

Executive Report zum Geschäftsjahr 2014/2015 der Kaba Gruppe

1085.2

Umsatz netto in Mio. CHF

8948

Mitarbeitende (Ø)

98.9

Gewinn

5.4

Org. Wachstum in %

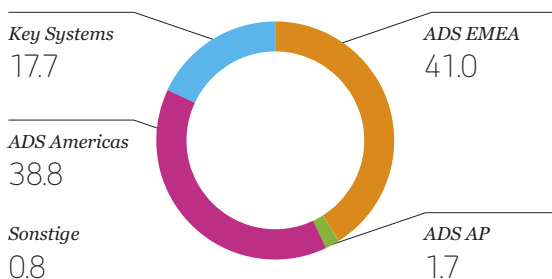


# Kennzahlen

in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.06.2015		Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)	
		%		%
Umsätze netto	1 085.2	100.0	1 003.5	100.0
<b>Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>170.2</b>	<b>15.7</b>	<b>154.5</b>	<b>15.4</b>
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	<b>145.0</b>	<b>13.3</b>	<b>130.6</b>	<b>13.0</b>
Gewinn vor Steuern	137.7	12.7	124.3	12.4
<b>Gewinn</b>	<b>98.9</b>	<b>9.1</b>	<b>91.3</b>	<b>9.1</b>
Free Cashflow (netto) vor Dividende	-38.2		36.0	
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	60.2		49.7	
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	25.6		24.0	
Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	25.6		24.0	
Börsenkapitalisierung	2 328.5		1 665.5	
Nettoverschuldung / EBITDA (Gearing)	-0.7		-0.2	

## EBITDA-Anteil nach Divisionen

in %



# 2014/2015 in Kürze

- *Milliardengrenze erneut überschritten: Umsatz um 8.1% gesteigert auf CHF 1085.2 Mio.*
- *Profitabilitätsziel leicht übertroffen: EBITDA-Marge von 15.7%*
- *Wachstumsziel erreicht: 5.4% organisches Wachstum auf Gruppenstufe*
- *Organisches Wachstum in allen vier Divisionen – ADS EMEA, ADS Americas und Key Systems steigern Profitabilität*
- *Negative Währungseinflüsse auf Umsatz von 2.4% aufgrund Aufwertung des Schweizer Fränkens im 2. Halbjahr*
- *Solide Bilanzstruktur mit hoher Nettoliquidität von CHF 121.2 Mio. und Eigenkapitalquote bei 60.2%*
- *Aktienkapitalerhöhung um 380000 Aktien vollzogen*

## Umsätze mit Dritten nach Divisionen

in %

48	49	45	ADS EMEA
10	10	12	ADS Asia Pacific
22	21	23	ADS Americas
19	19	19	Key Systems
1	1	1	Sonstige
2012/13	2013/14	2014/15	

60.2

Eigenkapital in %

12.00

Ausschüttung je Aktie in CHF

# Überaus gute Ergebnisse in ereignisreichem Jahr

## Brief an die Aktionäre

### *Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre*

Die Kaba Gruppe schliesst ein ereignisreiches Geschäftsjahr mit überaus guten Ergebnissen ab. Der konsolidierte Umsatz lag erneut bei über einer Milliarde und erreichte CHF 1085.2 Mio. In Lokalwährungen ist es uns gelungen, den Umsatz um 5.4% zu erhöhen. Mit diesem erfreulichen Resultat haben wir unser angestrebtes organisches Wachstumsziel von mindestens 5% erreicht. Alle vier Divisionen lieferten einen positiven Umsatzbeitrag: Key Systems steigerte den Umsatz in Lokalwährungen um kräftige 9.5%, Access + Data Systems (ADS) EMEA um 5.3%, ADS Asia Pacific (AP) um 6.0% und ADS Americas um 3.5%. Kaba hat im Berichtszeitraum auch ihr Profitabilitätsziel erreicht. Einschliesslich der Investitionen für den Auf- und Ausbau der Division ADS AP sowie der Integrationskosten für die 2014/2015 getätigten Akquisitionen erreichten wir eine EBITDA-Marge von 15.7%. Dies ist auch deshalb bemerkenswert, weil es uns gelungen ist, den unerwarteten währungsbedingten Preisdruck in der Schweiz zu kompensieren, der durch die starke Aufwertung des Schweizer Franken in der zweiten Hälfte unseres Geschäftsjahres ausgelöst wurde.

Ebenfalls im Berichtszeitraum konnte Kaba die Sammelklage in den USA, die auf das Jahr 2010 zurückging, endgültig in einem Vergleich beilegen. Die Einigung sieht nicht-monetäre Leistungen seitens Kaba vor, die durch entsprechende Rückstellungen aus dem Geschäftsjahr 2010/2011 voll gedeckt sind.

### *Marktposition und Wettbewerbsfähigkeit weiter gestärkt*

Kaba hat entsprechend ihrer klaren strategischen Zielsetzung ihre Marktposition durch organisches Wachstum, durch gezielte Akquisitionen und durch Investitionen in Märkte, Innovationen sowie in die Infrastruktur weiter gestärkt.

Unterstützt von einer insgesamt positiven wirtschaftlichen Entwicklung in Westeuropa und Nordamerika wuchsen die Divisionen ADS EMEA und ADS Americas erfreulich, ADS EMEA sogar schneller als der Markt. Ermutigend war auch die Entwicklung der Division ADS AP, die seit November 2014 als eigenständige Division geführt wird.

In einem sehr herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld zeigte sie ein gutes Wachstum. Die Division Key Systems konnte ihre bereits starke Position in allen Märkten weiter bemerkenswert ausbauen.



Mit der Übernahme von Keyscan Inc. haben wir bei ADS Americas das Produktportfolio um vernetzte Zutrittslösungen erweitert. Damit können wir nun auch in Nordamerika Electronic Access Control Lösungen für Geschäftskunden anbieten. Über den Kauf von Advanced Diagnostics haben wir bei Key Systems unsere Marktposition als Zulieferer für die Automobilindustrie weiter gestärkt. Mit der Übernahme der Mehrheitsbeteiligung am Joint Venture Dorsët Kaba kann ADS Asia Pacific in Indien gemäss den Marktbedürfnissen nun alles rund um die Türe aus einer Hand anbieten und über ein bereits etabliertes Distributionsnetzwerk vermarkten. Unsere erhöhten Investitionen in Innovationen beginnen sich ebenfalls auszuzahlen. So erzielten wir erste Erfolge mit unseren Mobile Access Solutions, die Zutrittsberechtigungen direkt auf mobile Geräte bringen. ADS Americas verzeichnete bei grossen Hotelketten im Berichtsjahr eine starke Nachfrage nach Pilotprojekten der neuen, Cloud-basierten Zutrittsysteme, mit denen Hotelgäste ihre Zimmertüre über ihr persönliches mobiles Gerät öffnen können.

### *Kaba im Wandel – wichtiger Meilenstein in der Unternehmensgeschichte*

Ein bedeutender Schritt für die Zukunft unseres Unternehmens war am 30. April 2015 die Ankündigung, dass Kaba und die Dorma Gruppe sich zu einem Unternehmen zusammenschliessen wollen. Am 22. Mai 2015 haben Sie, geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, diesem Zusammenschluss an der ausserordentlichen Generalversammlung mit grossem Mehr zugestimmt und damit den Weg für ein neues, vielversprechendes Kapitel in der Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens frei gemacht.

Die Verbindung der beiden Unternehmen und starken Marken schafft einen Konzern mit einem umfassenden Produkt- und Serviceangebot rund um den Zutritt zu Gebäuden und Sicherheit. Dank komplementärer Produktportfolios und Wertschöpfungsketten sowie geografischer Präsenz wird dorma + kaba zu einem der weltweit führenden gesamtheitlichen Anbieter in unserer Branche. Damit schaffen wir ein starkes Fundament für weiteres profitables Wachstum und eine nachhaltige Unternehmensentwicklung.

### *Ereignisse nach dem Bilanzstichtag*

Am 19. August 2015 hat Kaba bekannt gegeben, dass sie ihre AutoTime-Software sowie die dazugehörigen Aktivitäten an das in Chelmsford (MA/USA) ansässige Unternehmen Kronos Incorporated verkauft. Durch die Transaktion kann sich die amerikanische Tochtergesellschaft Kaba Workforce Solutions künftig vollständig auf das Kernprodukt B-COMM konzentrieren, das die Konnektivität zwischen den Kaba Zeiterfassungsterminals und den führenden ERP-Systemen sicherstellt.

