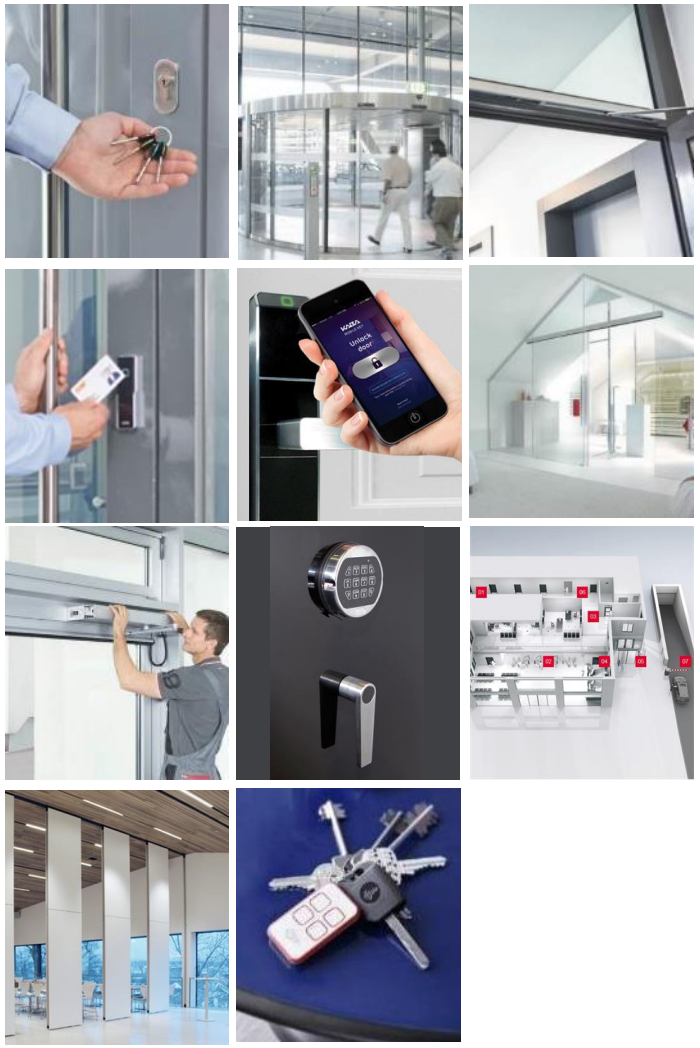
Stefan Ammann
Geschäftsführer dormakaba Schweiz
März 2019

dormakaba – vernetzt in die Zukunft

Vom Schliesssystem zur Smart Access Solution

dormakaba

Vom Nischenplayer zu einem der Top 3 Anbieter in unserer Industrie



dormakaba macht Zutritt im Leben smart und sicher

- Top 3 Anbieter weltweit im Markt für sicheren Zutritt zu Gebäuden und Räumen aus einer Hand
- ca. CHF 2.8 Milliarden Umsatz
- ca. CHF 2.6 Milliarden Marktkapitalisierung
- > 16’000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Weltweit tätig in rund 130 Ländern, mit eigenen Nieder-lassungen in 50 Ländern
- 50 Produktionsstätte weltweit

Was bedeutet die Schweiz für die Gruppe?

6 %
= Anteil dormakaba Schweiz
am Gesamtumsatz der Gruppe
im Geschäftsjahr 2017/18

