

Wirtschaftsforum Uster

Wachstum mit Sicherheit - die Erfolgsrezepte der Kaba Gruppe

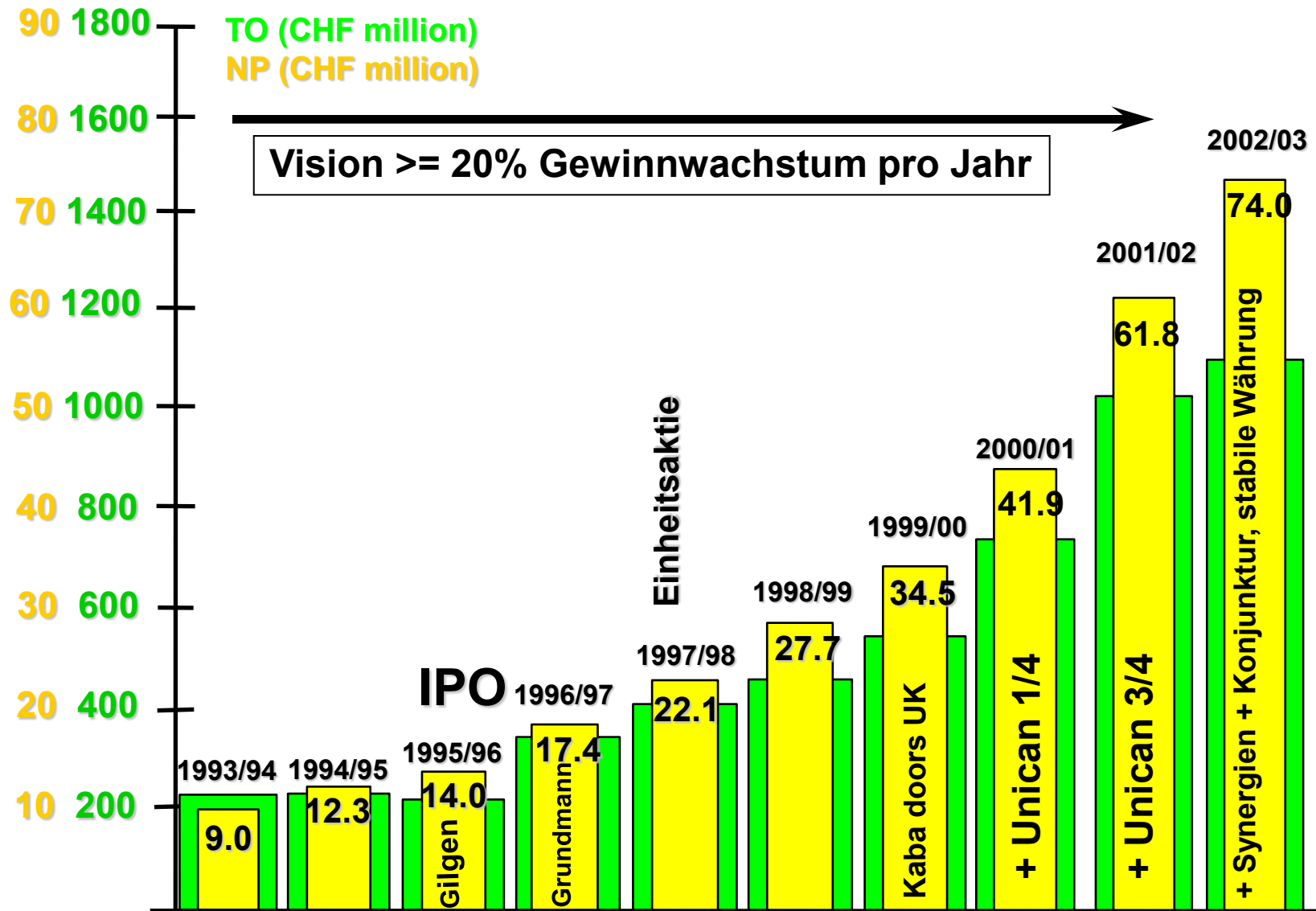


Ulrich Graf, President and CEO

Wirtschaftsforum Uster

- ◆ **Das Resultat**
- ◆ **Wachstumsstrategie**
- ◆ **Akquisitionen**
- ◆ **Change Management**
- ◆ **Geschäftskenntnisse**
- ◆ **Produkt -Markt Strategie Total
Access; Eckpfeiler der Strategie**
- ◆ **Beispiele**

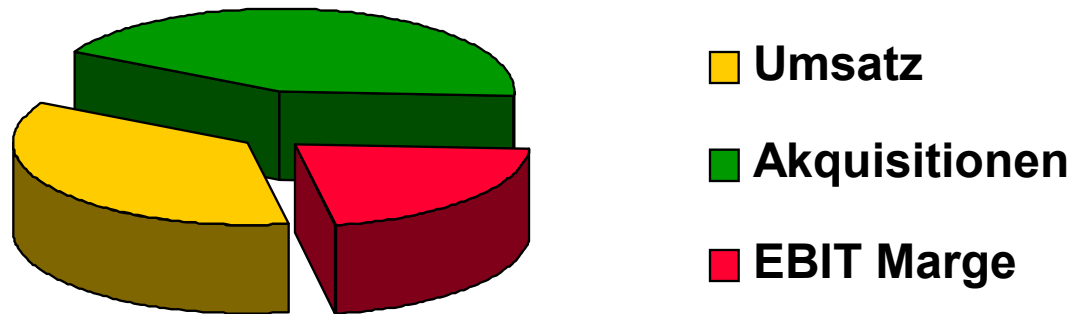
Umsatz und Nettogewinn



1. Semester 2002/03: Erfolgsrechnung per 31. Dezember 02

	2002/03		2001/02	
	million CHF	%	million CHF	%
Operating revenues	497.7	- 2.9%	512.7	100.0
Operating revenues Currency adjusted	523.0	+ 2.3%	512.7	100.0
Material costs	141.0	28.8	148.5	29.0
Personnel costs	191.8	39.1	198.3	38.7
Other operating expenses	78.0	15.9	84.2	16.4
EBITDA	79.2	- 3.1%	81.7	15.9
Depreciation	18.6	3.8	22.4	4.4
EBIT	60.0	+2.2%	58.3	11.5
EBIT currency adjusted	64.2	+10.0%	58.3	11.5
Financial income/expenses	18.5	3.8	19.3	3.8
Taxes	14.3	2.9	10.8	2.1
Net profit	26.8	-8.0%	29.2	5.7

Nachhaltiges Gewinnwachstum



Im letzten Geschäftsjahr haben vor allem die Verbesserung der EBIT-Marge und das akquisitorische Wachstum den Gewinn um 47.5% gesteigert.

Akquisitionen

- ◆ Warum zeigen Statistiken, dass 60% der Akquisitionen in die Hosen gehen?

Akquisitionen müssen komplementär sein, sei es im Produkt, Markt oder Wertschöpfungsprozess

Akquisitionen (gilt auch in USA)

- ◆ Warum zeigen Statistiken, dass 60% der Akquisitionen in die Hosen gehen?
- ◆ Bei den sogenannt guten Gelegenheiten wird die Strategie (sofern vorhanden) angepasst oder zur Rechtfertigung der Akquisition erarbeitet.

**Akquisitionen nur falls Bestandteil der Strategie.
Systematische Erarbeitung von Alternativen:
Zugreifen falls eine der Alternativen reif ist.**

Akquisitionen (gilt auch in USA)

- ◆ Warum zeigen Statistiken, dass 60% der Akquisitionen in die Hosen gehen?
- ◆ Bei den sogenannten guten Gelegenheiten wird die Strategie , sofern vorhanden angepasst oder zur Rechtfertigung der Akquisition erarbeitet.
- ◆ **Firmen, welche in den letzten 10 Jahren bereits einmal oder mehrmals die Hand gewechselt haben, sind in der Regel verdorben, besonders wenn die Besitzer reine Finanzgesellschaften waren.**

Akquisitionen nur vom Pionierunternehmer.

Akquisitionen (gilt auch in USA)

