

Medienmitteilung

Geschäftsjahr 2005/2006

Kaba geht auf Erfolgskurs

Rümlang, 18. September 2006 – **Die Kaba Gruppe hat das Geschäftsjahr 2005/2006 mit einer markanten Umsatz- und Ertragssteigerung abgeschlossen. Der Umsatz des Konzerns stieg im Berichtsjahr auf die Rekordmarke von CHF 1'041 Mio. Das entspricht einem Plus von 6.2%. Gleichzeitig hat sich der um Einmaleffekte bereinigte Reingewinn um 10% auf CHF 68.1 Mio. erhöht. Das gute Ergebnis ist vor allem auf ein starkes zweites Halbjahr zurückzuführen, in welchem mit einem Wachstum von 9.1% die Umsatz- und Ertragsziele übertroffen wurden.**

Die Kaba Gruppe hat ein erfolgreiches Geschäftsjahr hinter sich. Der Umsatz hat sich um 6.2% auf CHF 1'041 Mio. erhöht und damit den höchsten Stand in der Unternehmensgeschichte erreicht. Dabei entwickelte sich das zweite Halbjahr mit einem Umsatzplus von 9.1% besonders dynamisch. Der konsolidierte Betriebsgewinn (EBIT) stieg gegenüber dem vergleichbaren, um einen einmaligen Pensionskassen-Effekt bereinigten Vorjahresbetrag um 4.7% auf CHF 118.8 Mio. an. Trotz der starken Entwicklung im zweiten Halbjahr ist die vergleichbare EBIT-Marge insgesamt leicht auf 11.6% zurückgegangen. Auf der angepassten Vergleichsbasis des Vorjahres hat der Reingewinn um 10.0% auf CHF 68.1 Mio. zugenommen. Der Gewinn je Aktie ist von CHF 18.40 auf CHF 19.00 gestiegen.

Divisionen und Märkte

Das Segment Door Systems hat seinen hohen Wachstumsrhythmus fortgesetzt und Marktanteile gewonnen. Über das ganze Jahr ist das Segment Door Systems um 6.7% organisch gewachsen. Nach einem Umsatzplus von 4.4% im ersten Halbjahr erreichte das Segment im zweiten Halbjahr eine Zunahme der Verkäufe von 9%. Die EBIT-Marge hat sich positiv entwickelt, von 6.3% im Vorjahr auf 8.2% im Berichtsjahr (in lokaler Währung, vergleichbare Zahlen). Die gute Entwicklung ist umso erfreulicher, als die Voraussetzungen im Geschäftsjahr 2005/2006 nicht ideal waren. In Europa war der Markt von einer rückläufigen Nachfrage und sinkenden Verkaufspreisen geprägt. Erst im zweiten Quartal 2006 hellte sich das Umfeld zusehends auf, sodass sich die Ausgangslage für das neue Geschäftsjahr so gut wie schon lange nicht mehr präsentiert.

Das Segment Data Collection musste einen leicht rückläufigen Umsatz verzeichnen, da sich namentlich die Kunden in den wichtigen europäischen Absatzländern mit Bestellungen zurückhielten. Der Rückgang betrug im vergangenen Geschäftsjahr 5.9%, wovon 8% im ersten Halbjahr respektive 3.8% im zweiten realisiert wurden. Das Segment konnte im Berichtsjahr Innovationen und Effizienzsteigerungen in höhere Margen umsetzen und so das Betriebsergebnis um beinahe ein Drittel verbessern. Die EBIT-Marge lag im ersten Halbjahr bei 14.6% (Vorjahr 12.6 %), in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres bei 10.5% im Vergleich zu 5.9% im Vorjahr. Über das ganze Geschäftsjahr hat die EBIT-Marge von 9.4% auf 12.6% zugenommen.