Strategische Führung
der Gruppe im
Hauptsitz in Rümlang

Operative Führung von
2 von insgesamt 8
globalen Produkt Cluster

R&D Ressourcen in
dormakaba digital

Agenda: Vom Schliesssystem zur Smart Access Solution

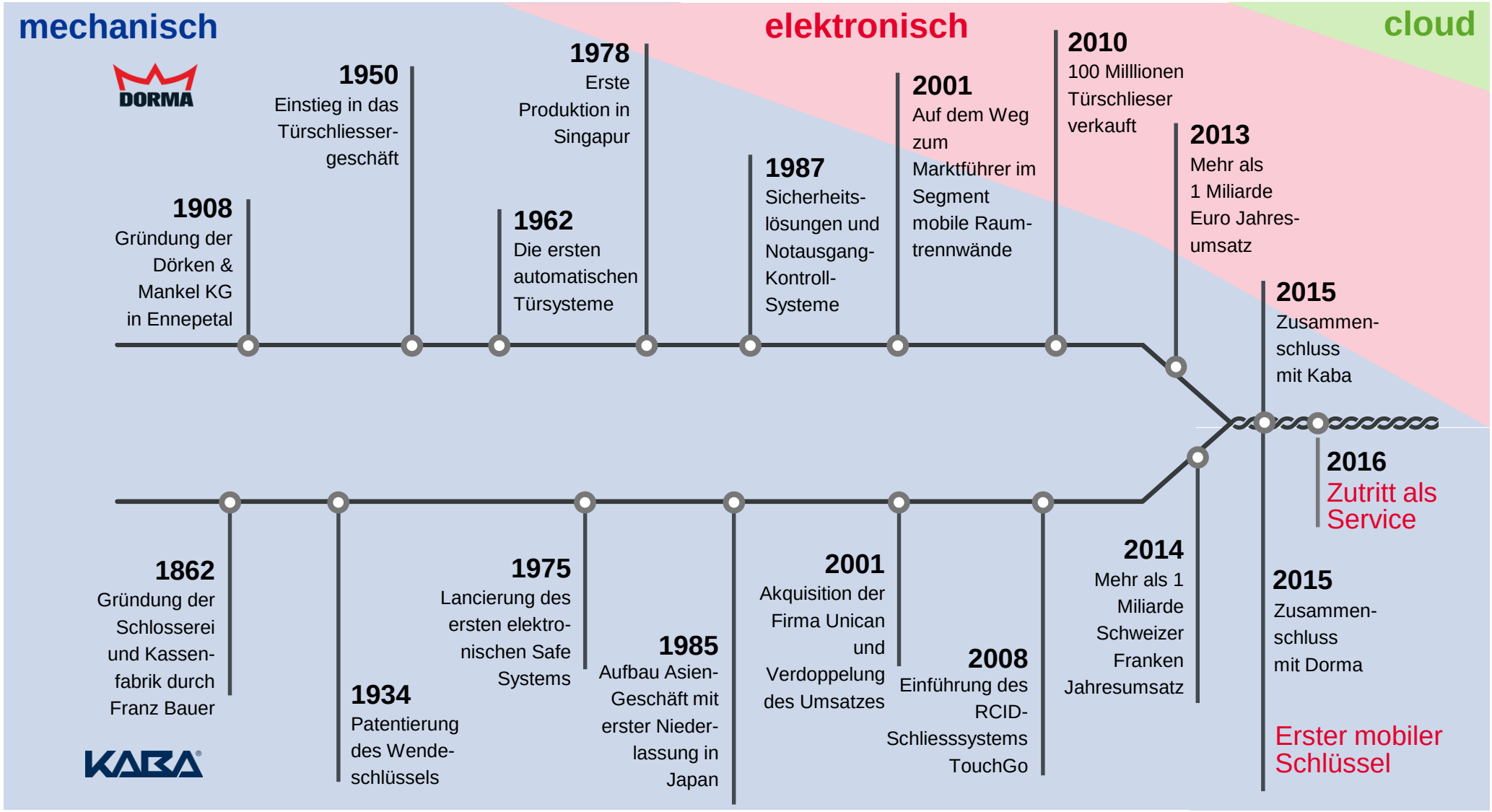
Perspektiven

Technologie

Business Models

Kultur

Perspektiven einer 155 jährigen Geschichte …



Industrie bewegt sich in einem interessanten Umfeld

Mehrere starke Wachstumstreiber

- Urbanisierung
- Steigernder Wohlstand in Schwellenländern
- Demografischer Wandel
- Zunehmendes Bedürfnis nach Sicherheit
- Technologie

Marktpotenzial Asien

- 2016: 275 Städte mit mehr als einer Million Einwohnern – Tendenz steigend [1)]
- Mehr als 26 Billionen $ für die Infrastruktur bis 2030 [2)]
- 350 neue Flughäfen geplant in den nächsten 10 Jahren [3)]

[1)] U.N.; The World Cities 2016, Data Booklet; [2)] Asian Development Bank, Meeting Asia's Infrastructure Needs; [3)] Frost & Sullivan; South China Morning Post

Digitalisierung als Treiber …

TECHNOLOGY

Was verkaufen wir in Europa?

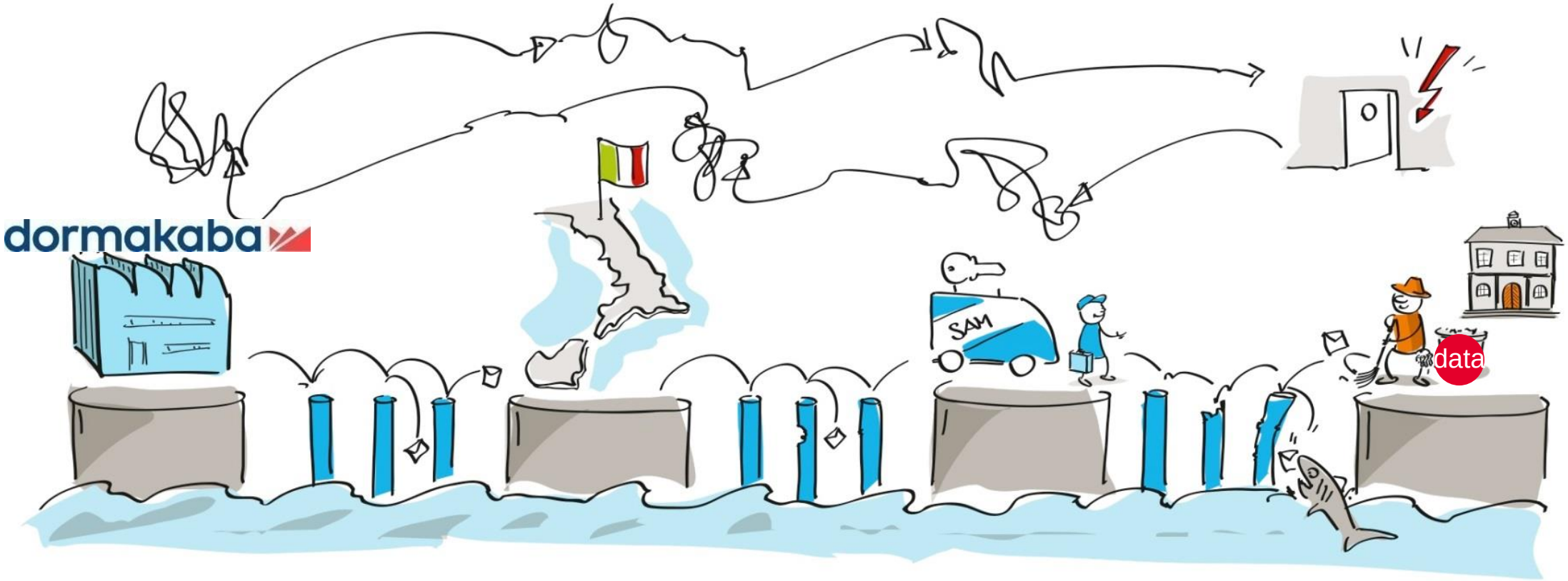
Was verkaufen wir in Asien?

