

# Geschäftsbericht 2004/2005





Daten und Fakten in Kürze	2
Wahlen in den Verwaltungsrat	3

### **Das ist Kaba**

Willkommen in der Welt von Kaba	6
Konzernorganisation	10
Konzernorganisation nach Segmenten	12
«Total Access» – Sicherheit mit System	14

### **Anspruchsgruppen**

Investoren	18
Kunden	20
Mitarbeiter	22
Geschäftspartner	24

### **Geschäftsjahr 2004/2005**

Bericht über das Geschäftsjahr 2004/2005	28
Segment Door Systems	30
Segment Data Collection	32
Segment Access Systems: Europe	34
Segment Access Systems: Asia Pacific	36
Segment Access Systems: Americas	38
Segment Key+Ident Systems	40
Adressen Kaba Gruppe	42
Agenda, Informationsübersicht	46

# Daten und Fakten in Kürze

- Gewinnsteigerung um 40% auf CHF 66.1 Mio.
- Marktanteilsgewinne in Europa
- EBIT nimmt währungsbereinigt um 5% zu
- EBIT-Marge von 12.1 auf 12.4% verbessert
- Organisches währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 2.1%
- Abbau der Bruttoverschuldung um CHF 103.4 Mio.

## Schlüsselzahlen

in Mio. CHF, sofern nicht anders angegeben	IFRS		Swiss GAAP FER			
	2004/05	2003/04	2003/04	2002/03	2001/02	2000/01
Umsatzerlöse netto	980.1	978.1	985.0	967.2	1 027.0	683.7
EBIT	121.5	118.3	120.9	108.7	123.0	68.2
Jahresgewinn	66.1	47.2	56.8	45.7	61.8	41.9
Börsenkapitalisierung (per 30. Juni)	1 251.3	923.8	923.8	688.5	1 141.6	1 266.0
Gewinn pro Aktie (in CHF)	18.5	13.2	15.9	12.8	17.3	11.7

## Segmentumsätze

in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.6.2005		Geschäftsjahr per 30.6.2004	
		%		%
Door Systems	252.7	26	233.0	24
Data Collection	75.9	8	75.4	8
Access Systems	408.7	42	415.4	42
Key + Ident Systems	215.7	22	223.4	23
Sonstige/Eliminierungen/Finanzen	27.1	2	30.9	3
<b>Total</b>	<b>980.1</b>	<b>100</b>	<b>978.1</b>	<b>100</b>

# Wahlen in den Verwaltungsrat



Die Amtsdauer von Ulrich Graf und Gerhard Zeidler läuft an der ordentlichen Generalversammlung vom 25. Oktober 2005 ab. Der Verwaltungsrat beantragt ihre Wiederwahl. Ausserdem stellt der Verwaltungsrat an dieser Generalversammlung den Antrag, Klaus Schmidt in den Verwaltungsrat zu wählen.

Klaus Schmidt, deutscher Staatsbürger, Jahrgang 1958, ist seit 2003 Vorsitzender des Vorstandes der DEKRA AG und Mitglied im Aufsichtsrat verschiedener Tochtergesellschaften dieses Konzerns. Zudem ist er Mitglied folgender Gremien und Organisationen: Beirat Deutsche Bank, Unternehmerbeirat Gothaer Versicherungsbank, Vorstand Horváth & Partner AG, Stv. Vorsitzender LHS Leasing- und Beteiligungsgesellschaft und Vorsitzender der Norisko S.A.

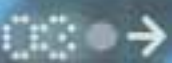
Klaus Schmidt ist seit 1996 für die DEKRA AG tätig. Dabei hatte er als Mitglied des Vorstandes verschiedene Funktionen inne. Schwerpunkte seiner Tätigkeit waren die Neustrukturierung, die Diversifikation und die Internationalisierung des Konzerns. Zudem übernahm Schmidt die direkte Verantwortung für das Frankreich-Geschäft und führte das anfänglich defizitäre DEKRA-Netz für Fahrzeugprüfungen zum Erfolg. DEKRA France S.A.S. ist die inzwischen bedeutendste Auslandsaktivität von DEKRA. Zuvor war Klaus Schmidt Geschäftsführer der Alcatel Air Navigation Systems GmbH und verantwortete verschiedene Positionen bei der Standard Elektrik Lorenz AG (SEL Alcatel AG).

Klaus Schmidt absolvierte sein Studium an der Technischen Universität in Stuttgart mit Abschluss als Diplom-Kaufmann in technisch orientierter Betriebswirtschaftslehre. Zudem ergänzte er seine Ausbildung an der University of Oregon, USA, im Rahmen des MBA-Programms und absolvierte das Advanced Management Programme an der INSEAD in Fontainebleau/Paris.





Das ist Kaba



## Willkommen in der Welt von Kaba



Wer nicht sät, kann nicht ernten. Was für den Bauern gilt, trifft auch auf den Unternehmer zu. Wer nicht investiert, wird nichts verkaufen und nichts verdienen. Allerdings sind Investitionen nicht nur eine Frage des Geldes. Ob die Saat tatsächlich aufgeht, hängt auch davon ab, wann, wo und wie investiert wird. Ein voller Geldsack garantiert noch lange keine fetten Gewinne. Ein nachhaltig hoher Return on Investment bedingt Fähigkeiten, die mit Begriffen wie strategisches Denken, Weitsicht, technologischer Kompetenz, Marktvertrautheit, Begeisterungsfähigkeit, organisatorischer Disziplin, Intuition, Mut, Geduld und Durchhaltewillen wohl treffend beschrieben sind. Kaba darf hier ohne falsche Bescheidenheit als ein Unternehmen dargestellt werden, das über Generationen hinweg mutig gesät hat und dafür immer auch reichlich ernten durfte.

### **Jedes Schloss ein Unikat**

Nehmen wir die Investitionen in die Schliesssysteme. Kaba hat nie einfache, gleichschliessende Einzelschlösser gefertigt, sondern sich von Anbeginn an auf komplexe Schliessanlagen mit ebenso komplexen Schlüsselhierarchien spezialisiert. Dafür braucht es ausgeklügelte Schliesszylinder mit Billionen von Schliessmöglichkeiten: Viele Zuhaltungsreihen und unterschiedliche Zuhaltungsstufen in perfektionierter Uhrmachertechnik machen jedes Kaba Schloss zu einem Unikat. Schon in den 80er-Jahren wurde dieses mechanische Wunderwerk ergänzt durch einen Kontakt-Chip, der später vom Hochsicherheits-Chip Legic abgelöst wurde. Der mechatronische Schlüssel war geboren, Schliesstechnik, Zutrittskontrolle und Zeiterfassung waren verheiratet. Die Common Identification (Com-ID) – d.h. der wahlweise Gebrauch von Schlüssel und/oder Zutrittskontrollkarte übers Kreuz mit Zutrittskontrolllesern und/oder mechatronischen oder digitalen Zylindern – begann ihren Siegeszug. Die höchste Entwicklungsstufe der traditionellen Schlosstechnik – die Mechatronik – bildete mit der Zutrittskontrolle ein absolut kompatibles System.



Rudolf Hauser, Präsident des Verwaltungsrates (links)  
Ulrich Graf, Delegierter des Verwaltungsrates und CEO (rechts)

Dazu kam die Zutrittskontrollsoftware, welche die traditionelle Schliessanlage mit komplexen elektronischen Zutrittskontrollsystemen zusammenführte. Und dank kompatibler Technik öffnen diese Systeme auch automatisch gesteuerte Türen: «Sesam, öffne Dich!», made by Kaba, lautlos und sofort. Heute verfügt Kaba in Europa über ein einzigartiges, durchgängiges Sortiment von Zutrittskontrolllösungen, vom mechanischen Schliesszylinder für ein Bootshaus bis zu einheitlichen Zutritts- und Zeiterfassungssystemen für Weltkonzerne.

#### «Total Access» als Cross-Selling-Plattform

Parallel zu den Investitionen in neue Produkte hat Kaba auch in Märkte investiert. Am Anfang stand die Gründung von europäischen Vertriebsgesellschaften für einzelne Produkte. Diese Gesellschaften wurden anschliessend zu Stützpunkten für «Total Access» Lösungen, d.h. für die «Sicherheit rund um die Türe», ausgebaut. Dies öffnete auch die Tür für ein effektives und «natürliches» Cross-Selling: Der Türkunde wird zum Schliessanlagenkunden, der Schliessanlagenkunde zum Zutrittskontrollkunden, und der Zutrittskontrollkunde wird zum Kunden für integrale Systeme.

Der Vielfalt und Flexibilität an der Kundenfront hat Kaba stets maximale Synergien in Forschung, Entwicklung, Produktion und Vermarktung gegenübergestellt. Kaba deckt mit nur zwei Schliessanlagentechnologien ganz Europa ab. Dank modularer Zylinderbautechnik werden alle gängigen EU-Schloss-Standards ab nur zwei Produktionsstätten in Österreich gefertigt. Auch Investitionen in Unternehmensübernahmen hatten bei Kaba immer auch Synergien zu generieren.

#### Aktive Rolle im Globalisierungsprozess

Während der Bauer normalerweise nur auf seinem eigenen Land sät, muss ein Unternehmen sein Saatgut dort einsetzen, wo längerfristig die attraktivste Rendite zu erwarten ist. Getreu dieser Erkenntnis hat Kaba schon vor vielen Jahren den Schritt nach Japan gewagt und dort aus eigener Kraft eine respektable Kundenbasis installiert. 2001 hat Kaba dann den Schritt über den Atlantik getan und Unican akquiriert, ein Unternehmen, das Umsatzmässig mit der damaligen

Kaba vergleichbar war und dessen Ertragsstärke in den letzten Jahren wesentlich zur guten Performance der erweiterten Kaba Gruppe beigetragen hat.

Der Kapitalmarkt hat das internationale Wachstum der Kaba Gruppe kräftig unterstützt. Der langfristige Investor, der sich nicht primär von Zwischenergebnissen und Einzelereignissen leiten lässt, ist mit Kaba gut gefahren. Doch nicht alle Investoren sind bereit, sich auch mal in Geduld zu üben. Sie erwarten eine langfristige Strategie, aber kurzfristige Erfolge. Solche Erwartungen können auch die besten Unternehmen nicht immer erfüllen. So hat Kaba im 1. Halbjahr 2004/2005 ein organisches, währungsbereinigtes Wachstum von 4.9% erzielt, im 2. Halbjahr aber einen Stillstand (-0.6%) gegenüber einem starken Vergleichshalbjahr mitteilen müssen. Wohin entwickelt sich nun Kaba mittel- bis langfristig? Diese Frage ist am besten mit einem Blick zurück – auf die langjährige Wachstumsgeschichte – und einem Blick nach vorn – auf die strategische Zielsetzung der Kaba Gruppe – zu beantworten.

#### **Kaba ist gut aufgestellt**

Die Einschätzung der weltweiten Sicherheitsmärkte ist in den letzten Jahren zusehends schwieriger geworden. Obwohl sie grundsätzlich langfristig orientiert sind und dementsprechend auch langfristige Bearbeitungsstrategien erfordern, sind die Märkte vor Volatilitäten und situativem Verhalten der Marktteilnehmer nicht gefeit. Die Treffsicherheit kurzfristiger Prognosen wird jedenfalls tendenziell abnehmen. Gleichzeitig sind die verschiedenen Anspruchsgruppen – von den Investoren über die Mitarbeiter bis zu den Geschäftspartnern und Kunden – aber keineswegs bereit, ihre Erwartungen – zum Beispiel Ertragsstabilität, Arbeitsplatzsicherheit, Produktequalität – an das Unternehmen zu senken. Die Kaba Gruppe muss sich also so positionieren und verhalten, dass sie den verschiedenen Ansprüchen genügen kann.

