

Medienmitteilung

Seite 1 / 5

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

dormakaba verzeichnet starkes Wachstum im 1. Geschäftshalbjahr 2021/22

- Nettoumsatz von CHF 1 349.6 Mio. (Vorjahr CHF 1 227.5 Mio.); Zunahme um 10.0%
- Organisches Umsatzwachstum von 6.6% im Vorjahresvergleich
- Bereinigtes EBITDA um 7.9% auf CHF 193.5 Mio. gestiegen; bereinigte EBITDA-Marge liegt bei 14.3% (Vorjahr CHF 179.3 Mio. bzw. 14.6%)
- Konzerngewinn erreicht CHF 100.6 Mio. (Vorjahr CHF 99.9 Mio.)
- Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit in Höhe von CHF 87.7 Mio. (Vorjahr CHF 233.6 Mio.) – Zunahme der Lagerbestände
- Ausblick für das Geschäftsjahr 2021/22 bestätigt
- Verwaltungsrat ernennt Interim-Chief Financial Officer per 1. April 2022
- Verwaltungsrat plant beschleunigte, gestaffelte Erneuerung: Vizepräsident tritt an der Generalversammlung 2022 zurück; Präsident spätestens an der Generalversammlung 2023

Rümlang, 2. März 2022 – dormakaba verzeichnete für die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2021/22 insgesamt gute Ergebnisse mit einem starken organischen Umsatzwachstum und einem leicht höheren Konzerngewinn; das bereinigte EBITDA wurde gesteigert, während die bereinigte EBITDA-Marge im Vorjahresvergleich niedriger ausfiel. Das Wachstum wurde zum einen durch die starke Geschäftsentwicklung in den asiatischen Märkten getragen und zum anderen durch die anhaltende Nachfrage in Europa sowie eine Erholung der gewerblichen Bauindustrie in den USA, insbesondere im Bereich Sanierung und Erneuerung.

«Aufgrund der gesunden Nachfrage konnten wir ein starkes organisches Wachstum erzielen. Dabei verzeichneten wir in den meisten unserer Märkte und in allen Segmenten vielversprechende Auftragseingänge sowie einen guten Auftragsbestand», sagt Jim-Heng Lee, CEO dormakaba. Er führt weiter aus: «Ich bin zuversichtlich, dass wir mit der Umsetzung unserer neuen Strategie diesen Wachstumspfad fortsetzen werden. Als globaler Anbieter von sicheren, nachhaltigen Zutrittslösungen sind wir gut aufgestellt, um die Chancen zu nutzen, die sich aus Trends wie der Umnutzung von Gebäuden sowie in Richtung berührungslosem, nahtlos integriertem Personenfluss und integrierter Zutrittslösungen ergeben.»

Trotz des insgesamt positiven Marktumfelds beeinflussten der Mangel an Arbeitskräften und Herausforderungen in den Lieferketten, vor allem bei elektronischen Komponenten, das Geschäft von dormakaba nach wie vor. Die gestiegenen Rohmaterialpreise sowie Fracht- und Lohnkosten konnte dormakaba dank einer proaktiven Preispolitik weitgehend kompensieren.

Nettoumsatz

dormakaba steigerte ihren Nettoumsatz gegenüber dem ersten Halbjahr 2020/21 um 10.0% auf CHF 1 349.6 Mio. (Vorjahr CHF 1 227.5 Mio.). Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 6.6%. Positive Währungsumrechnungseffekte von 0.9% bzw. CHF 11.1 Mio. trugen neben Akquisitions- und Veräusserungseffekten von 2.5% bzw. CHF 30.4 Mio. ebenfalls zum höheren Nettoumsatz bei. Die Akquisitionen von RELBDA (Australien), Solus (Indien) und der Fermatic Gruppe (Frankreich), wodurch das Unternehmen sein Kernangebot an Produkten und Services für die relevanten Märkte erweitert hat, sowie die Veräusserung des Geschäfts Glassysteme stehen im Einklang mit dem strategischen Fokus auf das Kerngeschäft und wirkten sich positiv auf die finanzielle Ergebnislage von dormakaba aus.

Profitabilität und Konzernergebnis

Das wiedererstarke organische Umsatzwachstum und die damit verbundenen höheren Volumina zeigten sich auch in einem höheren bereinigten EBITDA, das CHF 193.5 Mio. erreichte (Vorjahr CHF 179.3 Mio.). Darin enthalten ist ein positiver Währungsumrechnungseffekt von CHF 3.1 Mio. sowie ein positiver Effekt aus Akquisitionen und Veräusserungen in Höhe von CHF 5.5 Mio.

