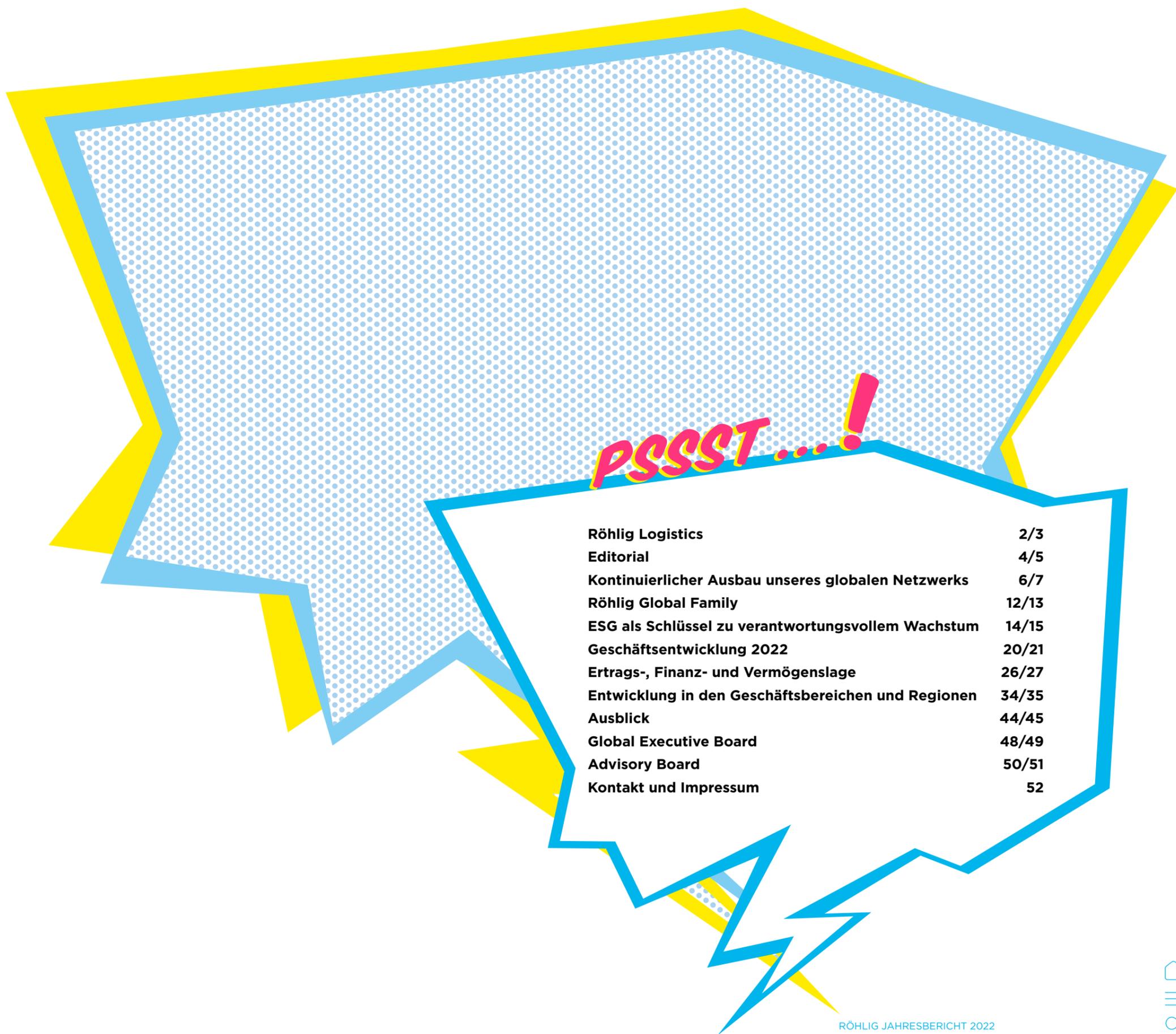


JAHRESBERICHT 2022!





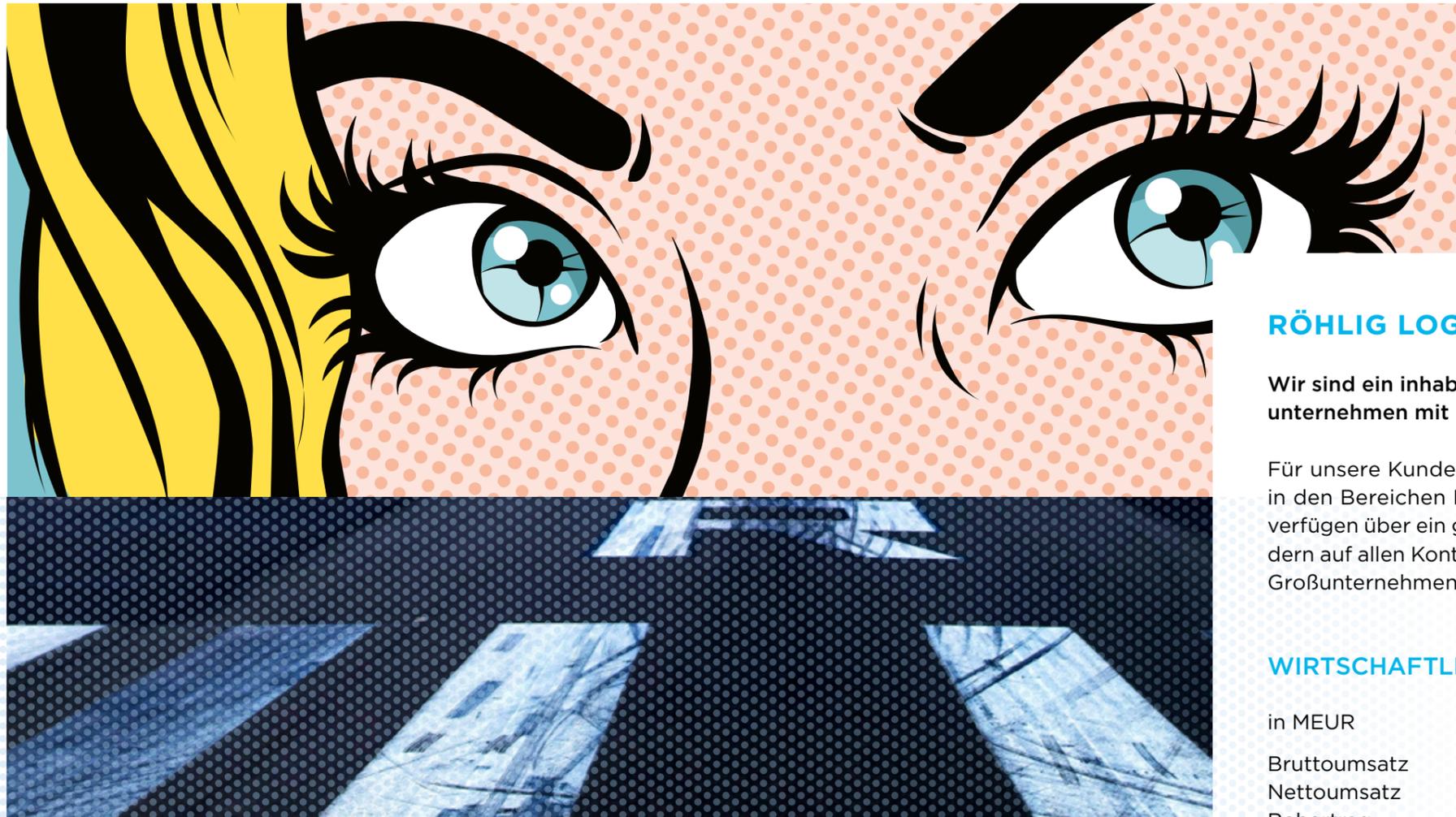
PSSST...!

Röhlig Logistics	2/3
Editorial	4/5
Kontinuierlicher Ausbau unseres globalen Netzwerks	6/7
Röhlig Global Family	12/13
ESG als Schlüssel zu verantwortungsvollem Wachstum	14/15
Geschäftsentwicklung 2022	20/21
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	26/27
Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen	34/35
Ausblick	44/45
Global Executive Board	48/49
Advisory Board	50/51
Kontakt und Impressum	52

NAVIGATION
Dieser Bericht ist eine interaktive PDF-Datei. Mit den unten aufgelisteten Elementen können Sie schnell und einfach durch den Bericht navigieren.

-  Cover
-  Inhalt
-  Suche





RÖHLIG LOGISTICS

Wir sind ein inhabergeführtes unabhängiges Logistikunternehmen mit mehr als 2.500 Mitarbeitern weltweit.

Für unsere Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Luftfracht, Seefracht und Kontraktlogistik. Wir verfügen über ein globales Netzwerk eigener Büros in über 30 Ländern auf allen Kontinenten und verbinden die Professionalität eines Großunternehmens mit den Werten eines Familienunternehmens.

WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

in MEUR	2022	2021
Bruttoumsatz	1.915,5	1.516,1
Nettoumsatz	1.613,2	1.193,0
Rohrertrag	280,0	214,3
EBIT	84,8	61,4
Bilanzsumme	337,9	328,8



BOOOM ...!

Unser Jahr 2022 in Zahlen,
Texten und Bildern



SEHR VEREHRTE KUNDEN UND GESCHÄFTSFREUNDE, LIEBE MITARBEITER- INNEN UND MITARBEITER,

2022 war das erfolgreichste Jahr in der Geschichte unseres Unternehmens – und die reicht immerhin bis ins Jahr 1852 zurück. Für dieses erfreuliche Ergebnis gibt es viele Gründe. Aus meiner Sicht haben wir in den letzten Jahren konsequent die Weichen für profitables Wachstum gestellt und auch im Jahr 2022, in einem nach wie vor schwierigen Marktumfeld, unsere Relevanz unter Beweis gestellt.

Etwa für unsere Kunden: Wir waren ihr Partner auch in schwierigen Situationen, für die es keine Standardlösungen gibt. Unsere Mitarbeiter haben maßgeschneiderte Angebote entwickelt – immer mit hohem persönlichem Einsatz und oft unter ebenso hohem Zeitdruck. Und weil sich unsere Kunden auf uns verlassen können, haben viele von ihnen ihre Geschäftsbeziehungen mit Röhlig Logistics vertieft.

Besonders intensiv haben wir im Jahr 2022 daran gearbeitet, als Arbeitgeber für Mitarbeiter und Bewerber relevant zu bleiben. Wir haben auf vielfältige Weise in Menschen investiert: über finanzielle Vergütung genauso wie über Talentförderung, Wertschätzung, Austauschformate und flexible Arbeitsmodelle. Und trotz aller Vorteile, die virtuelle Meetings im Arbeitsalltag bieten: Nichts geht über das persönliche Treffen. Deshalb freut es mich sehr, dass wir an vielen Standorten Firmenfeiern zu unserem 170-jährigen Bestehen organisieren konnten.

Relevant zu sein bedeutet auch, die aktuellen Problemstellungen unserer Partner zu verstehen. Im letzten Jahr hat das Thema Nachhaltigkeit in Gesprächen mit Kunden, Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Bewerbern und Banken an Bedeutung gewonnen. Gut für uns, denn als Familienunternehmen liegt nachhaltiges Handeln sozusagen in unserer DNA. Deshalb begrüßen wir diese Entwicklung und lassen uns gerne messen – zum Beispiel von EcoVadis, dem weltgrößten Anbieter von Nachhaltigkeitsratings für Unternehmen, der uns im Oktober 2022 erstmals zu den 25 Prozent der bestbewerteten Unternehmen zählte. Transparenz über unsere Nachhaltigkeitsfortschritte erzeugen wir zudem über unsere Mitgliedschaft im UN Global Compact.

2022 haben wir unsere Relevanz auch erhöht, indem wir unsere internationale Präsenz ausgebaut haben. Erstmals sind wir mit eigenen Büros in Brasilien und der Schweiz vertreten und können so unsere Kunden noch besser betreuen als zuvor. Darüber hinaus haben wir weitere Büros in bestehenden Röhlig-Ländern eröffnet. Schon heute verteilen sich unsere Umsätze auf eine gesunde Art über die Kontinente. Und mit jedem neuen Standort machen wir unser Geschäft noch widerstandsfähiger gegen konjunkturelle Dämpfer in einzelnen Regionen.

Auch in digitale Lösungen haben wir 2022 investiert. Sie ergänzen unser Angebot, damit wir allen Kunden das Beste aus beiden Welten bieten können: den vertrauensvollen persönlichen Kontakt zu unseren Mitarbeitern genauso wie den effizienten digitalen Support für logistische Prozesse – von Angebot und Buchung über die Sendungsverfolgung bis zum Reporting.

