

Medienmitteilung

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Page 1 / 7

Bereit für neues Wachstumskapitel – dormakaba beendet erfolgreich Phase der Transformation und erzielt mit 16,1 Prozent Rekordwert bei der bereinigten EBITDA-Marge

- Nettoumsatz um 3,0 Prozent organisch auf CHF 2.792,4 Mio. gesteigert
- Rekordwert für bereinigte EBITDA-Marge von 16,1 %, Steigerung um 60 Basispunkte
- Bereinigte operative Cashflow-Marge um 80 Basispunkte auf 12,5 % gesteigert
- Reingewinn von CHF 185,2 Mio.
- Verwaltungsrat wird an der Generalversammlung einen Anstieg der Dividende um 3,3 % auf CHF 0,95 vorschlagen

Rümlang, 1. September 2026 – Die Transformation von dormakaba zahlt sich aus. Das Unternehmen schloss sein Geschäftsjahr mit entscheidenden Weichenstellungen und einem starken Jahresergebnis per 30. Juni 2026 ab und erreichte damit sämtliche zu Jahresbeginn gesetzten Ziele. Das Unternehmen erzielte einen Nettoumsatz von CHF 2.792,4 Mio., was einem organischen Wachstum von 3,0 % gegenüber dem Vorjahr entspricht, und liegt damit im Einklang mit der Guidance. Die Profitabilität legte weiter zu: Das bereinigte EBITDA erreichte CHF 449,0 Mio., womit die bereinigte EBITDA-Marge im Jahresvergleich um 60 Basispunkte auf einen Rekordwert von 16,1 % stieg. 2025/26 ist das dritte Geschäftsjahr in Folge bei dem eine Margensteigerung erzielt wurde. Damit beläuft sich die kumulierte Verbesserung über die letzten drei Jahre auf 260 Basispunkte – ein klarer Beleg dafür, dass die Transformation des Unternehmens zu einer dauerhaft höheren Profitabilität geführt hat.

Die bereinigte operative Cashflow-Marge verbesserte sich auf 12,5 %, ein Plus von 80 Basispunkten, was ein strafferes Working-Capital-Management dank Bestandsoptimierung und verbesserter Zahlungskonditionen widerspiegelt. Kapitalrendite (ROCE) stieg auf 31,0 %, ein Plus von 40 Basispunkten, ein Beleg für eine noch effizientere Kapitalnutzung. Negative Währungseffekte, bedingt durch einen gegenüber allen wichtigen Währungen stärkeren Schweizer Franken, belasteten den ausgewiesenen Umsatz um 4,9 %.

dormakaba CEO Till Reuter kommentiert die Geschäftsergebnisse: «Wir haben versprochen, und wir haben geliefert. Erstmals in der Geschichte von dormakaba haben wir eine bereinigte EBITDA-Marge von 16,1 % erreicht – ein Meilenstein, der die disziplinierte Umsetzung unserer Unternehmensstrategie widerspiegelt. Dieses Jahr markiert zudem den erfolgreichen Abschluss unserer dreijährigen Transformation, die unser Unternehmen neu ausgerichtet, unsere Wettbewerbsfähigkeit geschärft und kumulierte Einsparungen von CHF 235 Mio. ermöglicht hat. Wir haben ausserdem unseren Local-for-Local-Ansatz gestärkt und unsere Beschaffungsprozesse weiter verbessert. Und unsere Arbeit geht weiter: Wir konzentrieren uns weiterhin darauf, Komplexität zu reduzieren, unser Produktportfolio zu straffen und die

Produktionskosten zu optimieren, um nachhaltiges Wachstum und langfristigen Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen. Nach einem verhaltenen ersten Halbjahr hat sich das Wachstum im zweiten Halbjahr beschleunigt. Wir haben das Geschäftsjahr 2025/26 mit einem robusten Auftragsbestand abgeschlossen, der eine solide Grundlage für das kommende Jahr bildet.»

