

Aktionärsbrief Nr. 20
Geschäftsjahr
1. Juli 2002 bis 30. Juni 2003



Kaba baut Nettoverschuldung um CHF 94 Mio. ab

- **Währungsbedingter Rückgang des Umsatzes in Schweizer Franken von 5.8%**
- **Umsatz in lokaler Währung gehalten**
- **EBIT durch Höherbewertung des Frankens (CHF 10 Mio.) und einmalige Restrukturierungskosten von CHF 8 Mio. belastet**
- **Divisions mit Ausnahme von Door Systems weitgehend rezessionsresistent**
- **Restrukturierung in der Division Door Systems durchgeführt und neues Management eingesetzt**
- **Operativer Free Cash-flow um einen Drittel auf CHF 123.4 Mio. erhöht und Nettoverschuldung um CHF 94 Mio. reduziert**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Damen und Herren

Ungeachtet des schwierigen Marktumfelds im Geschäftsjahr 2002/03 hat Kaba die Integration der im April 2001 übernommenen Unican fortgesetzt und zwischenzeitlich weitgehend abgeschlossen. Details können Sie unserem «Integration Report» vom März 2002 (siehe auch www.kaba.com) entnehmen.

Kurz nach der Übernahme 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 deutlich zurück und hat sich seither nicht wieder normalisiert. Das abgelaufene Geschäftsjahr 2002/03 hat die Erwartungen von Kaba denn auch nicht in allen Punkten erfüllt. Insbesondere die ausserordentlichen und einmaligen Restrukturierungskosten, die beim Betriebsgewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) deutliche Spuren hinterliessen, waren in diesem Ausmass nicht vorhersehbar. Trotzdem hat es die Kaba Gruppe geschafft, den Umsatz in lokaler Währung leicht zu steigern und den Rückgang der EBIT-Marge sehr gering zu halten.

Abgesehen von der Division Door Systems hat Kaba im Berichtsjahr bewiesen, dass die Gruppe auch bei sehr schwierigen Rahmenbedingungen den EBIT in lokaler Währung zu steigern vermag. Durch die konsequent umgesetzte und vollständig der Erfolgsrechnung des Berichtsjahres belastete Restrukturierung hat sich Kaba eine ausgezeichnete Ausgangslage für künftiges Wachstum geschaffen. Die bewährte «Total Access» Strategie und der Fokus auf Marktsegmente mit höherwertigen Produkten und Dienstleistungen qualifizieren Kaba auf dem Sicherheitsmarkt als Anbieter, der von einer wieder anziehenden Nachfrage überdurchschnittlich profitieren wird.

Aus dieser Überzeugung heraus hat Kaba im Berichtsjahr die Entwicklung neuer Produkte und Anwendungen intensiv vorangetrieben. Gleichzeitig wurden mit internen Massnahmen verschiedene Weichen gestellt, wodurch die Bearbeitung bestehender und vor allem neuer Märkte vereinfacht wird. Diese vorwärts gerichteten Aktivitäten werden direkt der Erfolgsrechnung belastet. Die Investitionen, wie sie in der Jahresrechnung ausgewiesen sind, zeigen deshalb nur einen Teil unserer Investitionen in die Zukunft.

EBIT-Rückgang bedingt durch Wechselkurs und Einmalkosten

Umgerechnet in Schweizer Franken hat Kaba einen Umsatzrückgang um 5.8% auf CHF 967.2 Mio. verzeichnet. Der EBIT bildete sich um 11.6% oder CHF 14.3 Mio. auf CHF 108.7 Mio. zurück. CHF 10 Mio. oder 70% der EBIT-Abnahme sind auf die Erstarkung des Schweizer Frankens, hauptsächlich gegenüber dem US-Dollar, zurückzuführen. Zusätzlich erlitt der EBIT eine Schwächung durch ausserordentliche Restrukturierungskosten von CHF 8 Mio. Davon entstanden CHF 5 Mio. in der Division Door Systems und CHF 3 Mio. in der Division Access Systems Europe in Frankreich

als Folge der früheren Türübernahme in England. Diese Einmalkosten für Restrukturierungen von CHF 8 Mio. werden im Geschäftsjahr 2003/04 wegfallen.

Ohne Türsysteme ist der Konzern-EBIT zu konstanten Währungskursen von CHF 112.8 Mio. im Vorjahr um 7.1% auf CHF 120.8 Mio. im Berichtsjahr gestiegen. Die EBIT-Marge (Betriebsgewinn in % des Umsatzes) ohne Door Systems verbesserte sich von 14.3% auf 14.7%.

Die teilweise beachtlichen Wachstumsraten in lokaler Währung und weitere deutliche Fortschritte bei der betrieblichen Rentabilität konnten nicht verhindern, dass der ausgewiesene Jahresgewinn mit CHF 45.7 Mio. um rund ein Viertel unter dem Ergebnis des Vorjahres (CHF 61.8 Mio.) liegt. Ursache ist eine trotz tieferem Vorsteuergewinn um 11.7% auf CHF 23.9 Mio. gestiegene Steuerbelastung. Sie widerspiegelt einen Anstieg der Steuerrate von 26% auf 34%, der aus einer überproportionalen Gewinnzunahme in Amerika bei gleichzeitig hohen, vorläufig nicht verrechenbaren Verlusten in Europa resultiert.

Betriebliche Leistungssteigerung und markant höherer Free Cash-flow

Erfreulicherweise hat sich der EBIT im Verhältnis zu den Netto betrieblichen Aktiven (Return On Net Operating Assets; RONOA) von 29.3% im Vorjahr auf 30.3% erhöht. Die Ver-

besserung dieser Kennzahl ist vor allem in Anbetracht des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds, der nachteiligen Währungseinflüsse und der ausserordentlichen Restrukturierungskosten bemerkenswert.

