|  |  |
| --- | --- |
|  | Seite 1 / 2  **Partner-Netzwerktreffen von dormakaba** |
|  |
| Pressemitteilung |
|  |  |
| **Regionale Partner-Netzwerktreffen von dormakaba sehr erfolgreich** | |
|  | |

Ennepetal, 10.12.2018 - Mit mehr als 140 Teilnehmern der inzwischen über 760 Partner im dormakaba leadership partner program starteten im November in vier Städten regionale Partner-Netzwerktreffen von dormakaba. Diese neue Veranstaltungsreihe von dormakaba bot den Partnern eine ideale Plattform, um sich innerhalb der eigenen Region mit anderen Partnern auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Unter den Teilnehmern waren Mitarbeiter von ausführenden Unternehmen und von Distributoren. Die Partner wurden in den Mittelpunkt der Veranstaltung gestellt und berichteten von gemeinsamen Projekten, in denen sich eine Zusammenarbeit unter den Partnern bereits erfolgreich etabliert hat. “Die Resonanz unserer teilnehmenden Partner auf das neue Netzwerk-Veranstaltungsformat war ausgesprochen gut und bestärkt uns darin, zukünftig noch mehr auf regionale Veranstaltungsformate zu setzen.“, betont Uwe Eisele, Leiter Marketing Deutschland der dormakaba Deutschland GmbH.

Die ersten Netzwerk-Treffen, konzipiert als Stadion Tour, fanden in vier einzigartigen Fußballstadien statt. Die Teilnehmer waren von den interessanten Führungen durch die Red Bull Arena in Leipzig, die Allianz Arena in München, das Millerntor-Stadion in Hamburg St. Pauli und den Signal Iduna Park in Dortmund begeistert. Was alle miteinander verbindet ist die Leidenschaft für Fußball und minuziös gepflegter Rasen, war der Eindruck bei den Teilnehmern.

Bildunterschrift:

Partner-Netzwerktreffen von dormakaba im Signal Iduna Park in Dortmund

Weitere Informationen: Petra Eisenbeis-Trinkle

Presse und Öffentlichkeitsarbeit

T: +49 6103 9907 455

[petra.eisenbeis-trinkle@dormakaba.com](mailto:petra.eisenbeis-trinkle@dormakaba.com)

Die dormakaba Gruppe ist einer der Top-3-Anbieter im globalen Markt für Zutritts- und Sicherheitslösungen. Mit starken Marken wie Dorma und Kaba im Portfolio bietet das Unternehmen Produkte, Lösungen und Services rund um die Türe und sicheren Zutritt zu Gebäuden und Räumen aus einer Hand. dormakaba ist mit rund 16‘000 Mitarbeitenden und zahlreichen Kooperationspartnern in über 130 Ländern weltweit tätig. Die dormakaba Gruppe hat ihren Sitz in Rümlang (Zürich / Schweiz) und erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von mehr als CHF 2.8 Mrd.

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®, 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.