Das Segment Access Systems konnte im Berichtsjahr den Umsatz um 3.7% steigern. In Europa ist das Segment um 9.2% gewachsen und konnte dadurch Marktanteile gewinnen. Das gute zweite Halbjahr konnte den Umsatzrückgang in Amerika nicht mehr wettmachen, die Umsätze haben insgesamt um 2.5% abgenommen, in Asia Pacific um 7.3%. Access Systems mussten bei der EBIT-Marge einen leichten Rückgang von 20.3 % auf 19.6 % hinnehmen. Dies ist auf einen Basiseffekt aus einem amerikanischen Grossauftrag im Vorjahr zurückzuführen. Im ersten Halbjahr ist die EBIT-Marge von 23.2% auf 21.3% zurückgegangen, im zweiten Halbjahr hingegen von 17.3% auf 17.9% gewachsen.

Das Segment Key + Ident konnte den Umsatz um 3.9% steigern; einem leichten Rückgang im ersten Halbjahr steht eine Zunahme von 7.6% im zweiten Halbjahr gegenüber. Hingegen musste ein Rückgang der EBIT-Marge von 11.7% auf 10.1% hingenommen werden. Dabei entwickelte sie sich im ersten Halbjahr von 11.5% auf 8.5% zurück, im zweiten von 11.9% auf 11.5%.

Erneut höhere Ausschüttung beantragt

Aufgrund des gestiegenen Konzerngewinns und im Sinne einer anlegerfreundlichen Ausschüttungspolitik wird der Generalversammlung vom 24. Oktober 2006 eine um CHF 0.30 erhöhte Dividende von CHF 5.10 je Aktie vorgeschlagen. Die Auszahlung soll durch die Herabsetzung des Nennwerts von CHF 5.20 um CHF 5.10 auf CHF 0.10 je Aktie erfolgen. Durch diese Form können viele Aktionäre der Kaba Holding AG die in der Schweiz geltende Doppelbesteuerung der Dividenden vermeiden.

Zudem wird der Generalversammlung die Wiederaufstockung des genehmigten Kapitals auf 377'200 Aktien (d.h. 10% des erhöhten Aktienkapitals) und damit die Verlängerung des genehmigten Kapitals bis zum 24. Oktober 2008 beantragt, nachdem der Verkäufer der chinesischen Wah Yuet 196'910 Kaba Aktien aus dem genehmigten Kapital im Wert von USD 48 Mio. gezeichnet hat.

Wahlen in den Verwaltungsrat

Der Generalversammlung vom 24. Oktober 2006 wird die Zuwahl von Kin Shek Ng, Riet Cadonau und Heribert Allemann vorgeschlagen.

Kin Shek Ng (1940), chinesischer Staatsbürger, ist Gründer, Verwaltungsratspräsident und CEO der seit kurzem zur Kaba gehörenden Wah Yuet Group. Vor der Gründung der Wah Yuet Group war Kin Shek Ng u.a. als Berater für Toyota tätig und für die erfolgreiche Einführung der Marke auf dem chinesischen Markt verantwortlich.

Riet Cadonau (1961), Schweizer Staatsbürger, ist seit 2002 Managing Director Transport Revenue, einer global im Anlage-Geschäft operierenden Sparte des amerikanischen Konzerns ACS Inc. mit Sitz in Dallas. Von 2001 bis 2005 war er Mitglied der Konzernleitung der Ascom Gruppe und zuvor in verschiedenen Führungsfunktionen für die IBM Schweiz tätig. Riet Cadonau ist Verwaltungsrat der Griesser AG in Aadorf.

Heribert Allemann (1944), Schweizer Staatsbürger, leitet die Zentralen Dienste Corporate Business Development + IT der Kaba Gruppe. Er kam 1990 zu Kaba und wurde im selben Jahr Mitglied der Unternehmensleitung. Er ist Mitglied des Verwaltungsrates der Alpa Partner AG, den er auch präsidiert. Heribert Allemanns Wahl in den Verwaltungsrat geht mit seinem Ausscheiden aus dem operativen Tagesgeschäft bei Kaba einher.