Im Februar 2026 verlieh S&P Global Ratings dormakaba erstmals ein Investment-Grade-Rating von BBB mit stabilem Ausblick und würdigte damit die Bilanzstärke des Unternehmens – ein wichtiger Meilenstein, mit dem die Marktstellung des Unternehmens gestärkt und sein finanzieller Handlungsspielraum erweitert wurde.

dormakaba CFO René Peter sagte: «Dieses Rating würdigt die Robustheit unserer Bilanz, gestützt auf ein konservatives Verschuldungsprofil von 0,8x und eine stabile Cash-Generierung. Es erweitert nicht nur unseren finanziellen Handlungsspielraum, sondern stärkt auch unsere Glaubwürdigkeit gegenüber Akquisitionszielen, Geschäftspartnern und Investoren. Wir sind damit in der Lage, strategische Chancen aus einer Position finanzieller Stärke heraus mit Konsequenz und Disziplin zu verfolgen.»

Geschäftssegmente Access Solutions, Key & Wall Solutions and OEM gestärkt

Access Solutions, unser grösstes Segment, verzeichnete weiterhin eine solide Entwicklung mit einem Nettoumsatz von CHF 2.377,2 Mio. und einem organischen Nettoumsatzwachstum von 3,0 % gegenüber dem Vorjahr. Dies spiegelt eine starke Performance in den europäischen Märkten wider, die durch ein schwaches erstes Halbjahr in Nordamerika sowie ein herausforderndes Jahr in Grossbritannien und Irland infolge grosser Projektverzögerungen teilweise beeinträchtigt wurde. Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich weiter auf 16,7 %, ein Plus von 100 Basispunkten gegenüber dem Vorjahr, was auf die erfolgreiche Umsetzung der Shape-for-Growth-Initiative (S4G) zurückgeht. Nach einem von hoher Volatilität und gedämpften Volumina geprägten ersten Halbjahr beschleunigte sich der Auftragseingang im zweiten Halbjahr.

Die Schweiz zählte zu den wichtigsten Wachstumstreibern, mit einem Nettoumsatz von CHF 229,9 Mio. und einem organischen Umsatzwachstum von 4,8 % gegenüber dem Vorjahr. Die Schweiz verzeichnete trotz eines stagnierenden Marktes weiterhin ein solides Wachstum dank Marktanteilsgewinnen im Bereich Access Automation, unterstützt durch die erfolgreiche Lancierung von EasyAssist, MotionIQ, Resivo Business/Matrix Cloud und Skyra. Die Konsolidierung im Gesundheitswesen, eine robuste Nachfrage im Bereich kritische Infrastruktur sowie ein wachsendes Servicegeschäft stärkten die gute Performance von dormakaba im Schweizer Markt zusätzlich.

Deutschland verzeichnete ein organisches Umsatzwachstum von 3,4 % gegenüber dem Vorjahr auf CHF 354,3 Mio. Als Marktführer im Bereich Access Solutions in Deutschland war dormakaba in zentralen Branchen erfolgreich, insbesondere bei Rechenzentren, Schifffahrt, Gesundheitswesen, Banken und Luftfahrt. Neue Produkteinführungen trugen zu Marktanteilsgewinnen bei Access Automation Solutions (EasyAssist) und Access Control Solutions (Resivo Business) bei.

Nordamerika, unser grösster Markt, verzeichnete einen Nettoumsatz von CHF 687,2 Mio. und ein organisches Umsatzwachstum von 3,3 % gegenüber dem Vorjahr. Nach einem schwächeren ersten Halbjahr infolge einer rückläufigen Nachfrage im Hotelbereich gewann das Geschäft im zweiten Halbjahr unter neuer regionaler Führung wieder an Schwung. Die Geschäftseinheit schloss wichtige Produktlücken, stärkte ihr Hardware-Portfolio mit der Einführung des BEST Precision Barrier Free 5lb Push-Exit-Geräts und baute ihr Angebot im Bereich Access Automation weiter aus. Die Akquisitionen von Avant-Garde (Januar 2026) und Airsphere (Mai 2026) schufen zusammen mit der weltweiten Einführung der neuen Argus Air XS Boarding-E-Gates von dormakaba zusätzliches Potenzial im Luftfahrtbereich, beschleunigten die Stärkung dieses Bereichs in ganz Nordamerika und trugen dazu bei, wichtige Projektaufträge in den USA zu sichern. Eine Erholung im Hotelbereich beschleunigte den Auftragseingang zusätzlich und stärkte die Wachstums-Pipeline der Einheit für das kommende Jahr. Im August 2026 übernahm dormakaba das operative Geschäft von Azure, einem US-amerikanischen Anbieter von Access-Control-Hardware der nächsten Generation, und stärkte damit seine Position im US-amerikanischen Access-Control-Markt weiter.