Der betriebliche Cash-flow (in der Konzernmittelflussrechnung mit «Mittelherkunft aus Leistungserstellung» bezeichnet) konnte mit CHF 123.4 Mio. trotz ungünstiger Voraussetzungen nochmals um einen Drittel gesteigert werden. Der Betrag diente zur Finanzierung von Investitionen in Sach- und finanzielle Anlagen sowie immaterielle Anlagen über CHF 22.4 Mio. (im Vorjahr CHF 24.4 Mio.). Wiederum konnten für CHF 6.1 Mio. Aktiven verkauft werden (unverändert zum Vorjahr). Daraus ergibt sich ein um 47.9% gesteigerter Netto Free Cash-flow (nach Investitionen, jedoch ohne Beteiligungsinvestitionen) von CHF 107.1 Mio. Die markante Zunahme ist primär einer nochmals verbesserten Bewirtschaftung des Working Capital zu verdanken.

Erneut massiver Abbau der Nettoverschuldung

Der Free Cash-flow führte zu einem weiteren Abbau der Nettoverschuldung. Sie betrug per 30. Juni 2002 noch CHF 524 Mio. und sank bis am 30.06.2003 auf CHF 430.5 Mio. Im Berichtshalbjahr hat sich die Nettoverschuldung somit um weitere CHF 94 Mio. verringert.

Der Fortschritt wird durch die sogenannte Verschuldungskennzahl demonstriert, mit der die Banken die Tragbarkeit der verzinslichen Schulden einer Unternehmung messen. Sie errechnet sich, indem man die Nettoverschuldung durch den EBITDA dividiert. Als Nettoverschuldung gilt die Summe der verzinslichen Schulden vermindert um die Bargeldcharakter auf-

weisenden kurzfristigen Aktiven. Unter dem EBITDA versteht man den Betriebsgewinn vor Abschreibungen.

Kaba hat in den vergangenen 12 Monaten einen EBITDA von CHF 145 Mio. erzielt. Dividiert man die Nettoverschuldung von CHF 430 Mio. durch den EBITDA, ergibt sich eine Kennzahl von 2.97. Nach der Übernahme von Unican hatte diese Verschuldungskennzahl bei Kaba einen Wert zwischen dem 3.5- und 4-fachen EBITDA erreicht. Ziel von Kaba ist eine Reduktion auf den 2-fachen EBITDA.

Ergebnisse der Divisionen wieder miteinander vergleichbar

Vor einem Jahr haben wir an dieser Stelle über die Entwicklung der einzelnen Sparten im Vergleich zu den Vorjahresergebnissen so orientiert, als ob Kaba und Unican in der damaligen Berichtsperiode bereits fusioniert gewesen wären. Der Schwerpunkt der Darstellung lag damals auf der Gegenüberstellung der Kaba Zahlen mit den Zahlen, die Unican zur Verfügung stellte.

Heute, zwei Jahre nach der Unican-Übernahme, sind alle Zahlen miteinander vergleichbar. Wir haben deshalb die Vorjahres-Vergleichszahlen in der Tabelle Umsatz- und EBIT-Entwicklung konsequent nach der heute gültigen Kaba Gliederung dargestellt. Dabei haben wir berücksichtigt, dass einzelne Produktgruppen und Geschäfte in

einigen Ländern als Folge des Integrationsprozesses zwischenzeitlich die Sparte gewechselt haben. Somit ist die volle Vergleichbarkeit im Interesse einer maximalen Transparenz wieder gegeben.

Zu den Ergebnissen der einzelnen Sparten (siehe Tabelle Umsatz- und EBIT-Entwicklung):

Umsatz- und EBIT-Entwicklung

in Mio. CHF / %

Divisions	Berichtsjahr Juli 2002 bis Juni 2003				Vorjahr Juli 2001 bis Juni 2002			Wachstum Nettoumsatz	davon Währung	Währungsbereinigtes Wachstum Nettoumsatz	davon Übernahme Kaba Benzling Frankreich	Währungsbereinigtes inneres Wachstum
	Nettoumsatz	EBIT währungsbereinigt	EBIT	EBIT in % Nettoumsatz	Nettoumsatz	EBIT	EBIT in % Nettoumsatz					
Door Systems	220.2	-2.1	-1.3	-0.6%	232.3	9.4	4.0%	-12.1 -5.2%	-4.4 -1.9%	-7.7 -3.3%		-7.7 -3.3%
Data Collection	65.0	7.7	7.6	11.7%	61.8	6.9	11.2%	3.2 5.2%	-1.8 -2.9%	5 8.1%	3.1 5.0%	1.9 3.1%
<i>Access Systems Europe</i>	240.1	22.9	22.6	9.4%	240	26	10.8%	0.1 0.0%	-1.1 -0.5%	1.2 0.5%		1.2 0.5%
<i>Access Systems Asia Pacific</i>	44.1	4.1	3.5	7.9%	47.2	0.9	1.9%	-3.1 -6.6%	-4.5 -9.5%	1.4 3.0%		1.4 3.0%
<i>Access + Key Systems Americas</i>	300.9	69.6	59.8	19.9%	341.8	59.8	17.5%	-40.9 -12.0%	-50.6 -14.8%	9.7 2.8%		9.7 2.8%
Access Systems total	585.1	96.6	85.9	14.7%	629.0	86.7	13.8%	-43.9 -7.0%	-56.2 -8.9%	12.3 2.0%		12.3 2.0%
Key Systems Europe	96.9	16.5	16.5	17.0%	97.2	19.2	19.8%	-0.3 -0.3%	-0.5 -0.5%	0.2 0.2%		0.2 0.2%
Kaba Gruppe vergleichbares Resultat	967.2	118.7	108.7	11.2%	1020.3	122.2	12.0%	-53.1 -5.2%	-62.9 -6.2%	9.8 1.0%	3.1 0.3%	6.7 0.7%
Kaba Gruppe vergleichbares Resultat ohne Door Systems	747.0	120.8	110.0	14.7%	788.0	112.8	14.3%	-41.0 -5.2%	-58.5 -7.4%	17.5 2.2%	3.1 0.4%	14.4 1.8%
Einfluss Vereinheitlichung Abschlussstichtag					6.7	0.8	11.9%	-6.7	-0.2	-6.5		-6.5
Kaba Gruppe konsolidiert	967.2	118.7	108.7	11.2%	1027.0	123.0	12.0%	-59.8 -5.8%	-63.1 -6.1%	3.3 0.3%	3.1 0.3%	0.2 0.0%