Die bereinigte EBITDA-Marge von 14.3% fiel geringfügig tiefer aus als im vorhergehenden Berichtszeitraum (14.6%), was auf den Produktmix, höhere Rohstoff- und Frachtkosten sowie gestiegene Lohnkosten zurückzuführen war.

Positionen, welche die Vergleichbarkeit beeinflussen und somit im bereinigten EBITDA angepasst wurden (sog. items affecting comparability), in der Höhe von CHF 9.2 Mio. (Vorjahr CHF -2.6 Mio.) standen hauptsächlich in Zusammenhang mit der Vorbereitung und Umsetzung der neuen Strategie Shape4Growth.

Der Gewinn vor Steuern erhöhte sich auf CHF 130.6 Mio. (Vorjahr CHF 129.8 Mio.); der effektive Ertragsteuersatz blieb im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 23.0% unverändert. Infolgedessen stieg der Konzerngewinn gegenüber dem Vorjahr um 0.7% auf CHF 100.6 Mio. (Vorjahr CHF 99.9 Mio.), trotz eines negativen Nettoeffekts aus den die Vergleichbarkeit beeinflussenden Positionen in Höhe von insgesamt CHF 15.0 Mio.

Cashflow und Bilanz

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit verringerte sich auf CHF 87.7 Mio. (Vorjahr CHF 233.6 Mio.). Ursache für diesen Rückgang gegenüber Vorjahr ist der starke Anstieg des Netto-Umlaufvermögens, insbesondere die Zunahme der Lagerbestände durch grössere Volumina, Vorratskäufe von elektronischen Komponenten und bestimmten anderen Rohstoffen, grössere Mengen von Gütern im Umlauf aufgrund von Frachtempässen sowie höhere Rohstoffpreise. Der Netto-Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit betrug CHF 49.3 Mio. (Vorjahr CHF 194.3 Mio.); daraus ergibt sich eine operative Cashflow-Marge von 3.7% (Vorjahr 15.8%). Insgesamt erhöhte sich die Nettoverschuldung auf CHF 708.3 Mio. zum 31. Dezember 2021 (Vorjahr CHF 556.3 Mio.), wozu auch die Akquisitionen von RELBDA, Solus und der Fermatic Gruppe beitrugen.

Entwicklung der Segmente

Die Erholung der Märkte von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie hielt an, wobei sie in den Regionen unterschiedlich ausfiel. Während die bereinigte EBITDA-Marge von Segment zu Segment variierte, verzeichneten alle Segmente im ersten Halbjahr 2021/22 ein organisches Umsatzwachstum.

Access Solutions AMER (Nord- und Südamerika)

AS AMER erzielte im ersten Halbjahr 2021/22 einen Gesamtumsatz von CHF 365.2 Mio. bei einem organischen Umsatzwachstum von 5.7%. Die bereinigte EBITDA-Marge betrug 16.7% (Vorjahr 17.7%) und wurde belastet durch die höheren Rohstoff- und Frachtkosten sowie die gestiegenen Lohnkosten. Das Metallhohltüren-Geschäft von Mesker verwässerte mit 230 Basispunkten erneut die bereinigte EBITDA-Marge des Segments (Vorjahr 140 Basispunkte).

Access Solutions APAC (Asien-Pazifik)

Das Segment AS APAC verzeichnete einen Gesamtumsatz von CHF 261.1 Mio. bei einem organischen Wachstum von 20.0% gegenüber dem Vorjahr. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 13.4% (Vorjahr 14.7%). Ursache für die tiefere Marge waren ein ungünstiger Produktmix und einige Projekte mit einer geringen Bruttomarge.

Access Solutions DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz)

Im Segment AS DACH wurde ein organisches Umsatzwachstum von 8.6% erreicht und der Gesamtumsatz verbesserte sich auf CHF 424.6 Mio. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg auf 18.2% (Vorjahr 17.1%). Diese positive Entwicklung ist auf gestiegene Absatzvolumina, höhere Verkaufspreise sowie eine weitere Effizienzsteigerung in den Werken zurückzuführen.

Access Solutions EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika)

AS EMEA erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 6.7% und konnte dadurch einen Gesamtumsatz von CHF 377.3 Mio. generieren. Die bereinigte EBITDA-Marge war leicht rückläufig und lag bei 9.1% (Vorjahr 9.5%), da die Inflation der Rohstoff- und Frachtkosten nicht vollumfänglich durch das Volumenwachstum und die höheren Verkaufspreise ausgeglichen werden konnte.

