



Global Transport and Logistics

Årsrapport 2011



Strategi og finansielle målsætninger

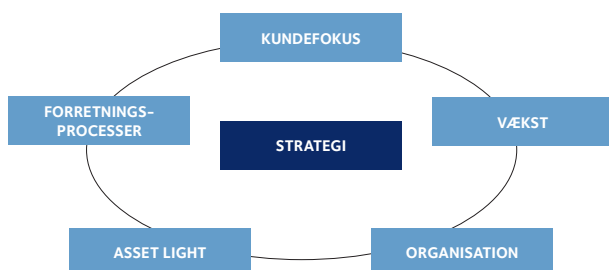
DSV ønsker at styrke sin markedsposition blandt verdens førende transport- og logistikvirksomheder ved at levere effektive serviceydelser til kunderne.

Den øgede globalisering, det fortsat stigende behov for transport samt de senere års finansielle krise giver DSV en række strategiske muligheder, men også en række udfordringer. DSV's strategi er fleksibel og udviklet med henblik på at udnytte strategiske muligheder, f.eks. mulighederne for at foretage fordelagtige virksomhedsopkøb. Strategien tager desuden højde for strategiske udfordringer, herunder især opretholdelse af høj rentabilitet.

Strategi og målsætninger vurderes løbende af DSV's direktion og bestyrelse, hvilket giver mulighed for at foretage tilpasninger i forhold til de påvirkninger, koncernen udsættes for.

Strategiske elementer i DSV

DSV's strategi er baseret på følgende centrale elementer:



KUNDEFOKUS

Værdiskabelsen for kunderne skal ske ved løbende at levere kvalitetsydelser. Gennem samarbejde på tværs af alle tre divisioner ønsker DSV at tilbyde en "one stop shopping-model" inden for alle kundesegmenter. Denne model medvirker til, at kunderne i højere grad kan fokusere på deres kerneforretning.

DSV har traditionelt en stærk position i kundesegmentet små og mellemstore virksomheder, og det er DSV's målsætning at fastholde og styrke markedsandelen i dette segment. Samtidig har DSV øget salgsindsatsen over for større globale kunder. Disse tiltag ledes af en specialiseret global afdeling og forventes at øge koncernens aktivitet og indtjening i segmentet.

Inden for transport- og logistikbranchen er der en stigende efterspørgsel på løsninger, der er særligt tilpasset kundernes forretningsområder. Ledelsen har derfor valgt at fokusere salgsindsatsen på en række områder, hvor DSV har et særligt godt produkt og stor indsigt i kundernes behov.

VÆKST

Markedet for transport er fortsat præget af en meget fragmenteret struktur med små, mellemstore og store udbydere. Det betyder, at der er gode muligheder for at vinde markedsandele gennem såvel opkøb som organisk vækst.

Gennem de strategiske tiltag er det DSV's målsætning at opnå en organisk vækst, der er højere end markedsvæksten, målt i transportvolumen, på de markeder, hvor DSV opererer.

DSV har historisk set skabt vækst i både omsætning og indtjening gennem en række større virksomhedsopkøb. Ved disse opkøb har DSV oparbejdet og demonstreret en evne til at integrere virksomhederne hurtigt og effektivt for derefter at skabe grundlag for en fremtidig organisk vækst i alle tre divisioner. Med denne platform forventes opkøb i højere grad end tidligere at have karakter af bolt on-akkvisitioner, hvor eventuelle opkøb skal supplere det nuværende netværk og etablere DSV på nye markeder.

ORGANISATION

DSV's kultur er bygget op omkring vores primære forretningsområder, som alle er præget af en flad og decentral organisationsstruktur. Hovedvægten ligger på ledelseskompetence samt en klar, direkte kommunikation til og på alle niveauer, der skal sikre en effektiv informationsstrøm mellem ledelse og medarbejdere. Den lokale ledelse er ansvarlig for driften og administrationen i det respektive land i henhold til de retningslinjer, der er udstukket fra koncernledelsen. Som led i koncernens strategi om en decentral struktur har hvert selskab et selvstændigt budget, som følges tæt af såvel den lokale ledelse som af divisions- og koncernledelsen.

