Medienmitteilung

DKSH wiederum mit Wachstum in anspruchsvollem Umfeld, weitere Fokussierung auf Kernkompetenz als Marktexpansionsdienstleister

- **Nettoumsatz steigt um 7.6% auf CHF 5.0 Milliarden**
- **Betriebsgewinn (EBIT) wächst um 6.2% auf CHF 139.5 Millionen**
- **Solider Free Cashflow von CHF 86.5 Millionen**
- **Gewinn nach Steuern wächst zweistellig um 15.5% auf CHF 105.9 Millionen**
- **Transfer zweier Pharma-Eigenmarken und Restrukturierung des Luxusgütergeschäfts**
- **Neue Ressortverteilung in der Konzernleitung**
- **DKSH hält an Zielen fest**

Kennzahlen DKSH (in Millionen CHF)	In CHF		Zu konstanten Wechselkursen (zu k.W.)[1]		In CHF
	H1 2015	Δ in %	H1 2015	Δ in %	H1 2014
Nettoumsatz	4,968.9	7.6	4,877.2	5.6	4,618.4
Betriebsgewinn (EBIT)[2]	139.5	6.2	137.8	4.9	131.4
Gewinn nach Steuern[2]	105.9	15.5	104.4	13.8	91.7
Free Cashflow	86.5	–13.8	–	–	100.4
Gewinn/Aktie (in CHF)[2]	1.70	20.6	–	–	1.41
Anzahl Mitarbeiter	27,837	1.0	–	–	27,550[3]

[1] Konstante Wechselkurse: 2015-Ergebnis mit 2014-Wechselkursen umgerechnet

[2] Inkl. sich annähernd ausgleichender Effekte aus CMS-Transaktion und Luxusgütergeschäft

[3] Per 31.12.2014

Zürich, Schweiz, 13. Juli 2015 – DKSH (SIX: DKSH), der führende Dienstleister für Marktexpansion mit Schwerpunkt Asien, ist im ersten Halbjahr 2015 trotz eines äusserst anspruchsvollen Marktumfelds gewachsen. Der Nettoumsatz in Schweizer Franken wuchs um 7.6% auf CHF 5.0 Milliarden (5.6% zu konstanten Wechselkursen – zu k.W.). Das organische Wachstum betrug 5.0% und 0.6%-Punkte des Wachstums stammten aus M&A-Aktivitäten. Der Betriebsgewinn (EBIT) konnte um 6.2% gegenüber der Vorjahresperiode auf CHF 139.5 Millionen gesteigert werden (4.9% zu k.W.). Der Gewinn nach Steuern betrug CHF 105.9 Millionen, was einem zweistelligen Zuwachs von 15.5% (13.8% zu k.W.) entspricht.

Fokussierung auf Kerngeschäft der Marktexpansionsdienstleistungen
Wie bereits im März 2015 kommuniziert, haben DKSH und China Medical System (CMS) eine Vereinbarung über den Transfer zweier pharmazeutischer Produkte, Combizym und Hirudoid, für den chinesischen Markt bekanntgegeben.

Im Bereich Luxury & Lifestyle beschliesst DKSH die Restrukturierung seiner Eigenmarken. Zwar hat sich der Bereich insgesamt vorteilhaft entwickelt, jedoch wurden das Luxusgütergeschäft und die Uhren-Eigenmarken beeinträchtigt. Dies aufgrund der kontinuierlich schwächeren Nachfrage in Asien, der anhaltenden Branchenkonsolidierung und dem starken Schweizer Franken. Nach vielen Jahren überdurchschnittlicher Profitabilität führten diese Effekte nun zu einem Verlust.

DKSH hat deshalb beschlossen, sich von den entsprechenden Aktivitäten zu trennen und sich noch stärker auf das Kerngeschäft als Marktexpansionsdienstleister, auch im Bereich Luxury & Lifestyle, zu konzentrieren. Das Kerngeschäft, in dem DKSH eine führende Stellung in Asien einnimmt, bietet weiterhin langfristig attraktive Wachstumsmöglichkeiten. Die notwendigen Anpassungen sind in der ersten Jahreshälfte 2015 eingeleitet worden und sollten bis zum Jahresende 2015 weitestgehend abgeschlossen sein. DKSH hält folglich weiter an seinen Zielen fest.