Technology

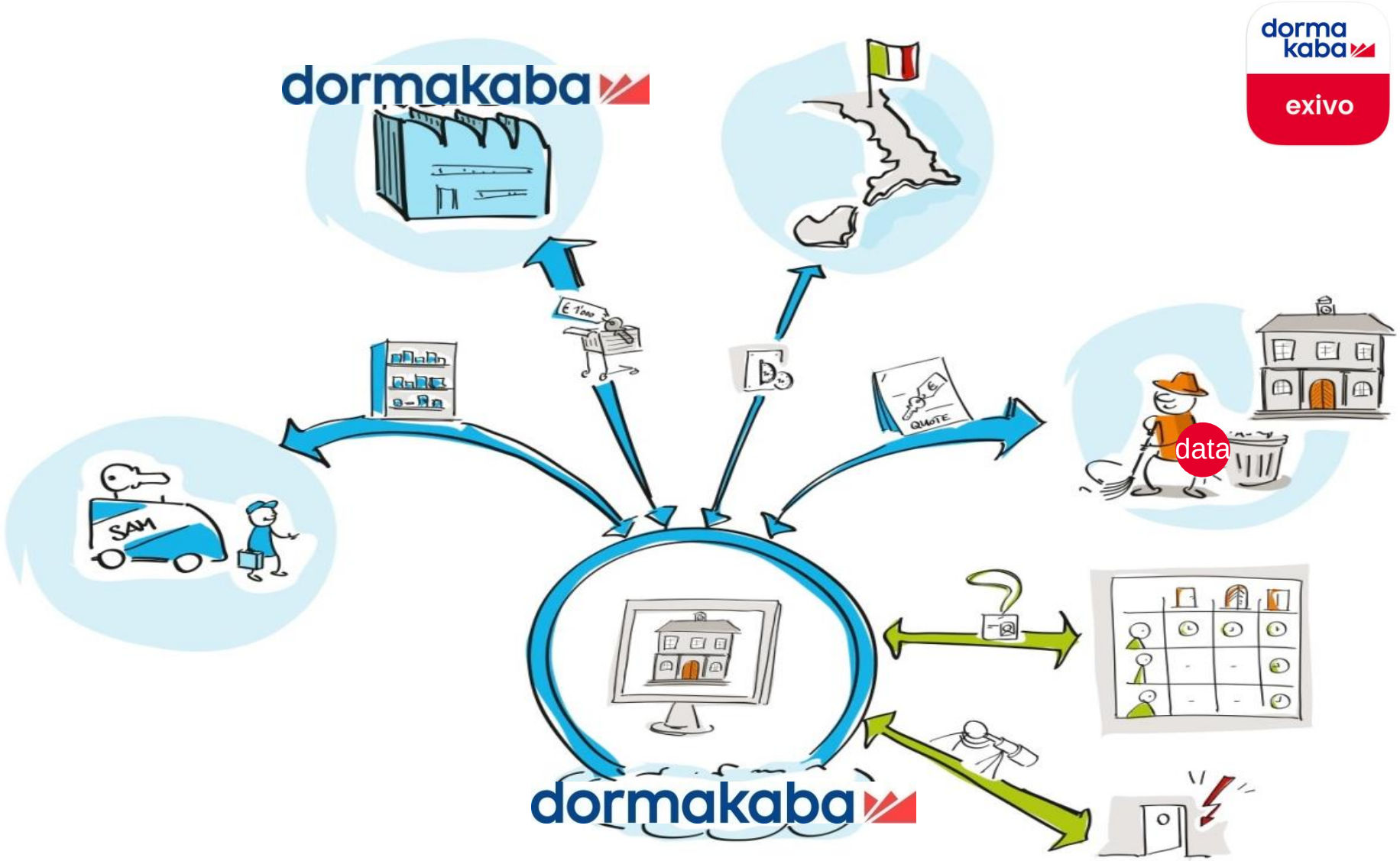
Was verkaufen wir in Nord- und Südamerika?

… aber, ist das die Zukunft?

