

dormakaba

Das Fundament steht. Auf in die nächste Wachstumsphase.

Generalversammlungs-
broschüre 2025/26
Aktionärsbrief und
Höhepunkte

Aktionärsbrief



Svein Richard Brandtzaeg
Chairman



Till Reuter
CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben versprochen, und wir haben geliefert. Mit 16,1 % konnten wir die beste bereinigte EBITDA-Marge in der Geschichte von dormakaba erreichen – ein Meilenstein, der die disziplinierte Umsetzung unserer Unternehmensstrategie widerspiegelt. Dieses Jahr markiert zudem den erfolgreichen Abschluss einer dreijährigen Transformation, die unser Unternehmen neu ausgerichtet, unsere Wettbewerbsfähigkeit geschärft und kumulierte Einsparungen von CHF 235 Mio. ermöglicht hat. Und unsere Arbeit geht weiter: Wir konzentrieren uns weiterhin darauf, Komplexität zu reduzieren, unser Produktportfolio zu straffen und die Produktionskosten zu senken, um nachhaltiges Wachstum und langfristigen Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen.

Wir generieren Momentum für profitables Wachstum

Im Geschäftsjahr 2025/26 haben wir unsere Profitabilität weiter gesteigert und zusätzlichen Mehrwert für unsere Aktionärinnen und Aktio-

näre generiert. Mit einem Nettoumsatz von CHF 2.792,4 Mio. und einem organischen Wachstum von 3,0 % haben wir mit 16,1 % einen Rekordwert bei der bereinigten EBITDA-Marge erzielt – ein Meilenstein, der erstmals in der Geschichte von dormakaba erreicht wurde und auf den wir ausserordentlich stolz sind. Wir haben unser Kapital umsichtig eingesetzt und eine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) von 31,0 % erwirtschaftet – im Einklang mit unserem fortlaufenden Anspruch, eine Kapitalrendite von über 30 % zu erzielen. Diese Ziele haben wir erreicht, ohne den Mittelzufluss zu beeinträchtigen: Die bereinigte operative Cashflow-Marge lag bei 12,5%, was eine Verbesserung des Netto-Umlaufvermögens durch Bestandsoptimierung und verbesserte Zahlungskonditionen sowie geringere Steuerzahlungen widerspiegelt. Der stärkere Schweizer Franken reduzierte den ausgewiesenen Umsatz um 4,9 %, hat unsere operative Dynamik jedoch unangetastet gelassen. Trotz eines Jahres erhöhter Unsicherheit – geprägt von bewaffne-

ten Auseinandersetzungen, Zollkonflikten und geopolitischen Spannungen, die uns keinerlei Rückenwind gaben – haben wir unsere Zusagen eingehalten und eine dreijährige Transformation abgeschlossen, mit der wir dormakaba neu gestaltet und ausgerichtet haben.

Unsere Bilanz bleibt unser Wettbewerbsvorteil. Mit einem Verschuldungsgrad von 0,8x und dem im Februar 2026 erstmals von S&P Global Ratings vergebenen Investment-Grade-Rating BBB mit stabilem Ausblick verfügen wir über Glaubwürdigkeit und Schlagkraft. Dies eröffnet uns Zugang zu den Kapitalmärkten sowie Optionen für M&A und Partnerschaften, die ein Investment-Grade-Rating voraussetzen.

Entwicklung nach Geschäftssegment

Access Solutions verzeichnete einen Nettoumsatz von CHF 2.377,2 Mio., ein organisches Umsatzwachstum von 3,0 % gegenüber dem Vorjahr und eine verbesserte bereinigte EBITDA-Marge von 16,7 % – ein Resultat, das die erfolgreiche Umsetzung unserer Shape for Growth (S4G) Initiative widerspiegelt. Diese Ergebnisse unterstreichen eine robuste Entwicklung in den europäischen Märkten. Teilweise sorgten ein schwächeres erstes Halbjahr in Nordamerika und ein herausforderndes Jahr in Grossbritannien & Irland, bedingt durch Verzögerungen bei Grossprojekten, für eine gegenläufige Tendenz. Erfreulich war die deutliche Volumenbeschleunigung im zweiten Halbjahr durch eine stärkere Kundennachfrage in wichtigen Märkten. Wir haben das Jahr mit einem soliden Auftragsbestand abgeschlossen, der eine gute Ausgangsbasis für das kommende Jahr bildet.