Mit all diesen Schritten haben wir für Wachstum gesorgt. Größe war in den 170 Jahren unseres Bestehens übrigens nie Selbstzweck, sondern der Garant für Unabhängigkeit und Relevanz. In diesem Sinne arbeiten wir weiter daran, Röhlig Logistics auch für die kommenden 170 Jahre gut aufzustellen. Ich würde mich freuen, wenn Sie uns auf diesem Weg in die Zukunft begleiten.

Philip W. Herwig
Managing Partner and
Chairman of the Global Executive Board



WELTWEIT WETTBEWERBSFÄHIG UND RELEVANT BLEIBEN

KONTINUIERLICHER AUSBAU UNSERES GLOBALEN NETZWERKS

Auch im Jahr 2022 haben wir unser globales Netzwerk erfolgreich vergrößert. Mit neuen Niederlassungen in Brasilien und der Schweiz sowie neuen Büros in Indien, den USA und Mexiko konnten wir unsere weltweite Präsenz bedeutend ausbauen. An diesen strategisch wichtigen Standorten bieten wir unseren Kunden nun ein erweitertes Dienstleistungsportfolio und eine noch bessere Serviceabdeckung vor Ort.

Als inhabergeführtes Unternehmen in sechster Generation sind wir stolz auf unsere Unabhängigkeit und legen großen Wert darauf, diese auch zukünftig zu bewahren. Mit unserer Vision 2030 verfolgen wir das Ziel, bis 2030 zu den weltweit führenden unabhängigen Lösungsanbietern für Fracht- und Kontraktlogistik über die klassischen Speditionsleistungen hinaus zu gehören.

Die strategische Eröffnung neuer Standorte ist ein wichtiger Baustein zur Umsetzung dieser Vision. Mit gezielten Netzwerkerweiterungen sorgen wir dafür, dass wir weltweit wettbewerbsfähig und relevant bleiben – für Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden.



WEITERE MEILENSTEINE IM RÖHLIG-NETZWERK



BRASILIEN

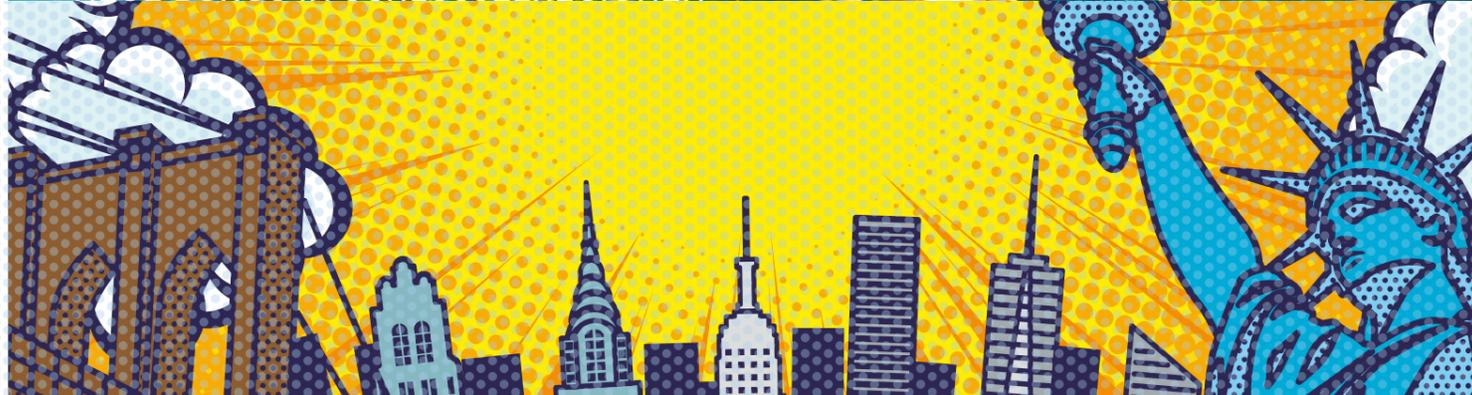
Brasilien ist die größte Volkswirtschaft in Lateinamerika. Über 30 Jahre lang wurden wir auf diesem wichtigen Markt von unserem geschätzten Agenten Figwal repräsentiert. Im Jahr 2022 haben wir intensiv den Markteintritt unter eigenem Namen vorbereitet, um pünktlich zum 1. Januar 2023 unsere Tochtergesellschaft in São Paulo zu eröffnen. Als wirtschaftliches Zentrum des Landes bietet die Stadt hierfür ideale Rahmenbedingungen und vielfältige Geschäftsmöglichkeiten.

SCHWEIZ

Die neu eröffnete Röhlig-Niederlassung in Zürich ist ein weiterer Meilenstein unserer globalen Wachstumsstrategie und verstärkt unsere Marktposition in der wirtschaftsstarken DACH-Region. In den vergangenen Jahren konnte Röhlig Deutschland bereits sehr erfolgreich einen Kundenstamm in der Schweiz aufbauen. Um bewährte Strukturen beizubehalten und Synergien zu nutzen, ist die Schweizer Niederlassung an unsere Deutschland-Organisation angegliedert.



NEUE BÜROS IN SCHLÜSSELREGIONEN



INDIEN

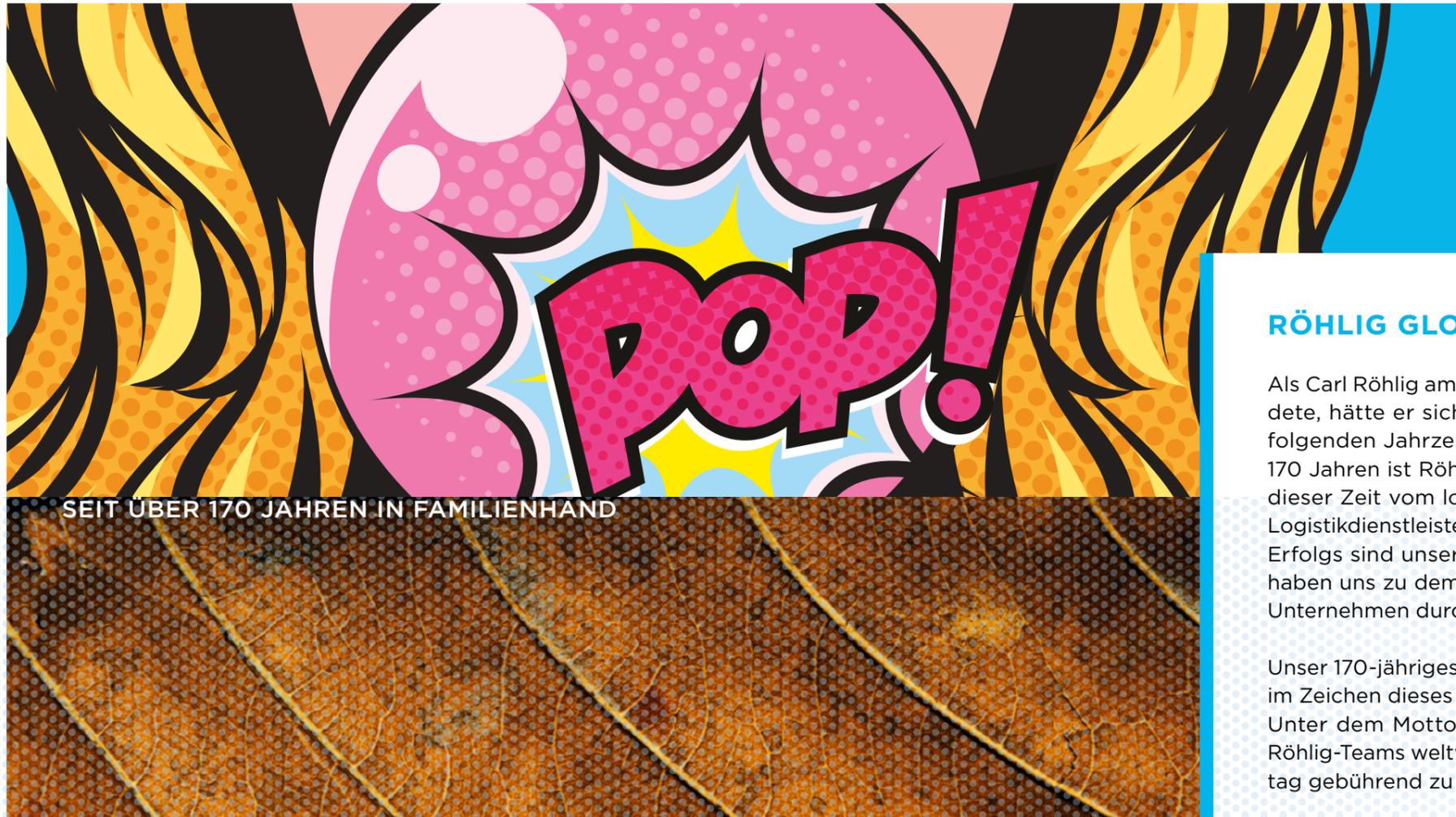
In den letzten Jahren hat Indien bedeutend an weltwirtschaftlicher Relevanz gewonnen. Zahlreiche multinationale Unternehmen haben ihre Produktion in das Land verlagert. Mit zwei neuen Vertriebsbüros sind wir nun auch in den aufstrebenden Industriezentren Ludhiana, Punjab und Bhubaneswar, Odisha vertreten. Beide Bundesstaaten zählen zu den exportstärksten Regionen Indiens und verfügen daher über ein enormes Marktpotenzial.

USA

In den USA haben wir ein neues Büro in Tulsa, Oklahoma eröffnet. Zentral im Südwesten des Landes gelegen und mit einer fortschrittlichen Infrastruktur ausgestattet, bietet Oklahoma idealen Zugang zu Kunden und Lieferanten in den umliegenden Bundesstaaten. Unsere Beschäftigten in Tulsa zielen mit ihrer Expertise insbesondere darauf ab, Röhlig auf dem Markt für Lkw-Transporte zu etablieren – sowohl mit Blick auf die lokalen Kernindustrien als auch auf das internationale Geschäft.

MEXIKO

Mexiko entwickelt sich zu einem immer wichtigeren Handelschauplatz und ist mittlerweile ein Produktionshub für den ganzen lateinamerikanischen Kontinent. Unser neues Büro befindet sich in Querétaro, einem zentralen Knotenpunkt der Bajío-Region in Zentralmexiko. Als eine der wirtschaftlich dynamischsten Landesregionen zieht diese seit Jahren multinationale Unternehmen an und gilt als neues mexikanisches Zentrum der Automobil- sowie Luft- und Raumfahrtindustrie.



SEIT ÜBER 170 JAHREN IN FAMILIENHAND

RÖHLIG GLOBAL FAMILY

Als Carl Röhlig am 1. Mai 1852 den Tabakhandel Röhlig & Co. gründete, hätte er sich dessen beeindruckende Entwicklung in den folgenden Jahrzehnten wohl kaum ausmalen können. Seit über 170 Jahren ist Röhlig bereits fest in Familienhand und hat sich in dieser Zeit vom lokalen Tabakvertrieb zum führenden globalen Logistikdienstleister gewandelt. Das Herzstück dieses langjährigen Erfolgs sind unsere mehr als 2.500 Mitarbeiter in aller Welt. Sie haben uns zu dem gemacht, was wir heute sind, und prägen das Unternehmen durch ihr tägliches Engagement.

Unser 170-jähriges Firmenjubiläum im Mai 2022 stand daher ganz im Zeichen dieses vertrauensvollen, internationalen Miteinanders. Unter dem Motto „**170 Years of Röhlig Global Family**“ kamen Röhlig-Teams weltweit zusammen, um den runden Firmengeburtstag gebührend zu feiern.

Aus gegebenem Anlass erhielten alle Mitarbeiter weltweit die Aufgabe, auf einem DIN-A4-Blatt aufzuschreiben, was Röhlig für sie persönlich bedeutet, und die Ergebnisse in einem Video festzuhalten. All diese Videos wurden anschließend über die internen Kommunikationskanäle mit dem gesamten Röhlig-Netzwerk geteilt. Managing Partner Philip W. Herwig machte den Anfang und brachte die kurze, aber umso aussagekräftigere Antwort „**Proud of you!**“ zu Papier. Anschließend schickte er das Blatt dann per Video-Message um die Welt.

Unsere Mitarbeiter fanden ebenfalls viele lobende Worte – Stichworte wie familiäre Atmosphäre, Ambitionen und Entwicklungsmöglichkeiten zogen sich wie ein roter Faden durch ihre Antworten. Einmal mehr hat diese Aktion bewiesen, dass unser Selbstverständnis als globale Familie sowie unsere Unternehmenswerte „**Truly Reliable, Forward Thinking, Eager for More**“ gelebte Realität sind.



