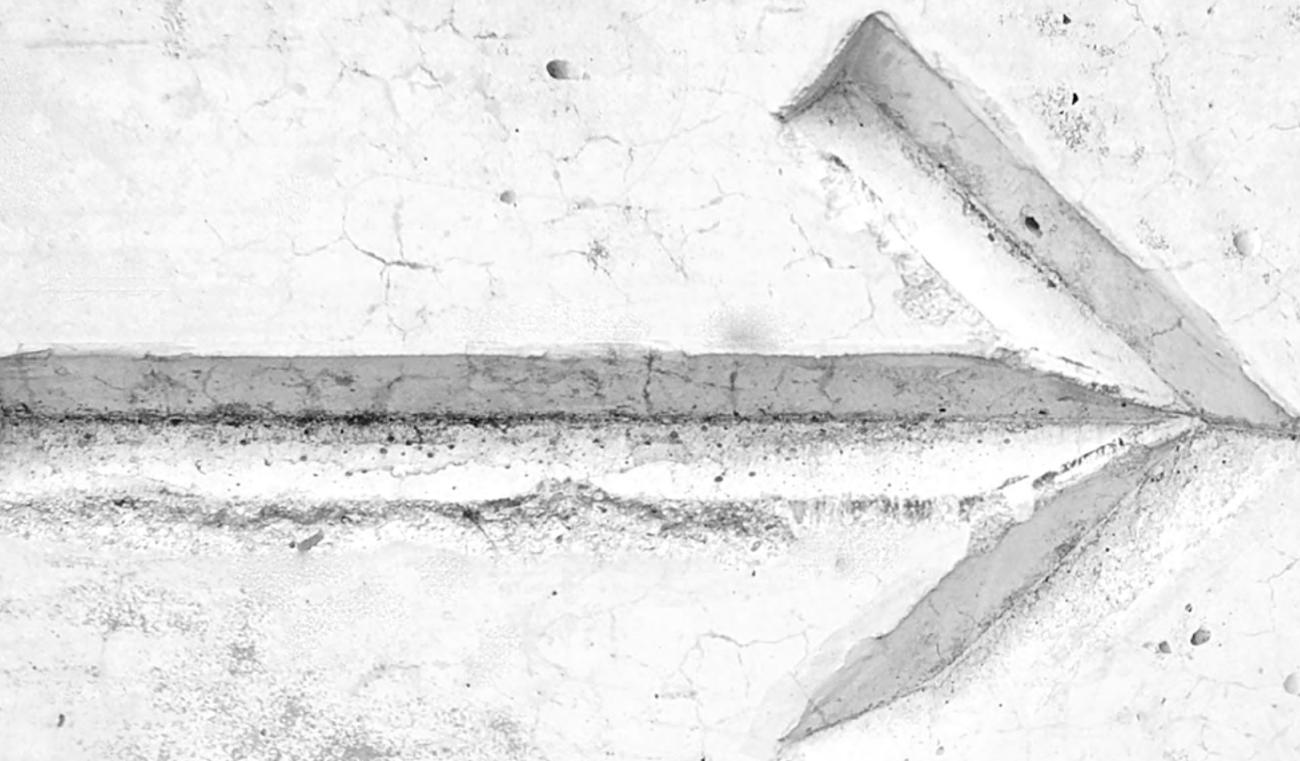


forward

RÖHLIG JAHRESBERICHT 2018



„ICH DANKE ALLEN RÖHLIG-MITARBEITERN

weltweit für das erneut außerordentlich hohe Engagement im vergangenen Jahr. Sie stehen für unser Leistungsversprechen beim Kunden ein und füllen es immer wieder neu mit Leben.“

PHILIP W. HERWIG
MANAGING PARTNER

**SEHR GEEHRTE DAMEN UND
verehrte Kunden und Geschäftsfreunde**

im vergangenen Jahr haben wir unser gesamtes Unternehmen, neben dem operativen Geschäft, in den Strukturen und Prozessen im Sinne unserer Kunden weiterentwickelt.

Seit vier Jahren stehe ich inzwischen in der führenden Verantwortung für Röhlig. In dieser Zeit haben wir unser umfassendes Wachstumsprogramm Blue Future erfolgreich umgesetzt. Die digitale Transformation, die inzwischen alle Branchen in Atem hält, hat uns früh aufgefordert, die neuen digitalen Möglichkeiten noch stärker für uns zu nutzen. Hinzu kamen ein wachsender Wettbewerb und die steigenden Ansprüche unserer Kunden. Alles zusammen hat uns gezeigt: Wir müssen noch schneller, noch flexibler und noch besser werden. Mit Blue Future haben wir uns dazu die passenden Ziele gesteckt und diese erfolgreich umgesetzt.

Gleichzeitig haben wir durch ein verbessertes Kostenmanagement unsere Ertragskraft gestärkt und über verbesserte Prozesse unsere Effizienz spürbar erhöht. Dies machen auch die jüngsten Zahlen sichtbar, die wir in diesem Jahresbericht veröffentlichen. Nach den naturgemäß schwächeren Ergebnissen der Umbruchjahre erreicht unsere Profitabilität wieder Normalniveau. Dabei hilft uns die erweiterte Geschäftsbasis: Im vergangenen Jahr haben wir wieder zahlreiche Kunden hinzugewonnen.

Der Titel unseres diesjährigen Berichts „Forward“ sagt es bereits: Auch für die nächste Zeit haben wir uns viel vorgenommen. Wir wollen bis 2030 zu den weltweit führenden unabhängigen Lösungsanbietern für Fracht- und Kontraktlogistik aufsteigen. An dieser Vision des führenden Global Freight Forwarders arbeiten wir in konkre-

RÖHLIG LOGISTICS

- inhabergeführt
- unabhängig
- weltweit vor Ort

Mit unseren weltweit über 2.300 Mitarbeitern entwickeln wir für unsere Kunden maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Luftfracht, Seefracht, Projektlogistik und Kontraktlogistik. Wir verbinden die Professionalität eines Großunternehmens mit den Werten eines Familienunternehmens.

Wirtschaftliche Eckdaten

KONZERN

in Mio. EUR	2018	2017
Umsatz inkl. Zoll EUSt	910,9	871,0
Rohertrag	143,9	133,9
EBIT	10,2	2,2
Bilanzsumme	148,0	158,1

TOGETHER

„ICH DANKE ALLEN RÖHLIG-MITARBEITERN

weltweit für das erneut außerordentlich hohe Engagement im vergangenen Jahr. Sie stehen für unser Leistungsversprechen beim Kunden ein und füllen es immer wieder neu mit Leben.“

PHILIP W. HERWIG
MANAGING PARTNER

**SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,
verehrte Kunden und Geschäftsfreunde,**

im vergangenen Jahr haben wir unser gesamtes Unternehmen, neben dem operativen Geschäft, in den Strukturen und Prozessen im Sinne unserer Kunden weiterentwickelt.

Seit vier Jahren stehe ich inzwischen in der führenden Verantwortung für Röhlig. In dieser Zeit haben wir unser umfassendes Wachstumsprogramm Blue Future erfolgreich umgesetzt. Die digitale Transformation, die inzwischen alle Branchen in Atem hält, hat uns früh aufgefordert, die neuen digitalen Möglichkeiten noch stärker für uns zu nutzen. Hinzu kamen ein wachsender Wettbewerb und die steigenden Ansprüche unserer Kunden. Alles zusammen hat uns gezeigt: Wir müssen noch schneller, noch flexibler und noch besser werden. Mit Blue Future haben wir uns dazu die passenden Ziele gesteckt und diese erfolgreich umgesetzt.

Gleichzeitig haben wir durch ein verbessertes Kostenmanagement unsere Ertragskraft gestärkt und über verbesserte Prozesse unsere Effizienz spürbar erhöht. Dies machen auch die jüngsten Zahlen sichtbar, die wir in diesem Jahresbericht veröffentlichen. Nach den naturgemäß schwächeren Ergebnissen der Umbruchjahre erreicht unsere Profitabilität wieder Normalniveau. Dabei hilft uns die erweiterte Geschäftsbasis: Im vergangenen Jahr haben wir wieder zahlreiche Kunden hinzugewonnen.