Dazu dient etwa die Unterteilung der Gruppenaktivitäten in vier Geschäftssegmente, die ausnahmslos der gemeinsamen «Total Access» Strategie unterliegen. Diese Struktur verschafft Kaba eine weltweit einmalige Flexibilität und Kompatibilität. Gleichzeitig eignet sich die Struktur, um eine breite Palette an Kundenbedürfnissen rentabel zu befriedigen. Selbstverständlich muss auch die Struktur selbst so flexibel gehalten werden, dass sie periodisch dem geänderten Marktumfeld oder dem akquisitorischen Wachstum angepasst werden kann. Kaba hat diesbezüglich immer wieder eine beachtliche Anpassungsfähigkeit bewiesen. Sie wird dazu beitragen, dass die Kaba Gruppe ihre Stärken auch unter schwierigeren Marktverhältnissen zielstrebig und erfolgreich ausspielen kann.

#### **Höhere Dividende und Auszahlung in der Form einer Nennwertreduktion**

Aufgrund des deutlich höheren Konzerngewinns im Berichtsjahr und als Zeichen einer anlegerfreundlichen Ausschüttungspolitik beantragt der Verwaltungsrat der ordentlichen Generalversammlung vom 25. Oktober 2005 eine um CHF 0.80 erhöhte Dividende von CHF 4.80 je Aktie. Die Auszahlung soll in Form einer Herabsetzung des Nennwertes von CHF 10.00 um CHF 4.80 auf CHF 5.20 je Aktie erfolgen. Durch diese Form können viele Aktionäre der Kaba Holding AG die in der Schweiz geltende Doppelbesteuerung der Dividenden vermeiden. Der Betrag von CHF 4.80 wird nach Abwicklung aller Formalitäten voraussichtlich im Januar 2006 an die Aktionärinnen und Aktionäre ausbezahlt.

#### **Herzlichen Dank**

Zu den Personen, welche die rundum steigenden Ansprüche und die zunehmenden Marktschwankungen besonders zu spüren bekommen, gehören die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben im Geschäftsjahr 2004/2005 mit ihren kontinuierlich hohen Leistungen einmal mehr gezeigt, dass sie sich ihrer Verantwortung für das Unternehmen und seine Kunden bewusst sind. Wir danken unseren fast 6000 Beschäftigten, die gewillt sind, unsere Technologieführerschaft auszubauen und Marktchancen für das weitere Wachstum der Kaba Gruppe zu nutzen.



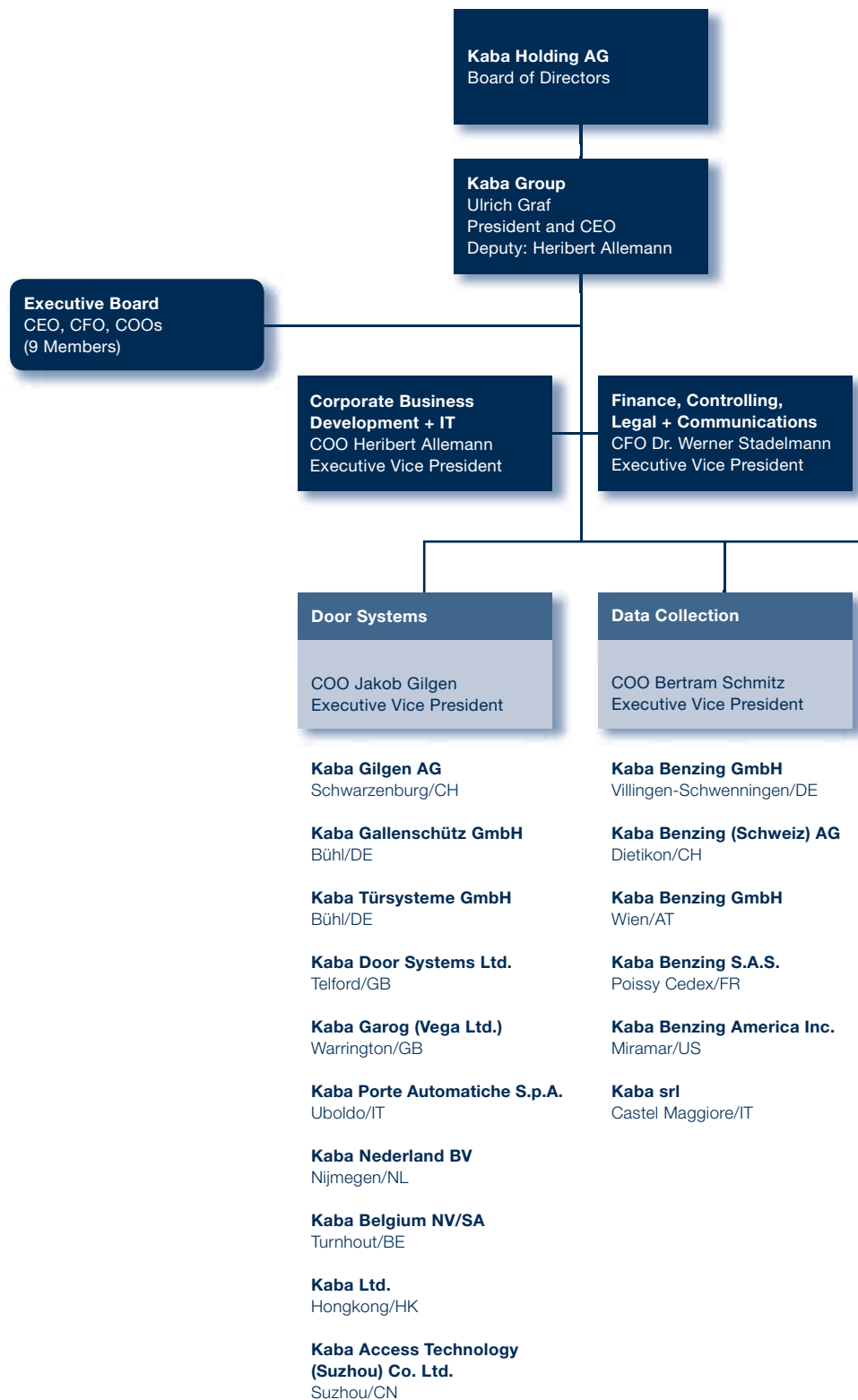
**Rudolf Hauser**  
Präsident  
des Verwaltungsrates

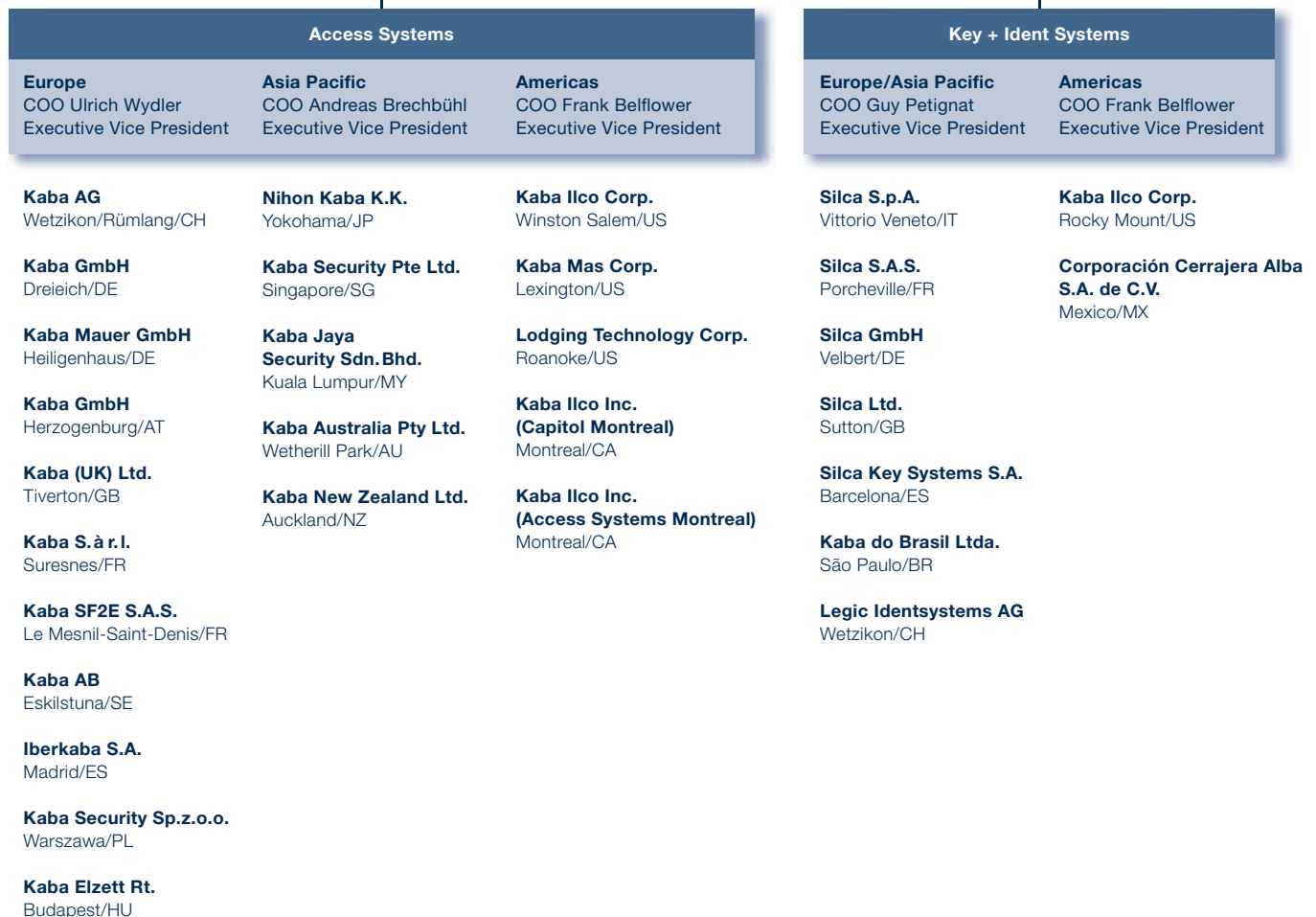


**Ulrich Graf**  
Delegierter  
des Verwaltungsrates und CEO

# Konzernorganisation

Stand 1. Juli 2005





# Konzernorganisation nach Segmenten



## Finanzielle Berichterstattung nach Segmenten

Vor der Umstellung der finanziellen Berichterstattung auf IFRS hat Kaba die heutigen Segmentinformationen aufgrund der organisatorischen Struktur nach Divisions gezeigt. Den Divisions waren ganze Gesellschaften zugeordnet, auch wenn diese Produkte anderer Divisions verkauften. Gemäss IFRS werden nun die Geschäftssegmente nach Produkten dargestellt. Eine solche Gliederung hatte Kaba bereits in früheren Geschäftsberichten und Investorenhandbüchern beschrieben. Sie bedeutet, dass eine einzelne Firma neu mit ihren verschiedenen Produktbereichen in verschiedenen Produktsegmenten erscheint. Damit wird der Homogenität der Geschäftssegmente nach Produkten Vorrang eingeräumt.