Division Door Systems in Restrukturierung

Die Division Door Systems hat im Berichtsjahr einen Umsatz von CHF 220.2 Mio. erzielt und damit währungsberichtigt gegenüber dem Vorjahr 3.3% eingebüsst.

Dass die Division Door Systems die Verkaufs- und Rentabilitätsziele nicht erreichen würde, zeichnete sich ab, als die erwartete Geschäftsbelegung in England und Deutschland ausblieb. In diesen Märkten erwies sich vor allem die Rezession in der Bauwirtschaft als intensiv und hartnäckig. Von allen Kaba Divisionen ist die Division Door Systems diejenige, die der Baukonjunktur am nächsten steht.

Bereits im Halbjahresbericht per 31. Dezember 2002 hatte Kaba über Restrukturierungsmaßnahmen in der Division Door Systems informiert und das Ziel angekündigt, die EBIT-Marge wieder dem Durchschnitt der Kaba Gruppe anzunähern. Zwar konnte die

Division ihren Marktanteil im Neuanlagen-geschäft in den Hauptmärkten halten, bekam aber den verstärkten Margendruck zu spüren. Diesem wurde mit einer Bereinigung der Vertriebsstrukturen und -wege, einer Optimierung der Prozesse sowie einer Sortimentsanpassung begegnet. Diese Massnahmen haben insbesondere im deutschen und englischen Markt zu ausserordentlichen und einmaligen Restrukturierungskosten von rund CHF 5 Mio. geführt. Dabei haben wir in England den Produktionsstandort für manuelle Drehflügeltüren in Stockport per Ende Juni 2003 geschlossen. Der Ablauf der noch offenen Kundengrossprojekte wurde effizienter gestaltet. Wir erwarten bereits kurzfristig positive Auswirkungen und längerfristig eine nachhaltige Stärkung der Ertragskraft.

Die einmaligen Restrukturierungsaufwendungen von CHF 5 Mio. setzen sich zusammen aus Kosten für den Personalabbau, ausserordentlichen Abschreibungen sowie aus Wertberichtigungen auf aufgegebenen Sortiments-teilen. Verluste auf laufenden Aufträgen sind in dieser Zahl nicht enthalten. In der Folge reduzierten sich der EBIT von CHF 9.4 Mio. im Vorjahr auf CHF -1.3 Mio. im Berichtsjahr und die EBIT-Marge von 4% auf -0.6%.

Seit dem 1. Juli 2003 ist Jakob Gilgen, bisher Geschäftsführer der Kaba Gilgen AG in Schwarzenburg, für die Division Door Systems verantwortlich. Er hat im Berichtsjahr bereits die Restrukturierungsmaßnahmen begleitet. Zudem haben in England und Deutschland weitere Wechsel im Management stattgefunden.

Division Data Collection wächst in lokaler Währung um 3.1% und steigert die EBIT-Marge von 11.2% auf 11.7%

Die Division Data Collection, die mit Kaba Benzing identisch ist, befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs. Akquisitions- und währungsberichtigt nahm der Umsatz um 3.1% zu; die EBIT-Marge verbesserte sich von 11.2% auf 11.7%. Während die Umsätze in Deutschland stagnierten, verhalfen die internationalen Vertriebsgesellschaften in Europa und USA der Division zu einem Wachstum.

Durch eine konsequente Fokussierung auf das Kerngeschäft und ihre unvergleichliche internationale Präsenz schaffte es Kaba Benzing, ihre führende Marktstellung und ihre Technologieführerschaft in der Datenerfassung auszubauen. Zusammen mit Partnern können alle marktgängigen ERP-Systeme, Datenbanken und EDV-Betriebssysteme integriert werden. Die Lösungen der Division Data Collection basieren auf offenen Standards, die auch eine problemlose Integration von Fremdprodukten (Hardware und Software) ermöglichen und damit für alle Marktteilnehmer attraktiv sind.

Access Systems Divisions wachsen währungsbereinigt um 2.0% beim Umsatz und um 11.4% beim EBIT in lokaler Währung

In den drei Access Systems Divisions sind die mechanischen und mechatronischen Schliesssysteme sowie die elektronische Zutrittskontrolle nach Regionen zusammengefasst. Die Division Access and Key Systems Americas enthält wie im Vorjahr auch das Schlüsselkopiergeschäft in Amerika.