Australien/Neuseeland (ANZ) erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 1,3 % auf CHF 192,0 Mio. ANZ war im ersten Halbjahr mit Gegenwind konfrontiert, doch die Volumina zogen im zweiten Halbjahr dank eines bedeutenden Projekts im Bereich kritische Infrastruktur sowie Projekterfolgen im Bildungssegment an. Die im Mai erfolgte Übernahme von Vintech Systems, einem Spezialisten für Zutrittslösungen im Lodging-Sektor, unterstützte die Geschäftsentwicklung zusätzlich. Die Akquisition stärkte das Access-Control-Solutions-Portfolio (ACS) von ANZ und positionierte dormakaba als führenden Anbieter im Lodging-Markt. Neuseeland vermeldete Erfolge im Luftfahrtbereich in Auckland, Wellington, Christchurch und Queenstown.

Grossbritannien und Irland (UKI) verzeichneten einen organischen Umsatzrückgang von -2,0 % auf CHF 94,7 Mio. In einem von Unsicherheit geprägten Jahr sicherte sich dormakaba im vierten Quartal grosse Projektaufträge im öffentlichen Sektor und startete mit einem robusten Auftragsbestand ins darauffolgende Jahr.

Key & Wall Solutions and OEM (KWO) erzielte im Geschäftsjahr 2025/26 einen Nettoumsatz von CHF 468,6 Mio., ein Plus von organisch 2,1 % gegenüber dem Vorjahr, sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von 21,2 % und damit 20 Basispunkte mehr als im Vorjahr. Die Performance des Segments im ersten Halbjahr spiegelte eine schwächere OEM-Nachfrage wider, verstärkt durch Verzögerungen bei Movable-Wall-Projekten in Nordamerika. Das Volumen zog deutlich an, wobei in der zweiten Jahreshälfte eine solide Beschleunigung und eine verbesserte Profitabilität zu verzeichnen waren. Im Juli 2026 übernahm dormakaba die Style Group, den führenden Movable-Wall-Distributor in Grossbritannien und langjährigen Partner für Skyfold und Dorma Hüppe, und stärkte damit seine führende Position im KWO-Segment.

Gezielte und strukturierte Übernahmen sowie Innovationen treiben Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit

Im Geschäftsjahr 2025/26 hat dormakaba seine M&A-Aktivitäten beschleunigt. Mit sechs ergänzenden Akquisitionen und zwei Venture-Investments im Jahr 2025/26 sowie den beiden bereits erwähnten Übernahmen der Style Group (Juli 2026) in Grossbritannien und Azure

(August 2026) in den USA hat der Konzern seine Fähigkeiten in den Bereichen Hardware, Software, Credentials Management und Movable Walls ausgebaut und damit sein Wachstumspotenzial in zentralen Märkten gestärkt.

Das kürzlich lancierte Skyra sicherte zusammen mit weiteren Produkten eine robuste Pipeline mit zahlreichen Projekten im Bereich Kritische Infrastruktur. Lyazon, die neue plattformunabhängige API von dormakaba, die in Nordamerika eingeführt wurde, schafft derweil einen skalierbaren Vertriebskanal für das Unternehmen im Bereich Wohnimmobilien. Apexx Strato, ein schlüsselloses Geldautomaten-Schloss, hat die Verbreitung mobiler Credentials im Safe-Lock-Portfolio von dormakaba in Nordamerika weiter vorangetrieben.

Nachhaltigkeit im Mittelpunkt

MotionIQ, eine intelligente Lösung für Schiebetüren, die die Türen 50 Prozent schneller schliesst und dadurch den Energieverbrauch senkt, ist ein Beispiel für nachhaltigkeitsgetriebene Innovation bei dormakaba. Die Entwicklung von Produkten im Einklang mit relevanten Nachhaltigkeitsprinzipien verschaffte dormakaba erneut die Aufnahme in die von der Financial Times und Statista aufgestellte Liste der Europe's Climate Leaders 2026. Darüber hinaus erreichte das Unternehmen den EcoVadis-Platin-Status, der das Unternehmen unter den besten 1 % der weltweit bewerteten Firmen positioniert. Zudem verfügt dormakaba über ein MSCI-Rating von AA. Angesichts steigender Kundenerwartungen bestätigen diese Auszeichnungen dormakaba als verlässlichen Partner für nachhaltige Zutrittslösungen.

