich. Den bereits erläuterten Absatzchancen für Produkte, Dienstleistungen und Lösungen stehen Risiken im Hinblick auf die erfolgreiche Implementierung und den sicheren Betrieb von digitalen Geschäftsprozessen gegenüber. Digitale Geschäftsprozesse stellen hohe Anforderungen an Know-how, Stammdatenqualität sowie die Verfügbarkeit der erforderlichen IT-Infrastruktur. Das Unternehmen stellt sich der Herausforderung der Digitalen Transformation und bereitet über ein umfangreiches Schulungsprogramm auch alle Mitarbeitenden auf den anstehenden Weg vor.

### **Krisenmanagement**

Das Krisenmanagement von Phoenix Contact wird stetig ausgebaut und inhaltlich mit anderen Funktionen wie dem Risikomanagement verzahnt. Neben einer Organisation zur Bewältigung von außergewöhnlichen Ereignissen wurden Krisenpläne zusammen mit den Fachbereichen definiert und verabschiedet. Diese dienen der Herstellung der Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit von Phoenix Contact in einem Krisenfall. 2022 wurde zudem eine Task Force „Energie“ initiiert, die die Versorgungssicherheit mit Energie für die wesentlichen Produktionsstandorte in Europa zum Ziel hat. Über die Task Force wurde die Fähigkeit zur eigenen Erzeugung von Prozesswärme und Elektrizität für den wenig wahrscheinlichen Fall eines Ausfalls abgesichert. Die Maßnahmen sehen unter anderem eine Bevorratung von Betriebsstoffen sowie die Anmietung, den Anschluss und den netzunabhängigen Testbetrieb von Generatoren vor.

#### **d) Risikoberichterstattung über die Verwendung von derivativen Finanzinstrumenten**

Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG nutzt derivative Finanzinstrumente, um finanzwirtschaftliche Risiken aus Wechselkursrisiken zu reduzieren. Es werden lediglich sogenannte „geschlossene Positionen“ gebildet, bei denen jedem derivativen Finanzinstrument ein erwartetes Grundgeschäft entgegensteht (antizipative Sicherungsgeschäfte). Spekulativer Handel mit derivativen Finanzinstrumenten findet nicht statt. Logiken zur Vermeidung von Übersicherung bei Eintrübung der Geschäftslage begegnet das Unternehmen mit internen Regelwerken und Grenzwerten im Hinblick auf Absicherungsquoten.

Sollte den Devisentermingeschäften, die auch zu Bewertungseinheiten zusammengefasst sein können, ein negativer Marktwert der Devisengeschäfte gegenüberstehen, erfolgt eine Berücksichtigung des sich ergebenden Risikos durch die Bildung entsprechender Rückstellungen.

### **e) Gesamtrisikoposition**

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Risikoposition von Phoenix Contact verändert. Dominierten 2022 immer noch Verfügbarkeitsprobleme im Bereich der Materialversorgung sowie eine nach wie vor angespannte Lage bezüglich von Transportkapazitäten, so verschoben sich die Risiken 2023 hin zu einem Anstieg in Energie- und Personalkosten bei gleichzeitig einsetzender Rezession. Die Kombinatorik führte zu Druck auf die Marge-, Ergebnis- und Liquiditätssituation. Das Unternehmen hat für Unsicherheiten im Geschäftsbetrieb jedoch Vorsorge betrieben und Kreditlinien vereinbart, die dabei helfen, konjunkturbedingte Schwankungsrisiken auszustehen. Deshalb wurden 2023 zum Zwecke der Liquiditätssicherung Bankkredite auch zur Finanzierung strategischer Investitionen in Anspruch genommen.

Durch die aktuell gegebene Auftragslage ist eine Fortführung der Programmatik zur Reduzierung von Warenbeständen, Kosten und Investitionen auch 2024 notwendig bzw. noch zu intensivieren. Das Unternehmen ist jedoch zuversichtlich, dass sich einerseits die Auftragslage erholt und andererseits die eingeleiteten Maßnahmen ihre volle Wirksamkeit entfalten. Auch unter Berücksichtigung der vereinbarten Finanzierungszusagen ist keine Bestandsgefährdung gegeben und wird auch nicht für den Prognosezeitraum erwartet.

Blomberg, den xx. Februar 2024

Frank Stührenberg

Axel Wachholz