Weltweit wuchsen die Access Systems Divisions in lokaler Währung um 2.0%. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 13.8% auf 14.7%. Der absolute EBIT konnte mit CHF 85.9 Mio. nur knapp gehalten werden (im Vorjahr CHF 86.7 Mio.). Zu konstanten Währungskursen hätte der EBIT um 11.4% auf CHF 96.6 Mio. zugenommen.

Division Access Systems Europe wächst in lokaler Währung und hält die EBIT-Marge (vor Restrukturierungskosten) auf Vorjahresniveau

Während die Division Access Systems Europe im Vorjahr noch einen währungsbereinigten Umsatzverlust von 4.7% (vor allem wegen Sortimentsbereinigungen nach der Unican-Übernahme) ausweisen musste, hat sich die Umsatzentwicklung mit einem Plus von 0.5% im Berichtsjahr stabilisiert.

Restrukturierungsmassnahmen in Frankreich haben den währungsbereinigten EBIT um CHF 3 Mio. auf CHF 22.9 Mio. reduziert und die EBIT-Marge von 10.8% auf 9.4% gedrückt. Ohne die erwähnten Sondereinflüsse hätten der EBIT und die EBIT-Marge auf Vorjahresniveau geschlossen.

Der Restrukturierungsbedarf hat seine Ursache in der Übernahme der englischen Türsystemgesellschaften im Jahre 1999. Zum Übernahmepaket gehörte auch eine französische Tochtergesellschaft, welche die damalige Leitung der Division Door Systems zusammen mit einer Kaba Tochtergesellschaft, die ebenfalls im Türbereich tätig war, in eine Gesellschaft der Division Access Systems Europe integrierte. Die beiden damaligen Manager wurden entlassen. Die neue Organisation zeigte allerdings Schwächen, welche schliesslich eine

Restrukturierung mit ausserordentlichen Kosten im Personalbereich sowie einen Wertberichtigungsbedarf auf Aktien erforderten.

Im wirtschaftlich schwierigen europäischen Umfeld behauptete sich im Übrigen die Division Access Systems Europe erfolgreich. In den deutschsprachigen Ländern Europas sowie in Ungarn und Spanien wurden deutlich Marktanteile dazu gewonnen und die Vorjahresergebnisse sogar übertroffen. Eher unterdurchschnittlich entwickelten sich die Märkte Schweden und Grossbritannien.

Von einem starken Markteinbruch infolge des Irak-Kriegs und von Sars war der Hotelmarkt betroffen. Das Marktvolumen für Hotelschlösser sank um mehr als 40%. Erste Anzeichen einer Erholung sind aber sichtbar.

Beinahe verdoppelt hat sich der Umsatz der systematisch weiterentwickelten mechatronischen Komponentenfamilie Kaba und Gege elologic. Das neue Händler-Zutrittskontrollsystem Kaba exos sky wurde in acht Ländern erfolgreich eingeführt. Trotz der insgesamt schwachen Konjunktur erfolgte bei den technologischen Kernentwicklungen keine Kürzung. Die neue Transponder Generation Legic advant, welche an der Ce-Bit 2003 als Weltneuheit auf grosses Interesse der Fachwelt stiess, setzt bezüglich Sicherheit und Anwendungsflexibilität neue Massstäbe und gewährleistet eine einzigartige Kompatibilität zur installierten Basis.

Division Access Systems Asia Pacific wächst in lokaler Währung um 3% und steigert EBIT-Marge von 1.9% auf 7.9%

Die südostasiatischen Währungen haben sich gegenüber dem Schweizer Franken stark abgewertet und den Umsatz um 9.5% geschmälert. Da in lokaler Währung ein Umsatzzuwachs von 3% erreicht werden konnte, gab der in Franken umgerechnete Umsatz nur um 6.6% auf CHF 44.1 Mio. nach. Die Ertragsschwäche des Vorjahres konnte behoben werden: Der EBIT in lokaler Währung stieg von CHF 0.9 Mio. auf CHF 4.1 Mio.; die ausgewiesene EBIT-Marge verbesserte sich von 1.9% auf 7.9%. Die Zunahme ist vor allem der japanischen Gesellschaft zu verdanken. In den übrigen Märkten blieb der Geschäftsgang schwierig.

Die Märkte in Asien litten im Berichtsjahr unter einer schwachen Konjunktur und – insbesondere in Hongkong, Taiwan und Singapur – zusätzlich unter Sars. Australien und Neuseeland verzeichneten hingegen eine robuste Wirtschaftsentwicklung, die sich erst in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres etwas abschwächte. Erfreulicherweise ist im Asia Pacific-Raum eine erhöhte Nachfrage nach Sicherheitsschlössern

und Sicherheitszylindern sowie nach elektronischen Sicherheitslösungen zu beobachten. In Japan hat diese Entwicklung den negativen Branchentrend mehr als kompensiert.

Trotz eines schwierigen Umfelds hat Kaba Japan die Marktposition ausgebaut. Das in den letzten Jahren kontinuierlich aufgebaute Distributionsnetz konnte 2002/03 auf über 650 lizenzierte Kaba Händler erweitert werden. Dieses Vertriebsnetz bildet in Kombination mit strategischen Partnerschaften eine solide Grundlage für eine Expansion im Bereich der elektronischen Sicherheitslösungen. Zur erfolgreichen Markteinführung von Kaba legicstar und Exos sky – elektronische Sicherheits- und Zutrittskontroll-Lösungen für private und gewerbliche Anwendungen – hat Kaba ein spezielles Händlernetz errichtet und gezielte Promotionsmassnahmen ergriffen.

