

Aktionärsbrief 23. September 2002



Integration schlägt Rezession

- Gewinnwachstum von 47,5% und Umsatzplus von 50% dank Neukonsolidierungseffekt der Unican Akquisition
- Kaba erstmals unter den Umsatzmilliardären
- EBIT und EBIT-Marge rezessionsresistent
- Netto Free-Cash-flow verdreifacht
- Markanter Schuldenabbau

Sehr geehrte Kaba Aktionärin,
sehr geehrter Kaba Aktionär

Im April 2001 hat Kaba die etwa gleich grosse Unican Gruppe erworben und im Geschäftsjahr 2000/01 noch während dreier Monate in der Erfolgsrechnung konsolidiert. Das Berichtsjahr 2001/02 zeigt jetzt erstmals die

erweiterte Kaba über zwölf Monate. Die zum ersten Mal einbezogenen Monate Juli bis März der früheren Unican Gruppe haben nochmals zu einem akquisitionsbedingten Umsatz- und Gewinnsprung geführt. Demgegenüber waren die Unican Gesellschaften in der Bilanz per 30.6.2001 bereits enthalten.

Kennzahlen der Kaba Gruppe per Ende Juni

in Mio. CHF	2001/02	2000/01	Veränderung zum Vorjahr
Konzernumsatz	1 027,0	683,6	50,2 %
Betriebliche Erträge	1 025,9	714,5	43,6 %
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	165,6	93,4	77,3 %
<i>in % betriebliche Erträge</i>	16,2 %	13,1 %	
Betriebsgewinn (EBIT)	123,0	68,2	80,4 %
<i>in % betriebliche Erträge</i>	12,1 %	9,6 %	
Konzerngewinn	61,8	41,9	47,5 %
<i>in % betriebliche Erträge</i>	6,1 %	5,9 %	
Gewinn + Abschreibungen	104,4	67,1	55,6 %
<i>in % betriebliche Erträge</i>	10,2 %	9,4 %	
Investitionen in materielle und immaterielle Anlagen	24,2	25,3	-4,3 %
<i>in % Gewinn + Abschreibungen</i>	23,2 %	37,7 %	
Investitionen in Beteiligungen	20,2	860,6	-97,7 %
Bilanzsumme	765,6	964,3	-20,6 %
Eigenkapital	-94,5	-118,2	20,1 %
<i>in % Bilanzsumme</i>	-12,3 %	-12,3 %	
Netto betriebliche Aktiven	420,1	457,1	-8,1 %
Gesamtkapitalrentabilität (RONOA) Betriebsgewinn (EBIT)			
in % von Netto betriebliche Aktiven	29,3 %	14,9 %	
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	6 402	3 816	67,8 %

Kurz nach der Übernahme von Unican begann sich das konjunkturelle Umfeld weltweit zu verdüstern. Erste Anpassungen der Kapazitäten mussten insbesondere in den USA schon im Mai 2001 vorgenommen werden. Der 11. September 2001 weckte zwar auf dramatische Weise das Bedürfnis nach Sicherheit, die Investitionsneigung ging jedoch mit dem konjunkturellen Abschwung trotzdem deutlich zurück. Die Kaba Gruppe, Nr. 3 im «Total Access» Geschäft mit flächendeckender Marktpräsenz, musste gleichzeitig die Integration vorantreiben, sich global positionieren und sich bei mehrheitlich schrumpfenden Märkten im Kreise der Weltmarktführer behaupten. Die Zahlen der Berichtsperiode zeigen, dass Kaba die vielfältigen Herausforderungen gut gemeistert hat.

Akquisitionsbedingtes Umsatzplus von 50 %

Der konsolidierte Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 50,2 % oder 343,4 Mio. CHF auf 1027,0 Mio. CHF an. Die akquisitionsbedingte Zunahme gegenüber dem Vorjahr betrug 357,2 Mio. CHF. Der Erstkonsolidierungseffekt beim Umsatz setzt sich aus neun Monaten Unican, sechs Monaten Kaba Benzing in Miami und zwölf Monaten neue Vertriebsgesellschaft in Polen zusammen. Demgegenüber hat die Erstarkung des Schweizer Frankens den Umsatz um 15,2 Mio. CHF reduziert. Somit beträgt das währungs- und akquisitionsbereinigte Wachstum von Kaba ohne Unican 1,4 Mio. CHF, d.h., die frühere Kaba konnte trotz Rezession währungs- und akquisitionsbereinigt den Umsatz halten.

