

Rümlang, 10. November 2011 – Capital Market Days

Kaba will Effizienz steigern und Marktpotenzial durch Innovation optimal nutzen

- > Innovations-Leadership bei Access + Data Systems und Safe Locks, Cost-Leadership bei Key Systems
- > Gesteigerte Effizienz und nachhaltige Kostensenkung
- > Zusätzliches Wachstum durch gezielte Akquisitionen
- > Mittelfristige Zielsetzung 18% EBITDA-Marge für 2014/15

Kaba richtet ihre Unternehmensstrategie auf profitables Wachstum mit den Schwerpunkten Innovations-Leadership im Bereich Access Control (Access + Data Systems und Safe Locks) aus, sowie auf Cost-Leadership im Segment Key Systems. Seit dem 1. Juli 2011 wird das bisherige Segment Access + Data Systems neu in zwei Segmenten geführt: Access + Data Systems EMEA/Asia Pacific und Access + Data Systems Americas.

Zur Verbesserung der operativen Leistung und zur Steigerung der Effizienz vor allem im Segment Access + Data Systems EMEA/Asia Pacific werden insgesamt CHF 18.1 Mio. investiert mit dem Ziel, ab 2013/14 eine Reduktion der Kosten um CHF 10 Mio. gegenüber 2010/11 zu erreichen. Zusätzlich zu organischem Wachstum setzt Kaba auf eine gezielte, wertorientierte Akquisitionsstrategie. Diese wird schwerpunktmässig in den beiden Segmenten von Access + Data Systems sowie bei Safe Locks (Bereich des Segments Industrial Locks) im Lauf der nächsten zwei Jahre umgesetzt.

Mit ihrer strategischen Ausrichtung fokussiert Kaba auf vier grosse Markttrends: die weltweit fortschreitende Urbanisierung, der zunehmende Wohlstand einer wachsenden Mittelschicht, das steigende Bedürfnis nach Sicherheit und die rasche technologische Entwicklung.

Kaba hat sich zum Ziel gesetzt im Geschäftsjahr 2014/15 auf Gruppenstufe eine EBITDA-Marge von 18% (gegenüber 16% im Geschäftsjahr 2010/11) zu erreichen. Dies berücksichtigt einen erwarteten Konjunkturabschwung, der für Kaba primär im Geschäftsjahr 2012/13 wirksam wäre.

Access + Data Systems EMEA/Asia Pacific (ADS EMEA/AP)

Kaba hält im Segment ADS EMEA/AP mit ihren Produkten und Dienstleistungen, wie mechanische und elektronische Zutrittskontrollen, physische Zugangssystemen sowie Workforce Management, eine sehr solide Marktposition in Europa. Um das sich bietende Marktpotenzial besser nutzen und Marktanteile gewinnen zu können, sind Massnahmen zur Verbesserung der operativen Leistung und zur Effizienzsteigerung initialisiert worden. Zudem wird die Marktbearbeitung in den Wachstumsmärkten Asia Pacific intensiviert.

Ziel im Segment ADS EMEA/AP ist es, 2014/15 einen Gesamtumsatz von CHF 500 bis 530 Mio. zu erwirtschaften und eine EBITDA-Marge von 16% bis 17% zu erreichen (2010/11: CHF 466.5 Mio. Umsatz, 14.2% EBITDA-Marge).

Access + Data Systems Americas (ADS Americas)

Mit dem Segment ADS Americas gehört Kaba in Nordamerika zu den führenden Anbietern von Hotelschliesssystemen und Schliessanlagen für Mehrfamilienhäuser sowie für öffentliche und kommerzielle Gebäude. Strategisch konzentriert sich Kaba darauf, das Geschäft mit Hotelschliesssystemen global auszubauen.

Im Geschäftsjahr 2014/15 strebt Kaba in diesem Segment einen Gesamtumsatz von CHF 130 bis 140 Mio. an sowie eine EBITDA-Marge von 21% bis 23% (2010/11: CHF 132.9 Mio. Umsatz, 21.6% EBITDA-Marge).

Industrial Locks

Im Segment Industrial Locks ist Kaba mit dem Bereich Safe Locks weltweit die führende Herstellerin von elektronischen Hochsicherheits- und Tresorschlossern. Safe Locks zeichnet sich bereits heute durch Innovations-Leadership aus und soll vor allem in der Transportindustrie von der zunehmenden Nachfrage nach höheren Sicherheitsstandards profitieren.