Anfangs September 2015 wurde der Zusammenschluss zur dorma + kaba Holding AG vollzogen. Damit treten die Beschlüsse der ausserordentlichen Generalversammlung vom 22. Mai 2015 in Kraft. Gleichzeitig hat die Konzernleitung der dorma + kaba Gruppe ihre Arbeit aufgenommen und die Vorarbeiten zur Integration sind in die nächste Phase getreten. Wir planen, bis 1. Juli 2016 die bestehenden Organisationsstrukturen in die vorgesehenen Zielstrukturen zu überführen.

#### *Generalversammlung vom 20. Oktober 2015*

Die Generalversammlung vom 20. Oktober 2015 ist die 100. ordentliche Generalversammlung der Kaba Holding AG und gleichzeitig die 1. ordentliche Generalversammlung der dorma + kaba Holding AG.

Der Verwaltungsrat beantragt Ihnen, geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die Wiederwahl der zehn Mitglieder des Verwaltungsrats, sowie die Wahl von Ulrich Graf als Verwaltungsratspräsident der dorma + kaba Holding AG. Zudem beantragt der Verwaltungsrat die Wiederwahl von Rolf Dörig, Hans Gummert und Hans Hess in den Vergütungsausschuss. Alle Unterlagen zur Generalversammlung finden Sie unter [www.dormakaba.com/agm](http://www.dormakaba.com/agm)

#### *Dividende*

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2014/2015 eine Dividende von CHF 12.00 pro Aktie. Dies entspricht einer Ausschüttungsrate von 50.9% des konsolidierten Reingewinns der Kaba Holding AG per Jahresabschluss 30. Juni 2015.

*«Mit dem Zusammenschluss zur dorma + kaba Gruppe legen wir ein starkes Fundament für unsere Zukunft – davon profitieren alle unsere Anspruchsgruppen.»*

#### *Dank*

Wir danken Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die Verbundenheit mit unserem Unternehmen. Unseren Kunden und Geschäftspartnern danken wir für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit bedanken wir uns herzlich für den ausgezeichneten Einsatz, den sie täglich leisten. Auch in Zukunft werden wir uns mit grossem Engagement für eine erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Unternehmens einsetzen und freuen uns darauf, mit Ihnen allen das nächste Kapitel in unserer Erfolgsgeschichte als dorma + kaba Gruppe aufschlagen zu können. Die Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft halten wir in unseren Händen.

Mit freundlichen Grüssen



Ulrich Graf, Präsident  
des Verwaltungsrats



Riet Cadonau,  
CEO

# Strategische Ausrichtung stärken

## Nachhaltigkeit

*Nachhaltigkeit bedeutet für Kaba, im Sinne künftiger Generationen verantwortungsvoll zu handeln – auf wirtschaftlicher, ökologischer und sozialer Ebene. Dafür steht die über 150-jährige Erfolgsgeschichte des Unternehmens.*

### *Strategische Ausrichtung stärken*

Kaba legt zum dritten Mal einen Nachhaltigkeitsbericht gemäss dem Standard der Global Reporting Initiative (GRI) vor. Die 2013 initiierte systematische Erhebung von Umwelt- und Sozialdaten hat einen Lernprozess beschleunigt, der nun erste Resultate zeigt: Eine Mehrheit der Produktionsstätten der Kaba Gruppe hat als Reaktion auf das gruppenweite Nachhaltigkeitsprojekt im vergangenen Geschäftsjahr Energiesparmassnahmen definiert und mit deren Umsetzung begonnen. Daneben haben wir begonnen, den Verhaltenskodex für Lieferanten erfolgreich auszurollen. Dies folgte aus der Erkenntnis, dass die Kaba Gruppe neben den verschiedenen lokalen Initiativen auch vermehrt auf Gruppenstufe Impulse geben muss. Dieser Weg wird konsequent weiterbeschritten: Mit der Umstellung auf die neue Generation der GRI-Reporting-Richtlinien sollen die Nachhaltigkeitsbemühungen im neuen Geschäftsjahr aus der Perspektive der neu geschaffenen dorma + kaba Gruppe stärker

strategisch ausgerichtet werden. Auf dieser Basis sollen gruppenweite Massnahmen bestimmt werden. Auch das Score im Carbon Disclosure Project (CDP) konnte nochmals deutlich verbessert werden und Kaba unterstützt weiterhin die zehn Prinzipien des United Nations Global Compact (UNGC).

*«Das systematische Nachhaltigkeitsreporting hat mit der Umsetzung von Energiesparmassnahmen zu ersten messbaren Resultaten geführt.»*

### *Nachhaltige Entwicklung*

Die im vergangenen Geschäftsjahr definierten und zum Teil bereits umgesetzten Energiesparmassnahmen umfassten neben dem Wechsel auf LED-Leuchten die Nutzung von Abwärme oder ganzheitliche Energieeffizienzanalysen mit anschliessendem Massnahmenkatalog. Dabei konnten im zurückliegenden Geschäftsjahr über 1400 MWh Energie eingespart werden, was dem durchschnittlichen jährlichen Stromverbrauch von 300 europäischen Haushalten entspricht.

→ [www.kaba.com/sustainability](http://www.kaba.com/sustainability)



# Verwaltungsrat und Konzernleitung

per 30. Juni 2015



1 Ulrich Graf, Präsident

*Präsident Nominationsausschuss*

2 Rolf Dörig, Vizepräsident

*Präsident Vergütungsausschuss,  
Mitglied Prüfungs- und Nominationsausschuss*

3 Elton SK Chiu

4 Daniel Daeniker *Präsident Prüfungsausschuss*

5 Karina Dubs-Kuenzle

6 John Heppner

7 Hans Hess *Mitglied Prüfungs-, Nominations-  
und Vergütungsausschuss*

8 Thomas Pleines *Mitglied Vergütungsausschuss*



1 Riet Cadonau *Chief Executive Officer*

2 Beat Malacarne *Chief Financial Officer*

3 Roberto Gaspari *COO ADS EMEA*

4 Andreas Häberli *Chief Technology Officer*

5 Michael Kincaid *COO ADS Americas*

6 Jim-Heng Lee *COO ADS Asia Pacific*

7 Hans-Jürg Roth *Chief of Staff*

8 Stefano Zocca *COO Key Systems*

# Erfolgsgeschichte: Kaba schlägt *neues Kapitel* auf

## Zum Geschäftsjahr

### *Riet Cadonau, wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2014/2015?*

Mit den Ergebnissen bin ich wirklich zufrieden. Wir haben sowohl unsere operativen als auch unsere strategischen Ziele erreicht. Nach einem äusserst guten ersten Halbjahr hatten wir unser Umsatzziel eines organischen Wachstums von ursprünglich 3–5% auf mindestens 5% angehoben. Dieses Ziel haben wir erreicht – Kaba ist im Berichtsjahr organisch um 5.4% gewachsen.

Hinsichtlich der Profitabilität hatten wir eine EBITDA-Marge von 15.5% angestrebt, diesen Wert haben wir mit 15.7% leicht übertroffen. Strategisch hatten wir uns zum Ziel gesetzt, ADS EMEA und ADS AP als jeweils eigenständige Divisionen zu führen und ADS AP mit gezielten Massnahmen auf- und auszubauen. Wir haben echte Fortschritte erzielt. Ausserdem haben wir mit gezielten Akquisitionen sowohl geografisch als auch technologisch unsere Marktposition gestärkt.

### *Mit der Aufteilung von ADS EMEA/AP in zwei Divisionen waren bestimmte Erwartungen verbunden. Wie sieht Ihr Fazit am Ende des Geschäftsjahres 2014/2015 aus?*

Für uns war es vor allem wichtig, dass wir mit der Schaffung der Division ADS AP unseren Fokus auf die Wachstumsmärkte Asiens verstärken können. Seit November 2014 wird

ADS AP von einem sehr erfahrenen lokalen Management-Team geführt und die Pläne zur Steigerung des Wachstums und der Effizienz werden zielstrebig umgesetzt. Erste positive Resultate lassen sich bereits feststellen.

Das organische Wachstum von ADS AP liegt bei 6.0%, zudem ist der Umsatzanteil am Gesamtumsatz der Gruppe leicht gestiegen. Hinsichtlich der Profitabilität gibt es noch viel zu tun.