Kaba berichtet über die vier Segmente:

- Access Systems
- Door Systems
- Data Collection
- Key + Ident Systems

## Marktbearbeitung

### nach Strategic Business Segments (SBS)

Die Bearbeitung der Märkte nach Kundenbedürfnissen und die Umsetzung der «Total Access» Strategie erfolgt über die folgenden Strategic Business Segments:

## Segment Access Systems

### *SBS Access Control*

Das Produktportfolio des umsatzstärksten Business Segment Access Control beinhaltet die mechanischen und mechatronischen Schlösser und Zylinder, die Schliesssysteme und die Steuerungssoftware der integrierten Zutrittssysteme für die allgemeinen, handelsüblichen Bedürfnisse. Dazu zählen auch die auf spezielle Märkte zugeschnittenen Produkte wie Pushbutton Locks (Drucktastenschlösser), die vor allem in Amerika und Asia Pacific weit verbreitet sind. Weltruf haben die elektronischen PowerLever Schlösser erlangt; sie funktionieren ohne fremde Energie. Die Fähigkeit, Schliesssysteme und Zutrittskontrolle zu vereinen, hat zu interessanten Innovationen geführt, womit sich Kaba einen bedeutenden Wettbewerbsvorsprung erarbeitet hat.

### *SBS Safe + Container Locks*

Kaba ist der führende Hersteller von Hochsicherheits- und Tresorschlössern. Die Palette reicht von rein mechanischen Schlüssel- und Kombinationsschlössern über anspruchsvolle elektronische Produkte bis hin zum redundanten Hochsicherheitsschloss. Ergänzt wird das Programm mit einem umfassenden Angebot von Riegelwerken. Schlösser für die Geldausgabeautomaten-Hersteller (Automatic Teller Machines, ATM) erlauben den selektiven Zugriff auf die einzelnen Geldfächer während vorbestimmter Zeitfenster und registrieren alle erfolgten oder versuchten Zugriffe.

**Konzernleitung von links nach rechts:**

Heribert Allemann, Direktor, Leitung Zentrale Dienste Business Development & IT. Stellvertretender Chief Executive Officer

Ulrich Wydler, Direktor, Leitung Division Access Systems Europe

Andreas Brechbühl, Direktor, Leitung Division Access Systems Asia Pacific (ab 1. Juli 2005)

Frank Belflower, Direktor, Leitung Division Access Systems Americas

Bertram Schmitz, Direktor, Leitung Division Data Collection

Dr. Werner Stadelmann, Direktor, Leitung Division Finance

Ulrich Graf, Delegierter des Verwaltungsrates und Chief Executive Officer

Jakob Gilgen, Direktor, Leitung Division Door Systems

Guy Petignat, Direktor, Leitung Division Key+Ident Systems Europe

*SBS Lodging Systems*

Vorwiegend grosse, global tätige Hotelketten zählen auf die verlässlichen Kaba Systeme, die neben der Zutrittsregelung auch Applikationen wie bargeldlose Leistungsbezüge oder zeitlich begrenzte Berechtigungen umfassen.

**Segment Door Systems***SBS Door Systems*

Dazu zählen die beiden Produktgruppen Sicherheitstüren und Automatiktüren. Die entsprechenden Märkte werden unterschiedlich bearbeitet. Mit den Automatiktüren in neuen Marktsegmenten weisen diese mit den Platform Screen Doors (Bahnsteigabschlussstüren) das höchste Wachstumspotenzial auf.

**Segment Data Collection***SBS Data Collection*

In der Betriebsdaten- und Zeiterfassung ist Kaba technologisch weltweit führend und Marktleader in Europa. Die viel versprechenden Märkte Nordamerika und Asia Pacific stehen erst am Anfang ihrer Erschliessung. Kaba Benzing arbeitet mit spezialisierten System- und Softwareanbietern zusammen und bietet ihren Kunden massgeschneiderte Lösungen an. Als zertifizierter Partner der SAP AG verfügt Kaba Benzing für diesen Bereich über attraktive, voll in SAP integrierte Lösungen.

**Segment Key+Ident Systems***SBS Key Systems*

Kaba ist Weltmarktführer im Ersatzschlüsselgeschäft. Mit den Produktlinien von Silca und Ilco verfügt Kaba über eine breite Palette mechanischer, elektronischer und industrieller Schlüsselkopier- und Codiermaschinen. Ein weltweit feinmaschiges Kunden- und Händlernetz und die enge Partnerschaft mit den OEM-Kunden (Original Equipment Manufacturer) der Automobilindustrie festigen die Führungsposition der Kaba Gruppe.

*SBS Identification Systems*

Im anspruchsvollen, weltweiten Markt für elektronische Identifikationssysteme hält Kaba mit der Legic Produktlinie eine führende Stellung. Im Zentrum der Legic Identifikationssysteme steht das berührungslose, elektronische Berechtigungsmedium. Eingebaut in einen Schlüssel, Personal- oder Mitgliederausweis oder ein Armband, deckt es auf komfortable und sichere Weise praktisch jedes betriebliche Bedürfnis im Bereich Identifikation, Organisation, Verifikation und bargeldlosem Zahlungsverkehr ab.

## «Total Access» – Sicherheit mit System

**Die horizontale und vertikale Kompatibilität bildet den Kern der «Total Access» Strategie und hat Kaba ermöglicht, im globalen Wettbewerb des Know-hows und der Kompetenzen eine unangefochtene Führungsposition aufzubauen. Grösste Gewinner sind die Kunden, denen Kaba eine dreifache Investitionssicherheit garantiert.**

Wer glaubt, der Zusammenschluss der meisten europäischen Länder zur Europäischen Union (EU) hätte auch eine Vereinheitlichung der Normen gebracht, kann sich gewaltig täuschen. Ohne ein gut dotiertes Sortiment mit Adaptern hat der Reisende keinen Zugang zu den Steckdosen in den verschiedenen Ländern Europas. Unter Umständen ist sogar ein Trafo erforderlich, um die Netzspannung dem Gerät anzupassen. Ähnliche Zustände herrschen in der Sicherheitstechnik. Zwar sind in der Schliesstechnik Zylinder und Schlüssel der gleichen Familie austauschbar, doch bereits mit dem Einzug der Elektronik stossen viele Produkte an die Grenze der Kompatibilität. Die (mechanisch dominierte) Schliesstechnik und die (elektronisch gesteuerte) Zutrittskontrolle werden von den meisten Herstellern noch als separate Disziplinen angeboten. Das zwingt den Anwender, mehrere Identifikationsmittel einzusetzen. Der Betrieb wird dadurch komplizierter und anfälliger, die Betriebs- und Unterhaltskosten liegen höher und die Akzeptanz der Anwender ist geringer.

### **Der Kaba Weg: konsequente nachhaltige Kompatibilität**

Als Unternehmen, das seine Produkte aus der Warte der Anwender und Kunden entwickelt, hat Kaba von Anfang an einen anderen Weg eingeschlagen. Er lässt sich unter dem Begriff «Total Access» Strategie treffend zusammenfassen. Die konsequente Umsetzung der «Total Access» Strategie beginnt bereits bei der Konzeption neuer Produkte und Pro-

duktfamilien. Weit oben im Pflichtenheft der bei Kaba tätigen Entwickler steht die Vorgabe, wonach neue Module zu allen bestehenden und künftigen Produkten kompatibel sein müssen. Damit diese Strategie ohne Abstriche umgesetzt werden kann, müssen alle Firmen der Kaba Gruppe so stark integriert sein, dass ihre Systeme, Prozesse und Methoden miteinander kompatibel sind. Dabei spielt es keine Rolle, ob eine Firma entwickelt, produziert, berät oder verkauft. Jede Aussenseiterrolle, jede Insellösung würde die «Total Access» Philosophie unterminieren.

### **Totale Integration von mechanischer Schliesstechnik und elektronischer Zutrittskontrolle**

Kaba ist weltweit der alleinige Hersteller, der die Fähigkeit besitzt, Schliesstechnik und Zutrittskontrolle zu einem anwenderfreundlichen System zu vereinen. Voraussetzung dazu sind zwei einzigartige Kaba Kernkompetenzen:

- Mechatronische Schliesszylinder auf Basis der Legic RFID-Technologie:

Sie sind eine Verschmelzung von mechanischen Funktionen mit elektronischer Convenience. Die Identifikationskriterien und die Autorisierungsfähigkeiten lassen sich schnell und sicher programmieren bzw. jederzeit ändern.

- Com-ID (Common Identification Media):

Com-ID ist eine von Kaba weltweit geschützte Technologie, mit der ein einziges Identifikationsmedium (Schlüssel, Karte oder Kombination) und das zugehörige Autorisierungsmanagement reicht, um den Zugang zu Gebäuden, Räumen oder zu Netzwerken und Daten nachhaltig zu kontrollieren.



### Was die Kunden wollen

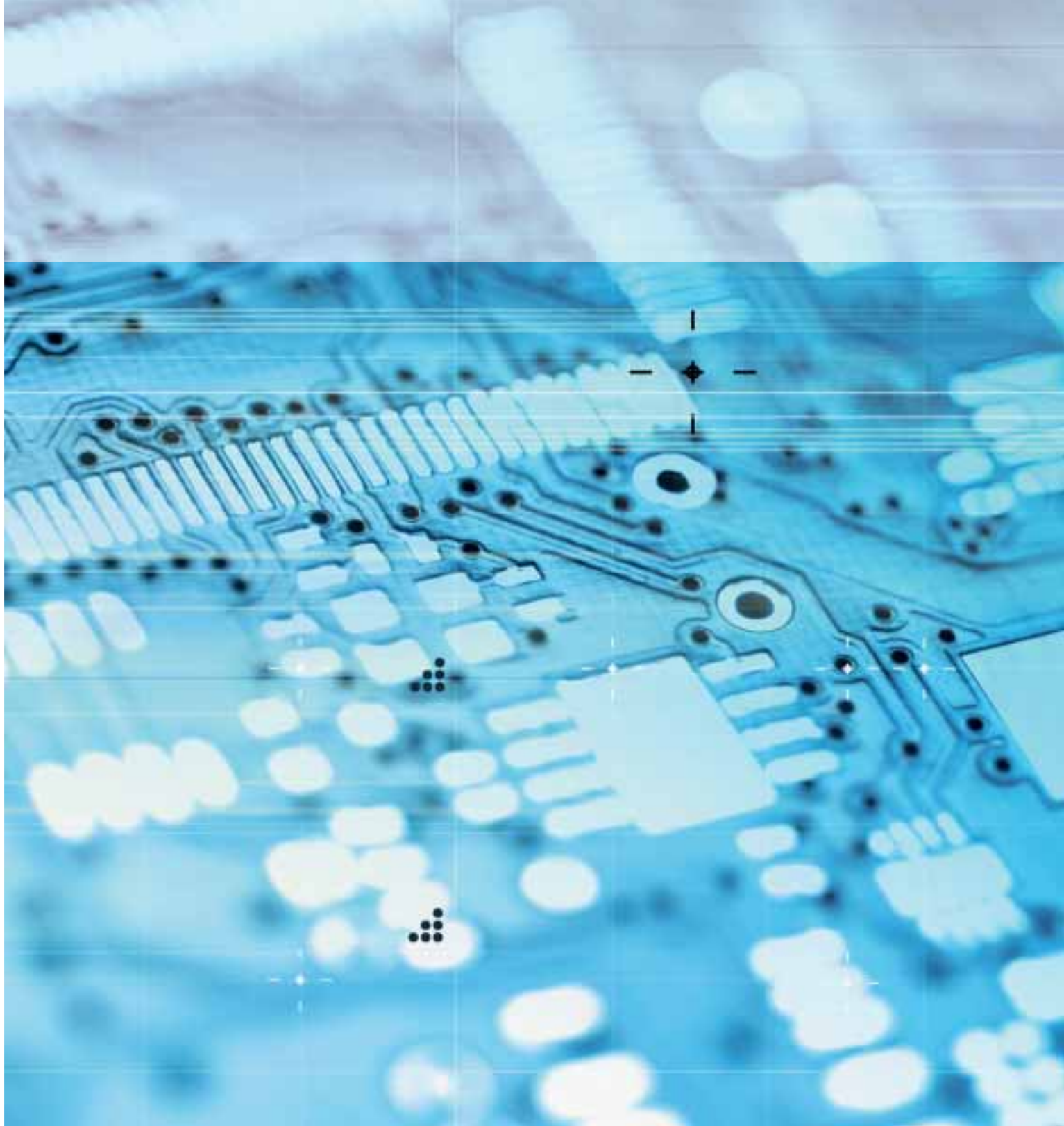
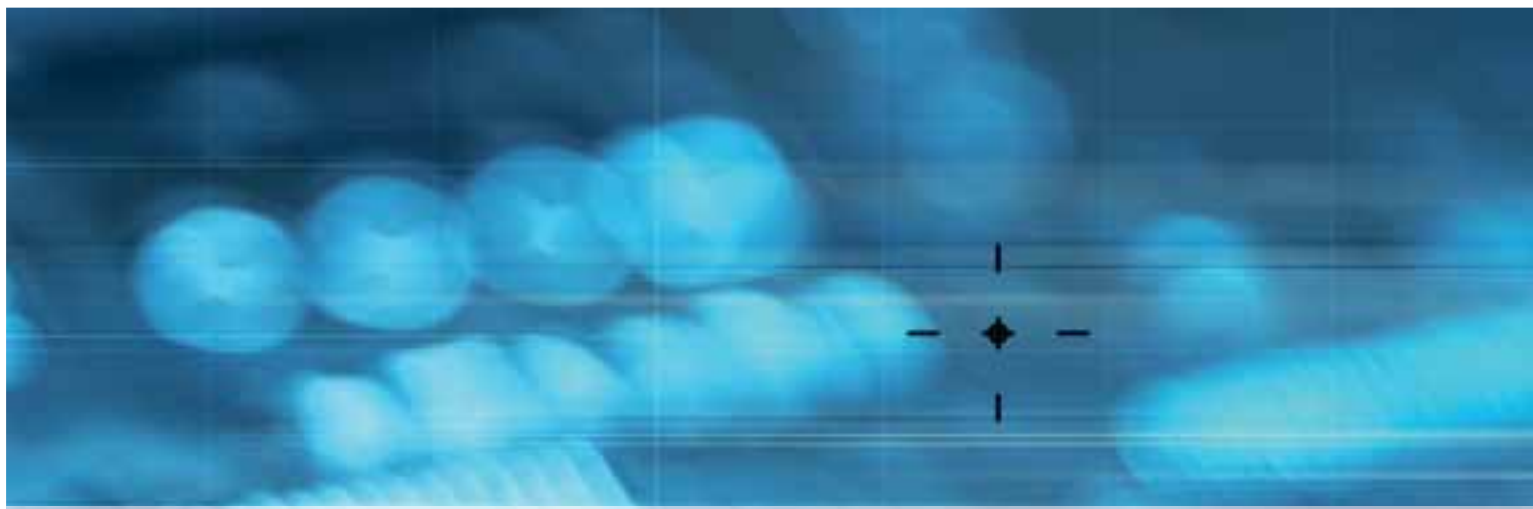
Investitionen in die Sicherheit werden in der Regel mit einem mittel- bis langfristigen Fokus getätigt. Im Laufe der Zeit werden indessen beeinflussbare und unbeeinflussbare Parameter Veränderungen herbeiführen. Ihnen sind Gebäude und Anlagen des privaten und des geschäftlichen Umfeldes gleichermaßen unterworfen.