Key & Wall Solutions and OEM (KWO) verzeichnete einen Nettoumsatz von CHF 468,6 Mio., ein organisches Umsatzwachstum von 2,1 % im Jahresvergleich und eine verbesserte bereinig-

te EBITDA-Marge von 21,2 %. Nach einem schwächeren ersten Halbjahr infolge der zurückhaltenden Nachfrage aus der Automobilindustrie und Projektverzögerungen beschleunigten sich die Volumina im zweiten Halbjahr, was zu einer stärkeren Profitabilität führte. Die Akquisition der Style Group stärkt unseren Marktzugang in Grossbritannien und unterstützt das künftige Wachstum.

Nordamerika: im Zentrum unseres organischen Wachstums

Unsere Unternehmensstrategie kombiniert organisches Wachstum mit zielgerichteten Akquisitionen und Innovationen. Als weltweit grösster Markt für Zutrittslösungen steht Nordamerika im Zentrum unserer langfristigen Wachstumsambitionen. Unter neuer regionaler Führung haben wir zentrale Produktlücken geschlossen und unser Access-Hardware-Solutions-Portfolio gestärkt, während wir gleichzeitig unser Angebot an Access Automation Solutions ausgebaut haben.

In einem Markt, der stark vom Vertrieb abhängt, arbeiten wir aktiv mit den 100 wichtigsten Distributoren zusammen und erweitern damit sowohl unsere Marktreichweite als auch die Produktdurchdringung. Parallel dazu hilft uns unser vertikaler Marktansatz, unsere Expertise entlang der gesamten Customer Journey zu vertiefen und unsere Position innerhalb der jeweiligen vertikalen Ökosysteme zu stärken. Wir konnten bedeutende Erfolge in unseren Zielbranchen mit massgeschneiderten Lösungen verzeichnen. Zu den nennenswerten Erfolgen zählt American Airlines am Dallas/Fort Worth International Airport, unterstützt durch den weltweiten Rollout unserer neuen elektronischen Boarding-Gates Argus Air XS, was unsere führende Position im Aviation-Bereich weiter festigt. Zudem haben wir strategische Partner-

schaften mit zwei grossen Gesundheitsorganisationen in New York für den Service und die Sanierung von Eingangssystemen gesichert, ergänzt durch eine breitere Zusammenarbeit im Bereich Sicherheit und Zutrittskontrolle – dies stärkt unsere Position als vertrauenswürdiger Partner für den US-Gesundheitssektor. Im Hotelbereich hat sich die Dynamik im zweiten Halbjahr nach einem verhaltenen ersten Halbjahr beschleunigt. Auch wenn wir uns hier noch in einer frühen Phase befinden, bestätigen diese Erfolge bereits unsere Strategie und beschleunigen unsere Entwicklung in diesem wichtigen Markt. Weitere Informationen zu diesen und weiteren Erfolgen finden Sie im Abschnitt «Verticals in focus» dieses Berichts.

Konsequente M&A-Strategie als Treiber für weiteres Wachstum

Unsere M&A-Strategie ergänzt das organische Wachstum, indem sie Kernpositionen stärkt, unsere Verankerung in Zielbranchen festigt und Fähigkeiten schneller ergänzt, als wir sie selbst aufbauen könnten. Im Berichtsjahr haben wir sechs ergänzenden Akquisitionen abgeschlossen und zwei Venture-Investitionen getätigt.