Gewinnsteigerungsziel von jährlich 20 % je Aktie dank Unican übertroffen

In den sieben Geschäftsjahren seit der Publikumsöffnung der Kaba Holding AG ist die Gruppe von ihrer Vision eines 20%igen Gewinnwachstums pro Jahr nicht abgewichen. Die Konzernrechnung per 30.6.2002 weist einen Gewinn von 61,8 Mio. CHF (+47,5%) aus. Seit der Publikumsöffnung 1995/96 erzielte Kaba ein stetiges Gewinnwachstum von durchschnittlich 26 % pro Jahr.

Umgerechnet auf die Vergleichsbasis von Kaba ohne Unican im Geschäftsjahr 2000/01 haben die 2245 000 Aktien (vor der Kapitalerhöhung 2001) einen Gewinn pro Aktie von etwa 13,95 CHF erzielt. Im Berichtsjahr erreichte der Gewinn pro Aktie auf dem auf 3 567 500 Aktien erhöhten Kapital 17,32 CHF. Die Akquisition von Unican hat demzufolge im ersten Jahr eine Gewinnsteigerung um 24 % bewirkt. Dabei sind die Integrationssynergien, wie wir sie detailliert in unserer Integrationsbroschüre «Value Driving» vom März 2002 beschrieben haben, erst zu einem kleineren Teil realisiert.

Aus heutiger Sicht war der Ende 2000 gefällte Entscheid zur Akquisition der Unican Gruppe gleich in mehrerer Hinsicht richtig. Erstens haben die Unican Gesellschaften die globale Umsetzung der «Total Access» Strategie erleichtert und beschleunigt. Zweitens ist die Ertragskraft der Kaba Gruppe durch die Unican Aktivitäten nachhaltig gestärkt worden. Und drittens hat sich die Übernahme von Unican auch für die Aktionäre, die bereits vor der Kapitalerhöhung 2001 an Kaba beteiligt waren, als vorteilhaft erwiesen, sind sie doch von einer Verwässerung verschont geblieben und für ihre Treue mit einem überdurchschnittlichen Gewinnwachstum belohnt worden.

Gesamtkapitalrentabilität zeigt betriebliche Leistungssteigerung

Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds kletterte der EBIT im Verhältnis zum Netto betriebliche Aktiven (Return On Net Operating Assets; RONOA) von Kaba einschliesslich Unican auf einen historischen Höchstwert von 29,3 %. 1999/00 hatte Kaba (vor der Unican Akquisition) einen vergleichbaren Maximalwert von 27,5 % erzielt. (Die Zahlen 2000/01 sind für einen Vergleich ungeeignet, da Unican nur teilweise konsolidiert war.)

Die EBIT-Marge, d.h. der EBIT in % der betrieblichen Erträge, stieg von 9,6 % im Vorjahr auf 12,1 % im Berichtsjahr. Der EBITDA erhöhte sich gar um 3,1 % auf 16,2 %.

Hoher Free-Cash-flow erlaubt markanten Schuldenabbau

Der betriebliche Cash-flow (in der Konzernmittelflussrechnung mit «Mittelherkunft aus Leistungserstellung» bezeichnet) konnte mit 90,7 Mio. CHF gegenüber dem Vorjahr (45,3 Mio. CHF) verdoppelt werden. Finanziert wurden damit Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen im Betrage von 24,2 Mio. CHF (im Vorjahr 25,4 Mio. CHF); ausserdem wurde der betriebliche Cash-flow für Restzahlungen von 20,2 Mio. CHF im Zusammenhang mit der Unican Übernahme verwendet. Für 6,1 Mio. CHF konnten Aktiven verkauft werden (im Vorjahr 3,9 Mio. CHF). Daraus ergibt sich ein Netto Free-Cash-flow (ohne Beteiligungsinvestitionen) von 72,6 Mio. CHF (Vorjahr 23,8 Mio. CHF). Diese Verdreifachung des Vorjahreswertes ist vor allem auf die Erstkonsolidierung der restlichen neun Monate von Unican zurückzuführen, aber auch einem eindrücklichen Abbau des Umlaufvermögens, insbesondere in Amerika, zu verdanken.

Der Free-Cash-flow konnte zum Abbau von Bankschulden herangezogen werden. Im Dezember 2001 platzierte Kaba erfolgreich eine attraktive Wandelanleihe über 138 Mio. CHF mit einer Laufzeit von 8 Jahren, 4 % Coupon und 7 % Effektivverzinsung. Damit konnten weitere Bankschulden abgelöst werden. Diese haben sich im Vorjahresvergleich dank zusätzlichen Währungseffekten insgesamt sogar um 251,1 Mio. CHF reduziert.

