

ONE NAME
ONE TEAM
ONE NETWORK

JAHRESBERICHT 2017



DANKE

Ich spreche allen Röhlig-Mitarbeitern weltweit meine große Anerkennung für Ihr starkes Engagement im vergangenen Jahr aus. Sie bringen jeden Tag Ihr Wissen, Ihre Erfahrungen und Ihre persönlichen Stärken ein, um Röhlig noch besser und unsere Kunden noch zufriedener zu machen.

Viele von Ihnen haben sich 2017 ganz besonders engagiert und hart am Ausbau unseres unabhängigen Röhlig-Netzwerks gearbeitet. In kürzester Zeit haben Sie neue Büros in Asien und den USA eröffnet und die Marke Röhlig weiter in die Welt getragen. Das ist eine herausragende Leistung.

Ihnen allen – und Ihren Familien – gilt mein größter Dank!

Philip W. Herwig

EDITORIAL

Unabhängigkeit und Wachstum – diese beiden Leitwörter prägten das vergangene Jahr in besonderer Weise. Und beide Begriffe werden uns auch in unsere Zukunft begleiten. Denn das, was wir in der jüngsten Vergangenheit auf den Weg gebracht haben, wird sich in den kommenden Jahren fruchtbar entfalten.

Wir haben uns für die Unabhängigkeit entschieden und diese mit der Trennung von unserem ehemaligen Joint-Venture-Partner jetzt vollständig hergestellt. Wir stehen heute in allen relevanten Märkten mit unserer eigenen, selbstständigen Marke und für unser eigenes Röhlig-Qualitätsversprechen ein. Wir sind „One Name. One Team. One Network“. Wir sind Röhlig und begleiten unsere Kunden weltweit über eine partnerschaftliche, vertrauensvolle und vorausschauende Zusammenarbeit – so schnell, so flexibel und so individuell, wie unsere Kunden es erwarten.

Um die Nähe zu unseren Kunden zu gewährleisten, haben wir 2017 nachhaltig in den Ausbau unserer Strukturen investiert: In China haben wir mit Shanghai, Ningbo, Qingdao, Beijing, Dalian und Tianjin gleich sechs neue Standorte eröffnet. Weitere neue Niederlassungen entstanden in Taiwan, Indonesien und Vietnam. Beim Aufbau der neuen Niederlassungen half uns, dass wir weltweit auf einheitliche Standards zurückgreifen können, sowohl in Bezug auf die IT als auch hinsichtlich unserer Prozesse. So konnten wir die mehr als 100 dafür neu eingestellten Mitarbeiter in kürzester Zeit mit unseren Abläufen vertraut machen.

In den USA, wo wir im Zuge der Joint-Venture-Auflösung zunächst Büros übergeben haben, sind wir derzeit im Begriff, an den entsprechenden Standorten wieder eigene Röhlig-Niederlassungen zu eröffnen. Dies betrifft Atlanta, Boston und Los Angeles.

Röhlig Logistics

- inhabergeführt
- unabhängig
- weltweit vor Ort

Mit unseren weltweit 2.200 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	2017	2016
Umsatz	871,0	821,8
Rohertrag	133,9	131,6
EBIT	2,2	5,4
Bilanzsumme	158,1	140,5

Gruppe

in Mio. EUR	2017	2016
Umsatz	1.293,8	1.255,0
Rohertrag	162,0	159,4



DANKE

Ich spreche allen Röhlig-Mitarbeitern weltweit meine große Anerkennung für Ihr starkes Engagement im vergangenen Jahr aus. Sie bringen jeden Tag Ihr Wissen, Ihre Erfahrungen und Ihre persönlichen Stärken ein, um Röhlig noch besser und unsere Kunden noch zufriedener zu machen.

Viele von Ihnen haben sich 2017 ganz besonders engagiert und hart am Ausbau unseres unabhängigen Röhlig-Netzwerks gearbeitet. In kürzester Zeit haben Sie neue Büros in Asien und den USA eröffnet und die Marke Röhlig weiter in die Welt getragen. Das ist eine herausragende Leistung.

Ihnen allen – und Ihren Familien – gilt mein größter Dank!

