

## HANDELSZEITUNG

Inhalt  
Zur Sache | Jörg Wolle, CEO und Delegierter des Verwaltungsrats der DKSH, Zürich «Sehr optimistisch für 2010»

Interview: claudia gnehm  
801 words  
5 May 2010  
HandelsZeitung  
HNDSZ

2  
German  
© 2010 Handelszeitung Finanzrundschau AG. HANDELSZEITUNG - Schweizer Wochenblatt für Wirtschaft und Management. Alle Rechte vorbehalten.

Der Chef von **DKSH** über die guten Aussichten für ein neues Rekordjahr, neue Wachstums- und Übernahmehancen. Jörg Wolle erklärt zudem, wieso ein Börsengang kein Thema ist und wie er den Ruf der Schweiz in Asien erlebt.

**DKSH** ist sogar im Krisenjahr 2009 in Franken um 4,8% gewachsen. Rechnen Sie dieses Jahr wieder mit einem Rekordergebnis?

Jörg Wolle: Im 1. Quartal legte **DKSH** beim Umsatz um 8% und beim Ebit um 25% zu. Wir sind sehr optimistisch, was die weitere Entwicklung des Geschäftsjahrs 2010 angeht.

Wie tickt Asien seit dem letzten Krisenjahr?

Wolle: Asien war nie in einer tiefen Rezession und hat sich viel schneller erholt als die westlichen Industriestaaten. Die Asian Development Bank sagt für dieses Jahr 7,5% Wachstum für die Region voraus. Immer wichtiger wird für uns das Interasien-Geschäft. Damit meine ich den Vertrieb von asiatischen Produkten in anderen asiatischen Märkten. Ausserdem gewinnen wir auch zunehmend lokale Hersteller für Marketing und Vertrieb innerhalb eines Landes. Wir machen beispielsweise den Vertrieb für thailändische Produzenten in Thailand, weil diese realisieren, dass wir das effizienter machen können als sie selbst.

Haben Sie weitere bestehende Länderniederlassungen von Herstellern in Asien übernehmen können? Im letzten Jahr übernahmen Sie Oerlikon Systems in China und Taiwan.

Wolle: Ja, hinzu kam die japanische Tochtergesellschaft von Weing, dem weltweit führenden Produzenten von Holzverarbeitungsmaschinen. Ausserdem hat uns Shell in Thailand ihre Vertriebsgesellschaft für Pflegemittel verkauft, die Auto- und Motorradhändler und Reparaturwerkstätten beliefert. Wir haben eine bestehende Struktur mit 30 Distributionszentren und 300 Aussendienstmitarbeitern übernehmen können. Das ist eine Win-win-Situation: Wir können die Produkte besser und effizienter anbieten, da wir die Infrastruktur von Shell in die **DKSH** und damit eine viel grössere Plattform einbringen. Shell kann die Fixkosten senken und sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren. Wir vertreiben ausserdem verwandte Produkte aus unserem bestehenden Portfolio neu über diese Kanäle.

Sehen Sie Potenzial, dass Shell das in anderen Ländern wiederholt?

Wolle: Absolut. Diese Erfolgsgeschichten sprechen sich herum.

Wo sieht **DKSH** die grössten Wachstumsopportunitäten?

Wolle: Wir wachsen, indem wir zum Beispiel Vertriebspartnerschaften wie mit Beiersdorf von einem Land in andere Länder ausrollen oder neue Hersteller dazugewinnen, auch lokale Produzenten in Asien. Zusätzlich expandieren wir durch gezielte Arrondierungen. Zudem übernehmen wir, wie die Beispiele von Oerlikon Systems oder Shell zeigen, immer mehr bestehende Vertriebs- und Serviceinfrastrukturen vor Ort. Wir haben noch enormes Wachstumspotenzial in den bestehenden Märkten.

Wie steht es um einen Börsengang?

Wolle: Wir sind bereits seit einiger Zeit kapitalmarktfähig und haben dies mit der 2008 vollzogenen Kapitalmarkttransaktion zur Aufnahme neuer Aktionäre, verbunden mit einer Kapitalerhöhung, bewiesen. Hochkarätige Investoren interessieren sich für uns – Pierre Mirabaud, der frühere Präsident der Bankiervereinigung, ist neuer Aktionär. Ich sehe derzeit nach wie vor keinen guten Grund, wieso wir an der Börse sein sollten.