Die Akquisition von TANlock macht uns zu einem der wenigen Anbieter, die End-to-End-Zutrittslösungen für Datenzentren – vom Perimeter bis zum Serverschrank – über einen einzigen durchgängigen Audit-Trail bereitstellen können, während Avant-Garde und Airsphere unser Airport-Segment stärken. Unsere Venture-Investition in SwiftConnect sowie die vollständige Übernahme von any2any ergänzen unser LEGIC-Credentials-Management-Angebot, machen unsere installierte Basis mobile-wallet-fähig und stärken unser globales Credentials-Geschäft erheblich. Zusammen mit den KI-gestützten Computer-Vision-Fähigkeiten von RealSense (Minderheitsbeteiligung,

erworben im November 2025) sind wir gut positioniert, um Zutrittslösungen der nächsten Generation zu entwickeln – eine Position, die wir jüngst mit der Übernahme des operativen Geschäfts von Azure (August 2026) weiter gestärkt haben, einem US-Anbieter von Zutrittskontroll-Hardware der nächsten Generation, der das Angebot von dormakaba im Bereich kommerzielle Komponenten und PACS (= Physical Access Control Systems) in den USA weiter stärkt.

Diese Transaktionen spiegeln unseren fokussierten M&A-Ansatz und unser Engagement für langfristige Wertschöpfung für unsere Aktionärinnen und Aktionäre wider. Weitere Details zu unseren M&A-Aktivitäten finden Sie im Abschnitt Strategie. Unsere starke Finanzlage ermöglicht es uns, strategische Akquisitionsmöglichkeiten zu nutzen und in einer sich konsolidierenden Branche weiteres profitables Wachstum voranzutreiben.

Innovation als Katalysator für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit

Innovation ist unser Schlüssel, um den sich wandelnden Kundenbedürfnissen und den steigenden Sicherheitsanforderungen im Zutrittsbereich immer einen Schritt voraus zu sein. Unter neuer Leitung im Bereich Innovation setzen wir auf KI, Biometrie, Cloud und quantensichere Verschlüsselung, um unsere Lösungen weiterzuentwickeln – doch Technologie hat erst dann einen Wert, wenn sie ein reales Kundenproblem löst. Aus diesem Denken entstand Skyra, unser Bluetooth-fähiger, wiederaufladbarer Schlüssel, der intelligenten Zutritt auf entlegene, netzunabhängige kritische Infrastruktur ausdehnt – mit der Möglichkeit, Berechtigungen aus der Ferne zu vergeben und zu entziehen, samt vollständigem Audit-Trail. Skyra erschliesst damit einen Markt, den konventionel-

ler Zutritt nicht bedienen kann. Lyazon, unsere in Nordamerika lancierte offene API, integriert die Zutrittsintelligenz von dormakaba direkt in die Plattformen unserer Partner – ohne proprietäre Bindung – und macht damit Immobilien-Technologie-Partner zu einem Vertriebskanal für Wohnimmobilienportfolios. Weitere Neueinführungen umfassten MotionIQ, das die Gebäudeeffizienz durch intelligente Türsteuerung verbessert, sowie Apexx Strato, ein schlüsselloses Tresorschloss mit Mobile-Credential-Funktion für unser Safe-Lock-Portfolio in Nordamerika.

Auch Hardware-Innovation ist entscheidend, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Im Berichtsjahr haben wir die Markteinführung innovativer Lösungen wie des EasyAssist Systems vorangetrieben. Der energieeffiziente Türassistent verbessert die Zugänglichkeit für ältere Menschen und Kinder und steht beispielhaft für unseren Anspruch, technologische Innovation mit konkretem Kundennutzen zu verbinden. Ergänzend stärkt das BEST 5lb Push-Exit-Gerät unsere Fähigkeit, anspruchsvolle US-Anforderungen an Barrierefreiheit mit zukunftsorientierten Produktlösungen zu erfüllen. Unsere Hardware-Innovation wurde zudem mit dem German Innovation Award in der Kategorie «Excellence in Business to Business – Building & Elements» für «revy», unser patentiertes reversibles Schliesssystem, ausgezeichnet.