Der Titel unseres diesjährigen Berichts „Forward“ sagt es bereits: Auch für die nächste Zeit haben wir uns viel vorgenommen. Wir wollen bis 2030 zu den weltweit führenden unabhängigen Lösungsanbietern für Fracht- und Kontraktlogistik aufsteigen. An dieser Vision des führenden Global Freight Forwarders arbeiten wir in konkre-

ten Etappen, von denen die erste bis 2021 reicht. Sie wird von unserem neuen Strategie-Programm Blue Star geprägt sein.

Die Realisierung unserer Vision 2030 klingt weiter weg als sie ist: Der Global Freight Forwarder braucht globale Präsenz. Darüber verfügen wir schon heute. Mit unserem weltumspannenden Netzwerk stehen wir für unsere Kunden auf allen Kontinenten zuverlässig bereit. In den kommenden Jahren wird es darum gehen, sowohl das Netz als auch die Leistungen auf dem hohen Niveau auszubauen, das unsere Kunden von uns gewohnt sind. Schon heute arbeiten bei uns mehr als 2.300 Mitarbeiter in über 30 Ländern mit hoher Intensität daran.

Eine unserer zentralen Stärken auf unserem Weg wird weiterhin unsere Unabhängigkeit bleiben. Als wirtschaftlich stabil aufgestelltes inhabergeführtes Unternehmen bestimmen wir sowohl das Tempo als auch die konkreten Schritte jederzeit selbst.

Ich danke Ihnen, unseren Kunden und Partnern, für das Vertrauen, das Sie uns auch im vergangenen Jahr wieder entgegengebracht haben. Gerade in Umbruchzeiten hat dies einen besonders hohen Wert.

Gemeinsam mit Ihnen freue ich mich, die kommenden Aufgaben anzugehen.



Philip W. Herwig
Managing Partner

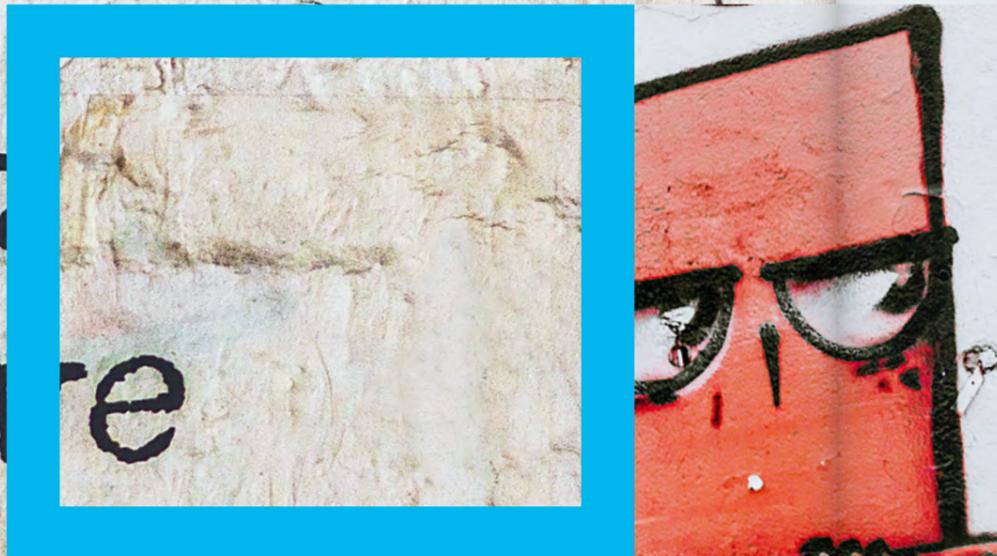
INHALT

- 1 EDITORIAL
- 3 ZIELE ERREICHT
- 5 FORWARD
- 13 HIGHLIGHTS 2018
- 15 **GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2018**
- 15 Gesamtentwicklung
- 18 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 20 Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen
- 24 Ausblick
- 27 **BOARDS**
- 30 **KONTAKT**



TOGETHER

If you believe in me like I believe in you, they will remember us.



ZIELE ERREICHT

Mit Teamwork und hohem Engagement jedes Einzelnen haben wir die Ziele unseres Blue-Future-Wachstumsprogramms in den letzten drei Jahren erfolgreich umgesetzt:

1. WACHSTUMSZIEL ERREICHT

Wir haben durch die Umsetzung des Blue-Future-Programms unseren Rohertrag um fast 30 Prozent ausgebaut. Damit einher geht der kontinuierliche Ausbau unserer Fracht-Volumina auf zahlreichen Routen und der Aufbau neuer Verbindungen.

2. UNTERNEHMENSORGANISATION NEU AUSGERICHTET

Die Unternehmensorganisation wurde konsequent nach Produkten und Märkten neu ausgerichtet, um spezifische Logistik-Produktlösungen anzubieten und lokalen Kundenanforderungen gerecht zu werden.

3. GLOBAL KEY ACCOUNT MANAGEMENT ETABLIERT

Um unsere internationalen Großkunden noch besser zu betreuen und die Kommunikation für unsere Kunden zu vereinfachen, kümmern wir uns heute zusätzlich länderübergreifend mit erfahrenen Key Account Managern um sie.

4. VERTRIEBSSTRATEGIE ERFOLGREICH AUSGEBAUT

Wir haben unsere Relevanz für Großkunden ausgebaut und weitere namhafte Kunden für Röhlig begeistert. Für diese Kunden sind unsere Unabhängigkeit, das Leistungs- und Serviceportfolio sowie die Qualität im globalen Netzwerk ausschlaggebend.

5. NEUE MÄRKTE IN ASIEN UND AMERIKA ERSCHLOSSEN

Wir haben mit Nordchina, Malaysia, Indonesien, Vietnam, Taiwan und Mexiko erfolgreich neue Märkte erschlossen. Somit deckt Röhlig weitere

wichtige Markt- und Handelsplätze ab und ist auf Verschiebungen der Handelsströme auf dem Weltmarkt vorbereitet.

6. ALLIANZEN MIT CORE CARRIERN GESTÄRKT

Über strategische Partnerschaften mit unseren Core Carriern können wir unseren Kunden attraktive Produkte und Services anbieten. Kapazitäten werden gesichert und die Transportkosten für unsere Kunden deutlich gesenkt.

7. KONTRAKTLOGISTIK WEITER AUSGEBAUT

Wir haben in Australien, Deutschland, Hongkong/Südchina, Neuseeland und Südafrika das aufstrebende Kontraktlogistikgeschäft deutlich ausgebaut und entsprechend in neue Lagerkapazitäten investiert.

8. GRUNDLAGEN FÜR DIGITALLÖSUNGEN GESCHAFFEN

Mit der Prozessstandardisierung, der Systemstandardisierung und unserem eigenen Röhlig Blue Core Data Hub haben wir wesentliche Voraussetzungen für das Angebot von Technologie- und Datenservices für Kunden und Carrier geschaffen.

9. DATEN- UND TECHNOLOGIE-DIENSTLEISTUNGEN AUSGEBAUT

Mit dem interaktiven Track-&Trace-System Röhlig Real Time mit neuer Buchungsplattform und unserem Vendor Management System Sirius haben wir das digitale Service-Angebot für unsere Kunden nachhaltig ausgebaut.

10. PROZESSEFFIZIENZ ERHÖHT, KOSTENSTRUKTUREN OPTIMIERT

Weltweit haben wir, lokal und global, unsere Prozesse weiter standardisiert und dabei die Effizienz unserer Abläufe erhöht. Unser konsequentes Kostenmanagement zeigt deutliche Ergebnisverbesserungen.

I'm happy again

„MEIN ZIEL IST ES, MEINE KUNDEN DABEI ZU

unterstützen, dass sie ihre Ziele durch unsere hervorragende Leistung bestmöglich erreichen. Denn wenn sie erfolgreich sind, sind wir es auch.“

YANN VANDESMET
GLOBAL KEY ACCOUNT MANAGER



MEHRWERT FÜR UNSERE KUNDEN

Unser Service für die Großen

MISSION ERFOLGREICH UMGESETZT

Im Zuge unseres Blue-Future-Wachstumsprogramms verabschiedeten wir eine Global-Sales-Strategie mit dem Ziel, den Service für unsere Großkunden stetig zu verbessern und die Zusammenarbeit mit ihnen weiter auszubauen. Dieses Ziel haben wir vollständig erreicht. Wir konnten sowohl die Zahl unserer Großkunden als auch das Geschäftsvolumen deutlich erhöhen.