Umstellung auf IFRS-Rechnungslegungsstandards

Ab dem Geschäftsjahr 2026/27 stellt dormakaba seine Rechnungslegung auf IFRS als primären Standard um und löst damit Swiss GAAP FER ab. Die Umstellung richtet die Finanzberichterstattung von dormakaba an international anerkannten Standards aus und verbessert die Vergleichbarkeit mit internationalen Wettbewerbern. Angepasste Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2025/26 sind im dormakaba Geschäftsbericht 2025/26 enthalten. Das Unternehmen wird erstmals für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2026/27 nach IFRS berichten, wobei sämtliche Ziele für das Geschäftsjahr 2026/27 auf IFRS-Basis dargestellt werden.

Dividende und Generalversammlung

Der Verwaltungsrat schlägt für das Geschäftsjahr 2025/26 eine Dividende von CHF 0,95 pro Aktie vor, ein Plus von 3,3 % gegenüber dem Vorjahr. Damit bleibt das Unternehmen auf seiner Linie, die Dividende jährlich mindestens zu halten oder zu steigern. Der Antrag wird den Aktionärinnen und Aktionären an der Generalversammlung vom 20. Oktober 2026 zur Abstimmung vorgelegt.

Ausblick

Angesichts der starken Basis und eines soliden Auftragsbestands sieht die Guidance von dormakaba für das Geschäftsjahr 2026/27 auf IFRS-Basis ein organisches Nettoumsatzwachstum von mehr als 3 %, eine operative Gewinnmarge über 11 % sowie eine operative Cashflow-Marge zwischen 10,5 % und 11,5 % vor.

Stärkung der finanziellen Flexibilität: dormakaba vereinbart Sale-and-Leaseback-Transaktion für den Hauptsitz

Zudem hat dormakaba heute bekannt gegeben, dass das Unternehmen eine Vereinbarung zum Verkauf und zur Rückmietung (Sale-and-Leaseback) seines globalen Hauptsitzes in Rümlang für einen Betrag von über CHF 80 Millionen abgeschlossen hat. Durch die Freisetzung von Kapital, das bislang in einer nicht betriebsnotwendigen Immobilie gebunden war, stärkt die Transaktion die finanzielle Flexibilität des Unternehmens und gewährleistet gleichzeitig die uneingeschränkte Fortführung des Geschäftsbetriebs am Schweizer Hauptsitz.

Weitere Informationen finden Sie entweder im „Mehr zu diesem Thema“-Bereich neben dieser Meldung in unserem Corporate Newsroom oder als separate Medienmitteilung:

<https://www.dormakabagroup.com/de/newsroom>

Kennzahlen

In Mio. CHF, sofern nichts anderes angegeben	Geschäftsjahr per 30.06.2026	Geschäftsjahr per 30.06.2025	Veränderung (%)	Organisch (%)
Nettoumsatz	2.792,4	2.870,1	-2,7	+3,0
Bereinigtes EBITDA	449,0	445,0	+0,9	
Bereinigtes EBITDA in % vom Nettoumsatz	16,1%	15,5 %	+60 bps	
Gewinn	185,2	188,0	-1,5	
Gewinn nach Minderheiten	97,0	97,9	-0,9	
Bereinigte operative Cashflow-Marge in %	12,5 %	11,7 %	+80 bps	
Freier Cashflow	162,9	176,9	-7,9	
Nettoverschuldung	358,1	358,2	0,0	
Nettoverschuldung / bereinigtes EBITDA	0,8x	0,8x		
ROCE % (Return on capital employed)	31,0 %	30,6 %	+40 bps	

Der komplette Geschäftsbericht der dormakaba Holding AG einschliesslich Konzernabschluss, Jahresabschluss und des Nachhaltigkeitsberichts für das Geschäftsjahr 2025/26 sind online verfügbar unter report.dormakaba.com. Die Analystenpräsentation ist verfügbar unter dk.world/publications.

Investoren- und Analystenkonferenz

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

Medien-Telefonkonferenz

Zeit: 8.30 Uhr MESZ

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, 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 der „Notes to the consolidated financial statements“ 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.