Division Access and Key Systems Americas wächst in lokaler Währung um 2.8% beim Umsatz und um 16.4% beim EBIT

Diese Division verzeichnete 2002/03 einen Umsatzrückgang um CHF 40.9 Mio. auf CHF 300.9 Mio. Auf das Konto der Währungsumrechnung gingen CHF 50.6 Mio. oder 14.8%.

In lokaler Währung errechnet sich eine Umsatzzunahme um 2.8% oder CHF 9.7 Mio.

Die EBIT-Marge konnte um weitere 2.4 Prozentpunkte auf 19.9% erhöht werden. Der Vorjahres-EBIT in Schweizer Franken (CHF 59.8 Mio.) wurde gehalten. Zu konstanten Umrechnungskursen erreichte der EBIT jedoch CHF 69.6 Mio. (+16.4%). Damit trägt die Division Access and Key Systems Americas 31% zum Konzernumsatz und 55% zum EBIT der Kaba Gruppe bei.

Wesentlicher Wachstumsfaktor waren die Hochsicherheitsschlösser, welche hauptsächlich an staatliche Organisationen verkauft werden. Im Bau und in den baunahen Bereichen sowie in der Hotellerie war die Investitionszurückhaltung der Kunden spürbar. Auch die gedrückte Konsumentenstimmung verschärfte den Wettbewerb zusätzlich. Ausgezeichnete Kostenkontrolle und sorgfältige Zurückhaltung bei Ausgaben und Investitionen machten die hervorragenden Betriebsergebnisse in lokaler Währung möglich. Gleichzeitig wurde die Offensive mit neuen Produkten, zum Teil auf der Basis von Legic, – wie im Integration Report beschrieben – fortgeführt, auch wenn die Marge dadurch kurzfristig belastet wird. Die Produktinnovation erstreckt sich auf alle Seg-

mente, von den Hochsicherheitsschlössern, den Safeschlössern und dem Zutritts- und Hotelbereich bis zu den Schlüsselkopiersystemen. Gleichzeitig wird weiterhin in den Bekanntheitsgrad der Marke Kaba investiert.

Division Key Systems Europe hält den Umsatz in lokaler Währung

Zwecks rascher Vereinheitlichung des Berichterstattungssystems wurde die Silca-Gesellschaft in der Vorjahresperiode während 13 Monaten erfasst. In der Tabelle auf Seite 5 ist die Umsatz- und EBIT-Entwicklung dieses 13. Vorjahresmonats als Konsolidierungskorrektur separat ausgewiesen, um den Vergleich zu erleichtern.

In den vergleichbaren 12 Monaten vermochte die Division Key Systems Europe ihren Umsatz in lokaler Währung zu halten (+0.2%). Die EBIT-Marge reduzierte sich von 19.8% auf 17.0% und verblieb damit immer noch auf einem hohen Niveau. Der Rückgang ist primär durch Investitionen in die Organisation und damit in die Zukunft sowie durch Währungsverluste auf den US-Dollar-Preisen der Exportpreisliste bedingt.

Das im vorletzten Geschäftsjahr eingeleitete Programm zur Erhöhung der Flexibilität gegenüber Kundenwünschen und zur Verkürzung der Lieferzeiten wurde im Berichtsjahr konsequent weitergeführt. Im Rahmen des Value Driver Programms der Kaba Gruppe wird seit kurzem ein signifikanter Anteil des Bedarfes an Schlüsselrohlingen durch die Division Key Systems abgedeckt. Die Produktion der Schlüsselrohlinge aller Zylinderfabriken wird, wo sinnvoll, bei Silca in Italien konzentriert.

Die beiden bestens eingeführten Marken Silca und Orion werden künftig klar positioniert und auf unterschiedliche Marktsegmente respektive Kundengruppen ausgerichtet. Mit einem Innovationsschub will die Division Key Systems Europe die bisher spürbare Wachstumsdecke durchstossen und die Voraussetzungen für ein kräftiges Umsatzwachstum schaffen.

Unveränderte Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt eine unveränderte Dividende von CHF 3.– je Aktie im Nennwert von CHF 10.– vor. Diese Konstanz berücksichtigt die Einmaligkeit der hohen Restrukturierungskosten im vergangenen Geschäftsjahr und unterstreicht unsere Zuversicht, dass sich die Ertragslage aufgrund der getroffenen Massnahmen wieder verbessern wird. Im Vergleich zum Vorjahr wächst damit die Ausschüttungsquote von 17.3% auf 23.4% des Konzerngewinns.

Antrag an die GV zur Schaffung genehmigten Aktienkapitals

Der Verwaltungsrat der Kaba Holding AG hat beschlossen, der kommenden Generalversammlung vom 21. Oktober 2003 die Schaffung eines genehmigten Aktienkapitals von maximal CHF 3.5 Mio. zu beantragen. Stimmen die Aktionäre diesem Antrag zu, kann der Verwaltungsrat bis am 21. Oktober 2005 das Aktienkapital durch die Ausgabe von maximal 350 000 neuer Aktien im Nennwert von CHF 10 erhöhen.

Kaba plant in der unmittelbaren Zukunft nicht, Akquisitionen zu tätigen. Das genehmigte Kapital dient dazu, die Glaubwürdigkeit respektive die Verhandlungsfähigkeit von Kaba im Hinblick auf mögliche Akquisitionsgespräche zu erhöhen und den Zugang zu Unternehmen, die in die Akquisitionsstrategie der Kaba Gruppe passen, zu erleichtern. Wie die langjährige Akquisitionserfahrung der Kaba Gruppe zeigt, knüpfen potenzielle Übernahmekandidaten die Aufnahme von Verkaufsverhandlungen zu einem frühen Zeitpunkt an die Bedingung, dass der Kaufinteressent die Mittel zur Finanzierung einer Übernahme glaubwürdig zu beschaffen vermag. Diese Voraussetzung wird durch das genehmigte Kapital optimal erfüllt. Zur Akquisition kommen nur

Unternehmen in Frage, welche die Umsetzung der «Total Access» Strategie beschleunigen, die Ertragskraft der Kaba Gruppe stärken und die Gewinnentwicklung je Aktie positiv beeinflussen.