ADS EMEA ist im Berichtszeitraum schneller als der Markt gewachsen und die Investitionen in die Infrastruktur zeigen erste Wirkungen hinsichtlich der Profitabilität. Diese Entwicklung ist sehr zufriedenstellend.

### *Welches waren die grössten Herausforderungen im Berichtszeitraum?*

Wir haben im Wesentlichen aus drei Richtungen Gegenwind erhalten. Während unsere Geschäftsaktivitäten in Nordamerika und weitgehend auch in Westeuropa von einer sich belebenden Konjunktur unterstützt wurden, erwies sich die erhoffte Konjunkturerholung in Indien als sehr zögerlich. Im wachstumsverwöhnten China hat sich die Konjunkturdynamik auf die tiefsten Wachstumsraten seit rund 25 Jahren abgeschwächt. Diese beiden Faktoren haben die Rahmenbedingungen für die neu formierte Division ADS AP erschwert.

In der Schweiz erhielten wir im zweiten Halbjahr Gegenwind durch die Aufhebung des Mindestkurses gegenüber dem Euro Mitte Januar 2015. Die starke Aufwertung des Schweizer Frankens führte zu einem unerwartet kräftigen Preisdruck.

In den vergangenen Jahren haben wir erheblich in der Schweiz investiert. So zum Beispiel haben wir einen Teil der Wertschöpfungskette per Ende Berichtszeitraum internalisiert und mit den Investitionen in den Modular-Zylinder einerseits den Automatisierungsgrad unseres Werks in Wetzikon erhöht und andererseits ein innovatives Produkt auf den Markt gebracht. Dank dieser Investitionen konnten wir den Preisdruck kompensieren und unsere Margen halten.

#### *Kaba investiert substanziell in Innovationen. Welches sind die wichtigsten Highlights?*

Ein echtes Highlight sind die mobilen Zutrittssysteme von Kaba, die wir mit grossem Erfolg in der Hotelindustrie installieren. Um nur zwei wichtige Referenzprojekte zu nennen: Wir haben in diesem Jahr unter anderem das «The Cromwell» in Las Vegas und das «Woodlands Resort & Conference Center» in Houston mit unseren Mobile Access Lösungen ausgerüstet. In den Hotelzimmern sind Cloud-basierte Kaba Schlösser im operativen Einsatz, die es den Gästen ermöglichen, ihr Zimmer über ihr persönliches Mobiltelefon zu öffnen. Durch die Verwendung von Bluetooth Low Energy werden sowohl iOS-Geräte (einschliesslich der Apple Watch) als auch Android-Geräte unterstützt. Ausserdem sind wir mit Icepat AG, einer Inhaberin von zukunftsweisenden Patenten im Bereich Mobile Access Solutions, einen Lizenzvertrag eingegangen, mit dem eine breite Markteinführung unserer Lösungen möglich wird.

Aber auch in anderen Bereichen haben wir attraktive Produkte auf den Markt gebracht oder in der Pipeline. Mehr dazu lesen Sie auf Seite 9.

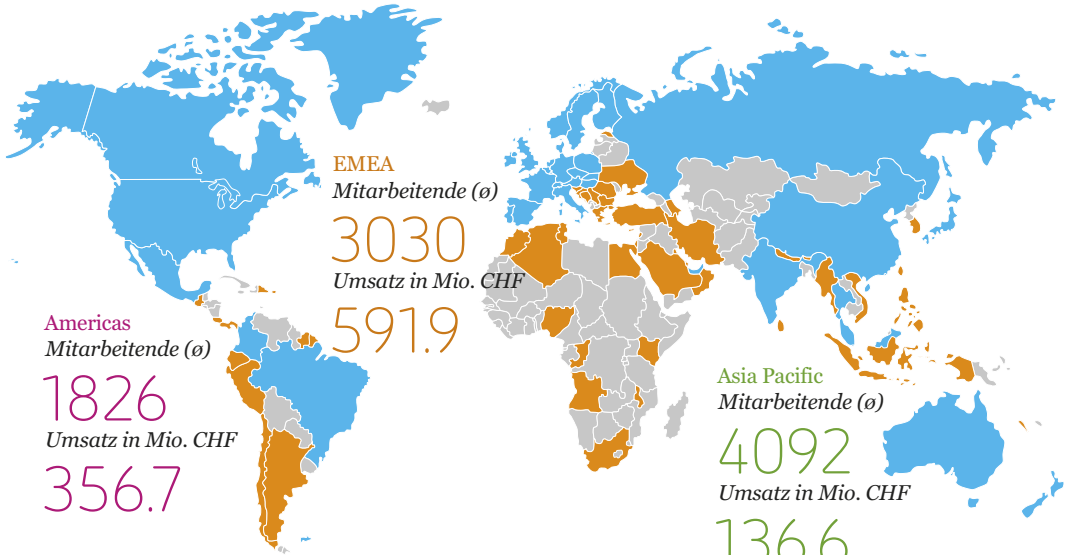
#### *Für Kaba beginnt eine neue Ära. Wie sieht die Zukunft aus und welche Ziele haben Sie sich für die nächsten 12 Monate gesetzt?*

Am 30. April 2015 haben wir den Zusammenschluss von Dorma und Kaba angekündigt. Die technologische Kompetenz, die Produkte sowie die Vertriebskanäle beider Unternehmen ergänzen sich weitgehend und dem kombinierten Unternehmen erschliesst sich erhebliches zusätzliches Wachstumspotenzial. dorma + kaba wird mit der verstärkten geografischen Präsenz die weltweite Expansion des Unternehmens beschleunigen können. Der Vollzug des Zusammenschlusses zu dorma + kaba hat anfangs September 2015 stattgefunden. Wir haben uns für das erste Jahr des Integrationsprozesses zum Ziel gesetzt, unter Berücksichtigung der Kunden- und Marktbedürfnisse und der definierten Synergiezielsetzungen die bestehenden Organisationsstrukturen in regionen- bzw. landesspezifischen Phasenmodellen bis voraussichtlich zum 1. Juli 2016 in die vorgesehenen Endstrukturen zu überführen.

Für den Integrationsprozess sehen wir drei Jahre vor. Mit Erreichen der vollen Synergien im vierten Jahr strebt dorma + kaba ein Umsatzwachstum in Lokalwährungen von 6 bis 7% pro Jahr an (inkl. Umsatzsynergien) und eine EBITDA-Marge von 18%.

→ [www.dormakaba.com/webcast](http://www.dormakaba.com/webcast)

# Kaba weltweit



Americas  
Mitarbeitende (ø)  
1826  
Umsatz in Mio. CHF  
356.7

## Americas

- Ausgezeichnete Nachfrage nach mobilen Zutrittslösungen für Hotels
- Akquisition von Keyscan schliesst Lücke in Zutrittskontroll-Portfolio
- Key Systems gewinnt erneut Marktanteile in südamerikanischen Wachstumsmärkten

EMEA  
Mitarbeitende (ø)  
3030  
Umsatz in Mio. CHF  
591.9

## EMEA

- ADS gewinnt Marktanteile in Kernmärkten wie DACH und Nordeuropa
- Attraktive Produktpipeline und -einführungen
- Key Systems: Akquisition von Advanced Diagnostics verstärkt Position im Automotive-Sektor

Asia Pacific  
Mitarbeitende (ø)  
4092  
Umsatz in Mio. CHF  
136.6

## Asia Pacific

- Eigenständige Division ADS Asia Pacific geschaffen
- Weiterer Aufbau der Pipeline mit lokalen Produkten dank Mehrheit an Dorsët Kaba
- Key Systems: Marktposition weiter gestärkt

- Kaba durch Tochtergesellschaft vertreten
- 2014/2015: Kaba Produkte verkauft via lokale Verkaufsbüros, externe Partner oder internationale Verkaufseinheiten

# Mehrwert über Innovation

## Produkte

*Elektronische und Software-basierte Lösungen, Vernetzung, Mobile Access: Stichworte zu den zahlreichen Innovationen mit Mehrwert für den Kunden, der über Sicherheit hinausgeht.*

Ein Meilenstein war die erfolgreiche Einführung von Mobile Access Lösungen in renommierten Hotels in den USA, wie im «The Cromwell» (Las Vegas). Den hohen Sicherheitsanforderungen entsprechend können Zutrittsberechtigungen digital verwaltet und teilweise automatisiert an Mobilgeräte des Gasts verschickt werden (Mobiltelefon, Tablet, Smart Watch). Dieser kann sich das Check-in am Empfang ersparen. Das Hotel bietet ein einzigartiges Gasterlebnis und bindet die Gäste an sich sowie in das elektronische Kundenmanagement-System ein – eine Win-win-Situation.

