

Medienmitteilung

Seite 1 / 5

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Geschäftsjahr 2020/21: Gute und verbesserte Geschäftsergebnisse in anspruchsvollem Umfeld

- Konsolidierter Nettoumsatz von CHF 2 499.7 Mio. (Vorjahr CHF 2 539.8 Mio.)
- Organisches Umsatzwachstum von 1.3% bei starkem zweiten Halbjahr (10.0%)
- EBITDA erreicht CHF 353.1 Mio. (Vorjahr CHF 325.0 Mio.), EBITDA-Marge auf 14.1% verbessert (Vorjahr 12.8%)
- Operative Cashflow-Marge anhaltend stark bei 12.5% (Vorjahr 12.9%)
- Solide Bilanz; Nettoverschuldung abgebaut, Eigenkapitalquote gesteigert
- Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit: Bestätigung der Emissionsreduktionsziele durch die Science Based Targets Initiative
- Höherer Konzerngewinn ermöglicht Dividendenvorschlag von CHF 12.50 je Aktie (Vorjahr CHF 10.50)
- Generalversammlung 2021: Thomas Aebischer als unabhängiges Mitglied des Verwaltungsrats zur Wahl vorgeschlagen

Rümlang, 1. September 2021 – dormakaba konnte das Geschäftsjahr 2020/21 mit guten Geschäftsergebnissen abschliessen und die Resultate des Vorjahres verbessern. Der Geschäftsverlauf des Unternehmens war weiterhin von den Einflüssen der Covid-19-Pandemie geprägt, insbesondere im ersten Halbjahr. So lag das organische Umsatzwachstum in den ersten sechs Monaten immer noch bei -6.0%; in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres hingegen wuchs der Umsatz organisch mit 10.0% im zweistelligen Bereich, was vor allem auf ein starkes viertes Quartal zurückzuführen ist. Während in einigen Ländern die Auswirkungen der Pandemie weiterhin einen Einfluss hatten, verzeichneten wichtige Märkte wie China, Indien und in Europa, allen voran Südeuropa sowie Österreich, Deutschland und die Schweiz, gute Wachstumsraten.

Sabrina Soussan, CEO dormakaba: «Unsere Ergebnisse entsprechen unserer finanziellen Guidance, wobei das organische Wachstum leicht besser ausfiel. Die guten Resultate sind hauptsächlich dem starken Beitrag unserer europäischen und asiatischen Geschäftsaktivitäten zu verdanken. Das Access Solutions-Geschäft in Amerika blieb jedoch hinter unseren Erwartungen zurück. Zu der guten Ergebnislage trugen auch die Umsetzung von Kosteneinsparungsmassnahmen zu Beginn der Pandemie sowie unser Fokus auf Cashflow bei. Möglich war dies natürlich nur dank der Widerstandsfähigkeit und dem Engagement unserer Mitarbeitenden, die zu jeder Zeit ihren Fokus auf unsere Kunden behielten.»

Nettoumsatz, Profitabilität und Konzernergebnis

Das organische Umsatzwachstum betrug im Vergleich zum Vorjahr insgesamt 1.3%. Der konsolidierte Nettoumsatz lag bei CHF 2 499.7 Mio. (Vorjahr CHF 2 539.8 Mio.) Negative Währungsumrechnungseffekte infolge des starken Schweizer Franken belasteten die Umsatzentwicklung mit 3.0%.

Das EBITDA belief sich auf CHF 353.1 Mio. (Vorjahr CHF 325.0 Mio.). Die EBITDA-Marge verbesserte sich im Vorjahresvergleich von 12.8% auf 14.1%. Die wachsende Profitabilität geht auf mehrere Faktoren zurück: Volumensteigerung, höhere Verkaufspreise, betriebliche Effizienzsteigerungen und ein wirksames Kostenmanagement, auch in der Beschaffung. Dank dieser Massnahmen gelang es dem Unternehmen, die höheren Rohstoff- und Frachtkosten mehr als auszugleichen.