Die per 30.6.2002 ausgewiesenen langfristigen Bankschulden von 458,0 Mio. CHF sind im Rahmen eines umfassenden Kreditpaketes finanziert, welches von rund einem Dutzend internationaler Banken und Investoren syndiziert wurde. Im entsprechenden Rahmenvertrag sind festgeschriebene, variable Zinsmargen und feste Amortisationen und Laufzeiten bis 2008/09 sowie marktübliche Bedingungen vereinbart.

Umsatz- und EBIT-Entwicklung pro forma

Im Interesse der von Kaba seit vielen Jahren gepflegten Transparenz haben wir nachfolgend pro forma Divisions- und Konzernergebnisse so zusammengestellt, als ob Kaba und Unican in der Vorjahresperiode bereits fusioniert gewesen wären. Die Zahlen sind auf die im Berichtsjahr geltende Divisionengliederung (siehe Tabelle Umsatz- und EBIT-Entwicklung auf Seite 8) angepasst, was die Vergleichbarkeit zusätzlich erleichtert.

Dabei nehmen wir in Kauf, dass die Vorjahreszahlen der Unican Gesellschaften noch auf den kanadischen Rechnungslegungsgrundsätzen basieren. Zudem haben wir in der Darstellung eine Reihe von Annahmen treffen müssen. Trotzdem dürften die Grössenordnungen ein zutreffendes Bild der Entwicklung unseres Geschäfts wiedergeben.

Division Door Systems

Die Division Door Systems ist im Berichtsjahr währungsbereinigt um 5,7 % auf 232,3 Mio. CHF gewachsen. Im 2. Halbjahr konnten der absolute EBIT sowie die EBIT-Marge gegenüber dem 1. Halbjahr gesteigert werden.

Während sich im Nachgang zum 11. September 2001 die Verkäufe von Sicherheitstüren volumenmässig sehr gut entwickelten, enttäuschten sie mengenmässig. Auch die baunäheren Automatik-türen sowie die Türsysteme in England litten unter den rezessiven Tendenzen in Europa.

Immerhin gelang es Kaba im 2. Halbjahr, im Geschäft mit Industrietüren in England ein ausgeglichenes Betriebsergebnis zu erzielen. Dazu trug nicht zuletzt die ertragsstarke, landesweite Service-Organisation bei. Zudem war das 2. Halbjahr nicht mehr wie die ersten sechs Monate durch Einmalkosten von Sondermassnahmen belastet. Allerdings hat die zunehmende Rezession die Genesung verlangsamt.

Division Data Collection

Die Division Data Collection ist zu ihrem Wachstumskurs zurückgekehrt und hat in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2001/02 eine akquisitions- und währungsbereinigte Umsatzzunahme von 6,5 % erzielt (auf Jahresbasis +0,8 %) und die EBIT-Marge verbessert. Diese Entwicklung ist einerseits auf eine intensiviertere Marktbearbeitung, insbesondere auch in den USA, aber auch auf eine deutliche Verbesserung der Kostensituation bei Kaba Benzing Inc., Miami/USA, zurückzuführen.

Division Access Europe

Im 2. Halbjahr hat sich die Situation in Europa nicht im befürchteten Ausmass verschlechtert. Der währungsberichtigte Umsatzverlust stabilisierte sich mit $-4,7\%$ auf etwa dem Wert des ersten Halbjahres. Dank selektiveren Verkäufen und strukturellen Verbesserungen konnte die EBIT-Marge von $10,7\%$ im Vorjahr auf $11,5\%$ gesteigert werden. Sogar beim absoluten EBIT gelang es, ein Plus um $0,2$ Mio. CHF auf $26,4$ Mio. CHF zu erreichen. Zu diesem Erfolg haben nicht zuletzt die Integrationsprojekte der Value-Driver-Initiative beigetragen.

Division Access Asia Pacific

Die Entwicklung der Division Asia Pacific wurde durch das ungünstige konjunkturelle Umfeld in Japan, Singapur, Malaysia, Australien und Neuseeland negativ beeinflusst. Nachdem Japan im Vorjahr noch ein Umsatzplus von 215% verzeichnen konnte, musste im Berichtsjahr ein Rückgang von 6% in lokaler Währung hingenommen werden. Die Anpassung der dortigen Kapazitäten an die mittelfristig erwartete Nachfrage schmälerte die Margen zusätzlich.