Mit der integrierten Lösung Kaba Electronic Access Control Management für SAP-Anwender verschmelzen Zutrittsmanagement und ERP-Systeme. Zutrittsrechte werden automatisiert anhand der Rolle des Mitarbeiters (Standort, Qualifikation etc.) vergeben. Die Zutrittskomponenten kommunizieren direkt mit dem SAP-System. Das ist sicher, modern und spart Kosten wie auch Aufwand für die Anwenderfirma.

Ein weiteres Highlight: Mit der neuen Generation der Wireless-Produkte integrieren Kun-

den in Europa elektronische Schliesskomponenten basierend auf Kaba Zutrittsmanagementlösungen ganz einfach per Funk in ihre Systeme. Die Konfigurierung vor Ort entfällt ebenso wie die Verkabelung – dadurch fallen bei höherem Benutzerkomfort geringere Kosten an.

Im asiatischen Raum wurden verschiedene digitale Türschlösser erfolgreich lanciert. Zum einen eine hochwertige Produktlinie mit fortgeschrittenen und besonders anwenderfreundlichen Funktionen wie Mehrfach-Verschliessmethoden oder Fernbedienung. Zum anderen eine kosteneffiziente Produktlinie für den mittelpreisigen Immobilienmarkt. Beide Produktlinien zeichnen sich durch hohe Zuverlässigkeit und ausserordentliche Eigenschaften aus, so beispielsweise besondere Vielseitigkeit und attraktives Design beziehungsweise spezielle Oberflächenbearbeitung.

Auch Key Systems setzt auf Service für drahtlose Technologien. Das neu lancierte System Air4 reproduziert die meisten der marktüblichen Funkfernbedienungen für den Hausgebrauch (Garagentore, Schranken etc.). Spezialisierte Schlüsseldienste und Fachhändler bieten Kunden damit ein modernes Produkt an, das Design, Technologie und funktionellen Komfort ideal kombiniert.

→ *Kundenmagazin Security Update*

# Profitabilität verbessert

## Division Access+Data Systems (ADS) EMEA

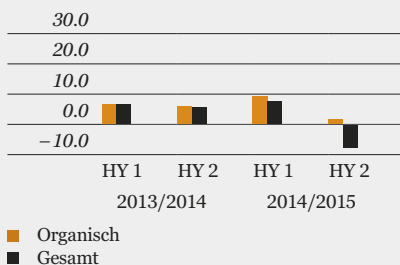
### Umsatz mit Dritten nach Divisionen

in %



### Organisches und Gesamt-Wachstum

in %



### Operative Entwicklung

ADS EMEA ist weiter auf Wachstumskurs und schliesst das Geschäftsjahr 2014/2015 mit bemerkenswert guten Resultaten ab.

In Lokalwährungen konnte die Division ihren Umsatz um gute 5.3% steigern (umgerechnet CHF 25.2 Mio.). Das Wachstum wurde jedoch durch negative Währungseffekte aufgrund des starken Schweizer Frankens neutralisiert (-5.1%, umgerechnet CHF -25.5 Mio.). Dieser hat sich seit der Aufhebung des Mindestkurses im Januar 2015 bis zur Jahresmitte 2015 um durchschnittlich rund 13.8% gegenüber dem Euro aufgewertet. Dementsprechend resultiert für das Gesamtgeschäftsjahr ein konsolidierter Umsatz auf Vorjahresniveau in Höhe von CHF 499.2 Mio.

Hinsichtlich der Profitabilität weist ADS EMEA ein erfreuliches Resultat aus. Besonders hervorzuheben ist, dass es in der Schweiz gelungen ist, trotz der Aufwertung des Schweizer Frankens die operativen Margen zu halten. Dank der getätigten Investitionen zur Internalisierung eines Teils der Wertschöpfungskette sowie in die Produktinnovation konnte der erhöhte Preisdruck kompensiert werden. Die Division steigerte das EBITDA auf CHF 82.9 Mio. (Vorjahr: CHF 81.5 Mio.),

wobei sich die EBITDA-Marge auf 16.6 % erhöhte (Vorjahr: 16.3 %).

*Marktentwicklung*

ADS EMEA ist im Berichtsjahr organisch erneut stärker als der Gesamtmarkt gewachsen. Vor allem die Absatzmärkte in Westeuropa zeigten bei lokal unterschiedlicher Dynamik eine positive Entwicklung. Besonders erfreulich war das Wachstum in der DACH-Region und in Nordeuropa. In Südeuropa haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verbessert, die Investitionsbereitschaft hat spürbar zugenommen und die Märkte zeigten eine positive Entwicklung, während die Geschäftstätigkeit in Osteuropa sehr verhalten war.

Der Bereich Physical Access Systems (physische Zutrittssysteme) verbuchte einen sehr erfreulichen Geschäftsgang. Auch das Geschäft mit Schliesszylindern (Cylinders + Locks) sowie

Zutrittskontrolle und Zeiterfassung (Access + Workforce Management) entwickelte sich sehr gut.

*«Bemerkenswert gutes organisches Wachstum von Währungseinflüssen neutralisiert»*

*Ausblick*

Kaba hat in den vergangenen Jahren erheblich in den Marktaufbau, in Innovation und Infrastruktur investiert. Diese Investitionen haben begonnen sich auszuzahlen. Angesichts ihrer starken Marktposition in Europa erwartet Kaba, im Geschäftsjahr 2015/2016 von weiterem wirtschaftlichem Wachstum in dieser Region profitieren zu können. Zusätzlich zum Umsatzwachstum (in Lokalwährungen) fokussiert Kaba auf eine anhaltende Verbesserung der Profitabilität.

# Kennzahlen

in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.06.2015		Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)		Veränderung zum Vorjahr
		in %		in %	in %
<b>Divisionsumsätze, gesamt</b>	<b>499.2</b>		<b>499.5</b>		<b>-0.1</b>
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>82.9</b>		<b>81.5</b>		<b>1.7</b>
in % des Divisionsumsatzes	16.6		16.3		
Betriebsergebnis (EBIT)	70.6		69.6		1.6
in % des Divisionsumsatzes	14.2		13.9		
Veränderung des Divisionsumsatzes	-0.3	-0.1	28.2	5.9	
Davon durch Währungsumrechnung bedingt	-25.5	-5.1	0.0	0.0	
Davon durch Akquisitionen (Verkäufe) bedingt	0.0	0.0	0.0	0.0	
Internes Wachstum des Divisionsumsatzes, währungsbereinigt	25.2	5.3	28.2	6.0	
Durchschnittlicher Personalbestand	2430		2377		2.2

# Trendwende eingeleitet

## Division Access+Data Systems (ADS) AP

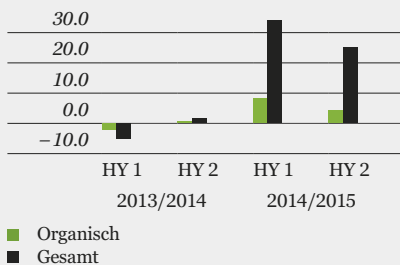
### Umsatz mit Dritten nach Divisionen

in %



### Organisches und Gesamt-Wachstum

in %



Die Division ADS Asia Pacific wird seit November 2014 als eigenständige Division geführt. Im Berichtsjahr setzte das neue lokale Management-Team zielstrebig die Pläne zur Wachstums- und Effizienzsteigerung weiter um. Bereits in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres sind erste Anzeichen einer Trendwende zu erkennen.

### Operative Entwicklung

ADS AP steigerte den konsolidierten Umsatz um 29.4% auf CHF 144.9 Mio. (Vorjahr: CHF 112.0 Mio.). Währungseffekte beliefen sich auf 1.3% (umgerechnet CHF 1.5 Mio.). Akquisitionseffekte haben 21.7% zum Umsatz beigetragen (umgerechnet CHF 24.6 Mio.). In Lokalwährungen konnte der Umsatz um gute 6.0% gesteigert werden (umgerechnet CHF 6.8 Mio.).