Med den decentrale struktur udvikles DSV under hensyntagen til markedsforhold, kultur og sprog i de respektive lande. Hertil kommer, at de lokale organisationer er tæt på

kunderne og kan tage hurtige beslutninger, når dette er nødvendigt.

Denne organisationsstruktur er fortsat af stor strategisk betydning for DSV, da det fremmer en konkurrencedygtig og omstillingsparat organisation. Den decentrale struktur er understøttet af en stærk koncernfunktion samt shared service funktioner, der blandt andet omfatter centralt indkøb, økonomi, compliance, salg og marketing samt it. Opdelingen sikrer den rette balance mellem en fleksibel og decentral struktur og central styring med optimering og udnyttelse af stordrift. Den fortsatte centralisering og standardisering af koncernens forretningsprocesser vil i de kommende år føre til en udbygning af koncernens shared service funktioner.

ASSET LIGHT

DSV anvender en fleksibel forretningsmodel, der betyder, at koncernen ikke selv investerer i anlægsaktiver i form af lastbiler, skibe eller fly. Denne asset light strategi indebærer en høj grad af outsourcing og har, især i nedgangstider, vist sine fordele, idet den sikrer en fleksibel omkostningsstruktur.

FORRETNINGSPROCESSER

Effektive forretningsprocesser er en vigtig forudsætning for DSV's indtjening og fortsatte vækst. Det er derfor et væsentligt element i koncernens strategi at integrere og ensarte de anvendte it-platforme for derved at understøtte den daglige drift. Koncernen er i gang med en udrulning af et globalt Transport Management System til Air & Sea-divisionen samt et nyt produktionsstyringssystem til Solutions-divisionen, og det er ledelsens forventning, at dette vil styrke effektiviteten væsentligt.

Forretningsprocesserne optimeres løbende for at opnå en forbedring af produktiviteten samt et større fokus på kunderentabilitet og indtjening pr. sending. Denne optimering drives via en høj grad af ledelsesinvolvering og gennem en etableret governance model.

Langsigtede finansielle målsætninger

Ledelsen har fokus på at optimere afkastet af den investerede kapital. Dette sker ved at øge indtjeningen og samtidig reducere den investerede kapital. Koncernens finansielle målsætninger samt målsætningerne for kapitalstruktur og prioritering af anvendelse af frie pengestrømme afspejler dette fokus.

FINANSIELLE MÅLSÆTNINGER

	DSV	Air & Sea	Road	Solutions
Vækst i volumen*		Vokse mere end markedet		
EBITA-margin	7%	7-8%	5%	7%
Conversion ratio	30%	35%	25%	25%
ROIC, før skat (inklusive goodwill)	25%	25%	25%	20%

*) Vækst er defineret som vækst i transportmængder på de markeder, hvor DSV opererer.

De finansielle målsætninger er justeret i forhold til årsrapporten for 2010. De tidligere målsætninger for organisk vækst i omsætning er udgået, mens målsætningen om at

vinde markedsandele og vokse mere end markedsvæksten (målt på transportvolumen) fastholdes. Transportmarkedet er præget af store udsving i såvel vækst- som fragtrater, og det er ledelsens vurdering, at en målsætning, der alene er baseret på markedsudviklingen i transportvolumen, er mere operationel og retvisende for DSV.

Endvidere er der opstillet målsætninger for udviklingen i conversion ratio. Dette nøgletal illustrerer udviklingen i organisationens produktivitet og er dermed en god målestok for de løbende bestræbelser på at optimere koncernens forretningsprocesser.

Fremtidige opkøb og øvrige investeringer vil blive foretaget inden for de områder, hvor der forventes størst afkast, baseret på DSV's strategiske målsætninger.

Kapitalstruktur

DSV's målsætning for kapitalstrukturen er at sikre:

- En solid finansieringsstruktur med henblik på at øge afkastet på den investerede kapital.
- En tilstrækkelig finansiell fleksibilitet for at kunne opfylde de strategiske mål.

DSV's kapitalstruktur vurderes løbende. Den finansielle gearing udgjorde 2,2 pr. 31. december 2011.

Det er DSV's målsætning, at den finansielle gearing skal ligge i niveauet 2,0 til 2,5. Der kan opstå ekstraordinære perioder, hvor koncernen som følge af større opkøb har en nettorentebærende gæld, som overstiger 2,5 gange EBITDA.

