

## Medienmitteilung

Seite 1 / 4  
Halbjahresabschluss per 31. Dezember 2016

Im konsolidierten Halbjahresabschluss werden aufgrund des am 1. September 2015 vollzogenen Unternehmenszusammenschlusses von Dorma und Kaba zwei Zahlenwerke für die Vorjahresperiode vorgelegt. Als Folge des Zusammenschlusses wurden die Einheiten der ehemaligen Dorma Gruppe in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER seit dem 1. September 2015 (für vier Monate) konsolidiert. Die publizierten Vorjahreszahlen beziehen sich auf die Geschäftstätigkeiten der ehemaligen Kaba Gruppe im gesamten Berichtszeitraum, während die ehemalige Dorma Gruppe nur für vier Monate in die Konsolidierung einbezogen wurde („ausgewiesen“). Um die Aussagekraft und Interpretierbarkeit zu erhöhen, werden für die Vorjahresperiode zusätzliche Pro-forma-Angaben gemacht, als wäre die Dorma Gruppe bereits seit dem 1. Juli 2015 konsolidiert. Die Kommentare in den Texten zur Erfolgsrechnung beziehen sich auf diese Pro-forma-Zahlen.

## Erstes Geschäftshalbjahr 2016/2017: dormakaba steigert Umsatz und Profitabilität

- **Integrationsprozess verläuft weiterhin planmässig**
- **Umsatz steigt um 3.4% auf CHF 1173.7 Mio., organisches Wachstum ebenfalls 3.4%**
- **EBITDA-Marge verbessert sich von 14.6% auf 14.9%**
- **Konzernergebnis steigt von CHF 67.1 Mio. auf CHF 95.8 Mio.**
- **Bestätigung der finanziellen Zielsetzungen für Geschäftsjahr 2016/2017: organisches Umsatzwachstum von rund 3% und EBITDA-Marge auf Vorjahresniveau (14.4%)**
- **Mit getätigten Akquisitionen wird dormakaba starke Nummer 3 im attraktiven nord-amerikanischen Markt**

Rümlang, 8. März 2017 – Das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/2017 ist für dormakaba erfolgreich verlaufen. Damit knüpft das Unternehmen an die gute Entwicklung des ersten gemeinsamen Geschäftsjahres nach dem zum 1. September 2015 erfolgten Unternehmenszusammenschluss von Dorma und Kaba zur dormakaba an. Die Gruppe erwirtschaftete im Berichtszeitraum insgesamt einen konsolidierten Umsatz von CHF 1173.7 Mio. gegenüber CHF 1135.5 Mio. im Vergleich zum Vorjahr. Damit steigerte dormakaba den Umsatz um 3.4%. Organisch ist die Gruppe ebenfalls um 3.4% gewachsen.

### **Profitabilität und Konzernergebnis**

Das EBITDA wurde um CHF 10.0 Mio. bzw. 6% auf CHF 175.4 Mio. gesteigert und die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 14.9% gegenüber 14.6% im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Die höhere Profitabilität ist im Wesentlichen auf den sehr guten Geschäftsgang in den Segmenten Access Solutions Americas, Access Solutions Asia-Pacific und Key Systems zurückzuführen. Zudem erzielte dormakaba im Berichtszeitraum weitere Fortschritte im Post-Merger-Integrationsprozess. So konnten Synergien und Kosteneinsparungen realisiert werden, wodurch zusätzliche integrationsbedingte Kosten mehr als ausgeglichen wurden.

Die Ertragsteuerquote lag mit 29.5% aufgrund höherer Gewinne in Gebieten mit höheren Steuersätzen, wie beispielsweise den USA, über dem Vergleichsniveau des Vorjahres (27.1%). Das Konzernergebnis nach Steuern erreichte im Berichtszeitraum CHF 95.8 Mio. gegenüber CHF 67.1 Mio. im Vergleich zum Vorjahr, wobei

zu berücksichtigen ist, dass im Vorjahr einmalige Integrationskosten von CHF 34.8 Mio. im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss ausgewiesen wurden.