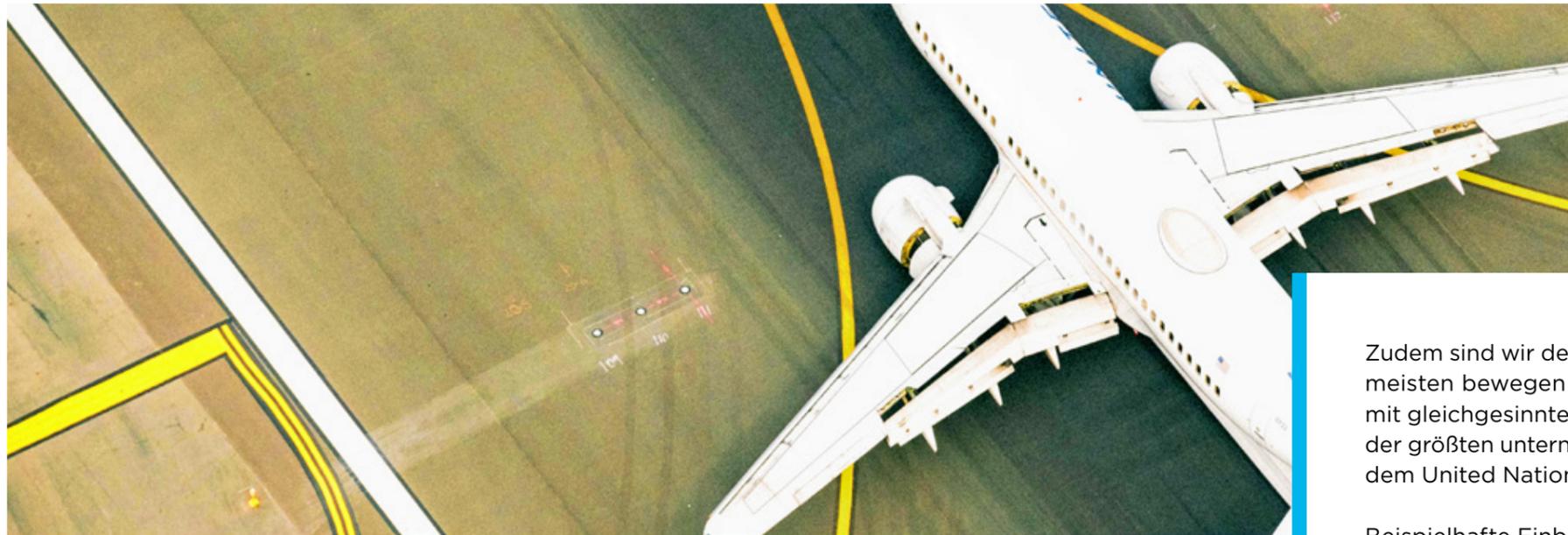
NACHHALTIGE MEHRWERTE SCHAFFEN

ESG ALS SCHLÜSSEL ZU VERANTWORTUNGSVOLLEM WACHSTUM

Alle drei Säulen der Nachhaltigkeit sind fest in unserer Unternehmenskultur verankert. Wir nehmen unsere Verantwortung in den Bereichen Environment, Social und Governance (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) sehr ernst und arbeiten jeden Tag aufs Neue daran, nachhaltige Mehrwerte zu schaffen. Hierbei beschränken wir uns keineswegs auf die gesetzlichen Vorgaben, sondern handeln ganz bewusst auch darüber hinaus. Selbstverständlich gilt dies sowohl für unternehmensinterne Prozesse als auch für den Umgang mit unseren Kunden, Zulieferern und Dienstleistern. Als Familienunternehmen mit über 170-jähriger Tradition legen wir besonderen Wert darauf, stets im Interesse der nachkommenden Generationen zu agieren, und setzen uns mit einer Vielzahl nachhaltiger Geschäftspraktiken dafür ein.

Im Jahr 2022 haben wir diverse Erfolge im Bereich Nachhaltigkeit verzeichnet. So sind wir innerhalb von nur zwölf Monaten im renommierten EcoVadis-Nachhaltigkeitsranking vom Bronze- zum Silber-Level aufgestiegen. Diese externe Bestätigung unterstreicht, dass wir Environmental Social Governance als dauerhafte Aufgabe sehen und stets daran arbeiten, alle Unternehmensaktivitäten noch nachhaltiger zu gestalten.





GLOBALES NACHHALTIGKEITSENGAGEMENT



Zudem sind wir der festen Überzeugung, dass sich gemeinsam am meisten bewegen lässt, und suchen daher aktiv die Kooperation mit gleichgesinnten Akteuren. Aus diesem Grund sind wir nun Teil der größten unternehmerischen Nachhaltigkeitsinitiative der Welt – dem United Nations Global Compact.

Beispielhafte Einblicke in unsere weiteren ESG-Aktivitäten geben die folgenden Abschnitte.

ENVIRONMENT

CO₂-Kompensation in Kooperation mit Lufthansa Cargo

In Kooperation mit Lufthansa Cargo bieten wir unseren Kunden seit 2022 CO₂-neutrale Frachttransporte auf ausgewählten Strecken an. Um CO₂-Emissionen wirksam zu kompensieren, setzen wir auf Investitionen in eine vielfältige Auswahl an Klimaschutzprojekten der gemeinnützigen Organisation myclimate. Als international agierendes Unternehmen nutzen wir auf diese Weise die Chance, uns global zu engagieren. So unterstützen wir beispielsweise den Einsatz von Biogasanlagen in Indien, den Schutz tansanischer Wälder oder auch die umweltfreundliche Stromgenerierung durch Holzabfall im brasilianischen Amazonas. Alle im Rahmen der Kompensation geförderten Projekte unterliegen strengen, unabhängigen Qualitätsstandards wie Gold Standard und Plan Vivo.





SICHERHEIT UND INTEGRITÄT IM GESAMTEN NETZWERK



SOCIAL

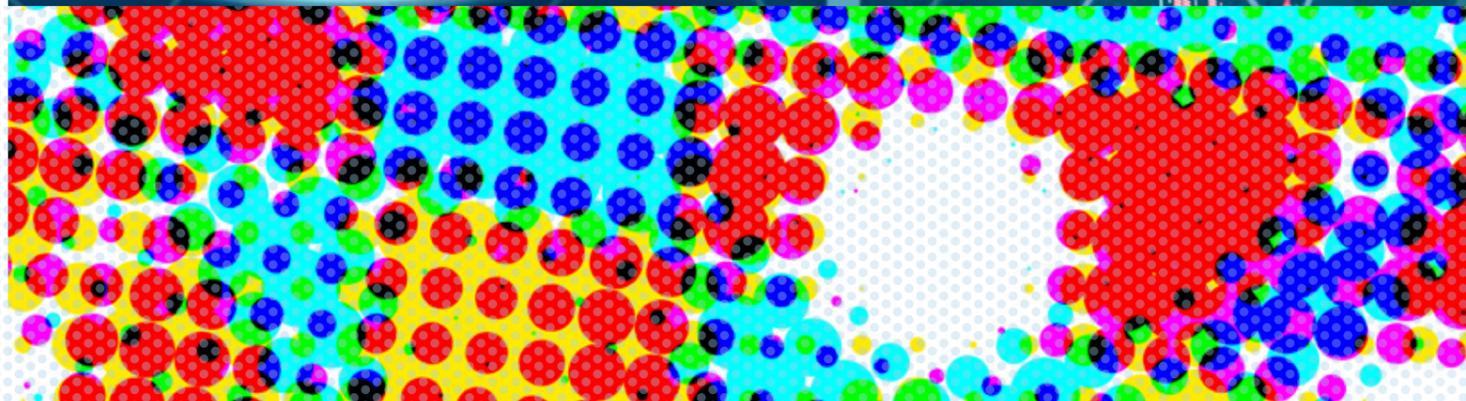
Health and Safety Policy

Das Wohlergehen von Mitarbeitern, Subunternehmern und Besuchern in all unseren Büros und Lagern weltweit steht für uns an oberster Stelle. Vor diesem Hintergrund haben wir 2022 eine globale Health and Safety Policy eingeführt, die verbindliche Standards und Mindestanforderungen für alle Standorte festlegt. Angesichts unserer Präsenz in über 30 Ländern fielen die lokalen Bestimmungen bisher sehr unterschiedlich aus. Dank der neuen Richtlinie ziehen nun alle Röhlig-Länder an einem gemeinsamen Strang, um unternehmensweit optimale und sichere Arbeitsbedingungen zu garantieren. Die Health and Safety Policy umfasst die Bereiche Dokumentation, Kommunikation, Training sowie Ausrüstung und wird kontinuierlich erweitert.

GOVERNANCE

Code of Conduct

Wir sind stolz auf unsere Unternehmenskultur, die sich seit der Unternehmensgründung stetig weiterentwickelt hat und heute von über 2.500 Mitarbeitern auf der ganzen Welt tagtäglich mit Leben erfüllt wird. Als Grundlage hierfür dient unser Code of Conduct, welcher einen verbindlichen Orientierungsrahmen für den persönlichen Umgang miteinander sowie für all unsere Geschäftsaktivitäten bietet. Im Einklang mit unseren Unternehmenswerten „**Truly Reliable, Forward Thinking, Eager for More**“ haben wir hohe Ansprüche an uns selbst und erwarten von allen Mitgliedern des Röhlig-Netzwerks Verantwortung und Integrität als Basis unserer gemeinsamen Arbeit. Gleichzeitig ist es uns als Dienstleister sehr wichtig, auch entlang der Lieferkette die Einhaltung unserer ethischen Standards zu gewährleisten. Unser Supplier Code of Conduct hält daher die Verhaltensgrundsätze fest, die wir als Voraussetzung für die Zusammenarbeit mit Lieferanten sehen.



GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2022

GESAMTENTWICKLUNG

Marktumfeld

Das Jahr 2022 war zu Beginn noch sehr stark von der Corona-Pandemie geprägt und setzte insoweit das Jahr 2021 mit all den damit verbundenen Effekten fort. Erst in der zweiten Jahreshälfte ergab sich mit nachlassender Bedrohung durch die Pandemie eine deutlich andere Marktlage. Sie zeigte sich in stark sinkenden Frachtraten, ausreichender Frachtkapazität in der Luft- und Seefracht, einer Auflösung der Staus vor den Häfen und damit in einer deutlich verlässlicheren und kostengünstigeren Supply-Chain-Struktur für unsere Kunden. Auf diese Marktentwicklung hatte der am 24. Februar 2022 begonnene Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine einen negativen Einfluss. Dies beschleunigte sich vor allem in der zweiten Jahreshälfte mit einer Verknappung der fossilen Energieversorgung, einer deutlichen Verteuerung der Lebensmittel, einer stark ansteigenden Inflation und – damit einhergehend – einem substantiellen Anstieg der Zinsen in allen Teilen der Welt. Das weltweit veränderte Konsumverhalten, gefüllte Läger und eine abgekühlte Weltkonjunktur reduzierten den Bedarf an Transportmöglichkeiten stark. Die Umkehr in der Covid-Politik Chinas gegen Ende des Jahres 2022 und die damit einhergehenden Produktionsausfälle in China verstärkten diesen Effekt noch weiter. So ist die Weltkonjunktur – nach einem Wachstum des globalen Handelsvolumens 2021 um 9,3 Prozent – zwar laut Analyse der Vereinten Nationen wiederum um rund 10 Prozent gewachsen. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass dieses Wachstum stark durch die deutlich höhere Inflation getrieben worden ist und das Welthandelsvolumen in der zweiten Jahreshälfte gegenüber der ersten Jahreshälfte deutlich rückläufig war.

Währungsparitäten

Das Jahr 2022 war geprägt von deutlichen Bewegungen in den für uns relevanten Währungen gegenüber dem Euro. So hatten wir einerseits substanzielle Netto-Währungsgewinne in der Gewinn- und Verlust-Rechnung von MEUR 4,9. Die Währungsbewegungen führten andererseits zu einer Reduzierung des Eigenkapitals von MEUR 1,9.

Besonderen Einfluss auf die Entwicklung im Ergebnis hatte die Entwicklung des US-Dollar. Notierte der US-Dollar Anfang 2022 noch bei rund 1,14 zum Euro, waren es Ende 2022 lediglich 1,07 zum Euro, und damit war er um rund 6 Prozent stärker gegenüber dem Euro.

Im Eigenkapital direkt hat sich insbesondere die Entwicklung des Ausgleichspostens aus der Währungsumrechnung ausgewirkt, mit einem negativen Effekt von MEUR 1,9. Die größte Auswirkung ist zurückzuführen auf die weitere Abwertung des Argentinischen Peso im Jahresverlauf 2022.

Geschäftsakquise – die Entstehung von Röhlig Penske Logistics

Mit Wirkung vom 1. Januar 2022 hat Röhlig 100 Prozent der Anteile an der niederländischen Kontraktlogistikgesellschaft Penske B.V. und deren Tochtergesellschaften übernommen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in den Niederlanden ist ein Anbieter von Kontraktlogistikdienstleistungen. Mit der Übernahme baut Röhlig seine Marktposition im Kontraktlogistikgeschäft in Europa weiter aus und profitiert von der aufgebauten Expertise. Im Gegenzug hat Röhlig 20 Prozent des deutsch-niederländischen Kontraktlogistikgeschäfts an die Penske Corporation (Penske), unseren langjährigen Partner und Kunden, abgegeben.

