

Medienmitteilung

Seite 1/4

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Neue Strategie und mittelfristige Ziele angekündigt dormakaba setzt auf Wertsteigerung durch Fokus und Wachstum

- Strategieprogramm «Shape4Growth» fokussiert auf eine Beschleunigung des profitablen Wachstums
- Stakeholder Value durch ambitionierte und realistische Mittelfristziele: jährliches organisches Umsatzwachstum zwischen 3% und 5% ab 2021/22; bereinigte EBITDA-Marge von 16% bis 18% ab 2023/24; ROCE oberhalb 30% ab 2023/24
- Neues Operating Model für stärkere Kundenorientierung und zur Erzielung von Synergien; AS DACH und AS EMEA in ein Segment zusammengeführt
- Verwaltungsrat unterstützt geplante Veräusserung von Mesker
- Ernennung von Mathias Mörtl als Chief Operating Officer und von Frederick Jeske-Schönhoven als Chief Strategy & Marketing Officer, CFO Bernd Brinker wird das Unternehmen verlassen
- Geschäftsverlauf: organisches Umsatzwachstum von 7% im 1. Quartal 2021/22 erzielt; Ausblick für organisches Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2021/22 erhöht auf 3% und 5%

Rümlang, 15. November 2021 – Sabrina Soussan, CEO von dormakaba, wird am heutigen Capital Markets Day den neuen Purpose, die Strategie, das Operating Model und die mittelfristigen Ziele des Unternehmens vorstellen.

Sabrina Soussan: «Mit einer ambitionierten Strategie und realistischen Zielen wird dormakaba durch Fokus und Wachstum die Wertsteigerung für alle ihre Stakeholder beschleunigen. Wir werden uns durch Digitalisierung und Nachhaltigkeit weiter von unseren Mitbewerbern differenzieren.»

Shape4Growth: Strategie für beschleunigtes profitables Wachstum

dormakaba's neue Strategie «Shape4Growth» wird das profitable Wachstum durch Fokus beschleunigen: Fokus auf das Kerngeschäft des Unternehmens bei den kommerziellen Zutrittslösungen, Fokus auf die Kernmärkte und Fokus auf Kundenzentrierung. Gleichzeitig wird sich dormakaba durch Digitalisierung, Domain-Know-how sowie ihren Beitrag zur Nachhaltigkeit in der Gebäudetechnikbranche von anderen Anbietern differenzieren.

Von der Umsetzung von Shape4Growth erwartet das Unternehmen ein jährliches organisches Umsatzwachstum von 3% bis 5% ab dem Geschäftsjahr 2021/22 sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von 16% bis 18% ab 2023/24. Zusätzlich wird die Kennzahl ROCE (Return on Capital Employed, also Rendite auf das eingesetzte Kapital) als weiterer finanzieller Leistungsindikator (KPI) eingeführt, um einen effizienten

Kapitaleinsatz zu gewährleisten. Ab dem Geschäftsjahr 2023/24 will das Unternehmen einen ROCE oberhalb 30% erzielen.

Kern der neuen Strategie ist eine klare Segmentierung des Portfolios. Das Unternehmen wird sich auf sein globales Kerngeschäft in den Bereichen Automatische Türsysteme, Türschliesser, Lösungen für Zutrittskontrolle sowie Services konzentrieren. Dieses Kerngeschäft zeichnet sich durch seine hohe Resilienz und durch das grösste Wachstums- und Margenpotenzial für dormakaba aus. Der Fokus wird zudem auf den Ländern liegen, in denen dormakaba über die stärkste Marktposition verfügt und in denen sich den globalen Kerngeschäftsbereichen die grössten Expansionsmöglichkeiten bieten. Durch spezielle Lösungen für ausgewählte Verticals und eine erhebliche Steigerung ihrer Kompetenzen in Spezifikation wird dormakaba sowohl ihre Kundennähe als auch ihre Cross-Selling-Möglichkeiten steigern.

