|  |  |
| --- | --- |
|  |   |
|  |
| Pressemitteilung |
|  |  |
| Rekordteilnahme: Über 450 Teilnehmer beim deutschen Partnerkongress 2020 von dormakaba  |
|  |

Ennepetal, 27.02.2020 –Digitale Transformation und Schlüsseltechnologien als Basis des Markterfolgs waren Hauptthemen des diesjährigen deutschen Partnerkongresses von dormakaba mit über 450 Teilnehmern. Mit dieser hohen Anzahl an Kongressteilnehmer kann die Veranstaltung durchaus als Branchen-Event in Deutschland bezeichnet werden. Die Partner erfuhren hier, wie sich das Unternehmen weiterentwickelt und welche Tools und Lösungen die Kunden bei ihrer Digitalisierung unterstützen. Neben vielen interessanten Vorträgen und Workshops gab es aber auch reichlich Gelegenheit zum Austausch unter den Partnern.

Geschäftsführer Michael Hensel bedankte sich bei den Partnern für ihre Treue, beschrieb die aktuellen Entwicklungen und Maßnahmen innerhalb dormakaba und stellte einige Lösungshighlights vor, die 2020 auf den Markt kommen werden. Danach erläuterte Alwin Berninger als COO AS DACH den Partnern die aktuellen Fokusthemen des Segments DACH. Er betonte: “Zukunftsfähigkeit und eine nachhaltige Geschäftsentwicklung sind uns wichtig. Darum investieren wir zurzeit rund je 4 Prozent unseres Umsatzes in Produktentwicklung und IT. Das kommt unter anderem unserem Produktportfolio für das ‘Connected Building’ zu Gute, welches Lösungen für unsere Kunden und Partner bietet, die zum Beispiel deren Produktivität steigern.“

Innovationsvorstand Dr. Andreas Häberli beschrieb Schlüsseltechnologien, die zum Markterfolg führen. Dazu gehören neue Anwendungen im Bereich von mobilen Berechtigungen und der Biometrie. Er betonte: „Wir investieren viel in die Verschlüsselung der Daten, damit die Datensicherheit in den vielfältigen Anwendungen gewährleistet ist.“

Fachwissen konnten die Partner in den produkt- und lösungsbezogenen Marktplätzen vertiefen, die thematisch von Türtechnik über Automatiktüren, Flucht- und Rettungswege, Sicherheits- und Zutrittslösungen, Glaslösungen bis hin zu Zeiterfassung reichten. Neben den zahlreichen Fachvorträgen war an den Abenden Zeit für Gespräche und gute Unterhaltung. Insgesamt war der Partnerkongress 2020 von dormakaba eine sehr erfolgreiche Veranstaltung, die bei den Partnern sehr gut ankam und als Informations- und Networkingplattform hoch geschätzt wurde.

Bildunterschrift:

Der Partnerkongress von dormakaba in Wiesbaden war sehr gut besucht.

Weitere Informationen: Petra Eisenbeis-Trinkle

 Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

 T: +49 6103 9907 - 455

 petra.eisenbeis-trinkle@dormakaba.com

**dormakaba Gruppe**

dormakaba macht Zutritt im Leben smart und sicher. Als eines der Top-3-Unternehmen der Industrie, ist dormakaba der vertrauenswürdige Partner für Produkte, Lösungen und Services für Zutritt zu Gebäuden und Räumen aus einer Hand. Mit starken Marken wie Dorma, Kaba und Best im Portfolio ist das Unternehmen

zusammen mit zahlreichen Kooperationspartnern in über 130 Ländern weltweit vertreten.

dormakaba ist an der SIX Swiss Exchange notiert, hat ihren Sitz in Rümlang (Zürich/Schweiz) und erwirtschaftete mit mehr als 16 000 Mitarbeitenden einen Umsatz von über CHF 2.8 Mrd. im Geschäftsjahr 2018/2019.

SIX Swiss Exchange: DOKA (vormals: KABN / KABNE)

Mehr Informationen unter [www.dormakaba.com](http://www.dormakaba.com)

**Disclaimer**
Diese Kommunikation enthält bestimmte, in die Zukunft gerichtete Aussagen, z.B., aber nicht nur, Angaben unter Verwendung der Worte "glaubt", "geht davon aus", "erwartet" oder Formulierungen ähnlicher Art. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen werden auf der Grundlage von Annahmen und Erwartungen gemacht, von denen die Gesellschaft ausgeht, dass sie begründet sind, die sich aber als falsch herausstellen können. Sie sind mit der gebotenen Vorsicht zur Kenntnis zu nehmen, da sie naturgemäss bekannten und unbekannten Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren unterliegen, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft bzw. der Gruppe wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Zu diesen Faktoren gehören unter anderem, aber nicht nur:
die allgemeine Wirtschaftslage,
der Wettbewerb mit anderen Unternehmen,
die Auswirkungen und Risiken neuer Technologien,
die laufenden Kapitalbedürfnisse der Gesellschaft,
die Finanzierungskosten,
Verzögerungen bei der Integration des Zusammenschlusses oder von Akquisitionen,
die Änderungen des Betriebsaufwands,
Währungsschwankungen und Schwankungen bei Rohstoffpreisen,
die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeitender,
politische Risiken in Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist,
Änderungen des anwendbaren Rechts,
die Realisierung von Synergien
und sonstige in dieser Kommunikation genannte Faktoren.
Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken, Ungewissheiten oder anderen Faktoren verwirklichen, oder sollte sich eine der zugrunde liegenden Annahmen oder Erwartungen als falsch herausstellen, können die Ergebnisse massgeblich von den angegebenen abweichen. Vor dem Hintergrund dieser Risiken, Ungewissheiten oder anderen Faktoren sollte sich der Leser nicht auf derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei über das Gesetz hinausgehende Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. Die Gesellschaft weist darauf hin, dass die Ergebnisse in der Vergangenheit nicht aussagekräftig bezüglich zukünftiger Ergebnisse sind. Zu beachten ist zudem, dass Zwischenergebnisse nicht zwingend indikativ für die Jahresendergebnisse sind. Leser sollten sich an einen unabhängigen Finanzberater wenden.

Diese Kommunikation ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf von Effekten der dormakaba in irgendeinem Rechtssystem. dormakaba®, dorma-kaba®, Kaba®, DORMA®, Com-ID®, Ilco®, La Gard®, LEGIC®, SAFLOK®, Silca® usw. sind geschützte Marken der dormakaba Gruppe. Aufgrund länderspezifischer Anforderungen oder aus Vermarktungsüberlegungen sind nicht sämtliche Produkte in allen Ländern erhältlich.