

Aktionärsbrief Nr. 22
Geschäftsjahr
1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004



Kaba steigert Gewinn um 24 % und erhöht Dividende – Anhaltend starkes Gewinnwachstum

- **EBIT um 11.2 % (währungsbereinigt um 14.4 %) gestiegen**
- **Wachstum des Konzerngewinns von 24.3% auf CHF 56.8 Mio. übertrifft Gewinnziel**
- **Umsatzplus währungsbereinigt 5.2 % im 2. Halbjahr, 2.3 % in den 12 Monaten des Berichtsjahres**
- **Wiederum hoher operativer Cashflow von CHF 91.6 Mio.**
- **Anziehende Dynamik im Kalenderjahr 2004**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Damen und Herren

Vor Jahresfrist befand sich die Kaba Gruppe in einem wirtschaftlichen Umfeld, das von einer hartnäckigen Zurückhaltung der Kunden geprägt war. Anzeichen für eine Belebung der Nachfrage waren nur punktuell in Sicht. Im Laufe des Kalenderjahres 2004 ist nun allerdings eingetreten, worauf Sie und wir mit wachsender Ungeduld gewartet haben: Das Interesse an Sicherheitslösungen von Kaba ist gestiegen und hat zu Bestellungen in respektablem Umfang geführt.

Kaba war und ist auf diese Entwicklung sehr gut vorbereitet. Wir hatten verschiedentlich darauf hingewiesen, dass die Kaba Gruppe technologisch, organisatorisch und finanziell ideal positioniert sei, um von einem Aufschwung der Sicherheitsbranche nachhaltig profitieren zu können. In den letzten Monaten haben wir die Gelegenheit erhalten, dieser Aussage Taten folgen zu lassen.

Natürlich hat der Aufschwung in der Sicherheitsindustrie nicht alle Divisions und Märkte mit der gleichen Intensität erfasst. In einzelnen Bereichen verläuft die Entwicklung nach wie vor zaghaf und unbefriedigend. Auch die Währungseinflüsse haben in den Abschlusszahlen der Kaba Gruppe einmal mehr deutliche Spuren hinterlassen. Trotzdem hat das Geschäftsjahr 2003/04 einen positiven Trend eingeleitet, der nach heutigem Ermessen auch im laufenden Geschäftsjahr anhalten dürfte.

Aufholjagd im 2. Semester

Nachdem der Umsatz in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2003/04 noch leicht rückläufig war, hat die Kaba Gruppe im 2. Halbjahr per 30. Juni 2004 mit einem währungsbereinigten Plus von 5.2 % zu einem robusten Wachstum zurückgefunden. Über das ganze Berichtsjahr erhöhte sich der Umsatz währungsbereinigt um 2.3 %. Umgerechnet in Schweizer Franken kletterte der Umsatz um 1.8 % auf CHF 985.0 Mio.

Der US-Dollar, der sich gegenüber dem Schweizer Franken bereits im dritten Jahr in Folge abwertete, drückte erneut auf den Umsatz. Im Berichtsjahr bewirkte die Abwertung der amerikanischen Währung um 8 % eine Umsatzeinbusse von CHF 4.4 Mio. Dieser Betrag berücksichtigt, dass sich die meisten übrigen für Kaba relevanten Währungen zum Schweizer Franken positiv entwickelt haben.

Der EBIT stieg überproportional um 11.2 % auf CHF 120.9 Mio. Aber auch hier hat die Dollarschwäche Spuren hinterlassen, reduzierte doch die Umrechnung der Ergebnisse der ertragsstarken amerikanischen Gesellschaften den EBIT um CHF 4.3 Mio. Korrigiert um die Aufwertung der meisten übrigen Währungen von CHF 0.9 Mio., haben die Umrechnungen Kaba auf Stufe EBIT CHF 3.4 Mio. gekostet. Zu konstanten Währungskursen hat Kaba im Berichtsjahr ein EBIT-Wachstum um CHF 15.6 Mio. oder 14.4 % erzielt. Im 2. Halbjahr betrug das Plus sogar 32.4 %.

Kennzahlen der Kaba Gruppe per Ende Juni

in Mio. CHF	2003/04	2002/03	Veränderung zum Vorjahr
Konzernumsatz	985.0	967.2	1.8 %
Betriebliche Erträge	998.3	983.8	1.5 %
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	154.1	145.0	6.3 %
<i>in % Betriebliche Erträge</i>	15.4 %	14.7 %	
Betriebsgewinn (EBIT)	120.9	108.7	11.2 %
<i>in % Betriebliche Erträge</i>	12.1 %	11.0 %	
Konzerngewinn	56.8	45.7	24.3 %
<i>in % Betriebliche Erträge</i>	5.7 %	4.7 %	
Gewinn + Abschreibungen	90.0	82.0	9.8 %
<i>in % Betriebliche Erträge</i>	9.0 %	8.4 %	
Mittelherkunft aus Leistungserstellung	114.5	123.4	-7.2 %
Investitionen ohne Erwerb von Beteiligungen	-26.3	-22.4	17.4 %
Devestitionen	3.4	6.1	-44.3 %
Free Cashflow (netto)	91.6	107.1	-14.5 %
Bilanzsumme	712.8	773.8	-7.9 %
Eigenkapital	-24.0	-62.8	61.8 %
<i>in % Bilanzsumme</i>	-3.4 %	-8.1 %	
Netto betriebliche Aktiven	321.6	359.0	-10.4 %
Gesamtkapitalrentabilität (RONOA)			
<i>Betriebsgewinn (EBIT) in % der Netto betrieblichen Aktiven</i>	37.6 %	30.3 %	24.1 %
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	5 889	6 185	-4.8 %