Strategie als Rückgrat unserer Performance

Vor drei Jahren haben wir uns dazu verpflichtet, dormakaba für profitables Wachstum neu auszurichten. Wir haben unseren Local-for-Local-Ansatz gestärkt, unsere Beschaffungsprozesse verbessert und unsere Softwarelandschaft vereinfacht. Wir haben Kompetenzzentren für Produktentwicklung, Finanzen, IT, HR und kaufmännische Funktionen in Nogales,

Sofia und Chennai aufgebaut und unsere Produktionskapazitäten in Nogales und Sofia erweitert, um die Lieferzeiten zu verkürzen. Die Verbesserung der bereinigten EBITDA-Marge um 260 Basispunkte über drei Jahre zeigt, dass unsere Strategie funktioniert. Das Unternehmen dormakaba, wie es in diese Wachstumsphase eintritt, ist grundlegend anders: schlanker, fokussierter, auf Erfolg ausgerichtet.

Branchentrends stützen anhaltende Nachfrage

Die Nachfrage hinter dieser Performance ist struktureller Natur. Täglich ziehen weltweit 200.000 Menschen neu in Städte, und jedes Spital, jeder Flughafen, jedes Hotel und jedes Datenzentrum, das für sie gebaut wird, benötigt von Anfang an intelligente, integrierte Zutrittslösungen. Gebäude entwickeln sich zu Datenplattformen; Nachhaltigkeitsnachweise sind heute unabdingbar, da Gebäude für rund 37 % der weltweiten CO₂-Emissionen verantwortlich sind, und Regulierung sowie Standards zunehmend verschärft werden. Sicherheit wird durch geopolitische Spannungen und Regelwerke wie die NIS2-Richtlinie und den Cyber Resilience Act der EU neu definiert – nicht mehr perimeterbasiert, sondern integriert und auditierbar. Diese grundlegenden Faktoren werden die Nachfrage nach Zutrittslösungen für das kommende Jahrzehnt treiben. Wir sind bereit, diese Chance zu nutzen.

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit bleibt ein zentraler Bestandteil unserer Strategie und Innovationsagenda. Die Auszeichnung als einer der «Europe's Climate Leaders 2026» (Financial Times und Statista) – bereits im zweiten Jahr in Folge – sowie der EcoVadis-Platin-Status und unser MSCI-AA-Rating spiegeln die Fortschritte wider, die wir kontinuierlich erzielen. Kunden suchen zunehmend

Partner, die ihre eigenen Nachhaltigkeitsambitionen unterstützen, und diese Auszeichnungen stärken unsere Wettbewerbsposition zusätzlich.

Umstellung auf IFRS-Rechnungslegungsstandards

Ab dem Geschäftsjahr 2026/27 stellen wir auf die International Financial Reporting Standards (IFRS) als primäres Rechnungslegungswerk um und ersetzen damit Swiss GAAP FER. Angepasste Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2025/26 sind im Financial Report zu finden. Durch diese Umstellung lassen sich unsere Ergebnisse besser mit denen internationaler Wettbewerber vergleichen. Wir werden erstmals für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2026/27 nach IFRS berichten, wobei sämtliche Ziele für das Geschäftsjahr 2026/27 auf IFRS-Basis dargestellt werden.

Dividende und Generalversammlung

Der Verwaltungsrat schlägt für das Geschäftsjahr 2025/26 eine Dividende von CHF 0,95 pro Aktie vor, ein Plus von 3,3 % gegenüber dem Vorjahr. Damit bleiben wir auf unserer Linie, die Dividende jährlich mindestens zu halten oder zu steigern. Der Antrag wird den Aktionärinnen und Aktionären an der Generalversammlung vom 20. Oktober 2026 zur Abstimmung vorgelegt.

