

# Brief an die Aktionäre

## **Generalversammlung ohne physische Aktionärspräsenz**

Der Verwaltungsrat bedauert, dass wegen Covid-19 die **Generalversammlung 2021 unter Ausschluss einer physischen Teilnahme von Aktionärinnen und Aktionären durchgeführt wird**. Dieser Entschluss stützt sich auf die Verordnung 3 des Schweizer Bundesrats über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus (Covid-19), Art. 27 Abs. 1 (SR 818.01.24).

Aktionäre können sich nur vertreten lassen durch die unabhängige Stimmrechtsvertreterin, Anwaltskanzlei Keller KLG, Zürich.

Weiterführende Informationen entnehmen Sie bitte dem Einladungsbüchlein.

## Gute und verbesserte Geschäftsergebnisse in anspruchsvollem Umfeld

### **Liebe Aktionärinnen und Aktionäre**

Im vergangenen Geschäftsjahr kam es bei dormakaba zu Veränderungen an der Konzernspitze. Nachdem wir am 1. April unsere neu aufgeteilten Rollen als Verwaltungsratspräsident und CEO angetreten haben, freuen wir uns beide, Sie erstmals in dieser neuen Konstellation über unsere Ergebnisse im Geschäftsjahr 2020/21 zu informieren. Während die Profitabilität unseren Erwartungen entsprach, lag das organische Wachstum leicht darüber. Das gute Ergebnis war hauptsächlich auf den starken Beitrag unserer europäischen und asiatischen Geschäftsaktivitäten zurückzuführen. Eine Rolle spielten jedoch auch Faktoren wie die frühzeitige Umsetzung von Kosteneinsparungsmassnahmen sowie unser Fokus auf Cashflow und folglich die fortwährende Sicherstellung unserer finanziellen Stabilität zu jeder Zeit.

Die Covid-19-Pandemie beeinflusste weiterhin die Entwicklung unseres Unternehmens. Dementsprechend standen Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeitenden weiterhin im Mittelpunkt unserer Aufmerksamkeit. Im April 2021 führten wir einen so genannten Pulse Check bei unseren Mitarbeitenden durch, um unter anderem ihr persönliches Wohlbefinden während der Pandemie und die individuelle Arbeitssituation einschätzen zu können. An der Umfrage nahmen etwa 70% der Belegschaft weltweit teil. Erfreulicherweise beurteilten 86% der Befragten die von dormakaba getroffenen pandemiebedingten Sicherheitsvorkehrungen für die Mitarbeitenden als ausreichend und 80% haben Vertrauen in die Zukunft von dormakaba. Gleichwohl ist uns auch bewusst, dass die allgemeine Lage unseren Mitarbeitenden einiges abverlangt und sich auf ihr Wohlergehen auswirkt: Nur 51% der Befragten gaben an, sich derzeit wohl zu fühlen. Umso dankbarer sind wir für das anhaltende Durchhaltevermögen und Engagement unserer Belegschaft, die zu keinem Zeitpunkt das Ziel aus den Augen verloren hat, unsere Kunden zu betreuen und die Kontinuität der Geschäftstätigkeit, insbesondere in Produktion, Beschaffung, in der Lieferkette und den Services, zu gewährleisten.

Die Pandemie hat die Nachfrage nach nahtlos integrierten und berührungslosen Zutrittslösungen beschleunigt, vor allem in Märkten wie Gesundheitswesen, Hotels und Transport wie auch Mehrfamilienhäusern. Mit unseren langfristig ausgerichteten Investitionen in Digitalisierung und Produktinnovation sind wir bestens gerüstet, um unseren Kunden die benötigten Lösungen zu bieten. So wurden beispielsweise entsprechende Verträge mit AKH Wien, dem grössten Spital in Österreich mit 60 000 Türen, und dem Spital im norwegischen Drammen geschlossen.

Generell hat sich dormakaba an die Spitze des digitalen Wandels in der Gebäudetechnikbranche gesetzt, und daraus ergeben sich für unser Unternehmen neue Geschäftsmodelle und Wertströme. Ein ausgezeichnetes Beispiel dafür ist EntriWorX, eine Lösung, die smarte Planungsprozesse für Gebäude, einfache Installationsabläufe für Türsysteme und deren sicheren, reibungslosen Betrieb unterstützt. EntriWorX vernetzt die Türtechnik-Komponenten durch einfaches Plug-&-Play anstelle komplexer Verkabelung und unterschiedlicher Übertragungsprotokolle und ermöglicht dadurch die Inbetriebnahme von Türsystemen auf Basis einer einfachen App. Ist das Gebäude dann im Betrieb, können die Daten der verbundenen Türkomponenten in einem vorhandenen System des Kunden oder in unserem eigenen kundenspezifischen System verarbeitet werden, um so Zutritt, Raumbelugung, Energieversorgung und Wartung zentral zu steuern. So ist es möglich, die bis zu vier aktuell bestehenden Schnittstellen zwischen den Türkomponenten und dem System des Kunden auf eine einzige zu reduzieren. Generell ermöglicht es EntriWorX unseren Kunden, ihre Produktivität während des gesamten Gebäudelebenszyklus' zu steigern: So reduziert sich beispielsweise die Zeit für die Inbetriebnahme eines komplexen Türsystems von mehreren Stunden auf