Diesen Veränderungen können Kaba Kunden gelassen entgegensehen, denn sie haben die Gewähr, dass sie die installierten Module und Systeme jederzeit anpassen können. Warum, wann und in welchem Ausmass sich eine Änderung aufdrängt, ist kaum vorhersehbar und auch nicht erheblich. Neue Bedürfnisse können entstehen, wenn ein Unternehmen expandiert oder akquirierte Gesellschaften integriert, wenn sich das Risikoumfeld und das Sicherheitsbedürfnis ändern oder wenn den Nutzern eine höhere Convenience geboten werden soll. In allen Fällen sind die zusätzlichen Module und Systeme mit der installierten Kaba Lösung kompatibel.

Für die Kaba Kunden bedeutet nachhaltige Kompatibilität im Rahmen der «Total Access» Strategie nichts anderes als Investitionssicherheit. Genau genommen handelt es sich um eine dreifache Investitionssicherheit:

- die horizontale Kompatibilität zwischen allen bestehenden Modulen,
- die vertikale Kompatibilität zwischen bestehenden und später hinzugefügten Modulen,
- die Kontinuität der Kaba Gruppe als Garantie für einen professionellen weltweiten Kundenservice.

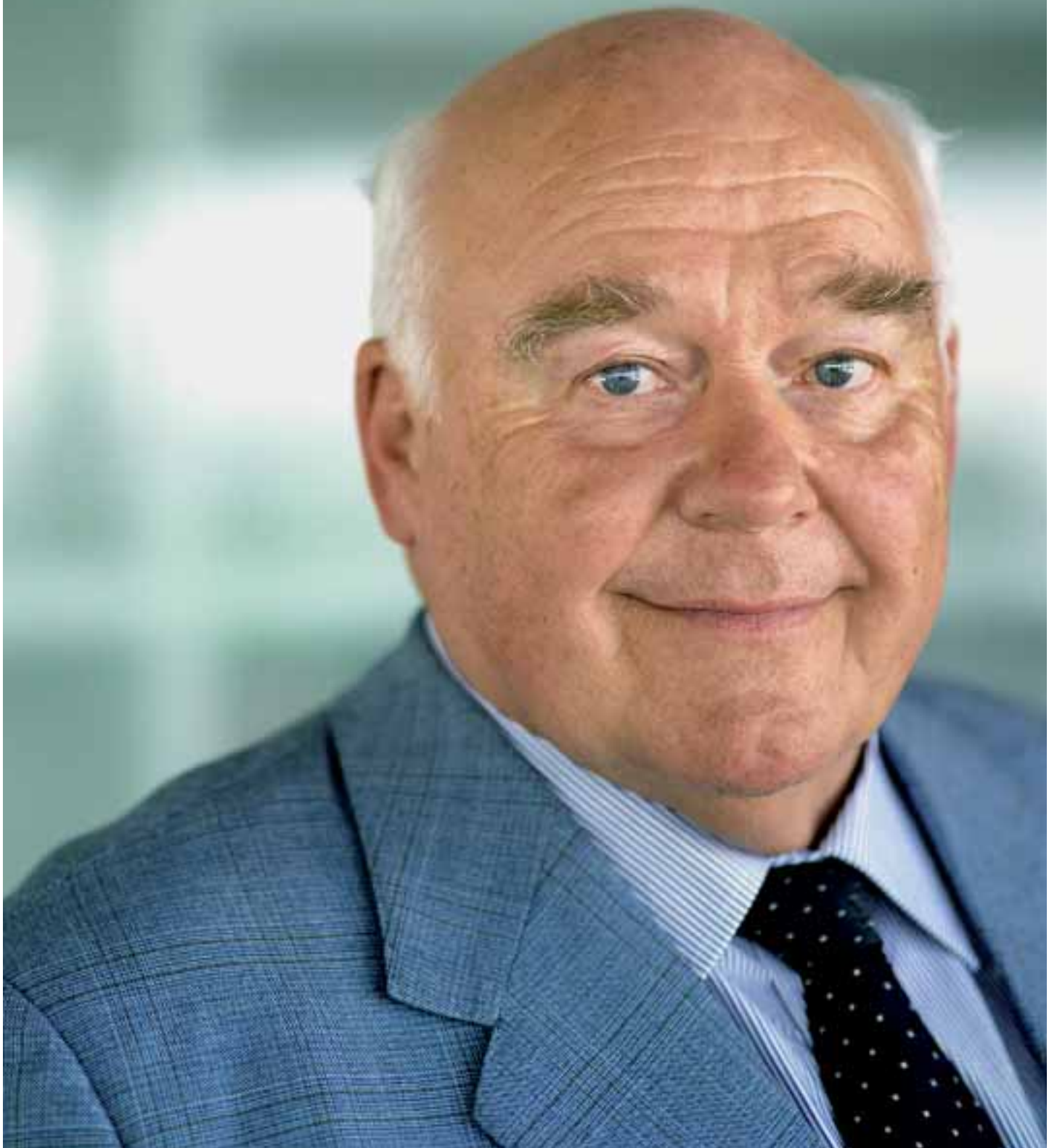
Es ist kein Zufall, dass die Kaba Gruppe rund 70% ihres Umsatzes aus der installierten Basis bestehender Kunden erwirtschaftet. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Kaba sind sich der damit verbundenen Verantwortung bewusst und tragen mit ihrem Know-how und ihrem persönlichen Engagement dazu bei, dass Kaba im Wettbewerb der Kompetenzen weltweit führend bleibt.





Anspruchsgruppen

Ulrich Bremi, Unternehmer, Zürich



## Warum investieren Sie in Kaba Aktien?

«Ich investiere nur in Firmen, die ich gut kenne. So kann ich beurteilen, wie sich der Titel entwickeln kann. Bei Kaba bin ich überzeugt, dass der Wert des Unternehmens steigen wird. Dies aus drei Gründen: Erstens positioniert sich die Firma im Markt hervorragend. Identifikationssysteme im Access Bereich öffnen einen nachhaltigen und profitablen Markt und damit Perspektiven. Zweitens kämpft Kaba um die vorderste Position in der Technologieentwicklung und wird dafür international anerkannt. Man sieht und hört, dass sie mit ihren Kunden wächst. Und drittens identifiziert sich das Kader offensichtlich mit dem Unternehmen. Sie scheinen so gescheit und auch so pragmatisch zu sein, um Fantasie mit Bodenhaftung zu verbinden. Kaba braucht unternehmerisch denkende Aktionäre, die von diesem Unternehmen viel verlangen. Das lassen die sich auch gefallen. Deshalb bin ich mit Aktien dabei.»

Josef Felder, Chief Executive Officer Unique (Flughafen Zürich AG), Zürich



## Warum hat sich der Flughafen Zürich für eine Schliessanlage von Kaba entschieden?

Bei Unique (Flughafen Zürich AG) hat Sicherheit Priorität. Die eigentliche Kernkompetenz eines Grossflughafens ist der Umgang mit Risiken.

Dabei geht es nicht nur darum, Risiken richtig einzuschätzen, sondern vor allem, sie zu minimieren.

Deswegen ist für uns die Auswahl der richtigen Partner im Sicherheitsbereich entscheidend. Für die Zutrittssysteme unserer vielfältigen Infrastrukturen brauchen wir einen Partner, der auf unsere Bedürfnisse eingeht. Zusammen mit Kaba haben wir den richtigen Partner für die optimale Umsetzung unserer spezifischen Anforderungen gefunden. Kaba bietet nicht nur Schlösser, sondern ganzheitliche Lösungen. Nicht zuletzt ist Kaba auch ein Aushängeschild für die Schweiz – wer könnte besser zum Flughafen Zürich als Schweizer Tor zur Welt passen?

Barbara Cummings, Kundendienstleiterin, Kaba Ilco Corp., Rocky Mount





## Was macht ein Unternehmen erfolgreich?

«Die Kundenzufriedenheit hat Priorität!» Barbara Cummings ist seit 1974 für Kaba Ilco tätig. Sie war zuerst Sachbearbeiterin in der Produktionsüberwachung und wechselte später in die Marketingabteilung, wo sie für die Sortimentsgestaltung mitverantwortlich war. «Mit mehr als 30 Dienstjahren habe ich schon manche Veränderungen erlebt, sowohl was die Firma selbst angeht als auch in technologischer Hinsicht. Was freilich konstant bleiben muss, ist der Fokus auf die Kundenzufriedenheit. Deswegen ist es wichtig, dass man beim Bewältigen der Herausforderungen, die der Wandel mit sich bringt, seinen Wurzeln und Überzeugungen treu bleibt. Als ich 2004 Kundendienstleiterin wurde, erlaubten es meine Erfahrung und das gesammelte Wissen, neue Ideen zu verwirklichen, also die Latte etwas höher zu legen. Ich kann ohne Vorbehalt sagen, dass ich auf die Leistung des Kundendienstteams und auf die von Kaba Ilco hergestellten und vertriebenen Produkte stolz bin. Auch dies ist für den Unternehmenserfolg sehr wichtig.»

