Medienmitteilung

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Das nächste Kapitel: dormakaba will profitabel weiter wachsen und setzt sich am Capital Markets Day in London neue Mittelfristziele

- Neue Mittelfristziele bis zum Geschäftsjahr 2028/29: Der Nettoumsatz soll organisch um 3–5 % pro Jahr wachsen. Über den Zyklus kommen 3–5 % pro Jahr anorganisches Wachstum hinzu.
- Die operative Gewinnmarge soll bis zum Geschäftsjahr 2028/29 auf rund 14 % nach IFRS steigen. Das sind rund 400 Basispunkte mehr als im Geschäftsjahr 2025/26.
- Wie dormakaba bis 2028/29 profitabel wachsen will, erläutern CEO Till Reuter und Mitglieder des Executive Committee heute am Capital Markets Day in London.

Rümlang (Schweiz) / London (Vereinigtes Königreich), 18. November 2026 – Drei Jahre lang hat sich dormakaba neu aufgestellt. Jetzt beginnt das nächste Kapitel: profitables Wachstum. dormakaba, ein weltweit führender Anbieter von Zutrittslösungen, gibt heute neue mittelfristige Finanzziele bis zum Geschäftsjahr 2028/29 bekannt. Das Unternehmen veröffentlicht sie vor seinem Capital Markets Day, der heute in London stattfindet. Dort zeigen CEO Till Reuter und Mitglieder des Executive Committee, wie dormakaba profitabel wachsen und diese Ziele erreichen will. Sie stellen dazu die Strategie, die operativen Prioritäten und den finanziellen Rahmen vor. Die Veranstaltung wird zudem live übertragen.

Der Ausgangspunkt: drei Jahre Umbau
Die dreijährige Transformation hat Einsparungen von CHF 235 Mio. gebracht und mit 16,1 % die höchste bereinigte EBITDA-Marge der Unternehmensgeschichte. Darauf baut dormakaba jetzt auf. Das Unternehmen bestätigt seine bereits angekündigten Ziele für das Geschäftsjahr 2026/27 und stellt neue Mittelfristziele bis 2028/29 vor. Sie ersetzen die bisherigen Mittelfristziele. Die neuen Ziele spiegeln das Vertrauen in die Marktposition, die Umsetzungsstärke und das Wachstumspotenzial von dormakaba wider:

- Organisches Nettoumsatzwachstum von 3–5 % pro Jahr, ergänzt durch anorganisches Wachstum von 3–5 % pro Jahr über den Zyklus bis zum Geschäftsjahr 2028/29
- Operative Gewinnmarge von rund 14 % gemäss IFRS Accounting Standards bis zum Geschäftsjahr 2028/29, ein Plus von rund 400 Basispunkten gegenüber 10 % im Geschäftsjahr 2025/26
- Cash Conversion[1] von rund 100 % pro Jahr über den Zyklus
- Kapitalrendite (ROCE)[2] von über 35 % bis zum Geschäftsjahr 2028/29, bei unverändertem Konsolidierungskreis.

[1] **Cash Conversion** ist definiert als operativer Cashflow vor Zinsen und Steuern, geteilt durch das operative Ergebnis.
[2] **Die Kapitalrendite (ROCE)** ist definiert als operatives Ergebnis geteilt durch das durchschnittliche betriebliche Nettovermögen.

„Heute ist ein wichtiger Meilenstein für dormakaba", sagt Till Reuter, CEO von dormakaba. „In den vergangenen drei Jahren haben wir unser Unternehmen umgebaut und deutlich profitabler gemacht. Damit haben wir eine starke Basis für weiteres Wachstum geschaffen. Jetzt erhöhen wir unsere Ambitionen – mit neuen Zielen bis zum Geschäftsjahr 2028/29."

Der Weg: drei Prioritäten, getragen von Innovation
Zum Auftakt des Capital Markets Day zeigt Till Reuter, wie dormakaba in die nächste Wachstumsphase geht. Drei Prioritäten stehen im Mittelpunkt: der Wachstumsplan für Nordamerika, der Ausbau des Geschäfts in wichtigen Zielbranchen und eine fokussierte globale Service-Strategie. Dahinter stehen hohe Investitionen in Innovation. Gemeinsam werden diese Prioritäten profitables Wachstum bringen, den Unternehmenswert steigern und dazu beitragen, die neuen Mittelfristziele zu erreichen.