Der Konzerngewinn steigerte sich gegenüber dem Vorjahr um 17.8% auf CHF 193.3 Mio. (Vorjahr CHF 164.1 Mio.), in erster Linie aufgrund des signifikant verbesserten operativen Ergebnisses und des verbesserten Nettofinanzergebnisses bei nahezu unverändertem Ertragsteuersatz.

Cashflow und Bilanz

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit blieb im Berichtsjahr mit CHF 384.5 Mio. auf hohem Niveau (Vorjahr CHF 407.9 Mio.). Die starke Ausrichtung auf das Prinzip «Cash is King» führte zu einer weiteren Verbesserung von Kernparametern. So konnte der Anstieg des Geschäftsvolumens im Laufe des Jahres gut aufgefangen werden. Im Lichte der Pandemie wurden nur ausgewählte Investitionen in Gebäude, Sachanlagen und Ausrüstung getätigt und es erfolgten nur kleinere Akquisitionen. In der Folge war die zum Bilanzstichtag ausgewiesene Nettoverschuldung um CHF 158.9 Mio. niedriger als im Vorjahr. Daraus ergibt sich ein Leverage (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA) von 1.4x. dormakaba verfügt somit über einen guten finanziellen Spielraum für zukünftige strategische Massnahmen.

Per Abschluss des Geschäftsjahres 2020/21 weist dormakaba eine Bilanzsumme von CHF 1 869.8 Mio. sowie eine Nettoverschuldung von CHF 508.8 Mio. (30. Juni 2020: CHF 667.7 Mio.) aus. Per Bilanzstichtag 30. Juni 2021 lag das Eigenkapital bei CHF 264.9 Mio. (30. Juni 2020: CHF 141.3 Mio.).

Entwicklung der Segmente

Access Solutions AMER (Nord- und Südamerika)

AS AMER erzielte einen Gesamtumsatz von CHF 669.6 Mio. Das organische Umsatzwachstum lag im zweiten Halbjahr bei 1.6%, war aber für das Jahr insgesamt mit -5.2% rückläufig. Die EBITDA-Marge erreichte 16.4% (Vorjahr 17.0%). Die Ergebnisse in diesem Segment waren von der zögerlichen Nachfrage im kommerziellen Sektor in den USA sowie dem anhaltend schwachen Hotelgeschäft betroffen. Die andauernden Probleme bei Mesker (Metallhohltüren) belasteten ebenfalls weiterhin das Geschäft; Mesker allein wirkte sich mit 240 Basispunkten negativ auf die EBITDA-Marge des Segments aus. Als Folge der nach wie vor unbefriedigenden Ergebnisse von Mesker wird der Fokus auf dem Turnaround des Geschäfts liegen; darüber hinaus werden strategische Optionen evaluiert.

Access Solutions APAC (Asien-Pazifik)

Das Segment AS APAC verzeichnete einen Umsatz von insgesamt CHF 415.2 Mio. Dies bei einem organischen Umsatzwachstum von 4.3% und einer Verbesserung von 24.0% im zweiten Halbjahr gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr. Das Marktwachstum des Segments übertraf die Erwartungen, was auf die im zweiten Halbjahr eingetretene Erholung in China und Indien zurückzuführen ist. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 14.2% (Vorjahr: 13.6%).

Access Solutions DACH (Deutschland, Österreich und Schweiz)

Der Umsatz von AS DACH wuchs organisch um 2.6% auf insgesamt CHF 812.9 Mio. und verbesserte sich im zweiten Halbjahr um 8.6% gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr. Das Marktwachstum in Deutschland, Österreich und der Schweiz lag insgesamt deutlich über dem Gesamtwachstum des Segments: hier hatten niedrige Intercompany-Umsätze insbesondere im ersten Halbjahr einen verwässernden Effekt. Die EBITDA-Marge erreichte 17.3% (Vorjahr: 16.3%).