Im zweiten Semester stiegen gegenüber dem Vorjahr die EBIT-Margen aller Divisions ausser Access Systems Asia Pacific. Auf Jahresbasis vermochte Kaba die EBIT-Marge von 11.2% auf 12.3% des Umsatzes zu erhöhen.

Gewinnziel übertroffen

Der Konzerngewinn konnte um 24.3% auf CHF 56.8 Mio. gesteigert werden. Damit hat Kaba das im Herbst 2003 sich selbst gesetzte Gewinnziel von CHF 54 Mio. um CHF 2.8 Mio. übertroffen. Diese Leistung ist umso beachtlicher, als die Währungsumrechnungen wie oben erwähnt den EBIT in Schweizer Franken um CHF 3.4 Mio. beeinträchtigten.

Dank dem sich beschleunigenden Geschäftsgang konnte die Verschuldung weiter abgebaut werden. Die Zinsbelastung sank dadurch um CHF 6.3 Mio. oder 16.1% auf CHF 32.8 Mio. Wie erwartet erhöhten sich die Steuern proportional.

Betriebliche Leistung markant gesteigert

Erfreulicherweise hat sich der EBIT im Verhältnis zu den Netto betrieblichen Aktiven (Return On Net Operating Assets; RONOA) von 30.3% im Vorjahr auf 37.6% erhöht. Die Steigerung dieser Kennzahl um 24.1% ist vor allem in Anbetracht des noch schwierigen 1. Halbjahres und der nachteiligen Währungseinflüsse bemerkenswert.

Der betriebliche Cashflow (in der Konzernmittelflussrechnung mit «Mittelherkunft aus Leistungserstellung» bezeichnet) erreichte mit CHF 114.5 Mio. nicht mehr den Vorjahreswert von CHF 123.4 Mio. Diese Entwicklung war zu erwarten, denn die 2002/03 aus dem Abbau des Working Capital stammenden Beträge hatten einmaligen Charakter. Trotzdem leistete die optimierte Bewirtschaftung des Netto-Umlaufvermögens nochmals einen Beitrag von CHF 12.1 Mio. Die Investitionen in Sach- und finanzielle Anlagen sowie immaterielle Anlagen übertrafen mit CHF 26.3 Mio. den Vorjahreswert um 17.4%.

Hoher Free Cashflow und Abbau von CHF 77.8 Mio. Nettoverschuldung

Nach Investitionen (ohne Investitionen in Beteiligungen) ergibt sich wiederum ein hoher Netto Free Cashflow von CHF 91.6 Mio. (im Vorjahr CHF 107.1 Mio.). In Zukunft dürfte der Netto Free Cashflow noch stärker mit dem sich laufend verbessernden Geschäftsergebnis korrelieren.

Der Free Cashflow ermöglichte einen weiteren Abbau der Nettoverschuldung um CHF 77.8 Mio. Die Nettoverschuldung hat sich somit innert Jahresfrist von CHF 430.5 Mio. auf CHF 352.7 Mio. (per 30. Juni 2004) reduziert.

Den Fortschritt veranschaulicht die Verschuldungskennzahl, mit der die Banken die Tragbarkeit der verzinslichen Schulden einer Unternehmung messen. Die Kennzahl errechnet sich, indem man die Nettoverschuldung durch den EBITDA dividiert. Als Nettoverschuldung gilt die Summe der verzinslichen Schulden vermindert um die Bargeldcharakter aufweisenden kurzfristigen Aktiven. Unter dem EBITDA versteht man den Betriebsgewinn vor Abschreibungen.

Kaba hat in den vergangenen 12 Monaten einen EBITDA von CHF 154.1 Mio. erzielt. Dividiert man die Nettoverschuldung von CHF 352.7 Mio. durch den EBITDA, ergibt sich eine Kennzahl von 2,3. Nach der Übernahme von Unican lag sie zwischen dem 3,5- und 4fachen EBITDA. Die über Jahre konsequent vorangetriebene Entschuldung hat die Verschuldung auf ein Niveau reduziert, das für einen weltweit tätigen Konzern von der Grösse der Kaba Gruppe sehr komfortabel ist. Trotzdem erachtet Kaba eine weitere Entschuldung durch Cashflow aus dem operativen Geschäft als sinnvoll.