Die Schlüssel dazu waren der Umbau und die Stärkung der Strukturen rund um das Global Tender Management, die verstärkte Betreuung durch ein Global Key Account Management und ein verbessertes Global Sales Controlling. Mit Hilfe dieser drei Hebel können wir heute noch individueller auf die Kundenwünsche eingehen und ihnen einen noch besseren Service bereitstellen.

LIEBHERR - GEWACHSENES VERTRAUEN

Auch die größte Zusammenarbeit beginnt mit dem ersten Schritt. Bei Liebherr begann der Weg Ende 2011 mit der Aufgabe, für einen Geschäftsbereich der Gruppe ein paar Container von Frankreich nach Adelaide in Australien zu verschiffen. Es folgten Stück für Stück weitere Aufträge und neue Destinationen. Heute, keine acht Jahre später, ist Röhlig ein fester Partner des Global Players, ansässig im baden-württembergischen Biberach. Liebherr ist ein internationales familiengeführtes

Industrieunternehmen u. a. für Baumaschinen, das weltweit mit 130 Gesellschaften in zehn Geschäftsbereichen einen Umsatz von 10 Mrd. Euro erwirtschaftet.

Dementsprechend umfassend sind die Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Global Key Account Manager Yann Vandesmet und die lokalen Key Account Manager an den jeweiligen Standorten sind bestens darauf vorbereitet, diese Möglichkeiten zu erschließen.

Yann Vandesmet baute in Straßburg mit zwei weiteren Personen eine Röhlig-Niederlassung auf. Heute sind dort 15 Mitarbeiter beschäftigt. Seinen größten Kunden Liebherr betreut er seit 2011. Der Anspruch des Kunden ist sehr hoch, aber Yann und sein Team können auch die kompliziertesten Anfragen umsetzen.

„Ich erwarte von unseren Partnern, dass sie unsere Organisation herausfordern, indem sie unsere Schwächen aufzeigen und sie in Stärken umwandeln.“

Alain May, General Manager-Global Transportation Processes bei Liebherr-Mining

„DURCH DAS INTERNATIONALE RÖHLIG-NETZWERK

bin ich täglich in Kontakt mit den unterschiedlichsten Menschen, Sprachen und Arbeitsweisen. Die Hürden, die ich dabei immer wieder überwinden muss, helfen mir, besser zu werden.“

JESSICA AMBRIZ
PRICING & OPERATIONS MANAGER

CARLOS OLVERA



MEXIKO

Netzwerk-Anschluss in kürzester Zeit

JESSICA AMBRIZ



ERFOLGREICHE EXPANSION DURCH JOINT VENTURE

Als elftgrößte Wirtschaft der Welt mit einer stetig wachsenden Einwohnerzahl bietet Mexiko internationalen Firmen heute unzählige unternehmerische Möglichkeiten. Das Land ist weltweit der viertgrößte Autoexportmarkt und Standort von 1.900 deutschen Unternehmen. Daran partizipiert inzwischen auch Röhlig – in rasch wachsendem Umfang. Dies gelang nicht zuletzt auch durch eine kluge Wachstumsakquisition:

Was im April 2014 in Mexiko City mit der Gründung des kleinen Logistikunternehmens Onboard Logistics Mexico begann, ist heute ein international bestens vernetztes Unternehmen mit drei weiteren Standorten in Monterrey, am Flughafen der Hauptstadt und in Puebla, einem wichtigen Standort für die Automobilindustrie. Seit Anfang 2017 ist Röhlig Onboard fester Teil unseres Röhlig-Netzwerks. In dieser Zeit stieg die Zahl der Mitarbeiter von sieben auf mehr als 30.

In kürzester Zeit baute das Team vor Ort das Geschäft mit besonderem Fokus auf den Automobilmarkt zwischen Mexiko und Deutschland auf. Aber auch in der Mittelmeerregion konnten die Volumina signifikant ausgebaut werden. In einem aufgrund der komplizierten Bürokratie nicht ganz leichten Markt schätzen die Kunden es sehr, dass unser Mexiko-Team schnell und sicher die Bearbeitung übernimmt. Während die Mitstreiter mit Mitarbeiterfluktuation und Hierarchien beschäftigt sind, packt das Team von Röhlig Onboard pragmatisch an.

CAMPARI – JETZT AUCH AUS MEXIKO

Nachdem Röhlig Italy S.p.A. in einer globalen Ausschreibung den Großkunden Campari für sich gewinnen konnte, hatten wir durch unser gestärktes Netzwerk in Mexiko die Möglichkeit, dem Kunden Verladungen aus Mexiko anzubieten. Heute organisieren wir für Campari aus Mexiko heraus auch Transporte nach Brasilien und Italien. Der Auftrag war mit einigen Herausforderungen verbunden; doch durch innovative Lösungen konnten wir eine solide und nachhaltige Vertrauensbasis zum Kunden aufbauen. Darüber hinaus schätzt Campari die Möglichkeit, mit Röhlig Real Time, unserem Track-&-Trace-Tool, seine Produkte stets im Blick behalten zu können.

„Wir schätzen Röhlig als einen hervorragenden End-to-End-Lösungsanbieter, der in seinen Leistungen einen hohen Grad an Kundenorientierung und Verlässlichkeit anbietet. Röhlig gehört zu den fünf Spediteuren, die die Campari-Gruppe auf globaler Ebene beauftragt.“

Davide Guizzardi, Global Logistics Manager bei Gruppo CAMPARI

„Mit meinen 13 Jahren Erfahrung in der Logistik habe ich Onboard von Beginn an unterstützt und den Zusammenschluss mit Röhlig begleitet.“

Carlos Olvera, National Sales Manager

„IN TELEFONKONFERENZEN UND VOR-ORT-GESPRÄCHEN

stimme ich mich regelmäßig mit den Senior Managements zu den wichtigsten Themen ab. So bleiben die Verantwortlichen länderübergreifend auf dem aktuellen Stand und treffen sichere Entscheidungen.“

DAGMAR MERTENS
TRADE LANE DIRECTOR EUROPE-AFRICA



TRADE LANES

Neue Märkte und noch mehr Beweglichkeit

SERVICE AUSGEBAUT

Unsere Kunden vertrauen darauf, dass wir sie auch in immer schneller und komplexer werden den Märkten erstklassig und individuell begleiten. Dies wollen wir auch in Zukunft gewährleisten. Und wir haben als neuen Baustein in unserem Kundenservice ein gezieltes Trade Lane Management etabliert. Dabei handelt es sich um einen Kreis von erfahrenen Managern, die unseren Kunden auf den wichtigsten Handelsrouten der Welt standortübergreifend zusätzliches Know-how und weiteren Mehrwert bieten.

30 PROZENT IN DER LUFTFRACHT GEWACHSEN

Ein gutes Beispiel für den Erfolg aus dem verbesserten Trade Lane Management ist die Verbindung von Deutschland nach Südafrika. Sie ist seit Jahrzehnten ein Kernmarkt unserer Organisation und zeichnete sich über viele Jahre durch normale, unauffällige Wachstumsraten aus. Mit Blue Future übernahm im Jahr 2016 Dagmar Mertens die Aufgabe des Trade Laners. Die gebürtige Namibierin zog vor drei Jahren nach Europa und nutzte ihre lokale Markterfahrung aus Südafrika, um vom ersten Tag an entschlossen in die Schnittstelle zu gehen: Sie koordinierte Angebote und Ausschreibungen, unterstützte bei der Produktentwicklung und verbesserte den Kundenservice. Die Zahlen, die sich

daraus ergaben, sprechen für sich: In den vergangenen zwei Jahren wuchs das Transportvolumen zwischen Deutschland und Südafrika um 30 Prozent für die Luft- und 18 Prozent für die Seefracht.

Mittlerweile begleitet Dagmar Mertens auch die Trade Lanes Großbritannien-Südafrika und Italien-Südafrika, und unterstützt die weiteren europäischen Röhlig-Standorte nach dem neuen Konzept.

„Neben meiner regionalen Kenntnis, die auf meinen vielen Jahren in Südafrika beruht, hilft mir bei meiner Arbeit auch die Erfahrung, die ich in meiner Zeit beim dortigen Zoll gesammelt habe. Das Handling im internationalen Verkehr ist manchmal kompliziert. Da hilft es, wenn man die Strukturen genau kennt.“

Dagmar Mertens, Trade Lane Director Europe-Africa



NEUE ZIELE IM BLICK

Unsere Vision

Wir wollen bis 2030 zu den weltweit führenden unabhängigen Lösungsanbietern für Fracht- und Kontraktlogistik gehören. Kurz: Wir sind auf dem Weg, zu einem der weltweit führenden Global Freight Forwarder zu werden. Die erste Etappe auf dem Weg dorthin haben wir bereits abgesteckt.

