

Medienmitteilung

## **DKSH Gruppe mit sehr gutem Halbjahresergebnis**

- **Fortsetzung des nachhaltig profitablen Wachstums mit EBITSteigerung um 23.0% auf CHF 127 Millionen**
- **Gewinn nach Steuern um 23.6% auf CHF 81 Millionen erhöht**
- **Nettoumsatz wächst 16.0% auf CHF 4.2 Milliarden und damit wiederum deutlich stärker als der Markt**
- **Positiver Ausblick bestätigt**

Zürich, Schweiz – DKSH, der führende Dienstleister für Marktexpansion mit Schwerpunkt Asien, entwickelt sich weiter entlang seines erfolgreichen Wachstumspfad und meldet für die ersten sechs Monate 2012 sehr gute Geschäftszahlen. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2011 verzeichnete die seit März 2012 an der SIX Swiss Exchange kotierte DKSH einen signifikanten Anstieg des EBIT um 23.0% auf CHF 127 Millionen; der Gewinn nach Steuern nahm um 23.6% auf CHF 81 Millionen zu. Mit einem um 16.0% höheren Nettoumsatz von CHF 4.2 Milliarden erzielte die Gruppe das beste Halbjahresresultat in ihrer Geschichte. Der Gewinn pro Aktie belief sich auf CHF 1.24, und die Eigenkapitalrendite (ROE) erreichte 15.0%. Alle vier Geschäftseinheiten haben sich in den ersten sechs Monaten positiv entwickelt und ihren Anteil am guten Geschäftsergebnis beigetragen.

Dr. Jörg Wolle, CEO und Delegierter des Verwaltungsrats von DKSH: „Zum ersten Mal als börsennotiertes Unternehmen berichten wir über Halbjahresresultate. Mit den Zahlen für die ersten sechs Monate untermauern wir unsere Erfolgsgeschichte des vergangenen Jahrzehnts. Wir sind stolz darauf, dass wir unsere Versprechen erneut eingelöst haben. Die konsequente Umsetzung unserer Strategie für nachhaltig profitables Wachstum ermöglichte es uns, wiederum das Marktwachstum zu übertreffen.“

Die Strategie von DKSH basiert vor allem auf organischem Wachstum durch den Ausbau des Geschäfts mit bestehenden Kunden, die Multiplikation von Erfolgsgeschichten über Länder hinweg und die Entwicklung von Neugeschäft. Ergänzend tätigt DKSH gezielte Arrondierungsakquisitionen, um ihre Stellung in strategischen Wachstumsbereichen weiter auszubauen. Im Juni 2012 kommunizierte DKSH die Übernahme des australischen Spezialkabel-Distributors ElectCables. Mit dieser Akquisition werden die Präsenz der Geschäftseinheit Technologie in Australien und die Position als führender Anbieter von Marktexpansionsdienstleistungen in den Bereichen Investitionsgüter und analytische Instrumente gestärkt. Kurz danach erwarb DKSH im Juli das traditionsreiche deutsch-japanische Handelshaus Clay and Company Limited und baute damit die bestehenden Geschäftsbereiche Technologie und Lifestyle in Japan aus.

Diese Neuerwerbungen reihen sich nahtlos in die Akquisitionspolitik von DKSH ein, welche sich konzentriert auf die wertschöpfende Integration von kleineren, traditionsreichen, auf Asien fokussierten Handelshäusern europäischer Herkunft, wie etwa Desco von Schulthess, Hagemeyer Cosa Liebermann oder East Asiatic Company (Malaysia). Damit treibt DKSH die kontinuierliche Konsolidierung der schnell wachsenden, jedoch stark fragmentierten Branche der Marktexpansionsdienstleister weiter voran.

Der im März 2012 erfolgte Börsengang (IPO) war für DKSH ein bedeutender Meilenstein in der fast 150-jährigen Geschichte. Dieser bildete den Höhepunkt eines Transformationsprozesses, der mit dem Zusammenschluss der alteingesessenen Handelshäuser Diethelm Keller Services Asia und SiberHegner im Jahr 2002 begonnen hatte. Seither hat sich DKSH erfolgreich vom Handelshaus zu einem spezialisierten Dienstleister mit einer starken globalen Marke und ausgeprägtem Gewinn und Umsatzwachstum entwickelt. Heute ist DKSH Marktführer in der neuen Branche "Market Expansion Services", mit Schwerpunkt Asien.