Koncernens frie pengestrømme prioriteres anvendt:

1. Til afdrag på den nettorentebærende gæld i perioder, hvor koncernens finansielle gearing ligger over koncernens målsætning for kapitalstruktur.
2. Til virksomhedsopkøb, såfremt der opstår attraktive muligheder.
3. Til udlodning til selskabets aktionærer via aktietilbagekøb og udbytte.

De frie pengestrømme genereres løbende hen over året, idet enkeltransaktioner og sæson medfører mindre udsving i frie pengestrømme mellem kvartalerne. Ledelsen overvåger løbende, om koncernens realiserede og forventede kapitalstruktur opfylder de fastlagte målsætninger. Eventuelle justeringer af kapitalstrukturen sker primært i form af aktietilbagekøb og besluttet kvartalsvis i forbindelse med offentliggørelse af regnskabsmeddelelser. Konkret betyder målsætningen for kapitalstrukturen, at såfremt koncernen ikke foretager væsentlige virksomhedsopkøb i 2012, vil der i 2012 være et råderum for udlodninger til selskabets aktionærer i størrelsesordenen 1,5-2,0 milliarder kroner.

Bestyrelsen har vedtaget en udbyttepolitik, hvorefter DSV løbende øger de årlige udlodninger via aktieudbytte. I de kommende år er det DSV's målsætning at øge udbyttebetalingen pr. aktie med 25 procentpoint årligt.

” Resultat før skat udgjorde 1.995 millioner kroner i 2011 mod 1.660 millioner kroner i 2010 svarende til en stigning på ca. 20 %.

INVESTERET KAPITAL INKLUSIVE GOODWILL OG KUNDERELATIONER

Den investerede kapital inklusive goodwill og kunderelationer udgjorde 12.030 millioner kroner 31. december 2011 mod 13.046 millioner kroner 31. december 2010. Faldet skyldes væsentligst salg af ejendomme.

AFKAST PÅ INVESTERET KAPITAL (ROIC FØR SKAT INKLUSIVE GOODWILL OG KUNDERELATIONER)

Afkastet på den investerede kapital før skat udgjorde 19,7 % i 2011 mod 16,8 % i 2010. Stigningen skyldes højere EBITA kombineret med et fald i den gennemsnitlige investerede kapital.

EFTERFØLGENDE BEGIVENHEDER

Der er ikke indtruffet væsentlige begivenheder efter regnskabsårets afslutning.

Forventninger til 2012

Forventningerne til 2012 er påvirket af den generelle usikkerhed omkring den makroøkonomiske udvikling, hvor det forudsættes, at stabiliseringen fortsætter på de markeder, hvor koncernen opererer.

De særskilte beretninger for de enkelte divisioner indeholder yderligere information om den forventede markedsudvikling.

FORVENTET MARKEDSVÆKST I TRANSPORTVOLUMEN, 2012

Søfragt – TEU	4–5%
Luftfragt – ton	0%
Road	1–2%
Solutions	1–2%

Markedsvækst er baseret på DSV's estimater.

BRUTTOFORTJENESTE

Koncernen forventer en bruttofortjeneste i niveauet 10.000–10.500 millioner kroner.

I modsætning til tidligere oplyser DSV ikke om forventningerne til omsætningen. Dette skyldes at omsætningen ikke anses for retvisende for udviklingen af indtjeningen i

DSV, eftersom omsætningen påvirkes af udsving i såvel vækst- som fragtrater, hvoraf sidstnævnte har udvist store udsving gennem årene.

RESULTAT AF PRIMÆR DRIFT FØR SÆRLIGE POSTER (EBITA)

Koncernen forventer et EBITA i niveauet 2.500–2.700 millioner kroner.

SÆRLIGE POSTER

For at være konkurrencedygtig og sikre fastholdelse af indtjeningsevnen er det nødvendigt kontinuerligt at vurdere og tilpasse selskabets omkostningsbase. Som en konsekvens af den seneste udvikling i den globale økonomi har DSV alokeret en engangsudgift på ca. 250 millioner kroner i første halvdel af 2012 med det formål at reducere omkostningsbasen. Den forventede tilbagebetalingsperiode udgør ca. 2 år, og knapt halvdelen af de forventede årlige synergier er indarbejdet i forventningerne til EBITA i 2012.