weniger als 30 Minuten. Die Lösung wurde Ende April 2021 im deutschen Markt eingeführt. Eine stufenweise internationale Markteinführung ist für das kommende Jahr geplant.

### **Finanzielle Ergebnislage**

Wie erwartet verbesserte sich unsere Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr 2020/21: Das organische Umsatzwachstum betrug im Vergleich zum Vorjahr 1.3%. Zwar lag das organische Umsatzwachstum im ersten Halbjahr immer noch bei -6.0%, doch in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres wuchs der Umsatz organisch mit 10.0% im zweistelligen Bereich, was vor allem auf ein starkes viertes Quartal zurückzuführen ist. Der Nettoumsatz betrug insgesamt CHF 2 499.7 Mio. (Vorjahr: CHF 2 539.8 Mio.). Negative Währungseffekte belasteten den Umsatz mit 3.0%.

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 wie zum Beispiel in der Beschaffung, wodurch die höheren Rohstoff- und Frachtkosten mehr als ausgeglichen wurden.

Im Segment Access Solutions (AS) APAC (asiatisch-pazifischer Raum) betrug das organische Umsatzwachstum 4.3% und verbesserte sich im zweiten Halbjahr um 24.0% gegenüber dem Vorjahr. Das Marktwachstum in diesem Segment übertraf die Erwartungen und wurde durch die Erholung des chinesischen und indischen Markts im zweiten Halbjahr angekurbelt. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 14.2% (Vorjahr: 13.6%).

Das Segment AS DACH (Deutschland, Österreich und die Schweiz) erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 2.6% und lag im zweiten Halbjahr um 8.6% über den Werten des Vorjahres. 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 verbesserte sich auf 17.3% (Vorjahr: 16.3%).

Im Segment AS EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) konnte ein organisches Umsatzwachstum von 4.4% erzielt werden; mit einer Verbesserung von 13.0% in der zweiten Jahreshälfte gegenüber dem Vorjahr. Zu der positiven Wachstumsentwicklung trugen alle europäischen Regionen bei, vor allem Südeuropa, Grossbritannien und Benelux. Die EBITDA-Marge übertraf mit 8.5% sogar das vor der Pandemie erreichte Niveau (Vorjahr: 6.5%).

Das Segment Key & Wall Solutions erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 1.8%; in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres betrug das organische Umsatzwachstum 16.0% gegenüber dem Vorjahr. Die EBITDA-Marge betrug 15.7% und erreichte damit ein Niveau wie vor Covid-19 (Vorjahr: 14.4%). Während die Geschäftseinheit Key Systems einen beachtlichen Aufschwung verzeichnete, führten Projektverschiebungen seitens unserer Kunden sowie ein starker Basiseffekt aus dem Vorjahr erwartungsgemäss zu im Vorjahresvergleich rückläufigen Zahlen in der Geschäftseinheit Movable Walls. Dennoch lieferte Movable Walls eine EBITDA-Marge auf Rekordniveau, und der Auftragseingang für das kommende Jahr ist gut.

Dieses positive Bild zeigte sich indes nicht im Segment AS AMER (Nord- und Südamerika). Zwar konnte im zweiten Geschäftshalbjahr ein organisches Umsatzwachstum von 1.6% erzielt werden, insgesamt ging der Umsatz jedoch organisch um 5.2% zurück. Die EBITDA-Marge betrug 16.4% (Vorjahr 17.0%). Die Ergebnisse in diesem Segment waren von der zögerlichen Nachfrage des kommerziellen Sektors in den USA sowie dem anhaltend schwachen Hotelgeschäft betroffen. Die andauernden Herausforderungen bei Mesker (manuelle Innentüren) belasteten ebenfalls weiterhin das Geschäft: Mesker allein wirkte sich mit 240 Basispunkten negativ auf die Profitabilität des Segments aus und der Effekt auf die EBITDA-Marge auf Gruppenstufe betrug 60 Basispunkte. Als Folge der nach wie vor sehr unbefriedigenden Ergebnisse von Mesker werden wir auf den Turnaround des Geschäfts fokussieren; darüber hinaus evaluieren wir unsere strategischen Optionen. Glücklicherweise ist in anderen Produkt Clustern des Segments ein Silberstreif am Horizont zu erkennen, insbesondere in den vielversprechenden Bereichen der Produkte für berührungslose Zutrittssysteme und elektronische Zutrittslösungen.