Der Antrag zur vorsorglichen Schaffung genehmigten Kapitals erfolgt zu einem Zeitpunkt, in dem Kaba – wie weiter oben dargestellt – die Nettoverschuldung seit der Übernahme der Unican Gruppe im April 2001 stark reduziert hat und sich dem Ziel einer Verschuldung im Umfang von maximal des 2-fachen EBITDA planmässig annähert.

Ausblick

Nach wie vor lähmen die wirtschaftliche Verunsicherung und fehlende Budgets die Investitionslust auf den von Kaba bearbeiteten Märkten. Das Geschäft ist kurzfristiger geworden; immer häufiger schieben Kunden die

Auftragserteilung hinaus. Wir haben bis heute keine Anhaltspunkte, welche auf eine baldige Änderung hindeuten und rechnen deshalb für das Geschäftsjahr 2003/04 mit einer ähnlichen Entwicklung wie im Berichtsjahr. In einzelnen Märkten sind zwar Fortschritte bei Umsatz und Rentabilität möglich, die Konsolidierung in Schweizer Franken könnte sich aber noch einmal als Bremsfaktor erweisen. Während der Nettozinsaufwand weiter leicht abnehmen wird, dürfte die prozentuale Steuerbelastung etwa konstant bleiben.

Gesamthaft gibt es zum heutigen Zeitpunkt keinen Grund, für das neue Geschäftsjahr mit einem operativ besseren Ergebnis als in der Berichtsperiode zu rechnen. Allerdings werden die oben erwähnten einmaligen Restrukturierungskosten in der Division Door Systems von CHF 5 Mio. und in der Division Access Systems Europe von CHF 3 Mio. im neuen Geschäftsjahr naturgemäss wegfallen.

Langfristig wird der Sicherheitsmarkt deutlich stärker als das Brutto-sozialprodukt wachsen. Dies gilt insbesondere für höherwertige Produkte und integrierte Lösungen – Segmente in denen Kaba überwiegend tätig ist. Erfahrungsgemäss ermöglicht das innere Wachstum Kaba, die EBIT-Marge überproportional zu steigern. In einem positiven konjunkturellen Umfeld und unterstützt durch die Integration möglicher Akquisitionen in der Zukunft halten wir am langfristigen Ziel einer jährlich durchschnittlich zweistelligen Gewinnsteigerung pro Aktie fest.

Konzernerfolgsrechnung

in Mio. CHF	Konzernanhang	2002/03	%	2001/02	%
Umsatzerlöse netto	3.1	967.2	98.3	1 027.0	100.1
Bestandesveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		0.8	0.1	-17.3	-1.7
Andere betriebliche Erträge	3.2	15.8	1.6	16.2	1.6
Betriebliche Erträge		983.8	100.0	1 025.9	100.0
Materialaufwand	3.3	-300.1	-30.5	-299.2	-29.1
Personalaufwand	3.4	-379.2	-38.6	-393.0	-38.3
Andere betriebliche Aufwendungen	3.6	-159.5	-16.2	-168.1	-16.4
Erfolg aus Betriebstätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA)		145.0	14.7	165.6	16.2
Abschreibungen	3.5	-36.3	-3.7	-42.6	-4.1
Erfolg aus Betriebstätigkeit (EBIT)		108.7	11.0	123.0	12.1
Finanzielle Erträge	3.7	1.6	0.2	7.2	0.7
Finanzielle Aufwendungen	3.8	-40.7	-4.1	-47.0	-4.6
Erfolg aus ordentlicher Geschäftstätigkeit		69.6	7.1	83.2	8.2
Steuern	3.9	-23.9	-2.4	-21.4	-2.1
Jahresgewinn		45.7	4.7	61.8	6.1
davon Minderheitenanteile		0.1	0.0	0.1	0.0
Jahresgewinn zuzüglich Abschreibungen; nach Steuern		82.0	8.4	104.4	10.2

Konzernbilanz Aktiven

in Mio. CHF	Konzernanhang	30.6.2003	%	30.6.2002	%
Immaterielle Anlagen	2.2	6.0	0.8	5.2	0.7
Sachanlagen					
Grundstücke und Bauten		133.9	17.3	140.4	18.3
Technische Anlagen und Maschinen		56.9	7.4	64.5	8.4
Andere Anlagen		30.2	3.9	33.6	4.4
Anzahlungen; Anlagen im Bau		1.5	0.2	3.4	0.5
Total	2.2	222.5	28.8	241.9	31.6
Finanzanlagen					
Nicht konsolidierte Beteiligungen		0.1	0.0	0.1	0.0
Langfristige Darlehen und Wertschriften	2.2	8.6	1.1	9.3	1.2
Total	2.3	8.7	1.1	9.4	1.2
Total Anlagevermögen		237.2	30.7	256.5	33.5
Vorräte	2.4	195.5	25.3	210.9	27.5
Forderungen					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.5	168.9	21.8	184.6	24.0
Andere Forderungen	2.6	21.9	2.8	22.6	3.0
Rechnungsabgrenzungsposten		5.5	0.7	5.1	0.7
Total		196.3	25.3	212.3	27.7
Wertschriften	2.7	0.2	0.0	2.2	0.3
Flüssige Mittel		144.6	18.7	83.7	11.0
Total Umlaufvermögen		536.6	69.3	509.1	66.5
Total Aktiven	2.1, 5.1	773.8	100.0	765.6	100.0