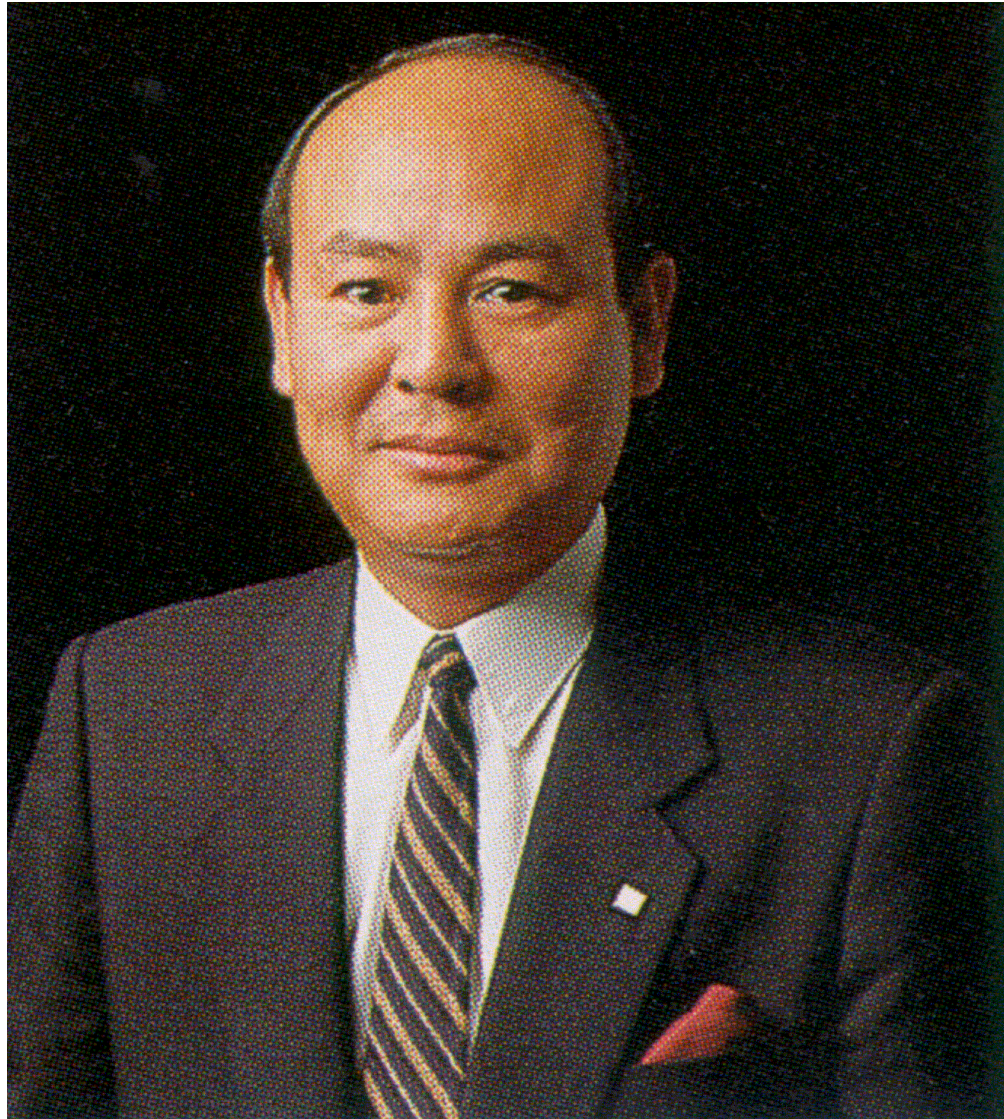
- ◆ Warum zeigen Statistiken, dass 60% der Akquisitionen in die Hosen gehen?
- ◆ Bei den sogenannten guten Gelegenheiten wird die Strategie , sofern vorhanden angepasst oder zur Rechtfertigung der Akquisition erarbeitet.
- ◆ Firmen, welche in den letzten 10 Jahren bereits ein- oder mehrmals die Hände gewechselt haben, sind in der Regel verdorben, besonders wenn die Besitzer reine Finanzgesellschaften waren.
- ◆ **Akquisitionen werden immer zu teuer bezahlt, vor allem bei Auktionen**

**Systematische Erarbeitung von Alternativen:
Falls die gerade reife Alternative zu teuer ist,
verzichten und auf die nächste warten.**

Kauf vom Gründer und Pionierunternehmer



Von Kaba's 4L zu einer Basis 3L Politik:



- Lokales Management
- Lokale Positionierung und Differenzierung
- Lokale Marktorganisation
- (Lokale Finanzierung)

Kaba – Unican ist ein „Merger of Equals“



Messbarer Integrationserfolg



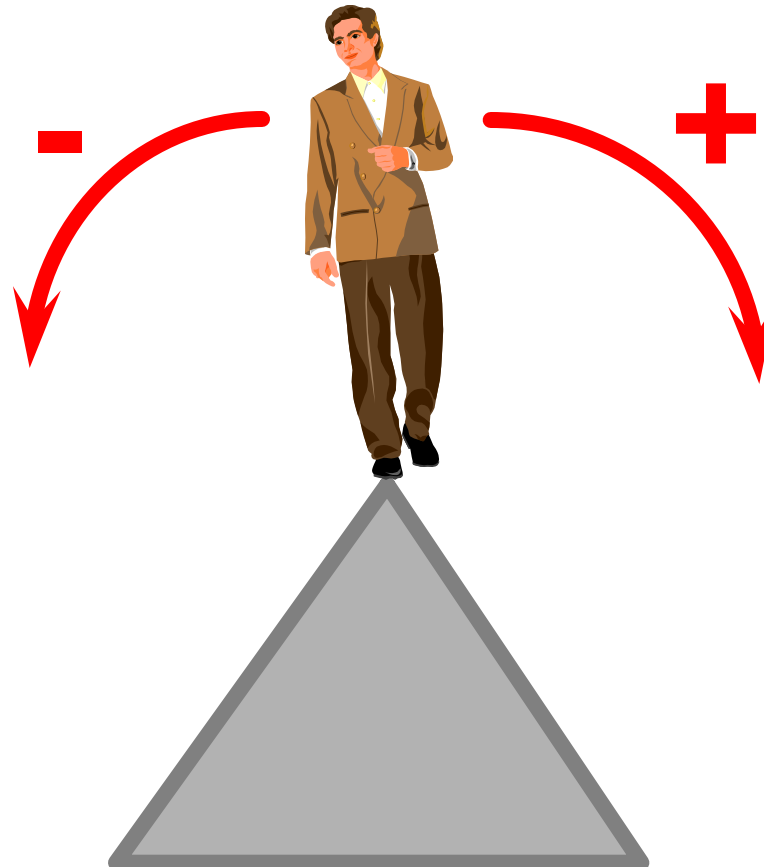
value driving

Integration Report
March 2002

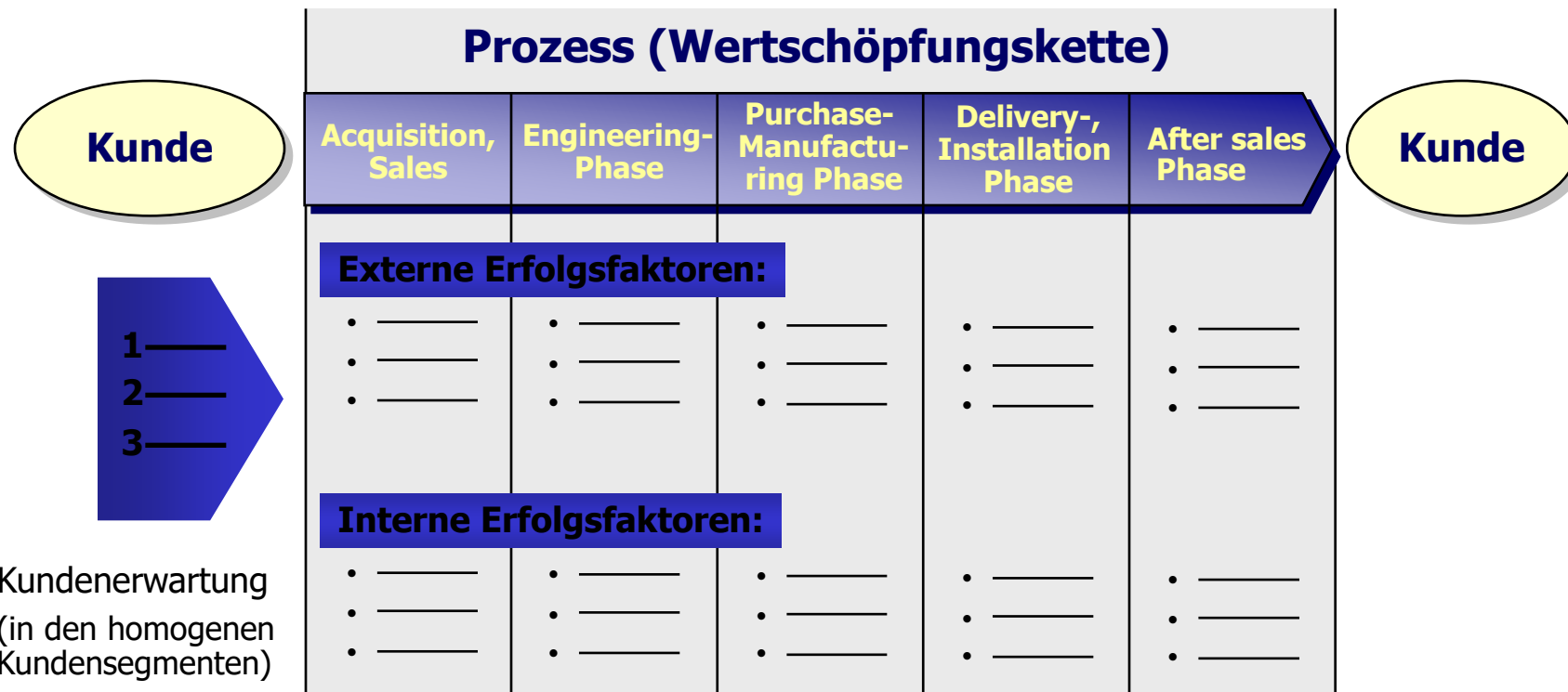
Domain	Activity	Integration-related EBIT gain (CHF million)			Integration-related free cash flow gain (CHF million)		
		01/02	02/03	03/04	01/02	02/03	03/04
1 Structure	• Management • Finance (taxes) • Overhead • Communication TOTAL	5.1	4.1	4.2	21.3	20.8	21.3
2 Marketing / Distribution	• Consolidation • Cross Selling • Efficiency gains TOTAL	11.4	18.3	21.1	9.5	16.3	16.8
3 Products	• Product line expansion • Research & Development TOTAL	1.4	7.3	9.0	1.2	6.5	7.9
4 Production / Logistics	• Sites • Systems • Technologies • Processes TOTAL	6.7	13.7	14.2	33.3	14.7	10.3
5 Purchasing	• Raw material procurement • General procurement TOTAL	1.6	3.3	4.2	1.3	2.5	3.1
Expected EBIT and free cash flow gains due to integration-related synergies (in CHF million)		26.2	46.7	52.7	66.6	60.8	59.4