Zudem beantragt der Verwaltungsrat die Wiederwahl von Thomas Zimmermann. Rudolf Hauser, dessen Amtsdauer ebenfalls abläuft, steht für eine Wiederwahl nicht mehr zur Verfügung. Zudem tritt Rudolf Weber als neuer CEO aus dem Verwaltungsrat aus.

Zuversichtlicher Ausblick

Die Kaba Gruppe ist in den wichtigen Märkten Europas und Amerikas hervorragend aufgestellt und hat mit der chinesischen Wah Yuet Gruppe und der amerikanischen CSS strategisch wichtige Akquisitionen getätigt. Dadurch wird Kaba im laufenden Jahr wiederum eine Gewinn- und Umsatzsteigerung erzielen können. Die Auftragslage zu Beginn des neuen Geschäftsjahres ist namentlich bei den Door Systems und bei den Access Systems Europe gut.

Geschäftsjahr 2005/2006 im Überblick

Kennzahlen der Kaba Gruppe per Ende Juni in Mio. CHF	2005/2006	2004/2005	Veränderung zum Vorjahr in %
Konzernumsatz, netto	1 041.0	980.1	6.2
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	150.4	¹⁾ 152.6	-1.4
in % Umsatz	14.4%	15.6%	
Betriebsgewinn (EBIT)	118.8	¹⁾ 121.3	-2.1
in % Umsatz	11.4%	12.3%	
Konzerngewinn	68.1	²⁾ 65.9	3.3
in % Umsatz	6.5%	6.7%	
Gewinn pro Aktie in CHF	19.0	18.4	3.3
Mittelherkunft aus Leistungserstellung	103.1	85.5	20.6
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	-32.7	-28.5	14.7
Free Cashflow (netto)	70.4	57.0	23.5
Bilanzsumme	693.2	680.2	1.9
Netto Umlaufvermögen	201.9	190.7	5.8
Nettoverschuldung	264.6	307.7	-14.0
Eigenkapital	77.5	32.3	139.9
in % Bilanzsumme	11.2%	4.8%	
Netto betriebliche Aktiven	354.9	347.0	2.3
Gesamtkapitalrentabilität (RONOA)			
Betriebsgewinn (EBIT) in % der Netto	33.5%	²⁾ 35.0%	
Nettoverschuldung/EBITDA	1.76	2.01	-12.4
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	5 721	5 836	-2.0

¹⁾ Im Vorjahr inkl. CHF 7.8 Mio. einmaliger Gewinn aus Anpassung Pensionskassen.

²⁾ Vorjahreszahlen beinhalten einen einmaligen Steuereffekt von CHF 4 Mio.

Für weitere Informationen:

Kaba Holding AG
CH-8153 Rümlang

Rudolf Weber, CEO; Tel. +41 44 818 90 41
Dr. Werner Stadelmann, CFO; Tel. +41 44 818 90 61
Jean-Luc Ferrazzini, CCO; Tel. +41 44 818 92 01 (für die Medien)

Kaba ist ein global tätiger, börsenkotierter Sicherheitskonzern. Mit ihrer «Total Access» Strategie ist Kaba auf gesamtheitliche Lösungen für Sicherheit, Organisation und Komfort beim Zutritt zu Gebäuden sowie beim Zugriff zu Informationen ausgerichtet. Gleichzeitig ist Kaba Nr. 1 auf den Weltmärkten für Schlüsselrohlinge, Schlüsselcodiermaschinen, Transponderschlüssel sowie Hochsicherheitsschlösser und gehört zu den führenden Anbietern von elektronischen Zutrittsystemen, Schlössern, Schliessanlagen, Hotelschliesssystemen, Sicherheitstüren und Automatiktüren. Weitere Info unter www.kaba.com

Diese Kommunikation enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, z.B. Angaben unter Verwendung der Worte "glaubt", "geht davon aus", "erwartet" oder Formulierungen ähnlicher Art. Solche in die Zukunft gerichtete Aussagen 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: 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, die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeiter, nachteilige Änderungen anwendbaren Steuerrechts und sonstige in dieser Kommunikation genannte Faktoren. 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.