

Medienmitteilung

Halbjahresabschluss per 31.12.2010

Kaba hält operative Marge, steigert den Konzerngewinn und stellt Weichen für die Zukunft

Rümlang, 7. März 2011 – **Die Kaba Gruppe erzielte im ersten Semester des Geschäftsjahres 2010/2011 einen gegenüber der Vorjahresperiode praktisch unveränderten Umsatz von CHF 560 Mio. (- 0.4%). Organisch nahm der Verkaufserlös um 4.4% zu. Das EBIT ging um 4.4% auf CHF 69.4 Mio. zurück, was einer operativen Gewinnmarge von 12.4% entspricht. Der Konzerngewinn konnte um 3.9% auf CHF 44.9 Mio. gesteigert werden. Für das ganze Geschäftsjahr rechnet Kaba mit einer Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung.**

Die Kaba Gruppe erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2010/2011 mit CHF 560 Mio. einen Umsatz, der sich praktisch auf dem Niveau des Vorjahres hielt. Organisch, das heisst bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte, stieg der Verkaufserlös um deutliche 4.4%. Die Währungseinflüsse reduzierten den Umsatz um 5.7% oder CHF 31.8 Mio.

Das um 4.4% auf CHF 69.4 Mio. rückläufige EBIT entspricht einer operativen Marge von 12.4%, die damit unter dem Vorjahreswert (12.9%) zu liegen kam. Bereinigt um Währungseinflüsse, Akquisitionen und Kapazitätsanpassungen betrug das EBIT CHF 74 Mio. oder 13.2 Umsatzprozent (Vorjahr 13.7%). Der Gewinn nahm um erfreuliche 3.9% auf CHF 44.9 Mio. zu.

Entwicklung der Business Segmente

Der Umsatz des Business Segments Access + Data Systems stieg im Berichtssemester im Vergleich zur Vorjahresperiode organisch um 0.4%. Wegen der Erstarkung des Schweizer Frankens vor allem gegenüber dem Euro und dem US-Dollar verminderte sich der Verkaufserlös jedoch um 5.8% auf CHF 287.4 Mio. Das EBIT von CHF 43.2 Mio. entspricht einer Marge von 15% (Vorjahr 14.8%). Der Umsatz wuchs in Europa organisch um 2% auf CHF 206.8 Mio. In Amerika sanken die Verkäufe organisch noch um geringfügige 0.7% auf CHF 68.3 Mio., während die Vertriebsgesellschaften in Asia Pacific ihren Umsatz organisch um 1% auf CHF 21.8 Mio. steigern konnten.

Das Business Segment Industrial Locks wuchs im Zeitraum Juni bis Dezember 2010 organisch überdurchschnittlich um 17.4% auf einen Umsatz von CHF 87.9 Mio. Das EBIT reduzierte sich aufgrund von Währungseinflüssen leicht auf CHF 22.2 Mio., was einer anhaltend hohen Marge von 25.3% (Vorjahr 28.9%) entspricht.

Das Business Segment Key Systems setzte den dynamischen Wachstumskurs fort und steigerte den Verkaufserlös organisch um 6.9% auf CHF 98 Mio. Das EBIT wurde auf CHF 9.9 Mio. und die EBIT-Marge auf 10.1% (Vorjahr 10%) gesteigert.

Das Business Segment Door Automation schliesslich legte organisch um 6.3% auf CHF 96.5 Mio. zu. Das operative Ergebnis konnte auf CHF 8.7 Mio. verbessert werden, womit auch die Marge von 8.4% im Vorjahr auf 9% anstieg.

Personelle und strategische Weichenstellungen für die Zukunft

Wie bereits gemeldet, steht in personeller Hinsicht eine substantielle Verjüngung der Konzernleitung bevor. Auf Anfang des kommenden Geschäftsjahres 2011/2012 löst Riet Cadonau (49) Rudolf Weber als CEO ab. Cadonau ist bereits seit 2006 Mitglied des Verwaltungsrats und zurzeit CEO von Ascom. Ebenfalls per 1. Juli übernimmt Roberto Gaspari (52) die Verantwortung als COO des umsatzstärksten Segments Access + Data Systems für die Region EMEA/Asia Pacific, während Frank Belflower (57) in der gleichen Funktion für die Region Americas zuständig ist. Ab Mitte 2011 verfügt Kaba in der Person von Andreas Häberli (43) ausserdem erstmals über einen gruppenweit verantwortlichen Chief Technology + Innovation Officer.