Führen: die unternehmerische Gratwanderung

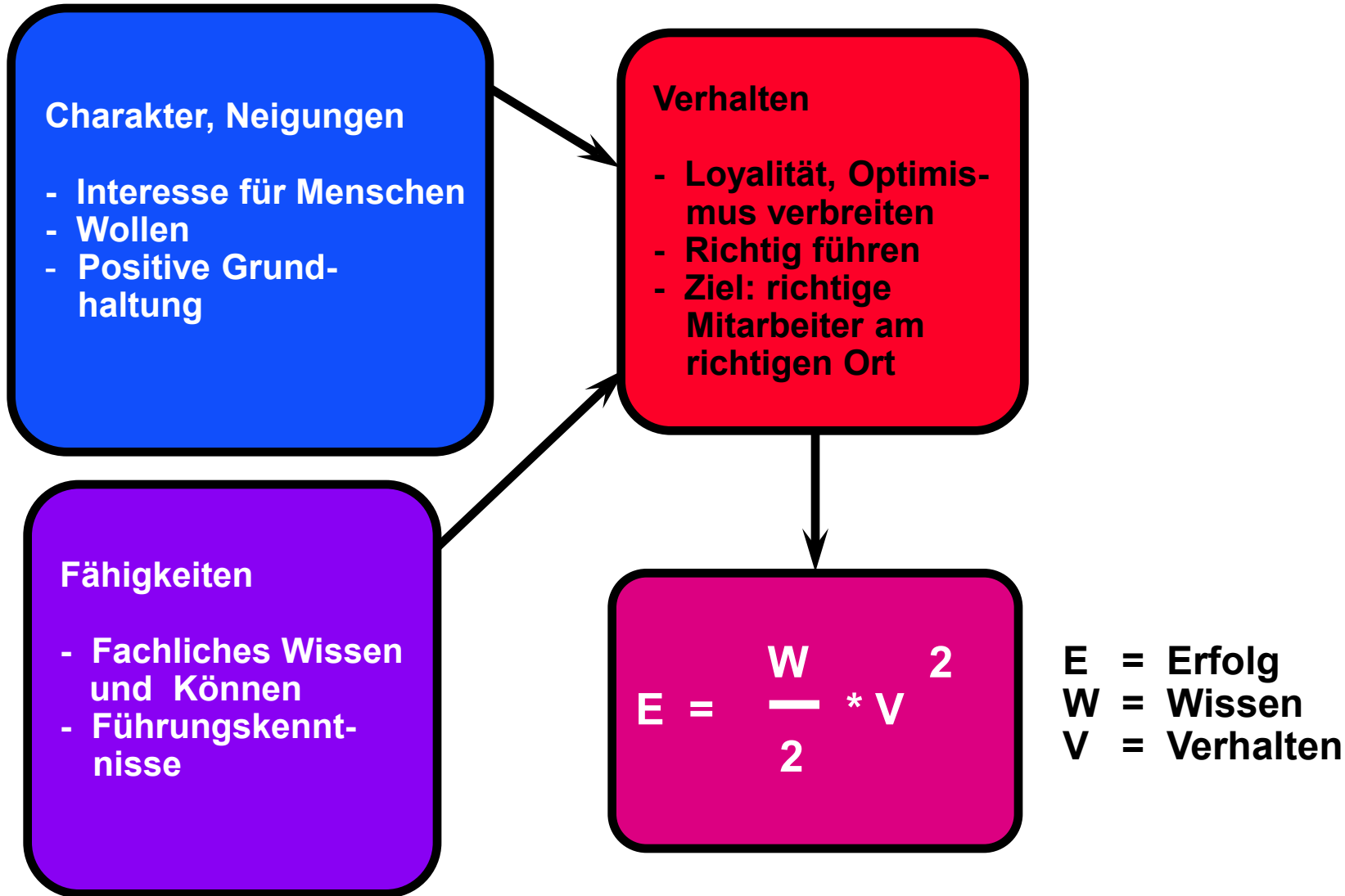


Ausschlaggebend: Akzeptanz der Erfolgsfaktoren in der Wertschöpfungskette der Prozesse



Externe Erfolgsfaktoren sind kundenorientiert,
interne Erfolgsfaktoren zielen auf Kosten, Produktivität und Effizienz.

Führung: Chefverhalten und -eigenschaften



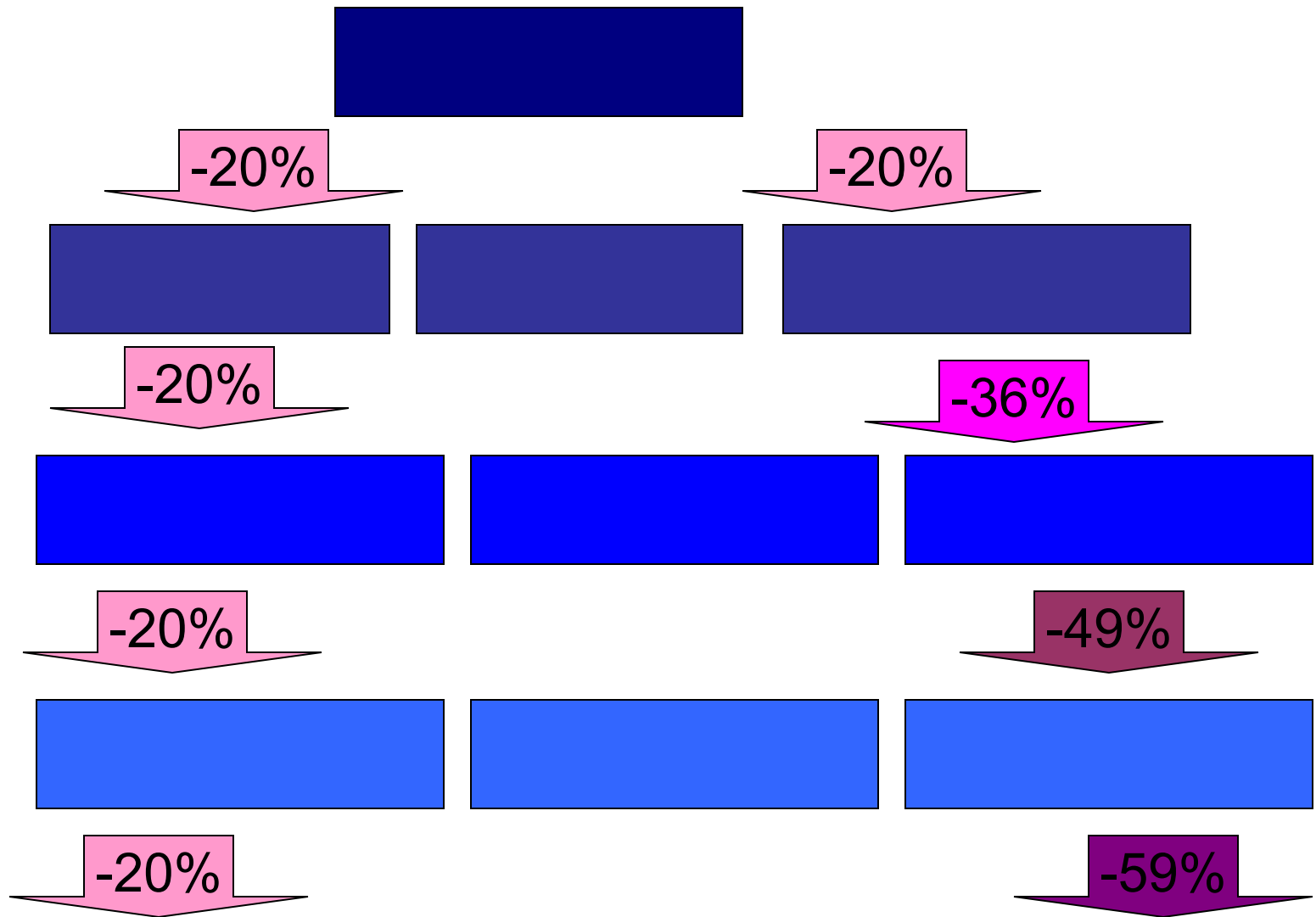
Für die Leistungsentfaltung der Mitarbeiter müssen drei Bedingungen erfüllt sein:



Der Kommunikationsbremsklotz



Der Kommunikationsbremsklotz

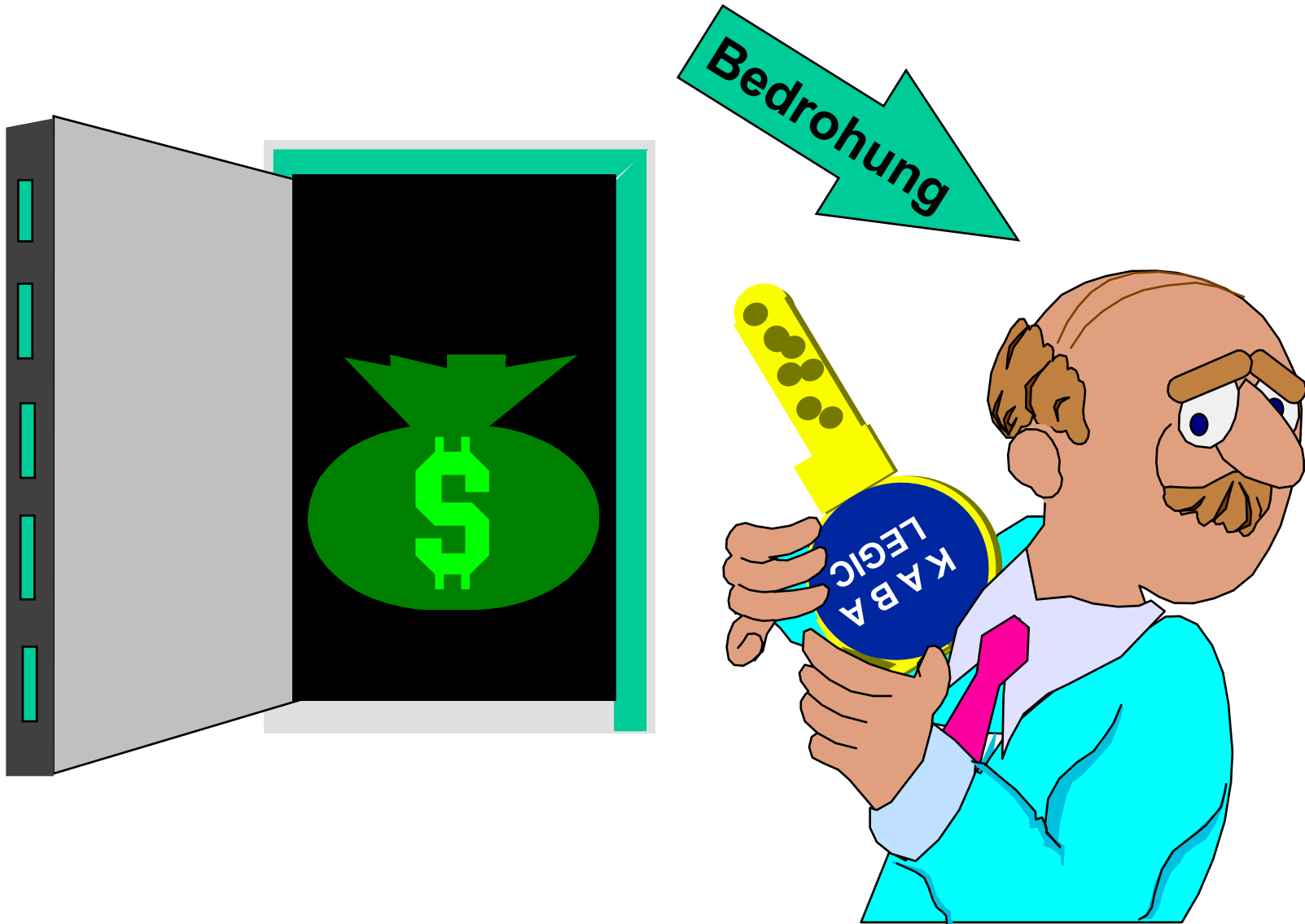


Bedrohung

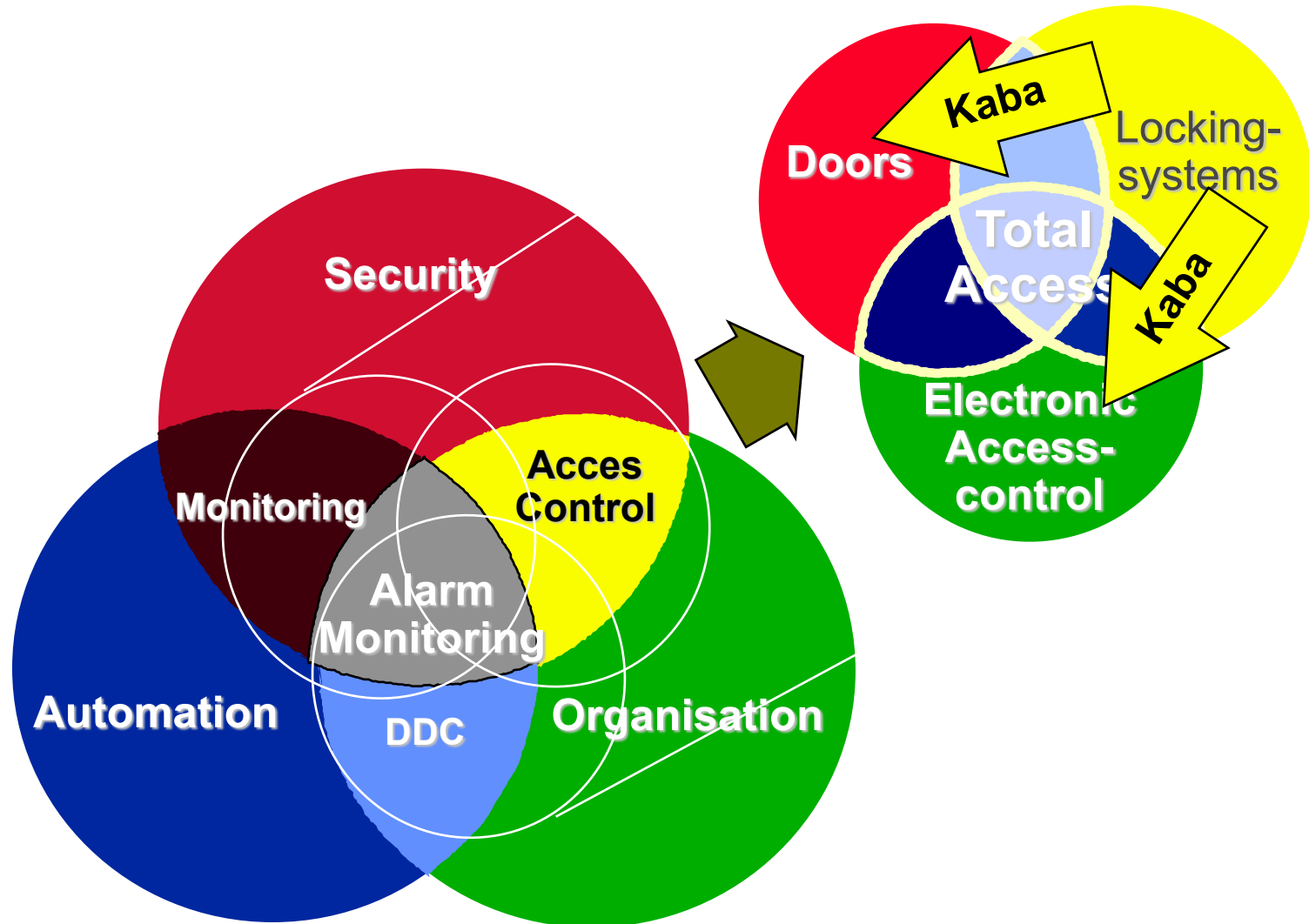
Schutzziel				
Angriffsart		Subjekte	Objekte	Prozesse
	Höhere Gewalt			
	Böswillige Einwirkung.			
	Fahrlässigkeit			

Schutzprofil
Physische Sicherheit
Überwachen, melden, speichern
Intervention
flankierend:
Führung
Ausbildung
Motivation
Versicherung