Ausblick

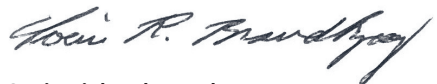
Angesichts unserer starken Basis und eines soliden Auftragsbestands sieht unsere Guidance für das Geschäftsjahr 2026/27 auf IFRS-Basis ein organisches Umsatzwachstum von mehr als 3 %, eine Ausweitung der operativen Gewinnmarge um mehr als 100 Basispunkte auf über 11 % sowie eine operative Cashflow-Marge zwischen 10,5 % und 11,5 % vor. Unsere Kapitalallokation bleibt unverändert: Erhalt des Investment-Grade-Ratings, Finanzierung des

organischen Wachstums, Steigerung der Dividende und Einsatz von überschüssigem Kapital für strategische M&A-Transaktionen. Die Pipeline bietet attraktive Möglichkeiten und unsere starke Bilanz verschafft uns den finanziellen Spielraum, diese gezielt zu verfolgen.

Unsere Mitarbeitenden

Hinter jeder Zahl in diesem Bericht stehen unsere Mitarbeitenden. In drei Jahren Transformation haben mehr als 15'000 Kolleginnen und Kollegen die Servicequalität konstant gehalten, neue Fähigkeiten aufgebaut und sich trotz einer Phase bedeutender interner Veränderungen weiterhin voll für unsere Kunden eingesetzt. Sie haben mit Professionalität und Resilienz ihre Leistung erbracht: Accountable. Bold. Connected. Diese drei Werte stehen für die Kultur, die wir aufbauen. Die Expertise unserer Mitarbeitenden ist der wertvollste Wettbewerbsvorteil von dormakaba und die Basis für unseren langfristigen Erfolg.

Wir danken unseren Kundinnen und Kunden, unseren Partnern, unseren Aktionärinnen und Aktionären – und vor allem unseren Mitarbeitenden, ohne die nichts davon möglich gewesen wäre. Das Fundament steht. Wir sind bereit für die nächste Phase unseres Wachstums.



Svein Richard Brandtzæg
Chairman



Till Reuter
CEO

Das Jahr in Zahlen

dormakaba ist ein weltweit führender Anbieter von Zutrittslösungen und Marktführer bei Schliesssystemen und mobilen Trennwänden. Seit mehr als 160 Jahren setzen wir mit Innovation Standards in der Branche – wir verbinden intelligente Systeme, nachhaltige Lösungen und das tiefe Fachwissen unserer

rund 15'000 Mitarbeitenden, umgesetzt über verlässliche Vertriebspartner und die direkte Betreuung von Kunden in strategischen Vertikalmärkten. Die nachstehenden Kennzahlen zeigen, was dieses Modell leistet: profitables Wachstum, finanzielle Stärke, globale Präsenz und anerkannte Exzellenz.

Geschäftsleistung

3,0%

Organisches Umsatzwachstum CHF 2.792,4 million

16,1%

Bereinigte EBITDA-Marge + 60 bps

CHF 235m

Transformationseinsparungen

Finanzielle Stärke

0,8x

Nettoverschuldung / bereinigtes EBITDA

12,5%

Bereinigte operative Cash-flow-Marge + 80 bps

31,0%

Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) + 40 bps

Globale Präsenz

>130

Länder mit Präsenz

27

Produktionsstandorte

>15'000

Mitarbeitende

Anerkannte Exzellenz

BBB

Stabiler Ausblick
S&P Global Rating

AA

MSCI Sustainability

2026

Climate Leaders 2026
Financial Times and Statista

Ein solides Fundament für Wachstum

Zugang zu einer nachhaltigen Zukunft

Getrieben von globalen Klimazielen, Regulierung und steigenden Erwartungen der Stakeholder verändert Nachhaltigkeit die gebaute Umwelt grundlegend. Da Gebäude für rund 37% der globalen CO₂-Emissionen und nahezu die Hälfte der weltweiten Rohstoffgewinnung verantwortlich sind, bietet der Sektor erhebliche Chancen für Dekarbonisierung, Effizienz und Wertschöpfung. Mit langlebigen, ressourceneffizienten und digital vernetzten Zutritts-