Mit einer Bilanzsumme von CHF 3.2 Milliarden, einem Eigenkapital von CHF 1.1 Milliarden und geringer Nettoverschuldung ist die Bilanz von DKSH weiterhin äusserst solide und das Unternehmen sehr konservativ finanziert. Die Rendite auf das operative Nettovermögen (RONOC) belief sich auf 22.1%, dies als Folge einer effizienten Bewirtschaftung des operativen Nettovermögens (NOC).

**Think Asia. Think DKSH.**

### Positiver Ausblick bestätigt

Zum Ausblick auf den Rest des Jahres 2012 sagt Jörg Wolle: „Angesichts der anhaltenden Probleme der europäischen und US Volkswirtschaften suchen westliche Unternehmen nach Expansionsmöglichkeiten in neuen Märkten. Die nachhaltig hohen Wachstumsraten in Asien führen zu einer wachsenden Nachfrage nach Markteintritt in diesen Märkten. Die positive Entwicklung der asiatischen Volkswirtschaften wird durch die wachsende Mittelschicht Asiens getrieben, die mehr und hochwertigere Konsumgüter, Pharmaprodukte wie auch „Luxus und Lifestyle“-Produkte nachfragt. Asien ist nicht mehr nur die verlängerte „Werkbank“ des Westens – es entwickelt sich zunehmend zu einem Kontinent mit starken Binnenmärkten. Dies wiederum bedarf der Verbesserung der lokalen Infrastruktur und Entwicklung lokaler Industrien, welche die Nachfrage nach Industrieprodukten wie Maschinen, Halbfabrikaten und Rohmaterialien fördern.“

„Die Pläne zur wirtschaftlichen Integration wie die AEC (ASEAN Economic Community), welche Kooperation und Handel unter den ASEAN-Mitgliedern bezwecken, und die Lockerung der Sanktionen gegen Myanmar sind weitere Wachstumstreiber. Daraus ergeben sich in den Schwellenmärkten Südostasiens ausgezeichnete Voraussetzungen für eine weitere Wachstumsdynamisierung des innerasiatischen Geschäfts. DKSH vertreibt mehrheitlich Produkte von Herstellern aus Europa und Amerika, aber ein wachsender Anteil der Partnerschaften stammt bereits heute aus Asien“, kommentiert Jörg Wolle.

Ein weiterer Wachstumstreiber für Marktexpansionsdienstleistungen ist die zunehmende Fokussierung grosser wie kleiner Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen. Viele Unternehmen konzentrieren sich auf ihre Kernaktivitäten wie Forschung & Entwicklung sowie globales Marketing und Produktion und lagern die übrigen Bestandteile der Wertschöpfungskette an spezialisierte und verlässliche externe Partner wie DKSH aus.

Dazu Jörg Wolle: „Mit Asien im Zentrum der weltweiten Handelsströme und dem starken Wachstum des innerasiatischen Geschäfts ist DKSH als führende Gruppe für Marktexpansionsdienstleistungen mit Schwerpunkt Asien optimal positioniert, um von diesen vielfältigen Wachstumstreibern zu profitieren. Aufgrund unserer derzeitigen Markteinschätzung sind wir zuversichtlich, dass wir auch 2012 ein weiteres Rekordjahr mit zweistelligem Gewinnwachstum erzielen werden.“

Kennzahlen DKSH (in CHF Millionen)	1H 2012	1H 2011	Veränderung in %
<b>Nettoumsatz</b>	<b>4,172.2</b>	3,597.9	16.0
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	<b>126.8</b>	103.1	23.0
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>80.7</b>	65.3	23.6
<b>Spezialisten</b>	<b>25,947</b>	24,342*	6.6

\* Per Ende 2011

Der Halbjahresbericht 2012 steht zum Download auf: [www.dksh.com/htm/1450/en/Reports-and-presentations.htm](http://www.dksh.com/htm/1450/en/Reports-and-presentations.htm)

### Profil DKSH Gruppe

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 650 Niederlassungen in 35 Ländern – 630 davon in Asien – und 26,000 Mitarbeitern hat DKSH im Geschäftsjahr 2011 einen Nettoumsatz von CHF 7.3 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 ist ein Schweizer Unternehmen und aufgrund einer fast 150-jährigen 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](mailto:till.leisner@dksh.com)

Dominique Nadelhofer  
Manager, Group Media Relations  
Telefon +41 44 386 7228  
[dominique.nadelhofer@dksh.com](mailto:dominique.nadelhofer@dksh.com)