### **Cashflow und Bilanz**

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf CHF 129.3 Mio. und der Free Cashflow erreichte CHF -83.5 Mio. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug CHF -177.3 Mio. und beinhaltete neben den üblichen Investitionen in das Anlagevermögen die im Berichtszeitraum erfolgte Akquisition von Mesker Openings Group.

Die dormakaba Gruppe weist per 31. Dezember 2016 eine Bilanzsumme von CHF 1592.4 Mio. und eine Nettoverschuldung von CHF 22.6 Mio. aus. Im Zusammenhang mit dem erfolgreichen Abschluss der Akquisition von Mesker Openings Group per 12. Dezember 2016 wurde in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER 30 der Goodwill in Höhe von CHF 113.5 Mio. ergebnisneutral direkt mit dem Eigenkapital verrechnet, was zu einer entsprechenden Verringerung des Eigenkapitals führte. Das Eigenkapital reduzierte sich deshalb per Bilanzstichtag auf CHF 574.2 Mio. (per 30. Juni 2016: CHF 680.5 Mio.). Damit einher geht ein akquisitionsbedingter Rückgang der Eigenkapitalquote von 43.2% auf 36.0%.

### **Entwicklung der Segmente**

#### *Access Solutions AMER (Nord- und Südamerika)*

Der Umsatz im Segment AS AMER konnte bei einem organischen Wachstum von 6.6% auf CHF 281.0 Mio. gesteigert werden. Die EBITDA-Marge verbesserte sich aufgrund höheren Geschäftsvolumens und dank integrationsbedingter Synergieeffekte auf 21.3% gegenüber 20.1% im Vorjahr.

#### *Access Solutions APAC (Asien-Pazifik)*

AS APAC wuchs insgesamt organisch um 7.3% und steigerte den Umsatz auf CHF 203.4 Mio. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 11.5% gegenüber 9.2% im Vorjahr. Dabei konnte die Restrukturierung von Wah Yuet weitgehend abgeschlossen werden, was einen positiven Beitrag zur verbesserten Profitabilität leistete.

#### *Access Solutions DACH (Deutschland, Österreich und Schweiz)*

AS DACH wuchs insgesamt organisch um 3.2% und erwirtschaftete einen Umsatz von CHF 401.4 Mio. Der Rückgang der EBITDA-Marge von 19.6% im Vorjahr auf 18.4%, steht mehrheitlich im Zusammenhang mit integrationsbedingten IT-Kosten sowie einer geringeren Kapazitätsauslastung in einigen Produktionsstätten.

#### *Access Solutions EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika)*

Insgesamt erzielte AS EMEA einen Umsatz von CHF 354.2 Mio. und wuchs organisch um 0.5%. Die EBITDA-Marge erreichte 6.8% gegenüber 6.7% im Vorjahr.

#### *Key Systems*

Das Segment Key Systems erreichte ein organisches Wachstum von 6.7% und steigerte den Umsatz auf CHF 105.6 Mio. Das EBITDA konnte ebenfalls gesteigert werden und die EBITDA-Marge verbesserte sich von 15.6% im Vorjahr auf 16.2%.

### Movable Walls

Das Segment Movable Walls wuchs organisch um 1.3% und erzielte einen Umsatz von CHF 58.2 Mio. Restrukturierungsprojekte, mit dem Ziel die Produktivität im EMEA-Geschäft zu verbessern, sowie ein niedrigeres Umsatzvolumen aufgrund von Projektverzögerungen im profitablen Markt Nordamerika führten zu einem geringeren EBITDA. Die EBITDA-Marge lag dementsprechend bei 8.8% gegenüber 11.7% im Vorjahr.