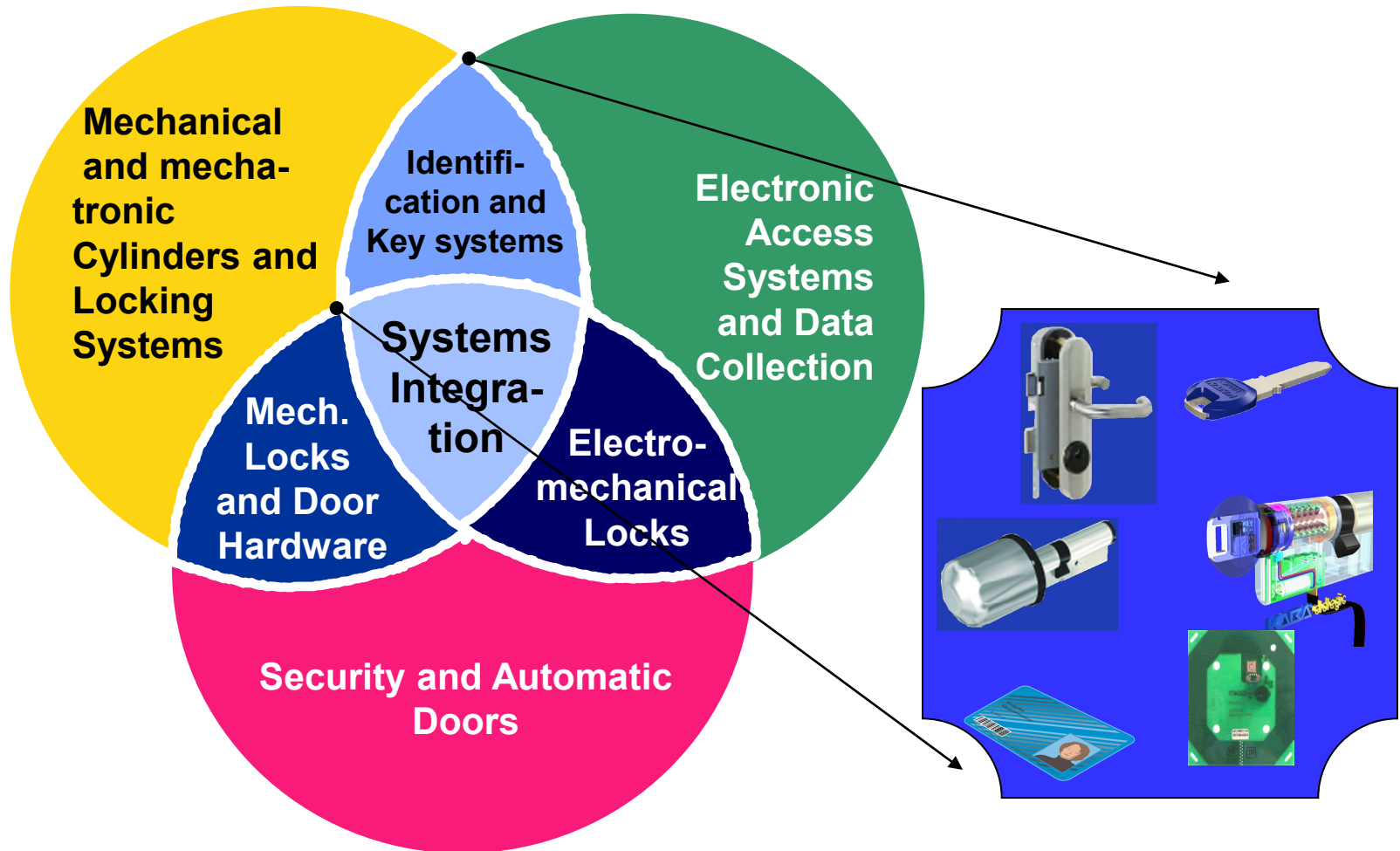
Geschäftskenntnisse: Sekundärrisiko



Konzentration auf Total Access



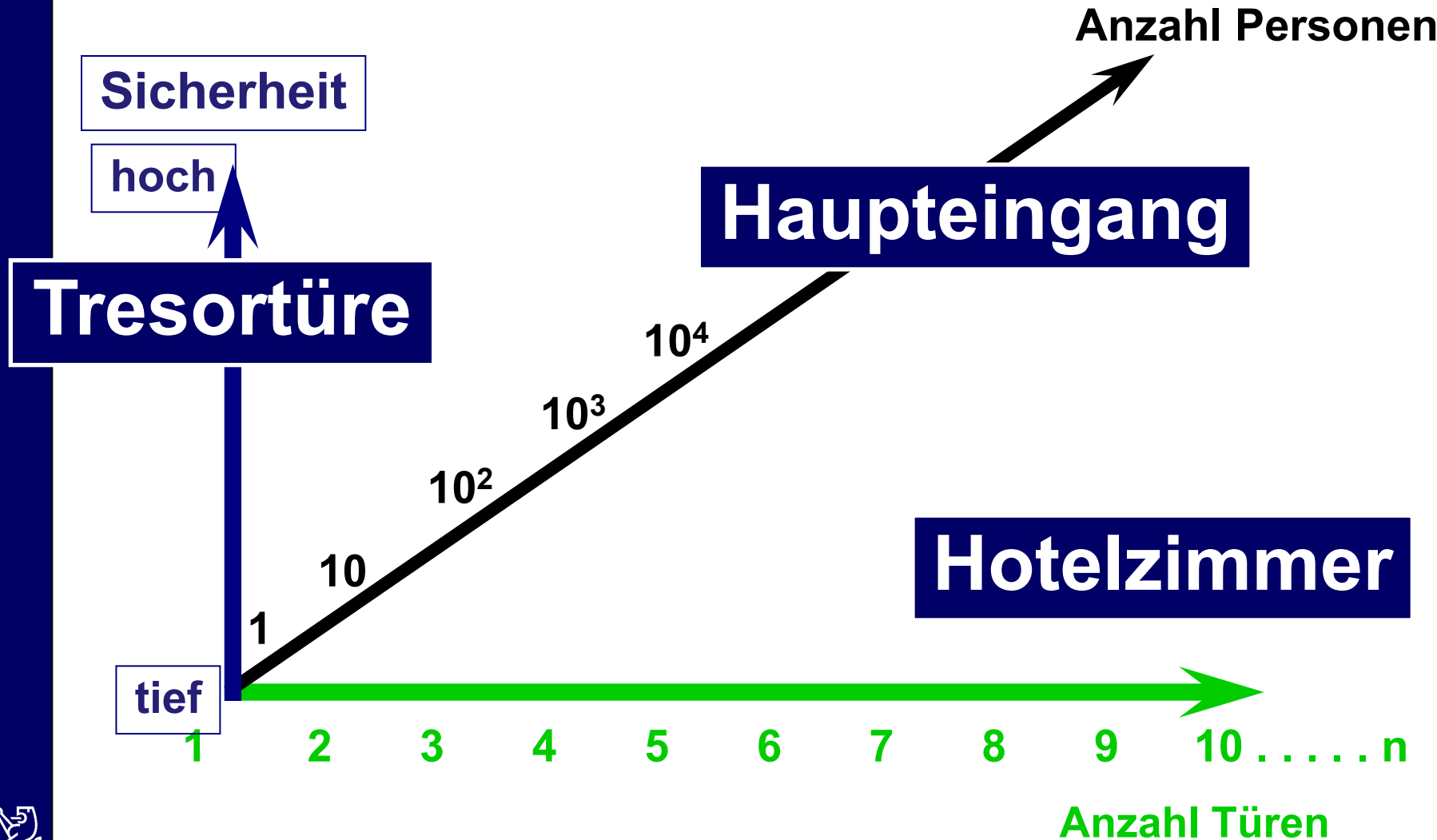
Kaba = «Total Access»



Com-ID - eine wirkungsvolle Kombination aus "alter" und "neuer" Wirtschaft

		Angriffsart		
		Höhere Gewalt	Böswillige Einwirkung	Fahrlässigkeit
Schutzziele	Subjekte	Identifikation Verifikation		
	Objekte	Detektion, Einbruch- Sabotageschutz		
	Prozesse	Übermittlung, Speichern Berechtigungsentscheid Steuern der physischen Barriere Überwachung des Zutrittsprozesses Flucht- und Rettungswegmanagement, Betriebssicherheit		

① Lösungsraum Total Access



Eckpfeiler der Kaba Strategie

- 1 «Total Access»
- 2 Technologieführerschaft
- 3 Indirekt- (70%) und Direktverkauf (30%)
- 4 Investitionssicherheit für unsere Kunden
- 5 Nachrüst- und Ersatzgeschäft
- 6 Integrale mechanische Schliess- und elektronische Zutrittskontrollsysteme
- 7 Volles Ausschöpfen der Synergien
- 8 Enthusiasmus

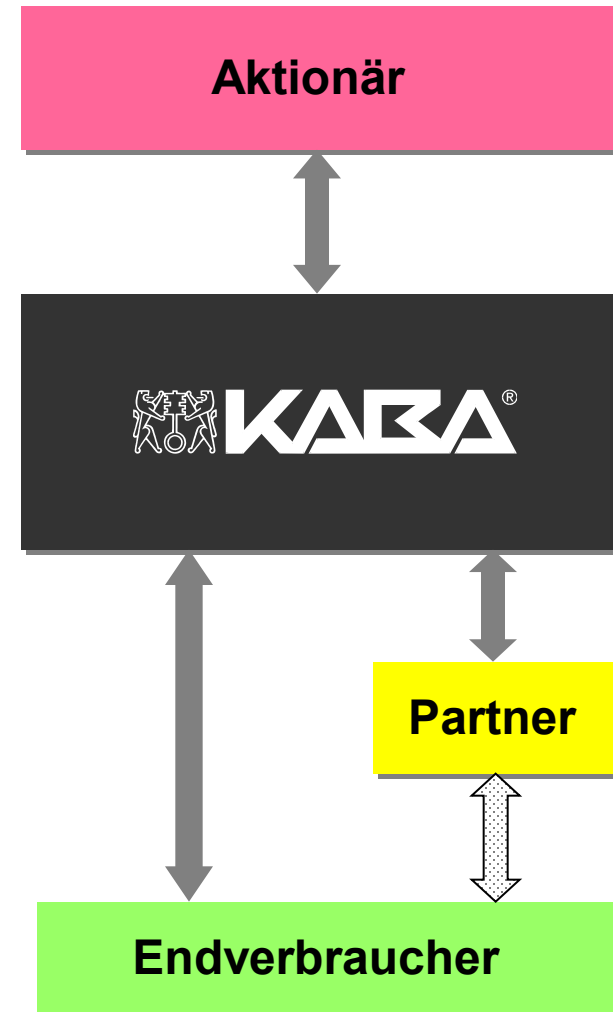
Alle Pfeiler sind gleich wichtig.