Der Veräusserungsgewinn aus der CMS-Transaktion und die beschlossene Restrukturierung im Luxusgütergeschäft führten im ersten Halbjahr 2015 zu Einmaleffekten, welche sich gegenseitig nahezu ausgleichen.

Dr. Jörg Wolle, CEO und Delegierter des Verwaltungsrats von DKSH kommentierte: „Wir haben das anspruchsvolle Marktumfeld genutzt, um unser Geschäftsmodell als Marktexpansionsdienstleister weiter auszubauen. Im Bereich Luxury & Lifestyle konnten wir in der Vergangenheit überdurchschnittliche Erträge erwirtschaften. Die schwache Nachfrage in Asien, die anhaltende Branchenkonsolidierung und der starke Franken haben uns veranlasst, dieses Geschäft zu restrukturieren, was sich bereits in 2016 positiv auf die Ertragslage auswirken wird."

Neue Ressortverteilung in der Konzernleitung
In Hinblick auf die weitere Entwicklung der DKSH-Gruppe hat der Verwaltungsrat eine Neuverteilung der Kompetenzen in der Konzernleitung beschlossen. Die Leitung des Bereichs Corporate Affairs wird nach Asien verlegt und zukünftig von Stephen Ferraby geführt. Der vormalige, langjährige Finanzchef von DKSH Thailand wird zudem den Bereich Strategic Investments verantworten. Der bisherige Leiter Corporate Affairs, Marcel Schmid, verlässt DKSH auf eigenen Wunsch, um sich neuen Herausforderungen zu widmen. Gonpo Tsering, Konzernleitungsmitglied seit Gründung von DKSH in 2002, tritt per Ende des Jahres seinen wohlverdienten Ruhestand an.

Dr. Jörg Wolle sagte: „Auch im Namen des Verwaltungsrats möchte ich Gonpo Tsering und Marcel Schmid für ihre besonderen Leistungen im Dienste der DKSH danken. Beide haben mit Ihrem hohen Einsatz über viele Jahre hinweg dazu beigetragen, DKSH zum führenden Marktexpansionsdienstleister in Asien zu machen. Mit dem Dank verbinden wir die besten Wünsche für den nächsten Lebensabschnitt."

Berichterstattung der Geschäftseinheiten
Konsumgüter
In der Geschäftseinheit Konsumgüter erhöhte sich der Nettoumsatz in einem anspruchsvollen Umfeld um 4.2% (2.6% zu k.W.) auf CHF 2.0 Milliarden. Die weiterhin schwache Konsumnachfrage in Thailand belastete den Nettoumsatz, wurde jedoch durch die positive Entwicklung in anderen Märkten teilweise kompensiert. Wie in Thailand registrierte DKSH auch in China und Hong Kong eine schwächere Nachfrage nach Luxusgütern, was die Profitabilität überdurchschnittlich beeinträchtigte. Der EBIT von CHF 42.9 Millionen lag somit 26.9% unter Vorjahresniveau (-28.8% zu k.W.).

Kennzahlen Konsumgüter (in CHF millions)	In CHF		Zu konstanten Wechselkursen		In CHF
	H1 2015	Δ in %	H1 2015	Δ in %	H1 2014
Nettoumsatz	2,013.9	4.2	1,982.2	2.6	1,932.3
Betriebsgewinn (EBIT)[1]	42.9	–26.9	41.8	–28.8	58.7

[1] Exkl. Einmaleffekt aus Luxusgütergeschäft (-CHF 59.4 Millionen)

Healthcare
Die Geschäftseinheit Healthcare erzielte einen Anstieg des Nettoumsatzes von 12.4% (8.6% zu k.W.) auf CHF 2.4 Milliarden. Der EBIT stieg um 21.9% auf CHF 83.0 Millionen (18.4% zu k.W.). Dies wurde durch Mehrgeschäft mit bestehenden Herstellern, der Multiplikation von Erfolgsgeschichten über Länder hinweg sowie durch erfolgreiches Neugeschäft erreicht. Skalenerträge ermöglichten eine überdurchschnittliche Profitabilitätssteigerung.