Philip W. Herwig

EDITORIAL

Unabhängigkeit und Wachstum – diese beiden Leitwörter prägten das vergangene Jahr in besonderer Weise. Und beide Begriffe werden uns auch in unsere Zukunft begleiten. Denn das, was wir in der jüngsten Vergangenheit auf den Weg gebracht haben, wird sich in den kommenden Jahren fruchtbar entfalten.

Wir haben uns für die Unabhängigkeit entschieden und diese mit der Trennung von unserem ehemaligen Joint-Venture-Partner jetzt vollständig hergestellt. Wir stehen heute in allen relevanten Märkten mit unserer eigenen, selbstständigen Marke und für unser eigenes Röhlig-Qualitätsversprechen ein. Wir sind „One Name. One Team. One Network“. Wir sind Röhlig und begleiten unsere Kunden weltweit über eine partnerschaftliche, vertrauensvolle und vorausschauende Zusammenarbeit – so schnell, so flexibel und so individuell, wie unsere Kunden es erwarten.

Um die Nähe zu unseren Kunden zu gewährleisten, haben wir 2017 nachhaltig in den Ausbau unserer Strukturen investiert: In China haben wir mit Shanghai, Ningbo, Qingdao, Beijing, Dalian und Tianjin gleich sechs neue Standorte eröffnet. Weitere neue Niederlassungen entstanden in Taiwan, Indonesien und Vietnam. Beim Aufbau der neuen Niederlassungen half uns, dass wir weltweit auf einheitliche Standards zurückgreifen können, sowohl in Bezug auf die IT als auch hinsichtlich unserer Prozesse. So konnten wir die mehr als 100 dafür neu eingestellten Mitarbeiter in kürzester Zeit mit unseren Abläufen vertraut machen.

In den USA, wo wir im Zuge der Joint-Venture-Auflösung zunächst Büros übergeben haben, sind wir derzeit im Begriff, an den entsprechenden Standorten wieder eigene Röhlig-Niederlassungen zu eröffnen. Dies betrifft Atlanta, Boston und Los Angeles.

Unser Unternehmen ist wirtschaftlich stabil aufgestellt und wir verfügen über einen umfassenden Handlungsspielraum, der es uns ermöglicht, auch in Zukunft in weiteres Wachstum und Digitalisierungsprojekte zu investieren.

Trotz der Neugestaltung bzw. des Umbaus unseres Netzwerks haben sich unsere Ertragsdaten 2017 weiter verbessert. Natürlich nicht in dem Maß, wie es ohne die Sonderaufgaben möglich gewesen wäre, aber immer noch so, dass wir für das Geschäftsjahr zufrieden sein können. Dass uns dies gelang, verdanken wir dem großen Einsatz unserer 2.200 Mitarbeiter. Gemeinsam konnten wir die für das Jahr gesteckten operativen Ziele erreichen und dabei die Kosten erheblich unter den Planungen halten.

Die organisatorischen und strukturellen Aufgaben aus unserem Wachstumsprogramm Blue Future sind größtenteils erfolgreich umgesetzt, sodass wir jetzt in allen Märkten sehr effizient und kundenorientiert operieren können. Die Zeichen für ein schnelles profitables Wachstum sind gut.

Ich freue mich darüber und bin stolz darauf, dass wir von jetzt an wieder gegenüber allen unseren Kunden und unseren Dienstleistern ein pures Röhlig-Leistungsversprechen abgeben können. Wir sind dort, wo unsere Kunden uns brauchen. Und hier werden wir sie weiterhin derart begleiten, dass sie auch in Zukunft nicht auf uns verzichten wollen.

Philip W. Herwig
Managing Partner

INHALT

01	Editorial
02	One Name. One Team. One Network.
10	Geschäftsentwicklung 2017
10	Gesamtentwicklung
11	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
13	Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen
16	Ausblick
18	Ö-Day 2017
20	Konzernabschluss (Auszüge)
21	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
22	Konzernbilanz
24	Boards
26	Kontakt



OLE SANDER



MARIA MEDINA



NDESHI VATILIFA

ONE NAME. ONE TEAM. ONE NETWORK.

Schnelligkeit, Teamwork, Engagement und Weitblick – mit uns haben unsere Kunden einen zuverlässigen Partner an ihrer Seite, der ihrem Geschäft einen echten Mehrwert bietet.