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

Umsatz- und EBIT-Entwicklung, Berichtsjahr

in Mio. CHF/%

Divisions	Berichtsjahr Juli 2003 bis Juni 2004				Vorjahr Juli 2002 bis Juni 2003			Wachstum Nettoumsatz	davon Währung	Währungsbereinigtes inneres Wachstum
	Nettoumsatz	EBIT währungsbereinigt	EBIT	EBIT in % Nettoumsatz	Nettoumsatz	EBIT	EBIT in % Nettoumsatz			
Door Systems	232.9	7.1	7.2	3.1%	220.2	-1.3	-0.6%	12.7 5.8%	2.8 1.3%	9.9 4.5%
Data Collection	66.4	8.4	8.7	13.1%	65.0	7.6	11.7%	1.4 2.2%	0.9 1.4%	0.5 0.8%
<i>Access Systems Europe</i>	263.8	31.0	31.2	11.8%	240.1	22.6	9.4%	23.7 9.9%	5.7 2.4%	18.0 7.5%
<i>Access Systems Asia Pacific</i>	43.7	1.9	1.7	3.9%	44.1	3.5	7.9%	-0.4 -0.9%	1.0 2.3%	-1.4 -3.2%
<i>Access + Key Systems Americas</i>	278.3	62.4	58.1	20.9%	300.9	59.8	19.9%	-22.6 -7.5%	-19.0 -6.3%	-3.6 -1.2%
Access Systems total	585.8	95.3	91.0	15.5%	585.1	85.9	14.7%	0.7 0.1%	-12.3 -2.1%	13.0 2.2%
Key + Ident Systems Europe	99.9	13.5	14.0	14.0%	96.9	16.5	17.0%	3.0 3.1%	4.2 4.3%	-1.2 -1.2%
Kaba Gruppe konsolidiert	985.0	124.3	120.9	12.3%	967.2	108.7	11.2%	17.8 1.8%	-4.4 -0.5%	22.2 2.3%

Umsatz- und EBIT-Entwicklung, 2. Halbjahr

in Mio. CHF/%

Divisions	Berichtsjahr 2. Halbjahr Januar 2004 bis Juni 2004				Vorjahr 2. Halbjahr Januar 2003 bis Juni 2003			Wachstum Nettoumsatz	davon Währung	Währungsbereinigtes inneres Wachstum
	Nettoumsatz	EBIT währungsbereinigt	EBIT	EBIT in % Nettoumsatz	Nettoumsatz	EBIT	EBIT in % Nettoumsatz			
Door Systems	116.7	2.9	2.8	2.4%	108.1	-2.0	-1.9%	8.6 8.0%	2.3 2.1%	6.3 5.8%
Data Collection	33.8	3.9	4.0	11.8%	29.9	1.6	5.4%	3.9 13.0%	0.4 1.3%	3.5 11.7%
<i>Access Systems Europe</i>	133.2	14.3	14.3	10.7%	117.3	8.2	7.0%	15.9 13.6%	2.7 2.3%	13.2 11.3%
<i>Access Systems Asia Pacific</i>	19.8	-0.4	-0.3	-1.5%	22.2	2.3	10.4%	-2.4 -10.8%	1.1 5.0%	-3.5 -15.8%
<i>Access + Key Systems Americas</i>	144.9	34.9	33.0	22.8%	149.0	30.3	20.3%	-4.1 -2.8%	-8.0 -5.4%	3.9 2.6%
Access Systems total	297.9	48.8	47.0	15.8%	288.5	40.8	14.1%	9.4 3.3%	-4.2 -1.5%	13.6 4.7%
Key + Ident Systems Europe	54.2	8.9	9.2	17.0%	50.6	8.3	16.4%	3.6 7.1%	2.1 4.2%	1.5 3.0%
Kaba Gruppe konsolidiert	502.6	64.5	63.0	12.5%	477.1	48.7	10.2%	25.5 5.3%	0.6 0.1%	24.9 5.2%

**Division Door Systems:
Wachstum und Ertragsfortschritte
auf breiter Front**

Die Division Door Systems hat im Berichtsjahr einen Umsatz von CHF 232.9 Mio. erzielt und ist damit währungsbereinigt um 4.5 % gewachsen. Der absolute EBIT hat CHF 7.2 Mio. erreicht, nachdem noch im Vorjahr ein negativer Betrag von CHF -1.3 Mio. ausgewiesen werden musste. Die absolute Verbesserung des EBIT um CHF 8.5 Mio. erhöhte die EBIT-Marge von -0.6 % im Vorjahr auf 3.1 % in der Berichtsperiode und verdeutlicht, dass die tief greifende Restrukturierung der Türgesellschaften in England und Deutschland die erwartete Wirkung zeigt.

Die englischen Türgesellschaften erzielten deutliche Ertragsfortschritte und erreichten im operativen Geschäft den Break-even. Die positive Entwicklung ist auf eine Vielzahl gezielter Massnahmen zurückzuführen. Dazu zählen eine Dezentralisierung des Marketing und eine marktnahe Segmentierung der Produkte. Die Umsetzung der ergriffenen Massnahmen lassen weitere Ertragsfortschritte erwarten.