Insgesamt belief sich der währungsberichtigte Umsatzverlust in Asia Pacific auf $7,9\%$. Der EBIT brach von $6,0$ Mio. CHF auf $0,9$ Mio. CHF ein.

Division Access Americas

Während der Umsatz von Access Americas währungsberichtigt um $14,9\%$ auf $341,8$ Mio. CHF zurückging, stieg die EBIT-Marge von $12,8\%$ im Vorjahr auf $17,5\%$. Dabei verbesserte sich der absolute EBIT gegenüber dem Vorjahr um rund 11% von $53,9$ auf $59,8$ Mio. CHF.

Diese eindrückliche Entwicklung ist das Ergebnis der Value-Driver-Initiative, wie wir sie bereits in unserem Integration Report vom März 2002 beschrieben und quantifiziert haben (siehe www.kaba.com unter Integration Report). Die markante Steigerung der Ertragskraft von Access Americas beweist, dass Kaba die Integrationsprojekte nicht nur richtig definiert hat, sondern sie auch zielstrebig umsetzt. Zum eindrücklichen Erfolg hat eine Vielzahl klar definierter, oft verhältnismässig kleiner Projekte geführt: Vom Turnaround von Kaba Ilco Montreal und der profitablen Einführung neuer Produkte über die Nutzung von Vertriebssynergien mit bestehenden Kaba Produkten in den USA, die kostenmässige und zeitliche Optimierung der Logistik bis zum Abbau der früheren Holding-Organisation in Kanada. Die Verantwortung für die Umsetzung der detailliert strukturierten Massnahmenpakete oblag einem pragmatisch operierenden lokalen Management, das sich durch ein hohes Kostenbewusstsein und eine starke Gewinnorientierung auszeichnet.

Access Systems (subtotal)

Unter dem Begriff Access Systems sind die mechanischen und mechatronischen Schliesssysteme sowie die elektronische Zutrittskontrolle zusammengefasst. Die weltweite Tätigkeit ist unterteilt in die Divisionen Access Europe, Access Asia Pacific und Access Americas.

Die Access Systems Divisionen als Gesamtheit erlitten einen Umsatzrückgang in lokaler Währung um $10,9\%$ auf $619,1$ Mio. CHF. Er wurde primär durch die schwierigere Marktsituation in Nordamerika sowie durch Sortimentsbereinigungen in Europa und Nordamerika verursacht. Dank der erfolgreichen Umsetzung der Integrationsprojekte erhöhte sich die EBIT-Marge im 2. Halbjahr mit $+3,5\%$ stärker als im 1. Halbjahr ($+0,9\%$). Insgesamt kletterte die EBIT-Marge im Berichtsjahr von $11,9\%$ auf $14,1\%$. Dies entspricht auf Jahresbasis einer Zunahme um $+2,2\%$. Der absolute EBIT stieg um $1,0$ Mio. CHF auf $87,1$ Mio. CHF, wobei die Zunahme währungsberichtigt sogar $4,5$ Mio. CHF oder $+5,2\%$ gegenüber dem Pro-forma-Betrag des Vorjahres ausmacht.

Division Key Systems Europe

Der Umsatz der Silca Gesellschaften erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr währungsberichtigt um $8,8\%$ auf $111,3$ Mio. CHF. Auch hier konnte die EBIT-Marge gesteigert werden, und zwar von $17,3\%$ auf $17,5\%$. Der absolute EBIT wuchs dementsprechend um 7% auf $19,5$ Mio. CHF. Dieses Ergebnis reflektiert einerseits das sehr stabile Geschäft mit Schlüsselrohlingen und Transponder Keys, andererseits die gelungene Anpassung der Kostenstruktur an den rezessionsbedingten Rückgang bei den Schlüsselkopiermaschinen.

