

Medienmitteilung

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Geschäftsjahr 2024/25: starke Performance, auf Kurs zur Erreichung der Mittelfristziele

- Organisches Nettoumsatzwachstum von 4.1%, getragen von starkem Volumenwachstum; bereinigte EBITDA-Marge um 80 Basispunkte auf 15.5% gesteigert; Reingewinn von CHF 188.0 Mio.
- Starke Bilanz; Verschuldungsgrad verbessert auf 0.8x; Freier Cashflow bei CHF 176.9 Mio.
- Auf Kurs zur Erreichung der Mittelfristziele 2025/26, ROCE-Ziel ein Jahr früher als geplant erreicht
- Konsequente Strategieumsetzung; Transformationsprogramm liefert weiterhin; M&A gewinnt an Dynamik
- Dividende von CHF 9.20 (+15.0%) sowie Aktiensplit im Verhältnis 1:10 vorgeschlagen
- Ausblick 2025/26: organisches Nettoumsatzwachstum von 3-5%, bereinigte EBITDA-Marge von über 16%, bereinigte operative Cashflow-Marge von 11.5-12.5%
- David Fuller zum Chief Innovation Officer ernannt

Rümlang, 2. September 2025 – Till Reuter, CEO von dormakaba, kommentiert: „Unser Team hat im Geschäftsjahr 2024/25 eine starke Leistung erbracht und uns klar auf Kurs gehalten, unsere Mittelfristziele zu erreichen. Das Jahr war geprägt von einer konsequenten Strategieumsetzung, die zu gutem organischen Wachstum und einer weiteren Margensteigerung führte. Wir haben unsere Marktposition ausgebaut, indem wir auf unsere Kernkompetenzen – innovative Technologien und enge Kundenbindung – aufgebaut und gleichzeitig die operative Effizienz kontinuierlich verbessert haben.“

„2024/25 haben wir bei unseren Kostensenkungsinitiativen gute Fortschritte gemacht und unsere kommerzielle Transformation vorangetrieben. Unsere Massnahmen zur Effizienzsteigerung und der Reduzierung von Komplexität gewinnen zunehmend an Dynamik. Damit können wir den Fokus nun noch stärker auf Wachstum ausrichten. Unser Anspruch, langfristigen Wert durch verantwortungsvolles, robustes Wachstum zu schaffen, spiegelt sich auch in den stetigen Fortschritten bei unseren Nachhaltigkeitszielen wider.“

Konzernergebnis: Gutes organisches Wachstum und weitere Margensteigerung

dormakaba erzielte ein organisches Nettoumsatzwachstum von 4.1%, getragen von starkem Volumenwachstum (2.4%) und Preisrealisierungen (1.7%). Dank fokussierter Marktbearbeitung konnte das Unternehmen insbesondere in den Schlüsselbranchen Gesundheitswesen, Hotellerie und Flughäfen zulegen. Trotz eines herausfordernden Umfelds mit Zöllen und geopolitischen Spannungen blieben die Marktbedingungen insgesamt robust. Der Gesamtumsatz stieg auf CHF 2 870.1 Mio. Die Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber allen wichtigen Währungen belastete den Nettoumsatz mit 2.3%.

Das bereinigte EBITDA erhöhte sich auf CHF 445.0 Mio., die bereinigte EBITDA-Marge stieg auf 15.5% (+80 Basispunkte). Damit setzte sich die kontinuierliche Margensteigerung über die letzten sechs Halbjahre fort. Das Transformationsprogramm trug wesentlich zur Margenexpansion bei. Der Reingewinn lag mit CHF 188.0 Mio. deutlich höher (+128.7%), vor allem aufgrund tieferer Restrukturierungskosten und geringerer Goodwill-Abschreibungen.

Finanzprofil gestärkt, Mittelfristziel für ROCE ein Jahr früher als geplant erreicht

Die Kapitalrendite (ROCE) verbesserte sich um 160 Basispunkte auf 30.6% und erreichte damit das Mittelfristziel von über 30% ein Jahr früher als geplant. Der bereinigte operative Cashflow entsprach CHF 336.0 Mio. Der Freie Cashflow lag bei CHF 176.9 Mio., CHF 20.1 Mio. unter Vorjahr, hauptsächlich aufgrund ausgezahlter Restrukturierungsaufwendungen. Die Nettoverschuldung sank erneut deutlich um 21.2% auf CHF 358.2 Mio., was zu einem Verschuldungsgrad von 0.8x führte. Zudem platzierte das Unternehmen erfolgreich eine neue CHF-200-Mio.-Anleihe mit Laufzeit bis Juni 2030.