8 Enthusiasmus: der Schlüssel zum Erfolg

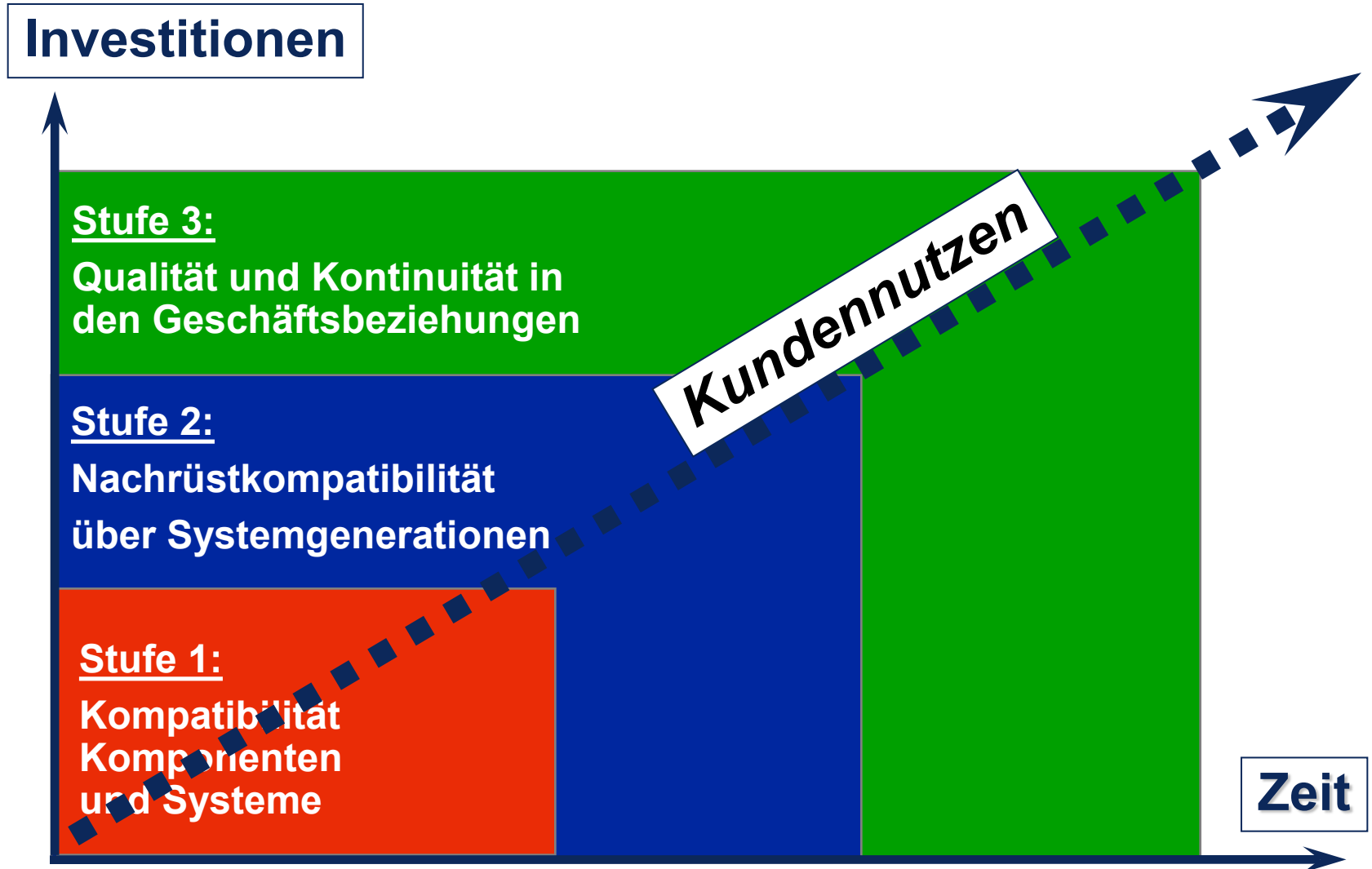


• Erfolgsstory

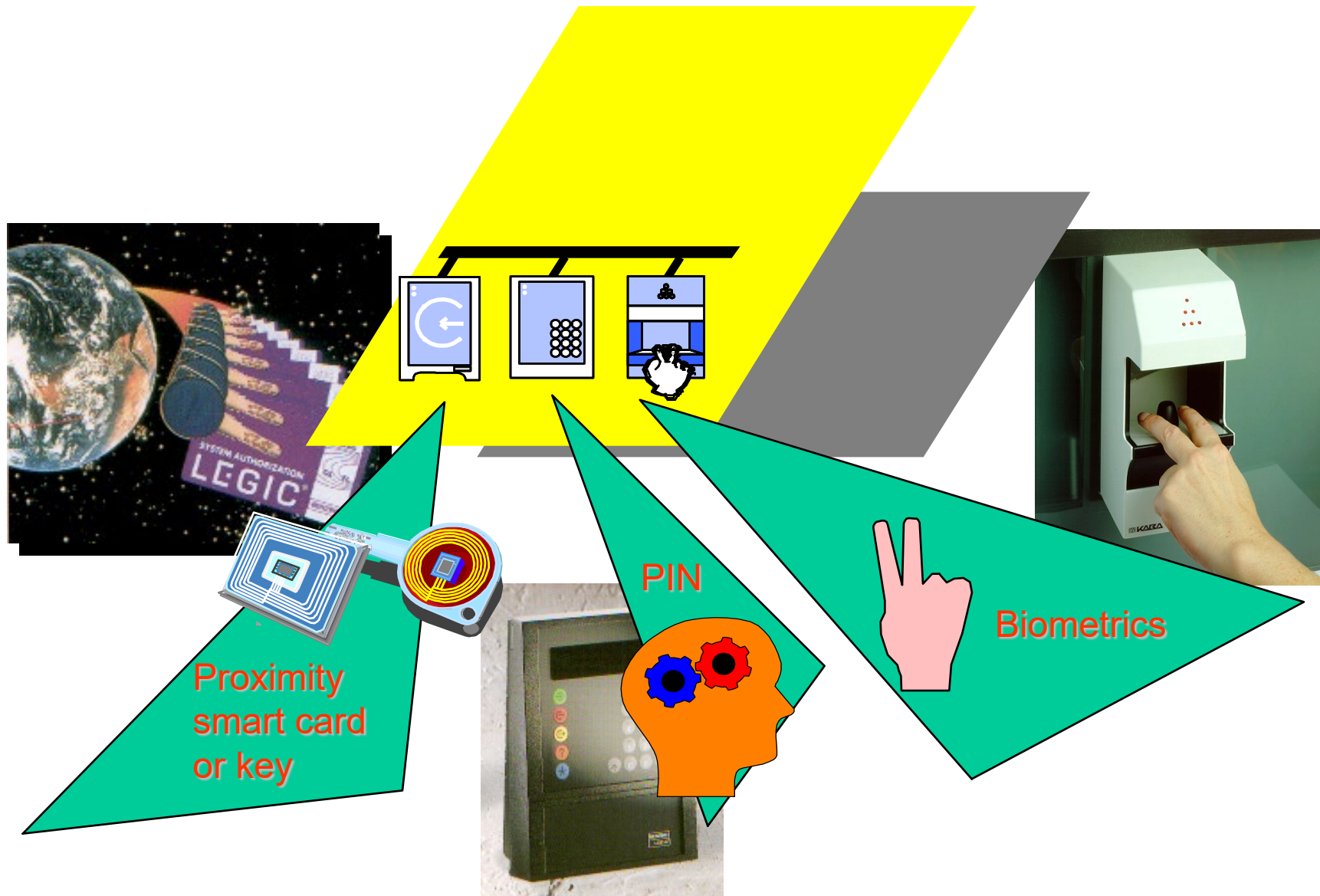
- Enthusiasmus entsteht, wenn die wichtigsten Bedürfnisse einer bestimmten Gruppe gedeckt sind.
- Glückliche Mitarbeiter machen Kunden glücklich, die wiederum die Aktionäre glücklich machen.



4 Investitionssicherheit für die Kunden



① Identifikation: der wichtigste Teil von Total Access



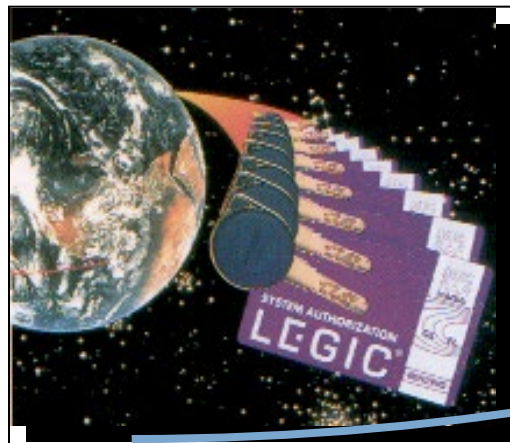
① Legic Identifikationsnorm

Über 120 Lizenznehmer verwenden Legic
in zahllosen Applikationen.



Reine "neue" Wirtschaft auf der Basis von
traditioneller Schliesstechnik

SBS ID (Identifikation)



SM05



SM100



SM400

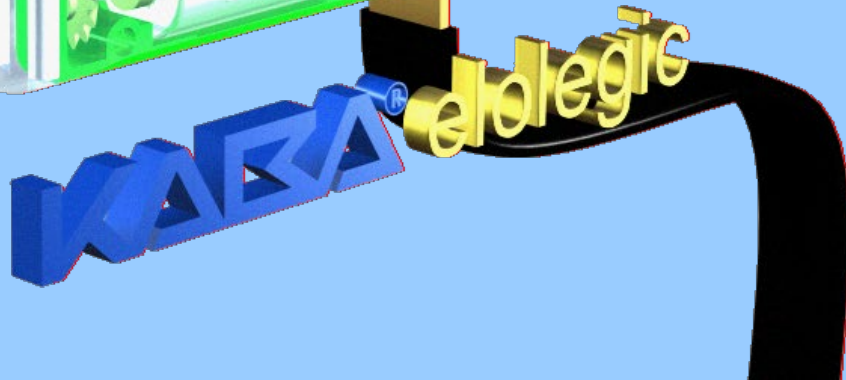


Kaba Modularesystem



**"Alte"
Wirtschaft
vom Feinsten**

6

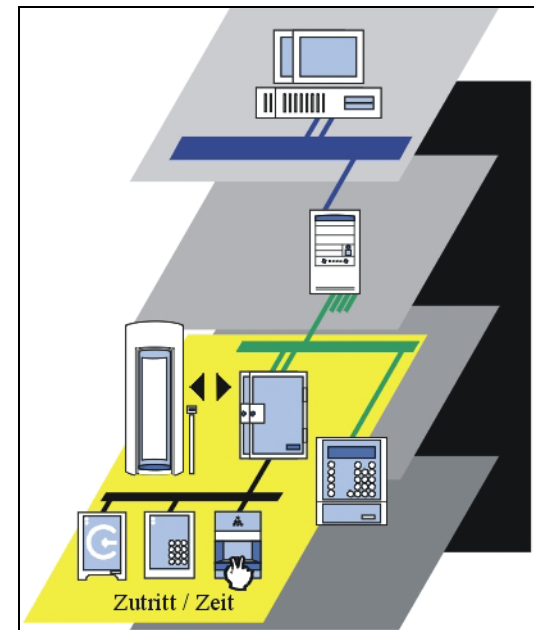


⑥ Der Markt verlangt Integration: Schliess- und elektronische Zutrittsysteme aus einer Hand