FINANSIELLE NETTOOMKOSTNINGER

Finansielle nettoomkostninger forventes at ligge i niveauet 300 millioner kroner.

SKATTESATS

Koncernens skattesats forventes fortsat at ligge omkring 27 %.

FRIE PENGESTRØMME

Koncernens frie pengestrømme forventes at ligge i niveauet 1.600–1.800 millioner kroner.

Koncernens forventede resultater er baseret på følgende valutakurser.

VALUTAKURSER

EUR	745
GBP	875
NOK	96
SEK	82
USD	560

UDTALELSER OM FREMTIDIGE FORHOLD

Denne årsrapport indeholder udtalelser om fremtidige forhold herunder forventet indtjening og fremtidige strategier og ekspansionsplaner. Sådanne udsagn er usikre og forbundet med risici, idet mange faktorer, hvoraf en del er uden for DSV's kontrol, kan medføre, at den faktiske udvikling afviger væsentligt fra de forventninger, som indeholdes i årsrapporten.

Sådanne faktorer omfatter blandt andet, men er ikke begrænset til, generelle økonomiske og forretningsmæssige forhold, ændringer i valutakurser og renteniveauer, efterspørgsel efter DSV's ydelser, konkurrenceforhold inden for transporterhvervet, driftsmæssige problemer i et eller flere af koncernens datterselskaber og usikkerheder i forbindelse med køb og salg af virksomheder.

DSV Air & Sea

Air & Sea-divisionen er specialiseret i godstransport med fly og skib. Divisionen har et globalt netværk med traditionelle fragtservices, suppleret med en projektafdeling. Divisionen beskæftiger 6.000 medarbejdere og er repræsenteret i mere end 60 lande.

Strategi og målsætning

VÆKST

Det er en central målsætning for divisionen at styrke den nuværende markedsposition og vinde markedsandele inden for både søfragt og luftfragt.

Væksten skal opnås ved en kombination af organisk vækst og virksomhedsoptagelser, der kan styrke og udbygge det nuværende netværk. Der er især fokus på at styrke divisionen på vækstmarkederne i Asien og Sydamerika.

KUNDEFOKUS

Målsætningen om at vinde markedsandele skal realiseres via en øget indsats over for større globale kunder, samtidig med at divisionen fastholder sin nuværende position over for små og mellemstore kunder.

For at imødekomme kundernes stigende behov for branchespecifikke logistikydelse har divisionen udvalgt fokus-segmenter, hvor produktudvikling og salgsindsats styrkes yderligere.

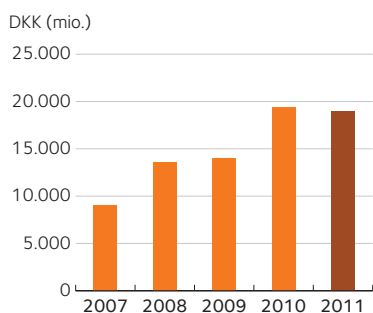
ORGANISATION

Divisionen har i de seneste år styrket de centrale funktioner inden for indkøb af søfragts- og luftfragtsydelser. Herved sikres det, at de fulde fordele af divisionens størrelse realiseres.

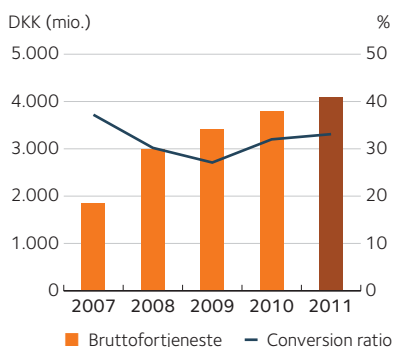


Jørgen Møller
direktør
Air & Sea divisionen

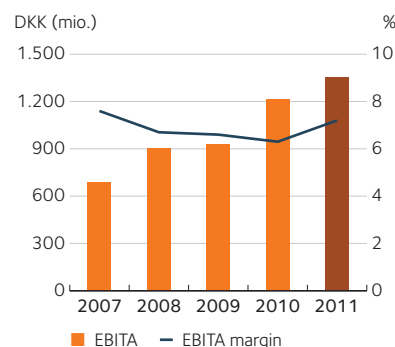
NETTOOMSÆTNING



BRUTTOFORTJENESTE



EBITA



” EBITA for 2011 udgjorde 1.355 millioner kroner mod 1.213 millioner kroner i 2010. Den organiske vækst i perioden udgjorde 14 %.



medført lavere omsætning trods højere volumen på både luft- og søfragt.