Bis 2021 arbeiten wir mit unserem neuen Strategie-Programm Blue Star in allen unseren Kernbereichen daran, unsere Exzellenz weiter zu erhöhen:

1. WACHSTUM UND VERTRIEBS-EXZELLENZ

Wir nutzen unsere gestärkte globale Aufstellung, um aus unseren Standorten heraus weiter zu wachsen. Über die personelle Vernetzung der Standorte und die fokussierte Begleitung unserer Key-Account-Kunden erschließen wir uns zusätzliches Wachstum.

2. KUNDENSERVICE UND PRODUKT-EXZELLENZ

Wir erarbeiten neue und erweiterte Lösungen, um den Nutzen in Bezug auf Zeit, Kosten und Qualität für unsere Kunden weiter zu erhöhen.

3. DIGITAL- UND TECHNOLOGIE-EXZELLENZ

Wir werden unseren Kunden rund um die Uhr Frachtbuchungen in Echtzeit ermöglichen. Neue Instrumente werden uns dabei helfen, unsere Finanz- und Administrationsprozesse weiter zu verschlanken.

4. TALENTFÖRDERUNG UND MITARBEITER-EXZELLENZ

Wir werden unsere Mitarbeiter-Skills durch ein umfassendes Wissens- und Talentmanagement ausbauen. Dazu setzen wir sowohl auf lokaler als auch auf Gruppenebene verschiedene Initiativen um.

5. PROFITABILITÄT UND FINANZIELLE EXZELLENZ

Wir werden die Optimierung unseres Prozess- und Kostenmanagements auf allen Unternehmensebenen fortführen.



HIGHLIGHTS 2018

**GOOD
NEWS
IS COMING**

AUSBAU DER GLOBALEN PRÄSENZ

Nach unserem umfangreichen Netzwerk-Ausbau im Jahr 2017 haben wir unsere globale Präsenz auch im Jahr 2018 erweitert und eine Niederlassung in Xiamen eröffnet. Damit ist Röhlig an elf Standorten in China präsent. Darüber hinaus sind wir seit diesem Jahr in Indien mit Vertriebsbüros in Surat und Baroda tätig sowie mit einem neuen Standort im indonesischen Surabaya für unsere Kunden vertreten. Diese Strategie des Standortausbaus werden wir im kommenden Jahr fortsetzen.

INTERMODALE VERBINDUNGEN ZWISCHEN EUROPA UND ASIEN

Mit Röhlig Rail Solution bieten wir unseren Kunden sowohl für FCL als auch für LCL regelmäßige intermodale Verbindungen von Europa nach China sowie von China nach Europa an. Dabei hat der Schienengüterverkehr gegenüber der Seefracht den Vorteil kürzerer Laufzeiten und ist dabei kostengünstiger als der Versand mit Luftfracht. Unsere Rail Solution eignet sich besonders für Kunden, die große Frachtvolumina zwischen den beiden Regionen zu transportieren haben und einen Beitrag zum Klimaschutz leisten wollen, da der Schienengüterverkehr am umweltfreundlichsten ist.

AGENCY NETWORK

Durch die erfolgreiche Reorganisation unseres Agenten-Netzwerks haben wir 2018 damit begonnen, die übergeordnete Struktur unseres Netzwerks weiter zu verbessern. Dazu haben wir den Austausch mit unseren Agenten intensiviert. Als Basis für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung

erwarten wir von unseren Agenten hohes Engagement und vollstes Vertrauen. Die Eröffnung von Röhlig Onboard Mexico vor zwei Jahren ist ein großartiges Beispiel dafür, wie gemeinsame Investitionen die Beziehungen weiter stärken und zu direkten Beteiligungen führen können.

RÖHLIG ROAD CARGO APP UND NEUE BUCHUNGSOPTIONEN IN REAL TIME

Dank unserer hauseigenen Digital-Experten von Röhlig blue-net haben wir das digitale Service-Angebot für unsere Kunden nachhaltig ausgebaut. Nach der Einführung von Röhlig Real Time nahm unser blue-net-Team umfangreiche Erweiterungen an unserem Buchungssystem vor. So können nun auch Gefahrgüter und Kühltransporte online beauftragt werden.

Mit der Röhlig Road Cargo App ermöglichen wir Transportunternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, einen digitalen Liefernachweis, der in Echtzeit über die kostenlose App generiert wird.

AUSBAU DER GLOBALEN KONTRAKTLOGISTIK

Angetrieben vom wachsenden E-Commerce-Geschäft und der Nachfrage nach kurzen Vorlaufzeiten wächst der globale Markt für Kontraktlogistik weiterhin stark. Daher haben wir 2018 unsere Lagerkapazitäten in Deutschland, Frankreich und China ausgebaut. Sie ergänzen die neuen Kapazitäten, die wir 2017 in Südafrika, Australien und Neuseeland geschaffen haben. Damit verfügen wir über eine globale Abdeckung auf allen Kontinenten.

DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 ENTWICKELTE

sich sehr erfolgreich. Der Konzernumsatz stieg um 4,6 Prozent auf 910,9 Mio. Euro. Der Rohertrag kletterte um 7,5 Prozent auf 143,9 Mio. Euro.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2018

Gesamtentwicklung

Marktumfeld: Verbesserter Ertrag trotz herausforderndem Umfeld

Trotz erheblicher Verwerfungen an den Weltmärkten und schwer abschätzbarer wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen konnte sich Röhlig im vergangenen Jahr sehr gut in den Märkten behaupten. Die wechselseitig verhängten Strafzölle zwischen den USA und China sowie zwischen den USA und Europa, die sich hinziehenden Brexit-Diskussionen zwischen Großbritannien und der EU sowie die zahlreichen politischen Brandherde unter anderem in Nahost und Südamerika erschwerten den internationalen Handel spürbar.

Nicht zuletzt durch diese Bedingungen beeinflusst verlor das Wachstum der Weltwirtschaft 2018 an Fahrt. Die Zuwachsrate lag mit 3,7 Prozent in Summe zwar auf Vorjahresniveau (2017: 3,7 Prozent), in der zweiten Jahreshälfte verlor die globale Konjunktur jedoch an Dynamik. Zwei Ursachen waren die zunehmenden handelspolitischen Konflikte und die Straffung der Geldpolitik in den USA.

Die Devisenmärkte waren ebenfalls von Schwankungen geprägt, wobei der Euro über das Jahr gesehen an Kraft verlor. Durch die Zinspolitik der USA positiv beeinflusst wertete der Dollar gegenüber dem Euro im Jahrverlauf um 5 Prozent auf. Der Wechselkurs lag zum Stichtag bei EUR/USD 1,145. Dagegen hat der Südafrikanische Rand nach zwischenzeitlichen Gewinnen gegen den Euro das Jahr mit einem Minus von 10 Prozent beendet. In der Summe beeinträchtigten die Währungsveränderungen auch unsere Ertragslage spürbar.

Umso erfreulicher ist es, dass unsere Gruppe gleich im ersten vollen Geschäftsjahr nach der Wiedererlangung ihrer operativen Unabhängigkeit ein sehr erfreuliches Rohertragswachstum von 7,5 Prozent erzielen konnte. Dies zeigt, dass die Konzepte und Maßnahmen, mit denen wir den Übergang vollzogen haben, sehr wirksam funktionieren. In einem extrem umkämpften und volatilen Marktumfeld konnten wir überdurchschnittlich zulegen.

Blue Future erfolgreich abgeschlossen

Nach drei Jahren konnten wir unser Wachstumsprogramm Blue Future erfolgreich abschließen. Neben der Schärfung des Produkt- und Serviceportfolios für die See- und Luftfracht haben wir signifikante Investitionen in die Kontraktlogistik getätigt. Darüber hinaus konnten wir Prozesse weiter optimieren und technologische Grundlagen schaffen, um die Digitalisierung unserer Logistikprozesse auf die nächste Stufe zu heben. In Zukunft werden neue Daten- und Technologielösungen das Serviceportfolio von Röhlig weiter ergänzen.