Die deutsche Produktionsgesellschaft für Sicherheitstüren schloss das Jahr einmal mehr erfolgreich ab. Nicht zuletzt in Anbetracht des flauen Inlandmarktes hat die Gesellschaft mit der Erschliessung von zusätzlichen Auslandsmärkten begonnen und mehrere neue Kunden akquiriert.

Die Ertragslage der deutschen Vertriebsgesellschaft konnte massiv verbessert werden, vermochte den Break-even jedoch noch nicht zu erreichen. Obwohl neutrale Erhebungen klare Marktanteilsgewinne für Kaba Türen in Deutschland bestätigen, leidet der Markt unter einem Mangel an Aufträgen und in der Folge unter Margendruck. Die Kaba Türsysteme Deutschland beginnt das Geschäftsjahr 2004/05 mit einer schlankeren Organisation, welche beste Voraussetzungen für eine weitere Ertragsverbesserung im neuen Geschäftsjahr bietet.

Die schweizerische Kaba Gilgen AG, welche rund die Hälfte des Umsatzes der Division Door Systems erzielt, wuchs erneut und vermochte die bereits hohe Rentabilität weiter zu steigern. Das Unternehmen hat sich einmal mehr als kräftiger und verlässlicher Ertragspfeiler erwiesen.

In Shanghai, China, hat Kaba den Ausbau der Vertriebsstruktur fortgesetzt und mit dem Aufbau eigener Produktionskapazitäten begonnen. Diese werden in die so genannten Regional Market Organizations (RMO) integriert, in denen die Verkaufsaktivitäten sowie alle zentralen Funktionen angesiedelt sind.

Division Data Collection: EBIT-Marge von 11.7% auf 13.1% gesteigert

Die Division Data Collection befindet sich wieder auf Wachstumskurs. Nach einem schwachen Start ins neue Geschäftsjahr zog der Umsatz ab dem 2. Quartal sukzessive an. Die Division erzielte im 2. Halbjahr ein Umsatzwachstum in lokaler Währung von 11.7%. Der EBIT zog im Berichtsjahr um 14.5% auf CHF 8.7 Mio. an (im Vorjahr: CHF 7.6 Mio.).

In Deutschland, dem grössten Absatzmarkt der Division, konnte der Umsatz trotz der anhaltenden Wirtschaftsfloute auf Vorjahresniveau gehalten werden. In England gelang es, den Umsatz zu verdoppeln.

In den USA erarbeitete Kaba Benzing ein Umsatzplus von 26 % in Lokalswährung. Aufgrund ihrer anerkannten Qualität und Funktionalität erfreuen sich Terminlösungen von Kaba Benzing bei US-Kunden zunehmender Beliebtheit. Sie ist nicht zuletzt die Folge gezielter Anstrengungen im Marketing, denn noch vor drei Jahren war Kaba Benzing in den USA weitgehend unbekannt. Heute ist Kaba Benzing eine etablierte Marke und Marktführer bei Subsystemen für SAP R/3 HR (Human Resources).

Access Systems Divisions steigern EBIT in lokalen Währungen um 10.9 %

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

Weltweit wuchsen die Access Divisions 2003/04 in lokalen Währungen um 2.2 %. Im 2. Halbjahr betrug das organische Wachstum sogar 4.7 %. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 14.7 % auf 15.5 %. Der absolute EBIT nahm um CHF 5.1 Mio. zu. Die Währungsumrechnungen zu per saldo tieferen Kursen kosteten CHF 4.3 Mio. Währungsbereinigt nahm der EBIT um 10.9 % auf CHF 95.3 Mio. zu.

**Division Access Systems Europe:
Umsatzplus von 7.5% in lokaler
Währung und Zunahme der
EBIT-Marge von 9.4% auf 11.8%.**

Die Division steigerte im Berichtsjahr den Umsatz um 9.9% auf CHF 263.8 Mio. Dazu steuerten Umrechnungseffekte – insbesondere die Höherbewertung des Euro – CHF 5.7 Mio. oder 2.4% bei. In lokaler Währung stiegen die Verkäufe um CHF 18.0 Mio. oder um 7.5%. Im 2. Halbjahr betrug das währungsbereinigte Wachstum sogar 11.3%. Noch stärker wuchs mit einem Plus von 38% der EBIT, der per 30. Juni 2004 CHF 31.2 Mio. erreichte. Die EBIT-Marge verbesserte sich von 9.4% auf 11.8%.

Diese eindruckliche Performance ist eine Folge der hohen Attraktivität der von Kaba angebotenen «Total Access» Lösungen, der mit dem Restrukturierungsaufwand des Vorjahres eingeleiteten Massnahmen für eine nachhaltige Effizienzsteigerung sowie der leichten Konjunkturerholung im 2. Halbjahr.

Überdurchschnittlich hat sich der deutschsprachige Markt entwickelt. Hier haben sich die Effizienzsteigerungen am stärksten in den Produktionszentren niedergeschlagen.