Umsatzwachstum und nochmalige Ergebnisverbesserung

Im Jahr 2022 konnten wir in der Gruppe den Gewinn gegenüber dem Vorjahr nochmals erheblich steigern. Nach einer außergewöhnlich starken Ergebnissituation in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2022 waren im Schlussquartal bereits die Auswirkungen einer schwächeren Nachfrage und sinkender Frachtraten erkennbar. Durch die überdurchschnittlich hohen Frachtraten im Jahresverlauf sind die Nettoumsätze in den Geschäftsbereichen Luft- und Seefracht stark gestiegen, obwohl die Zahl der Aufträge in der See- und Luftfracht im Gesamtjahr um 4,1 Prozent sank. So konnten wir auf Konzernebene den Nettoumsatz um 35,2 Prozent steigern.

Der Rohertrag in der Seefracht wuchs um 33,2 Prozent. Die Luftfracht steigerte ihren Rohertrag um 14,6 Prozent. Die Steigerung des Rohertrags in der Kontraktlogistik lag mit 90,5 Prozent deutlich über dem Vorjahr, was vor allem auf die Erstkonsolidierung des Joint Ventures Röhlig Penske Logistics zurückzuführen war.

Konsequente Digitalisierung

Wir haben auch im Jahr 2022 unsere Digitalstrategie konsequent weitergeführt. Die Anzahl der aktiven User auf Röhlig REALTIME – dem Kundenportal für große Bestandskunden – hat sich noch einmal verdoppelt. Auch die Quotierungs- und Buchungsplattform My Röhlig zeigt eine starke Wachstumsdynamik: Die Anzahl der Neuregistrierungen stieg um den Faktor 5 gegenüber 2021. Tausende von Quotierungsanfragen konnten für das Spotgeschäft in Sekunden bearbeitet werden. Über EDI- und API-Schnittstellen verzahnen wir unsere Prozesse mit unseren Kunden und tauschen Sendungsinformationen vollständig digital aus.

Darüber hinaus haben wir 2022 die Grundlagen für neue digitale Produkte geschaffen, darunter Live-Tracking von Sendungen, eine Kundenplattform für Kontraktlogistik und eine Kundenapplikation für Data-Analytics und Reporting-Anforderungen. Hierzu haben wir Kooperationen mit Daten- und Softwarelieferanten geschlossen. Alle digitalen Kundenapplikationen werden von logineer entwickelt und umgesetzt. Zudem treibt logineer die konsequente Standardisierung der TMS-Systeme und Datenstrukturen voran.

Nachhaltigkeit

Bei dem Thema Nachhaltigkeit mit den drei Schwerpunkten Umwelt, Soziales und Unternehmensführung sehen wir uns in der Verantwortung. Wir arbeiten daran, uns in allen Bereichen ständig weiterzuentwickeln. Dies bezieht sich sowohl auf interne Prozesse als auch auf die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten. Im Dezember 2021 haben wir uns entschieden, den UN Global Compact zu unterzeichnen, und uns damit verpflichtet, unsere unternehmerische Tätigkeit an den zehn Prinzipien dieser Initiative auszurichten. Zusätzlich lassen wir uns von EcoVadis, einer globalen kollaborativen Plattform für Nachhaltigkeit, bewerten und wurden 2022 mit dem Silver-Level ausgezeichnet.

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihren Carbon Footprint zu reduzieren bzw. zu kompensieren. In einem ersten Schritt machen wir mit unserem CO₂-Rechner über EcoTransIT die Emissionen der gewählten Frachtrouten transparent. Zusätzlich haben wir eine Kooperation mit der Lufthansa geschlossen und



bieten unseren Kunden ein nachhaltiges Transportangebot auf ausgewählten Strecken an. Wir setzen dabei auf Investitionen in zertifizierte Klimaschutzprojekte, um wirksam CO₂-Emissionen zu kompensieren, die beim Transport der Luftfracht entstehen. Auch in Australien haben wir für unsere Kunden ein ähnliches Programm für LCL-Verladungen in unseren eigenen Sammelcontainern gestartet. Im Bereich der sozialen Nachhaltigkeit konzentrieren wir uns derzeit auf die Themen Gesundheit und Sicherheit sowie Geschlechtergleichbehandlung. Grundsätzlich setzen wir uns für Fairness, gesunde Arbeitsbedingungen und Chancengleichheit nicht nur bei unseren Mitarbeitern, sondern auch bei unseren Dienstleistern und Partnern ein. Seit vielen Jahren verfügen wir über ein zertifiziertes Qualitätsmanagement und über klare Compliance-Richtlinien. Wir achten darauf, dass Geschäftsprozesse und Entscheidungen durchgängig nach einwandfreien ethischen Standards durchgeführt bzw. getroffen werden, und schulen unsere Mitarbeiter kontinuierlich über verschiedene E-Learning-Formate zu diesen Themen.

Mitarbeiter

Im Jahr 2022 haben wir auf Konzernebene 235 zusätzliche Mitarbeiter eingestellt und somit die Belegschaft auf weltweit 1.931 Mitarbeiter vergrößert. Neben dem Aufbau von Personal in den neuen Büros war ein Hauptgrund hierfür die unverändert angespannte Marktlage, die die Auftragsbearbeitung und Kundenbetreuung zeitintensiver gemacht hat. Zum Ende des Jahres haben wir außerdem verstärkt Verkäufer eingestellt, um auf die veränderte Marktsituation im vierten Quartal zu reagieren und gestärkt in das Jahr 2023 zu gehen. Personal wurde zum einen bei unserem neuen Joint Venture Röhlig Penske Logistics aufgebaut (+88) sowie in Australien/Neuseeland (+32), in Nordasien (+29), Südostasien (+17) und in den USA (+20). Die übrigen Neueinstellungen verteilen sich gleichmäßig auf die anderen Regionen. Bei den assoziierten Unternehmen ergibt sich eine Steigerung um 15 Mitarbeiter, die sich ebenfalls gleichmäßig auf alle Gesellschaften verteilt.

Die Personalkosten sind 2022 um 26,5 Prozent und somit um MEUR 29 gestiegen. Dies ist getrieben durch die zusätzlichen Einstellungen und durch Röhlig Penske Logistics (MEUR 5,7) sowie erhöhte Bonuszahlungen. Wir haben auch 2022 den hohen Einsatz unserer Mitarbeiter honoriert und einen hohen einstelligen Millionenbetrag für freiwillige Sonderzahlungen ausgeschüttet.

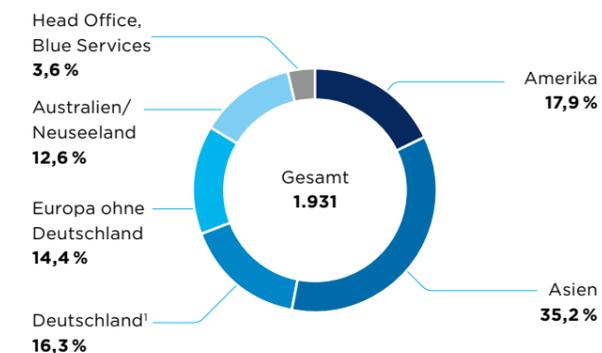
Personalentwicklung

Die 2021 eingeführte Remote Working Policy ist inzwischen in fast allen Ländern fest etabliert und wichtig bei der Gewinnung von Talenten. Um diese Talente dauerhaft an uns zu binden, setzen wir

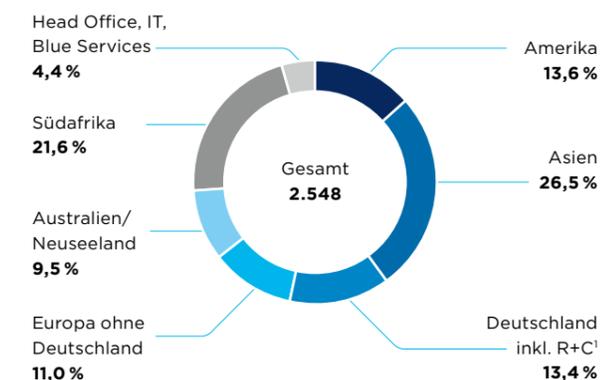
auch auf interne Weiterbildung: Im Jahr 2022 konnten wir unsere Führungskräfteentwicklungsprogramme wieder im vollen Umfang durchführen. Das online gestartete Blue-Step-Programm aus dem Vorjahr haben wir mit einer Präsenzveranstaltung in Bremen abgeschlossen. Auch das Blue-Arena-Programm, das sich an Manager im Unternehmen mit Ambitionen und Potenzial richtet, haben wir im November erfolgreich beendet. Für 2023 haben wir ein zusätzliches weltweites Programm für den Sales-Bereich geplant: Blue Step Sales.

Nach längerer Corona-bedingter Pause konnten wir 2022 wieder unsere globale Management-Konferenz durchführen. Dieser direkte Austausch zwischen Verantwortlichen aus unseren Landesgesellschaften ist ein wichtiger Pfeiler für die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der Gruppe. Für alle Mitarbeiter haben wir im Anschluss an die Konferenz wieder einen Digital Summit durchgeführt, bei dem das Board von der Konferenz berichtete und Fragen beantwortete.

Mitarbeiter nach Regionen in 2022 (Konzern)

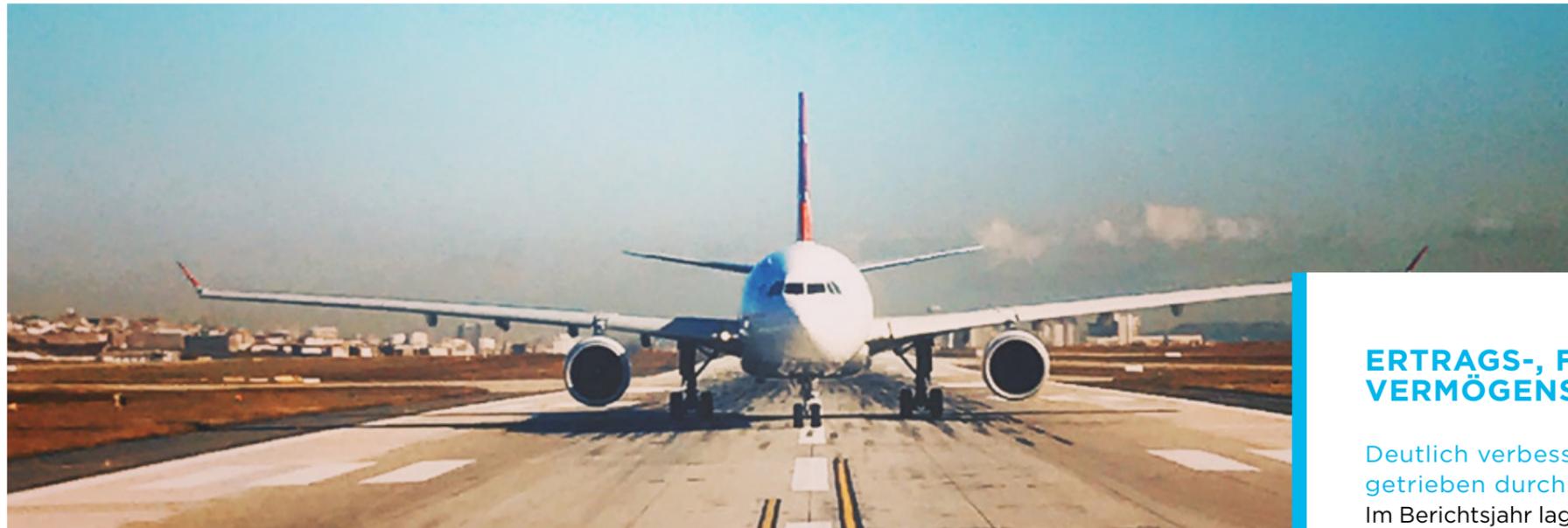


Mitarbeiter nach Regionen in 2022 (Gruppe)



¹ Inkl. Schweiz und Röhlig Penske Logistics.





ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Deutlich verbesserte Ertragslage gegenüber 2021, getrieben durch das See- und Luftfrachtgeschäft

Im Berichtsjahr lag der Bruttokonzernumsatz mit MEUR 1.915 rund 26,3 Prozent über dem Vorjahresniveau von MEUR 1.516. Demgegenüber sind die Aufwendungen für bezogene Leistungen um MEUR 299 auf MEUR 1.300 und damit um 29,9 Prozent angestiegen. Dies führte zu einer Steigerung des Rohertrags auf MEUR 280, der signifikant über dem Vorjahr lag. Die Rohertragsmarge zum Nettoumsatz war mit 17,4 Prozent leicht rückläufig im Vergleich zu 18,0 Prozent im Jahr 2021.