### Integrationsprozess verläuft weiterhin planmässig

Seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres 2016/2017 tritt die Gruppe global in der vorgesehenen Zielstruktur und als EIN Unternehmen unter der Dachmarke dormakaba auf. Im weiteren Verlauf des Integrationsprozesses stehen Wachstumsinitiativen und Effizienzmassnahmen im Mittelpunkt. dormakaba geht nach wie vor davon aus, dass der Integrationsprozess bis zum Ende des Geschäftsjahres 2017/2018 weitgehend abgeschlossen sein wird.

### Stärkung der Marktposition durch strategisch wichtige Akquisitionen

Bis Ende 2016 wurden zwei strategisch relevante Akquisitionen in den USA angekündigt, durch die dormakaba sowohl ihre Marktposition in Nordamerika als auch ihre globale Markstellung in ihrer Industrie weiter ausbaut. Im Dezember 2016 wurde die Übernahme der Mesker Openings Group, einem führenden Anbieter in den USA für Türen und Beschläge, erfolgreich abgeschlossen. Ausserdem wurde im Dezember 2016 der Erwerb von Teilen des Mechanical-Security-Geschäftes von Stanley Black & Decker angekündigt. Diese Akquisition konnte im Februar 2017 abgeschlossen werden. Mit diesen beiden Akquisitionen wird dormakaba im attraktiven nordamerikanischen Markt zu einem Top-3-Anbieter und kann den Kunden das gesamte Portfolio an Türen, Beschlägen und Zutrittskontrolllösungen aus einer Hand anbieten.

### Ausblick – Zielsetzungen bestätigt

dormakaba bestätigt die Zielsetzungen, für das laufende Geschäftsjahr 2016/2017 ein organisches Wachstum von rund 3% und eine EBITDA-Marge in etwa auf Vorjahresniveau zu erzielen (14.4%). Das Unternehmen geht davon aus, dass die zusätzlichen integrationsbedingten Kosten, insbesondere in den Bereichen IT und Branding, das operative Ergebnis im zweiten Halbjahr 2016/2017 stärker belasten werden. Zudem bestätigt dormakaba die mittelfristigen Zielsetzungen: Auf Basis des erfolgten Zusammenschlusses, der laufenden Integration und der operativen Leistung der Gruppe soll erstmals für das Geschäftsjahr 2018/2019 eine EBITDA-Marge von 18% erreicht werden, und das organische Wachstum soll 2% über dem adjustierten Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in den für dormakaba relevanten Märkten liegen.

### Kennzahlen der dormakaba Gruppe

Konzernerfolgsrechnung			
in Mio. CHF	HY1 2016/2017	HY1 2015/2016 <sup>1</sup> (pro forma)	HY1 2015/2016 <sup>2</sup> (ausgewiesen)
<b>Umsatz</b>	<b>1173.7</b>	<b>1135.5</b>	<b>947.6</b>
<b>EBITDA</b>	<b>175.4</b>	<b>165.4</b>	<b>144.6</b>
in % Umsatz	14.9	14.6	15.3
<b>Ordentliches Ergebnis</b>	<b>135.9</b>	<b>126.8</b>	<b>113.4</b>
Ausserordentliches Ergebnis	0.0	– 34.8	– 34.7
<b>Konzerngewinn</b>	<b>95.8</b>	<b>67.1</b>	<b>57.4</b>

<sup>1</sup> Ehemalige Dorma Gruppe und ehemalige Kaba Gruppe beide 6 Monate

<sup>2</sup> Ehemalige Dorma Gruppe seit 1. September 2015 konsolidiert (4 Monate) und ehemalige Kaba Gruppe (6 Monate)

Den vollständigen Halbjahresbericht 2016/2017 der dormakaba Holding AG (Interim Report - Financial Statements), den Executive Report sowie die Analystenpräsentation finden Sie unter:  
[www.dormakaba.com/publications](http://www.dormakaba.com/publications)