Access Solutions EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika)

Das Segment AS EMEA erzielte einen Gesamtumsatz von CHF 712.9 Mio. Das organische Umsatzwachstum erreichte 4.4%, mit einer Verbesserung von 13.0% im zweiten Halbjahr gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr. Das Umsatzwachstum war von allen europäischen Regionen getragen, insbesondere von Südeuropa,

Grossbritannien und Benelux. Die EBITDA-Marge lag mit 8.5% (Vorjahr: 6.5%) sogar über dem Niveau vor Ausbruch der Pandemie.

Key & Wall Solutions

Das Segment Key & Wall Solutions wuchs organisch um 1.8% auf insgesamt CHF 344.9 Mio. Im zweiten Halbjahr konnte gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr eine Verbesserung um 16.0% erzielt werden. Die EBITDA-Marge erreichte mit 15.7% ein Niveau wie vor der Pandemie (Vorjahr: 14.4%). Während der Geschäftsbereich Key Systems eine beachtliche Erholung zeigte, war im Geschäftsbereich Movable Walls, bedingt durch das Projektgeschäft und einen starken Basiseffekt, der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr wie erwartet rückläufig. Dennoch lieferte Movable Walls eine EBITDA-Marge auf Rekordniveau.

Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit

Mit ihrem Angebot und ihren Nachhaltigkeitsaktivitäten will dormakaba in der Branche eine führende Rolle dabei einnehmen, den Wandel in den Märkten und der Gesellschaft voranzutreiben und gleichzeitig auch im Unternehmen selbst Worten Taten folgen zu lassen. Die fünf wichtigsten strategischen Ziele für das Berichtsjahr wurden erreicht. Diese zielten auf die Bereiche Klimaschutz, Zertifizierung des Umweltmanagementsystems des Unternehmens, Transparenz über die Umweltauswirkungen ihrer Produkte für die Kunden sowie Überprüfung der Lieferanten ab. Die im Berichtszeitraum neu aufgelegte syndizierte Kreditlinie in Höhe von CHF 525 Mio. beinhaltet auch Konditionen mit Anreizen für die Erfüllung ehrgeiziger Nachhaltigkeitsziele.

Einen weiteren Meilenstein erreichte dormakaba mit der Bestätigung langfristiger Emissionsreduktionsziele des Unternehmens und ihrer Wertschöpfungskette durch die Science Based Targets Initiative. dormakaba ist das erste Unternehmen in der Branche, dessen Klimaziele von dieser führenden Organisation bestätigt wurden – es ist ein Erfolg, für den seit 2018 im gesamten Unternehmen abgestimmte Anstrengungen unternommen wurden. Detaillierte Informationen zum Thema Nachhaltigkeit bei dormakaba sind im Nachhaltigkeitsbericht 2020/21 enthalten, der heute zeitgleich mit dem Geschäftsbericht publiziert wurde.

Geschäftlicher Ausblick

Die kommenden Monate könnten durchaus von grosser Unsicherheit und Volatilität geprägt sein, einschliesslich anhaltender negativer Effekte aufgrund der Covid-19-Pandemie. Dazu zählen beispielsweise selektive regionale Einschränkungen und Lockdowns, höhere Frachtkosten, Engpässe bei der Verfügbarkeit von elektronischen Komponenten und eine Inflation der Rohmaterialpreise. Weitere Faktoren können geopolitischer Natur sein wie zum Beispiel Handelskonflikte.

Das Unternehmen hat beschlossen, für die zukünftige Berichterstattung auch eine bereinigte EBITDA-Marge einzuführen, in der sich das zugrundeliegende finanzielle Ergebnis vor Sondereffekten, welche die Vergleichbarkeit beeinflussen, widerspiegelt.

Gegenwärtig erwartet dormakaba für das Geschäftsjahr 2021/22 ein moderates organisches Umsatzwachstum sowie einen leichten Anstieg der bereinigten EBITDA-Marge im Jahresvergleich (bereinigte EBITDA-Marge für das Geschäftsjahr 2020/21: 14.2%).