Gewinn-und-Verlust-Rechnung (Eckdaten)

in TEUR

	2022	2021
Bruttoumsatz	1.915.470	1.516.134
Zölle, Einfuhrumsatzsteuern	-302.239	-323.113
Nettoumsatz	1.613.231	1.193.021
Bestandsveränderungen	-32.435	22.795
Bezogene Leistungen	-1.300.785	-1.001.493
Rohertrag	280.011	214.323
Personalaufwand	-138.073	-109.125
Abschreibungen	-3.460	-2.391
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	-58.459	-44.991
Beteiligungserträge	4.867	3.602
EBIT	84.886	61.418
Finanzergebnis	-656	-1.152
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	84.230	60.266
Steuern	-19.635	-14.041
Ergebnis nach Steuern	64.595	46.225
Aufwendung für Teilgewinnabführung	-1.200	-1.200
Konzernüberschuss	63.395	45.025



Das Wachstum beim Bruttokonzernumsatz wurde durch alle Regionen gespeist. Besonders dazu beigetragen hat die positive Entwicklung der Kernmärkte in Europa und Australien/Neuseeland. In Europa ohne Deutschland wuchs der Bruttoumsatz von MEUR 284 auf MEUR 338 (+19 Prozent) und in Australien/Neuseeland von MEUR 272 auf MEUR 394 (+45 Prozent). Die anderen Regionen wie Nordamerika (MEUR 389), Asien (MEUR 333), Deutschland (MEUR 376) und Südamerika (MEUR 84) sowie die erst im Jahr 2021 eröffnete Niederlassung in den Vereinigten Arabischen Emiraten haben ebenfalls zum starken Wachstum beigetragen. Dieses außergewöhnliche Wachstum ist insbesondere auf den deutlichen Anstieg der Seefrachtraten im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen. Im Gesamtjahr sank die Zahl der Aufträge leicht um 4,1 Prozent.

Der Rohertrag ist mit 30,6 Prozent etwas langsamer als der Umsatz mit 35,2 Prozent gewachsen. In der Seefracht stieg der Rohertrag um MEUR 41 und in der Luftfracht um MEUR 11. In der Kontraktlogistik konnten wir durch neu gewonnenes Geschäft den Rohertrag auf MEUR 29 steigern.

Der Personalaufwand ist weniger stark gewachsen als der Rohertrag. Die Personalaufwandsquote im Verhältnis zum Rohertrag lag mit 49,3 Prozent deutlich unter dem Zielwert von 60 Prozent. Der Anstieg des Personalaufwands war auch wesentlich bedingt durch höhere Bonusaufwendungen, die zum Teil noch nicht zahlungswirksam waren. In einigen Ländern gab es zudem inflationsbedingte Gehaltsanpassungen – zum einen, um regulatorische Bedingungen zu erfüllen, und zum anderen, um Talente zu halten. Konzernweite Gehaltsanpassungen wurden nicht durchgeführt.

Die Abschreibungen sind auf MEUR 3,4 gestiegen, was sich im Wesentlichen auf die Abschreibung auf einen Beteiligungsbuchwert zurückführen lässt (MEUR 1,1).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr stark um 29,9 Prozent gestiegen. Dies war im Wesentlichen zurückzuführen auf gestiegene IT Fees, Währungsgewinne, Mieten und Reisekosten. Die gestiegenen IT Fees resultieren vor allem aus der Umgliederung der Kosten durch die abgeschlossene Joint-Venture-Transaktion mit q.beyond. Hinzu kommt noch ein Netto-Währungsgewinn in Höhe von MEUR 4,9. Die erhöhten

Aufwendungen aus der Anmietung von Lagerflächen resultieren aus der Erweiterung unseres Geschäfts. Forderungsverluste waren im Vergleich zum Vorjahr rückläufig und beliefen sich auf MEUR 2,5.

Die Beteiligungserträge haben sich analog der Geschäftsentwicklung um 35,1 Prozent auf MEUR 4,9 gesteigert.

Das Finanzergebnis von MEUR -0,7 im Jahr 2022 verbesserte sich gegenüber dem Vorjahresniveau, was sich im Wesentlichen auf erhöhte Zinserträge zurückführen lässt. Erhöhte Aufwendungen für Bereitstellungsprovisionen hat auf der Aufwandsseite die niedrigeren Zinsmargen nahezu ausgeglichen. Aufgrund der starken Ertragslage hat der Konzern, trotz eines erheblichen Working-Capital-Bedarfs, die Nutzung der Kreditlinien sukzessive reduziert.

Aufgrund des starken Wachstums und weiter strenger Kostendisziplin konnten wir trotz des gestiegenen Personalaufwands das EBIT von MEUR 61,4 im Vorjahr auf MEUR 84,8 steigern. Auch der Konzernüberschuss lag mit MEUR 63,4 deutlich über dem Ergebnis 2021 von MEUR 45,0.

Vermögens- und Finanzlage: Ausweitung der Bilanzsumme

Die Konzern-Bilanzsumme lag zum Stichtag bei MEUR 337 und damit rund 2,7 Prozent über dem Vorjahr. Trotz der mit der beginnend mit Q4 sinkenden Frachtraten lagen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit MEUR 207 nur MEUR 1,1 unter dem Vorjahreswert. Dies lag auch an den hohen Rechnungsstellungen zum Jahresende, die dazu führten, dass die unfertigen Leistungen mit MEUR 29,1 um 43 Prozent niedriger lagen als im Vorjahr. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind um rund 20 Prozent auf MEUR 83,3 gesunken, bedingt vor allem durch das Absinken der Frachtraten. Der Bankbestand hat sich aufgrund der starken Ertragslage und trotz der weiterhin hohen Working-Capital-Bindung auf MEUR 52,1 erhöht gegenüber MEUR 29,7 im Vorjahr. Im Laufe des Geschäftsjahres 2022 wurden die Ziehungen der Banklinien immer weiter reduziert. Dies hatte zur Folge, dass wir das Jahr mit einer Nettoliquidität von MEUR 52,0 abgeschlossen haben.



Bilanz (verkürzt)

in TEUR

AKTIVA	31.12.2022	31.12.2021
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.851	1.918
Sachanlagen	9.477	6.058
Finanzanlagen	13.459	12.467
	24.787	20.443
Umlaufvermögen		
Vorräte	29.169	51.235
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	229.432	225.750
Kassenbestand und Guthaben	52.149	29.731
	310.750	306.716
Rechnungsabgrenzungsposten	2.369	1.595
Summe Aktiva	337.906	328.754
PASSIVA	31.12.2022	31.12.2021
Eigenkapital	110.548	60.688
Stille Beteiligung	10.000	10.000
Fremdkapital		
Rückstellungen	104.784	101.753
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	164	26.116
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	13.595	10.146
Übrige Verbindlichkeiten	98.815	120.050
	217.358	258.065
Rechnungsabgrenzungsposten	0	1
Summe Passiva	337.906	328.754

Das Eigenkapital wurde zum Jahresende 2022 deutlich um MEUR 50 (rund 82 Prozent) auf MEUR 110,6 aufgebaut. Die Umrechnung des Eigenkapitals mit den historischen Kursen hat sich 2022 mit MEUR 1,9 negativ auf die Währungsausgleichsposten ausgewirkt. Der starke Anstieg mit MEUR 2,0 in den Fremdanteilen ist im Wesentlichen auf die Erstkonsolidierung des neuen Joint Ventures Röhlig Penske Logistics zurückzuführen.

Im Fremdkapital sind die speditionellen Rückstellungen von MEUR 68,3 auf MEUR 58,5 zurückgegangen (-13,8 Prozent), im Wesentlichen aufgrund der zum Jahresende deutlich gesunkenen Frachtraten. Daneben konnten die Verbindlichkeiten gegenüber

Kreditinstituten nahezu komplett zurückgeführt werden. Im Jahr 2022 wurden zudem die verbliebenen Langzeitdarlehen zurückgeführt (in Höhe von MEUR 0,3). Dies geht – ebenso wie der erhöhte Bankbestand auf der Aktivseite – auf die konsequente Cash-Generierung im Geschäftsjahr zurück. Sie war im Wesentlichen bedingt durch das hohe Ergebnis im Geschäftsjahr 2022 und eine abnehmende Kapitalbindung im zweiten Halbjahr aufgrund sinkender Frachtraten.

Die Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber den Gesellschaftern um MEUR 3,4 folgt aus einer Verbuchung der Unternehmensgewinne, die im Geschäftsjahr 2022 nicht voll ausgeschüttet wurden, auf die Gesellschafterkonten. Diese Mittel stehen dort für Ausschüttungen bereit.

Auf Konzernebene haben wir im Jahr 2022 einen neuen Konsortialkreditvertrag abgeschlossen und damit den alten Vertrag aus dem Jahr 2020 abgelöst. Der Vertrag hat ein unbesichertes Volumen von MEUR 80 und sieht eine Erhöhungsoption für Zukäufe vor, für die bis zu MEUR 30 zusätzlich beantragt werden können. Der Vertrag hat eine Laufzeit von drei Jahren und steht damit bis zum zweiten Quartal im Jahr 2025 zur Verfügung. Er kann um bis zu zwei Jahre verlängert werden. Die verhandelten Covenants unter dem Kreditvertrag geben uns genügend Spielraum, sowohl für das angestrebte Wachstum als auch für eventuelle Gewinnrückgänge bei einem schwächeren Geschäftsumfeld.

Die nach dem bestehenden Konsortialkreditvertrag errechnete Eigenmittelquote unter Einbeziehung der stillen Beteiligung stieg um 12,2 Prozentpunkte auf 36,8 Prozent. Dies ist vor allem auf die starke Ertragslage zurückzuführen.

Die Liquiditätslage hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. So lag die Nettokassenposition zum 31. Dezember 2022 bei MEUR 52,0 gegenüber MEUR 3,4 zum 31. Dezember 2021.

Alle im derzeitigen Konsortialkreditvertrag aus dem April 2022 vereinbarten Covenants für das Jahr 2022 wurden eingehalten.

Zur Finanzierung und Absicherung unserer unternehmerischen Entwicklung werden wir darüber hinaus weiter durch unseren langjährigen Finanzierungspartner NORD Holding, Hannover, begleitet. Die Finanzierung wurde bis Oktober 2025 durch einseitige Optionsausübung seitens der Röhlig Gruppe verlängert. Die bestehende Vereinbarung mit der NORD Holding sieht vor, dass die Finanzierung mit einer Ankündigungsfrist von zwei Monaten in



Tranchen von MEUR 1 und einem Vielfachen davon getilgt werden kann. Zum Stichtag wurde eine Einlage von MEUR 10 bilanziert. Zu Jahresbeginn 2023 wurden MEUR 5 der Finanzierung der NORD Holding getilgt.

Im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements ermitteln wir regelmäßig die Kennzahlen Days Sales Outstanding (DSO) und Days Payables Outstanding (DPO). Sie helfen uns dabei, unser Working-Capital-Management laufend zu optimieren. Im Besonderen nutzen wir die Daten, um für unsere Ländergesellschaften individualisierte Maßnahmenpakete zu erarbeiten. Für 2022 haben wir die durchschnittliche DSO um einen Tag senken können. Gegenläufig zu dieser Reduzierung der Kapitalbindung war die Absenkung der DPO um durchschnittlich drei Tage. Im Jahr 2022 haben wir zudem ein größeres Projekt mit einem Softwareanbieter gestartet mit dem Ziel einer stärkeren Automatisierung und Digitalisierung des Kredit- und Forderungsmanagements.

Die finanziellen Verpflichtungen in Höhe von MEUR 77,5 im Konzern resultieren überwiegend aus der langfristigen Anmietung von Lagerfläche (>5 Jahre).

Cashflow-Rechnung (verkürzt)

in TEUR

	2022	2021
Periodenergebnis	63.395	45.025
Abschreibungen	3.460	2.391
Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen	-4.777	-3.514
Veränderungen Rückstellungen	373	46.350
Veränderungen Forderungen, Vorräte und sonstige Aktiva	33.469	-130.422
Veränderungen Verb. aus LuL und sonstige Passiva	-39.371	56.005
Verlust/Gewinn aus Entkonsolidierung	0	-1.018
Zinsen	1.790	2.351
Steuern	1.914	5.911
Sonstiges	-207	-1.373
Cashflow aus laufender Tätigkeit	60.047	21.706
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.626	547
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-35.864	-1.668
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	22.557	20.585
Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	410	699
Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	790	0
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	28.249	6.965
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	52.006	28.249

Der Cashflow aus laufender Tätigkeit ist auf MEUR 60 angestiegen, vor allem aufgrund einer deutlich höheren Gewinnentwicklung bei einem Anstieg des Working Capitals von MEUR 5,5.