lösungen unterstützt dormakaba ihre Kunden dabei, sich wandelnde Standards und Zertifizierungsanforderungen zu erfüllen. Im Geschäftsjahr 2025/26 beeinflussten Nachhaltigkeitskriterien die Lieferantenqualifikation, Vergabeentscheide und die Zusammenarbeit nach Vertragsabschluss bei Aufträgen im Wert von über CHF 200 Millionen – mit klarem Fokus auf CO₂, Kreislaufwirtschaft, Materialgesundheit, Ratings und Sorgfaltsprüfung.

«Die Nachhaltigkeitsleistung von dormakaba hat unseren Auswahlprozess massgeblich beeinflusst: ESG machte 12,5% unserer Bewertung aus, mit einem starken Fokus auf Umweltauswirkungen und die Beurteilung des CO₂-Fussabdrucks. dormakaba erzielte insgesamt den höchsten Nachhaltigkeitswert und überzeugte durch die Klarheit und Transparenz ihrer Antworten, den proaktiven Umgang mit Umweltthemen wie Energieverbrauch, Ökodesign und Kreislaufwirtschaft sowie durch gut dokumentierte, mit präzisen Zahlen belegte Angaben. Diese Nachhaltigkeitsaspekte sind für uns wesentlich, da sie unsere eigenen Verpflichtungen zur nachhaltigen Entwicklung unterstützen und uns helfen, die Erwartungen unserer Stakeholder zu erfüllen.»

Elise Bertolotti, Projektleiterin Umwelt und Dekarbonisierung,
Aéroports de Paris, ADP Group



Der bevorzugte Low-Carbon- Lieferant

Im Rahmen seines Engagements für ambitionierte Dekarbonisierungsziele bewertet einer unserer langjährigen Partner im Hospitality-Bereich – ein globaler Akteur der Hotelbranche – die CO₂-Reife seiner strategischen Lieferanten, um Fortschritte entlang seiner gesamten Wertschöpfungskette voranzutreiben. Nach einer Prüfung der CO₂-Reife, der Dekarbonisierungsstrategie, der Massnahmenpläne und der Low-Carbon-Innovationen unseres Unternehmens wurde dormakaba als bevorzugter Low-Carbon-Lieferant («preferred low carbon supplier») anerkannt. Damit positionieren wir uns als leistungsstarker Partner in den Beschaffungssystemen des Kunden, gewinnen an Sichtbarkeit und heben uns von nicht bewerteten Lieferanten ab.



Innovative Low- Carbon-Lösungen für ein Leuchtturm- projekt

Ein führender Partner für technische Integration wählte dormakaba, um den Ersatz der elektronischen Passkontrollschleusen (E-Gates) an Flughäfen, Häfen und Grenzübergängen in Grossbritannien zu unterstützen – im Rahmen eines Projekts mit ambitionierten Nachhaltigkeitsanforderungen. Wir lieferten detaillierte Informationen zum Product Carbon Footprint, zu Ökodesign-Praktiken, Scope-3-Emissionen, Dekarbonisierungszielen und geplanten Reduktionsmassnahmen. Die Partnerschaft belegt die Fähigkeit von dormakaba, strenge Nachhaltigkeitsstandards zu erfüllen, und bekräftigt unsere Position als vertrauenswürdiger Partner für Projekte im Bereich kritischer Infrastrukturen.