Strategischer Ausblick

In diesem Kalenderjahr endet der aktuelle Strategiezyklus von dormakaba. Aus diesem Grund hat das Unternehmen im April 2021 damit begonnen, die neue Unternehmensstrategie und daraus abgeleitete Leistungsindikatoren (KPI) sowie Initiativen zu definieren. Die im Rahmen dieses Strategieprozesses identifizierten Hebel sollen genutzt werden, um mit dem Strategieprogramm «Shape4Growth» das Unternehmenswachstum zu beschleunigen und die Profitabilität zu verbessern. Die Vision, die Strategie und Ziele werden am Capital Markets Day am 15. November 2021 vorgestellt.

Anträge an die Generalversammlung vom 12. Oktober 2021

Dividendenantrag

Aufgrund des höheren Gewinns ist es dem Verwaltungsrat – auf Basis einer gleichbleibenden Dividendenpolitik – möglich, der Generalversammlung die Ausschüttung einer Dividende von CHF 12.50 je Aktie zu beantragen. Damit liegt die vorgeschlagene Dividende 19.0% über derjenigen des Vorjahres (CHF 10.50 je Aktie).

Wahlen in den Verwaltungsrat

Karina Dubs-Kuenzle, seit 2001 Mitglied des Verwaltungsrats von dormakaba, hat sich entschieden, an der nächsten Generalversammlung vom 12. Oktober 2021 aus dem Verwaltungsrat auszuscheiden. Der Verwaltungsrat dankt Karina Dubs-Kuenzle für ihren sehr wertvollen Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung von dormakaba in den letzten zwei Jahrzehnten und wünscht ihr für die Zukunft alles Gute. Er schlägt Thomas Aebischer als neues unabhängiges Mitglied des Verwaltungsrats zur Wahl vor. Mit dieser Nominierung beabsichtigt der Verwaltungsrat, seine Kompetenz im Finanzwesen zu erweitern: Thomas Aebischer verfügt über umfassende Finanzexpertise im globalen, industriellen und börsenkotierten Umfeld. Im Laufe seiner Karriere bekleidete Thomas Aebischer verschiedene Positionen als CFO bei Industrieunternehmen wie Holcim/LafargeHolcim und LyondellBasell Industries. Seit 2021 übt er die Funktion als CFO des Biotech Startup-Unternehmens RWDC Industries Limited mit Sitz in Singapur aus.

Alle anderen Mitglieder des Verwaltungsrats stehen zur Wiederwahl für eine weitere Amtszeit von einem Jahr zur Verfügung, somit auch Riet Cadonau als Verwaltungsratspräsident und Hans Hess als Vizepräsident und Lead Independent Director.

Kennzahlen der dormakaba Gruppe

in Mio. CHF, sofern nichts anderes angegeben	Geschäftsjahr per 30.06.2021	in %	Geschäftsjahr per 30.06.2020	in %
Umsatz netto	2 499.7	100.0	2 539.8	100.0
Organisches Umsatzwachstum in %	1.3		-6.9	
Effekte aus Akquisitionen/Desinvestitionen in %	0.1		0.7	
Währungseffekte in %	-3.0		-3.7	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	353.1	14.1	325.0	12.8
Betriebsergebnis (EBIT)	274.3	11.0	253.2	10.0
Gewinn vor Steuern	249.6	10.0	211.2	8.4
Gewinn	193.3	7.7	164.1	6.5
– Anteiliger Gewinn Minderheitsanteile	92.5		79.5	
– Anteiliger Gewinn Eigentümer Mutterunternehmen	100.8		84.6	
Dividende je Aktie (in CHF) ¹⁾	12.5		10.5	
Weitere Kennzahlen				
Bilanzsumme	1 869.8		1 808.6	
Nettoverschuldung	508.8		667.7	
Börsenkaptalisierung	2 628.4		2 147.2	

1) Geschäftsjahr per 30.06.2021: Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung; Ausschüttung je zur Hälfte aus Kapitaleinlagereserven und Bilanzgewinn.