Der operative Cashflow hielt sich im Berichtsjahr auf hohem Niveau. 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 problemlos aufgefangen werden. Gleichzeitig wurden angesichts der Pandemie nur ausgewählte Investitionen in Gebäude, Sachanlagen und Ausrüstung getätigt und es erfolgten nur kleinere Akquisitionen. Infolgedessen 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 ein gesundes Mass an finanziellem Spielraum für zukünftige strategische Massnahmen.

Der Konzerngewinn steigerte sich gegenüber dem Vorjahr um 17.8% auf CHF 193.3 Mio., in erster Linie aufgrund des signifikant verbesserten operativen Ergebnisses und des verbesserten Nettofinanzergebnisses bei nahezu unverändertem Ertragssteuersatz. Erfreulicherweise ist es dem Verwaltungsrat aufgrund des deutlich höheren Gewinns möglich, auf Basis einer gleichbleibenden Dividenden-

politik die Auszahlung einer Dividende vorzuschlagen, die 19.0% über derjenigen des Vorjahres liegt: Im Vorjahr wurde eine Dividende von CHF 10.50 je Aktie beschlossen; für das Geschäftsjahr 2020/21 beträgt sie CHF 12.50 je Aktie.

### **Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit**

Im Hinblick auf Nachhaltigkeit waren die Entwicklungen in diesem Jahr sehr ermutigend und die Investoren blickten mit deutlich grösserem Interesse auf die ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales und verantwortungsvolle Unternehmensführung). Regierungen und Regulierungsbehörden in Kernmärkten treiben das Thema Transparenz im Zusammenhang mit ESG-Risiken und -Investitionen voran. Dies gilt insbesondere einerseits für die EU mit der EU-Taxonomie und dem Richtlinien-vorschlag zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen. Und andererseits für die Schweiz durch den indirekten Gegenvorschlag zur Konzernverantwortungsinitiative.

Mit unserem Portfolio und unseren Nachhaltigkeitsaktivitäten wollen wir in der Branche eine führende Rolle dabei einnehmen, diesen Wandel in den Märkten und der Gesellschaft voranzutreiben, und auch bei uns im Unternehmen selbst Worten Taten folgen lassen.

Dies beginnt mit einer transparenten Berichterstattung über unsere Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit und einer entsprechenden Ausrichtung unserer Finanzprozesse. So beinhaltete die im Berichtszeitraum neu aufgelegte syndizierte Kreditlinie in Höhe von CHF 525 Mio. Konditionen mit Anreizen für die Erfüllung ambitionierter Nachhaltigkeitsziele.

Darüber hinaus haben wir die im Berichtsjahr auslaufenden fünf wichtigsten strategischen Ziele erreicht; diese zielten auf die Bereiche Klimaschutz, Zertifizierung des Umweltmanagementsystems, Transparenz über die Umweltauswirkungen unserer Produkte für die Kunden sowie Überprüfung unserer Lieferanten ab.

Hervorheben möchten wir die Bestätigung durch die Science Based Targets Initiative der langfristigen Emissionsreduktionsziele für unser Unternehmen und unserer Wertschöpfungskette. Wir sind stolz darauf, das erste Unternehmen in unserer Branche zu sein, dessen Klimaziele von dieser führenden Organisation bestätigt wurden: Es ist ein Erfolg, für den seit 2018 im gesamten Unternehmen abgestimmte Anstrengungen unternommen wurden. Ausführliche Informationen sind in unserem Nachhaltigkeitsbericht 2020/21 enthalten.

### **Generalversammlung am 12. Oktober 2021**

Karina Dubs-Kuenzle, seit 2001 Mitglied des Verwaltungsrats von dormakaba, hat sich entschieden, an der nächsten Generalversammlung vom 12. Oktober 2021 aus dem Verwaltungsrat auszuschcheiden. Die Mitglieder des Verwaltungsrats sind

Karina Dubs-Kuenzle dankbar für den sehr wertvollen Beitrag, den sie in den letzten zwei Jahrzehnten zur erfolgreichen Entwicklung von dormakaba geleistet hat, und wünschen ihr für die Zukunft alles Gute.

