



## News Release

26. Juli 2019

Henkel investiert in neues digitales Geschäftsmodell

### **Henkel gründet Joint Venture mit Anbieter für personalisierte Haarcolorationen eSalon.com**

- **Weitere Stärkung von Henkels führendem Geschäft mit Haarcolorationen**
- **Einzigartige Expertise im Bereich Personalisierung mit individualisierten Produkten**
- **Nutzung von Konsumenteneinblicken und Trends zur Stärkung des Retail-Produktportfolios**

**Düsseldorf – Henkel hat eine Vereinbarung über den Erwerb eines 51-prozentigen Anteils an eSalon.com LLC, mit Hauptsitz in Los Angeles, unterzeichnet. Das Kerngeschäft des Unternehmens, das seit 2010 auf dem Markt aktiv ist, liegt in der Herstellung personalisierter Haarcolorationen für die Anwendung zu Hause. Mit diesem Joint Venture wird Henkel sein führendes Colorationsportfolio weiter stärken und sein digitales Geschäft ausbauen.**

Das Unternehmen eSalon bietet kundenspezifische Haarcolorationen an. Die personalisierte Produktformulierung wird individuell zusammengestellt für die Anwendung zu Hause. Die Produkte werden für den Einzelkauf oder im Abonnement angeboten. Das Unternehmen verfügt über eine einzigartige Expertise in der individuellen Herstellung, die ein wirklich personalisiertes Colorationserlebnis zu Hause ermöglicht. Im Geschäftsjahr 2018 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von rund 30 Millionen Dollar, hauptsächlich auf dem US-Markt. eSalon beschäftigt rund 120 Mitarbeiter und hat seinen Hauptsitz mit Produktion, Büro und Lager in Los Angeles.

„Wir treiben die Umsetzung unserer Strategie weiter voran, indem wir unser Portfolio und unsere digitalen Fähigkeiten durch gezielte Investitionen weiter stärken. Mit diesem Joint Venture wollen wir unser Kerngeschäft ausbauen und gleichzeitig in einem innovativen digitalen Geschäftsmodell expandieren. Das starke eSalon-Geschäft, das den wachsenden Trend zur Personalisierung im Kosmetik-Segment bedient, wird unser bestehendes Portfolio perfekt ergänzen. Wir erwarten, dass wir hierdurch wertvolle Kundeneinblicke erhalten, die wir auch bei der Entwicklung bedeutsamer Innovationen für unsere Kunden im klassischen Einzelhandel einbringen können“, sagt Jens-Martin Schwärzler, Vorstandsmitglied und verantwortlich für das Beauty Care-Geschäft von Henkel. „Die Gründer und das bestehende Managementteam von eSalon werden im Unternehmen bleiben und gemeinsam mit Henkel das zukünftige Wachstum des Geschäfts weiter vorantreiben.“

„Durch die Partnerschaft mit Henkel wollen wir unsere Marketingaktivitäten ausbauen und unser Produktangebot für unsere heutigen und künftigen Kunden verbessern“, sagt eSalon CEO Francisco Gimenez.

Beide Unternehmen haben vereinbart, keine finanziellen Details der Transaktion bekanntzugeben. Die Vereinbarung steht unter dem Vorbehalt üblicher Vollzugsbedingungen einschließlich behördlicher Genehmigungen.