Auch die Kundenstruktur hat sich deutlich, gemäß der erfolgreichen Röhlig-Sales-Strategie, weiterentwickelt: Es fand eine Verlagerung von transaktionalem Geschäft hin zu langfristigeren Kundenbeziehungen mit Speziallösungen und komplexen Anforderungen an Transport- und Logistiklösungen statt. Im Zuge dessen konnten wir die Zahl der Großkunden deutlich ausbauen.

Nachhaltiges Wachstum in allen Kernbereichen

Der Erfolg des vergangenen Jahres ist das Ergebnis zahlreicher Initiativen und Projekte. Durch ihre Umsetzung konnten wir den Rohertrag im Luftfrachtgeschäft deutlich steigern. Ein Schwerpunkt der Vertriebsinitiativen war im Zusammenhang mit dem Luft- und Seefrachtgeschäft das Kontraktlogistikgeschäft, in dem wir insbesondere in Deutschland, Südafrika, China, Australien und Neuseeland namhafte Kunden hinzugewonnen haben.

China und Asien bleiben neben den USA und Deutschland unsere Wachstumsmotoren für das Gesamtgeschäft. In China haben wir in Xiamen eine weitere Niederlassung eröffnet. Dort verfügen wir über elf Niederlassungen. Unsere Büros in den USA und Deutschland haben wir ebenfalls verstärkt. Weitere Wachstumsinitiativen ergriffen wir in Großbritannien, Frankreich, Australien und Neuseeland.

Stark ausgebaut haben wir den Standort Mexiko. Hier betreuen wir seit 2017 gemeinsam mit unserem Partner Onboard Logistics unsere Kunden über einen eigenen Standort, den wir erstmalig auch in unserer Bilanz at equity konsolidieren.

Unsere Investitionen in Daten- und Technologielösungen beginnen sich auszuzahlen: Das Vendor Management System Sirius wird als Produkt und Dienstleistung von Pilotkunden für die Digitalisierung ihrer Supply Chain genutzt, um diese noch effektiver zu managen. Unser Produkt Röhlig Real Time, über das unsere Kunden durch flexible Schnittstellenanbindungen in Echtzeit Zugriff auf alle Track-&-Trace-Informationen inklusive Dokumentationen haben, wurde um viele Zusatzfunktionen erweitert. Dazu zählen die Möglichkeit der Buchung von Gefahrgut und eine Übersicht über den Status während der gesamten Laufzeit. Wir verzeichnen auf der Plattform laufend Zuwachszahlen bei der Nutzung seitens unserer Kunden.

Zur nachfolgenden Unterstützung von Abläufen, Datenqualität und Automatisierung haben wir zudem erfolgreich erste Pilotprojekte zum Thema Robotics umgesetzt. Für 2019 planen wir auf diesem Feld weitere Projekte.

Mitarbeiter: Zahl steigt mit dem Gruppenausbau weiter an

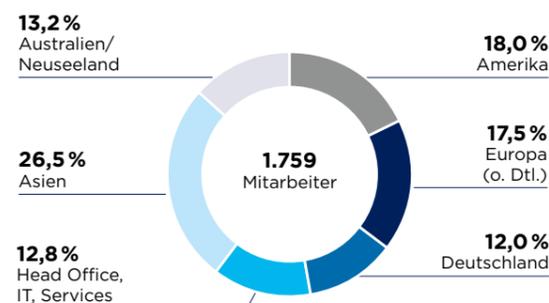
Zum Bilanzstichtag waren im Konzern 1.759 Mitarbeiter beschäftigt. Das entspricht einem Anstieg um 8,2 Prozent. Gründe sind die Eröffnung weiterer Büros und der Auf- bzw. Ausbau unserer Verkaufsorganisation in Nordchina.

In der Gruppe, das heißt unter Einbeziehung unserer Gesellschaften in Südafrika und Mexiko, stieg die Zahl der Mitarbeiter um 7,4 Prozent auf 2.363 Personen. In Südafrika, wo wir über unser Gruppenunternehmen Röhlig-Grindrod vor Ort sind, haben wir im vergangenen Jahr ein Fuhrunternehmen mit 60 Mitarbeitern in die Gruppe aufgenommen. Unsere Gesellschaft in Mexiko beschäftigte zum Stichtag 26 Mitarbeiter.

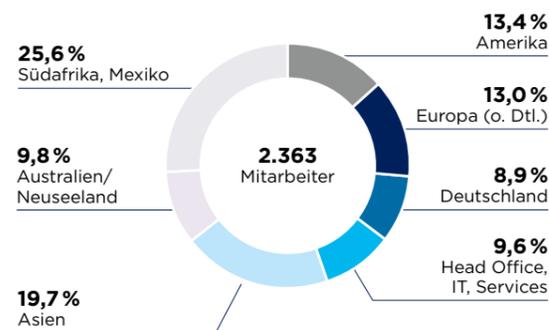
Ende 2018 ging unser Führungskräfteentwicklungsprogramm Blue Arena bereits in die vierte Runde. In diesem Programm wird zwölf erfolgreichen Führungskräften die Möglichkeit gegeben, sich auf weiterführende Managementaufgaben auf höherer Ebene vorzubereiten. Das Programm, welches wir zusammen mit der Jacobs University Bremen gestalten, findet an Partneruniversitäten in den USA und Singapur statt und erstreckt sich über einen Zeitraum von zwölf Monaten. Es beinhaltet mehrere Trainingswochen und eine Projektarbeit. Ein weiterer Schwerpunkt der Weiterbildung lag im Ausbau unseres E-Learning-Angebots für unsere Mitarbeiter weltweit.

Verteilung der Mitarbeiter nach Regionen 2018

KONZERN



GRUPPE



Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage: Rohertrag legt deutlich zu

Im vergangenen Jahr konnten wir den Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um 4,6 Prozent auf 910,9 Mio. Euro steigern. Geringere Zölle und Einfuhrumsatzsteuern sowie ein Bestandsabbau an unfertigen Leistungen führten dazu, dass der Rohertrag deutlich stärker als der Umsatz zulegen, nämlich um 7,5 Prozent auf 143,9 Mio. Euro.

Mit dem weiteren Ausbau unseres Netzwerks durch den Aufbau in Mexiko und neuer Standorte in China und Indien sowie Infrastrukturinvestitionen in Deutschland, Australien, Neuseeland und Mexiko stiegen die Aufwandspositionen zwar an, aufgrund des weiterhin gut greifenden internen Effizienzprogramms sowie deutlich gesteigener Erträge verbesserte sich die Gesamtertragslage aber signifikant.

Gewinn- und Verlustrechnung (Eckdaten)

in TEUR	2018	2017
Umsatz	910.944	871.031
Zölle, Einfuhrumsatzsteuern	-248.946	-261.843
Bestandsveränderungen	-6.826	10.511
Bezogene Leistungen	-511.225	-485.837
Rohertrag	143.947	133.862
Personalaufwand	-93.598	-91.416
Abschreibungen	-2.434	-2.631
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	-38.999	-38.698
Beteiligungserträge	1.266	1.128
EBIT	10.182	2.245
Finanzergebnis	-2.285	-1.655
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	7.897	590
Steuern	-1.999	-2.749
Aufwendung für Teilgewinnabführung	-1.201	-271
Konzernüberschuss	4.697	-2.430

Durch ein gutes Kostenmanagement konnten wir beispielsweise den Anteil der Personalkosten am Rohertrag von 68 Prozent auf 65 Prozent senken.

Das EBIT stieg dementsprechend stark an: von 2,25 Mio. Euro auf ein Fünf-Jahres-Hoch von 10,2 Mio. Euro. Das Konzernergebnis erreichte 4,7 Mio. Euro und lag damit gegenüber dem Vorjahr deutlich im Plus. Dazu trug auch ein Sondereffekt aus dem Verkauf von 35,1 Prozent der Anteile an R+C Seetransport GmbH & Co. KG an den Mitgesellschafter bei.

Damit befindet sich unsere Gruppe nach ihrem durch Sondereffekte bedingten kurzfristigen Einbruch wirtschaftlich wieder auf Normalkurs.

Vermögens- und Finanzlage: Stabilität weiter erhöht

Die Bilanzsumme des Konzerns sank gegenüber dem Vorjahr um 6,4 Prozent auf 148,0 Mio. Euro. Dabei gingen auf der Aktivseite die langfristigen Vermögenswerte um 5,5 Prozent auf 17,7 Mio. Euro zurück. Die kurzfristigen Vermögenswerte konnten im Zuge eines professionalisierten Working Capital Managements im Bereich Forderungen aus Lieferungen und unfertigen Leistungen um 6,53 Prozent auf 130,3 Mio. Euro reduziert werden.