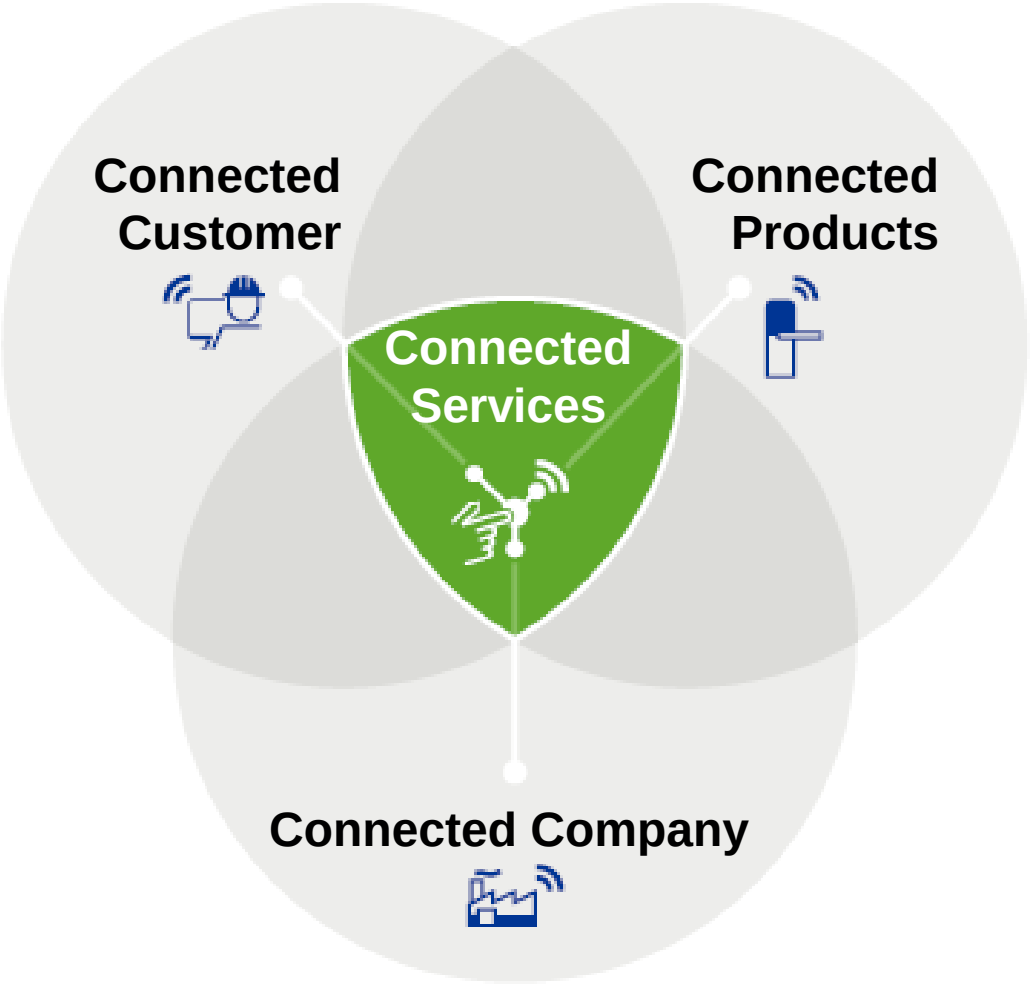
…was ist mit dem Kundenerlebnis?



Dasselbe neu gedacht – Access as a Service



Digitalisierung: Es geht um Connected Services!



Im Zuge der digitalen Transformation **vernetzen wir uns mit unseren Kunden und Partnern** (Bsp: Kundenportal, E-Commerce)

Ebenso **vernetzen wir unsere Produkte** (Bsp: durch Mobilgerät gesteuerte Türe)

Schlussendlich **vernetzen wir uns als Unternehmen selbst** (Bsp: globale IT-Infrastruktur)