Die Division profilierte sich hauptsächlich im wichtigsten Segment «Access Control», in dem die Kernkompetenzen Zylindersysteme, Schlösser und Integrierte Systeme angesiedelt sind. Alle Innovationen sind konsequent auf die «Total Access» Strategie ausgerichtet. Die vertikale Integration von mechanischen, mechatronischen und elektronischen Systemen führt zu nachhaltig kompatiblen Sicherheitslösungen für Gebäude sowie Anlagen und garantiert den Kunden Flexibilität und Investitionssicherheit.

**Division Access Systems Asia
Pacific: EBIT bei leicht rückläufigem
Umsatz um CHF 1.8 Mio. reduziert**

Der Umsatz in Asia Pacific reduzierte sich im Geschäftsjahr 2003/2004 um 0.9% auf CHF 43.7 Mio. In lokaler Währung bildete sich der Umsatz um 3.2% zurück. Der EBIT belief sich Ende Juni 2004 auf CHF 1.7 Mio. Die EBIT-Marge sank von 7.9% auf 3.9%.

Während Kaba in lokalen Währungen in Japan, Australien und im 2. Halbjahr auch in Neuseeland höhere Umsätze erzielte, meldeten Singapur und Malaysia Umsatzrückgänge. Die Lieferungen an einen grossen Kunden in Japan verlangsamten sich.

Japan hat bei einer weiterhin herausragenden Rentabilität gut die Hälfte zum Absatz der Division beigetragen. Das Vertriebsnetz mit lizenzierten Händlern wurde weiter ausgebaut und verstärkt. Parallel dazu hat Kaba einen Distributionskanal für Lösungen der elektronischen Zutrittskontrolle aufgebaut. Mit dem Aufbau der neuen Vertriebsstruktur erschliesst Kaba neue Kundenpotenziale und profiliert sich als Anbieter, der die Nähe zu seinen Kunden sucht.

Der Marktaufbau und insbesondere der Ausbau des Händlernetzes in Australien machen stetig Fortschritte, wenn auch nicht so schnell wie ursprünglich geplant. Um den Markt besser abzudecken, wurde im Berichtsjahr ein Kaba Gege Schliesssystem für das mittlere Marktsegment eingeführt. Die hohe Qualität des Produkts stösst bei den lokalen Schlossern auf hohes Interesse und schafft gute Voraussetzungen, um den Aufbau des Distributionsnetzes zu beschleunigen. Ein weiterer Schwerpunkt lag sodann im Ausbau des Vertriebs von Sicherheitsschlössern.

Ein schwieriges Marktumfeld sowie strukturelle Probleme verhinderten ein Wachstum in Singapur sowie in Malaysia. Massnahmen zur Problemlösung sind eingeleitet und zeigen bereits erste Wirkung, sodass ab dem neuen Geschäftsjahr wieder ein positiver Trend erwartet werden kann.

**Division Access + Key Systems
Americas: Allzeithöchst der EBIT-
Marge auf 20.9% – Umsatzrückgang
wegen Währungsumrechnung**

In 2003/04 verzeichnet diese Division einen Umsatzrückgang von CHF 22.6 Mio. oder 7.5% auf CHF 278.3 Mio., wobei allein die Fremdwährungsverluste mit CHF 19.0 Mio. oder 6.3% dazu beigetragen haben. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert in lokaler Währung ein kleiner Umsatzverlust von CHF 3.6 Mio. oder 1.2%. Dies ist auf

ein vergleichsweise schwaches erstes Halbjahr zurückzuführen. Im 2. Halbjahr betrug das Umsatzwachstum in lokaler Währung 2.6 %.

Das gute 2. Halbjahr erlaubte der Division Americas, die EBIT-Marge auf ein Allzeithöchst der EBIT-Marge von 20.9 % für das Berichtsjahr zu steigern. Während der EBIT in lokaler Währung um 4.4 % auf CHF 62.4 Mio. gewachsen ist, glitt er in Schweizer Franken wegen der Abwertung des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken um CHF 1.7 Mio. oder 2.8 % zurück.

Als Folge der Abschwächung des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken um 8 %, trägt die Division Access and Key Systems Americas mit 28 % zum konsolidierten Umsatz (Vorjahr: 31 %) und mit 48 % (Vorjahr: 55 %) zum EBIT der Kaba Gruppe bei.

Kaba Americas bearbeitet erfolgreich Marktnischen mit den Ersatzschlüsseln und Schlüsselkopiersystemen, Sicherheits-Schlössern, Drucktasten-Schlössern, patentierten Schlosszylindern sowie mit Sicherheitssystemen für die Hotel- und Heimindustrie. In all diesen Marktsegmenten hat Kaba neue Produkte entwickelt und die Ausrichtung auf den Kunden gestärkt.

In den beiden letzten Jahren, derweil die Wirtschaft die Umsätze bremste, hat die Division ihre Produktlinien sorgfältig rationalisiert, unprofitable Umsätze eliminiert, die Infrastruktur reduziert und fokussiert mehr denn je auf ihre Kernprodukte.