Innovative low-carbon solution

Ein wegweisendes australisches Hochhausprojekt, das den gebundenen CO₂-Gehalt (Embodied Carbon) und den Energieverbrauch gegenüber konventionellen Gebäuden um 50% senken soll, stellte hohe Anforderungen an seine Lieferanten. Zur Unterstützung dieser Ziele wurde dormakaba als Partner ausgewählt – aufgrund unserer Fähigkeit, innovative Low-Carbon-Lösungen zu liefern. In enger Zusammenarbeit mit dem Fassadenbauer entwickelten wir massgeschneiderte automatische Türantriebe EL301 aus kohlenstoffarmem Aluminium («Green Billet») – eine Branchenpremiere. Das Projekt unterstreicht die technische Expertise von dormakaba, unseren partnerschaftlichen Ansatz und unser Engagement, Kunden beim Erreichen ambitionierter Nachhaltigkeitsziele zu unterstützen.

Lesen Sie unseren
Nachhaltigkeitsbericht
2025/26



**«Bei dormakaba wird Nachhaltigkeit durch
unsere Produkte und Lösungen erlebbar: in ihrem
Design, in ihrer Leistung und darin, wie sie zu
besseren Gebäuden beitragen. So helfen wir, dass
jeder Ort, der zählt, besser funktioniert.»**

Stephanie Ossenbach, Group Sustainability Officer.

Schweiz: der Heimmarkt als Vorbild

In der Schweiz zeigt das Wachstumsmodell von dormakaba, was im grossen Massstab möglich ist. Das Unternehmen genießt eine führende Position im Gesundheitswesen, bei gewerblichen und öffentlichen Gebäuden sowie bei kritischen Infrastrukturen und wächst im Rechenzentrumsmarkt – mit dem vertikalen Go-to-Market-Ansatz.

Drei Faktoren sind entscheidend. Eine der grössten installierten Basen der Gruppe liefert stetigen Umsatz aus Erweiterungen, Erneuerungen und Services und bietet Kunden einen kos-

teneffizienten Weg vom mechanischen zum digitalen Zutritt. Ein hochmoderner Produktionsstandort und ein interdisziplinäres Team mit umfassender Expertise in Engineering, Produktmanagement und Service treiben Innovationen in Mechanik, Elektronik und Software voran. Ein diszipliniertes Mehrkanalmodell – vom Direktvertrieb bis zu OEMs – sorgt für ein nahtloses Kundenerlebnis.

Das Ergebnis: jahrzehntelange Beziehungen, in denen dormakaba vom Lieferanten zum strategischen Partner geworden ist.



Eine Basis für disziplinierte Akquisitionen

Disziplinierte Akquisitionen sind einer der drei Hebel unserer Wachstumsstrategie, und im Geschäftsjahr 2025/26 haben wir das Tempo erhöht: sechs Bolt-on-Akquisitionen und zwei Venture-Beteiligungen. Jede Transaktion erfüllt eines von drei Kriterien: das Kerngeschäft stärken, einen prioritären vertikalen Markt vertiefen oder eine Kompetenz schneller erwerben, als wir sie selbst aufbauen können. Avant-Garde Systems stärkt das Kerngeschäft in der Zutrittsautomation. Airsphere und TANlock vertiefen Aviation und Rechenzentren. SwiftConnect und any2any

machen unsere installierte Basis fit für mobile Wallets – schneller als jede Eigenentwicklung.

Nach Ende des Geschäftsjahrs kam Style Group hinzu, der führende Distributor für mobile Trennwände in Grossbritannien. Mit einer Nettoverschuldung von 0,8x des bereinigten EBITDA und einem BBB-Rating mit stabilem Ausblick von S&P können wir das Tempo halten.



Lesen Sie hier
den vollständigen
Artikel.



dormakaba Holding AG

Hofwissenstrasse 24

CH-8153 Rümlang

T +41 44 818 90 11

info@dormakaba.com

dormakaba.com

**Entdecken Sie unseren
Online-Geschäftsbericht.**