Ein weiteres Ziel ist, im nordamerikanischen Markt eine starke Nummer 3 zu werden; dies will dormakaba durch einen ambitionierten Turnaround im amerikanischen Geschäft sowie die geplante Veräusserung von Mesker erreichen.

Der Fokus auf Operational Excellence, insbesondere in den Bereichen Einkauf, Preisgestaltung und IT, wird ein starkes Fundament für profitables Wachstum bieten. Diese Schritte werden unterstützt durch einen effektiven Kapitaleinsatz mittels einer verbesserten Rendite bei Forschung und Entwicklung, einer weiterhin aktiven Steuerung des Geschäftsportfolios und gezielten Partnerschaften wie beispielsweise mit Latch, einem führenden Anbieter von Gebäudemanagementlösungen mit Sitz in den USA. Mit der beabsichtigten Partnerschaft soll das Cloud-basierte Zutrittsmanagementsystems resivo von dormakaba mit der auf Unternehmen ausgerichtete LatchOS Software-as-a-Service Plattform für umfassendes Gebäudemanagement kombiniert werden. Dadurch entsteht ein attraktiver Mehrwert für verwaltete Wohngebäude in Europa.

Neues Operating Model für eine stärkere Kundenzentrierung

Der neue Fokus wird im Unternehmen zusätzlich durch eine Anpassung des Operating Models verankert. 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 globale Funktionen unterstützt. Das Unternehmen erwartet davon neben Grössenvorteilen eine wesentliche Steigerung der Kundenzentrierung und betrieblichen Effizienz, ausserdem eine verbesserte Transparenz und Verantwortlichkeit. Die Zahl der Berichtsegmente wird durch die Zusammenlegung von AS DACH und AS EMEA von fünf auf vier Segmente reduziert. Für das Segment Key & Wall Solutions sind keine Änderungen geplant. Die Änderungen des Operating Models gelten ab dem 1. Januar 2022.

Konsequente Umsetzung

Umgesetzt wird die Strategie durch eine kunden- und leistungsorientierte Unternehmenskultur sowie ein konsequentes Transformationsmanagement. Die Vergütung des Managements wird unmittelbar an die neuen finanziellen Leistungsindikatoren (KPIs) des Unternehmens geknüpft, um eine leistungsorientierte Vergütung sicherzustellen.

Differenzierung durch Nachhaltigkeit

Als Teil von Shape4Growth hat sich dormakaba verpflichtet, ein in der Branche führendes Programm für Nachhaltigkeit mit ehrgeizigen ESG-Zielen umzusetzen. Gemäss den durch die Science Based Targets Initiative (SBTi) anfangs des Jahres bestätigten Zielen hat sich dormakaba verpflichtet, bis zum Jahr 2030 ihre eigenen CO₂-Emissionen um 42% und die CO₂-Emissionen aus zugekauften Waren und Dienstleistungen und aus der Verwendung verkaufter Produkte um 25% zu reduzieren. Die CO₂-Neutralität wird im Jahr 2030 erreicht.

Wachstum durch Investitionen

Um Wachstum zu ermöglichen und die Komplexität interner Abläufe zu verringern, wird dormakaba ihre IT-Investitionen beschleunigen, um bestehende Lücken schliessen. Ziel ist es, die Harmonisierung der bestehenden ERP-Systeme abzuschliessen und die digitalen Fähigkeiten innerhalb der Organisation in den nächsten fünf Jahren auf den neuesten Stand zu bringen. Diese Beschleunigung wird mit zusätzlichen jährlichen Investitionen in Höhe von rund CHF 35 Mio. einhergehen.

Im Rahmen des zukünftigen Operating Models werden redundante Funktionen wegfallen und Prozesse harmonisiert, sodass rund 300 Stellen eingespart werden. Das Unternehmen erwartet in diesem Zusammenhang einmalige Kosten von CHF 25 Mio. im Geschäftsjahr 2021/22 und ab 2023/24 jährliche Einsparungen von mehr als CHF 30 Mio.