Die Umsätze von in Kanada hergestellten Beschlägen und Hotel Schlössern werden mehrheitlich in US-Dollars verrechnet. Im Vergleich zum Vorjahr, wurden diese Resultate durch eine 10%-ige Aufwertung des Kanadischen Dollars zum US-Dollar beeinträchtigt. Trotz dieser negativen Entwicklung haben es die kanadischen Unternehmen geschafft, ihren Gewinn zu verbessern. Gegen Ende des Berichtsjahres, begann der Markt für die Hotel Systeme positive Entwicklungen aufzuzeigen.

Division Key+Ident Systems Europe – Deutliche Erholung: 3 % Umsatzplus in lokaler Währung und EBIT-Marge von 17 % im 2. Semester.

Nach einem schwachen 1. Semester belebten sich die Verkäufe der Division Key + Ident Systems Europe im 2. Halbjahr, sodass der Umsatz im Gesamtjahr um 3.1 % oder CHF 3 Mio. auf CHF 99.9 Mio. zunahm. Dazu trug die Aufwertung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken 4.2 Mio. bei. In lokaler Währung hat sich der Umsatz somit um CHF 1.2 Mio. bzw. 1.2 % zurückgebildet.

Der EBIT gab von CHF 16.5 Mio. auf 14.0 Mio. nach und drückte in der Folge die EBIT-Marge von 17 % im Vorjahr auf 14 %. Der EBIT-Rückgang ist die direkte Folge der weiteren Abwertung des US-Dollars, welche auf die Exportpreise dieser Division durchschlug.

Die positive Entwicklung im 2. Semester wurde getrieben durch eine Volumensteigerung sowie durch die im 1. Halbjahr getätigten Investitio-

nen in die Produktentwicklung und die Prozessoptimierung in der Silca Fabrik in Italien. Bezogen auf das 2. Halbjahr lag die EBIT-Marge mit 17% sogar über dem Vergleichswert der Vorjahresperiode (16.4 %).

Gestützt wurde die Erholung der Division im 2. Halbjahr auch durch die Markteinführung zweier neuer Schlüsselkopiermaschinen, welche die Verkaufserwartungen deutlich übertroffen haben.

Das revolutionär neue Transaktionskonzept für die sichere Nachschlüsselfertigung wurde an der Eisenwarenmesse in Köln im März 2004 erstmals vorgestellt und ist auf grosses Interesse des Fachhandels sowie der Industrie gestossen. Mit dieser innovativen neuen Technologie werden statt des kompletten Nachschlüssels nur die Daten zur Fertigung des Nachschlüssels über das Internet vertrieben und verkauft. Silca hat damit ein neues Zeitalter im sicheren Kopieren von Nachschlüsseln eingeleitet. Interessant an diesem Transaktionsgeschäft ist die Erfahrung, dass sie allen Partnern der Wertschöpfungskette – vom Zylinderhersteller über den Schlossfachhandel bis hin zum Konsumenten – Vorteile und Vereinfachungen bringt.

Ausblick

Nachdem die Nachfrage schon in den sechs Monaten bis Ende Juni 2004 deutlich angezogen hat, rechnen wir für das Geschäftsjahr 2004/05 (per 30. Juni 2005) mit einer stärkeren Steigerung als das Wachstum der Volkswirtschaften, in denen die Kaba Gruppe tätig ist.

Erfahrungsgemäss ermöglicht das innere Wachstum Kaba, die EBIT-Marge überproportional zu steigern. Deshalb darf auch mit einer im Vergleich zum Umsatzwachstum überproportionalen Gewinnzunahme gerechnet werden.

Verwaltungsrat beantragt höhere Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt eine Dividende von CHF 4.– je Aktie im Nennwert von CHF 10.– vor. Mit der Anhebung der beantragten Dividende um CHF 1.– trägt der Verwaltungsrat dem positiven Gewinnverlauf Rechnung und bekräftigt seine Zuversicht, dass die Kaba Gruppe von der Nachfragebelegung auf dem Sicherheitsmarkt überdurchschnittlich profitieren wird.

Die beantragte Dividende hat eine leichte Erhöhung der Ausschüttungsquote von 23.4 % auf 25.1 % des Konzerngewinns zur Folge.

Wahlen in den Verwaltungsrat

Die Amtsdauer von Karina Dubs-Kuenzle, Maurice P. Andrien und Rudolf W. Weber laufen an der ordentlichen Generalversammlung vom 26. Oktober 2004 ab. Der Verwaltungsrat beantragt ihre Wiederwahl. Ausserdem stellt der Verwaltungsrat an dieser Generalversammlung den Antrag, Rolf Dörig neu in den Verwaltungsrat zu wählen.

Rolf Dörig, Schweizer Staatsbürger, Jahrgang 1957, ist seit 2002 Chief Executive Officer der Swiss Life-Gruppe. Gleichzeitig ist er Mitglied folgender Gremien und Organisationen: Vorstandsausschuss des Schweizerischen Versicherungsverbandes, Vorstandsausschuss economiesuisse und Vorstand Zürcher Handelskammer. Rolf Dörig ist Mitglied des Verwaltungsrates der ANBE AG/Danzer Group, Baar, und leitet als Zentralpräsident den Grasshopper-Club Zürich.