Die Dividendenzahlungen aus assoziierten Unternehmen haben sich im Jahr 2022 gegenüber 2021 deutlich erhöht. Die wesentlichen Beteiligungen Röhlig-Grindrod, q.beyond logineer GmbH und R+C Seetransport GmbH & Co. KG haben im Geschäftsjahr 2022 alle einen deutlich positiven Beitrag erbracht.

Die Rückstellungen waren zum Jahresende im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Die moderate Reduzierung der Speditionsrückstellungen um MEUR 9,5 wurde ausgeglichen durch einen Anstieg anderer Rückstellungen.

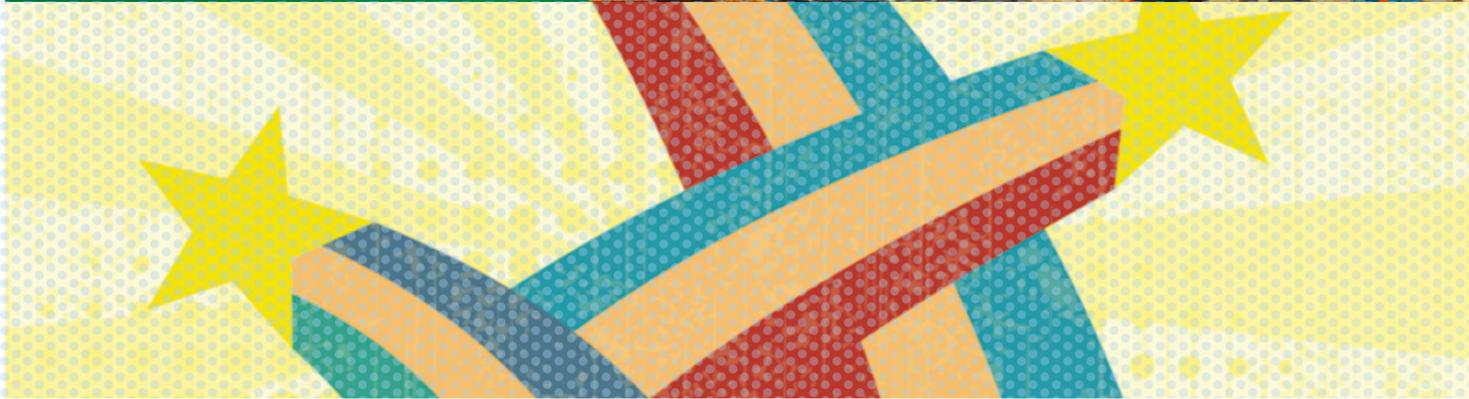
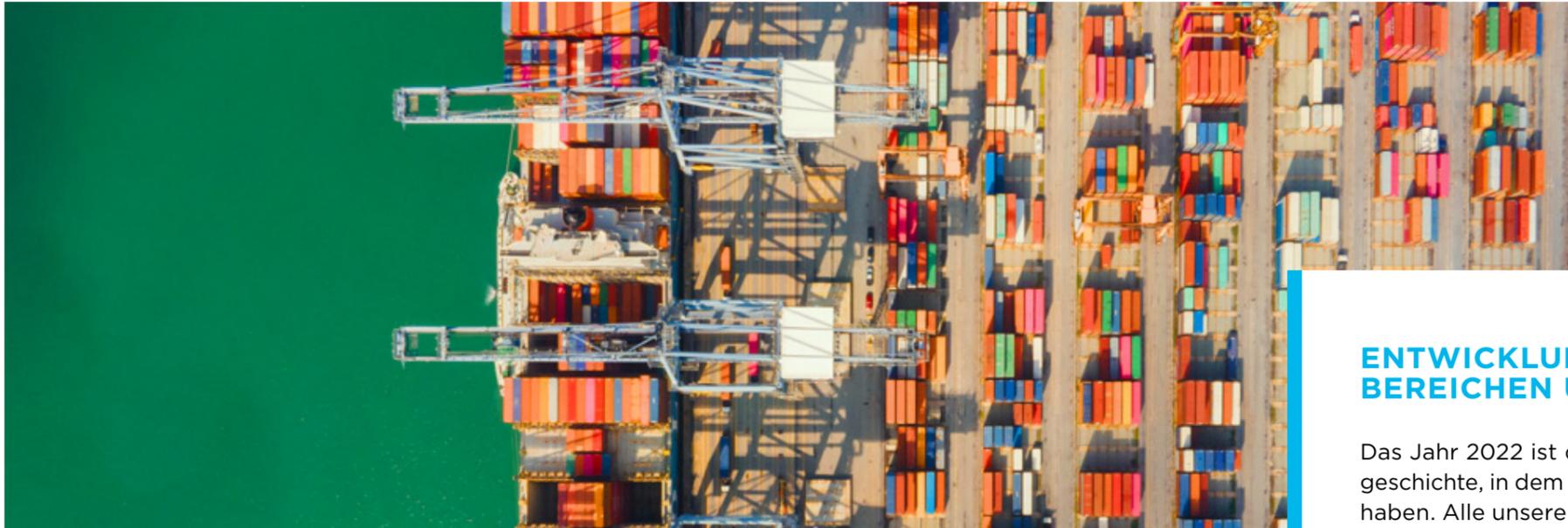
Die starke Reduzierung der Forderungen, Vorräte und sonstigen Aktiva um MEUR 33,5 ist getrieben durch die absinkenden Frachtkosten und eine zügigere Rechnungsstellung. Die Zahlungsmoral der Kunden hat sich im Jahresverlauf nicht wesentlich verändert. Die Veränderungen im Bereich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von MEUR 39,4 sind ebenfalls Folge der reduzierten Frachtraten.

Das zum Vorjahr stabile Zinsergebnis mit Zinszahlungen von etwa MEUR 2,4 ist auf eine erhöhte Bereitstellungsprovision bei reduzierter Nutzung und gesunkenen Zinsmargen zurückzuführen.

Die Investitionen im Jahr 2022 sind im Vergleich zu 2021 moderat gestiegen. Dies ist auf leicht gestiegene Investitionen in das Anlagevermögen zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war 2022 geprägt durch einen Mittelabfluss von MEUR 35,9 primär aus Rückführungen unter dem Konsortialkreditvertrag. Demgegenüber gab es 2021 einen Abfluss von MEUR 1,7.

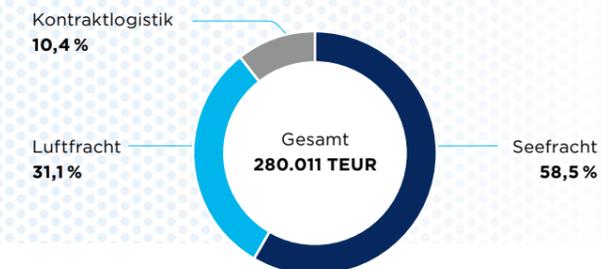




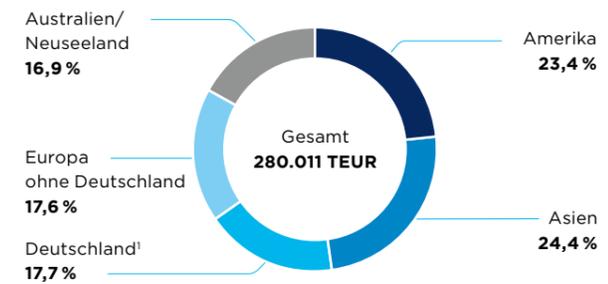
ENTWICKLUNG IN DEN GESCHÄFTSBEREICHEN UND REGIONEN

Das Jahr 2022 ist das bisher erfolgreichste Jahr unserer Firmengeschichte, in dem wir unser starkes Ergebnis von 2021 übertroffen haben. Alle unsere Kerngeschäftsbereiche – Seefracht, Luftfracht und Kontraktlogistik – haben zu dem sehr guten Ergebnis beigetragen.

Rohhertrag nach Geschäftsbereichen (Konzern)



Rohhertrag nach Regionen (Konzern)



¹ Inkl. Schweiz und Röhlig Penske Logistics.



In der regionalen Betrachtung fällt die Entwicklung im Jahr 2022 durchweg positiv aus. So wuchs der Rohertrag in Europa ohne Deutschland um MEUR 7,6 (+18,1 Prozent), in Australien/Neuseeland um MEUR 13,6 (+40,4 Prozent), in Amerika um MEUR 18,3 (+38,7 Prozent), in Asien um MEUR 11,4 (+20,1 Prozent) und in Deutschland um MEUR 14,8 (+42,5 Prozent).

Während der Rohertrag auf Konzernebene um 30,6 Prozent gestiegen ist, ergibt sich auf Gruppenebene, d. h. unter Berücksichtigung der Gesellschaften Röhlig-Grindrod und R+C Seetransport, eine leicht niedrigere Steigerung des Rohertrags um 29,9 Prozent.

Geschäftsbereiche

Seefracht

in TEUR			
	2022	2021	Veränd. in %
Rohertrag	163.779	122.998	33,2

Im Jahr 2022 lag der Fokus darauf, die jeweiligen Supply Chains unserer Kunden am Laufen zu halten, da die Belastbarkeit und Verlässlichkeit der Lieferketten massiv beeinflusst wurde. Es kam zu extremen Verwerfungen in der Bereitstellung der Schiffskapazitäten durch die Reedereien. Haupttreiber dafür waren unter anderem extrem lange Liegezeiten in den wichtigsten Hafenplätzen (Los Angeles, Long Beach, Shanghai u.a.). Diese beeinflussten die Fahrplanteure besonders negativ und hatte die Bindung von Kapazitäten zur Folge. Dies führte zu historisch hohen Seefrachtraten von +300 bis +400 Prozent gegenüber den Raten von vor der Pandemie und zu Verzögerungen bei der Ankunft der Fracht. Die Seefrachtraten schwankten im Allgemeinen täglich, wobei Frachtraum die meiste Zeit des Jahres die wichtigste „Ware“ war.

Zusätzlich zu den Herausforderungen in der Seefracht gab es einen Mangel an Lkw- und Bahnkapazitäten, was zu Staus und Verzögerungen bei den Lieferzeiten der Fracht im Vor- und Nachlauf führte. Durch die geringere verfügbare Kapazität stiegen die Tarife. Vor der Pandemie lag die durchschnittliche Pünktlichkeit der Frachtlieferungen durch die Spediteure, je nach Spediteur und Fahrtgebiet, zwischen 75 Prozent und 95 Prozent – dieser Wert fiel im Jahr 2022 auf deutlich unter 50 Prozent.

Die Raten begannen im August zu sinken und waren Ende des Jahres fast auf das Niveau von vor der Pandemie zurückgegangen. Die Nachfrage ging mit der Inflation und den sich abschwächenden Marktbedingungen zurück und die Kapazitäten wurden auf das reguläre Niveau von 2019 angehoben. In den Jahren 2021/22 wurden zahlreiche Schiffsneubauten in Auftrag gegeben, darunter eine große Anzahl von 24.000-TEU-Schiffen, die zwischen Ende 2023 und 2025 ausgeliefert werden sollen. Dies wird sich auf den Markt auswirken.

Mit einem Transportvolumen von TEU 262.000 im FCL-Bereich lagen wir im herausfordernden Jahr 2022 um 3 Prozent über dem Vorjahresniveau. Steigern konnten wir unser FCL-Volumen trotz der Marktwidrigkeiten in Australien und Neuseeland, Deutschland und den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Mit unserem Allokationsmanagementsystem konnten wir die Frachtbuchungen über feste Verträge steuern und so sicherstellen, dass der unseren Kunden zugewiesene Laderaum auch wirklich für diese Kunden genutzt wird. Unser Fokus wird weiterhin auf der Erbringung qualitativ hochwertiger Dienstleistungen liegen, für die wir feste Laderaumverträge abschließen. Unser Allokationsmanagementsystem wird daher auch im Jahr 2023 einen wichtigen Beitrag zur Lieferkettensicherheit bei unseren Kunden leisten.

Luftfracht

in TEUR			
	2022	2021	Veränd. in %
Rohertrag	87.204	76.089	14,6

In der Luftfracht sind wir aus unseren Kernmärkten heraus überproportional gewachsen – trotz des gegenüber dem Vorjahr verschlechterten globalen Marktumfeldes. So ist der globale Luftfrachtmarkt gemäß IATA im Vergleich zum Vorjahr um etwa 8 Prozent eingebrochen.

Auch wenn Passagierfluggesellschaften 2022 viele ihrer Flüge wieder aufgenommen hatten, glich dies den Mangel an Frachtkapazität nicht aus. Die höheren Kosten für Kerosin trugen ebenfalls zu den gestiegenen Frachtkosten bei. Dies war der Trend für die ersten drei Quartale des Jahres 2022. Erst im vierten Quartal 2022 kam es zu einer allmählichen Beruhigung des Luftfrachtmarktes.