Geschäftssegment Access Solutions: Organisches Umsatzwachstum und Margensteigerung

Access Solutions erzielte ein organisches Nettoumsatzwachstum von 4.4%, getragen von Volumen (+2.9%) und Preisrealisierungen (+1.5%). Wachstumstreiber waren Projektgewinne in Schlüsselbranchen, ermöglicht durch den strategischen Fokus auf F&E und Marktbearbeitung. Der Umsatz belief sich auf CHF 2 440.7 Mio., wobei alle Kernmärkte zum organischen Wachstum beitrugen. Deutschland wuchs mit 7.4% deutlich stärker als der Markt, gestützt durch ein starkes Geschäft im Bereich Automatics und Marktanteilsgewinne bei Access-Hardware-Lösungen. Nordamerika erzielte 4.2% organisches Wachstum trotz anspruchsvoller Vorjahresbasis, insbesondere durch Projekte im Hotelbereich. Die Schweiz wuchs um 4.2% organisch, getrieben von Marktanteilsgewinnen im Gesundheitswesen durch Cross-Selling und hybride Lösungen. UK/Irland setzten ihre starke Entwicklung aus dem 1. Halbjahr mit 9.7% organischem Wachstum fort. Australien/Neuseeland wuchsen in einem schwächeren Marktumfeld um 2.3%.

Das laufende Transformationsprogramm leistete weiterhin einen spürbaren, positiven und nachhaltigen Beitrag zur Profitabilität des Segments. Das bereinigte EBITDA des Segments stieg auf CHF 382.6 Mio., die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich auf 15.7% (+50 Basispunkte).

Geschäftssegment Key & Wall Solutions und OEM: Erneutes Rekordjahr in der Profitabilität

Key & Wall Solutions und OEM erzielte ein organisches Nettoumsatzwachstum von 3.3%, getragen von Volumen (+0.4%) und Preisrealisierungen (+2.9%). Haupttreiber waren die anhaltend starke Entwicklung im Bereich Movable Walls sowie höhere Umsätze bei Key Systems. Das OEM-Geschäft verzeichnete einen Umsatzrückgang, insbesondere aufgrund schwächerer Nachfrage aus Nordamerika nach der Einführung von Zöllen. Der Umsatz lag bei CHF 488.4 Mio. Das bereinigte EBITDA stieg auf CHF 102.7 Mio., die bereinigte EBITDA-Marge erreichte einen Rekordwert von 21.0% (+130 Basispunkte).

Erfolgreiche Strategieumsetzung: Spürbare Ergebnisse durch Kostensenkung, Effizienzsteigerung und Komplexitätsreduktion

Das Geschäftsjahr 2024/25 war geprägt von der erfolgreichen Strategieumsetzung und der Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit. Das Kostensenkungsprogramm hat zu jährlichen Einsparungen von CHF 148 Mio. geführt, bei gleichzeitig kontinuierlicher Margenverbesserung. Parallel wurde die kommerzielle Transformation gestartet; erste Märkte sind bereits in Shared Service Center überführt.

Zudem hat dormakaba begonnen, Hardware- und Software-Portfolios im Rahmen der neuen Plattformstrategie zu straffen, um Effizienz und Skalierbarkeit zu erhöhen. Mit vier Veräusserungen und einer weiteren Konsolidierung der Lieferantenbasis wurden weitere Schritte zur Komplexitätsreduktion eingeleitet.

Mit klaren Fortschritten bei Effizienz und Komplexitätsreduktion richtet dormakaba den Fokus nun stärker auf Wachstum: Der Nordamerika-Wachstumsplan wurde gestartet, um die Marktposition zu stärken und die kommerzielle Produktivität zu erhöhen.

Auch die M&A-Aktivitäten gewinnen an Dynamik: Vier Akquisitionen wurden abgeschlossen, darunter die Übernahme von TANlock (Deutschland) am 1. Juli 2025, die das Angebot für Rechenzentren – einen zentralen Wachstumsmarkt – erweitert.

Nachhaltigkeitsziele: Deutliche Fortschritte bei Gesundheit & Sicherheit, Emissionen und Abfallvermeidung

dormakaba wurde erneut international für seine Nachhaltigkeitsleistung ausgezeichnet: mit der vierten EcoVadis-Goldmedaille, der Aufnahme in die CDP Supplier Engagement A List und einem verbesserten ISS ESG-Rating von B–, dem höchsten der Branche.

Zur Unterstützung der Kunden bei Green-Building-Zertifizierungen hat dormakaba die Anzahl nachhaltigkeitsbezogener Produktdeklarationen und -zertifikate gegenüber Basiswert fast verdoppelt (323 veröffentlicht). Das Unternehmen liegt klar auf Kurs bei der Reduktion seiner Scope-1+2-Emissionen und konnte im vergangenen Jahr eine Senkung um 10% erreichen, unterstützt u. a. durch eine neue Solaranlage in Hallam (Australien). Gegenüber dem Basiswert konnte der Deponieabfall um 54% reduziert werden – ein wichtiger Schritt in Richtung einer vollständigen Vermeidung von Deponieabfällen. Im Bereich Gesundheit & Sicherheit erreichte dormakaba ein Ziel zwei Jahre früher als geplant: die Senkung der meldepflichtigen Verletzungen um 33.5%. Herausragend war auch das Erreichen von 2 Mio. Arbeitsstunden ohne einen einzigen meldepflichtigen Unfall am Standort Nogales (Mexiko).