Das EBITDA erreichte CHF 3.4 Mio. (Vorjahr: CHF 4.3 Mio.), was einer EBITDA-Marge von 2.3% entspricht (Vorjahr: 3.8%). Zudem wurde das Ziel erreicht, das Geschäftsjahr mit einem Break-even-Ergebnis (EBIT) abzuschliessen. Die Profitabilitätsentwicklung ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die operative Effizienz trotz erster Verbesserungen nicht zufriedenstellend ist. Zudem belasteten die Investitionen zum Aufbau der



Division die Profitabilität. Die volle positive Wirkung der Massnahmen zur Umsatz- und Effizienzsteigerung, um mittelfristig das Potenzial der Region besser nutzen zu können, wird sich in den nächsten Jahren entfalten.

### Marktentwicklung

Das Marktumfeld war für die Division im Berichtszeitraum ausgesprochen herausfordernd. In Indien zeichnet sich kaum eine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Die chinesische Konjunktur wächst so langsam wie seit 25 Jahren nicht mehr und der Abwärtstrend in der Bauindustrie hielt im Berichtszeitraum unvermindert an. Hier war insbesondere der Wohnungsbau betroffen.

Die Division hat sich in diesem äusserst anspruchsvollen Marktumfeld gegenüber ihren Wettbewerbern dennoch behaupten können und im Geschäftskunden-Bereich ein gutes Wachstum erzielt.

Mit der Erhöhung der Beteiligung am Joint Venture Dorsët Kaba von 49 % auf 74 % Ende Juli 2014 sowie dem damit verbundenen Erwerb von drei weiteren verwandten Unternehmen hat die Division ihre Präsenz in Indien verstärkt. Dorsët Kaba hat trotz dem schwierigen indischen Markt positiv zum Geschäftsergebnis beigetragen.

### «Resultate im Rahmen der Erwartungen»

#### Ausblick

In Asien wird Kaba die eingeleiteten Massnahmen zur Wachstums- und Effizienzsteigerung weiter zügig umsetzen, um von positiven Impulsen, die mittelfristig im Zusammenhang mit der anhaltenden Urbanisierung zu erwarten sind, profitieren zu können. Ziel ist es, die Marktposition zu stärken und über weiteres Umsatzwachstum auszubauen; daneben gilt es, die operative Effizienz und schliesslich die Profitabilität nachhaltig zu verbessern.

## Kennzahlen

in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.06.2015		Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)		Veränderung zum Vorjahr in %
		in %		in %	
<b>Divisionsumsätze, gesamt</b>	<b>144.9</b>		<b>112.0</b>		<b>29.4</b>
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>3.4</b>		<b>4.3</b>		<b>-22.0</b>
in % des Divisionsumsatzes	2.3		3.8		
Betriebsergebnis (EBIT)	0.6		1.6		-63.1
in % des Divisionsumsatzes	0.4		1.4		
Veränderung des Divisionsumsatzes	32.9	29.4	-2.1	-1.9	
Davon durch Währungsumrechnung bedingt	1.5	1.3	-8.2	-7.2	
Davon durch Akquisitionen (Verkäufe) bedingt	24.6	21.7	7.2	6.3	
Internes Wachstum des Divisions- umsatzes, währungsbereinigt	6.8	6.0	-1.1	-1.0	
Durchschnittlicher Personalbestand	3 664		2 832		29.4

# Kräftiges Umsatzwachstum

## Division Access+Data Systems (ADS) Americas

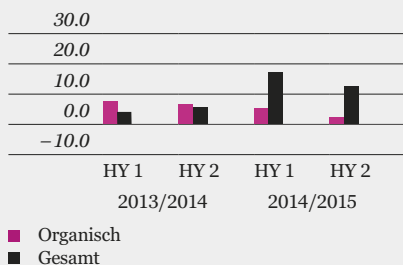
### Umsatz mit Dritten nach Divisionen

in %



### Organisches und Gesamt-Wachstum

in %



### Operative Entwicklung

ADS Americas erzielte im Geschäftsjahr 2014/2015 erfreulich positive Resultate. Der konsolidierte Umsatz konnte um 14.6% auf CHF 267.0 Mio. gesteigert werden (Vorjahr: CHF 232.9 Mio.). Währungseffekte beeinflussten den Umsatz positiv um 2.0% (umgerechnet CHF 4.7 Mio.), während Akquisitionseffekte 8.9% (umgerechnet CHF 21.2 Mio.) beitrugen. In Lokalwährungen war ein Umsatzplus von 3.5% zu verzeichnen (umgerechnet CHF 8.2 Mio.).

Die Division lieferte in Bezug auf Profitabilität ein sehr gutes Resultat, dies trotz Veränderungen im Produktmix und Integrationskosten für Akquisitionen. Das EBITDA stieg im Berichtsjahr um CHF 14.4 Mio. auf CHF 78.5 Mio. (Vorjahr: CHF 64.1 Mio.). Die EBITDA-Marge erreichte sehr gute 29.4% (Vorjahr: 27.5%).

## Marktentwicklung

In Nordamerika profitierte die Division von der insgesamt guten konjunkturellen Entwicklung. Besonders der Bereich Hotellschliesssysteme erfreute sich während des gesamten Geschäftsjahres einer dynamischen Nachfrage. Zudem führte die anhaltend hohe Investitionsbereitschaft grosser Hotelketten, vor allem bei Erneuerungsinvestitionen, zu einer sehr erfreulichen Nachfrageentwicklung bei den neuen mobilen Zutrittssystemen (Kaba Mobile Access Solutions). Die Nachfrage nach Drucktastenschlössern und elektronischen Schlössern für Wohnüberbauungen zeigte ebenfalls ein gutes Wachstum. Demgegenüber verlief das Geschäft mit Hochsicherheitsschlössern (Safe Locks) nur verhalten.

Mit der Übernahme von Keyscan Inc., einer kanadischen Spezialistin für Networked Access Control Lösungen, im November 2014 hat Kaba ihr Leistungsangebot und damit ihre Marktposition im nordamerikanischen Markt weiter gestärkt. Keyscan lieferte bereits im Berichtszeitraum einen positiven Gewinnbeitrag zur Gesamtperformance der Division.

«Hohe Profitabilität  
weiter gesteigert»

## Ausblick

Im Geschäftsjahr 2015/2016 wird sich Kaba zusätzlich zum Umsatzwachstum weiter auf die operationale Effizienz konzentrieren. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Intensivierung der Marktbearbeitung für den Einsatz der neuen Kaba Mobile Access Solutions.

## Kennzahlen

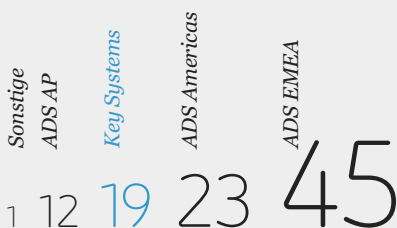
in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.06.2015		Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)		Veränderung zum Vorjahr in %
		in %		in %	
<b>Divisionsumsätze, gesamt</b>	<b>267.0</b>		<b>232.9</b>		<b>14.6</b>
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>78.5</b>		<b>64.1</b>		<b>22.5</b>
in % des Divisionsumsatzes	29.4		27.5		
Betriebsergebnis (EBIT)	75.9		61.9		22.5
in % des Divisionsumsatzes	28.4		26.6		
Veränderung des Divisionsumsatzes	34.1	14.6	11.0	4.6	
Davon durch Währungsumrechnung bedingt	4.7	2.0	-10.3	-4.3	
Davon durch Akquisitionen (Verkäufe) bedingt	21.2	8.9	5.7	2.6	
Internes Wachstum des Divisions- umsatzes, währungsbereinigt	8.2	3.5	15.6	7.0	
Durchschnittlicher Personalbestand	1 201		1 002		19.9