Key & Wall Solutions

Key & Wall Solutions erzielte im Berichtszeitraum einen Gesamtumsatz von CHF 174.3 Mio. bei einem organischen Umsatzwachstum von 2.6%. Die bereinigte EBITDA-Marge verringerte sich auf 12.8% (Vorjahr 15.7%), da es dem Geschäftsbereich Key Systems nicht vollständig gelang, die rückläufige Marge im Geschäftsbereich Movable Walls auszugleichen, wo im selben Zeitraum ein starker Auftragseingang verzeichnet werden konnte.

Shape4Growth – Umsetzung der Strategie

dormakaba hat mit der Umsetzung ihrer am 15. November 2021 vorgestellten neuen Strategie Shape4Growth begonnen. Mit dieser Strategie wird das Unternehmen das profitable Wachstum beschleunigen: durch die Fokussierung auf seine Kerngeschäfte bei den kommerziellen Zutrittslösungen, auf seine Kernmärkte und auf Kundenzentrierung. Mit Wirkung vom 1. Januar 2022 hat das Unternehmen sein Operating Model angepasst, mit dem Ziel, Kundenzentrierung und betriebliche Effizienz signifikant zu verbessern. Künftig wird es drei kundenzentrierte Regionen und Vertriebsorganisationen für Access Solutions geben: Americas, Asia Pacific und Europe & Africa. Zur Nutzung von Synergien werden diese durch neue globale Funktionen wie Marketing & Products oder Operations unterstützt. Um diese Struktur aufzusetzen, wurden AS DACH und AS EMEA in einem einzigen Segment gebündelt und die Region Naher Osten wurde in Asia Pacific integriert. Im Segment Key & Wall Solutions gab es keine Änderungen.

Ausblick

Das derzeitige Geschäftsumfeld ist nach wie vor von Unsicherheiten und mangelnder Vorausssehbarkeit geprägt. Dies ist einerseits auf die Pandemie zurückzuführen, andererseits aber auch auf gesamtwirtschaftliche Faktoren wie potenziell steigende Zinsen, geopolitische Spannungen, die möglichen Auswirkungen von Engpässen in den globalen Lieferketten und höhere Inflationsraten. Unser Fokus liegt weiterhin auf profitabilem Wachstum, Gewinn von Marktanteilen und Abbau von Auftragsbeständen; zudem werden wir uns auch künftig besonders auf Preiserhöhungen konzentrieren, um inflationären Effekten entgegenzuwirken und die Verbesserung unserer Marge zu unterstützen.

dormakaba bestätigt ihren Ausblick für das Geschäftsjahr 2021/22 und erwartet ein organisches Umsatzwachstum zwischen 3% und 5% sowie eine bereinigte EBITDA Marge leicht über 14.2%. Dies beruht auf der Annahme, dass es keine weitere Verschlechterung bei den Lieferketten, insbesondere bei elektronischen Komponenten, gibt, was sich vorübergehend auf einige margenstarke Geschäftsbereiche auswirken würde. Darüber hinaus sind auch mögliche Auswirkungen des derzeit eskalierenden Konflikts zwischen Russland und der Ukraine nicht berücksichtigt.

Kaspar W. Kelterborn zum Interim-Chief Financial Officer ernannt

Der Verwaltungsrat hat Kaspar W. Kelterborn (58) per 1. April 2022 zum Interim-Chief Financial Officer ernannt. Er übernimmt die Funktion von Bernd Brinker, der – wie am 15. November 2021 angekündigt – dormakaba Ende März 2022 verlassen wird, um eine neue Herausforderung ausserhalb des Unternehmens anzunehmen. Kaspar W. Kelterborn bleibt in der Funktion, bis ein permanenter Nachfolger für Bernd Brinker ernannt wird; der Nominationsprozess hierzu läuft.

Kaspar W. Kelterborn ist eine erfahrene Führungspersönlichkeit, die über ein breites Finanz-Know-how in einem globalen, industriellen und börsenkotierten Umfeld verfügt. Im Laufe seiner Karriere hatte Kaspar W. Kelterborn mehrere Positionen als Chief Financial Officer in Industrieunternehmen inne, zuletzt bei der Schweizer Industriegruppe Conzzeta AG, wo er von 2006 bis 2021 Chief Financial Officer und Mitglied der Konzernleitung war. Zuvor war er unter anderem Chief Financial Officer bei der Unaxis Holding AG und in

verschiedenen internationalen Managementpositionen im Bereich Finanzen und Controlling bei der Clariant Gruppe tätig.