## 「HandelsZeitung」 ハンデルスツェイトウング (翻訳)

2010年5月5日掲載

### インタビュー | ヨルグ・ヴォレ、DKSH (チューリッヒ) CEO 兼代表取締役社長

#### «2010年はとても楽観視しています»

**DKSH**の社長は、新年度について非常に楽観的な見通しを持っており、新たな成長と持続のチャンスと捉えている。ヨルグ・ヴォレはこの点について、また株式公開を検討していない理由、そしてアジアで体験したスイスへの望郷の念について語ってくれた。

危機的な年であった2009年にも**DKSH**は4.8%の成長を達成しました。今年も再び記録的な成長を見込んでいるのですか？

ヨルグ・ヴォレ：第1四半期に**DKSH**は約8%の売上増を計上し、そしてEBITでは約25%の成長となりました。私どもは2010年の事業年度にさらに成長できるものと非常に楽観的に考えています。

2009年という危機的な年はアジアでどのような影響が見られましたか？

ヴォレ：アジアは深刻な景気後退は経験せずに済んでおり、欧米の先進工業諸国よりもはるかに急速に回復しつつあります。アジア開発銀行によれば今年アジアで7.5%の成長が見込まれます。弊社にとって常に重要度が高いのがアジア域内の貿易です。つまり、アジア製品を他のアジア市場に販売するという事です。さらに弊社では、地元メーカーと、

国内市場を対象とするマーケティング活動を行い、販売網を提供するという内容の契約を結ぶケースも増えています。例えば、タイの製品をタイ国内で販売するという事業も弊社では行っていますが、これは弊社に委託したほうが自社で営業を行うよりも効率的だということが広く認識されているからです。

御社は今後もアジアでメーカーの現地法人を買収する考えですか？昨年は中国と台湾のエリコンシステム(Oerlikon Systems)を買収なさいましたが。

ヴォレ：ええ。ヴァイニツヒ (Weining) の日本法人も傘下となりましたが、ここは木工機械の製造では世界でもトップクラスの技術を持っています。さらにシェルのタイ法人からは、自動車やオートバイのディーラーやサービスステーションにオイルや化学製品を卸している営業部門を買収しました。これで30か所の配送センターと300人の外勤職員で構成される既存の業務組織がまるまる弊社の傘下に入ったわけです。これはウィン-ウィンの状況でして、弊社側はより優れた製品をより効率的に提供できますし、シェルのインフラをDKSHの設備として使えますので、今までとは比較にならないほど大規模なプラットフォームを手にすることができました。一方シェルの側は固定コストを節約して中核業務に専念できるようになりました。さらに弊社の既存ポートフォリオの一部として新たに同種の商品を、この流通ルートを使って販売できるようになりました。

他の国でもシェルが同じことをする可能性はあると考えていますか？

ヴォレ：もちろんです。この実績が何よりも雄弁な理由となっています。

**DKSHが最大の成長のチャンスと見ているのはどこですか？**

ヴォレ：例えばバイヤスドルフ（Beiersdorf）と締結しているような、ひとつの国から他の国々へと展開していくような業務提携と、アジアの地元メーカーを含む新たなメーカーを発掘していくことの両方を実行することによって、弊社は成長してまいりました。さらに、明確な目的を持ったM&Aを行って、業務を拡張しています。さらにエリコンシステム（Oerlikon Systems）やシェルとの例が示すように、各地で既存の製造もしくはサービスのインフラを継承するよう常に努めています。既存のブランドでも弊社から見ればまだまだ大きな成長の可能性を秘めていることがわかるのです。

**株式公開についてはいかがです？**

ヴォレ：弊社はすでに少し前から資本市場への対応を始めており、その証拠として、2008年には新たな株主を受け入れるとともに、増資を行いました。トップクラスの投資家の皆さんが弊社に興味を持って下さっており、スイス銀行協会の元総裁のピエール・ミラボー氏も新たな株主になってくれました。現時点では私としては今までと同様に、株式の店頭公開を必要とすべき理由はまったくないと思っています。