Auf der Passivseite erhöhten sich beim Eigenkapital die Konzernrücklagen um 4,4 Mio. Euro auf 17,4 Mio. Euro. Die negativen Währungseffekte verstärkten sich noch einmal auf 6,9 Mio. Euro, begründet durch den Währungsverfall des Südafrikanischen Rand. Beim Fremdkapital gingen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten deutlich um 6,6 Mio. Euro zurück, genauso wie die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Sie nahmen gegenüber dem Vorjahr um 7,7 Mio. Euro ab. Unter Einbeziehung der stillen Beteiligung verbesserte sich die Eigenkapitalquote um 2,8 Prozentpunkte auf 20,9 Prozent.

Nach Umstellung der Finanzierung Ende 2017 auf einen Konsortialkredit unter gemeinsamer Führung von Deutscher Bank und Commerzbank konnte die gewonnene Stabilität eingesetzt werden, um das Wachstum der Gruppe 2018 zu finanzieren. Die im Rahmen einer Konsortialfinanzierung üblichen Reporting-Verpflichtungen und Kennzahlen wurden aufgebaut und die Zusammenarbeit mit den Konsortialpartnern operativ weiter intensiviert. Die Covenants wurden über den Bestandszeitraum sicher und gut eingehalten. Die verbleibende Restlaufzeit bis Ende 2020 gibt uns ausreichend Raum, diesen Weg weiter zu beschreiten.

Zur Finanzierung und Absicherung unserer unternehmerischen Entwicklung werden wir darüber hinaus weiter durch unseren langjährigen Finanzierungspartner Nordholding, Hannover, begleitet.

Bilanz (verkürzt)

AKTIVA

in TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	867	1.373
Sachanlagen	7.604	8.152
Finanzanlagen	9.245	9.214
	17.716	18.739
Umlaufvermögen		
Unfertige Leistungen	13.693	19.680
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	107.417	109.998
Kassenbestand und Guthaben	7.353	7.714
	128.463	137.392
Rechnungsabgrenzungsposten	1.822	2.007
Summe Aktiva	148.001	158.138

Unsere Liquiditätslage hat sich angesichts der guten Ertragslage, geringerer Investitionen sowie eines professionalisierten Working Capital Managements gegenüber dem Vorjahr stark verbessert. Unseren Zahlungsverpflichtungen konnten wir zu jeder Zeit nachkommen.

Im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements ermitteln wir regelmäßig die Kennzahlen Days Sales Outstanding (DSO) und Day Payable Outstanding (DPO). Sie helfen uns dabei, unser Working Capital Management laufend zu optimieren. Im Besonderen nutzen wir die Daten, um für die großen Gesellschaften Deutschland, USA, Großbritannien, Frankreich, Australien und Neuseeland individualisierte Maßnahmenpakete zu erarbeiten.

PASSIVA

in TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Eigenkapital	20.877	18.631
Stille Beteiligung	10.000	10.000
Fremdkapital		
Rückstellungen	40.967	42.675
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	18.221	24.833
Übrige Verbindlichkeiten	57.935	61.972
	117.123	129.480
Rechnungsabgrenzungsposten	1	27
Summe Passiva	148.001	158.138

Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen

Aufwärtstrend hält an, USA entwickelt sich noch verhalten

Dank der neuen Struktur und aus verbesserten Prozessen heraus konnten sowohl die Geschäftsbereiche als auch die Regionen ihre im Vorjahr wiederaufgenommene positive Entwicklung noch einmal verstärken:

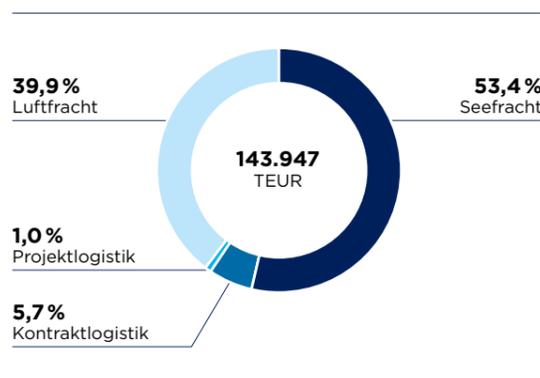
Alle Geschäftsbereiche des Konzerns bauten ihren Rohertrag gegenüber dem Vorjahr aus. Besonders stark blieb das Wachstum erneut bei der Luftfracht (+14,3 Prozent) und in der Kontraktlogistik (+14,8 Prozent). Die Seefrachteinheit legte nach einem leichten Rückgang im Vorjahr diesmal wieder leicht zu (+1,6 Prozent). Auf niedrigem Niveau verzeichnete die Projektlogistik ein deutliches Wachstum.

Auch in der regionalen Betrachtung verbesserten sich im vergangenen Jahr mit einer Ausnahme alle Regionen. Asien (+19,7 Prozent), Australien/Neuseeland (+4,9 Prozent), Europa (+2,7 Prozent) und Deutschland (+15,6 Prozent) konnten auf den konsequenten Expansionsinvestitionen des Vorjahrs erfolgreich aufsetzen und legten zum Teil deutlich zu. Nach der Trennung von unserem langjährigen Joint-Venture-Partner und der damit verbundenen Geschäftsumstellung im Vorjahr fasste das gesamte Amerikageschäft mit -0,8 Prozent noch nicht ganz wieder Tritt. Berücksichtigt man hier aber den Umstand, dass Kundenabgänge durch gewichtige Neuzugänge rasch wieder annähernd kompensiert werden konnten, ist der nahezu stabile Wert als großer Erfolg zu werten.

Unsere Kundenstruktur bleibt regional weiter sehr homogen verteilt, sodass wir lokale Konjunkturschwankungen gut auffangen können. Gleichzeitig bietet uns die globale Präsenz eine gute Plattform für die Neukundengewinnung.

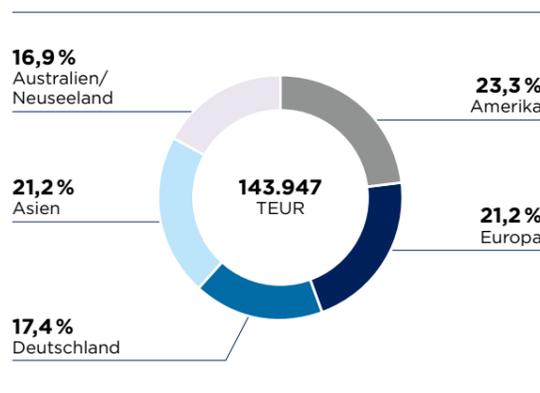
Rohertrag nach Geschäftsbereichen

KONZERN

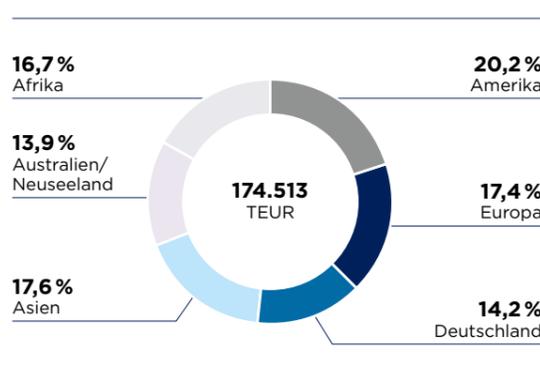


Rohertrag nach Regionen

KONZERN



GRUPPE



Geschäftsbereiche

SEEFracht

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	76.804	75.569	1,6 %

Der Seefrachtmarkt und seine Frachtraten entwickelten sich auch 2018 über das Jahr gesehen volatil. Unter anderem auf den Routen von Asien nach Europa und von Europa nach Amerika lagen die Kapazitäten teilweise deutlich über der Nachfrage. Andere Trade Lanes, wie zwischen Asien und den USA, standen unter starkem Einfluss der Steuer- und Handelspolitik, was zu erheblichen Nachfrageschwankungen führte. Nach den starken Konsolidierungsprozessen wird der Markt zurzeit von drei Reederei-Allianzen und etwa acht großen Reedern bestimmt. Das Allianzmodell verändert den Markt deutlich und führt dazu, dass die einzelnen Carrier ihre Transporte für sich noch effizienter steuern. Damit ergeben sich für Logistikunternehmen wie Röhlig für die Steuerung des Transportgeschäfts zusätzliche Herausforderungen.