# Sehr gutes organisches Wachstum

## Division Key Systems

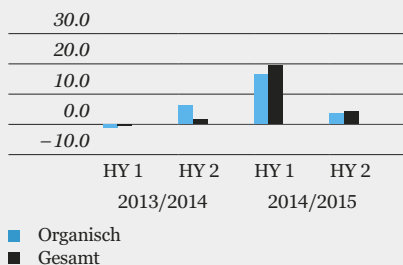
### Umsatz mit Dritten nach Divisionen

in %



### Organisches und Gesamt-Wachstum

in %



### Operative Entwicklung

Key Systems schliesst das Geschäftsjahr 2014/2015 erneut mit ausgezeichneten Ergebnissen ab. Der konsolidierte Umsatz konnte um 10.9% auf CHF 209.3 Mio. gesteigert werden (Vorjahr: CHF 188.7 Mio.). Dabei beeinflussten Währungseffekte den Umsatz negativ um -2.2% (umgerechnet CHF -4.1 Mio.). Akquisitionen trugen 3.8% zum Umsatzwachstum bei (umgerechnet CHF 7.1 Mio.). In Lokalwährungen verzeichnete die Division einen Anstieg um sehr gute 9.5% (umgerechnet CHF 17.6 Mio.). Key Systems hat auch im Geschäftsjahr 2014/2015 ihre Kostenführerschaft behaupten können und erzielte hinsichtlich der Profitabilität erneut ein sehr starkes Resultat. Das EBITDA stieg um CHF 4.0 Mio. auf CHF 35.8 Mio. (Vorjahr: CHF 31.8 Mio.). Die EBITDA-Marge, die für ein Volumengeschäft bereits erfreulich hoch lag, konnte abermals verbessert werden und stieg auf 17.1% (Vorjahr: 16.8%).

### Marktentwicklung

Key Systems verzeichnete auf fast allen Absatzmärkten eine spürbar verbesserte Nachfragedynamik. Die Division verbuchte sowohl in Nordamerika als auch in nahezu

allen etablierten Märkten Europas einen erfreulichen Geschäftsgang. Zudem ist es Key Systems gelungen, in den meisten Wachstumsmärkten Südamerikas und in Asien ein sehr gutes Umsatzwachstum zu erzielen, die Marktposition weiter auszubauen und zusätzliche Marktanteile zu gewinnen. Key Systems profitierte zu Beginn des Geschäftsjahres von einem aussergewöhnlich starken Nachfrageboom im Automotive-Bereich (OEM), der sich erwartungsgemäss in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres nicht im gleichen Ausmass fortsetzte. Die erfolgreiche Markteinführung der Schlüsselfräsmaschine Futura hingegen lieferte während des gesamten Geschäftsjahres einen sehr positiven Beitrag zum Gesamtergebnis der Division.

Mit der Übernahme von Advanced Diagnostics, einer Spezialistin für die Entwicklung von Programmiergeräten für die Automobilindustrie, im November 2014 hat die Division ihre Position im Bereich Automotive signifikant gestärkt. Advanced Diagnostics lieferte bereits im Berichtszeitraum einen positiven Gewinnbeitrag zur Gesamtpformance der Division.

## «Hohe Marge erneut verbessert»

### Ausblick

In den vergangenen Jahren hat Key Systems mit grossem Erfolg ihre Kostenführerschaft (d.h. operationale Exzellenz entlang der ganzen Wertschöpfungskette) behaupten und ihre Marktposition stärken können. Diese erfolgreiche Strategie wird Kaba auch im Geschäftsjahr 2015/2016 fortsetzen und sich auf den Ausbau der Marktpräsenz vor allem in den Wachstumsregionen konzentrieren.

## Kennzahlen

in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.06.2015		Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)		Veränderung zum Vorjahr in %
		in %		in %	
<b>Divisionsumsätze, gesamt</b>	<b>209.3</b>		<b>188.7</b>		<b>10.9</b>
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>35.8</b>		<b>31.8</b>		<b>12.7</b>
in % des Divisionsumsatzes	17.1		16.8		
Betriebsergebnis (EBIT)	30.8		27.2		13.4
in % des Divisionsumsatzes	14.7		14.4		
Veränderung des Divisionsumsatzes	20.6	10.9	2.5	1.4	
Davon durch Währungsumrechnung bedingt	-4.1	-2.2	-4.9	-2.7	
Davon durch Akquisitionen (Verkäufe) bedingt	7.1	3.8	2.2	1.2	
Internes Wachstum des Divisions- umsatzes, währungsbereinigt	17.6	9.5	5.2	2.8	
Durchschnittlicher Personalbestand	1545		1418		8.9

# Zielvorgaben erreicht – Konzernergebnis gesteigert

## Finanzkommentar

### *Umsatz: Organisches Wachstum von 5.4%*

Kaba steigerte den konsolidierten Umsatz im Berichtsjahr um bemerkenswerte 8.1% auf CHF 1085.2 Mio. (Vorjahr: CHF 1003.5 Mio.), wobei –2.4% (umgerechnet CHF –23.7 Mio.) an negativen Translationseffekten zu verzeichnen waren. Akquisitionseffekte haben 5.4% zum Umsatzwachstum beigetragen (umgerechnet CHF 52.9 Mio.). In Lokalwährungen ist der Umsatz um 5.4% gewachsen (umgerechnet CHF 52.5 Mio.).

### *Profitabilität: EBITDA-Marge von 15.7%*

Kaba steigerte das EBITDA um 10.2% auf CHF 170.2 Mio. (Vorjahr: CHF 154.5 Mio.). Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 15.7% (Vorjahr: 15.4%). Somit wurde die angestrebte Zielsetzung, die EBITDA-Marge auf Vorjahresniveau zu halten, leicht übertroffen.

Das EBIT erreichte CHF 145.0 Mio. (Vorjahr: CHF 130.6 Mio.), mit einer verbesserten EBIT-Marge von 13.3% (Vorjahr: 13.0%).

### *Finanzergebnis und Steuern*

Das Finanzergebnis erreichte CHF –7.3 Mio (Vorjahr: CHF –6.3 Mio.). Diese Veränderung ist im Wesentlichen auf die Finanzierung von drei Akquisitionen zurückzuführen.

In einigen Ländern mit höherer Steuerquote konnte der Gewinn gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert werden. Aufgrund dessen und aufgrund des auf Konzernstufe höheren Gewinns vor Steuern belief sich der Steuer- aufwand auf insgesamt CHF 38.8 Mio. (Vorjahr: CHF 33.0 Mio.). Dies entspricht einer Steuerquote von 28.2% (Vorjahr: 26.5%).

### *Konzernergebnis*

Das Konzernergebnis stieg um 8.3% auf CHF 98.9 Mio. (Vorjahr: CHF 91.3 Mio.). Der Gewinn pro Aktie erhöhte sich trotz der vollzogenen Kapitalerhöhung auf CHF 25.6 (Vorjahr: CHF 24.0).

### *Starke Bilanz*

Kaba schliesst das Berichtsjahr mit einer starken Bilanz ab. Per Bilanzstichtag 30. Juni 2015 belief sich die Bilanzsumme auf CHF 734.3 Mio. (30. Juni 2014: CHF 650.9 Mio.). Die flüssigen Mittel stiegen auf CHF 142.5 Mio. (Vorjahr: CHF 80.5 Mio.). Die Verbindlichkeiten beliefen sich insgesamt auf CHF 292.2 Mio. (Vorjahr: CHF 327.6 Mio.), die Finanzverbindlichkeiten reduzierten sich aufgrund von Kreditrückzahlungen und eines verbesserten Einsatzes der flüssigen Mittel auf CHF 21.3 Mio. (Vorjahr: CHF 45.1 Mio.).

Per 30. Juni 2015 weist Kaba eine Netto-liquidität von CHF 121.2 Mio. (30. Juni 2014: CHF 35.4 Mio.) und eine hohe Eigenkapitalquote von 60.2% (Vorjahr: 49.7%) aus.

### *Cashflow*

Der operative Cashflow erreichte CHF 104.3 Mio. (Vorjahr: CHF 105.0 Mio.). Diese Veränderung ist aufgrund des guten Wachstums mehrheitlich bedingt durch höhere Warenvorräte, Forderungen für Lieferungen und Leistungen sowie Steuerzahlungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit erreichte CHF – 142.5 Mio. (Vorjahr: CHF – 69.0 Mio.) und ist nebst höheren Investitionen in Sachanlagen vor allem auf Liquiditätsabflüsse in Zusammenhang mit drei getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Der Free Cashflow lag bei CHF – 38.2 Mio. (Vorjahr: CHF 36.0 Mio.).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf CHF 111.4 Mio. (Vorjahr: CHF – 93.4 Mio.) und beinhaltet die Rückzahlung von kurzfristigen Krediten, die Dividendenzahlung in Höhe von CHF 41.8 Mio. und den Mittelzufluss aus dem Vollzug der Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital im Mai 2015 in Höhe von CHF 176.6 Mio. Diese stand im Zusammenhang mit dem geplanten Zusammenschluss von Dorma und Kaba.