Konzernbilanz Passiven

in Mio. CHF	Konzernanhang	30.6.2003	%	30.6.2002	%
Eigenkapital					
Aktienkapital		35.7	4.6	35.7	4.7
Kapitalreserven		543.7	70.3	543.7	71.0
Konzernreserven	2.9	-642.3	-83.0	-674.1	-88.0
Minderheitenanteile		0.1	0.0	0.2	0.0
Total	2.8	-62.8	-8.1	-94.5	-12.3
Rückstellungen					
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		29.0	3.7	26.6	3.5
Steuerrückstellungen		27.9	3.6	24.7	3.2
Andere Rückstellungen		98.0	12.7	98.3	12.8
Total	2.10	154.9	20.0	149.6	19.5
Langfristige Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Banken		399.4	51.6	458.0	59.8
Wandelanleihe		141.4	18.3	136.8	17.9
Andere langfristige Verbindlichkeiten		3.7	0.5	5.5	0.7
Total	2.11	544.5	70.4	600.3	78.4
Kurzfristige Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		57.8	7.4	53.6	7.0
Verbindlichkeiten gegenüber Banken		30.8	4.0	9.6	1.3
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten		35.7	4.6	34.5	4.5
Rechnungsabgrenzungsposten		12.9	1.7	12.5	1.6
Total	2.12	137.2	17.7	110.2	14.4
Total Passiven	5.1, 5.2	773.8	100.0	765.6	100.0

Konzernmittelflussrechnung

in Mio. CHF	Konzernanhang	2002/03	2001/02
Jahresgewinn		45.7	61.8
Abschreibungen		36.3	42.6
Nicht liquiditätswirksame Erfolgsposten		4.1	1.6
Veränderung Vorräte		8.4	14.5
Veränderung Forderungen		14.4	12.2
Veränderung kurzfristige Verbindlichkeiten		10.7	-29.9
Veränderung Rückstellungen		3.8	-12.1
Mittelherkunft aus Leistungserstellung		123.4	90.7
Investitionen/Vorfinanzierung Beteiligungen		-2.4	-20.2
Investitionen Sachanlagen		-18.9	-22.2
Investitionen Finanzanlagen		-0.3	-0.2
Investitionen immaterielle Anlagen		-3.2	-2.0
Devestitionen Sachanlagen		4.9	3.2
Devestitionen Finanzanlagen		1.2	2.9
Mittelverwendung aus Investitionsvorgängen		-18.7	-38.5
Veränderung kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		22.0	-7.0
Wandelanleihe		0.0	134.8
Veränderung langfristige Verbindlichkeiten		-55.1	-229.0
Gewinnausschüttungen Drittanteile		-0.1	0.0
Gewinnausschüttungen		-10.7	-10.7
Mittelfluss aus Finanzierungsvorgängen		-43.9	-111.9
Umrechnungsdifferenzen/Konsolidierungseinflüsse		-1.9	-4.1
Veränderung flüssige Mittel; Wertschriften	4.	58.9	-63.8
Flüssige Mittel; Wertschriften			
Stand per Anfang Berichtsjahr		85.9	149.7
Stand per Ende Berichtsjahr		144.8	85.9

**Einladung zur Generalversammlung
am Dienstag, 21. Oktober 2003, 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
- Bestellkarte zum Geschäftsbericht
2002/03

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 Anfahrts-
plan (für Autofahrer) bzw. Fahrplan
(für Bahnreisende) zugestellt. Da nur
eine beschränkte Anzahl von Park-
plätzen zur Verfügung steht, empfehlen
wir Ihnen, die öffentlichen Verkehrs-
mittel zu benutzen.

**Die Berichterstattung
der Kaba Gruppe**

Einmal mehr ist unsere Bericht-
erstattung sehr umfangreich. Auf viel-
seitigen Wunsch unserer Aktionäre haben
wir uns dieses Jahr dazu entschlossen,
unseren Aktionärinnen und Aktionären
nur noch den Aktionärsbrief nach Hause
zu senden. Beigelegt ist eine Bestell-
karte, mit welcher Sie die folgenden
Publikationen anfordern können:

- Geschäftsbericht mit Finanzbericht
und Corporate Governance Broschüre
- Investor's Handbook (in englisch)

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

Wir freuen uns auf die nächste
Generalversammlung, welche uns Gele-
genheit geben wird, ausführlich über
das Geschäftsjahr 2002/03 und unsere
Pläne für die Zukunft zu berichten.