Von 1986 bis 2002 war Rolf Dörig in verschiedenen Führungsfunktionen für die Credit Suisse Group tätig, zuletzt als Chairman Schweiz der Credit Suisse Group.

Er hat sein Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich als Dr. iur. abgeschlossen und das Zürcher Anwaltpatent erworben. 1995 ergänzte er seine Ausbildung an der Harvard Business School (AMP/ISMP).

Konzernerfolgsrechnung

in Mio. CHF	Konzernanhang	2003/04	%	2002/03	%
Umsatzerlöse netto	3.1	985.0	98.7	967.2	98.3
Bestandesveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		0.3	0.0	0.8	0.1
Andere betriebliche Erträge	3.2	13.0	1.3	15.8	1.6
Betriebliche Erträge		998.3	100.0	983.8	100.0
Materialaufwand	3.3	-299.9	-30.1	-300.1	-30.5
Personalaufwand	3.4	-384.8	-38.5	-379.2	-38.6
Andere betriebliche Aufwendungen	3.6	-159.5	-16.0	-159.5	-16.2
Erfolg aus Betriebstätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA)		154.1	15.4	145.0	14.7
Abschreibungen	3.5	-33.2	-3.3	-36.3	-3.7
Erfolg aus Betriebstätigkeit (EBIT)		120.9	12.1	108.7	11.0
Finanzielle Erträge	3.7	4.7	0.5	1.6	0.2
Finanzielle Aufwendungen	3.8	-37.5	-3.8	-40.7	-4.1
Erfolg aus ordentlicher Geschäftstätigkeit		88.1	8.8	69.6	7.1
Steuern	3.9	-31.3	-3.1	-23.9	-2.4
Jahresgewinn		56.8	5.7	45.7	4.7
Davon Minderheitenanteile		0.1	0.0	0.1	0.0
Jahresgewinn zuzüglich Abschreibungen; nach Steuern		90.0	9.0	82.0	8.4

Konzernbilanz Aktiven

in Mio. CHF	Konzernanhang	30.6.2004	%	30.6.2003	%
Immaterielle Anlagen	2.2	7.3	1.0	6.0	0.8
Sachanlage					
Grundstücke und Bauten		128.0	18.0	133.9	17.3
Technische Anlagen und Maschinen		50.5	7.1	56.9	7.4
Andere Anlagen		27.7	3.9	30.2	3.9
Anzahlungen; Anlagen im Bau		2.2	0.3	1.5	0.2
Total	2.2	208.4	29.3	222.5	28.8
Finanzanlagen					
Nicht konsolidierte Beteiligungen		0.0	0.0	0.1	0.0
Langfristige Darlehen und Wertschriften	2.3	7.1	1.0	8.6	1.1
Total	2.3	7.1	1.0	8.7	1.1
Total Anlagevermögen		222.8	31.3	237.2	30.7
Vorräte	2.4	183.6	25.8	195.5	25.3
Forderungen					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.5	167.8	23.5	168.9	21.8
Andere Forderungen	2.6	16.5	2.3	21.9	2.8
Rechnungsabgrenzungsposten		6.4	0.9	5.5	0.7
Total		190.7	26.7	196.3	25.3
Wertschriften	2.7	0.1	0.0	0.2	0.0
Flüssige Mittel		115.6	16.2	144.6	18.7
Total Umlaufvermögen		490.0	68.7	536.6	69.3
Total Aktiven	2.1, 5.1	712.8	100.0	773.8	100.0

Konzernbilanz Passiven

in Mio. CHF	Konzernanhang	30.6.2004	%	30.6.2003	%
Eigenkapital					
Aktienkapital		35.7	5.0	35.7	4.6
Kapitalreserven		545.1	76.5	543.7	70.3
Konzernreserven	2.9	-605.0	-84.9	-642.3	-83.0
Minderheitenanteile		0.2	0.0	0.1	0.0
Total	2.8	-24.0	-3.4	-62.8	-8.1
Rückstellungen					
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		29.8	4.2	29.0	3.7
Steuerrückstellungen		29.7	4.2	27.9	3.6
Andere Rückstellungen		101.3	14.2	98.0	12.7
Total	2.10	160.8	22.6	154.9	20.0
Langfristige Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Banken		317.2	44.5	399.4	51.6
Wandelanleihe		146.3	20.5	141.4	18.3
Andere langfristige Verbindlichkeiten		3.5	0.5	3.7	0.5
Total	2.11	467.0	65.5	544.5	70.4
Kurzfristige Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		60.8	8.5	57.8	7.4
Verbindlichkeiten gegenüber Banken		1.4	0.2	30.8	4.0
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten		33.3	4.7	35.7	4.6
Rechnungsabgrenzungsposten		13.5	1.9	12.9	1.7
Total	2.12	109.0	15.3	137.2	17.7
Total Passiven	5.1, 5.2	712.8	100.0	773.8	100.0