Insgesamt ist Shape4Growth eine Wachstumsstrategie. So werden neue Fähigkeiten und Kompetenzen benötigt und weitere Investitionen in Innovation, Digitalisierung, Spezifizierung (Bau- und Leistungsbeschreibungen) und Personalentwicklung erforderlich sein. Für die Anzahl der Beschäftigten wird insgesamt ein Anstieg entsprechend der zunehmenden Geschäftsentwicklung des Unternehmens erwartet.

Neue Struktur und Mitglieder für die Konzernleitung

Die neue marktorientierte Organisation und die neue Struktur für die Konzernleitung des Unternehmens (siehe gesondertes Organigramm) werden am 1. Januar 2022 umgesetzt. Der Verwaltungsrat hat zwei neue Konzernleitungsmitglieder ernannt: Mathias Mörtl als Chief Operating Officer und Frederick Jeske-Schönhoven als Chief Strategy & Marketing Officer. Mathias Mörtl war zuvor bei Voith Turbo beschäftigt, wo er unter anderem die Position des Chief Operating Officer und Chief Technology Officer innehatte, beides auf Executive Vice President-Stufe. Frederick Jeske-Schönhoven ist seit April 2021 als Senior Vice President Strategy & Transformation bei dormakaba tätig; davor war er Senior Vice President Strategy & Business Development bei Siemens Mobility.

Bernd Brinker wird zum 1. April 2022 von seiner Funktion als CFO zurücktreten, um sich einer neuen Herausforderung ausserhalb des Unternehmens zu stellen. Sabrina Soussan: "Ich danke Bernd Brinker für seinen bedeutenden und wertvollen Beitrag zur Entwicklung unseres Unternehmens, wo er seit dem Zusammenschluss im Jahr 2015 als CFO tätig ist. Ich wünsche ihm alles Gute und weiterhin viel Erfolg für seine berufliche und private Zukunft."

Informationen zum Geschäftsverlauf für das Geschäftsjahr 2021/22

Im ersten Quartal (Juli bis September) des Geschäftsjahres 2021/22 verzeichnete dormakaba ein organisches Umsatzwachstum von 7%. Alle Segmente im Bereich Access Solutions konnten ein gutes organisches Umsatzwachstum vorweisen, so auch AS AMER. Besonders ausgeprägt war die positive Entwicklung in Asien-Pazifik, trotz anhaltender Auswirkungen der Covid-19 Pandemie in Ländern wie Australien. Das Segment Key & Wall Solutions wuchs insbesondere dank des Geschäftsbereichs Key Systems, während das Segment Movable Walls nach wie vor von einem schwächeren Projektgeschäft betroffen war.

dormakaba erwartet, die Inflation bei den Rohmaterialpreisen im Geschäftsjahr 2021/22 mittels einer proaktiven Preisgestaltungsstrategie kompensieren zu können. Auch wenn das Unternehmen die herausfordernde Liefersituation, insbesondere im Bereich elektronischer Komponenten, bisher gut im Griff hatte, ist die Lage unverändert angespannt und erfordert viel Aufmerksamkeit.

Infolge der Geschäftsentwicklung im ersten Quartal hebt dormakaba ihren finanziellen Ausblick für das organische Umsatzwachstum im aktuellen Geschäftsjahr 2021/22 von zuvor moderatem organischem Wachstum auf eine Spanne zwischen 3% bis 5% an. Das Unternehmen bestätigt zudem den bisherigen Ausblick für die bereinigte EBITDA-Marge und erwartet hier weiterhin einen leichten Anstieg im Jahresvergleich (bereinigte EBITDA-Marge für das Geschäftsjahr 2020/21: 14.2%).

Capital Markets Day 2021

Der heutige Capital Markets Day beginnt um 14.00 Uhr CET und wird in englischer Sprache abgehalten. Die Veranstaltung wird live auf der dormakaba Website www.dormakabagroup.com übertragen.

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 5.1 der "Notes to the consolidated financial statements" im Geschäftsbericht 2020/21 von dormakaba und in der Capital Markets Day Präsentation.

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.