### **Über Henkel**

Henkel verfügt weltweit über ein ausgewogenes und diversifiziertes Portfolio. Mit starken Marken, Innovationen und Technologien hält das Unternehmen mit seinen drei Unternehmensbereichen führende Marktpositionen – sowohl im Industrie- als auch im Konsumentengeschäft: So ist Henkel Adhesive Technologies globaler Marktführer im Klebstoffbereich. Auch mit den Unternehmensbereichen Laundry & Home Care und Beauty Care ist das Unternehmen in vielen Märkten und Kategorien führend. Henkel wurde 1876 gegründet und blickt auf eine über 140-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Im Geschäftsjahr 2018 erzielte Henkel einen Umsatz von rund 20 Mrd. Euro und ein bereinigtes betriebliches Ergebnis von rund 3,5 Mrd. Euro. Henkel beschäftigt weltweit rund 53.000 Mitarbeiter, die ein vielfältiges Team bilden – verbunden durch eine starke Unternehmenskultur, einen gemeinsamen Unternehmenszweck und gemeinsame Werte. Die führende Rolle von Henkel im Bereich Nachhaltigkeit wird durch viele internationale Indizes und Rankings bestätigt. Die Vorzugsaktien von Henkel sind im DAX notiert. Weitere Informationen finden Sie unter [www.henkel.de](http://www.henkel.de).

## Über eSalon

eSalon erfindet die Art und Weise, wie Frauen ihre Haare färben, neu. Dabei wird eine vollständig auf den Kunden spezifisch angepasste professionelle Coloration für die Anwendung zu Hause entwickelt, die auf Bestellung hergestellt und direkt zum Kunden geliefert wird. eSalon ist seit 2010 auf dem Markt und wurde viermal vom Allure Magazin als "Best Home Hair Color" ausgezeichnet. eSalon bietet ein personalisiertes Colorationserlebnis durch eine einzigartige Kombination aus Expertise und modernster, doppelt patentierter Technologie. Jede einzelne Haarfarbe wird On-Demand am Hauptsitz in Los Angeles zusammengestellt. Das Unternehmen hat bereits über sechs Millionen Aufträge ausgeliefert und verfügt über 165.000 einzigartige Farbkombinationen. eSalon hat mit seiner Expansion in internationale Märkte ein sehr starkes Wachstum erzielt. Weitere Informationen über eSalon und die Erstellung eines Farbprofils finden Sie unter [eSalon.de](http://eSalon.de).

Dieses Dokument enthält Aussagen, die sich auf unseren künftigen Geschäftsverlauf und künftige finanzielle Leistungen sowie auf künftige Henkel betreffende Vorgänge oder Entwicklungen beziehen und zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Solche Aussagen beruhen auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Henkel AG & Co. KGaA. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Henkel AG & Co. KGaA und ihren Verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher (sowohl negativ als auch positiv) wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs von Henkel und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, zum Beispiel das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant noch übernimmt Henkel hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

Dieses Dokument enthält – in einschlägigen Rechnungslegungsrahmen nicht genau bestimmte – ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte alternative Leistungskennzahlen sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Henkel sollten diese ergänzenden Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit einschlägigen Rechnungslegungsrahmen ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die alternative Leistungskennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen.

Dieses Dokument wurde nur zu Informationszwecken erstellt und stellt somit weder eine Anlageberatung noch ein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren irgendwelcher Art dar.

## Kontakt

### Investoren & Analysten

#### Lars Korinth

Tel.: +49 211 797 - 1631

E-Mail: [lars.korinth@henkel.com](mailto:lars.korinth@henkel.com)

#### Mona Niermann

Tel.: +49 211 797 - 7151

E-Mail: [mona.niermann@henkel.com](mailto:mona.niermann@henkel.com)

#### Steffen Nix

Tel.: +49 211 797 - 6459

E-Mail: [steffen.nix@henkel.com](mailto:steffen.nix@henkel.com)

### Presse & Medien

#### Lars Witteck

Tel.: +49 211 797 - 2606

E-Mail: [lars.witteck@henkel.com](mailto:lars.witteck@henkel.com)

#### Wulf Klüppelholz

Tel.: +49 211 797 - 1875

E-Mail: [wulf.klueppelholz@henkel.com](mailto:wulf.klueppelholz@henkel.com)

#### Jennifer Ott

Tel.: +49 211 797 - 2756

E-Mail: [jennifer.ott@henkel.com](mailto:jennifer.ott@henkel.com)

[www.henkel.de/presse](http://www.henkel.de/presse)

[www.henkel.de/ir](http://www.henkel.de/ir)