Burkhard Röhrig, Chief Executive Officer GFOS mbH, Essen



## Warum haben Sie Kaba als Partner gewählt?

Die Internationalität sowie Innovationsfreudigkeit von Kaba sind wichtige Säulen unserer langjährigen Partnerschaft. Kaba ist der richtige

Begleiter für unsere Pläne – weiteres Umsatzwachstum und europaweite Ausrichtung.

So konnten wir in diesem Jahr gemeinsam ein grosses europaweites Projekt bei einer namhaften Handelskette gewinnen. Ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Die breite Produktpalette von Kaba Benzing ermöglicht die nahtlose Integration unserer Software, da die Kaba Geräte auf einer offenen Plattform basieren. Vor allem auch in komplexen Projekten, bei denen hohe Anforderungen an Sicherheitsstandards, Technik und Funktionalität besondere Herausforderungen darstellen oder auch Zuverlässigkeit und Qualität gefragt sind, ergänzen sich unsere modularen Produktansätze mit denen von Kaba Benzing sehr erfolgreich. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, der uns gemeinsam in noch vielen Projekten zur Seite stehen wird. Gemeinsam sind wir stark, so unser Motto für die Zukunft.





Geschäftsjahr 2004/2005



# Bericht über das Geschäftsjahr 2004/2005

**Der Kaba Gruppe ist es gelungen, den Gewinn um 40% auf CHF 66.1 Mio. zu erhöhen. Die Entwicklung der einzelnen Geschäftssegmente verlief umsatz- und ertragsmässig recht unterschiedlich.**

Die Kaba Gruppe hat im Geschäftsjahr 2004/2005 in lokaler Währung ein organisches Umsatzwachstum von 2.1% und ein währungsbereinigtes EBIT auf Vorjahresniveau erzielt. Trotz negativer Währungseinflüsse, insbesondere der weiteren Abwertung des US-Dollar, hat sich das ausgewiesene EBIT von CHF 118.3 Mio. im Vorjahr auf CHF 121.5 Mio. erhöht. Die EBIT-Marge hat von 12.1% auf 12.4% zugenommen. Das Wachstum resultiert aus einem einmaligen Effekt, den die Anpassung der schweizerischen Pensionspläne an die gestiegene Lebenserwartung hervorgerufen hat. Die Umstellung hat im Berichtsjahr einen positiven Beitrag zum EBIT im Umfang von CHF 7.8 Mio. bewirkt.

Auch der Konzerngewinn hat sich ausserordentlich positiv entwickelt. Obwohl Kaba im Oktober 2004 einmalige Kosten von CHF 7.9 Mio. für eine Umfinanzierung aufwenden musste, kletterte der ausgewiesene Gewinn gegenüber der Vergleichsperiode (restated nach IFRS) um CHF 18.9 Mio. oder 40% auf CHF 66.1 Mio. Die Steigerung ist vor allem auf die stark gesunkenen Finanzkosten (als Folge der Umfinanzierung) und auf eine um rund CHF 7.3 Mio. geringere Steuerbelastung zurückzuführen. Die neue Finanzierung hat den Abbau der flüssigen Mittel um CHF 71.8 Mio. und der Nettoverschuldung um weitere CHF 31.6 Mio. ermöglicht. Dadurch ist die Bruttoverschuldung auf CHF 351.5 Mio. gesunken.

## **Heterogene Umsatzentwicklungen**

Die Entwicklung im Geschäftsjahr per 30. Juni 2005 verlief alles andere als gleichförmig. In den ersten sechs Monaten nahm der währungsbereinigte Konzernumsatz um nicht

weniger als 4.9% zu, überraschte dann aber im 2. Semester mit einem Stillstand (-0.6%) gegenüber einer starken Vergleichsperiode. Auch die Dynamik der Geschäftssegmente war sehr unterschiedlich. Access Systems wuchsen im 1. Halbjahr in Amerika in Dollar gerechnet nicht weniger als um 9.9%, mussten diese Avance in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres indes wieder preisgeben. Dieser Rückgang lässt sich teilweise auch durch den Basiseffekt einer extrem erfolgreichen Vorjahresperiode erklären. Bei Access Systems Asia Pacific erreichten die Minderumsätze in lokaler Währung im 1. Semester 28.2% und im 2. Halbjahr 11.9%. Hier machte sich vor allem die Verlagerung der Nachfrage von mechanischen Schliesssystemen des oberen Preissegments zu mechatronischen und elektronischen Zutrittssystemen negativ bemerkbar.

Diesen Einbussen stehen beachtliche Zuwächse im Segment Door Systems und im Teilsegment Access Systems Europe gegenüber. Mit einem Plus in lokaler Währung von 8.9% erreichten Door Systems das höchste Wachstum aller Segmente, gefolgt vom 6.4%igen Mehrumsatz von Access Systems Europe. Das Segment Data Collection (Kaba Benzing) vermochte trotz einer rückläufigen Nachfrage in Deutschland und in den USA den währungsbereinigten Umsatz um 2% zu steigern. Innerhalb des Segments Key+Ident Systems entwickelten sich die Umsätze unterschiedlich. Während in Europa der Umsatz in lokaler Währung um 1.9% zunahm, gingen die Verkäufe in Nordamerika zurück, sodass der Umsatz insgesamt stagnierte.

### Uneinheitliches Bild beim EBIT

Ungeachtet der teilweise enttäuschenden Umsatzentwicklung ist der währungsbereinigte Konzernbetriebsgewinn gegenüber dem Vorjahr um 5% gewachsen. Im Segment Door Systems verdoppelte sich das absolute EBIT auf CHF 19.3 Mio. und liess die EBIT-Marge von 3.8% auf 7.6% ansteigen. Die einmalige Umstellung der schweizerischen Pensionspläne trug dazu CHF 3.5 Mio. bei. Im Segment Access Systems wuchs das EBIT um 6.6%, trug aber mit 71% nach wie vor den Löwenanteil zum Konzernbetriebsergebnis von CHF 121.5 Mio. bei. Das Segment Key+Ident Systems musste in Nordamerika als Folge eines rückläufigen Umsatzes und der stark gestiegenen Rohmaterialpreise einen Rückgang der EBIT-Marge hinnehmen. Dank schon früher eingeleiteten Reorganisationen und Rationalisierungsprojekten wurden in Europa jedoch überproportional steigende Margen erzielt. Im umsatzmässig kleinsten Segment Data Collection reduzierte sich das EBIT im Berichtsjahr von CHF 9.7 Mio. auf CHF 7.1 Mio.

### Wachstumsfördernde Massnahmen eingeleitet

Mit dem Ziel, Wachstumsschwächen möglichst auszumerken und die sich bietenden Marktchancen zügig zu nutzen, sind in der Kaba Gruppe im Berichtsjahr zahlreiche Vorkehrungen getroffen worden. Sie betreffen einerseits die rasche Einführung von Produkten und Systemen, die am Markt besonders gefragt sind, und andererseits die weitere Ausschöpfung des Cross-Selling-Potenzials. Durch gezielte Optimierungen der Kostenstruktur soll die Konkurrenzfähigkeit weiter verbessert werden. Dazu gehört etwa der Aufbau

einer eigenen Montage für Schiebetürenantriebe in China. Die dort gefertigten Produkte erhöhen die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Kaba Gruppe auf den asiatischen Märkten.

### Ausblick

Wachstumsunterschiede zwischen Teilperioden, Segmenten und Regionen, wie wir sie im vergangenen Geschäftsjahr verzeichneten, dürften aus heutiger Optik auch das zukünftige Entwicklungsbild prägen. Es ist davon auszugehen, dass sich die Gesamtentwicklung der für Kaba relevanten Märkte und der Kaba Gruppe im 1. Halbjahr des neuen Geschäftsjahres nicht wesentlich von den Verhältnissen für die Kaba Gruppe als Ganzes im 2. Halbjahr 2004/2005 unterscheidet. Die im Berichtsjahr erfolgte Leistungsanpassung der Pensionskassen und der daraus entstandene positive EBIT-Effekt von CHF 7.8 Mio. waren einmalig und werden im laufenden Geschäftsjahr entfallen.

Der Wegfall der in den ersten sechs Monaten 2004/2005 angefallenen ausserordentlichen Refinanzierungskosten von CHF 7.9 Mio. wird sich demgegenüber auf den Gewinn des laufenden Berichtszeitraums positiv auswirken. Freilich dürfte sich die Steuerrate wieder zwischen 30% und 35% des Gewinns vor Steuern einpegeln.

Die wiederholt bewiesene Fähigkeit der Kaba Gruppe, auch unter heterogenen Marktbedingungen nachhaltig hohe Erträge zu erwirtschaften, berechtigt unverändert zu einer positiven Einschätzung der längerfristigen Entwicklung.

Grosses Bild: Stopani AG, Neuenegg.





# Segment Door Systems

**Das Segment Door Systems hat seine Neuausrichtung zielstrebig fortgesetzt und hohe Wachstumsraten bei Umsatz und EBIT erzielt. Die Vertriebsstrukturen wurden im Berichtsjahr weiter optimiert. Zudem entwickelten die beiden Produktionsgesellschaften neue und attraktive Produkte und Lösungen. Dies führte insgesamt zu einer besseren Marktpräsenz. Das Segment verfügt über einen erfreulichen Auftragsbestand, was eine weiterhin positive Entwicklung verspricht.**

Die Neuausrichtung des Segments macht gute Fortschritte; bereits konnten viele Massnahmen im Rahmen des gegenwärtigen Turnaround umgesetzt werden. Dies hat sowohl zu einer starken Umsatzzunahme als auch zu einer weiteren Verbesserung des EBITs geführt. Nicht zuletzt dank der fortgesetzten Stärkung des Vertriebs wuchsen die Verkäufe stärker als der Marktdurchschnitt. Beispielsweise hat Kaba Door Systems in England die regionalen After-Sales-Services ausgebaut und den Vertrieb stärker dezentralisiert.

Die zwei Produktionsgesellschaften Kaba Gilgen AG in Schwarzenburg (CH) und Kaba Gallenschütz GmbH in Bühl (DE) haben wie in den Vorjahren auch 2004/2005 sehr erfolgreich gearbeitet und durch innovative Neuentwicklungen sowie Produktoptimierungen einmal mehr eine hohe Vertrautheit mit den effektiven Bedürfnissen der Kundschaft bewiesen. Beispiele für Neuentwicklungen sind das Drehkreuz Charon, die Personenschleuse Orthos oder die neue Schiebetüre mit integriertem Windfang.

Kaba Door Systems konnte sich zunehmend auch als erfolgreicher Anbieter in Grossprojekten etablieren. Beispielsweise lieferte das Segment im letzten Jahr rund 200 Drehsperrren für Busse in Russland und 200 automatische Antriebssysteme für Spezialtunneltore für die NEAT in der Schweiz. Für die U-Bahn in Hongkong und in Paris baut Kaba automatische Plattformtüren. Dabei handelt es sich um Türsysteme für führerlose U-Bahnen. In Kaohsiung und Taipei (Taiwan) hat Kaba weitere grosse Projekte akquiriert und in der Zwischenzeit mit deren Realisierung begonnen.