Konsolidierte Rechnung legt positive Integrationseffekte offen

Der Vergleich der heutigen Kaba Gruppe mit den Pro-forma-Zahlen von Kaba und Unican des Vorjahres ergibt einen währungsbereinigten Umsatzrückgang von 5,1 %. Er ist auf das schwierige konjunkturelle Umfeld und eine margenbewusstere Verkaufstätigkeit, die Profitabilität vor Umsatzmaximierung setzt, zurückzuführen. Die vergleichbare EBIT-Marge konnte denn auch von 11,3 % auf 12,0 % erhöht werden. Nominell sank der absolute EBIT von 125,2 Mio. CHF auf 123,0 Mio. CHF. Allerdings hat in diesem Vergleich die Erstarkung des Schweizer Frankens den EBIT um 4,1 Mio. CHF reduziert. Zu gleichen Wechselkursen steht dem EBIT des Vorjahres von 125,2 Mio. CHF ein Ergebnis von 127,1 Mio. CHF gegenüber. Das Betriebsergebnis konnte also absolut nicht nur gehalten, sondern sogar um 1,9 Mio. CHF oder +1,5 % verbessert werden. Mit anderen Worten: Die positiven Integrationseffekte in der Kaba Gruppe waren stärker als die rezessiven Tendenzen in der Wirtschaft.

Unveränderte Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt eine Dividende von 3.00 CHF je Aktie im Nennwert von 10.00 CHF vor. Das gegenüber dem Vorjahr unveränderte Betreffnis

widerspiegelt die stabile Entwicklung des Betriebsgewinns (EBIT) der heutigen Kaba Gruppe (einschliesslich Unican) im Vergleich zu den Vorjahresergebnissen der beiden Unternehmen. Der vorgesehene Dividendenbetrag trägt aber auch der Verschuldung sowie den strategischen Herausforderungen der Kaba Gruppe nach der Unican Akquisition Rechnung.

Integrationserfolge prägen auch die Zukunft von Kaba

Mit der Übernahme von Unican hat Kaba globale Bedeutung erlangt und ist heute in Europa, Nordamerika und im asiatisch-pazifischen Raum hervorragend positioniert, um auch in Zukunft überdurchschnittlich zu wachsen. Derzeit beschäftigt die Kaba Gruppe rund 6300 Personen.

Kaba ist bereits heute auf dem Weltmarkt

- Nr. 1 für Schlüsselrohlinge, Schlüsselcodiermaschinen und Transponderschlüssel
- Nr. 1 für Hochsicherheitsschlösser
- Nr. 1 für elektronische Zutrittssysteme in Europa
- Nr. 2 für Schlösser und Schliessanlagen
- Nr. 2 für Sicherheits- und Automatiktüren
- Nr. 3 für Hotelschliesssysteme
- Nr. 3 für «Total Access» Lösungen

Die Zukunft der Gruppe wird wesentlich von der Integration der Unican Gesellschaften in Kaba bestimmt. Mit dem Ziel, die Synergie- und Wertsteigerungspotenziale umfassend zu identi-

fizieren und deren Ausschöpfung rasch und ertragswirksam voranzutreiben, hat Kaba im März 2001 die Value-Driver-Initiative gestartet. Sie hat sich bereits auf das Berichtsjahr positiv ausgewirkt und dürfte auch die Betriebsgewinne und den Free-Cash-flow der kommenden Geschäftsjahre positiv beeinflussen.

In einem positiven konjunkturellen Umfeld halten wir an der Vision einer durchschnittlichen Gewinnsteigerung von jährlich 20 % pro Aktie fest. Falls sich die wirtschaftliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2002/03 bald verbessert, werden wir den Gewinn im jetzt laufenden Geschäftsjahr in diesem Umfang erhöhen können. Dabei sind wir uns bewusst, dass das wirtschaftliche Umfeld vorderhand schwierig bleiben wird, weil die Anzeichen für einen nachhaltigen Aufschwung fehlen. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass wir die geplante, im Integration Report vom März 2002 bekannt gegebene Zunahme des Betriebsergebnisses und des Free-Cash-flow dank Integrationssynergien erreichen können. Die aktivierbaren Investitionen werden sich voraussichtlich den Abschreibungen annähern. Für das Geschäftsjahr 2002/03 prognostizieren wir eine weitere Gewinnzunahme.

Einladung zur Generalversammlung am Dienstag, 22. Oktober 2002, 15 Uhr

Swissôtel, Am Marktplatz, Zürich-Oerlikon, beim Bahnhof Zürich-Oerlikon

Für die Generalversammlung erhalten unsere Aktionäre beiliegend folgende Unterlagen:

- Einladung mit Traktanden und Anträgen des Verwaltungsrates
- Antwortschein
- Rückantwortkuvert
- Geschäftsbericht 2001/02

Für die Teilnahme an unserer Generalversammlung füllen Sie bitte den beiliegenden Antwortschein aus und senden ihn mit dem Rückantwortkuvert so schnell wie möglich zurück. Anschliessend erhalten Sie Zutritts- und Stimmkarte sowie einen Anfahrtsplan (für Autofahrer) bzw. einen Fahrplan (für Bahnreisende) zugestellt. Da nur eine beschränkte Anzahl von Parkplätzen zur Verfügung steht, empfehlen wir Ihnen, die öffentlichen Verkehrsmittel zu benützen.

