

Medienmitteilung

Seite 1 / 4
dormakaba beabsichtigt Erwerb
von Mechanical-Security-Geschäften
von Stanley Black & Decker

dormakaba beabsichtigt Erwerb von Mechanical-Security-Geschäften von Stanley Black & Decker

- **Transaktion baut auf dem erfolgreichen dormakaba Zusammenschluss und dem kürzlichen Erwerb von Mesker auf und entspricht der kommunizierten Unternehmensstrategie – wesentliche Geschäftsausweitung in Nordamerika**
- **Umfang der Transaktion: Konsolidierter 2016E Netto-Umsatz von USD 276 Mio. und EBITDA von USD 52 Mio.**
- **Umfasst Stanley Commercial Hardware mit Fokus auf Nordamerika sowie GMT in China**
- **Anerkannte Marke “BEST” stärkt Marktposition erheblich**
- **Grosse installierte Basis bietet attraktive und stabiles Fundament für Folgegeschäfte**
- **Bestehende Kapazitäten zur Erstellung von Gebäudespezifikationen verbessern Möglichkeiten im Neubaugeschäft**
- **Starke Stellung in wachsenden vertikalen Märkten wie Bildung und Gesundheitswesen ergänzt dormakabas gefestigte Position im Geschäft mit Hotels**
- **dormakaba wird ein Top-3-Anbieter in Nordamerika, dem profitabelsten Markt der Branche – merklich verbesserte Perspektiven für weiteres profitables Wachstum**
- **Telefonkonferenzen für Analysten heute um 6.45 Uhr sowie 14.00 Uhr (englisch) und für Medien heute um 9.00 Uhr (deutsch)**

Rümlang, 21. Dezember 2016 – Die dormakaba Gruppe gibt heute bekannt, dass sie eine Vereinbarung zum Erwerb von Teilen des Mechanical-Security-Geschäftes von Stanley Black & Decker unterzeichnet hat. Der Kaufpreis beträgt insgesamt USD 725 Mio. in bar. Die Transaktion umfasst Stanley Commercial Hardware, die hauptsächlich auf Nordamerika fokussiert ist und eine Produktionsstätte in Taiwan beinhaltet, sowie GMT in China. Sargent and Greenleaf, ein ebenfalls zum Mechanical-Security-Geschäftsbereich von Stanley Black & Decker gehörender Anbieter von Sicherheitsschlössern, ist nicht Teil der Transaktion.

Riet Cadonau, CEO von dormakaba: “Diese Transaktion baut auf dem dormakaba Zusammenschluss auf, der unsere globale Marktstellung massiv verstärkt hat, sowie auf dem kürzlich vollzogenen Erwerb von Mesker,

mit dem wir unser Angebot in Nordamerika auf alle wichtigen Türkomponenten einschliesslich manueller Türen ausweiten. Die Akquisition von Stanley Commercial Hardware stellt nun eine einzigartige strategische Gelegenheit dar, unser Geschäft erheblich zu vergrössern. Wir werden damit im attraktiven nordamerikanischen Markt zu einem Top-3-Anbieter und können unseren Kunden das gesamte Portfolio an Türbeschlägen und Zutrittskontrollsystemen bieten.“

Vorbehältlich der üblichen Abschlussbedingungen wird mit dem Vollzug der Transaktion im ersten Quartal 2017 gerechnet. Die vollständige operative Integration dürfte bis zu drei Jahre dauern, wobei zunächst das erworbene Geschäft aus Stanley Black & Decker herausgelöst wird und die geschäftsunterstützenden Funktionen in dormakaba integriert werden. In Nordamerika und in Asien ist der Integrationsprozess nach dem Zusammenschluss zu dormakaba bereits weit fortgeschritten, womit die Voraussetzung gegeben ist, diese strategisch wichtige Akquisition zum jetzigen Zeitpunkt zu vollziehen.

Strategische Akquisition eines grossen und skalierbaren Geschäfts in Nordamerika

Stanley Commercial Hardware beschäftigt rund 1'000 Mitarbeitende und operiert mit drei Hauptmarken, wozu auch "BEST" gehört, eine der anerkanntesten und vertrauenswürdigsten Marken in der Branche. Die breite Palette an mechanischen Produkten und Zutrittslösungen sowie kabellosen und Cloud-basierten elektronischen Schlössern ist in mehr als 350'000 Standorten bei Kunden in ganz Nordamerika installiert. Dies bietet dormakaba, neben weiteren Vorteilen, eine attraktive und stabile Basis für Folgegeschäfte.

Stanley Commercial Hardware verfügt auch über einen starken Leistungsausweis bezüglich Neubauprojekten, was auf ihre etablierten Spezialisten im Bereich von Gebäudespezifizierung zurückzuführen ist, die früh im Bauzyklus Beratung zu Zutritts- und Sicherheitslösungen bieten. Dies wird es dormakaba ermöglichen, an zusätzlichen Bauausschreibungen teilzunehmen und im Wettbewerb um grosse Neubauprojekte mit einem kompletten Produktangebot anzutreten.