Konzernmittelflussrechnung

in Mio. CHF	Konzernanhang	2003/04	2002/03
Jahresgewinn		56.8	45.7
Abschreibungen		33.2	36.3
Nicht liquiditätswirksame Erfolgsposten		4.9	4.1
Veränderung Vorräte		8.0	8.4
Veränderung Forderungen		1.5	14.4
Veränderung kurzfristige Verbindlichkeiten		2.6	10.7
Veränderung Rückstellungen		7.5	3.8
Mittelherkunft aus Leistungserstellung		114.5	123.4
Investitionen/Vorfinanzierung Beteiligungen		-2.4	-2.4
Investitionen Sachanlagen		-22.1	-18.9
Investitionen Finanzanlagen		-0.4	-0.3
Investitionen immaterielle Anlagen		-3.8	-3.2
Devestitionen Sachanlagen		1.5	4.9
Devestitionen Finanzanlagen		1.9	1.2
Mittelverwendung aus Investitionsvorgängen		-25.3	-18.7
Veränderung kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		-29.4	22.0
Veränderung langfristige Verbindlichkeiten		-76.9	-55.1
Kapitalerhöhung		1.4	0.0
Gewinnausschüttungen Drittanteile		-0.1	-0.1
Gewinnausschüttungen		-10.7	-10.7
Mittelfluss aus Finanzierungsvorgängen		-115.7	-43.9
Umrechnungsdifferenzen/Konsolidierungseinflüsse		-2.6	-1.9
Veränderung flüssige Mittel; Wertschriften	4.	-29.1	58.9
Flüssige Mittel; Wertschriften			
Stand per Anfang Berichtsjahr		144.8	85.9
Stand per Ende Berichtsjahr		115.7	144.8

**Einladung zur Generalversammlung
am Dienstag, 26. Oktober 2004, 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
2003/04

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 Aktionärinnen
und Aktionäre senden wir ihnen nur
noch den Aktionärsbrief nach Hause.
Beigelegt ist wiederum eine Bestell-
karte, mit der die folgenden Publikatio-
nen angefordert werden 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, herunterladen oder bestellen.

Wir freuen uns auf die nächste
Generalversammlung, welche uns Gele-
genheit geben wird, ausführlich über
das Geschäftsjahr 2003/04 und unsere
Pläne für die Zukunft zu berichten.

Mit freundlichen Grüssen
für die Kaba Holding AG

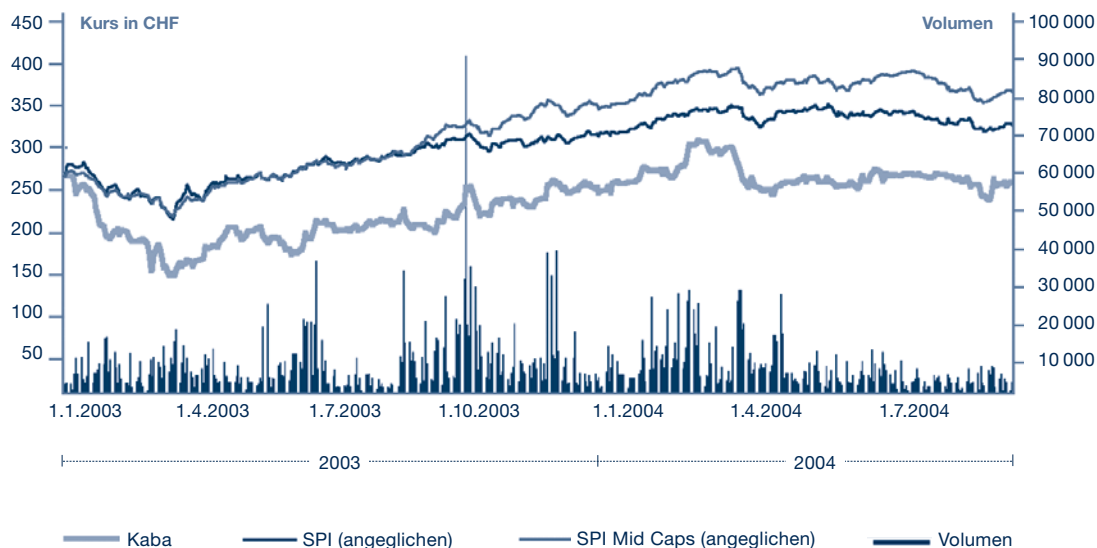


Rudolf Hauser
Präsident
des Verwaltungsrates



Ulrich Graf
Delegierter
des Verwaltungsrates
und CEO

Aktienkursverlauf



Informationen

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

März 2005 Aktionärsbrief und Medienmitteilung
zum Halbjahresabschluss per 31.12.2004

19. September 2005 Präsentation für Finanzanalysten

Montag Bilanzmedienkonferenz
Aktionärsbrief mit den Resultaten des Geschäftsjahres 2004/2005
Versand des Geschäftsberichts
Einladung zur Generalversammlung

Dienstag Generalversammlung
25. Oktober 2005, 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.

Impressum

Herausgeber/Copyright

Kaba Holding AG
Hofwisenstrasse 24
CH-8153 Rümlang
Tel. +41 44 818 90 61
Fax +41 44 818 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