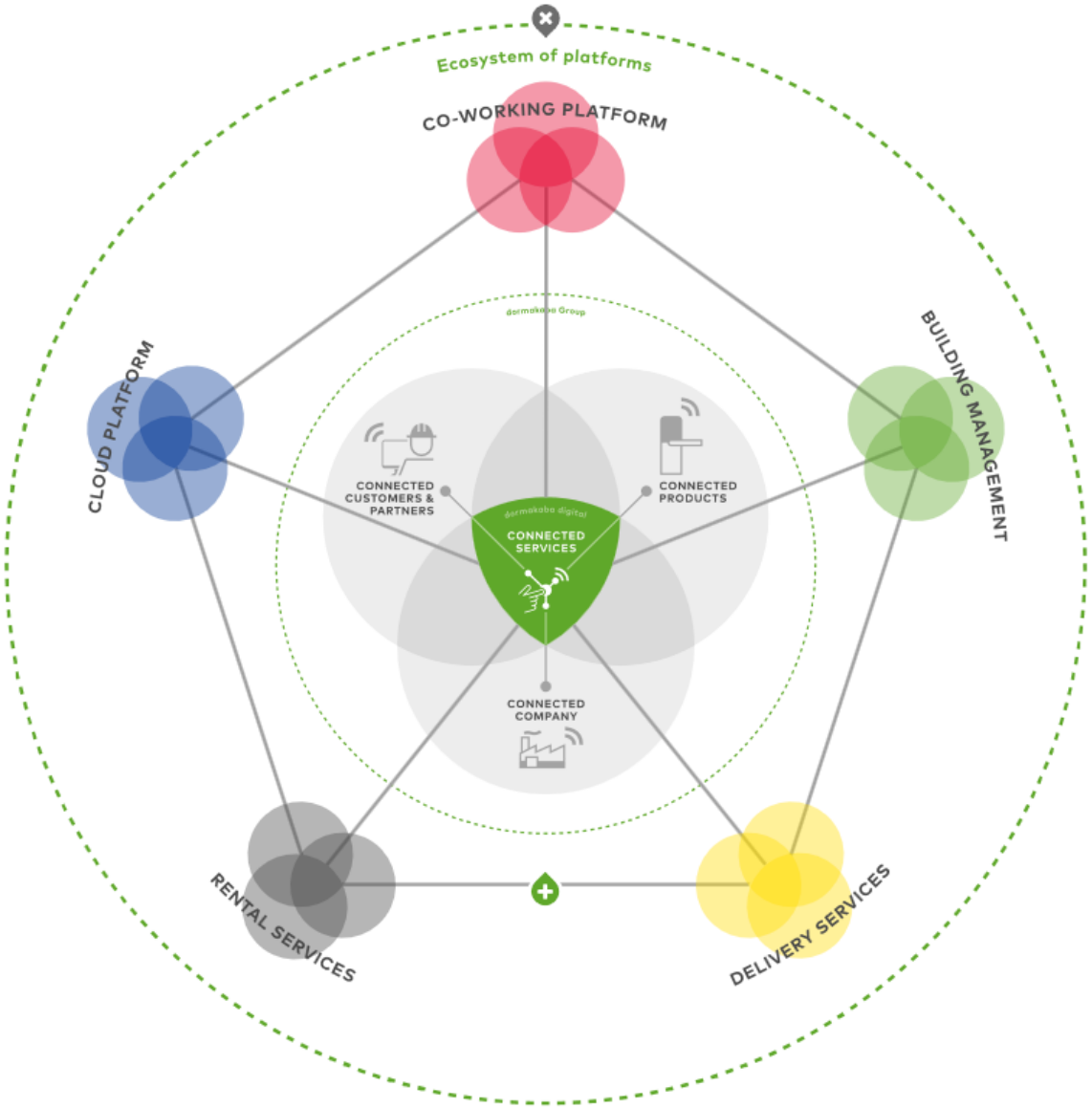
Im Schnittpunkt der drei Kreise ergeben sich neue Arten von **Dienstleistungen**