Kaba hat sich im Segment Industrial Locks zum Ziel gesetzt, 2014/15 einen Gesamtumsatz von CHF 170 bis 180 Mio. zu erwirtschaften sowie eine EBITDA-Marge von 28% bis 30% (2010/11: CHF 171.9 Mio. Umsatz, 28.9% EBITDA-Marge).

Key Systems

Kaba strebt in den kommenden Jahren im Segment Key Systems Cost-Leadership an. Durch weitere Optimierungen der Produktionsprozesse sowie vermehrtes Global Sourcing soll die Produktivität optimiert und gleichzeitig die Vertriebseffizienz in Wachstumsmärkten erhöht werden. Die bereits führende Marktposition als Anbieterin von Schlüsselrohlingen und Schlüsselfräsmaschinen soll mit einer laufenden Anpassung des Produktportfolios weiter gefestigt werden, um das hohe Wachstum in den aufstrebenden Märkten optimal nutzen zu können.

Im Segment Key Systems wird 2014/15 ein Gesamtumsatz von CHF 200 bis 210 Mio. und eine EBITDA-Marge von 13% bis 14% angestrebt (2010/11: CHF 198.5 Mio. Umsatz, 13.6% EBITDA-Marge).

Kostensenkung durch gezielte Massnahmen zur Effizienzsteigerung

Im Rahmen des Investitionsprogramms NOVA investiert Kaba in den kommenden drei Jahren insgesamt CHF 18.1 Mio., um vor allem im Segment ADS EMEA/AP eine deutliche Effizienzsteigerung zu erreichen. Von diesem Investitionsbetrag werden CHF 5.0 Mio. für IT-Investitionen und CHF 0.5 Mio. für den Aufbau von Vertriebskapazitäten in Asia Pacific verwendet. Auf die Vereinfachung und Harmonisierung von Overhead-Funktionen und -Prozessen in diesem Segment entfallen insgesamt CHF 9.6 Mio., für externe Projektkosten werden CHF 3.0 Mio. verwendet. Die beschlossenen Massnahmen zur Effizienzsteigerung wurden bereits initialisiert. Für 2012/13 rechnet Kaba mit einer Kosteneinsparung von CHF 5 Mio. und ab 2013/14 von CHF 10 Mio. gegenüber 2010/11.

Zusätzliches Wachstum durch Akquisitionen

Mit gezielten, wertorientierten Akquisitionen will Kaba ihre Kompetenz und ihre führende Marktposition in den beiden Segmenten von Access + Data Systems sowie im Bereich Safe Locks weiter festigen. Zudem soll der Marktanteil der Kaba Gruppe im weltweiten Markt für Access Control schrittweise erhöht werden. Hierbei stehen Akquisitionen in den aufstrebenden und in vertikalen Märkten im Vordergrund.

Kaba ist finanziell gut ausgestattet und weist eine gesunde Bilanzstruktur auf

Kaba ist ein finanziell gesundes Unternehmen. Per Bilanzstichtag 30. Juni 2011 weist Kaba eine Bilanzsumme von CHF 865.7 Mio. und eine Eigenkapitalquote von 52.8% aus. Die Nettoverschuldung wurde im Geschäftsjahr 2010/11 auf CHF 32.8 Mio. gesenkt (Vorjahr: CHF 232.7 Mio.). Zudem erwirtschaftet der Konzern einen konstant hohen operativen Cashflow.

Guidance auf Gruppenstufe für die Geschäftsjahre 2011/12 und 2014/15

Trotz der allgemeinen Erwartung einer konjunkturellen Abschwächung im laufenden Geschäftsjahr rechnet Kaba als eher spätzyklisches Unternehmen 2011/12 mit einem währungsbereinigten Wachstum von 5% (einschliesslich der Effekte aus den kleinen Akquisitionen 2010/11) und einer EBITDA-Marge auf Vorjahresniveau.

Aus heutiger Sicht kann im Folgejahr eine weitere Abkühlung der weltweiten Konjunktur nicht ausgeschlossen werden, was für Kaba 2012/13 ein moderates Wachstum von 0% bis 1% bedeuten würde. Auf eine allmählich wieder einsetzende Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen reagiert das Unternehmen mit zeitlicher Verzögerung, daher geht Kaba für 2013/14 von einem organischen Wachstum von rund 3% bis 4% aus.

Unter der Annahme, dass sich ab 2014 das konjunkturelle Umfeld wieder deutlich verbessert, rechnet Kaba für das Geschäftsjahr 2014/15 erneut mit einem organischen Wachstum von rund 6% und strebt eine EBITDA-Marge von 18% an gegenüber 16% im Geschäftsjahr 2010/11.