Mit freundlichen Grüssen
für die Kaba Holding AG

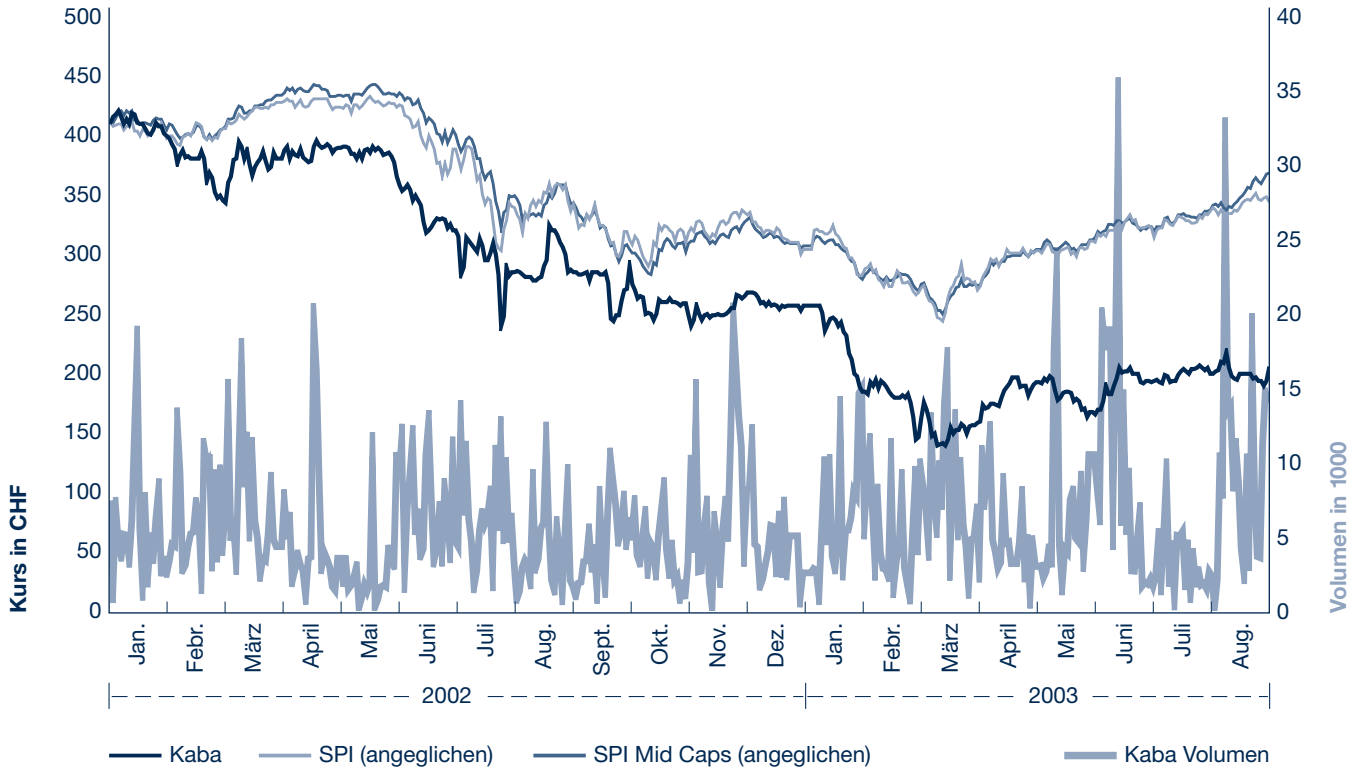


Rudolf Hauser
Präsident
des Verwaltungsrates



Ulrich Graf
Delegierter
des Verwaltungsrates und CEO

Aktienkursverlauf



Informationen

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

März 2004 Aktionärsbrief und Medienmitteilung zum Halbjahresabschluss
per 31. Dezember 2003

Montag Präsentation für Finanzanalysten
20. September 2004 Bilanzmedienkonferenz
Aktionärsbrief mit den Resultaten des Geschäftsjahres 2003/04
Versand des Geschäftsberichts
Einladung zur Generalversammlung

Dienstag Generalversammlung
26. Oktober 2004, 15 Uhr der Kaba Holding AG

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.

Kennzahlen der Kaba Gruppe per Ende Juni

in Mio. CHF	2002/03	2001/02	Veränderung zum Vorjahr
Konzernumsatz	967.2	1 027.0	-5.8%
Betriebliche Erträge	983.8	1 025.9	-4.1%
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	145.0	165.6	-12.4%
<i>in % Betriebliche Erträge</i>	14.7%	16.2%	
Betriebsgewinn (EBIT)	108.7	123.0	-11.6%
<i>in % Betriebliche Erträge</i>	11.0%	12.1%	
Konzerngewinn	45.7	61.8	-26.1%
<i>in % Betriebliche Erträge</i>	4.7%	6.1%	
Gewinn + Abschreibungen	82.0	104.4	-21.5%
<i>in % Betriebliche Erträge</i>	8.4%	10.2%	
Im Ergebnis enthaltene, einmalige Restrukturierungskosten	8.0		
Mittelherkunft aus Leistungserstellung	123.4	90.7	36.1%
Investitionen ohne Beteiligungen	-22.4	-24.4	-8.2%
Devestitionen	6.1	6.1	
Free Cash-flow (netto)	107.1	72.4	47.9%
Bilanzsumme	773.8	765.6	1.1%
Eigenkapital	-62.8	-94.5	33.5%
<i>in % Bilanzsumme</i>	-8.1%	-12.3%	
Netto betriebliche Aktiven	359.0	420.1	-14.5%
Gesamtkapitalrentabilität (RONOA)			
<i>Betriebsgewinn (EBIT) in % der Netto betrieblichen Aktiven</i>	30.3%	29.3%	
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	6 185	6 402	-3.4%

Impressum

Herausgeber/Copyright

Kaba Holding AG
Hofwisenstrasse 24
8153 Rümlang
Tel. +41 1 818 90 61
Fax +41 1 818 90 52
www.kaba.com
investor@kaba.com

Projektleitung

Corporate Communications,
Kaba Management+Consulting AG, Rümlang/CH

Redaktion

Corporate Communications,
Kaba Management+Consulting AG, Rümlang/CH
Steiner Kommunikationsberatung, Uitikon/CH

Konzeption, Gestaltung und Realisation

Dachcom Hasler Marketing&Kommunikation AG,
Winterthur/CH

Druck

Druckerei Albisrieden AG, Zürich/CH

