

Medienmitteilung

Seite 1 / 4

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Capital Markets Day 2024 – dormakaba ist gut positioniert für den nächsten Schritt: „From Shape to Growth“

- Strategieumsetzung verlagert sich von „Shape“ zu „Growth“
- Fortgesetzter Fokus auf Umsetzung des laufenden Transformationsprogramms
- Transformation im kommerziellen Bereich (Commercial Transformation) liefert weitere Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 40 Millionen bis 2027/28
- Vereinfachung des Produktportfolio: Straffung des Türschliesser-Angebots ermöglicht Einsparungen von mindestens CHF 10 Millionen bis 2027/28 – darüber hinaus sollen weitere CHF 10 Millionen eingespart werden
- Markt Nordamerika: Jährliche Wachstumsrate auf Höhe BIP plus 2% in den kommenden drei Jahren
- Bekräftigung der Mittelfristziele 2025/26

Rümlang, 20. November 2024 – Till Reuter, CEO von dormakaba, kommentiert: „Unsere strategische Transformation ist auf Kurs und liefert dauerhafte und spürbare Ergebnisverbesserungen. Die konsequente Umsetzung bleibt der zentrale Schlüssel, um unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen. Unsere gute Positionierung in dieser attraktiven Branche ist die Basis, unseren Fokus nun schrittweise auf Wachstum zu richten. Durch neue Initiativen setzen wir Ressourcen frei, die wir gezielt in Innovationen und Markteintrittsstrategien investieren werden. Damit schaffen wir zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden.“

„dormakaba ist bereit für den nächsten Schritt: wir wollen der führende Anbieter von Zutrittslösungen werden, indem wir die physische und digitale Welt miteinander verbinden. Unsere Strategie stärkt nicht nur unser Kerngeschäft, sondern positioniert uns auch als Innovationsführer, verbessert die Kundenbindung und erhöht unsere Wirkung im Bereich Nachhaltigkeit. Mit der Konzentration auf die laufende Transformation und das zukünftige Wachstum gestalten wir ein dynamisches, zukunftsorientiertes Unternehmen, das den sich wandelnden Bedürfnissen unserer Kunden gerecht wird.“

dormakaba gibt heute Investoren und Analysten im Rahmen des Capital Markets Day 2024 am Hauptsitz in Rümlang ein Update zu seiner Strategie. Diese ist darauf ausgerichtet, das Unternehmen zu transformieren, um sein volles Potenzial auszuschöpfen und profitables Wachstum zu fördern. Im Geschäftsjahr 2023/24 lieferte die Umsetzung der Strategie konkrete Ergebnisse mit Effizienz- und Kostenverbesserungen durch das Transformationsprogramm.

Gut positioniert mit einem ganzheitlichen, globalen Angebot in einer attraktiven Branche

dormakaba operiert in einem der attraktivsten Sektoren der Industriegüterbranche, einem robusten und spätzyklischen Markt, der das BIP-Wachstum konstant übertrifft. Die Expansion dieser Branche wird durch starke Megatrends angetrieben, die mit neuen Entwicklungen im Bauwesen einhergehen und den Wandel im Markt für Zutrittslösungen prägen und beschleunigen.

dormakaba ist gut positioniert, um diese Megatrends mit einem ganzheitlichen, globalen Portfolio an Produkten und Lösungen, die auf eine Vielzahl von Branchen zugeschnitten sind, zu bedienen. Mit Kernkompetenzen sowohl in elektromechanischen als auch in digitalen Technologien ist das Unternehmen gut aufgestellt, um den sich wandelnden Kundenbedürfnissen zu entsprechen. Durch den starken Fokus auf Renovierung und Nachrüstung kann dormakaba über den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes hinweg einen Mehrwert bieten. Dieser Ansatz versetzt das Unternehmen in die einzigartige Lage, das Potenzial seiner bestehenden Kundenbasis zu maximieren und Upselling-Möglichkeiten durch fortschrittliche, technologiebasierte Lösungen zu fördern, die den Kunden dabei helfen, ihre Effizienz und Nachhaltigkeit zu verbessern.

Der nächste Schritt: „From Shape to Growth“ mit drei Werttreibern

dormakaba geht den nächsten Schritt in der Strategieumsetzung von „Shape“ zu „Growth“, indem es sich auf drei Werttreiber konzentriert – Performance erhöhen, Komplexität reduzieren, Innovation & Wachstum vorantreiben – untermauert durch eine führende Position im Bereich Nachhaltigkeit:

Erhöhung der Performance (Elevate Performance)

- Fortgesetzte und konsequente Umsetzung des im Juli 2023 angekündigten Transformationsprogramms.
- Während die Umsetzung des laufenden Programms weiterhin von zentraler Bedeutung ist, starten gleichzeitig neue Initiativen, um zusätzlich die Transformation im kommerziellen Bereich (Commercial Transformation) hinsichtlich Produktivität, Shared Business Services sowie Automatisierung und Digitalisierung voranzutreiben. Diese zusätzlichen Initiativen sollen bis zum Ende des Geschäftsjahres 2027/28 Einsparungen in Höhe von CHF 40 Millionen bei einmaligen Kosten in Höhe von CHF 60 Millionen erbringen.
- Gestaltung einer an Leistungsstärke orientierten globalen Unternehmenskultur, um das Bewusstsein für Wachstums- und Kundenorientierung zu schärfen.

