

Medienmitteilung

Seite 1 / 4

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Erstes Geschäftshalbjahr 2025/2026: Transformation erfolgreich fortgesetzt, bereinigte EBITDA-Marge gesteigert

- Organisches Nettoumsatzwachstum von 2.0%, unterstützt durch konsequente Preisrealisierung, gutes Volumenwachstum in Access Solutions in Europa
- Bereinigte EBITDA-Marge um 40 Basispunkte auf 15.6% gesteigert
- Einsparungen aus dem Transformationsprogramm in Höhe von CHF 170 Mio. vor Plan realisiert
- Reingewinn von CHF 77.4 Mio.
- Starke Bilanz: Verschuldungsgrad verbessert auf 1.0x, bereinigte Cashflow-Marge bei 4.5%
- Ausblick 2025/26 bestätigt

Rümlang, 24. Februar 2026 – Till Reuter, CEO dormakaba, kommentiert:

„Im ersten Halbjahr 2025/26 haben wir unsere Transformation konsequent weiter umgesetzt und unsere bereinigte EBITDA-Marge gesteigert. Wir liegen bei der Umsetzung unserer Strategie auf Kurs und haben die vorgesehenen Kosteneinsparungen aus unserem Transformationsprogramm vorzeitig realisiert.“

„Unsere fokussierte vertikale Marktstrategie zeigt spürbare Resultate. In strategisch wichtigen Schlüsselbranchen konnten wir bedeutende Projektaufträge gewinnen und damit die Stärke unseres Geschäftsmodells unterstreichen. Die vorgenommenen Akquisitionen stärken unsere unternehmerische Dynamik, erweitern unsere Marktabdeckung und Servicekompetenz und unterstützen die Umsetzung unseres Wachstumsplans in Nordamerika. Zentrale Produktlücken in den Portfolios Access Hardware Solutions und Access Automation Solutions sind nun geschlossen – ein weiterer Meilenstein in der Umsetzung unseres Plans.“

Konzernentwicklung: bereinigte EBITDA-Marge weiter gesteigert

dormakaba erzielte im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 einen Nettoumsatz von insgesamt CHF 1 362.7 Mio. Das organische Nettoumsatzwachstum betrug 2.0%, getrieben durch konsequente Preisrealisierungen (+2.6%), während die Volumen leicht rückläufig waren (-0.6%). Die Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber allen wesentlichen Währungen wirkte sich mit -5.0% negativ auf den Nettoumsatz aus.

Die bereinigte EBITDA-Marge erhöhte sich um 40 Basispunkte auf 15.6%; das bereinigte EBITDA belief sich auf CHF 211.9 Mio. Dies unterstreicht die Wirksamkeit des Transformationsprogramms. Die daraus realisierten Kosteneinsparungen von CHF 185 Mio. übertrafen das ursprüngliche Ziel von CHF 170 Mio. Zudem ermöglichte ein konsequentes Kostenmanagement im Rahmen der Optimierung des Nettoumlaufvermögens eine Reduktion der saisonalen Lagerbestände auf Konzernebene. Der Reingewinn betrug CHF 77.4 Mio.

Starke Finanzkennzahlen und höhere Kapitalrendite

Das Finanzprofil des Unternehmens war weiterhin stark. So verbesserte sich das Verhältnis von Nettoverschuldung zu bereinigtem EBITDA auf 1.0x. Die Nettoverschuldung reduzierte sich weiter auf CHF 458.1 Mio. (-1.8% gegenüber Vorjahr). Die bereinigte operative Cashflow-Marge lag bei 4.5% (-290 Basispunkte gegenüber Vorjahr). Veränderungen bei sonstigen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten belasteten den bereinigten operativen Cashflow, dürften sich jedoch in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres wieder umkehren. Die Kapitalrendite (Return on Capital Employed, ROCE) erhöhte sich um 40 Basispunkte auf 30.3%. Die gute Finanzlage wurde im Februar 2026 von einer führenden Ratingagentur gewürdigt: S&P Global Ratings vergab erstmals ein langfristiges Emittentenrating von „BBB“ mit stabilem Ausblick (Investment Grade).

Geschäftssegment Access Solutions: Organisches Wachstum dank konsequenter Preispolitik, Margensteigerung

Access Solutions erzielte einen Nettoumsatz von CHF 1 161.1 Mio. Das organische Nettoumsatzwachstum betrug 2.6%, getragen von einer konsequenten Preisrealisierung (2.6%). In Europa wurde in allen Regionen ein gutes Volumenwachstum erzielt, mit überdurchschnittlichem organischem Wachstum in Deutschland (+4.0%) und der Schweiz (+5.3%) sowie gutem Wachstum im Vereinigten Königreich/Irland (+4.3%). Dieses Volumenwachstum kompensierte eine schwächere Nachfrage im nordamerikanischen Hotellerie-Markt (organisches Wachstum +1.0%) sowie im australischen Wohnungsmarkt (organisches Wachstum -0.4%). Die strategische Fokussierung auf Schlüsselbranchen zeigte weiterhin Wirkung, mit guter Geschäftsentwicklung und bedeutenden Projektgewinnen in den Bereichen Flughäfen, Gesundheitswesen und Schifffahrt. Zudem gewinnt der Bereich Rechenzentren weiter an Dynamik. Gestärkt durch das erweiterte Produktportfolio nach der Akquisition von TANlock Anfang Juli 2025 sicherte sich dormakaba weltweit mehrere Projektaufträge im Bereich der Modernisierung und des Neubaus von Rechenzentren.