Kennzahlen Healthcare (in CHF millions)	In CHF		Zu konstanten Wechselkursen		In CHF
	H1 2015	Δ in %	H1 2015	Δ in %	H1 2014
Nettoumsatz	2,408.9	12.4	2,328.6	8.6	2,143.8
Betriebsgewinn (EBIT)[1]	83.0	21.9	80.6	18.4	68.1

[1] Exkl. CMS-Transaktion (CHF 60.4 Millionen)

Spezialrohstoffe
In der Geschäftseinheit Spezialrohstoffe wurde ein um 1.3% höherer Nettoumsatz von CHF 386.6 Millionen erwirtschaftet (6.6% zu k.W.). Der EBIT wurde durch weitere Wertverluste des Euros und Yens beeinträchtigt. Somit sind Kosten für Spezialrohstoffe aus Asien und Europa – in Euro und Yen umgerechnet – aufgrund der kontinuierlichen Abschwächung gestiegen. Zwar ist dieser Wechselkurseffekt abgesichert, jedoch werden die entsprechenden Gewinne erst im Finanzergebnis unterhalb der EBIT-Zeile verbucht. Somit kam es zu einer Reallokation von EBIT zum Gewinn nach Steuern. Ohne diesen Reallokationseffekt wäre der EBIT gestiegen. DKSH hat des Weiteren kürzlich die Firma Andreas Jennow, einen etablierten Spezialchemie-Distributor in Nordeuropa, übernommen. Mit diesem Schritt treibt DKSH die Konsolidierung der Chemiedistributionsbranche weiter voran.

Kennzahlen Spezialrohstoffe (in CHF millions)	In CHF		Zu konstanten Wechselkursen		In CHF
	H1 2015	Δ in %	H1 2015	Δ in %	H1 2014
Nettoumsatz	386.6	1.3	407.0	6.6	381.7
Betriebsgewinn (EBIT)	25.0	–10.7	26.3	–6.1	28.0

Technologie
Im Bereich Technologie zeigt der im letzten Jahr vollzogene Führungswechsel positive Wirkung und führt zu einer markanten Ergebnisverbesserung. Der Nettoumsatz fiel leicht um 0.7% und erreichte CHF 159.7 Millionen (-0.7% zu k.W.) und der EBIT konnte mit CHF 11.2 Millionen mehr als verdoppelt werden (151.1% zu k.W.).

Kennzahlen Technologie (in CHF millions)	In CHF		Zu konstanten Wechselkursen		In CHF
	H1 2015	Δ in %	H1 2015	Δ in %	H1 2014
Nettoumsatz	159.7	–0.7	159.7	–0.7	160.8
Betriebsgewinn (EBIT)	11.2	148.9	11.3	151.1	4.5

Medien-, Analysten- und Investorentelefonkonferenz
Die Aufzeichnung der Webcasts steht danach auf der DKSH-Webseite zur Verfügung.

Über DKSH
DKSH ist das führende Unternehmen im Bereich Market Expansion Services mit Schwerpunkt Asien. Wie der Begriff „Market Expansion Services“ bereits sagt, ist DKSH ein Dienstleister, der anderen Unternehmen und Marken dabei hilft, in neuen oder bereits existierenden Märkten zu expandieren. DKSH, seit März 2012 an der SIX Swiss Exchange kotiert, ist weltweit tätig und hat den Hauptsitz in Zürich. Mit 750 Niederlassungen in 35 Ländern – 720 davon in Asien – und 27,600 Mitarbeitern hat DKSH im Geschäftsjahr 2014 einen Nettoumsatz von CHF 9.8 Milliarden erwirtschaftet.

Das Unternehmen offeriert massgeschneiderte, integrierte Lösungen im Bereich Sourcing, Marketing, Vertrieb, Distribution und Kunden- und Reparaturdienst. DKSH bietet seinen Geschäftspartnern fachliche Expertise und eine gut eingespielte Infrastruktur vor Ort, die auf ein umfassendes Distributionsnetzwerk in der Region zurückgreifen kann. Die Geschäftsaktivitäten sind in vier spezialisierte Geschäftseinheiten gegliedert, die die industriespezifischen Kompetenzfelder von DKSH widerspiegeln: Konsumgüter, Pharma, Spezialrohstoffe und Technologie.

DKSH feiert im Jahr 2015 ihr 150-jähriges Firmenjubiläum. Als Schweizer Unternehmen ist DKSH aufgrund der langen Firmentradition tief im asiatischen Raum verwurzelt.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

DKSH Holding Ltd.

Till Leisner
Head, Group Investor & Media Relations
Telefon +41 44 386 7315
till.leisner@dksh.com

Dominique Nadelhofer
Manager, Group Media Relations
Telefon +41 44 386 7228
dominique.nadelhofer@dksh.com