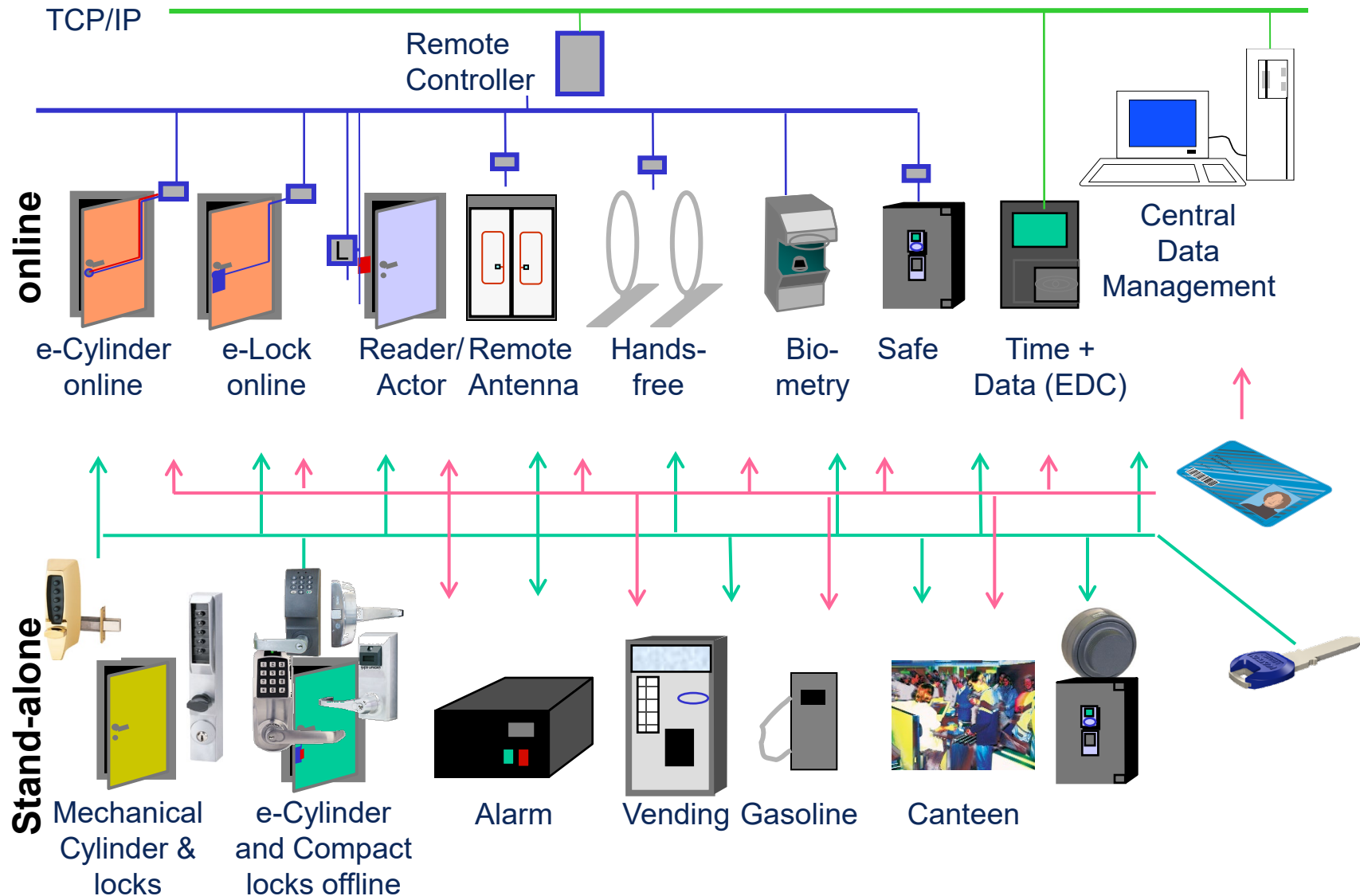
Master-Key System



Electronic Access Control



6 Common Media Identification (Com-ID®) reduziert die Gesamtkosten über die Nutzungsdauer



③ Indirekt- (70%) und Direktverkauf (30%)

Approach to the market

Kaba exos 8300 TC/IP SW Version for SI

The image displays three screenshots of the Kaba exos 8300 software. The top screenshot shows the 'Edit time zone' window with a weekly calendar grid for Monday, Tuesday, and Wednesday. The middle screenshot shows the 'Edit person' window with fields for Name (Segmüller), First name (Mike), Badge number (000017), PIN code, Department (Management), and Access rights. The bottom screenshot shows the 'Kaba exos sky - Select Date' window with a calendar for May 2002, highlighting the 25th.