Ausblick

dormakaba erwartet für 2025/26 ein robustes Marktumfeld trotz globaler Unsicherheiten durch geopolitische Spannungen und Handelszölle. Niedrigere Zinsen in Europa, regulatorische Änderungen, das deutsche Infrastrukturpaket sowie steigende Investitionen in den USA sollten zusätzliche Wachstumschancen eröffnen.

Für 2025/26 erwartet dormakaba ein organisches Nettoumsatzwachstum von 3-5%, eine bereinigte EBITDA-Marge von über 16% sowie eine bereinigte operative Cashflow-Marge von 11.5-12.5%.

Generalversammlung: Dividendenvorschlag und Aktiensplit

dormakaba bekennt sich zu einer attraktiven Aktionärsvergütung und führt eine neue Dividendenpolitik ein, die vorsieht, die Dividende je Aktie jährlich beizubehalten oder zu erhöhen. Damit verbindet das Unternehmen kontinuierliche Aktionärsrenditen mit der finanziellen Flexibilität für langfristiges Wachstum. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende von CHF 9.20 (gegenüber Vorjahr: +15.0%) vorschlagen. Zusätzlich wird ein Aktiensplit im Verhältnis 1:10 vorgeschlagen, um die Aktie für Investoren und Mitarbeitende noch attraktiver zu machen. Alle Mitglieder des Verwaltungsrats stellen sich zur Wiederwahl.

David Fuller zum Chief Innovation Officer ernannt

Der Verwaltungsrat hat David Fuller mit sofortiger Wirkung zum Chief Innovation Officer und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Er tritt die Nachfolge von Magin Guardiola an, der in gegenseitigem Einvernehmen von der Position zurücktritt. Nach der erfolgreichen Umsetzung der ersten Phase des aktuellen Strategieprogramms wird Magin Guardiola eine andere Funktion innerhalb von dormakaba übernehmen.

Till Reuter, CEO dormakaba, sagt: „Ich möchte Magin meine grosse Anerkennung für seine Leistung in den letzten Jahren aussprechen, die massgeblich zur erfolgreichen Transformation der Produktentwicklung beigetragen hat. Er hat die Komplexität in diesem Bereich durch eine neue

globale Struktur reduziert und uns gut positioniert für weiteres Wachstum durch Innovation. Gleichzeitig freue ich mich, David in meinem Team willkommen zu heissen. Seine fundierten Kenntnisse in den Bereichen Softwareentwicklung, Robotik und KI werden entscheidend dazu beitragen, unsere nächsten strategischen Schritte erfolgreich umzusetzen, wie beispielsweise die Stärkung unseres Angebots für den nordamerikanischen Markt für Zutrittskontrollsysteme.“

Kennzahlen der dormakaba Group¹

In Mio. CHF, sofern nicht anders angegeben	Geschäftsjahr per 30.06.2025	Geschäftsjahr per 30.06.2024	Veränderung in %	Organisch in %
Nettoumsatz	2 870.1	2 837.1	+1.2	+4.1
Bereinigtes EBITDA	445.0	416.9	+6.7	
Bereinigtes EBITDA in % vom Nettoumsatz	15.5	14.7	+80bps	
Gewinn	188.0	82.2	+128.7	
Gewinn nach Minderheiten	97.9	42.2	+132.0	
Freier Cashflow	176.9	197.0	-10.2	
Nettoverschuldung	358.2	454.8	-21.2	
Nettoverschuldung / bereinigtes EBITDA	0.8x	1.1x		
ROCE (Return on capital employed)	30.6%	29.0%	+160bps	

1) Zur Definition alternativer Performancekennzahlen siehe Kapitel 5.2 «Notes to the consolidated financial statements» im Geschäftsbericht 2024/25 von dormakaba.

Der komplette Geschäftsbericht der dormakaba Holding AG einschliesslich Konzernabschluss, Jahresabschluss und des Nachhaltigkeitsberichts für das Geschäftsjahr 2024/25 sind online verfügbar unter report.dormakaba.com. Die Analystenpräsentation ist verfügbar unter dk.world/publications.

Investoren- und Analystenkonferenz

Zeit: 11.00 Uhr MESZ – Diese Veranstaltung kann per Webcast verfolgt werden. [LINK](#)

Medien-Telefonkonferenz

Zeit: 9.00 Uhr MESZ

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/en/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 5.2 „Notes to the consolidated financial statements“ im Geschäftsbericht 2024/25 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.