Bruttofortjenesten i 2011 udgjorde 4.090 millioner kroner mod 3.795 millioner kroner i 2010. Den organiske vækst i perioden udgjorde 8,0 % og kan henføres til såvel højere volumen som forbedret bruttofortjeneste pr. enhed (TEU/ton).

Bruttomarginen udgjorde 21,6 % i 2011 mod 19,6 % i 2010. Den højere bruttomargin skyldes den relativt lavere omsætning, som følge af det lave rateniveau samt en højere gennemsnitlig bruttoavance pr. enhed.

EBITA for 2011 udgjorde 1.355 millioner kroner mod 1.213 millioner kroner i 2010. Den organiske vækst i perioden udgjorde 14,0 %.

Conversion ratio udgjorde 33,1 % i 2011 mod 32,0 % i 2010. Den forbedrede bruttofortjeneste har medført en højere operationel gearing af divisionens netværk.

Arbejdet med optimering af operationelle procedurer samt implementering af divisionens globale Transport Management System har også bidraget til fremgangen.

I fjerde kvartal af 2011 formåede divisionen at øge bruttofortjenesten pr. enhed for både sø og luft, og har dermed fortsat den positive udvikling fra det foregående kvartal. Det realiserede EBITA i fjerde kvartal var ligeledes tilfredsstillende og var en fortsættelse af udviklingen fra tredje kvartal.

Ledelsen vurderer, at det realiserede resultat i 2011 var tilfredsstillende.

Forventninger til 2012

Som følge af den aktuelle globale økonomi er der for 2012 generelt stor usikkerhed omkring markedsudviklingen.

Baseret på en forventning om en stabil udvikling i verdensøkonomien forventer ledelsen, at det globale søfragtmarked målt på volumen i 2012 vil vokse ca. 4-5 %, mens markedet for luftfragt målt på volumen forventes at være på niveau med 2011.

Aktivitetsniveauet i første del af 2011 var relativt højt, og derfor forventes det, at vækstraterne i første del af 2012 bliver relativt lave.

Ledelsen forventer at kunne leve op til målsætningen om at tage markedsandele på de markeder, hvor divisionen opererer.

Udviklingen i fragtraterne er, særligt inden for søfragt, vanskelige at forudsige og afhænger meget af udviklingen i kapaciteten. Ledelsen har stor fokus på at sikre, at divisionen følger markedet tæt og kan reagere hurtigt ved udsving i raterne. I overensstemmelse med de finansielle målsætninger forventes det, at DSV Air & Sea vil kunne fastholde og forbedre produktiviteten og dermed opnå vækst i indtjeningen i 2012.

FORDELING SØ- OG LUFTFRAGT

(DKK mio.)	Søfragt		Luftfragt	
	2010	2011	2010	2011
Nettoomsætning	11.224	10.590	8.180	8.336
Direkte omkostninger	9.144	8.302	6.465	6.534
Bruttofortjeneste	2.080	2.288	1.715	1.802
Brutto margin, %	18,5	21,6	21,0	21,6
Volumen (TEU/Ton)	707.194	727.861	248.796	262.362



DSV Road

DSV Road er med et komplet netværk i Europa blandt Europas tre største transportvirksomheder. Divisionen beskæftiger 10.000 medarbejdere og er etableret i 32 lande.

Strategi og målsætning

VÆKST

Det er en central målsætning for divisionen at styrke den nuværende markedsposition og vinde markedsandele.

Målet skal primært nås ved organisk vækst. Og den nuværende markedsposition kombineret med det stærke europæiske netværk er et godt udgangspunkt for vækst i de fleste lande, hvor divisionen opererer.

Skulle der opstå muligheder for attraktive bolt-on virksomhedsopkøb, som kan supplere det nuværende netværk, vil disse blive vurderet og eventuelt bidrage til væksten.