Im asiatischen Raum sind aktuell Grossprojekte ausgeschrieben. Diese Projekte stehen 2006 vor der Vergabe. Kaba Door Systems ist aktiv an der Bearbeitung dieser Projekte.

Der Aufbau der Vertriebs- und Produktionsstruktur in China entwickelt sich gut. In einem ersten Schritt hat Kaba Door Systems die Montage von Schiebetüren für den asiatischen Markt aufgebaut und die in Nord- und Südchina bestehenden Vertriebsaktivitäten um einen Stützpunkt im Grossraum Shanghai erweitert.

Die englische Vertriebsgesellschaft konnte den Umsatz markant steigern, hatte jedoch in der Führungsstruktur und in den internen Prozessen weiteren Bereinigungsbedarf. Die Ausgangslage ist nun im aktuellen Geschäftsjahr gut und wird dazu führen, dass diese Gesellschaft eine weitere erhebliche Verbesserung im Ertrag erreichen wird.

Die deutsche Vertriebsgesellschaft Kaba Türsysteme verbesserte ihre Ertragslage deutlich und erreichte im operativen Geschäft den Break-even. Trotz der schwierigen Marktsituation in Deutschland konnte der Auftragseingang stark gesteigert werden. Die Marktanteile haben sich erhöht.

Der Auftragsbestand der Door Systems lag am 30. Juni 2005 klar über dem Niveau vor Jahresfrist und verspricht im neuen Geschäftsjahr eine weitere positive Entwicklung.

Grosses Bild: Bauerfeind AG, Zeulenroda.



# Segment Data Collection

**Das Geschäftsjahr des Segments Data Collection in Europa war geprägt durch ein zurückhaltendes Investitionsverhalten, primär verursacht durch wirtschaftliche und politische Unsicherheit in Deutschland. Trotzdem gelang es, einen grösseren Umsatz zu erzielen. Dies vor allem dank einem starken Wachstum im Bereich der Software und After-Sales-Services. Das Amerika-Geschäft vermochte keinen positiven Beitrag zum Abschluss einzubringen.**

Aufgrund der rezessiven Konjunktur in der verarbeitenden Industrie haben viele der bestehenden Kunden Neuanschaffungen aufgeschoben und mit den bestehenden Systemen weitergearbeitet. Dies führte zum einen zu einer gedämpften Nachfrage bei der Hardware von Kaba Benzing. Andererseits waren die Spartenunternehmen in der Lage, erhebliche Mehrverkäufe von Software und Dienstleistungen mit integrierten Lösungen abzusetzen. Dies führte insgesamt zu einem moderaten Wachstum.

In Amerika entspricht das operative Ergebnis nicht den hohen Erwartungen. Allerdings gelang es, die strategisch wichtige Position als Marktführer bei den SAP-Subsystemen weiter auszubauen. Die Zeiterfassungsterminals von Kaba Benzing verfügen über eine von SAP zertifizierte Schnittstelle. Dadurch ist ein reibungsloser Datenaustausch zwischen den einzelnen SAP-Modulen und der Datenerfassungsperipherie gewährleistet. Im Berichtsjahr konnte die führende Marktposition in diesem Bereich weiter ausgebaut werden, der Marktanteil beträgt in den USA nahezu 90%.

Kaba Benzing forciert die Integration von Technologie und Partnerbeziehungen. Die Sparte hat mittlerweile über 100 Partner in Deutschland und über 40 in der Schweiz. In den USA konnte SSA global als neuen Allianzpartner gewonnen werden. Diese Partnerschaften sind in diesem Geschäftsfeld äusserst wichtig. Diese Investition in langfristige partnerschaftliche Allianzen und in eine partnerorientierte Unternehmenskultur hebt Kaba Benzing von den Mitbewerbern ab. Kaba Benzing pflegt mit vielen Kunden langjährige Geschäftsbeziehungen. Turbine Fuel Technologies in den USA ist seit 2002 bereits die achte separate Geschäftseinheit

innerhalb der Goodrich Corporation (North America), die eine Lösung von Kaba Benzing bestellt hat.

In Frankreich hat Auchan, seit über zehn Jahren Kunde von Kaba Benzing, ein weiteres Projekt in Auftrag gegeben, bei dem es um die Installation von 1000 Terminals für Zeiterfassung und Zutrittskontrolle sowie 50 000 Legic Karten in etwa 130 französischen Supermärkten geht. Dieses Projekt wird in den kommenden Jahren etappenweise umgesetzt.

Im Mittleren Osten hat unsere Investitionstätigkeit ein erstes Projekt hervorgebracht: Das Polizeidepartement des Emirats von Abu Dhabi verwendet unsere neuen Fingerabdruck-Terminals mit Exos.

Zu Ende des Geschäftsjahrs 2004/2005 unterzeichnete Kaba Benzing ein globales Abkommen mit Volvo für die weltweite Installation des SAP-Subsystems ab kommendem Geschäftsjahr. Zusammen mit unseren Partnern haben wir unsere Lösung bei BMW in mehr als 20 Ländern verwirklicht; im Verlauf der kommenden Jahre sind weitere Installationen in über 80 Ländern vorgesehen.

Grosses Bild: Industriepark Griesheim, Frankfurt am Main.



## Segment Access Systems: Europe

**In Europa ist das Segment Access Systems organisch erneut deutlich über den Marktdurchschnitt gewachsen. Gleichzeitig hat sich die operative Gewinnmarge nochmals wesentlich erhöht. Zu dieser erfreulichen Entwicklung haben die weitere Optimierung der «Total Access» Strategie auf die Kundenbedürfnisse, die steigende Nachfrage nach Sicherheitsanlagen sowie die systematisch weitergeführten Programme zur Steigerung der Effizienz beigetragen.**

In den wichtigsten Märkten Schweiz und Österreich ist es Kaba gelungen, durch Sortimentsergänzungen mit kompatiblen mechatronischen und elektronischen Komponenten die hohen Marktanteile weiter zu steigern. Das Anlagegeschäft wuchs in beiden Ländern zweistellig und ermöglichte eine deutliche Steigerung der Rentabilität. In Deutschland, dem potenziell grössten Markt Europas, war das Geschäft mit dem Sicherheitsfachhandel überdurchschnittlich erfolgreich. Dagegen machte sich im Systemgeschäft die geringe Investitionsbereitschaft negativ bemerkbar.

Das höchste Wachstum erzielten England und Spanien. In diesen Ländern erreichen die Kaba Organisationen nach Jahren des systematischen Aufbaus die kritische Masse, was sich in überproportionalen Ertragssteigerungen auswirkt.

Die Vertriebsgesellschaft in Frankreich ist nach den Schwierigkeiten der letzten Jahre zu einem soliden Wachstum mit positivem Betriebsergebnis zurückgekehrt. In Ungarn zeigt das Restrukturierungsprogramm erste Erfolge.

Erfreulich entwickelten sich die neuen Märkte Polen, Italien und Middle East, wo Kaba seit einem Jahr vor Ort präsent ist und bereits einige interessante Projekte realisiert hat. Erstmals erhielt Access Systems Aufträge aus Indien. Dieses aufstrebende Industrieland ist eine wichtige Messlatte für die Konkurrenzfähigkeit von Kaba High-Tech-Produkten ausserhalb Europas.

Obwohl sich der Markt für Hotelschliessanlagen nur zögerlich erholt, hat Kaba die Verkäufe und das EBIT gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Das Betriebsergebnis liegt deutlich über dem Branchendurchschnitt. Erfreuliche Steigerungs-

raten kennzeichnen auch den Nischenmarkt der Tresorschlösser. Immer häufiger werden komplexe und vernetzte Systeme für den differenzierten und überwachten Zugriff zu Geldausgabeautomaten nachgefragt.

Mit ihrer «Total Access» Strategie leistet Kaba in Europa seit mehr als zehn Jahren Pionierarbeit zur Zusammenführung der verschiedenen Zutrittskontroll-Teilbereiche. Dieser Trend hat mittlerweile den ganzen Markt erfasst und wird sich mit der Einführung digitaler Zylinder- und Türbeschlagslösungen noch beschleunigen.

Mit dem weltweit umfassendsten und innovativsten Angebot im Bereich Zutrittskontrolle wird es Kaba gelingen, die Marktposition innerhalb und ausserhalb Europas weiter auszubauen. Dazu beitragen wird das neu lancierte Virtual Networking. Darunter ist die Datenübertragung zwischen einem Online-Zutrittssystem und unverdrahteten Verschlusseinrichtungen über die Read-Write-Funktion des Berechtigungsmediums (elektronischer Schlüssel oder Personalausweis) zu verstehen. Virtual Networking by Kaba eignet sich für kosteneffiziente Installationen in bestehenden Gebäuden oder Anlagen, welche nicht die absolut höchsten Sicherheitsstandards erfordern.

Grosses Bild: Disneyland, Hongkong.



## Segment Access Systems: Asia Pacific

**Access Systems in Asia Pacific konnten im vergangenen Jahr von den Wachstumsimpulsen im Bereich der elektronischen und mechatronischen Zutrittssystemen profitieren. Doch das ungünstige Marktwachstum im Bereich der mechanischen Produkte – vor allem in Japan – relativierten diese erfreuliche Entwicklung. Die Führung der Sparte wurde neu organisiert und auch personell neu besetzt.**

Kennzeichnend für das Geschäftsjahr im Raum Asia–Pacific war einerseits die stagnierende Nachfrage nach mechanischen Produkten im oberen Preissegment. Andererseits zeichnet sich eine zunehmende Beschleunigung des Marktwachstums in den Bereichen Mechatronik und elektronische Zutrittskontrolle ab. Die Fähigkeit, mechanische Schliesssysteme, mechatronische Schlösser und elektronische Zutrittskontrolle zu kombinieren, erweist sich zunehmend als Wachstumstreiber. Elektronische Zutrittskontrolle wird verstärkt als Subsystem von integrierten Sicherheitslösungen mit Alarm, Einbruchschutz und CCTV<sup>1</sup> gesehen; die steigende Verfügbarkeit von Breitbandnetzen und IP<sup>2</sup>-Technologien beschleunigt diese Integration zusätzlich.

In Japan konnte Kaba dank der kürzlich gestarteten Einführung von mechatronischen Zylindern und Schlössern sowie von integrierten Zutrittskontrolllösungen von den Wachstumsimpulsen im Marktsegment der Premium-Produkte profitieren. Diese positive Entwicklung konnte aber den starken Rückgang bei den mechanischen Produkten noch nicht kompensieren. Die Nachfrage nach mechanischen Sicherheitszylindern ist gegenüber dem Vorjahr stark zurückgegangen. Wir gehen davon aus, dass sich der Markt auf einem tieferen Niveau aber wieder stabilisieren wird.

In Südostasien beobachteten wir den gleichen technologischen Trend wie in Japan. Die mechanischen Systeme stagnierten hier auf dem Niveau des Vorjahres. Auch wird hier künftiges Wachstum primär in den Bereichen Mechatronik, elektronische Zutrittskontrolle und integrierte Sicherheitslösungen zu finden sein.

In Australien und Neuseeland machte der Ausbau des Händlernetzes mit Schlüsseldiensten weitere gute Fortschritte. Dadurch vermochten wir unsere Organisation weiter zu stärken. Die Positionierung von Kaba im Premium-Segment begünstigt die Preiswahrnehmung – dies im Gegensatz zu Anbietern in Massenmarktsegmenten. Dennoch wird die Konkurrenzfähigkeit durch die weitgehend aus Europa und Amerika importierten Produkte eingeschränkt. Um konkurrenzfähig zu bleiben und den geplanten Marktaufbau erfolgreich zu realisieren, wurde der Ausbau der Produktionskapazitäten in Asien eingeleitet. Verschiedene Projekte sind dafür in Planung oder bereits in Umsetzung. Sie werden die Position von Kaba in diesen Märkten in den kommenden Jahren wesentlich stärken.