Als neues unabhängiges Mitglied schlägt der Verwaltungsrat Thomas Aebischer zur Wahl vor. Mit dieser Nominierung beabsichtigt der Verwaltungsrat, seine Kompetenz im Finanzwesen weiter auszubauen. 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 übte 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.

### **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 zugrunde liegende finanzielle Ergebnis vor Einmaleffekten, 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 Jahr endet der aktuelle Strategiezyklus unseres Unternehmens. Aus diesem Grund haben wir im April 2021 damit begonnen, unsere neue Strategie und die daraus abgeleiteten Initiativen unter dem Namen «Shape4Growth» zu definieren. Als Teil der Strategieüberarbeitung führen wir gegenwärtig eine gründliche «Voll-Potenzial»-Analyse durch. Erste Ergebnisse zeigen, dass wir über Stärken verfügen, auf denen wir für unsere Zukunft aufbauen können: unser

breit angelegtes Produktportfolio, unsere Marken, unsere Innovationsstärke, unsere engagierten und kompetenten Mitarbeitenden sowie ein loyaler Kundenstamm. Gleichzeitig weist die Analyse auch auf Bereiche mit Verbesserungspotenzial hin. Dazu zählen unter anderem eine stärkere Ausrichtung auf den Kunden, geringere Komplexität und Effizienzsteigerungen bei operativen Prozessen, IT und Beschaffung sowie weitere Fortschritte beim Kapitaleinsatz. Wir erwarten, dass wir im Rahmen des «Shape4Growth»-Programms mittels dieser Hebel unser Wachstum beschleunigen und unsere Profitabilität verbessern werden können.

Wir freuen uns darauf, unsere Vision, unsere Strategie sowie unsere Ziele an unserem Capital Markets Day am 15. November 2021 vorzustellen.

### **Danke**

Die guten Unternehmensergebnisse verdanken wir der Widerstandsfähigkeit, dem Engagement und der Fachkompetenz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Namen der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung möchten wir ihnen erneut unseren Dank und unsere Wertschätzung dafür aussprechen, dass sie sich trotz eines persönlich herausfordernden Umfelds unermüdlich darauf konzentriert haben, unsere Kunden kontinuierlich zu bedienen. Wir danken unseren Kunden und Partnern für die ausgezeichnete, konstruktive Zusammenarbeit und für ihre Loyalität zu unserem Produktportfolio und unseren Marken. Wir werden sicherstellen, dass wir diese Loyalität verdienen, indem wir unseren Fokus weiterhin auf ihre Bedürfnisse bei sicheren, nahtlos integrierten und nachhaltigen Zutrittslösungen richten.

Abschliessend danken wir auch unseren loyalen Aktionärinnen und Aktionären, die uns jederzeit unterstützt haben und ihr Vertrauen in die Zukunft von dormakaba setzen. Wir freuen uns auf einen weiterhin fruchtbaren Austausch und eine gute Partnerschaft.

Mit freundlichen Grüssen



Riet Cadonau  
Verwaltungsratspräsident



Sabrina Soussan  
CEO

# Kennzahlen Geschäftsjahr 2020/21 der dormakaba Gruppe

in Mio. CHF, sofern nichts anderes angegeben	Geschäftsjahr 30.06.2021		Geschäftsjahr 30.06.2020	
		in %		in %
Umsatz netto	2 499.7		2 539.8	
Veränderung des Umsatzes	-40.1	-1.6	-278.5	-9.9
Wovon Differenzen aus Währungsumrechnung	-76.6	-3.0	-104.3	-3.7
Wovon Akquisitionen und Desinvestitionen	3.6	0.1	19.0	0.7
<b>Wovon organisches Umsatzwachstum</b>	<b>32.9</b>	<b>1.3</b>	<b>-193.2</b>	<b>-6.9</b>
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)</b>	<b>353.1</b>	<b>14.1</b>	<b>325.0</b>	<b>12.8</b>
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>274.3</b>	<b>11.0</b>	<b>253.2</b>	<b>10.0</b>
Gewinn vor Steuern	249.6	10.0	211.2	8.4
Gewinn	193.3	7.7	164.1	6.5
Gewinn nach Minderheitsanteilen	100.8		84.6	
Dividende je Aktie (in CHF) <sup>1)</sup>	12.5		10.5	
<b>Weitere Kennzahlen</b>				
Bilanzsumme	1 869.8		1 808.6	
Nettoverschuldung	508.8		667.7	
Börsenkapitalisierung	2 628.4		2 147.2	
Durchschnittlicher Personalbestand (Vollzeitäquivalente)	14 989		15 676	

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



Unseren vollständigen Bericht finden Sie online auf  
[www.dk.world/AR2020\\_21](http://www.dk.world/AR2020_21)

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>