Das laufende Transformationsprogramm leistete weiterhin einen substanziellen und nachhaltigen Beitrag zur Profitabilität des Segments. Das bereinigte EBITDA belief sich auf CHF 185.3 Mio., was einer Margensteigerung um 70 Basispunkte auf 16.0% entspricht.

Geschäftssegment Key & Wall Solutions and OEM: Hohe Profitabilität trotz anspruchsvollem Marktumfeld

Das Segment Key & Wall Solutions and OEM erzielte einen Nettoumsatz von CHF 228.6 Mio. bei einem organischen Umsatzrückgang von -1.4%. Die guten Preisrealisierungen von +2.2% konnten den Volumenrückgang von -3.6% infolge weiterhin anspruchsvoller Marktbedingungen im OEM-Geschäft sowie projektbedingter Verzögerungen seitens Kunden auf Baustellen im Bereich Movable Walls nicht vollständig kompensieren.

Das bereinigte EBITDA reduzierte sich auf CHF 46.4 Mio.; die bereinigte EBITDA-Marge sank um 80 Basispunkte auf 20.3%. Dennoch operierte das Segment weiterhin auf einem insgesamt hohen Profitabilitätsniveau.

Strategieumsetzung: Einsparungen durch Transformationsprogramm vorzeitig erzielt

dormakaba erzielte weiterhin deutliche Fortschritte bei der Umsetzung seiner Strategie. Das Transformationsprogramm und die damit verbundenen Kosteneinsparungen wurden vor Plan realisiert. Die Initiativen zur kommerziellen Transformation sowie zur Reduktion der Komplexität bei Türschliessern verlaufen planmässig und sollen bis 2027/28 zusätzliche Einsparungen generieren.

Die Umsetzung des Wachstumsplans in Nordamerika macht Fortschritte, mit klarer Dynamik beim Schliessen zentraler Produktlücken in den Portfolios Access Hardware Solutions und Access Automation Solutions. Dieser Fortschritt wurde durch die Akquisition von Avant-Garde Anfang Januar 2026 noch verstärkt, wodurch die Kompetenzen im Bereich automatische Eingangssysteme weiter verbessert werden konnten.

Entsprechend der Unternehmensstrategie schloss dormakaba fünf weitere Transaktionen ab und stärkte damit das Geschäft durch gezielte Investitionen in Technologie und Servicekompetenz, um das Wachstum in Kernmärkten und Schlüsselbranchen weiter voranzutreiben.

Ausblick für 2025/26 bestätigt

Vor dem Hintergrund eines anspruchsvolleren und volatilen wirtschaftlichen Umfelds und anhaltender geopolitischer Spannungen hat sich die Dynamik etwas abgeschwächt. Für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres wird jedoch aufgrund wichtiger Projektgewinne in Schlüsselbranchen ein stärkeres Volumenwachstum erwartet.

Das Unternehmen bestätigt die Prognose für das Gesamtjahr 2025/26: ein organisches Nettoumsatzwachstum von 3-5%, eine bereinigte EBITDA-Marge von über 16% sowie eine bereinigte operative Cashflow-Marge von 11.5-12.5%.

Kennzahlen der dormakaba Gruppe¹

In Mio. CHF, sofern nichts anderes angegeben	Halbjahr per 31.12.2025	Halbjahr per 31.12.2024	Veränderung in %	Organisch in %
Nettoumsatz	1 362.7	1 421.3	-4.1	+2.0
Bereinigtes EBITDA	211.9	216.1	-1.9	
Bereinigtes EBITDA in % vom Nettoumsatz	15.6	15.2	+40 bps	
Gewinn	77.4	96.7	-20.0	
Gewinn nach Minderheiten	40.5	50.4	-19.6	
Bereinigte operative Cashflow-Marge in %	4.5	7.4	-290 bps	
Freier Cashflow	-22.0	49.3	-144.6	
Nettoverschuldung	458.1	466.4	-1.8	
Nettoverschuldung / bereinigtes EBITDA	1.0x	1.1x		
ROCE (Return on capital employed)	30.3%	29.9%	+40 bps	

¹⁾ Zur Definition alternativer Performancekennzahlen siehe Kapitel «Notes to the consolidated financial statements» im Halbjahresbericht 2025/26 von dormakaba.

Den vollständigen Halbjahresbericht der dormakaba Holding AG für das erste Halbjahr 2025/26 ist online verfügbar unter report.dormakaba.com. Die Analystenpräsentation finden Sie unter dk.world/publications.

Investoren- und Analystenkonferenz

Zeit: 10.00 Uhr MEZ - Diese Veranstaltung kann per Webcast verfolgt werden: [LINK](#)

Medien-Telefonkonferenz

Zeit: 9.00 Uhr MEZ

Weitere Informationen für:

Investoren und Analysten

Swetlana Iodko Schoordijk

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 2024/25 erzielte dormakaba einen Umsatz von CHF 2,9 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 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 unbekannten 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 finden Sie im Kapitel „Notes to the consolidated financial statements“ im Halbjahresbericht 2025/26 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.