„Bei intelligenten Geräten wollen wir unsere Führungsposition weiter ausbauen", sagt Reuter. „Innovation und gezielte Akquisitionen werden unser Wachstum dabei deutlich beschleunigen. Sie helfen uns, in Nordamerika zu expandieren, unsere Position in wichtigen Zielbranchen zu stärken und grosse Chancen im Servicegeschäft zu nutzen. So wachsen wir schneller und schaffen langfristig Wert. Megatrends wie steigende Sicherheitsanforderungen, Nachhaltigkeitsvorgaben und die Digitalisierung kommen uns dabei zugute. Unser Geschäftsmodell ist robust und breit aufgestellt, und mit kurzfristigem wirtschaftlichem Gegenwind können wir umgehen. Deshalb sind wir zuversichtlich, diese ehrgeizigen Ziele zu erreichen."

Die Hebel: So setzt dormakaba die Ziele um
Am Capital Markets Day stellen Till Reuter und Mitglieder des Executive Committee die wichtigsten Wachstumstreiber im Detail vor:

- **Nordamerika als wichtigster Wachstumsmotor:** Heather Torrey, Head Americas, stellt gezielte Initiativen vor. Damit will dormakaba in der Region deutlich Marktanteile gewinnen und schneller expandieren.
- **Zielbranchen und Services:** Chief Commercial Officer Steve Bewick erläutert, wie dormakaba in wichtigen Zielbranchen schneller wachsen will. Dafür setzt das Unternehmen auf Innovationen, die sich an den Bedürfnissen der Kunden ausrichten, und auf eine globale Service-Strategie. Mit erweiterten, wiederkehrenden Serviceangeboten will dormakaba das Potenzial der vielen bereits installierten Produkte besser nutzen.
- **Innovation als Unterscheidungsmerkmal:** Chief Technology Officer David Fuller zeigt, wie künstliche Intelligenz, Cloud-Technologien und die interoperablen Zutrittssysteme von LEGIC skalierbare Innovationen ermöglichen. Damit hebt sich dormakaba vom Wettbewerb ab und baut seine Führungsposition bei intelligenten Geräten aus.
- **Effizienter produzieren, Komplexität senken:** Chief Operations Officer Carsten Franke berichtet über die neuesten Fortschritte. Er zeigt, wie dormakaba Fertigung und Werke optimiert, Komplexität reduziert und Lieferkette, Lagerbestände sowie Kosten weiter strafft.
- **Finanzieller Rahmen:** Chief Financial Officer René Peter stellt vor, worauf die Ziele für 2028/29 finanziell beruhen. Er zeigt, wie eine starke Bilanz und ein disziplinierter Umgang mit Kapital organisches Wachstum und wertsteigernde Akquisitionen unterstützen.

Marketplace und direkter Austausch mit dem Management
Neben den Präsentationen und einer Live-Fragerunde im Plenum gibt es vor Ort einen Marketplace. Dort können die Teilnehmenden mit den Verantwortlichen der Zielbranchen sprechen und neue Produkte und Services aus erster Hand erleben. Sie können zudem mit dem Senior Management über die Wachstumspläne von dormakaba diskutieren.

So können Sie teilnehmen

Der Capital Markets Day findet im Pan Pacific Hotel in London statt und wird per Webcast übertragen. Melden Sie sich hier für die Teilnahme vor Ort oder online an. Eine Aufzeichnung steht im Anschluss bereit.
Für weitere Informationen:

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 2025/26 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 wider, beinhalten Risiken und Unsicherheiten und sind auf der Grundlage von Annahmen und Erwartungen getroffen worden, die das Unternehmen derzeit für angemessen hält, die 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 der 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.

Definitionen der alternativen Leistungskennzahlen finden sich in Kapitel 5.2 des Anhangs zur Konzernrechnung im Geschäftsbericht 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.