Kontraktlogistik

in TEUR	2022	2021	Veränd. in %
Rohrertrag	29.028	15.236	90,5

In der Kontraktlogistik haben wir das Joint Venture mit Penske, Röhlig Penske Logistics, in den Niederlanden erfolgreich abgeschlossen. Dadurch können wir unseren Kunden weitere 45.000 Quadratmeter an Lagerfläche inklusive flexibler Lagerung, Fracht- und digitaler Lösungen anbieten. Die umgeschlagenen Produkte reichen von Weißer Ware über den Einzelhandel bis hin zu Online-Fulfillment. Der Rohrertrag wuchs um mehr als 300 Prozent. Dies ist im Wesentlichen auf die Gewinnung neuer Kunden und zusätzliche Einnahmen aus dem Joint Venture zurückzuführen. Basis dafür ist die erfolgreiche Zusammenführung der zwei Teams an den beiden Standorten in Europa.

Aufgrund der hohen Nachfrage nach Lagerraum in Südostasien und Australien/Neuseeland haben wir auch dort unsere Kapazitäten weiter ausgebaut.

Regionen

Deutschland (inkl. Schweiz und Röhlig Penske Logistics)

in TEUR	2022	2021	Veränd. in %
Rohrertrag	49.481	34.717	42,5

Die Region Deutschland steigerte den Rohrertrag um 42,5 Prozent gegenüber 2021. Dieses Wachstum wurde durch Röhlig Penske Logistics unterstützt, auf das Joint Venture entfällt etwa die Hälfte des gesteigerten Rohrertrags. In der Seefracht konnte der Rohrertrag im Vergleich zum Vorjahr um 41,5 Prozent gesteigert werden und trug damit maßgeblich zu dem hervorragenden EBIT für 2022 bei.

Der starke Anstieg des Rohrertrags im Bereich Seefracht ist vorrangig preisbedingt und reflektiert die generell höheren Frachtraten. Das deutsche Vertriebsteam konnte das Geschäftsportfolio um Sendungen für die Automobil-, Lebensmittel- und Einzelhandelsbranche erweitern.

In der Luftfracht stieg der Rohrertrag um 10,4 Prozent. Dieses Ergebnis ist auf umfangreiche Charterverträge für die Automobil-, Konsumgüter- und Medizinbranche in den Jahren 2021 und 2022 zurückzuführen.

Mitte 2022 haben wir eine neue Landesgesellschaft in der Schweiz mit Büros am Flughafen Zürich und in Bern eröffnet. Ein Team von fünf Mitarbeitern ist in der Schweiz tätig.

Europa ohne Deutschland

in TEUR	2022	2021	Veränd. in %
Rohrertrag	49.292	41.742	18,1

In der Region Nordeuropa steigerten Dänemark und die Niederlande den Rohrertrag um 25 bzw. 32 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Unsere britische Tochtergesellschaft verzeichnete einen leichten Rückgang um -10 Prozent nach einem Rekordanstieg im Jahr 2021. Dies ist vor allem auf das schwierige Marktumfeld im Seefrachtbereich mit Stornierungen von Schiffsabfahrten, sogenannten Blank Sailings, und Hafenüberlastungen zurückzuführen. In der Luftfracht konnte unsere britische Niederlassung eine Steigerung der Tonnage um 32 Prozent verbuchen.

In der Region Südeuropa haben wir den Rohrertrag 2022 um 32 Prozent und das Ergebnis um 222 Prozent gesteigert. Die positive Margenentwicklung hat sich in allen Ländern ausgewirkt. Am stärksten konnten Italien und Spanien den Rohrertrag steigern mit jeweils 43 Prozent. In diesen beiden Ländern haben wir den Luftfrachtexport stark ausgebaut. Aber auch in Frankreich wurde ein Rekord-Rohrertrag erzielt mit einer Steigerung um 24 Prozent. Hier konnten wir das Geschäft besonders auf den Tradelanes in die USA, nach Australien und nach China ausbauen.



Amerika

in TEUR

	2022	2021	Veränd. in %
Rohhertrag	65.617	47.293	38,7

Die USA verzeichneten trotz der starken Beeinträchtigungen durch unterbrochene Lieferketten ein sehr erfolgreiches Jahr. Der Nettogewinn stieg um 104,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr an. Das Geschäft auf dem transpazifischen Handelsweg war schwierig, wurde jedoch durch unsere erfolgreich abgeschlossenen längerfristigen Verträge mit den Carriern und der dadurch unseren Kunden zur Verfügung stehenden Transportkapazität erleichtert. Allerdings war es eine große Herausforderung, wenn Kunden zusätzlichen Frachtraum benötigten. In solchen Fällen wurde die Ladung von den Carriern aus Platzgründen häufiger einige Wochen lang nicht befördert. In diesem Zusammenhang zahlte sich der von unserem Seefrachtteam eingeführte Allokationsmanagementprozess aus und ermöglichte eine sehr gute Überwachung unserer Frachtröme.

In der Luftfracht wickelte unser USA-Team eine beträchtliche Anzahl von Lebensmitteltransporten aus Südostasien ab. Mitte des Jahres 2022 haben wir ein neues Büro in Tulsa, Oklahoma, eröffnet, das sich neben den traditionellen Luft- und Seetransporten darauf fokussiert, unser Landtransportgeschäft in den USA weiter auszubauen. Unsere Hauptniederlassung in Chicago zog in eine hochmoderne Anlage mit 8.000 Quadratmetern Lagerfläche, Büros und Schulungsraum um.

Die Region Lateinamerika (Mexiko, Argentinien, Bolivien, Chile, Uruguay) konnte den Rohhertrag um 34 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern. Alle Länder in der Region haben in ähnlichem Umfang zu dieser deutlichen Steigerung beigetragen. In Mexiko haben wir das Geschäft mit Automotive-Kunden weiter ausgebaut. Auch in Chile und Argentinien haben wir erfolgreich einen stärkeren Fokus auf den Automotive-Sektor gerichtet und konnten außerdem in Chile wieder einige größere Luftfrachtsendungen gewinnen. In Bolivien haben wir trotz der schwierigen politischen Lage unser Ergebnis verdoppelt. Insgesamt haben wir in der Region stark in die Entwicklung unserer Mitarbeiter investiert, zum Beispiel mit einem speziellen Führungskräfteentwicklungsprogramm für die Region.

Im letzten Quartal 2022 haben wir unser eigenes Büro in Brasilien eröffnet. Wir sehen enormes Potenzial in der größten Volkswirtschaft Lateinamerikas und sind jetzt unter unserem eigenen Namen vertreten, nachdem wir über 30 Jahre mit unserem Agenten Figwal erfolgreich zusammengearbeitet haben. Operativ ist die Gesellschaft am 1. Januar 2023 mit vier Mitarbeitern gestartet.

Asien

in TEUR

	2022	2021	Veränd. in %
Rohhertrag	68.249	56.827	20,1

In Nordasien (China, Hongkong, Korea und Taiwan) konnten wir 2022 den Rohhertrag gegenüber 2021 um 10 Prozent auf MEUR 46 steigern. Dazu hat im besonderen Maße Korea mit einer Steigerung von 52 Prozent beigetragen. Hierzu haben sowohl eigenkontrolliertes koreanisches Geschäft wie auch eine verstärkte Einbindung in unser Netzwerkgeschäft beigetragen. Es folgen Hongkong und Taiwan mit einem Wachstum von jeweils 19 Prozent. China dagegen verzeichnete 2022 einen gegenüber 2021 nahezu gleichbleibenden Rohhertrag von MEUR 29,5. Verantwortlich für diese vergleichsweise schwache Entwicklung sind unter anderem das rückgängige Geschäft mit persönlicher Schutzausstattung und Corona-Schnelltests sowie die weitgehende Einstellung des Bahngeschäfts über die Seidenstraße wegen des von Russland am 24. Februar 2022 begonnenen Kriegs gegen die Ukraine. Gegenläufig konnte China das eigenkontrollierte Geschäft von rund 10 Prozent auf rund 20 Prozent nahezu verdoppeln.

In Südostasien (Singapur, Thailand, Malaysia, Indonesien und Vietnam) konnten wir den Rohhertrag um 44,5 Prozent steigern. Haupttreiber für diese positive Entwicklung waren Vietnam (+254 Prozent) und Singapur (+130 Prozent). In Singapur haben wir für einen wichtigen globalen Kunden zum Ende des Jahres diverse Charterflüge in die USA durchgeführt. Auch unsere Gesellschaften in Malaysia und Indonesien haben den Rohhertrag deutlich gesteigert. Zudem haben wir in Malaysia zum Ende des Jahres unsere Lagerkapazitäten auf 10.000 m² erweitert, um einem wichtigen Kunden in der Region weitere Lagerflächen zur Verfügung stellen zu können. In Thailand konnten wir das hohe Niveau von 2021 halten.



Auch in Indien haben wir den Rohertrag um 41 Prozent gesteigert – insbesondere dank der Gewinnung von Neugeschäft durch den lokalen Verkauf. Die 2021 neu eröffneten Büros in Hyderabad und Vizag haben sich hierbei sehr erfolgreich entwickelt und einige größere Kunden im Pharmabereich gewonnen.

Für die im Jahr 2021 eröffnete Niederlassung in Dubai war das Jahr 2022 von einer erfolgreichen Wachstumsphase geprägt. Sowohl die Seefracht- als auch die Luftfrachtvolumina wuchsen außerordentlich gut und die Region gewinnt für uns immer mehr an Bedeutung.

Australien/Neuseeland

in TEUR

	2022	2021	Veränd. in %
Rohertrag	47.371	33.744	40,4

Unsere Niederlassungen in der Region Australien und Neuseeland setzten ihre sehr positive Entwicklung fort und gewannen 3PL- und 4PL-Kunden in verschiedenen Sektoren sowie ein weltweit führendes Unternehmen für Erfrischungsgetränke. Der Erfolg ist unter anderem auf die Kundenbindung durch ein hohes Serviceniveau und individuelle Frachtlösungen zurückzuführen.

Unser australisches Seefrachtcontainervolumen wuchs um 16 Prozent. Das neuseeländische Seefrachtteam steigerte den Containerumschlag um 19 Prozent – eine hervorragende Leistung in einem schwierigen Markt mit erheblichen Platzproblemen.

Röhlig Australien konnte seine starke Position im Luftfrachtverkehr von den USA und Europa nach Australien behaupten. Das Luftfrachtaufkommen aus Europa stieg um 30 Prozent.

Im Kontraktlogistikgeschäft konnten wir unsere Kundenbeziehungen durch die Gewinnung von Großkunden ausbauen und unsere Lagerfläche in Australien und Neuseeland verdoppeln.

Afrika

in TEUR

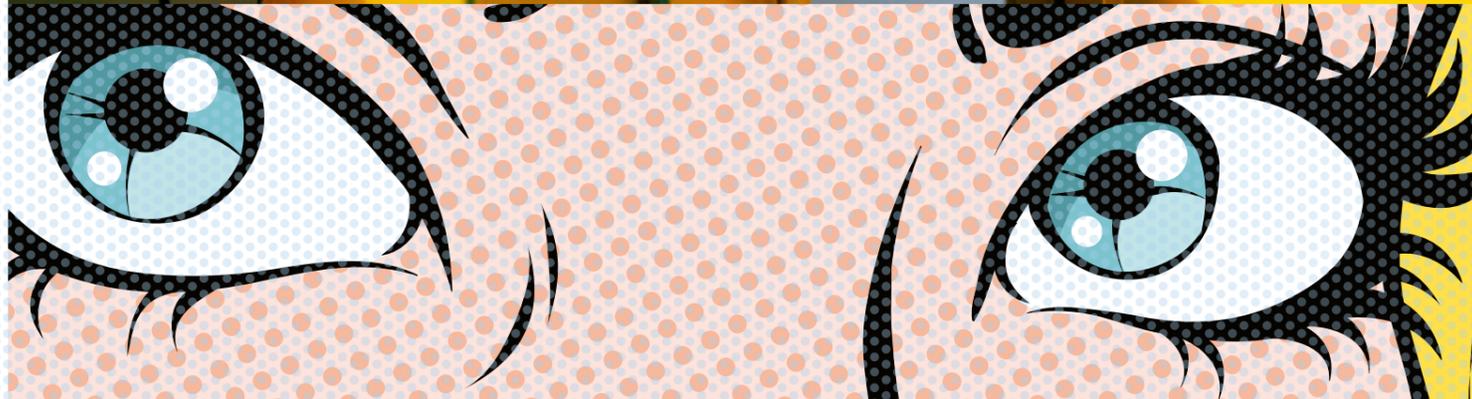
	2022	2021	Veränd. in %
Rohertrag	39.291	30.740	27,8

Die Region Afrika wird über die Gesellschaft Röhlig-Grindrod in Südafrika und Mosambik bedient. Wir halten 50 Prozent an der Gesellschaft. Der Ausweis im Konzernabschluss erfolgt daher nach der At-Equity-Methode.