In diesem Zusammenhang wurde im vergangenen Jahr auch beschlossen, die Leitung Access Systems für Asia Pacific in Hongkong zu etablieren. So werden die Aktivitäten im pazifischen Raum vor Ort koordiniert. Zudem wurden die Unternehmungen in diesem Raum unter eine einheitliche Leitung gestellt. Mit der Anstellung von Andreas Brechbühl als neuem Leiter für Access Systems in Asia Pacific wurde hier ein wichtiger Schritt vollzogen. Denn mit Brechbühl konnte Kaba einen Manager mit profunder Erfahrung in asiatischen Märkten verpflichten.

<sup>1</sup> CCTV = Closed Circuit Television

<sup>2</sup> IP = Internet Protocol

Grosses Bild: Renaissance Tower, Dallas, Texas.





## Segment Access Systems: Americas

**Die Verkäufe des Segments Access Systems in Amerika haben sich auf dem hohen Stand des Vorjahres gehalten. Das EBIT hat währungsbereinigt zugenommen, litt aber bei der Umrechnung in Schweizer Franken unter dem nochmals schwächeren Dollar. Unterstützt durch technologisch führende Produkte und eine Marktbearbeitungsoffensive, haben Access Systems in Amerika Massnahmen eingeleitet, um wieder auf einen Wachstumskurs einzuschwenken.**

Als Folge der Segmentberichterstattung nach IFRS sind die Aktivitäten der früheren Division Access+Key Systems Americas aufgeteilt worden. Nachstehend wird über das Segment Access Systems in Amerika berichtet, welches elektronische Zutrittssysteme, mechanische und mechatronische Schliesssysteme sowie Hotel- und Sicherheitsschlösser umfasst, während das amerikanische Schlüsselkopiergeschäft neu im Segment Key+Ident Systems enthalten ist. Im Berichtsjahr hielten sich die Verkäufe in etwa auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Während die Nachfrage nach Sicherheits- und Tresorschlössern, Hotelschlössern, Drucktastenschlössern und Ersatzzylindern im 1. Semester noch kräftig anzog, entwickelte sich das Geschäft in der zweiten Hälfte weniger gut. Grosse Aufträge von Regierungsstellen im Hochsicherheitssektor konnten nicht im Masse abgeschlossen werden wie im Vorjahr. Bei der Produktlinie Gitcon (Goods in Transit Lock), die für die Sicherung und Überwachung von Transportgütern entwickelt wurde, konnte das Potenzial noch nicht voll ausgeschöpft werden, da sich Märkte im Bereich der öffentlichen Hand oftmals langsam entwickeln. Die Schwankungen sind primär darauf zurückzuführen, dass das Segment Access Systems schwerwichtig in attraktiven Nischenmärkten mit klar definierten Zielgruppen operiert und damit weitgehend den Gesetzen der Investitionsgüterindustrie unterliegt. Massnahmen, um die technologisch ausserordentlich attraktiven Produkte intensiver zu vermarkten, sind eingeleitet. Dazu gehört eine verstärkte Ansprache der Endverbraucher, verbunden mit Trainingsseminaren, an welchen Kaba den Kunden im Hotelsektor den Produktnutzen unmittelbar aufzeigen kann.

Der Umsatz mit Schliessanlagen für Hotels und Wohnhäuser hat 2004/2005 zugenommen, obwohl die Schwäche des US-Dollar gegenüber dem kanadischen Dollar die Verkäufe negativ beeinflusst hat. Die ersten Anlagen des neuen Systems Atlas sind installiert und stossen bei Betreibern und Nutzern auf ein sehr positives Echo. Atlas steht für «Advanced Technology Lodging Access Control System» und ist ein zusammen mit IBM entwickeltes Zutrittssystem für Anwendungen in der Hotelindustrie. Atlas eignet sich sowohl für kleinere Boutique-Hotels als auch für grösste Hotelkomplexe. Das System kann für bis zu 16 000 Gästezimmer und 50 Arbeitsstationen erweitert werden.

Das neue Modell des Oracode-Drucktastenschlosses hat sich am Markt für Mehrfamilienhäuser bereits gut etabliert. Dieses webgestützte Produkt wird für weitere Anwendungen im Wohnungsmarkt sowie im Geschäftsflächenmarkt ausgebaut. Die Möglichkeit, den Zutritt mit einer speziellen Software standortunabhängig für ein bestimmtes Zeitfenster freizugeben, sorgt für einen breiten Anwendungsbereich von Oracode.

Getrieben durch die stärkere Nachfrage nach dem elektronischen Drucktastenschloss E-Plex, haben sich die Zutrittssysteme positiv entwickelt. Das Produkt basiert auf der von Kaba patentierten, drahtlos funktionierenden LectroBolt Technologie. Das Sortiment wird im Herbst durch verschiedene Innovationen erweitert werden.

Das 2003/2004 gestartete «Lean thinking»-Programm, das die kontinuierliche Optimierung von Kosten, Qualität, Lieferbarkeit und Kundennutzen bezweckt, wird intensiviert.

Grosses Bild: Silca Schlüssel.



## Segment Key+Ident Systems

**Das Segment Key+Ident Systems erzielte im Geschäftsfeld Identifikationssysteme ein zweistelliges Umsatzwachstum und eine überproportionale Ertragssteigerung. Zu einer anhaltenden Dynamik dürfte die Einführung der neuen Plattform Legic advant beitragen. Das Geschäftsfeld Key Systems vermochte sich in Europa gut zu halten, musste aber in Nordamerika aufgrund stark gestiegener Rohmaterialpreise und rückläufiger Verkäufe Einbussen hinnehmen.**

Gemäss der neuen Segment-Berichterstattung nach IFRS sind in den Key+Ident Systems zusätzlich zum europäischen Silca Geschäft auch das Schlüsseldupliziergeschäft von Ilco in den amerikanischen Ländern (bisher in der Division Access+Key Systems Americas) enthalten.

Die Technologieplattform Legic wurde im Berichtsjahr erfolgreich weiterentwickelt und steht unmittelbar vor dem Release der neuen Generation Legic advant. Damit hat Kaba einen entscheidenden Durchbruch in der Technologieentwicklung erreicht und ihre Vorreiterrolle im Bereich der 13.56-MHz-RFID-Technologie unterstrichen.

Im Geschäftsjahr 2004/2005 konnte die italienische Silca von Produktinnovationen der vergangenen zwei Jahre profitieren. Die Schlüsselschneidmaschinen IDEA und Bravo nuovo erfreuten sich auch im Folgejahr ihrer Einführung einer starken Nachfrage und trugen wesentlich zum guten Ergebnis des Schlüsselmaschinen-geschäfts bei. Erstmals konnte das im letzten Jahr als Weltneuheit vorgestellte webbasierte Schlüsselkopierkonzept in Zusammenarbeit mit Kaba Österreich kommerziell genutzt werden. Weitere Projekte, u. a. im Sektor Autoersatzschlüssel, befinden sich in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium oder stehen vor der Markteinführung. Das Schlüsseldupliziergeschäft musste nach einem starken ersten Semester in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres eine Abflachung des Umsatzwachstums hinnehmen. Die Umstellung der Kölner Eisenwarenmesse – die für dieses Geschäftsfeld wichtigste europäische Messe – von einem einjährigen auf einen zweijährigen Durchführungsrhythmus bewirkte, dass die normalerweise von dieser Messe ausgehenden Wachstumsimpulse im zweiten Halbjahr ausblieben.

Im Hinblick auf eine nachhaltige Sicherung und Optimierung der Margen im Schlüsseldupliziergeschäft in Europa hat Silca per 1. Juli 2005 ein weiteres Programm zur Effizienzsteigerung gestartet. Das Programm mit dem Titel «Lean Enterprise» beinhaltet neben weiteren Massnahmen auch die Einführung von SAP im gesamten europäischen Schlüsselgeschäft, was zu einer Optimierung der Abläufe sowie zu weiteren Rationalisierungseffekten führen wird.

Während Kaba vom Markt Europa auf absehbare Zeit keine besondere Dynamik erwartet, zeichnen sich in Schwellenländern wie China, Indien und Südamerika viel versprechende Marktchancen ab, welche Key+Ident Systems sorgfältig prüfen.

Das amerikanische Schlüsselgeschäft von Ilco wurde im Berichtsjahr durch stark gestiegene Rohmaterialpreise und durch geringere Verkäufe beeinträchtigt. Verschiedene Massnahmen zur Produktivitäts- und Ertragssteigerung sind intensiviert worden. Das Geschäft mit OEM-Kunden konnte ausgebaut werden. Die «painted keys» von Ilco, ein Schlüssel-sortiment mit den Emblemen von Football-Teams, verzeichneten eine erneute Verkaufszunahme.

# Adressen Kaba Gruppe

Stand: September 2005

## Hauptsitz

### **Kaba Holding AG**

Hofwisenstrasse 24  
CH-8153 Rümlang  
Tel. +41 44 818 90 11  
Fax +41 44 818 90 18  
info@kaba.com  
www.kaba.com

### **Kaba Management + Consulting AG**

Hofwisenstrasse 24  
CH-8153 Rümlang  
Tel. +41 44 818 90 11  
Fax +41 44 818 90 18  
info@kaba.com  
www.kaba.com

## Door Systems

### **Kaba Gilgen AG**

Freiburgstrasse 34  
CH-3150 Schwarzenburg  
Tel. +41 31 734 41 11  
Fax +41 31 734 43 79  
www.kaba-gilgen.ch

### **Kaba Gallenschütz GmbH**

Nikolaus-Otto-Strasse 1  
DE-77815 Bühl  
Tel. +49 7223 286 0  
Fax +49 7223 286 111  
www.kaba-gallenschuetz.de

### **Kaba Türsysteme GmbH**

Nikolaus-Otto-Strasse 1  
DE-77815 Bühl  
Tel. +49 7223 9407 0  
Fax +49 7223 9407 100  
www.kaba-tuersysteme.de

### **Kaba Door Systems Ltd.**

Halesfield 4  
GB-Telford, Shropshire TF7 4AP  
Tel. +44 1952 682 100  
Fax +44 1952 682 101  
www.kaba.co.uk

### **Kaba Garog (Vega Ltd.)**

14 Leacroft Road  
Birchwood  
GB-Warrington WA3 6GG  
Tel. +44 870 000 0600  
Fax +44 870 000 0642  
www.kaba-garog.co.uk

### **Kaba Nederland BV**

Tarwegweg 9A  
Postbus 6666  
NL-6503 GD Nijmegen  
Tel. +31 24 352 33 33  
Fax +31 24 354 02 11  
www.kaba.nl

### **Kaba Belgium NV/SA**

Steenweg op Gierle 339 F  
BE-2300 Turnhout  
Tel. +32 14 44 80 44  
Fax +32 14 44 80 40  
www.kaba.be

### **Kaba Porte Automatique S.p.A.**

Via L. Muratori, 60  
IT-21040 Uboldo (VA)  
Tel. +39 02 962 5026  
Fax +39 02 962 48356

### **Kaba Ltd.**

2108 Futura Plaza  
111-113 How Ming Street  
Kwun Tong  
Kowloon  
Hong Kong  
Tel. +852 2375 6110  
Fax +852 2406 2602

### **Kaba Access Technology (Suzhou) Co. Ltd.**

Block No 28, Unit A/B  
Suchun Industrial Square  
428 Xinglong Street  
Suzhou Industrial Park  
CN-215126 Suzhou  
Tel. +86 512 6283 6228  
Fax +86 512 6283 6338