KUNDEFOKUS

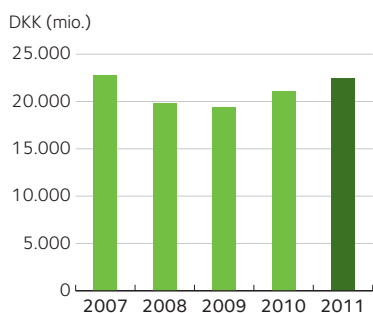
DSV Road's kundeportefølje består både af små og mellemstore virksomheder samt en række store globale kunder. Gennem en fokuseret salgsindsats arbejder divisionen på at opnå vækst inden for alle de nuværende kundesegmenter. Denne vækst skal opnås både inden for international transport og på markedet for national distribution.

DSV Road arbejder fokuseret på at udvikle de fragtydelser og services, som divisionen tilbyder kunderne inden for såvel full- og partload som stykgods. Derved sikres, at DSV Road konstant tilbyder et produkt, der både pris- og kvalitetsmæssigt er markedsledende.

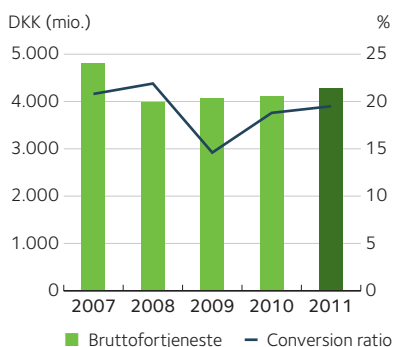


Søren Schmidt
direktør
Road divisionen

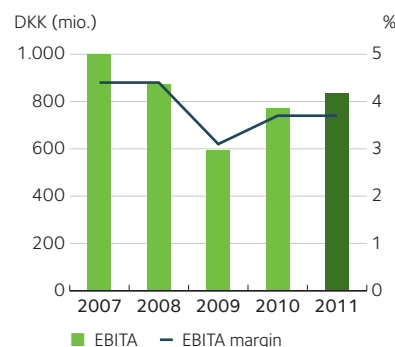
NETTOOMSÆTNING



BRUTTOFORTJENESTE



EBITA





” Den organiske vækst i perioden udgjorde 6,3 %. Væksten skyldes dels højere volumen og dels lidt højere gennemsnitligt rateniveau.

Udviklingen i bruttofortjenesten er ligeledes påvirket af en ændring i produktmikset, hvor divisionen på enkelte markeder har oplevet tilgang af nye kunder inden for national distribution. Dette forretningsområde er kendetegnet ved en relativt høj volumen og lavere bruttoavance pr. sending.

Bruttomargin udgjorde 18,9 % i 2011 mod 19,5 % i 2010. Pris- og konkurrenceforhold i 4. kvartal 2011 har ikke ændret sig markant i forhold til det foregående kvartal, og bruttomarginen ligger derfor på samme niveau.

EBITA for 2011 udgjorde 834 millioner kroner mod 771 millioner kroner i 2010. Den organiske vækst i perioden udgjorde 6,4 %.

EBITA-margin udgjorde 3,7 % i 2011, hvilket svarer til niveauet i 2010.

Conversion ratio udgjorde 19,5 % i 2011 mod 18,8 % i 2010. Udviklingen er et resultat af en højere operationel gearing som følge af det højere aktivitetsniveau. Samtidig er der realiseret en stigning i produktiviteten, hvor DSV Road som helhed har håndteret det stigende antal sendinger i 2011 uden at forøge antallet af medarbejdere. Denne udvikling skyldes i høj grad det fortsatte fokus på at optimere arbejdsprocesser samt implementeringen af effektive it-værktøjer.

Resultatet for 2011 er samlet set bedre end 2010, på trods af at aftagende vækst i enkelte lande har påvirket resultatet i andet halvår negativt. Med udsigt til begrænset vækst på de pågældende markeder er der derfor iværksat en række initiativer, der har til formål at tilpasse omkostningsbasen til det aktuelle aktivitetsniveau.

Forventninger til 2012

Som følge af den økonomiske usikkerhed i Europa er der generelt stor usikkerhed om markedsudviklingen i 2012.

Som udgangspunkt er der en svag optimisme og forventning om, at det samlede road-marked i Europa vil vokse 1-2 %, samt at DSV Road vil kunne tage markedsandele. Væksten vil formentlig fortsat være forskellig i Europa med størst fremgang i Nord- og Østeuropa.