Weitere Informationen für: **Investoren und Analysten**  
Siegfried Schwirzer  
Head of IR  
T: +41 44 818 90 28 | [siegfried.schwirzer@dormakaba.com](mailto:siegfried.schwirzer@dormakaba.com)

**Medien**  
Germaine Müller  
Press Officer  
T: +41 44 818 92 01 | [germaine.mueller@dormakaba.com](mailto:germaine.mueller@dormakaba.com)

Die dormakaba Gruppe ist einer der Top-3-Anbieter im globalen Markt für Zutritts- und Sicherheitslösungen. Mit starken Marken wie Dorma und Kaba im Portfolio bietet das Unternehmen Produkte, Lösungen und Services rund um die Türe und sicheren Zutritt zu Gebäuden und Räumen aus einer Hand. dormakaba ist mit eigenen Aktivitäten und zahlreichen Kooperationspartnern in über 130 Ländern weltweit vertreten. Die dormakaba Gruppe ist an der SIX Swiss Exchange kotiert, hat ihren Sitz in Rümlang (Zürich / Schweiz) und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2015/2016 mit knapp 16 000 Mitarbeitenden einen Umsatz von mehr als CHF 2.3 Mrd.

SIX Swiss Exchange: DOKA (vormals: KABN / KABNE)  
Mehr Informationen unter [www.dormakaba.com](http://www.dormakaba.com)

---

**Disclaimer**

Diese Kommunikation enthält bestimmte, in die Zukunft gerichtete Aussagen, z.B., aber nicht nur, Angaben unter Verwendung der Worte "glaubt", "geht davon aus", "erwartet" oder Formulierungen ähnlicher Art. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen werden auf der Grundlage von Annahmen und Erwartungen gemacht, von denen die Gesellschaft ausgeht, dass sie begründet sind, die sich aber als falsch herausstellen können. Sie sind mit der gebotenen Vorsicht zur Kenntnis zu nehmen, da sie naturgemäss bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren unterliegen, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft bzw. der Gruppe wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Zu diesen Faktoren gehören unter anderem, aber nicht nur:

- die allgemeine Wirtschaftslage,
- der Wettbewerb mit anderen Unternehmen,
- die Auswirkungen und Risiken neuer Technologien,
- die laufenden Kapitalbedürfnisse der Gesellschaft,
- die Finanzierungskosten,
- Verzögerungen bei der Integration des Zusammenschlusses oder von Akquisitionen,
- die Änderungen des Betriebsaufwands,
- Währungsschwankungen und Schwankungen bei Rohstoffpreisen,
- die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeitender,
- politische Risiken in Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist,
- Änderungen des anwendbaren Rechts,
- die Realisierung von Synergien
- und sonstige in dieser Kommunikation genannte Faktoren.

Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken, Ungewissheiten oder anderen Faktoren verwirklichen, oder sollte sich eine der zugrundeliegenden Annahmen oder Erwartungen als falsch herausstellen, können die Ergebnisse massgeblich von den angegebenen abweichen. Vor dem Hintergrund dieser Risiken, Ungewissheiten oder anderen Faktoren sollte sich der Leser nicht auf derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei über das Gesetz hinausgehende Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. Die Gesellschaft weist darauf hin, dass die Ergebnisse in der Vergangenheit nicht aussagekräftig bezüglich zukünftiger Ergebnisse sind. Zu beachten ist zudem, dass Zwischenergebnisse nicht zwingend indikativ für die Jahresendergebnisse sind. Leser sollten sich an einen unabhängigen Finanzberater wenden.

Diese Kommunikation ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf von Effekten der dormakaba in irgendeinem Rechtssystem. dormakaba®, dorma+kaba®, Kaba®, DORMA®, Ilco®, La Gard®, LEGIC®, SAFLOK®, Silca®, BEST®, phi®, usw. sind geschützte Marken der dormakaba Gruppe. Aufgrund länderspezifischer Anforderungen oder aus Vermarktungsüberlegungen sind nicht sämtliche Produkte in allen Ländern erhältlich.