In diesem schwierigen Umfeld konnten wir unser Seefrachtgeschäft auf der Rohertragsseite weiter um 1,6 Prozent ausbauen. Auf den Linien von Asien nach Europa und von Asien nach Südafrika stieg das Containervolumen gegenüber dem Vorjahr um 33 bzw. 44 Prozent. Auch auf der Route von Asien nach Australien war die Wachstumsrate zweistellig. Auf anderen Verbindungen stieg das Containervolumen ebenfalls um 3 bis 4 Prozent über dem Marktniveau.

LUFTFRACHT

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	57.484	50.277	14,3 %

2018 wuchs die Nachfrage auf dem globalen Luftfrachtmarkt um 3,5 Prozent. Gleichzeitig stieg aber auch das Angebot. Die Wachstumsrate von 5,4 Prozent überstieg das Nachfragewachstum deutlich. Ein schwaches viertes Quartal deutet darauf hin, dass der globale Handel sich langsam abschwächt.

Obwohl also auch hier die Rahmenbedingungen eher schwieriger wurden, baute der Bereich seinen Rohertrag gegenüber dem Vorjahr um 14,3 Prozent und das Luftfrachtvolumen um 6,3 Prozent aus. Das Wachstum kam vor allem über die Routen von Europa in die USA und von China nach Europa und in die USA. Sehr erfreulich entwickelte sich auch das Importgeschäft in den Niederlanden und Italien sowie in Chile und Mexiko. Auf der Exportseite entwickelten sich im vergangenen Jahr besonders Frankreich, Indien, Australien und Neuseeland sehr gut.

KONTRAKTLOGISTIK

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	8.176	7.121	14,8 %

Das E-Commerce-Geschäft über Anbieter wie Amazon, Alibaba und andere Onlinehändler bleibt ein stark wachsender Markt. Über unsere Netzwerkstrategie nehmen wir diesen Trend auf und bauen unsere Logistikkapazitäten seit zwei Jahren gezielt aus. Im vergangenen Jahr schufen wir entsprechende Flächen in Deutschland, Frankreich und China. Sie ergänzen die neuen Kapazitäten, die wir 2017 in Südafrika, Australien und Neuseeland geschaffen haben. Damit verfügen wir inzwischen über eine gute globale Abdeckung auf allen Kontinenten. Zur entsprechenden digitalen Unterstützung haben wir im vergangenen Jahr eine neue Warehouse Management Software erworben, die wir bis 2020 sukzessive an allen Standorten implementieren werden.

Auch im vergangenen Jahr spiegelte sich die steigende Nachfrage in einem entsprechend deutlichen Wachstum wider. Der Rohertrag im Bereich Kontraktlogistik stieg um 14,8 Prozent. Wichtige Wachstumsbeiträge kamen dabei aus Australien, Hongkong, China, Singapur und Europa. Schwächer entwickelte sich das USA-Geschäft.

PROJEKTLOGISTIK

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	1.483	895	65,7 %

Nach den organisatorischen Umstellungen steuern wir unsere Projektlogistik inzwischen weltweit über den Standort London.

Einige Projektgelegenheiten, die sich 2017 verzögerten, konnten 2018 erfolgreich realisiert werden. Zusammen mit den üblichen erwarteten Projektvolumina führten sie zu einem besonders starken Anstieg des Rohertrags um 65,7 Prozent. Wesentliche Wachstumsbeiträge kamen aus Deutschland und Frankreich. Die Prognosen lassen erwarten, dass das Geschäft auch im laufenden Jahr weiter zunimmt.

Regionen

DEUTSCHLAND

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	24.949	21.584	15,6 %

Nach den erfolgreichen inländischen Restrukturierungen der vergangenen Jahre verbesserte sich das Deutschlandgeschäft gegenüber dem Vorjahr 2018 signifikant. Der Rohertrag stieg um 15,6 Prozent und kehrte den leicht negativen Trend des Vorjahrs deutlich um. Stärkster Treiber blieb die Seefracht. Sie legte stark um 22,5 Prozent zu. Der zweitstärkste Bereich Luftfracht erhöhte seinen Rohertrag leicht um 1,5 Prozent. Durch den Zugang eines größeren Kunden konnte die Projektlogistik auf niedrigem Niveau eben-

falls deutlich zulegen. Für 2019 sind die Rahmenbedingungen gut, sodass wir für Deutschland mit einer weiterhin positiven Entwicklung rechnen.

EUROPA

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	30.496	29.687	2,7 %

Wie erwartet konnte das Geschäft in den europäischen Ländern auch 2018 weiter ausgebaut werden. Der Rohertrag stieg im Vergleich zum Vorjahr abermals um 2,7 Prozent. Dieser Zuwachs wurde hauptsächlich durch Italien und Großbritannien erreicht. In Italien wurde der positive Effekt zum Vorjahr aus der Luft- und Seefracht generiert. In Großbritannien konnte der Rohertrag um 12 Prozent gesteigert werden. Eine negative Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus einem rückläufigen Geschäft in den Niederlanden und Spanien. In Bezug auf die Geschäftsbereiche blieben die Seefracht (-2,7 Prozent) und die Luftfracht (+3,3 Prozent) leicht unter bzw. über dem Vorjahr. Auf niedrigem Niveau legten auch hier die Kontraktlogistik (+29,2 Prozent) und die Projektlogistik (+14,1 Prozent) deutlich zu.

AMERIKA

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	33.622	33.898	-0,8 %

Der Rohertrag sank in der Region Amerika um knapp 0,3 Mio. Euro, dies entspricht einem Rückgang um 0,8 Prozent. Grund dafür ist weiterhin unsere Neupositionierung im nordamerikanischen Markt. Mit der unabhängigen Aufstellung schaffen wir in den USA mit neuen Standorten und dem Ausbau von Kundenbeziehungen die Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Die südamerikanischen Länder entwickelten sich bis auf Uruguay positiv und reduzieren die negativen Auswirkungen aus Nordamerika. Nordamerika konnte die negative Entwicklung gegenüber dem Vorjahr 2017 aus der Seefracht (-23,5 Prozent)

mit dem sehr positiven Ergebnis im Luftfrachtgeschäft (+29,9 Prozent) annähernd kompensieren. In den kommenden Jahren erwarten wir für die Region wieder steigende Raten.

ASIEN

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	30.600	25.553	19,7 %

In Verbindung mit den Expansionsinvestitionen entwickelte sich 2018 das Asiengeschäft weiter sehr erfreulich: Der Rohertrag kletterte gegenüber dem Vorjahr erneut sehr stark um 19,7 Prozent. Dabei war der Zuwachs in den Bereichen See- und Luftfracht sowie Kontraktlogistik nahezu identisch. Die Cluster-Bildung in ein China-Cluster (bestehend aus China, Taiwan und Hongkong) und ein Südost-Asien-Cluster (mit den Ländern Indien, Thailand, Vietnam, Malaysia, Singapur und Indonesien) bewährt sich bestens. Die regionale Organisation hält die Komplexität niedrig und sichert eine effektive Nutzung der Shared Services innerhalb des Konzerns. Über die Eröffnung eines weiteren Standorts in Xiamen konnten wir zudem unsere regionale Präsenz in China weiter stärken.

AUSTRALIEN/NEUSEELAND

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	24.280	23.140	4,9 %

Auch Australien und Neuseeland trugen ihren Teil zu der positiven Geschäftsentwicklung bei. Der Rohertrag stieg um 4,9 Prozent. Australien konnte das Geschäft ausbauen. Die Strategie, das Lager am Standort Sydney zu verlegen, übertraf die Erwartungen deutlich. Der Rohertrag für die Kontraktlogistik konnte gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt werden. Auch in Neuseeland griff die Lagerstrategie, welche sich in einem neunprozentigen Anstieg widerspiegelt. Durch eine Transportverlagerung bei einem Kunden von Seefracht zu Luftfracht verschoben sich auch die

Roherträge in den Geschäftsbereichen. In Bezug auf die Geschäftsbereiche der Region insgesamt gab die Seefracht leicht nach (-1,2 Prozent). Dafür legte die Luftfracht entsprechend deutlich zu (+12,4 Prozent). Stark auf niedrigem Niveau wuchs auch die Kontraktlogistik (+44,0 Prozent).