**Data Collection****Kaba Benzing GmbH**

Albertstrasse 3  
DE-78056 Villingen-Schwenningen  
Tel. +49 7720 603 0  
Fax +49 7720 603 102  
www.kaba-benzing.com

**Kaba Benzing (Schweiz) AG**

Lerzenstrasse 12  
CH-8953 Dietikon  
Tel. +41 44 745 15 15  
Fax +41 44 741 43 35  
www.kaba-benzing.ch

**Kaba Benzing GmbH**

Dominikanerbastei 6  
AT-1010 Wien  
Tel. +43 1 512 799 20  
Fax +43 1 512 799 225  
www.kaba-benzing.at

**Kaba Benzing S.A.S.**

5/7 rue Edouard Jeanneret  
Le Technoparc  
FR-78306 Poissy Cedex  
Tel. +33 139 224 242  
Fax +33 139 229 926  
www.kaba-benzing.fr

**Kaba Benzing America Inc.**

3015 N. Commerce Parkway  
US-Miramar, FL 33025  
Tel. + 1 954 416 1720  
Fax + 1 954 416 1721  
www.kaba-benzing-usa.com

**Kaba srl**

Via A. Costa, 6  
IT-40013 Castel Maggiore (BO)  
Tel. +39 051 417 8311  
Fax +39 051 417 8333  
www.kaba.it

**Key+ Ident Systems: Europe/Asia Pacific****Silca S.p.A.**

Via Podgora 20 (Z.I.)  
IT-31029 Vittorio Veneto (TV)  
Tel. +39 0438 913 6  
Fax +39 0438 913 800  
www.silca.it

**Silca S.A.S.**

B.P. 37, 12 rue de Rouen  
Z.I. Limay-Porcheville  
FR-78440 Porcheville  
Tel. +33 1 3098 3500  
Fax +33 1 3098 3501  
www.silca.fr

**Silca GmbH**

Siemensstrasse 33  
DE-42551 Velbert  
Tel. +49 2051 271 0  
Fax +49 2051 271 172  
www.silca.de

**Silca Ltd.**

Unit 2, Kimpton Trade and  
Business Centre, Kimpton Road  
GB-Sutton, Surrey SM3 9QP  
Tel. +44 208 641 6515  
Fax +44 208 644 1181  
www.silcald.co.uk

**Silca Key Systems S.A.**

c/ Santander 73 A  
ES-08020 Barcelona  
Tel. +34 93 4981 400  
Fax +34 93 2788 004

**Kaba do Brasil Ltda**

R: Eng. Jorge Oliva, 111  
BR-São Paulo, SP 04362-060  
Tel. +55 11 5670 7175  
Fax +55 11 5670 7176  
www.kabadoBrasil.com.br

**Legic Identsystems AG**

Kastellstrasse 1  
CH-8623 Wetzikon  
Tel. +41 44 933 64 64  
Fax +41 44 933 64 65  
www.legic.com

**Key+ Ident Systems: Americas****Kaba Ilco Corp.**

Ilco Rocky Mount  
400 Jeffreys Road  
US-Rocky Mount, NC 27804  
or: P.O. Box 2627  
US-Rocky Mount, NC 27804-2627  
Tel. +1 252 446 3321  
Fax +1 252 446 4702  
www.kaba-ilco.com

**Corporación Cerrajera Alba S.A. de C.V.**

Circ. G. Baz No.16, Col. México  
Nuevo, Atizapan de Zaragoza  
MX-52966 Edo. de México  
Tel. +52 55 5366 7200  
Fax +52 55 5366 7291  
www.kaba-mexico.com

#### Access Systems: Europe

##### **Kaba AG**

Mühlebühlstrasse 23  
CH-8620 Wetzikon  
Tel. +41 848 85 86 87  
Fax +41 44 931 63 85  
www.kaba.ch

##### **Kaba AG**

Safes + Vaults  
Hofwisenstrasse 24  
CH-8153 Rümlang  
Tel. +41 44 818 92 11  
Fax +41 44 818 92 04  
www.kabasafes.ch

##### **Kaba AG**

Systems Development  
Hofwisenstrasse 24  
CH-8153 Rümlang  
Tel. +41 44 818 93 11  
Fax +41 44 818 93 93  
www.kbr.kaba.com

##### **Kaba GmbH**

Frankfurter Strasse 151c  
DE-63303 Dreieich  
Tel. +49 6103 9907 0  
Fax +49 6103 9907 299  
www.kaba-gmbh.com

##### **Kaba GmbH**

Int. Contracting Business  
Am Bahnhof 29  
DE-98529 Suhl  
Tel. +49 3681 798 30  
Fax +49 3681 798 315  
www.kaba-gmbh.com

##### **Kaba Mauer GmbH**

Frankenstrasse 8-12  
DE-42579 Heiligenhaus  
Tel. +49 2056 596 0  
Fax +49 2056 596 139  
www.kaba-mauer.de

##### **Kaba GmbH**

Wiener Strasse 41-43  
AT-3130 Herzogenburg  
Tel. +43 2782 808 0  
Fax +43 2782 808 5505  
www.kaba.at

##### **Kaba (UK) Ltd.**

Lower Moor Way  
Tiverton Business Park  
GB-Tiverton, Devon EX16 6SS  
Tel. +44 1884 256 464  
Fax +44 1884 234 415  
www.kaba.co.uk

##### **Kaba S.à r.l.**

9, 11 rue Pagès  
FR-92150 Suresnes  
Tel. +33 141 38 98 60  
Fax +33 141 38 01 06  
www.kaba-france.com

##### **Kaba SF2E S.A.S.**

3, rue Descartes  
Zac de la Ferme des Roses  
FR-78320 Le Mesnil-Saint-Denis  
Tel. +33 130 13 04 04  
Fax +33 130 13 04 05  
www.kaba-sf2e.fr

##### **Kaba AB**

Filargatan 12  
SE-63105 Eskilstuna  
Tel. +46 1616 1500  
Fax +46 1616 1573  
www.kaba.se

##### **Iberkaba S.A.**

Calle Maria Tubau 4  
ES-28050 Madrid  
Tel. +34 91 736 24 60  
Fax +34 91 736 24 30  
www.iberkaba.com

##### **Kaba Security Sp. z o.o.**

ul. Polczynska 51  
ul. Kontuszowa 22  
PL-01-336 Warszawa  
Tel. +48 22 665 8827  
Fax +48 22 665 8862  
www.kaba.pl

##### **Kaba Elzett Rt.**

Váci út 117 119  
P.O. Box 198  
HU-1138 Budapest  
Tel. +36 1 350 1011  
Fax +36 1 329 0692  
www.kaba-elzett.hu

**Access Systems: Asia Pacific****Nihon Kaba K.K.**

German Industry Center  
1-18-2 Hakusan, Midori-ku  
JP-Yokohama 226-0006  
Tel. +81 45 931 89 00  
Fax +81 45 931 91 00  
www.kaba.co.jp

**Kaba Security Pte Ltd.**

Block 203A, Henderson Road  
#07-03, Henderson Industrial Park  
SGP-159546 Singapore  
Tel. +65 6275 12 11  
Fax +65 6275 12 33  
www.kaba.com.sg

**Kaba Jaya Security Sdn. Bhd.**

(604105W)  
Suite B-13-1  
Plaza Pantai  
5 Jalan 4/83A  
off Jalan Pantai Baru  
MY-59200 Kuala Lumpur  
Tel. +60 3 2282 0032  
Fax +60 3 2282 0053

**Kaba Australia Pty Ltd.**

Unit 3, 42-44 Redfern Street  
AU-Wetherill Park NSW 2164  
Tel. +61 2 8787 47 77  
Fax +61 2 9609 66 10  
www.kabaaustralia.com

**Kaba New Zealand Ltd.**

Unit A/39A Sir William Avenue  
Greenmount East Tamaki  
NZ-Auckland  
Tel. +64 9 274 3341  
Fax +64 9 274 3301  
www.kaba.co.nz

**Access Systems: Americas****Kaba Ilco Corp.**

Access Systems Winston  
2941 Indiana Avenue  
US-Winston Salem, NC 27105  
Tel. +1 336 725 1331  
Fax +1 336 725 8814  
www.kaba-ilco.com

**Kaba Ilco Corp.**

Kaba Access Control  
2941 Indiana Avenue  
US-Winston Salem, NC 27105  
Tel. +1 366 725 1331  
Fax +1 366 725 8814  
www.kaba-ilco.com

**Kaba Mas Corp.**

749 W. Short Street  
US-Lexington, KY 40508  
Tel. +1 859 253 4744  
Fax +1 859 255 2655  
www.kaba-mas.com

**Lodging Technology Corp.**

5431C Peters Creek Road  
P.O. Box 7919  
US-Roanoke, VA 24019-0919  
Tel. +1 540 362 7500  
Fax +1 540 366 6521  
www.lodgingtechnology.com

**Kaba Ilco Inc.**

Capitol Montreal  
5795 De Gaspe Avenue  
CA-Montreal, Quebec H2S 2X3  
Tel. +1 514 273 0451  
Fax +1 514 273 3521  
www.kaba-ilco.com

**Kaba Ilco Inc.**

Access Systems Montreal  
7301 Decarie Boulevard  
CA-Montreal, Quebec H4P 2G7  
Tel. +1 514 735 5410  
Fax +1 514 735 8707  
www.kaba-ilco.com

# Agenda, Informationsübersicht

**Dienstag, 25. Oktober 2005, 15 Uhr**

Generalversammlung der Kaba Holding AG

**März 2006**

Aktionärsbrief und Medienmitteilung  
zum Halbjahresabschluss per 31.12.2005

**Montag, 18. September 2006**

Präsentation für Finanzanalysten  
Bilanzmedienkonferenz  
Aktionärsbrief mit den Resultaten  
des Geschäftsjahres 2005/2006  
Versand des Geschäftsberichts  
Einladung zur Generalversammlung

**Dienstag, 24. Oktober 2006, 15 Uhr**

Generalversammlung der Kaba Holding AG

**Kommunikationsmittel**

Geschäftsbericht  
Finanzbericht  
Corporate Governance  
Aktionärsbrief  
Investor's Handbook

Security Update, Kundenmagazin  
[www.kaba.com](http://www.kaba.com)



**Herausgeber**

Kaba Holding AG  
Hofwisenstrasse 24  
8153 Rümlang  
Schweiz  
Tel. +41 44 818 90 61  
Fax +41 44 818 90 52  
www.kaba.com  
investor@kaba.com

**Projektleitung**

Kaba Management + Consulting AG, Rümlang  
Jean-Luc Ferrazzini  
Chief Communication Officer

**Konzeption, Gestaltung und Realisation**

DACHCOM Winterthur

**Copyrights**

© Kaba Holding AG 2005

**Fotografie**

© Andreas Gemperle, Winterthur/CH  
© Pia Zanetti, Zürich/CH  
© Ray Strawbridge, Strawbridge Photography, Bunn/NC (22)  
© Sascha Nowotka, Frankfurt/D (24)  
© Emporis GmbH, Darmstadt/D (38 unten)  
© Archivbilder der Kaba Gesellschaften

**Druck**

NZZ Fretz AG, Schlieren

Diese Kommunikation enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, z.B. Angaben unter Verwendung der Worte «glaubt», «geht davon aus», «erwartet» oder Formulierungen ähnlicher Art. Solche in die Zukunft gerichtete Aussagen 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: 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, die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeiter, nachteilige Änderungen anwendbaren Steuerrechts und sonstige in dieser Kommunikation genannte Faktoren. 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.

**Kaba Holding AG**

Hofwisenstrasse 24  
CH-8153 Rümlang/Schweiz  
Tel. +41 44 818 90 61  
Fax +41 44 818 90 52  
[www.kaba.com](http://www.kaba.com)  
[investor@kaba.com](mailto:investor@kaba.com)