I første del af 2012 kan markedet stagnere grundet den aktuelle økonomiske usikkerhed. Endvidere vil det relativt høje aktivitetsniveau i første del af 2011 formentlig medføre, at væksten i begyndelsen af 2012 bliver relativt lav.

Divisionen fokuserer fortsat på at tilpasse omkostningsbasen til aktivitetsniveauet i de enkelte lande og igangsætter de nødvendige tiltag for at fastholde og forbedre indtjeningen.

På denne baggrund forventes det, at divisionen vil kunne opnå vækst i indtjeningen i 2012.



DSV Solutions

Solutions-divisionen er specialiseret i logistikløsninger, der dækker hele forsyningskæden,

herunder fragtstyring, tolddeklaration, oplagring og distribution, informationsstyring og elektronisk forretningssupport. Divisionen beskæftiger 5.000 medarbejdere og er repræsenteret i 16 europæiske lande.

Strategi og målsætning

VÆKST

Divisionen har som målsætning at vokse mere end markedet og derved udbygge sin markedsposition blandt de førende logistikvirksomheder i Europa.

Denne målsætning skal primært realiseres ved organisk vækst. Som led i realiseringen af dette mål har divisionen styrket sine salgsressourcer i 2011.

KUNDEFOKUS

Langsigtede samarbejdsrelationer er væsentlige for opnåelsen af divisionens målsætninger, og strategien er fastlagt med henblik på at skabe og fastholde varige kunderelationer.

Divisionens logistikløsninger tager afsæt i kundernes forretningsmæssige behov.

DSV Solutions har gennem en årrække fokuseret på en række segmenter, og har derved opbygget særlig indsigt og ekspertise inden for disse brancher.

Som et vigtigt led i koncernens strategi tilbyder DSV Solutions, i samarbejde med de to øvrige divisioner, integrerede løsninger, som kan give kunderne konkurrencefordele, blandt andet i form af reducerede kapitalbindinger.

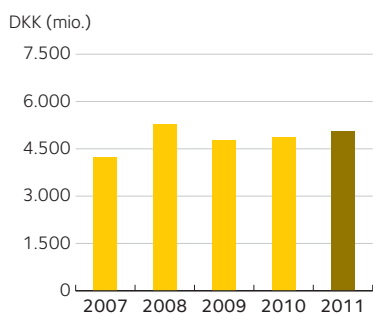
ORGANISATION

DSV Solutions følger koncernens overordnede strategi om en flad og decentral organisation, og gennem et tæt sam-

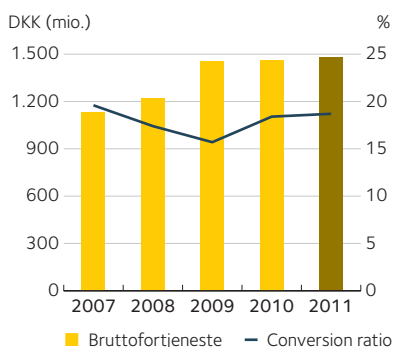


Anton Van Beers
direktør
Solutions divisionen

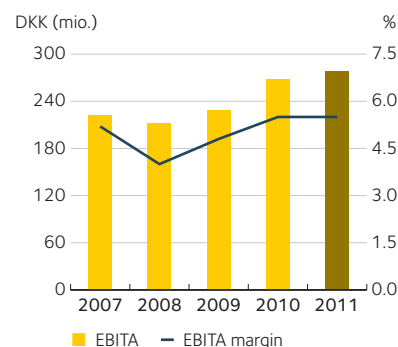
NETTOOMSÆTNING



BRUTTOFORTJENESTE



EBITA





Bruttofortjenesten for 2011 udgjorde 1.483 millioner kroner mod 1.460 millioner kroner i 2010. Den organiske vækst i 2011 udgjorde 1,2 %.

Bruttomargin udgjorde 29,6 % i 2011 og lå på niveau med 2010.

Divisionen har også i 2011 haft stor fokus på at forbedre produktiviteten og optimere anvendte ressourcer, som gør det muligt at håndtere en øget volumen med uændret kapacitet. EBITA for 2011 udgjorde 278 millioner kroner mod 268 millioner kroner i 2010. Den organiske vækst i 2011 udgjorde 3,3 %.