SEGMENTERGEBNISSE ACCESS + DATA SYSTEMS

in Mio. CHF	ADS EMEA/AP		ADS Americas		Konsolidierung		ADS	
	2010/11	2009/10	2010/11	2009/10	2010/11	2009/10	2010/11	2009/10
Umsätze, gesamt	466.5	463.3	132.9	140.5	- 11.7	- 10.0	587.7	593.8
EBITDA	66.2	62.6	28.7	31.4	-	-	94.9	94.0
in % Umsatz	14.2%	13.5%	21.6%	22.3%	-	-	16.1%	15.8%
EBIT (vor die Vergleichbarkeit beeinflussende Positionen)	53.9	52.8	25.5	25.5	-	-	79.4	78.3
in % Umsatz	11.6%	11.4%	19.2%	18.1%	-	-	13.5%	13.2%
Vergleichbarkeit beeinflussende Positionen	- 9.7	-	- 15.1	-	-	-	- 24.8	-
EBIT	44.2	52.8	10.4	25.5	-	-	54.6	78.3
in % Umsatz	9.5%	11.4%	7.8%	18.1%	-	-	9.3%	13.2%

SEGMENTERGEBNISSE KABA GRUPPE

in Mio. CHF	ADS		Industrial Locks		Key Systems		Konsolidierung		Total	
	2010/11	2009/10	2010/11	2009/10	2010/11	2009/10	2010/11	2009/10	2010/11	2009/10
Umsätze, gesamt	587.7	593.8	171.9	169.0	198.5	201.1	- 12.9	- 11.8	945.2	952.1
EBITDA	94.9	94.0	49.7	54.3	26.9	32.5	- 20.6	- 21.7	150.9	159.1
in % Umsatz	16.1%	15.8%	28.9%	32.1%	13.6%	16.2%	n.a.	n.a.	16.0%	16.7%
EBIT (vor die Vergleichbarkeit beeinflussende Positionen)	79.4	78.3	42.9	46.0	20.0	24.1	- 22.8	- 23.4	119.5	125.0
in % Umsatz	13.5%	13.2%	25.0%	27.2%	10.1%	12.0%	n.a.	n.a.	12.7%	13.1%
Vergleichbarkeit beeinflussende Positionen	- 24.8	-	-	-	- 3.5	-	- 2.5	-	- 30.8	-
EBIT	54.6	78.3	42.9	46.0	16.5	24.1	- 25.3	- 23.4	88.7	125.0
in % Umsatz	9.3%	13.2%	25.0%	27.2%	8.3%	12.0%	n.a.	n.a.	9.4%	13.1%

Für weitere Informationen:

Jean-Luc Ferrazzini
 Head of Corporate Communications
 Tel. +41 44 818 92 01

ÜBER KABA

Kaba ist ein global tätiger, börsenkotierter Sicherheitskonzern. Kaba richtet sich auf gesamtheitliche Lösungen für Sicherheit, Organisation und Komfort beim Zutritt zu Gebäuden sowie beim Zugriff auf Informationen aus. Gleichzeitig ist Kaba Nummer eins auf den Weltmärkten für Schlüsselrohlinge, Schlüssencodiermaschinen, Transponderschlüssel sowie Hochsicherheitsschlösser und gehört zu den führenden Anbietern von elektronischen Zutrittssystemen, Schlössern, Schliessanlagen, Hotelschliesssystemen und Sicherheitstüren. Weitere Infos unter www.kaba.com.

Disclaimer

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 gerichtete 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 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, aber nicht nur:

- > 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,
- > Währungsschwankungen und Schwankungen bei Rohstoffpreisen,
- > die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeiter,
- > Änderungen des anwendbaren Rechts
- > und sonstige in dieser Kommunikation genannte Faktoren.

Sollte sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten verwirklichen, oder sollte sich eine der zugrunde liegenden Annahmen als falsch herausstellen, können die Folgen massgeblich von den angegebenen abweichen. 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, soweit sie rechtlich nicht dazu verpflichtet ist.

Kaba®, Com-ID®, Ilco®, La Gard®, LEGIC®, SAFLOK®, Silca® usw. sind geschützte Marken, CardLink™, TouchGo™ usw. Trademarks der Kaba Gruppe.

Aufgrund länderspezifischer Anforderungen oder aus Vermarktungsüberlegungen sind nicht sämtliche Produkte und Systeme der Kaba Gruppe in allen Märkten erhältlich.