In strategischer Hinsicht hat Kaba im Januar den Verkauf des Business Segments Door Automation an die japanische Nabtesco Gruppe bekanntgegeben. Mit dieser Devestition soll der Fokus verstärkt auf margenträchtige Premiumsegmente gelenkt werden. Schliesslich baut Kaba mit der im Januar angekündigten Akquisition der norwegischen Møller Undall Group die Position als zweitgrösster Anbieter für Schliessanlagen in den nordischen Ländern markant aus.

Positiver Ausblick

Kaba rechnet für die zweite Hälfte des laufenden Geschäftsjahres mit einer Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung. Diese Erwartung stützt sich neben der allgemeinen Aufhellung des Marktumfelds auf die Tatsache, dass in der Berichtsperiode das bedeutendste Business Segment Access + Data Systems in allen Regionen einen viel versprechenden Auftrags-eingang auswies. Mittelfristig hält Kaba an einem organischen Wachstumspotenzial von jährlich 4% bis 6% sowie einer weiteren Steigerung der EBIT-Marge fest.

Kennzahlen der Kaba Gruppe per 31. Dezember 2010

in Mio. CHF	HY1 2010/2011	HY1 2009/2010
Konzernumsatz, netto	560.0	562.5
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	87.1	92.1
in % Umsatz	15.6	14.6
Betriebsgewinn (EBIT)	69.4	72.6
in % Umsatz	12.4	12.9
Konzerngewinn	44.9	43.2
in % Umsatz	8.0	7.7
Gewinn pro Aktie in CHF	11.8	11.4
Bilanzsumme	935.5	976.0
Nettoumlaufvermögen	222.8	231.6
Nettoverschuldung	241.4	306.5
Eigenkapital	326.7	305.2
in % Bilanzsumme	34.9	31.3
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	8096	7671

Für weitere Informationen:

Rudolf Weber, CEO, Tel. +41 44 818 90 41

Dr. Werner Stadelmann, CFO, Tel. +41 44 818 90 61

Jean-Luc Ferrazzini, CCO, Tel. +41 44 818 92 01 (für die Medien)

Kaba Holding AG, 8153 Rümlang (Schweiz)

Kaba ist ein global tätiger, börsenkotierter Sicherheitskonzern. Mit ihrer «Total Access» Strategie ist Kaba auf gesamtheitliche Lösungen für Sicherheit, Organisation und Komfort beim Zutritt zu Gebäuden sowie beim Zugriff auf Informationen ausgerichtet. Gleichzeitig ist Kaba Nummer eins auf den Weltmärkten für Schlüsselrohlinge, Schlüsselcodiermaschinen, Transponderschlüssel sowie Hochsicherheitsschlösser und gehört zu den führenden Anbietern von elektronischen Zutrittssystemen, Schlössern, Schliessanlagen, Hotelschliesssystemen, Sicherheitstüren und Automattüren. Weitere Infos unter www.kaba.com

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 gerichtete 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 unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Zu diesen Faktoren gehören unter anderem, aber nicht nur:

- > der Wettbewerb mit anderen Unternehmen,
- > die Auswirkungen und Risiken neuer Technologien,
- > die laufenden Kapitalbedürfnisse der Gesellschaft,
- > die Finanzierungskosten,
- > Verzögerungen bei der Integration von Akquisitionen,
- > die Änderungen des Betriebsaufwands,
- > Währungsschwankungen und Schwankungen bei Rohstoffpreisen,
- > die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeiter,
- > Änderungen des anwendbaren Rechts
- > und sonstige in dieser Kommunikation genannte Faktoren.

Sollte sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten verwirklichen, oder sollte sich eine der zugrunde liegenden Annahmen als falsch herausstellen, können die Folgen massgeblich von den angegebenen abweichen. Vor dem Hintergrund dieser Ungewissheiten sollte sich der Leser nicht auf derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen, soweit sie rechtlich nicht dazu verpflichtet ist.

Kaba®, Com-ID®, Ilco®, La Gard®, LEGIC®, SAFLOK®, Silca® usw. sind geschützte Marken, CardLink™, TouchGo™ usw. Trademarks der Kaba Gruppe.

Aufgrund länderspezifischer Anforderungen oder aus Vermarktungsüberlegungen sind nicht sämtliche Produkte und Systeme der Kaba Gruppe in allen Märkten erhältlich.