In Bezug auf vertikale Märkte hat Stanley Commercial Hardware eine starke Stellung in Wachstumsbereichen wie Bildung und Gesundheitswesen – dies stellt eine optimale Ergänzung zu dormakabas starker Stellung in den Bereichen Hotels, Wohnanlagen und öffentliche Hand dar.

Zudem wird die Akquisition das Portfolio selektiv verbessern, beispielsweise durch Schliessanlagen und Türangeln sowie ANSI-zertifizierte Produkte, die in der ebenfalls zur Transaktion gehörenden Produktionsstätte von Stanley in Taiwan hergestellt werden. Mit einem breiteren Produktangebot und zusätzlichen Absatzkanälen über lokale Hardware-Vertragsdistributoren und Grosshändler wird dormakaba das Potenzial seines neuen, einzigartigen Portfolios nutzen können.

Michael Kincaid, COO Access Solutions Americas von dormakaba: "Dank der grossen installierten Basis und den Kapazitäten zur Erstellung von Gebäudespezifizierungen von Stanley Commercial Hardware werden wir in Zukunft interessante Cross-Selling-Möglichkeiten nutzen können. Weil der nordamerikanische Markt nach wie vor stark auf mechanische Lösungen ausgerichtet ist, wird dormakaba sehr gut aufgestellt sein, um die sich entwickelnde Kundennachfrage nach elektronischen Upgrades und Cloud-basierten Lösungen einschliesslich mobiler Zugangstechnologie zu bedienen."

Die in China ansässige GMT, die ebenfalls Teil der Akquisition ist, beschäftigt rund 600 Mitarbeitende und ist ein etablierter Anbieter von kommerziellen Hardware-Produkten hauptsächlich für Märkte in mittleren und tieferen Preissegmenten. GMT ist eine bekannte Marke für Bodenscharniere für Glastüren und Türbeschläge in China.

Wertsteigerung und Finanzierung

Das gesamte Geschäft, das übernommen wird, erwirtschaftet 2016E einen geschätzten Netto-Umsatz von ca. USD 276 Mio. und ein bereinigtes EBITDA von ca. USD 52 Mio., was eine EBITDA-Marge von ca. 19% ergibt. Für den Geschäftsbereich Commercial Hardware belaufen sich auf Basis 2016E der Netto-Umsatz auf ca. USD 229 Mio. und das bereinigte EBITDA auf ca. USD 51 Mio. Für GMT in China belaufen sich auf Basis 2016E der Netto-Umsatz auf ca. USD 48 Mio. und das bereinigte EBITDA auf ca. USD 2 Mio.

In Bezug auf die EBITDA-Marge von dormakaba wird erwartet, dass die Transaktion nach dem Abschluss neutral ist und sich ab dem Geschäftsjahr 2019/2020 positiv auswirkt. In Bezug auf den Gewinn pro Aktie wird erwartet, dass sich die Transaktion vom ersten Tag an positiv auswirkt.

Die Akquisition impliziert vor Synergien einen EV/EBITDA-Multiplikator von 13.8x auf Basis 2016E (Multiplikator von 9x nach erwarteten Umsatz- und Kostensynergien, die innerhalb von vier Jahren erreicht werden sollen, und Steuervorteilen).

Die Akquisition wird durch eine Erhöhung der bestehenden syndizierten Bank-Kreditlinie vollständig durch Fremdkapital finanziert sein.

Telefonkonferenzen für Analysten und Medien

Für Medienvertreter wird heute um 9.00 Uhr eine Telefonkonferenz in deutscher Sprache durchgeführt. Einwahlnummer: +41 58 262 07 11, Zugangscode 432732.

Telefonkonferenzen für Analysten finden in englischer Sprache statt:

- 6.45 Uhr, Einwahlnummer: +41 58 262 07 22, Zugangscode 278804
- 14.00 Uhr, Einwahlnummer: +41 58 262 07 22, Zugangscode 612984

Nach der Telefonkonferenz wird während zwei Wochen ein digitales Playback unter www.dormakaba.com verfügbar sein.

Weitere Informationen:

Für Investoren und Analysten

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

Für Medien

Germaine Müller
Communications Manager
T: +41 44 818 92 01
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 rund 16'000 Mitarbeitenden und zahlreichen Kooperationspartnern in über 130 Ländern weltweit tätig. Die dormakaba Gruppe hat ihren Sitz in Rümlang (Zürich / Schweiz) und erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von mehr als CHF 2 Mrd.

SIX Swiss Exchange: DOKA (vormals: KABN / KABNE)
Mehr Informationen unter 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 zugrunde liegenden 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 Jahresergebnisse 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®, Com-ID®, Ilco®, La Gard®, LEGIC®, SAFLOK®, Silca® usw. sind geschützte Marken der dormakaba Gruppe. Aufgrund länderspezifischer Anforderungen oder aus Vermarktungsüberlegungen sind nicht sämtliche Produkte in allen Ländern erhältlich.