Den vollständigen Konzernabschluss, den Jahresabschluss und Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2020/21 der dormakaba Holding AG finden Sie unter report.dormakaba.com. Die Analystenpräsentation finden Sie unter dk.world/publikationen

Weitere Informationen für: **Investoren und Analysten**

Siegfried Schwirzer
Head of IR
T: +41 44 818 90 28
siegfried.schwirzer@dormakaba.com

Medien

Martin Bahn Müller
Group Press Officer
T: +41 44 818 92 00
martin.bahnmueller@dormakaba.com

dormakaba Group

dormakaba macht Zutritt im Leben smart und sicher. Als eines der Top-3-Unternehmen der Industrie, ist dormakaba der vertrauenswürdige Partner für Produkte, Lösungen und Services für Zutritt zu Gebäuden und Räumen aus einer Hand. Mit starken Marken im Portfolio ist das Unternehmen zusammen mit zahlreichen Kooperationspartnern in über 130 Ländern weltweit vertreten.

dormakaba ist an der SIX Swiss Exchange kotiert, hat ihren Sitz in Rümlang (Zürich/Schweiz) und erwirtschaftete mit rund 15 000 Mitarbeitenden einen Umsatz von CHF 2.5 Mrd. im Geschäftsjahr 2020/21.

SIX Swiss Exchange: DOKA

Mehr Informationen zur dormakaba Gruppe auf www.dormakabagroup.com/de

Einblicke und Inspirationen aus der Welt des Zutritts auf <https://blog.dormakaba.com/de>

Neuigkeiten zu Finanzthemen, Produkten und Innovationen der dormakaba Gruppe auf <https://newsroom.dormakaba.com/de>

Disclaimer

Diese Kommunikation kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten, einschliesslich, aber nicht nur solche, die die Wörter „glaubt“, „angenommen“, „erwartet“ oder Formulierungen ähnlicher Art verwenden. Solche zukunftsgerichteten Aussagen spiegeln die aktuelle Einschätzung des Unternehmens wider, beinhalten Risiken und Unsicherheiten und sind auf der Grundlage von Annahmen und Erwartungen getroffen worden, die das Unternehmen derzeit für angemessen hält, sich jedoch als falsch erweisen können. Diese Aussagen sind mit der gebotenen Vorsicht zu bewerten, da sie naturgemäss bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren unterliegen, die außerhalb der Kontrolle des Unternehmens und des Konzerns liegen, was zu erheblichen Unterschieden führen kann zwischen den tatsächlichen zukünftigen Ergebnissen, der finanziellen Lage, der Entwicklung oder Leistung des Unternehmens oder des Konzerns einerseits, und denjenigen, die in solchen Aussagen zum Ausdruck gebracht oder impliziert werden andererseits. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen weiterhin zu melden, zu aktualisieren oder anderweitig zu überprüfen oder sie an neue Informationen oder zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen, ausser soweit durch geltendes Recht oder Vorschriften vorgeschrieben. Die vergangene Wertentwicklung ist kein Hinweis auf die zukünftige.

Die Definition alternativer Performancekennzahlen findet sich im Kapitel 5.1 der "Notes to the consolidated financial statements" im Geschäftsbericht 2020/21 von dormakaba.

Diese Kommunikation stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf von Wertpapieren in irgendeiner Rechtsordnung dar.

dormakaba®, dorma+kaba®, Kaba®, Dorma®, Ilco®, LEGIC®, Silca®, BEST® etc. sind geschützte Marken der dormakaba Gruppe. Aufgrund länderspezifischer Beschränkungen oder Marketingüberlegungen sind einige Produkte und Systeme der dormakaba Gruppe möglicherweise nicht in allen Märkten erhältlich.