AFRIKA

in TEUR	2018	2017	Veränderung
Rohertrag	29.095	28.143	3,4 %

Die Region Afrika, die über die Gesellschaft Röhlig-Grindrod die Länder Südafrika, Mosambik und Namibia bedient, konnte den Rohertrag um 3,4 Prozent ausbauen. Bei einer Beteiligung von 42,5 Prozent wird dieser Bereich at equity konsolidiert. Vor allem angesichts stark gestiegener Personalkosten gab das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr um 8,2 Prozent nach. Wider Erwarten konnte sich die Kontraktlogistik auch 2018 noch nicht erholen, sodass der Rohertrag in diesem Bereich weiter sank. Positiv entwickelte sich dagegen der Bereich Seefracht; hier stieg der Rohertrag zweistellig.

Ausblick

Weltwirtschaftliches Klima trübt sich ein

Auch wenn 2019 die Konjunktur weiterhin aufwärts gerichtet bleibt, nimmt die wirtschaftliche Dynamik spürbar ab. So wird die Produktion in den Schwellenländern vor dem Hintergrund schwieriger gewordener finanzieller Rahmenbedingungen nur mit moderatem Tempo wachsen. Auch der Aufschwung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften wird angesichts einer langsamen Straffung der expansiven Geldpolitik und einer nur mäßig steigenden Nachfrage aus den Entwicklungs- und Schwellenländern an Fahrt verlieren.

Die Wachstumsrate Chinas wird weiter zurückgehen, wobei sie aber grundsätzlich kräftig bleibt. Nach dem von politischer Unsicherheit geprägten Wahljahr in Brasilien und Mexiko wird das Wachstum in den beiden großen lateinamerikanischen Ländern im laufenden Jahr wieder anziehen. Schwierig bleibt angesichts der aktuellen politischen Situation die Lage in Venezuela. Grundsätzlich positiv gestalten sich weiterhin die Perspektiven in den USA und Europa.

Ferner dürfte das verschlechterte handelspolitische Umfeld dämpfend auf die Konjunktur wirken. Die Spirale des wechselseitig über Zölle ausgetragenen Handelskonflikts zwischen den USA und China kann jederzeit eskalieren. Weiteres Konfliktpotenzial besteht zwischen den USA und der Europäischen Union. Diese Konflikte stellen auch für das Röhlig-Geschäft einen nicht unerheblichen Unsicherheitsfaktor dar. Daher bereiten wir uns darauf vor, mit einer noch einmal erhöhten Volatilität umzugehen.

Dasselbe gilt für das Brexit-Thema, das die internationale Wirtschaft mindestens bis in den Herbst hinein noch stark beschäftigen wird. Wir gehen davon aus, dass sich die Logistikbranche auf die neue Situation sehr kurzfristig einstellt –

und die veränderte Situation sogar für sich nutzen wird, um neue Dienstleistungen anzubieten.

Verhaltener Ausblick auf 2019, aber anspruchsvolles Mittelfristziel

Mit dem Auftakt des laufenden Jahres haben wir unser Wachstumsprogramm Blue Future erfolgreich abgeschlossen. Gleichzeitig nutzen wir Ergebnisse des Programms als Grundlage für unsere weitere Entwicklung: Wir sind global breiter aufgestellt, haben eine verbesserte Kundenstruktur und können auf eine sehr gute technische Infrastruktur zurückgreifen. Und vor allem sind wir vollständig unabhängig, sodass wir unsere nächsten Entwicklungsschritte eigenständig umsetzen können.

Im Rahmen unseres neuen Strategie-Programms Blue Star wollen wir die kommenden drei Jahre bis 2021 nutzen, um unsere Marktposition über den Gewinn von Marktanteilen und den Rollout neuer Angebote weiter auszubauen. Im Zuge dessen werden wir operativ und wirtschaftlich die uns zur Verfügung stehenden Hebel ansetzen, um unsere Performance weiter zu erhöhen. Im Fokus bleiben dabei vor allem die beiden Merkmale Qualität und Profitabilität.

Unsere neue Standortaufstellung haben wir weitestgehend abgeschlossen. Unabhängig davon werden wir aber auch zukünftig weitere Standorte eröffnen und Länder erschließen, um unser Netzwerk zu erweitern. Kunden vertrauen auf das dichte Netzwerk eigener Büros. Investieren werden wir weiterhin in die Optimierung unserer Wertschöpfungskette durch Digitalisierung und Automatisierung.

Auch in Zukunft stellt Röhlig den Kunden in das Zentrum seines Handelns. Qualität, Service- und Leistungsversprechen zählen in der Logistikwelt mehr denn je.

Die Wirtschaftsdaten der Auftaktmonate 2019 liegen hinter unseren ursprünglichen Budgeterwartungen zurück. Wesentliche Gründe dafür sind die bereits beschriebenen anhaltenden Marktunsicherheiten aus den Handelskonflikten, die weiterhin schwelende Brexit-Frage und andauernde politische Instabilitäten in zahlreichen Ländern. Insgesamt sehen wir uns einem herausfordernden Jahr gegenüber.

Um diesen Herausforderungen erfolgreicher begegnen zu können, werden wir in den kommenden Jahren auch die finanzielle Unabhängigkeit von Röhlig weiter stärken. Gleichzeitig streben wir ein gesundes Wachstum an, das auf der Weiterentwicklung der bestehenden und der Einführung neuer Produkte und Leistungen, insbesondere im Bereich der digitalen Logistik, aufbaut.

Für den Zeitraum der kommenden Dekade hat das Board – gemeinsam mit der zweiten Führungsebene – eine „Vision 2030“ entwickelt. Diese richtet uns darauf aus, unseren Platz als Anbieter von qualitativ hochwertigen Logistikleistungen auch auf digitalem Terrain zu festigen. Wir wollen uns für unsere Kunden in Zukunft zu einem der weltweit führenden Lösungsanbieter entwickeln, der ihnen neben dem klassischen Frachtgeschäft attraktive Zusatzleistungen bietet – auch aus einem gestärkten Netzwerk heraus.

Bremen, den 15. April 2019

Global Executive Board



GLOBAL EXECUTIVE BOARD

Im Oktober 2018 wurden die Vorstandsressorts von einer länderspezifischen in eine produktorientierte Organisation umstrukturiert. Die veränderte Vorstandsstruktur soll die neue Unternehmensstruktur besser reflektieren und fördern.

„Wir haben im vergangenen Jahr unser Executive Board verschlankt. Dies vereinfacht die Abstimmung und beschleunigt die Entscheidungen.“

Philip W. Herwig

von links nach rechts:

HANS-LUDGER KÖRNER

Chief Financial Officer

PHILIP W. HERWIG

Managing Partner

ULRIKE BAUM

Chief Human Resource Officer

HYLTON GRAY

*CEO Air Freight, Sea Freight,
Contract Logistics & Projects*



Prof Dr Peer Witten

„PROF. DR. PEER WITTEN
*ist nach Erreichen der
 Altersgrenze Ende 2018 aus
 dem Beirat ausgeschieden.
 Peer Witten hat mit seinem
 Fachwissen fast 15 Jahre
 lang entscheidende Akzente in unserem Bei-
 rat gesetzt und wird der Familie auch weiter-
 hin beratend zur Seite stehen.“*

THOMAS W. HERWIG
 VORSITZENDER DES BEIRATS



BEIRAT

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

„Mit dem auf Rekordniveau gestiegenen Rohertrag und dem besten Ergebnis der vergangenen fünf Jahre haben Mitarbeiter und Management eindrucksvoll den Erfolg des dreijährigen Blue-Future-Programms bewiesen. Diese Leistung verdient Dank und Anerkennung des Beirats und der Gesellschafter.“

Thomas W. Herwig



Der Beirat in seiner neuen Zusammensetzung seit Januar 2019

v. l.: 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
Postfach 10 21 80
28021 Bremen
T +49 4 21 30 31-0
F +49 4 21 30 31-1185
E headoffice@rohlig.com
www.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: Berichtsmanufaktur GmbH, Hamburg

Fotos:

Graffiti/Streetartbilder: Titel, U2, S. 1-15, 26-29: unsplash

Portraits: S. 1, 28: Thilo Müller, Thilo Müller Photodesign

S. 5, 7, 9, 11: Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

S. 27, 29 unten: Seekamp Werbegruppe

S. 29 oben: Dominik Obertreis

© 2019



Hinweise

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