Unsere größte Stärke sind unsere 2.200 Mitarbeiter. Rund um den Globus arbeiten sie täglich daran, unsere Kunden bestmöglich zu begleiten. Dazu bringen sie all ihre Erfahrung, ihr Wissen und ihre individuellen Stärken ein. Stellvertretend für die Vielfalt von Persönlichkeiten, die Röhlig vereint, stellen wir Ihnen drei von ihnen in diesem Geschäftsbericht vor.

MARIA MEDINA
Import Sea and Air Supervisor
New York

NDESHI VATILIFA
Global Key Accounts Program Manager
Hamburg

OLE SANDER
Managing Director – Greater China
Hong Kong





OLE SANDER

„2017 wurden wir angefragt, 10.000 Kubikmeter aus 25 Fabriken in China zu konsolidieren und in über 60 Länder zu liefern. In sechs Wochen. Jeder vernünftige Mensch hätte diesen Auftrag abgelehnt. Wir aber haben die Aufgabe gemeinsam mit unserem Kunden in Angriff genommen – und mit Teamwork, harter Arbeit und großem persönlichem Einsatz haben wir es geschafft. Geleitet von unserem Key-Account-Team ist dies ein Beispiel dafür, dass man auf uns zählen kann, bis der letzte Behälter ausgeliefert und die letzte Zahlung gemacht ist.“



HONG KONG
China

„Jeder vernünftige Mensch hätte diesen Auftrag abgelehnt, aber gemeinsam mit unserem Kunden haben wir es geschafft...“

KOPENHAGEN
Dänemark



OLE SANDER, 47 Managing Director – Greater China

Ich bin in Dänemark aufgewachsen, einem sehr kleinen Land, in dem man schon früh lernt, sich anzupassen und flexibel zu sein. Diese Fähigkeiten sind mir in den Jahren, in denen ich in zahlreichen Regionen und Kulturen der Erde gelebt und mit sehr unterschiedlichen Menschen zusammengearbeitet habe, besonders zugekommen.

Mein erster Arbeitsort in Übersee war Indonesien und der Moment, als ich Dänemark im Januar 1997 verließ, um mein Leben als Expatriate zu starten, war einer der stolzesten in meinem Leben. Später bot sich mir die Chance, für ein globales Logistikunternehmen in den USA zu arbeiten. Dort lernte ich, was harte Arbeit und Transparenz bedeuten, dass immer das Ergebnis zählt und was man mithilfe einer starken Unternehmenskultur alles erreichen kann.

Nach Hongkong kam ich zum ersten Mal 1995. Diese Stadt zog mich so stark in den Bann, dass ich sofort wusste: Hier will ich einmal arbeiten. Es dauerte dann noch 12 Jahre, bis ich 2007 tatsächlich in Hongkong landete, und auf dem Weg dorthin habe ich viel gelernt.

MEHRWERT SCHAFFEN – JEDEN TAG

Das Wichtigste in meiner täglichen Arbeit ist es, Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Ich will meinen Beitrag leisten, ich will für unsere Kunden, für meine Mitarbeiter und für Röhlig etwas bewegen. Das alles muss im Rahmen einer starken Unternehmenskultur geschehen. Damit geht einher, mich selbst und mein Team

immer wieder herauszufordern und es sich nie mit einer einmal gefundenen Lösung bequem zu machen. Das Schlimmste für mich wäre das Gefühl, abends nach Hause zu gehen und einen der genannten Punkte infrage stellen zu müssen. Denn dann hätte ich meinen Job nicht gut gemacht. 2017 musste ich alles aufbringen, was ich im Laufe der Jahre gelernt hatte. **Alle Projekte wurden im Team bewerkstelligt – mit harter Arbeit, starker Führung, gegenseitiger Unterstützung und in dem Vertrauen, dass wir es schaffen können.**

UM NUR ZWEI HIGHLIGHTS ZU NENNEN:

Die Eröffnung von Röhlig Greater China:

Innerhalb von nur sechs Monaten haben wir in zwei Ländern zwei Unternehmen aus dem Nichts aufgebaut, sechs Büros eröffnet, mehr als 100 Mitarbeiter eingestellt und eingearbeitet. Dabei haben wir – und das ist das Beste daran – nicht einen Kunden verloren!

Ich bin auf unser neues Team extrem stolz und fühle mich gleichzeitig sehr geehrt, dass die Mitarbeiter uns vertraut haben und bereit waren, Teil eines Teams zu werden, das sich gerade im Aufbau befand. Es gab weder eine Infrastruktur noch Büros oder Arbeitsplätze; das Einzige, was wir hatten, waren ein Ziel und eine Strategie.