Es geht um mehr…

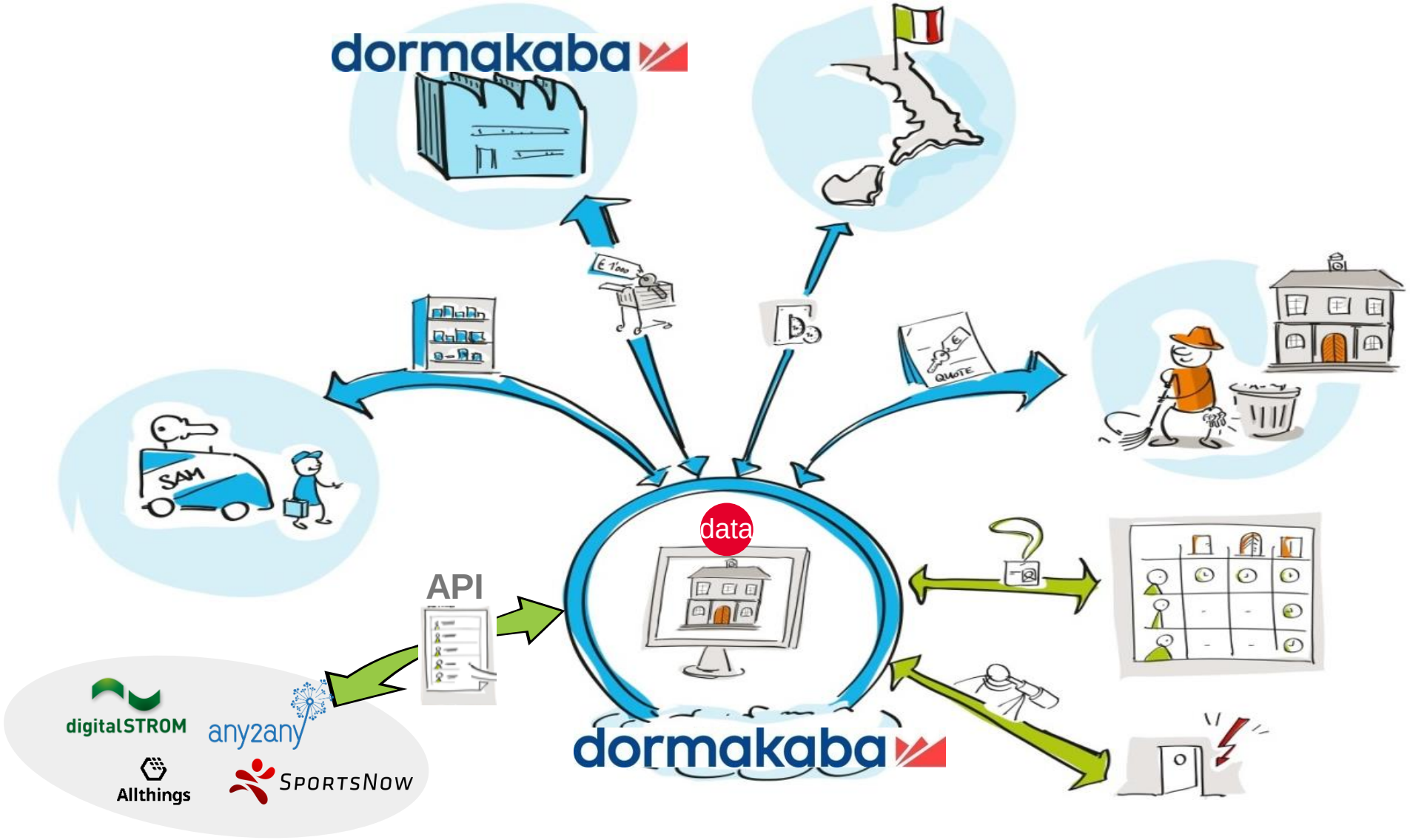
TECHNOLOGY

BUSINESS MODELS

Ecosystem – Plattformen-Geschäft



Erweiterung des Ecosystems



On demand Economy

SportsNow + dormakaba exivo

DEINE FITNESSSTUDIO SOFTWARE UND GESAMTLÖSUNG

Buchungssystem

Ermögliche Deinen Kunden sich online für Deine Stunden anzumelden, Termine zu reservieren oder Abonnemente zu kaufen. Dies bedeutet **weniger Aufwand** für Dich und **mehr Komfort** für Deine Kunden.

Mitgliederverwaltung

Mit dem **integrierten Kundensystem** hast Du Deinen gesamten Kundenstamm an einem Ort. Dadurch kannst Du besonders gut auf die einzelnen Bedürfnisse Deiner Kunden eingehen.

Online-Bezahlung

Nimm **Zahlungen online**, an der Rezeption und überall dazwischen entgegen. Rechnungen nachrennen und Mahnungen verschicken war gestern. Das System vergisst nichts, übernimmt lästige Arbeiten und hilft Dir **Deine Finanzen im Griff** zu behalten!

Mobile App

Alle Funktionen sind auch als Mobile App verfügbar. Die App ist **kostenlos** und kann von Dir, Deinem Team und Deinen Kunden genutzt werden. Deine Kunden können sich nun **von überall** für Stunden anmelden, Termine reservieren oder ein neues Abonnement kaufen.

SportsNow und exivo – gemeinsam für Kundenmehrwert

SportsNow

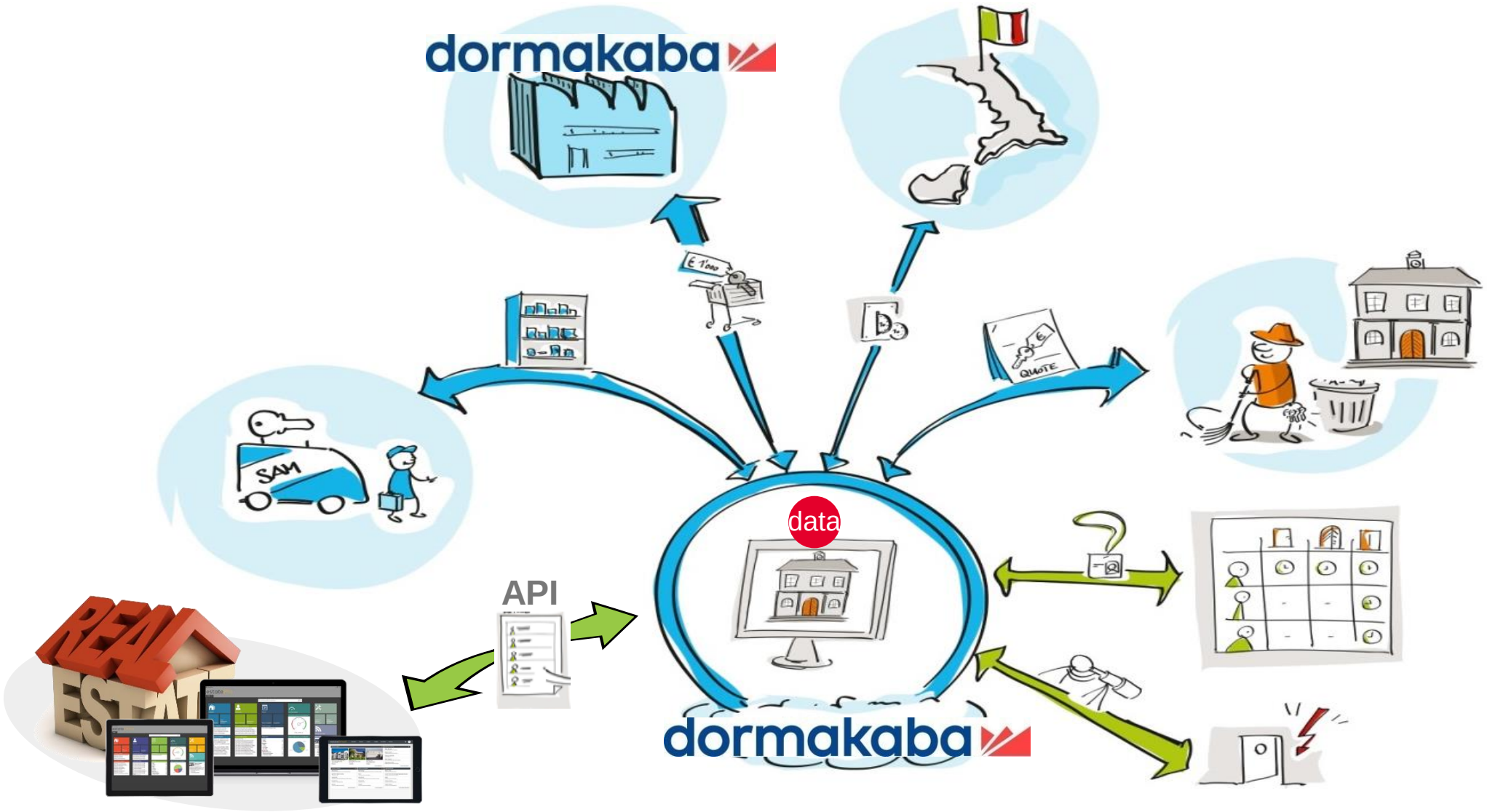
SportsNow alone is
‘just’ Fitness Studio
Management in the cloud