EBITA-margin udgjorde 5,6 % og lå på niveau med 2010.

Conversion ratio udgjorde 18,7 % i 2011 mod 18,4 % i 2010.

Divisionens EBITA-margin for fjerde kvartal lå lidt over tredje kvartal, og resultatet for fjerde kvartal, ligesom for hele 2011, anses for tilfredsstillende.

Forventninger til 2012

For 2012 forventes der en svag vækst på 1-2 % i aktivitetsniveauet på markedet. I den første del af 2012 kan markedet være stagnerende grundet den aktuelle usikkerhed omkring den europæiske økonomi samt høje sammenligningstal fra den første del af 2011.

DSV Solutions forventer at kunne vinde markedsandele i 2012 og forventer samtidig at kunne forbedre produktiviteten og kapacitetsudnyttelsen og dermed opnå vækst i indtjeningen.

NOTE 2 – SEGMENTOPLYSNINGER

DSV's aktivitet er opdelt i tre divisioner; Air & Sea, Road og Solutions. Identifikationen af segmenter er baseret på koncernens interne økonomirapportering. Segmentoplysningerne kan ikke afstemmes til divisionsberetningerne i ledelsesberetningen grundet eliminering af interne transaktioner mellem divisionerne.

(DKK mio.), 2010	Air & Sea division	Road division	Solutions division	Moder	Andre aktivi- teter og ikke allokerede poster	I alt
Resultatoversigt						
Omsætning	19.404	21.103	4.861	439	-	45.807
Intern omsætning	-968	-1.388	-461	-433	5	-3.245
Nettoomsætning	18.436	19.715	4.400	6	5	42.562
Af- og nedskrivninger på immaterielle og materielle aktiver	126	162	144	89	-2	519
Resultat af primær drift før særlige poster	1.213	771	268	-58	8	2.202
Særlige poster					-5	-5
Andel af resultat efter skat i associerede virksomheder					1	1
Finansielle poster, netto					-538	-538
Resultat før skat (EBT)						1.660
Balanceoversigt						
Bruttoinvesteringer i alt	98	232	64	107	-	501
Aktiver i alt	10.258	9.346	2.243	1.238	-	23.085
Forpligtelser i alt	4.284	5.715	1.656	4.845	-	16.500
Geografiske oplysninger						
	Europa	Nord- amerika	Øvrige verden			I alt
Nettoomsætning	37.257	2.273	3.032			42.562
Immaterielle og materielle anlægsaktiver i alt	11.248	1.604	702			13.554
(DKK mio.), 2011						
	Air & Sea division	Road division	Solutions division	Moder	Andre aktivi- teter og ikke allokerede poster	I alt
Resultatoversigt						
Omsætning	18.926	22.641	5.009	438	-	47.014
Intern omsætning	-781	-1.672	-429	-438	16	-3.304
Nettoomsætning	18.145	20.969	4.580	-	16	43.710
Af- og nedskrivninger på immaterielle og materielle aktiver	132	154	158	103	2	549
Resultat af primær drift før særlige poster	1.355	834	278	-58	17	2.426
Særlige poster					-	-
Andel af resultat efter skat i associerede virksomheder					7	7
Finansielle poster, netto					-438	-438
Resultat før skat (EBT)						1.995
Balanceoversigt						
Bruttoinvesteringer i alt	101	310	205	85	-	701
Aktiver i alt	10.374	9.627	1.611	1.122	-	22.734
Forpligtelser i alt	4.183	5.382	1.492	6.368	-	17.425
Geografiske oplysninger						
	Europa	Nord- amerika	Øvrige verden			I alt
Nettoomsætning	37.836	2.565	3.309			43.710
Immaterielle og materielle anlægsaktiver i alt	10.820	1.640	726			13.186

Transaktioner mellem segmenter gennemføres på markedsmæssige vilkår.

DSV's hovedsæde ligger i Danmark. Den realiserede nettoomsætning i Danmark udgjorde i 2011 6.318 millioner kroner (2010: 5.980 millioner kroner) og immaterielle og materielle aktiver udgør pr. 31. december 2011 2.978 millioner kroner (2010: 3.280 millioner kroner).