Verwaltungsrat plant beschleunigte, gestaffelte Erneuerung

dormakaba plant eine beschleunigte, gestaffelte Erneuerung des Verwaltungsrats mit einigen alters- und amtszeitbedingten Rücktritten in den kommenden Jahren. Im Rahmen dieses Prozesses wird sich John Heppner (70) auf die Generalversammlung im Oktober 2022 zurückziehen. Vizepräsident und Lead Independent Director Hans Hess (67) hat beschlossen, sich an der Generalversammlung im Oktober 2022 nicht mehr zur Wiederwahl zu stellen. Zudem wird Verwaltungsratspräsident Riet Cadonau (60) spätestens an der Generalversammlung im Oktober 2023 von seinem Amt zurücktreten. Der Verwaltungsrat hat unter der Leitung des Nominations- und Vergütungsausschusses einen Nachfolgeprozess eingeleitet und wird im dritten Quartal des laufenden Kalenderjahres über neue Nominierungsvorschläge für die Generalversammlung 2022 informieren.

Kennzahlen der dormakaba Gruppe

in Mio. CHF	Halbjahr per 31.12.2021		Halbjahr per 31.12.2020	
		in %		in %
Umsatz netto	1 349.6	100.0	1 227.5	100.0
Bereinigtes EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)	193.5	14.3	179.3	14.6
Gewinn vor Steuern	130.6	9.7	129.8	10.6
Konzerngewinn	100.6	7.5	99.9	8.1

Den vollständigen Halbjahresbericht 2021/22 der dormakaba Holding AG finden Sie unter report.dormakaba.com und die Analystenpräsentation unter www.dk.world/publikationen

Weitere Informationen für: **Investoren und Analysten**

Siegfried Schwirzer
 Head of IR
 T: +41 44 818 90 28
siegfried.schwirzer@dormakaba.com

Medien

Mirko Meier-Rentrop
 Head of External Communications
 T: +41 44 818 92 01
Mirko.meier-rentrop@dormakaba.com

dormakaba Gruppe

dormakaba macht Zutritt im Leben smart und sicher. Als eines der Top-3-Unternehmen der Industrie, ist dormakaba der vertrauenswürdige Partner für Produkte, Lösungen und Services für Zutritt zu Gebäuden und Räumen aus einer Hand. Mit starken Marken im Portfolio ist das Unternehmen zusammen mit zahlreichen Kooperationspartnern in über 130 Ländern weltweit vertreten.

dormakaba ist an der SIX Swiss Exchange kotiert, hat ihren Sitz in Rümlang (Zürich/Schweiz) und erwirtschaftete mit rund 15 000 Mitarbeitenden einen Umsatz von CHF 2.5 Mrd. im Geschäftsjahr 2020/21.

SIX Swiss Exchange: DOKA

Mehr Informationen zur dormakaba Gruppe auf www.dormakabagroup.com/de

Einblicke und Inspirationen aus der Welt des Zutritts auf <https://blog.dormakaba.com/de>

Neuigkeiten zu Finanzthemen, Produkten und Innovationen der dormakaba Gruppe auf <https://newsroom.dormakaba.com/de>

Disclaimer

Diese Kommunikation kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten, einschliesslich, aber nicht nur solche, die die Wörter „glaubt“, „angenommen“, „erwartet“ oder Formulierungen ähnlicher Art verwenden. Solche zukunftsgerichteten Aussagen spiegeln die aktuelle Einschätzung des Unternehmens wider, beinhalten Risiken und Unsicherheiten und sind auf der Grundlage von Annahmen und Erwartungen getroffen worden, die das Unternehmen derzeit für angemessen hält, sich jedoch als falsch erweisen können. Diese Aussagen sind mit der gebotenen Vorsicht zu bewerten, da sie naturgemäss bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren unterliegen, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens und des Konzerns liegen, was zu erheblichen Unterschieden führen kann zwischen den tatsächlichen zukünftigen Ergebnissen, der finanziellen Lage, der Entwicklung oder Leistung des Unternehmens oder des Konzerns einerseits, und denjenigen, die in solchen Aussagen zum Ausdruck gebracht oder impliziert werden andererseits. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen weiterhin zu melden, zu aktualisieren oder anderweitig zu überprüfen oder sie an neue Informationen oder zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen, ausser soweit durch geltendes Recht oder Vorschriften vorgeschrieben. Die vergangene Wertentwicklung ist kein Hinweis auf die zukünftige.

Die Definition alternativer Performancekennzahlen findet sich im Kapitel „Notes to the consolidated financial statements“ im Halbjahresbericht 2021/22 von dormakaba.

Diese Kommunikation stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf von Wertpapieren in irgendeiner Rechtsordnung dar.

dormakaba®, dorma+kaba®, Kaba®, Dorma®, Ilco®, LEGIC®, Silca®, BEST® etc. sind geschützte Marken der dormakaba Gruppe. Aufgrund länderspezifischer Beschränkungen oder Marketingüberlegungen sind einige Produkte und Systeme der dormakaba Gruppe möglicherweise nicht in allen Märkten erhältlich.