+

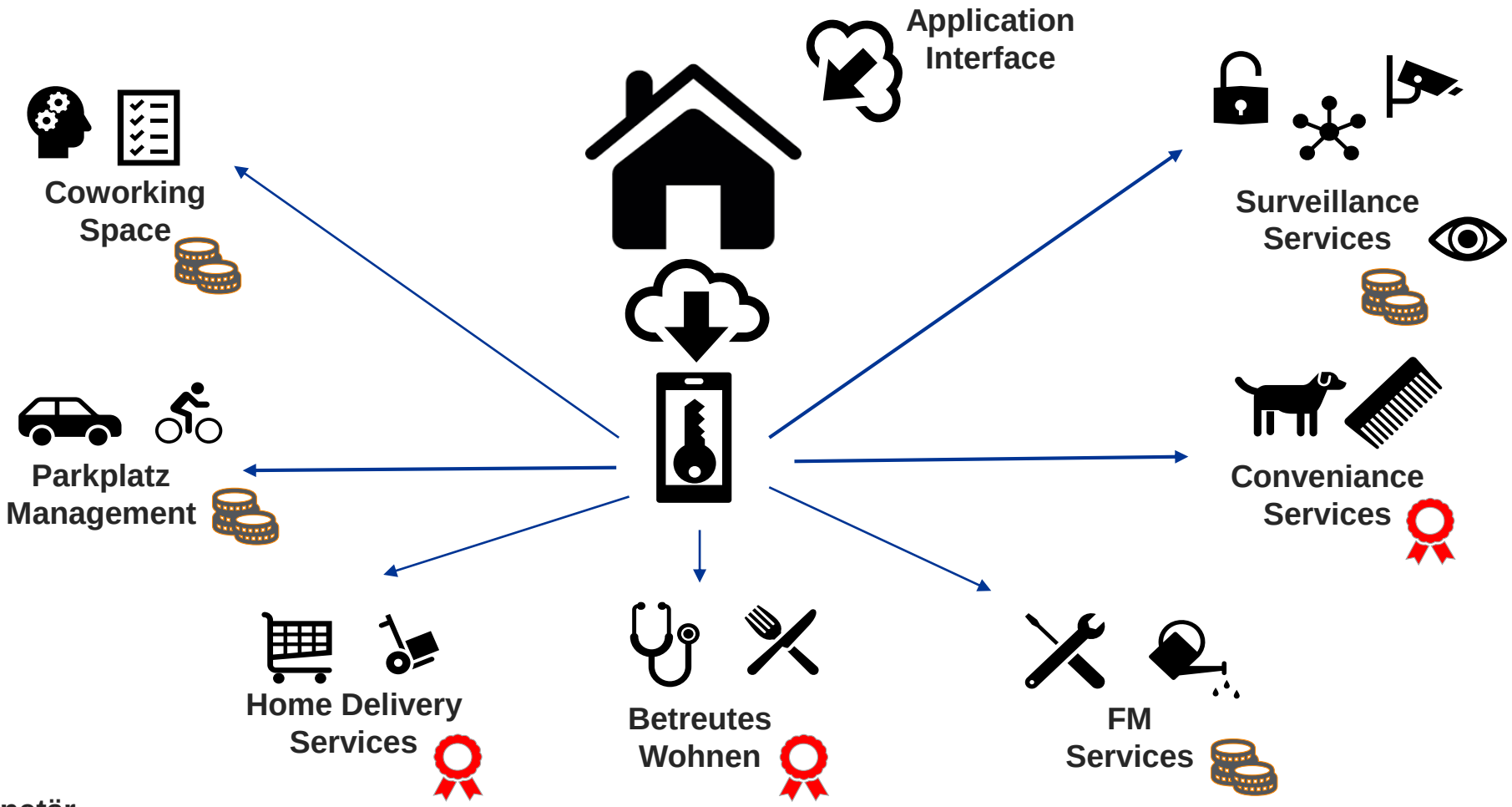
exivo alone is
‘just’ Access Control in the
cloud