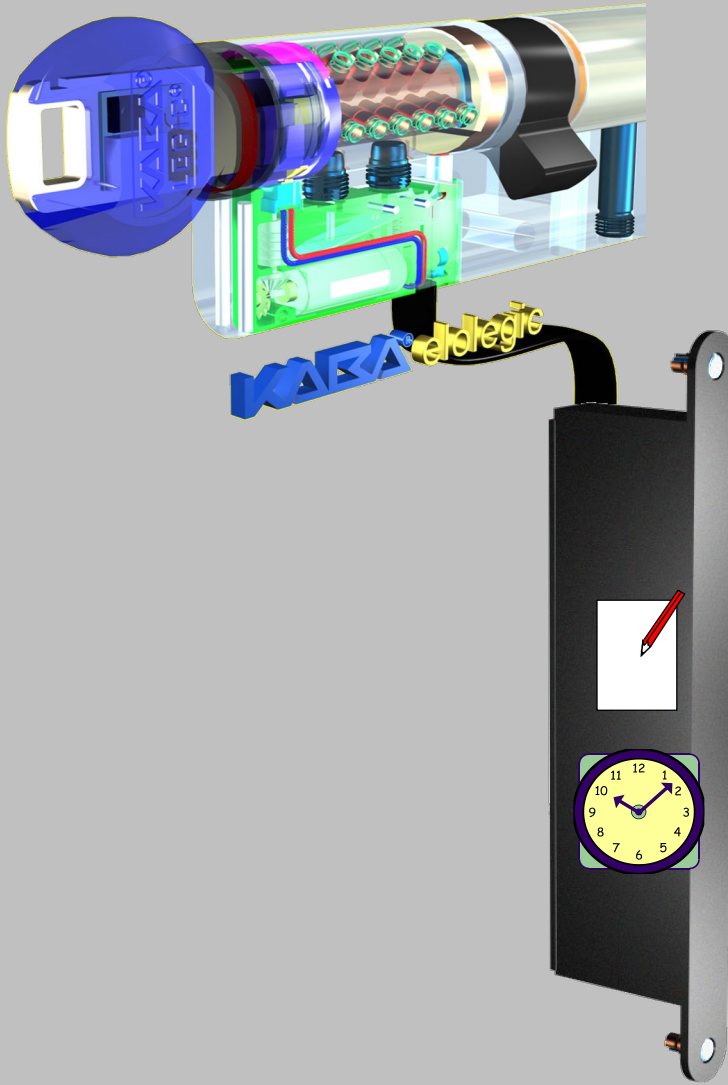
Kaba exos sky Browser Version for AC

top down
direct sales

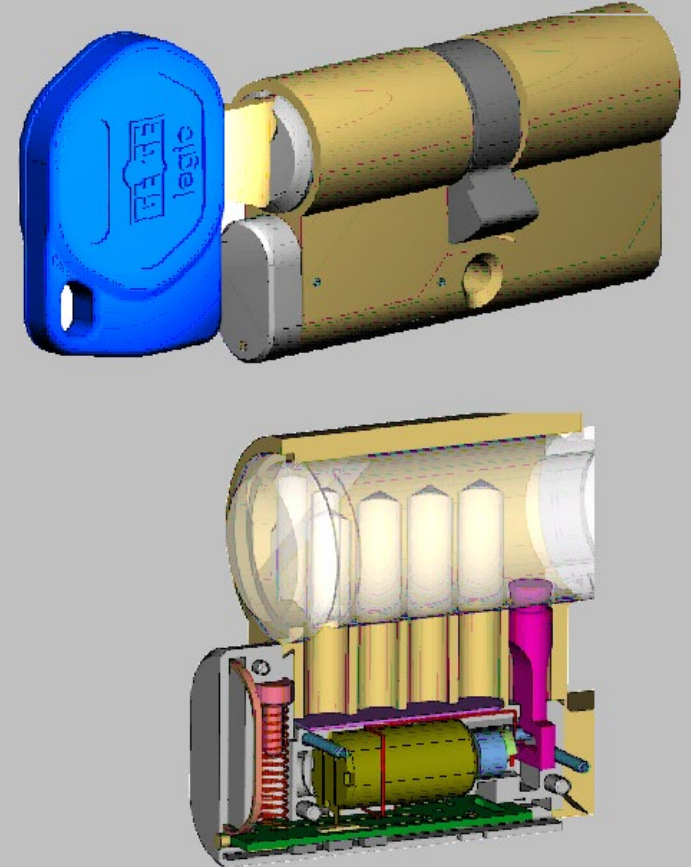


bottom up
indirect sales

7 Ausschöpfen der Synergien: Kaba and Gege



Gege elolegic

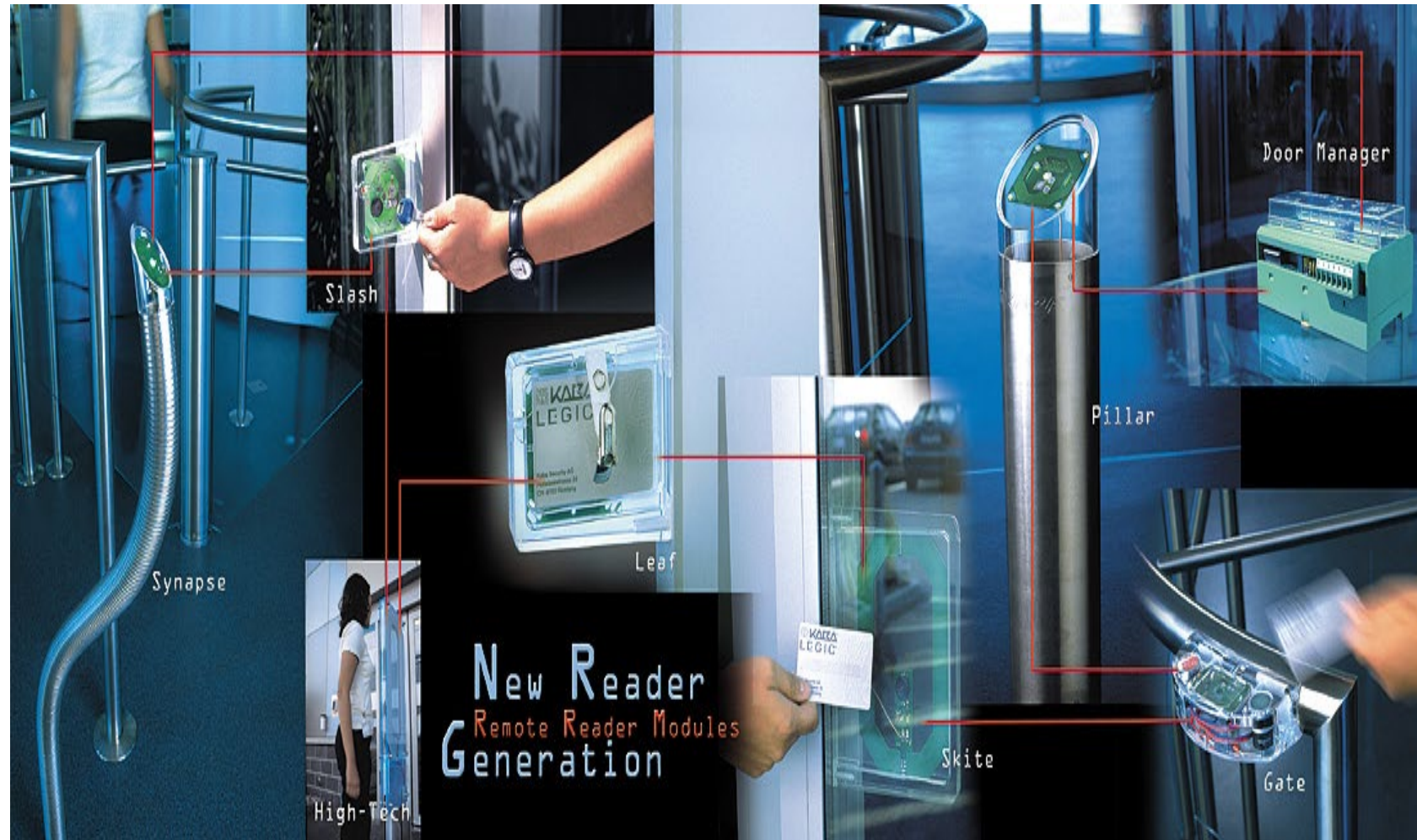


7 Ausschöpfen der Synergien: Kaba and Gege



② Technologieführerschaft sichtbar gemacht

Eine Vielzahl von Identifikations- terminals und -medien



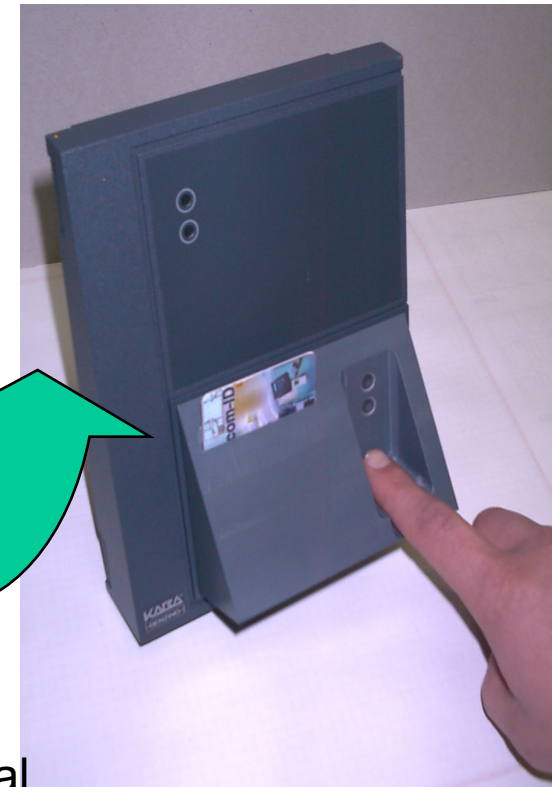
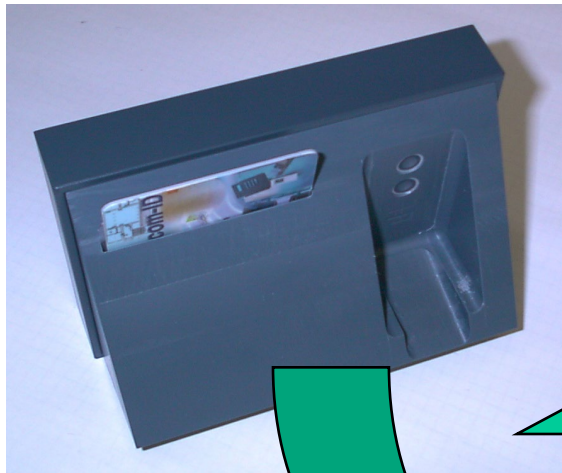
② Technologieführerschaft

Kaba elologic mobile



4

Verifikation mit Biometrie Modul FP zu Bedas / Bedanet 9XXX Terminalserie



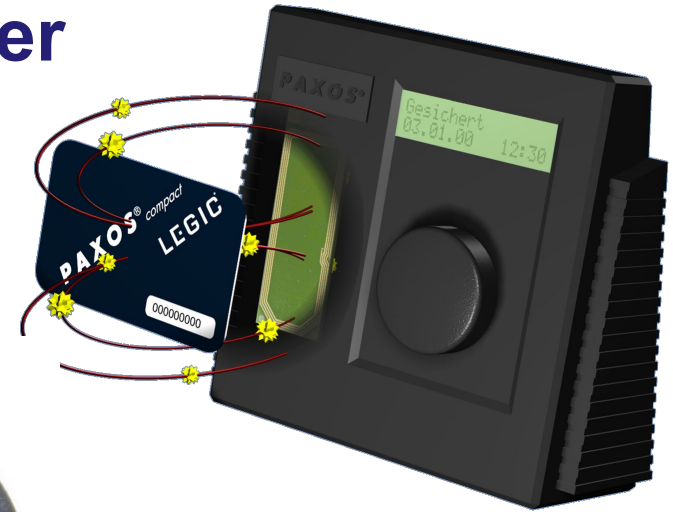
☐ Bedas / Bedanet FP Modul

- Ein weiterer Baustein im Lesekopfsortiment
- Passend zu jedem Bedas / Bedanet Terminal
- Verifikation = hohe Akzeptanz, schnell
- Kein Latenzbild
- Minutenbasierend

☐ Legic Biometrie Pool

- DIN V66400

Hochsicherheitsschlösser



7 Ausschöpfen von Synergien: Legic and Kaba Mas



**Legic
Powerlever**

② Technologieführerschaft

Anwendung der Niedrigststrom-Verbrauchstechnik in normalen Kombinationsschlössern



7

Access Systems Americas – Neue Produkte für die Hotellerie



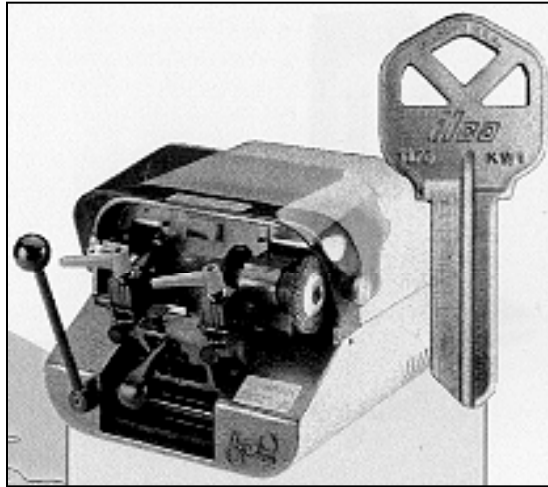
GENERATION
E-760



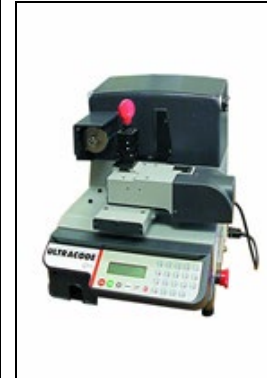
Wirtschaftsforum Uster, 11. März 2003

© Kaba

⑤ Nachrüst- und Ersatzgeschäft



Ultracode





Keyed To Quality And Locked Into Service™

Personali-Keys™

More than just an ordinary key...

The most exciting way for customers to select a key that makes a statement about who they are.

Personali-Keys from Ilco provide your "key" to increased profits by offering many different durable enamel patterns with...

Incredible Consumer Appeal!



A Personali-Key for Every Personality!

5 Nachrüst- und Ersatzgeschäft



MTRC Hongkong – Projekt
Bahnsteigabschlusstüren

Besten Dank