In Südafrika ging das Volumen im Bereich der Seefrachtcontainer um 13 Prozent zurück, unter anderem aufgrund von Hafenbeschränkungen. Gleichzeitig stieg das Volumen in der Luftfracht um 39 Prozent an. Das personell verstärkte Verkaufsteam konnte im Laufe des Jahres eine Reihe von Kunden gewinnen.

Die Kontraktlogistik entwickelte sich aufgrund der guten Auslastung sehr positiv und der Kundenstamm konnte erfolgreich ausgebaut werden.





AUSBLICK

Geopolitische Risiken und Weltkonjunktur

Die 2022 noch düsteren Konjunkturaussichten für 2023 haben sich inzwischen schrittweise auf einem weiterhin niedrigen Niveau stabilisiert. So wird global und in wesentlichen Ländern nicht mehr von einer Rezession für 2023 ausgegangen. Im Oktober 2022 ging der IWF noch von einem Wirtschaftswachstum von 2,7 Prozent für 2023 aus. Diese Prognose wurde im Januar 2023 aufgrund der sich beruhigenden Rezessionsorgen leicht auf 2,9 Prozent erhöht (Indien: von 6,1 auf 6,8 Prozent, China: von 4,4 auf 5,2 Prozent, USA: von 1,0 auf 1,4 Prozent, Deutschland: von -0,3 auf 0,1 Prozent).

Nach einer globalen Inflationsrate von 8,8 Prozent im Jahr 2022 senkte der IWF im Januar 2023 nun seine Inflationsprognose für 2023 auf 6,6 Prozent und für 2024 auf 4,3 Prozent ab.

Gemäß dem internationalen Luftfahrtverband IATA lagen die in der Luftfracht geflogenen Tonnenkilometer im Jahr 2022 um 8,0 Prozent unter dem Vorjahr und leicht unter dem Niveau von 2019. Dabei haben die europäischen Fluggesellschaften mit einem Minus von 11,5 Prozent den stärksten Rückgang gegenüber 2021 zu verkraften. Parallel dazu hat sich die verfügbare globale Luftfrachtkapazität im Jahr 2022 gegenüber 2021 um 0,5 Prozent erhöht. Prognosen gehen für 2023 bei einer weiterwachsenden Kapazität von einer weiteren Reduzierung der geflogenen Tonnenkilometer mit entsprechenden Auswirkungen auf die Preisstellung aus. Erst 2024 soll es wieder zu einer Erholung kommen.

Die globale Seefracht erlebt durch die Auswirkungen des chinesischen Neujahrsfests und der damit einhergehenden Fabrikschließungen einen langsamen Start in das Jahr 2023. Nach der Abkehr Chinas von der Null-Covid-Politik wird ein Wachstum des chinesischen BIP auf rund 5 Prozent im Jahr 2023 erwartet.

Westeuropa dürfte eine schwere Rezession vermeiden, da die Energieversorgung verbessert wird, während der wichtigste Markt in den USA vor einem leichten Abschwung gegenüber 2022 steht, da die Einzelhandelsumsätze gegen Ende 2022 zurückgingen, die Automobilverkäufe jedoch stabil blieben.

Nach dem Ratenrückgang gegen Ende 2022 werden die Frachtraten in der ersten Hälfte des Jahres 2023 voraussichtlich weiter sinken. Die Raten haben das Niveau von vor der Pandemie erreicht und sinken weiter. Die Reedereien verfolgen die Strategie, Fahrten zu streichen oder zu annullieren, um ein Gleichgewicht zwischen den verfügbaren Schiffen herzustellen und den Ratenverfall und Abwärtsdruck auf die Frachtraten zu verringern. Dies wird im weiteren Verlauf des Jahres von den Reedereien koordiniert werden müssen, wenn die Neubauten größerer Schiffe abgeschlossen und diese gegen Ende 2023 und Anfang 2024 in Dienst gestellt werden. Wir rechnen für das Jahr 2023 damit, dass sich der Trend von der Verlagerung der Luftfracht zur Seefracht weiter fortsetzt. Der Lagerbestand vieler Händler ist hoch, was zusammen mit dem sich verschlechternden Konsumklima eher zu sinkenden Preisen in der Seefracht führen könnte, sodass der Seeweg für nicht eilige Güter aber an Attraktivität gewinnt. In der zweiten Jahreshälfte erwarten wir wieder ansteigende Auslastungen, da voraussichtlich Lagerbestände gesunken sein werden und sich die weltwirtschaftliche Situation entspannt haben wird.

Die im Jahr 2022 aufgetretenen Probleme im Bahnverkehr, Transportverzögerungen und Hafenüberlastungen sind größtenteils behoben, und die Prognosen für die Lieferkette werden durch besser vorhersehbare Buchungen und zuverlässige Abfahrten erleichtert.

Vor diesem Hintergrund ist es auch für das Jahr 2023 und die Folgejahre nicht einfach, eine verlässliche Prognose abzugeben. Angesichts der konjunkturellen Daten und der Unsicherheit beim Bedarf nach Frachtvolumen gehen wir davon aus, dass die Raten für See- und Luftfracht auf einem niedrigen Niveau volatil bleiben. Gleichzeitig erwarten wir für 2023 aufgrund unserer deutlich gestärkten Vertriebsorganisation sowie den bestehenden Marktgegebenheiten für Röhlig ein deutliches Mengenwachstum. Wir gehen davon aus, dass neben der See- und Luftfracht auch die Kontraktlogistik im Jahr 2023 einen positiven Beitrag zu unserem Konzernüberschuss leisten wird.

Blue Star-Strategie für profitables Wachstum

Wir planen, unser Volumen in der See- und Luftfracht bis 2030 zu verdreifachen. Das Strategieprogramm Blue Star basiert auf fünf Eckpfeilern: Kundenservice- und Produktexzellenz, Talent-, Mitarbeiter- und Organisationsexzellenz, Digital-, Daten- und Technologieexzellenz, Wachstums-, Vertriebs- und Marketingexzellenz, Profitabilitäts- und Finanzexzellenz.

Auch im Jahr 2023 liegt unser Fokus auf der Beschleunigung des Volumenwachstums, um in einer sich konsolidierenden Speditionsbranche bei unseren wichtigsten Lieferanten und Kunden relevant zu bleiben und gleichzeitig unsere starke finanzielle Position zu bewahren.

Daher wurde für alle zehn Regionen (Deutschland, Nordeuropa, Südeuropa, Südafrika, Indien, Südostasien, Nordasien, Australien/Neuseeland, Nordamerika und Lateinamerika) das Wachstumspotenzial ermittelt, Volumenziele für See- und Luftfracht mit den Regionsverantwortlichen vereinbart und Maßnahmen zur Zielerreichung definiert, die wir 2023 weiter umsetzen werden.

Die klare Ausrichtung der Governance auf eine regionale Struktur mit den genannten zehn Regionen hat nach wie vor Bestand. Die Verantwortlichen für Regionen, Produkte und Vertrieb arbeiten im Board of Directors (BoD) gut zusammen. Das BoD unterstützt weiterhin das Global Executive Board als Sparringspartner und wirkt an der Ausarbeitung einzelner Projekte mit.

Ein starker Fokus des Global Executive Boards bleibt auf der Überwachung und Steuerung von Kreditrisiken, die im Umfeld von hoher Inflation, Volatilitäten in Zins- und Währungsmärkten sowie von geopolitischen Risiken zu einer höheren Belastung führen könnten. Die Ertragslage im Geschäftsjahr 2022 hat zusammen mit dem Absinken der Working-Capital-Bindung im Umfeld sinkender Frachtraten dazu geführt, dass die Gruppe das Jahr mit einer Nettoliquiditätsposition von MEUR 52 abschloss und damit über eine starke finanzielle Robustheit verfügt.

Der im April 2022 abgeschlossene Konsortialkreditvertrag mit einem Volumen von MEUR 80 war zum Jahresende nahezu ungenutzt und bietet zudem mit einer Erweiterungsoption zusätzliche Mittel, um die Wachstumsstrategie der Gruppe zu unterstützen. So werden neben organischen Opportunitäten auch weiterhin Möglichkeiten für Beteiligungen und Akquisitionen geprüft.

Bremen, den 6. April 2023

Global Executive Board





WEITERHIN AUF ERFOLGSKURS

**CHALLENGE
ACCEPTED!**

GLOBAL EXECUTIVE BOARD

Global Executive Board

Die vierköpfige Röhlig-Geschäftsführung wird durch eine weltweite regionale Führungsebene unterstützt, die direkt an die zuständigen Vorstandsmitglieder berichtet. Auf diese Weise managt Röhlig seine stetig wachsende Zahl von Ländern innerhalb des globalen Netzwerks.

Challenge accepted

Im vorangegangenen Geschäftsjahr 2021 konnten wir Umsatz und Ergebnis zweistellig steigern. Dieser Erfolg ist umso bedeutsamer, da wir ihn unter außergewöhnlichen Bedingungen erzielt haben. Die Herausforderung bestand im aktuellen Berichtsjahr 2022 darin, uns nicht auf dem Erfolg des Vorjahres auszuruhen, sondern unser Unternehmen stetig weiterzuentwickeln. Mithilfe unseres Strategieprogramms Blue Star haben wir unsere Profitabilität im Kerngeschäft gesteigert und zahlreiche Projekte vorangetrieben. Dabei agieren wir mit kurzen Entscheidungswegen, mittelständischen Hierarchien und großer Kundennähe. Damit sehen wir uns auch für die Herausforderungen des Geschäftsjahres 2023 bestens aufgestellt.

Das Röhlig Executive Board von links nach rechts:

Ulrike Baum, Chief Human Resources Officer

Philip W. Herwig, Managing Partner and
Chairman of the Global Executive Board

Hylton Gray, Chief Executive Officer Air Freight,
Sea Freight, Contract Logistics & Sales

Dr. Robert Gutsche, Chief Financial Officer



SOLIDE BASIS FÜR WACHSTUMSZIELE

ADVISORY BOARD

Der Beirat steht der Geschäftsleitung mit breiter Kompetenz und umfangreicher Branchenerfahrung beratend zur Seite.

„2022 war das Jahr der gestörten Lieferketten. Die Kunden suchten Kreativität bei der Transportplanung und Verlässlichkeit bei der Abwicklung. Das Global Executive Board hat die richtigen Prioritäten gesetzt, die Mitarbeiterbindung erhöht und neue Mitarbeiter gewonnen. So konnte Röhlig in einem volatilen Markt neue Kunden akquirieren und ein Rekordergebnis erzielen, zu dem alle 34 Landesgesellschaften beigetragen haben. Mit einer Eigenkapitalquote von 35 Prozent steht das Unternehmen auf einer soliden Basis, um die ehrgeizigen Wachstumsziele weiterzuverfolgen.“

Der Beirat dankt allen Mitgliedern der Röhlig-Organisation für ihr außergewöhnlich erfolgreiches Wirken im vergangenen Jahr.“

Thomas W. Herwig
Vorsitzender des Beirats

Der Röhlig-Beirat von links nach rechts:

Dr. Andreas M. Odefey, Dr. Thomas Noth, Jan Brorhilker,
Maximilian Frey, Verena Pausder, Thomas W. Herwig

KONTAKT

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Corporate Head Office
Am Weser-Terminal 8
28217 Bremen
T +49 421 3031-0
F +49 421 3031-1185
E headoffice@rohlig.com

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

PROJEKTLEITUNG:

Daniela Dethmann, Marion Weiner,
Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

KONZEPT:

Marion Weiner, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

BERATUNG UND REALISATION:

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

BILDNACHWEISE:

iStock:

U1, U4, Seiten 2/3 oben, 6/7 oben, 8/9, 10/11 unten, 12/13,
14/15 unten, 16/17 unten, 18-21, 26/27 unten, 44/45 unten,
48/49 unten, 50/51 unten

Seekamp Werbegruppe:

Seiten 50/51 oben

Thilo Müller Photodesign:

Seiten 4/5 und 48/49 oben

Unsplash:

Seiten 2/3 unten, 6/7 unten, 10/11 oben, 14/15 oben,
16/17 oben, 26/27 oben, 44/45 oben

© 2023



Vollständiger Lagebericht

Hinweis

Dieser Jahresbericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf den aktuellen Annahmen und Prognosen von Röhlig Logistics beruhen. Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Entwicklung oder die Leistung von Röhlig Logistics wesentlich von diesen Annahmen und Prognosen abweichen.

Kaufmännische Rundungen können dazu führen, dass sich Werte nicht exakt zur angegebenen Summe addieren und sich Prozentangaben nicht aus den dargestellten Werten ergeben.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit folgen wir den Empfehlungen des Rats für deutsche Rechtschreibung und verzichten auf verkürzte Formen. Die jeweils gewählte Form bezieht immer alle Geschlechter ein.

Der Jahresbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Maßgeblich ist die deutsche Fassung. Weitere Informationen zum Unternehmen erhalten Sie auf www.rohlig.com