Reduzierung der Komplexität (Reduce Complexity)

- Einführung einer globalen F&E-Roadmap für mehr Marktdurchdringung: Dabei Fokus auf die grössten Geschäftsmöglichkeiten im Einklang mit den Kernmärkten für einen abgestimmten Marktzugang.
- Straffung des Portfolios an Zutrittskontrolllösungen: Konsolidierung der Software-Plattformen auf mindestens die Hälfte der aktuellen Anzahl
- Optimierung des Hardware-Portfolios: Beginnend mit Türschliessern, wird ein modulares Portfolio, basierend auf Kundenbedürfnissen, aufgebaut. Mit dieser Initiative sollen Einsparungen von mindestens CHF 10 Millionen bis 2027/28 erzielt werden, und nochmals CHF 10 Million in der Folge.
- Entwicklung der globalen Lieferkette hin zu Resilienz, Einfachheit und Kosteneffizienz: Optimierung des Anteils an Best-Cost-Ländern bei gleichzeitiger Nutzung des starken Produktionsnetzwerks, das mehrheitlich für die jeweilige Region lokal produziert („local-to-local“)
- Laufende Überprüfung des Geschäftsportfolios: Veräusserung unattraktiver Geschäftsbereiche, Reduzierung unrentabler Geschäftsbereiche und Optimierung der Markteinführung durch Nutzung von Hubs.

Innovation & Wachstum (Innovate & Grow)

- Innovation mit Schwerpunkt auf der Entwicklung von Produkten, die miteinander verbunden und interoperabel sind sowie deren nahtlose Integration in ein einheitliches Ökosystem.
- Wachstum in Nordamerika: Stärkung der Marktposition durch Fokussierung auf ausgewählte Regionen und Marktbearbeitung sowie Verbesserung der vertrieblichen Produktivität durch Vereinfachung und Automatisierung von Elementen der Customer Journey. Ziel ist es, im nordamerikanischen Markt in den nächsten drei Jahren ein Wachstum in der Höhe des nominalen BIP plus 2% pro Jahr zu erreichen.

- Expansion ausgewählter vertikaler Märkte mit grossem Potenzial, wie z. B. Mehrfamilienhäuser (Multi-housing) und Hotels (Hospitality); gleichzeitig aber auch weiterer Ausbau der derzeit starken Präsenz des Unternehmens z. B. in den Bereichen Industrie, Büros und Flughäfen.
- Beschleunigung des Wachstums durch Teilnahme an der laufenden Branchenkonsolidierung.

Auf Kurs bei der Erreichung der mittelfristigen Ziele

dormakaba verfügt über ein attraktives Geschäfts- und Finanzprofil, das sich durch begrenzte Volatilität, geringe Kapitalintensität und attraktive Profitabilität auszeichnet.

Angesichts seiner zunehmenden finanziellen Leistungsfähigkeit bekräftigt das Unternehmen seine mittelfristigen Ziele: Ein jährliches organisches Umsatzwachstum von 3 bis 5%, eine bereinigte EBITDA-Marge von 16 bis 18%, die im Geschäftsjahr 2025/26 erreicht wird, und eine Kapitalrendite (ROCE) von über 30% ab dem Geschäftsjahr 2025/26.

Mit der laufenden Transformation wird das Unternehmen eine bereinigte EBITDA-Marge von 16 bis 18% erreichen, während die zusätzlichen Einsparungen weitere Fortschritte innerhalb dieser Spanne ermöglichen werden. Die laufenden und neuen Initiativen werden bis Juni 2026 und darüber hinaus Wirkung zeigen.

Weitere Informationen

Der heutige Capital Markets Day beginnt um 9:00 Uhr MEZ, wird in englischer Sprache abgehalten und live auf der Website von dormakaba www.dormakabagroup.com übertragen.

Weitere Informationen für:

Investoren und Analysten

Swetlana Iodko Schooordijk
Head Investor Relations
T: +41 44 818 90 28
swetlana.iodko@dormakaba.com

Medien

Patrick Lehn
Press Officer
T: +41 44 818 92 86
patrick.lehn@dormakaba.com

Über die dormakaba Gruppe

dormakaba ist ein weltweit führender Anbieter auf dem Markt für Zutrittslösungen. Das Unternehmen definiert Zugang neu, indem es Branchenstandards für intelligente Systeme und nachhaltige Lösungen über den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden setzt. Mehr als 15.000 Mitarbeitende weltweit stellen ihr Fachwissen zusammen mit Vertriebspartnern einem wachsenden Kundenstamm in mehr als 130 Ländern zur Verfügung. dormakaba unterstützt seine Kunden mit einem breiten, innovativen Portfolio für integrierten Zugang. Diese Produkte, Lösungen und Dienstleistungen fügen sich einfach in Gebäudeökosysteme ein, um sichere und nachhaltige Orte zu schaffen, an denen sich Menschen nahtlos bewegen können.

dormakaba ist an der SIX Swiss Exchange notiert und hat seinen Hauptsitz in Rümlang bei Zürich (Schweiz). Im Geschäftsjahr 2023/24 erzielte dormakaba einen Umsatz von CHF 2,8 Milliarden.

SIX Swiss Exchange: DOKA

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

Einblicke und Inspirationen aus der Welt des Zutritts auf blog.dormakaba.com/de

Das Neueste zu Unternehmensthemen, Produkten und Innovationen der dormakaba Gruppe auf www.dormakabagroup.com/de/newsroom

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 wieder 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.

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.