Investor's Handbook und Corporate-Governance-Bericht

Einmal mehr haben wir die Berichterstattung an die Aktionäre ausgebaut. So haben wir den Geschäftsbericht und den Finanzbericht völlig neu konzipiert und darin die Bedürfnisse aller wichtigen Anspruchsgruppen des Unternehmens stärker berücksichtigt. Zudem publizieren wir das aktualisierte, von Investoren im In- und Ausland sehr geschätzte Investor's Handbook (Ausgabe 2002/03, 7. Auflage). Und schliesslich haben wir alle Informationen über Corporate Governance in einer separaten Publikation aufbereitet. Dabei haben wir uns bereits an die Corporate-Governance-Richtlinie der SWX Swiss Exchange gehalten, obwohl diese für Kaba erst ab dem Geschäftsjahr 2002/03 verbindlich ist.

Alle Publikationen können Sie auch über unsere Website www.kaba.com einsehen oder herunterladen.

Informationen

Dienstag Generalversammlung der Kaba Holding AG
22. Oktober 2002, 15 Uhr

März 2003 Aktionärsbrief und Medienmitteilung
zum Halbjahresabschluss per 31.12.2002

Montag Präsentation für Finanzanalysten
22. September 2003 Bilanzmedienkonferenz
Aktionärsbrief mit den Resultaten des Geschäftsjahres 2002/03
Versand des Geschäftsberichts
Einladung zur Generalversammlung

Dienstag Generalversammlung der Kaba Holding AG
21. Oktober 2003, 15 Uhr Generalversammlung der Kaba Holding AG

Wir freuen uns auf die nächste
Generalversammlung, welche uns Gelegenheit
geben wird, ausführlich über das Geschäftsjahr
2001/02 und unsere Pläne zu berichten.

Mit freundlichen Grüßen
für die Kaba Holding AG



Rudolf Hauser
Präsident
des Verwaltungsrates



Ulrich Graf
Delegierter
des Verwaltungsrates und CEO

Umsatz- und EBIT-Entwicklung pro forma

in Mio. CHF/%

Divisions	12 Monate Juli 2001 bis Juni 2002			Juli 2000 bis Juni 2001 inkl. Unican Vorjahr, pro forma			Wachstum Nettoumsatz	davon Währung	Währungsbereinigtes Wachstum Nettoumsatz	davon andere Übernahmen	Währungsbereinigtes inneres Wachstum
	Nettoumsatz	EBIT	EBIT in % Nettoumsatz	Nettoumsatz	EBIT	EBIT in % Nettoumsatz					
Door Systems	232.3	9.4	4.0%	224.7	12.8	5.7%	7.6 3.4%	-5.2 -2.3%	12.8 5.7%		12.8 5.7%
Data Collection	64.3	7.0	10.9%	59	8.0	13.6%	5.3 9.0%	-1.9 -3.2%	7.2 12.2%	6.7 11.4%	0.5 0.8%
Access Europe	230.1	26.4	11.5%	244.5	26.2	10.7%	-14.4 -5.9%	-4.0 -1.6%	-10.4 -4.3%	1.1 -0.4%	-11.5 -4.7%
Access Asia Pacific	47.2	0.9	1.9%	56.9	6.0	10.5%	-9.7 -17.0%	-5.2 -9.1%	-4.5 -7.9%		-4.5 -7.9%
Access Americas	341.8	59.8	17.5%	421.3	53.9	12.8%	-79.5 -18.9%	-16.6 -3.9%	-62.9 -14.9%		-62.9 -14.9%
Access Systems total	619.1	87.1	14.1%	722.7	86.1	11.9%	-103.6 -14.3%	-25.8 -3.6%	-77.8 -10.8%	1.1 0.2%	-78.9 -10.9%
Key Systems Europe	111.3	19.5	17.5%	105.7	18.3	17.3%	5.6 5.3%	-3.7 -3.5%	9.3 8.8%		9.3 8.8%
Kaba Konzern konsolidiert	1027.0	123.0	12.0%	1112.1	125.2	11.3%	-85.1 -7.7%	-36.6 -3.3%	-48.5 -4.4%	7.8 0.7%	-56.3 -5.1%

Aktienkursverlauf