### *Währungseinflüsse*

Der Durchschnittskurs des Euro schwächte sich im Berichtsjahr um 7.6% von CHF 1.23 auf CHF 1.13 deutlich ab. Diese Entwicklung ist vor allem auf die Aufhebung des Euro-Mindestkurses von CHF 1.20 am 15. Januar 2015 zurückzuführen. Demgegenüber wertete sich der Durchschnittskurs des US-Dollar um 4.1% von CHF 0.90 auf CHF 0.94 auf, womit ein Teil der negativen Währungseffekte gegenüber dem Euro kompensiert werden

konnte. Negative Währungseffekte schmälerten den Umsatz um CHF –23.7 Mio., das EBITDA um CHF –2.2 Mio. und das EBIT um CHF –1.5 Mio.

### *Anmerkungen zur Rechnungslegung*

Kaba wendet seit dem 1. Juli 2014 den Rechnungslegungsstandard Swiss GAAP FER an. Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreszahlen angepasst. Mit der Umstellung wurden der Goodwill und andere immaterielle Werte aus Akquisitionen über das Eigenkapital verrechnet. Dies führte per 30. Juni 2014 zu einer Verkürzung der Bilanz und einer Verringerung der Eigenkapitalquote. Die Überleitungseffekte sind in Erläuterung «Note 1» im Finanzbericht dargestellt.

# Konzernerfolgsrechnung

in Mio. CHF, ausser Angaben je Aktie	Geschäftsjahr per 30.06.2015		Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)	
		in %		in %
<b>Umsatz netto</b>	<b>1 085.2</b>	<b>100.0</b>	<b>1 003.5</b>	<b>100.0</b>
Kosten der verkauften Produkte	-608.3	-56.1	-556.6	-55.5
<b>Bruttomarge</b>	<b>476.9</b>	<b>43.9</b>	<b>446.9</b>	<b>44.5</b>
Sonstige betriebliche Erträge, netto	6.1	0.6	7.9	0.8
Verkauf und Marketing	-178.8	-16.5	-172.0	-17.1
Allgemeiner Verwaltungsaufwand	-106.0	-9.8	-100.9	-10.1
Forschung und Entwicklung	-53.2	-4.9	-51.3	-5.1
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>145.0</b>	<b>13.3</b>	<b>130.6</b>	<b>13.0</b>
Erfolg aus assoziierten Unternehmen	0.0	0.0	0.4	0.0
Finanzaufwendungen	-7.9	-0.7	-7.3	-0.7
Finanzerträge	0.6	0.1	0.6	0.1
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>137.7</b>	<b>12.7</b>	<b>124.3</b>	<b>12.4</b>
Ertragssteuern	-38.8	-3.6	-33.0	-3.3
<b>Gewinn</b>	<b>98.9</b>	<b>9.1</b>	<b>91.3</b>	<b>9.1</b>
<b>Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>170.2</b>	<b>15.7</b>	<b>154.5</b>	<b>15.4</b>
Anteiliger Gewinn Minderheitsanteile	0.5		0.1	
Anteiliger Gewinn Eigentümer Mutterunternehmen	98.4		91.2	



# Konzernbilanz Aktiven

in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.06.2015		Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)	
		in %		in %
<b>Umlaufvermögen</b>				
Flüssige Mittel	142.5	19.4	80.5	12.4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	185.4	25.2	178.2	27.4
Vorräte	175.8	23.9	165.1	25.4
Forderungen aus Ertragssteuern	6.3	0.9	4.0	0.6
Übriges Umlaufvermögen	22.3	3.1	17.4	2.6
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>532.3</b>	<b>72.5</b>	<b>445.2</b>	<b>68.4</b>
<b>Anlagevermögen</b>				
Sachanlagen	155.0	21.1	156.8	24.1
Immaterielle Werte	26.0	3.5	18.9	2.9
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	0.0	0.0	3.2	0.5
Langfristige Finanzanlagen	14.9	2.1	17.2	2.6
Latente Ertragssteuerforderungen	6.1	0.8	9.6	1.5
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>202.0</b>	<b>27.5</b>	<b>205.7</b>	<b>31.6</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>734.3</b>	<b>100.0</b>	<b>650.9</b>	<b>100.0</b>

# Konzernbilanz Passiven

in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.06.2015		Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)	
		in %		in %
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>				
Kurzfristige Kredite	19.7	2.7	40.0	6.1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	58.2	7.9	54.6	8.4
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	13.3	1.8	11.8	1.8
Passive Rechnungsabgrenzungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	137.8	18.8	138.4	21.3
Rückstellungen	9.6	1.3	15.0	2.3
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>238.6</b>	<b>32.5</b>	<b>259.8</b>	<b>39.9</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>				
Langfristige Kredite	1.6	0.2	5.1	0.8
Personalvorsorgeverpflichtungen	38.7	5.3	47.1	7.2
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten	13.3	1.8	15.3	2.4
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0.0	0.0	0.3	0.0
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>53.6</b>	<b>7.3</b>	<b>67.8</b>	<b>10.4</b>
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>292.2</b>	<b>39.8</b>	<b>327.6</b>	<b>50.3</b>
<b>Eigenkapital</b>				
Aktienkapital	0.4	0.1	0.4	0.1
Kapitalreserven	807.6	110.0	631.0	96.9
Gewinnreserven	-330.6	-45.0	-290.9	-44.7
Eigene Aktien	-4.3	-0.6	-6.4	-1.0
Differenzen aus Währungsumrechnung	-33.7	-4.6	-11.7	-1.8
<b>Total Eigenkapital Eigentümer Mutterunternehmen</b>	<b>439.4</b>	<b>59.9</b>	<b>322.4</b>	<b>49.6</b>
Minderheitsanteile	2.7	0.3	0.9	0.1
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>442.1</b>	<b>60.2</b>	<b>323.3</b>	<b>49.7</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>734.3</b>	<b>100.0</b>	<b>650.9</b>	<b>100.0</b>

# Konzernmittelflussrechnung

in Mio. CHF	Geschäftsjahr per 30.06.2015	Geschäftsjahr per 30.06.2014 (angepasst)
<b>Jahresgewinn</b>	<b>98.9</b>	<b>91.3</b>
Abschreibungen und Amortisationen	25.2	23.9
Ertragssteuern	38.8	33.0
Zinsaufwendungen	6.1	4.5
Zinserträge	-0.4	-0.4
(Gewinn) Verlust aus der Veräusserung von Sachanlagen, netto	-0.2	0.1
Nicht geldwirksame Posten	5.5	2.4
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-12.4	-4.4
Veränderung Vorräte	-14.7	-10.5
Veränderung übriges Umlaufvermögen	-1.3	-0.1
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.9	3.5
Veränderung Personalvorsorgeverpflichtungen	-1.2	1.5
Veränderung sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.9	4.5
<b>Mittelfluss aus operativer Geschäftstätigkeit</b>	<b>149.1</b>	<b>149.3</b>
Steuerzahlungen	-39.0	-40.3
Zinsausgaben	-6.2	-4.4
Zinseinnahmen	0.4	0.4
<b>Mittelherkunft aus Leistungserstellung</b>	<b>104.3</b>	<b>105.0</b>
<b>Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>		
Kauf von Sachanlagen	-26.8	-21.7
Erlöse aus der Veräusserung von Sachanlagen	0.5	0.0
Erwerb von Tochtergesellschaften, exkl. erworbene flüssige Mittel	-100.0	-35.9
Kauf von immateriellen Vermögenswerten	-12.0	-10.5
Verminderung langfristige Finanzanlagen	0.9	0.3
Erhöhung langfristige Finanzanlagen und vorausbezahlte Transaktionskosten	-5.1	-1.2
<b>Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-142.5</b>	<b>-69.0</b>
<b>Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Aufnahme (Rückzahlung) von kurzfristigen Krediten, netto	-22.1	-46.7
Aufnahme von langfristigen Krediten	0.5	0.1
Rückzahlung von langfristigen Krediten	-1.9	-1.4
Veränderung sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0.1	-0.1
(Kauf) Verkauf eigene Aktien	0.0	-3.4
Neu ausgegebene Aktien	176.6	0.0
Dividendenzahlung an Aktionäre der Gesellschaft	-41.8	-41.9
<b>Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>111.4</b>	<b>-93.4</b>
Differenzen aus Währungsumrechnung	-11.2	-4.4
<b>Erhöhung (Verminderung) flüssige Mittel</b>	<b>62.0</b>	<b>-61.8</b>
Stand flüssige Mittel am Anfang der Periode	80.5	142.3
Stand flüssige Mittel am Ende der Periode	142.5	80.5
<b>Erhöhung (Verminderung) flüssige Mittel</b>	<b>62.0</b>	<b>-61.8</b>