- ✓ Erweiterung der Öffnungszeiten auf 24/7
- ✓ Verbesserung der Flexibilität für Mitglieder, Reinigung und Lieferanten
- ✓ Vereinfachung des on- und off-boarding Prozesses für Mitglieder
- ✓ Erweitertes Angebot (z.B. ad-hoc Sauna)

Business Case Immobilienverwaltung



Mehrwertdienste, Sicherheit, Zutritt, etc.



Monetär

Mehrwert

dormakaba

Es geht um mehr…

TECHNOLOGY

BUSINESS MODELS

CULTURE

Gesellschaftliche Trends Sharing Economy

mobility BlaBlaCar

Carsharing

LeShop.ch MIGROS coop @home

Lieferservice

CITIZEN SPACE ZURICH

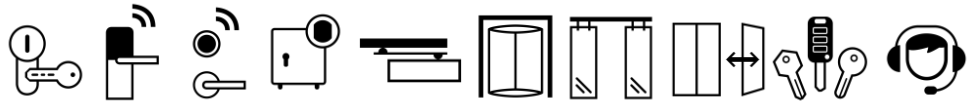
Co-working & Home Office

airbnb Farmy.ch

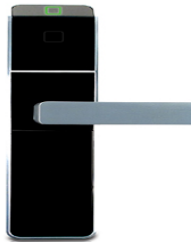
Plattformen

Kerngeschäft und Digitalisierung sind komplementär

dormakaba Core

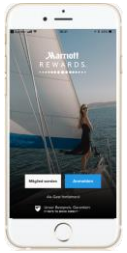


- Optimierung von Standardprodukten
- Entwicklung neuer Produkte



dormakaba Complement

- Entwicklung neuer digitaler Services und Geschäfts-modelle

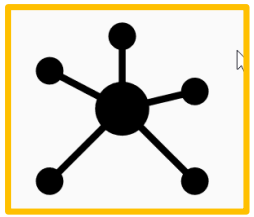


Nachhaltiges Geschäft für die Zukunft

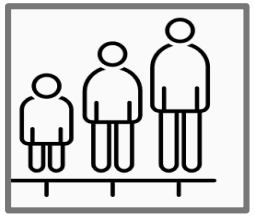
Es geht um Menschen

Work-Life-Balance

Arbeits-modelle

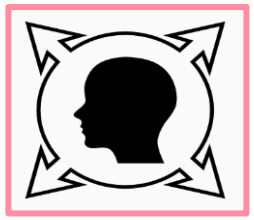


Sharing



Generationen

Sicherheit



Agilität & Flexibilität

Social Responsibility

Fazit …

TECHNOLOGY

BUSINESS MODELS

CULTURE

Vielen Dank für Ihre Zeit und Aufmerksamkeit

dormakaba Schweiz AG

www.dormakaba.com/ch

dormakaba

Disclaimer

This communication contains certain forward-looking statements, e.g. statements using the words "believes", "assumes", "expects", or formulations of a similar kind. Such forward-looking statements are based on assumptions and expectations which the company believes to be well founded, but which could prove incorrect. They should be treated with appropriate caution because they naturally involve known and unknown risks, uncertainties and other factors which could mean that the actual results, financial situation, development or performance of the company or Group are materially different from those explicitly or implicitly assumed in these statements. Such factors include:

The general economic situation / Competition with other companies / The effects and risks of new technologies / The company's ongoing capital requirements / Financing costs / Delays in the integration of acquisitions / Changes in operating expenses / Fluctuations in exchange rates and raw materials prices / Attracting and retaining skilled employees / Political risks in countries where the company operates / Changes to the relevant legislation / Realization of synergies / Other factors named in this communication

If one or more of these risks, uncertainties or other factors should actually occur, or if one of the underlying assumptions or expectations proves incorrect, the consequences could be materially different from the assumed ones. In view of these risks, uncertainties and other factors, readers are cautioned not to place undue reliance on such forward-looking statements. The Company accepts no obligation to continue to report or update such forward-looking statements or adjust them to future events or developments. The Company emphasizes that past results and performances cannot lead to conclusions about future results and performances. It should also be noted that interim results are not necessarily indicative of year-end results. Persons who are unsure about investing should consult an independent financial advisor.

This document constitutes neither an offer to sell nor a call to buy securities of dorma+kaba in any legal system.

Kaba®, DORMA®, Com-ID®, Ilco®, La Gard®, LEGIC®, SAFLOK®, Silca® etc. are registered brands of dorma+kaba Group. Country-specific requirements or business considerations may mean that not all dorma+kaba Group products and systems are available in all markets.

dormakaba