# Informationen für Investoren per 30. Juni 2015

in Mio. CHF,  
sofern nichts anderes angegeben

	2014/2015	2013/2014 (angepasst)	2013/2014 (publiziert)
<b>Umsatzerlöse, netto</b>	<b>1 085.2</b>	<b>1 003.5</b>	<b>1 003.5</b>
Organisches Wachstum in %	5.4	5.1	5.2
<b>Erfolg vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>170.2</b>	<b>154.5</b>	<b>155.3</b>
EBITDA in % Umsatzerlöse, netto	15.7	15.4	15.5
<b>Erfolg aus Betriebstätigkeit (EBIT)</b>	<b>145.0</b>	<b>130.6</b>	<b>123.6</b>
EBIT in % Umsatzerlöse, netto	13.3	13.0	12.3
<b>Jahresgewinn</b>	<b>98.9</b>	<b>91.3</b>	<b>84.6</b>
Jahresgewinn in % Umsatzerlöse, netto	9.1	9.1	8.4
Mittelherkunft aus Leistungserstellung	104.3	105.0	105.0
Mittelherkunft aus Leistungserstellung in % Umsatzerlöse, netto	9.6	10.5	10.5
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	-142.5	-69.0	-69.0
<b>Free Cashflow (netto) vor Dividenden</b>	<b>-38.2</b>	<b>36.0</b>	<b>36.0</b>
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	111.4	-93.4	-93.4
Dividendenbetreffnis	-41.8	-41.9	-41.9
Personalaufwand	406.0	390.2	388.7
Durchschnittlicher Personalbestand	8 948	7 738	7 738
Personalaufwand pro Mitarbeiter (in CHF)	45 373	50 426	50 233
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	25.6	24.0	22.3
Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	25.6	24.0	22.2
Dividende je Aktie (in CHF) <sup>1)</sup>	12.0	11.0	11.0
Ausschüttungsquote in % Jahresgewinn	51	46	50
<b>Bilanzsumme</b>	<b>734.3</b>	<b>650.9</b>	<b>946.7</b>
Netto betriebliche Aktiven	331.9	294.1	579.1
Veränderung zu Vorjahr in %	12.9	1.9	4.1
Gesamtkapitalrentabilität (RONOA) in %	43.7	44.4	21.3
<b>Struktur der Aktiven</b>			
Total Aktiven in % Umsatzerlöse, netto	67.7	64.9	94.3
Sachanlagen in % Umsatzerlöse, netto	14.3	15.6	15.6
Vorräte in % Umsatzerlöse, netto	16.2	16.5	16.5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in % Umsatzerlöse, netto	17.1	17.8	17.8
<b>Nettoumlaufvermögen</b>	<b>177.9</b>	<b>152.7</b>	<b>152.8</b>
Nettoumlaufvermögen in % Umsatzerlöse, netto	16.4	15.2	15.2
Nettoverschuldung	-121.2	-35.4	-35.4
Nettoverschuldung/EBITDA	-0.7	-0.2	-0.2
Nettoverschuldung in % Eigenkapital	-27.4	-11.0	-6.0
Zinsdeckungsgrad	29.9	37.7	37.9
Eigenkapital	442.1	323.3	594.9
Eigenkapital in % Bilanzsumme	60.2	49.7	62.8
Eigenkapitalrentabilität (ROE) in %	22.4	28.2	14.2
Eigenkapital je Aktie (in CHF)	114.9	85.0	156.4

1) 2014/2015: Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung. In Form einer steuerbegünstigten Ausschüttung aus Kapitalreserven.

# Agenda, Kontakt

## 20. Oktober 2015, Dienstag

- Generalversammlung

## 11. November 2015, Mittwoch

- CTO-Dialog

## 7. März 2016, Montag

- Halbjahresresultate: Präsentation für Medien und Finanzanalysten
- Veröffentlichung Interim Report und Executive Report

## 5. April 2016, Dienstag

- Capital Market Day

## 7. September 2016, Mittwoch

- Jahresresultate: Präsentation für Medien und Finanzanalysten
- Veröffentlichung Annual Report und Executive Report

## 18. Oktober 2016, Dienstag

- Generalversammlung

### Kontakt

Investor Relations  
Beat Malacarne, CFO Kaba Gruppe  
bis Anfang September 2015  
Bernd Brinker, CFO dorma + kaba Gruppe  
ab Anfang September 2015  
Telefon +41 44 818 90 61, investor@dormakaba.com

Media Relations  
Daniela Schöchlin, SVP Group Communications  
Telefon +41 44 818 92 02  
communications@dormakaba.com

Herausgeberin dorma + kaba Holding AG,  
www.dormakaba.com  
Projektleitung Daniela Schöchlin,  
SVP Group Communications  
Copyrights © dorma + kaba Holding AG, 2015

Konzept und Design Linkgroup, Zürich  
Druck Neidhart + Schön AG, Zürich  
Bildnachweis © Günter Bolzern, Zürich (Seite 5)

Diese Kommunikation enthält bestimmte, in die Zukunft gerichtete Aussagen, z.B. aber nicht nur, Angaben unter Verwendung der Worte «glaubt», «geht davon aus», «erwartet» oder Formulierungen ähnlicher Art. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen werden auf der Grundlage von Annahmen und Erwartungen gemacht, von denen die Gesellschaft ausgeht, dass sie begründet sind, die sich aber als falsch herausstellen können. Sie sind mit der gebotenen Vorsicht zur Kenntnis zu nehmen, da sie naturgemäss bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren unterliegen, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft bzw. der Gruppe wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Zu diesen Faktoren gehören unter anderem, aber nicht nur:

- die allgemeine Wirtschaftslage,
- der Wettbewerb mit anderen Unternehmen,
- die Auswirkungen und Risiken neuer Technologien,
- die laufenden Kapitalbedürfnisse der Gesellschaft,
- die Finanzierungskosten,
- Verzögerungen bei der Integration des Zusammenschlusses oder von Akquisitionen,
- die Änderungen des Betriebsaufwands,
- Währungsschwankungen und Schwankungen bei Rohstoffpreisen,
- die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeitender,
- politische Risiken in Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist,
- Änderungen des anwendbaren Rechts,
- die Realisierung von Synergien
- und sonstige in dieser Kommunikation genannte Faktoren.

Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken, Ungewissheiten oder anderen Faktoren verwirklichen, oder sollte sich eine der zugrunde liegenden Annahmen oder Erwartungen als falsch herausstellen, können die Ergebnisse massgeblich von den angegebenen abweichen. Vor dem Hintergrund dieser Risiken, Ungewissheiten oder anderen Faktoren sollte sich der Leser nicht auf derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei über das Gesetz hinausgehende Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. Die Gesellschaft weist darauf hin, dass die Ergebnisse in der Vergangenheit nicht aussagekräftig bezüglich zukünftiger Ergebnisse sind. Zu beachten ist zudem, dass Zwischenergebnisse nicht zwingend indikativ für die Jahresergebnisse sind. Leser sollten sich an einen unabhängigen Finanzberater wenden.

Diese Kommunikation ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf von Effekten der dorma + kaba in irgendeinem Rechtssystem.

Kaba®, Dorma®, Com-ID®, Ilco®, La Gard®, LEGIC®, SAFLOK®, Silca® usw. sind geschützte Marken der dorma + kaba Gruppe. Aufgrund länderspezifischer Anforderungen oder aus Vermarktungsüberlegungen sind nicht sämtliche Produkte in allen Ländern erhältlich.



ClimatePartner®  
klimaneutral

Druck | ID 53232-1508-1018

**dorma+kaba**

dorma+kaba Holding AG  
(vormals Kaba Holding AG)  
Hofwisenstrasse 24  
8153 Rümlang  
Schweiz

*dormakaba.com*