Sirius.VM:

2017 haben wir unseren ersten Vertrag für Sirius.VM unterschrieben, unser neues Vendor Management System. Dieses System wird unseren Kunden einen immensen Mehrwert bringen. Ich kann seinen Ausbau in den nächsten Jahren kaum erwarten.



MARIA MEDINA

„Unser größter Kundennutzen ist unsere Erreichbarkeit. Unsere Kunden schätzen es sehr, dass sie bei uns mit Menschen sprechen und nicht mit einem Automaten. Wir sind sehr flexibel und bieten vielseitige Leistungen. Wir arbeiten zielstrebig und aus einem globalen Team heraus. So stellen wir sicher, dass wir die Aufträge unserer Kunden immer erfüllen können.“



Maria Medina

WAS ZÄHLT, IST DAS ERGEBNIS

Ich leite ein Team für See- und Luftfrachtimport. Kern meiner Tätigkeit ist es, den Kunden über die sich schnell verändernden Bedingungen unserer Branche und über mögliche Hindernisse zu informieren, die Auswirkung auf sein Geschäft haben könnten. Bei allem, was ich tue, zählt für mich das Ergebnis. Mich freut die Rückmeldung vom Kunden, wenn die Lieferung am Ziel ankommt. Und ich bin zufrieden, wenn wir alles tun, um Verzögerungen zu vermeiden und den Auftrag erfolgreich abzuwickeln. Ein Beispiel aus dem vergangenen Jahr: Während eines großen Festivals sollten wir in New York City um Mitternacht eine Sendung an den Times Square bringen. Wenn wir bei sensiblen Aufträgen, die besondere Präzision erfordern, eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten, ist das ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor.

AUFREGEND, HERAUSFORDERND UND MITREISSEND!

Mit den Kunden zusammenzuarbeiten, ist ein tolles Gefühl. Es erfüllt mich mit Freude und Verantwortungsgefühl, dass sie Röhlig als Partner für den Transport ihrer Güter und die Abwicklung ihres Geschäfts auswählen.

In meiner täglichen Arbeit kann ich meine vielfältigen Kenntnisse und Erfahrungen aus den verschiedenen Bereichen der Logistik sehr gut nutzen. Als ich in die USA kam, arbeitete ich zunächst als Einkäuferin und platzierte Bestellungen bei Herstellern. Später wechselte ich zu einem größeren Unternehmen und war Teil des Bereichs Seeimport für Stahl und Stückgut. Meine umfangreichen Erfahrungen kommen mir besonders dann zugute, wenn unsere Kunden mit außergewöhnlichen Aufgaben an uns herantreten.

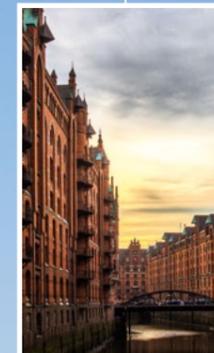
MARIA MEDINA, 48 Import Sea and Air Supervisor Röhlig USA

Mexiko, die USA und Teile Südamerikas, das sind die Länder und Regionen, die bisher auf meinem Lebensweg lagen.

In Mexiko zu leben und die USA und die südamerikanischen Länder als Nachbarn zu haben, bot mir die Möglichkeit, die verschiedenen Kulturen kennenzulernen. Heute lebe ich in den USA und arbeite bei Röhlig. Aus meiner Erfahrung heraus kann ich meinen Kunden in den genannten Ländern selbstbewusst und durchsetzungsstark zur Seite stehen. Einige Zeit, nachdem ich in die USA gezogen war, war ich bei einem Lieferanten beschäftigt, der auch mit Röhlig arbeitete. Ich hatte oft Kontakt mit der Seefracht-Abteilung und als ich hörte, dass Röhlig neue Mitarbeiter einstellt, recherchierte ich ein wenig. Die angebotenen Möglichkeiten waren attraktiv, sodass ich mich bewarb.

MÁS AMOR P

NDESHI VATILIFA



NDESHI VATILIFA, 31

**Global Key Accounts Program Manager
Röhlig Logistics**

Geboren und aufgewachsen bin ich in Namibia, einem Land mit 2,5 Millionen Einwohnern. Es besteht aus mehr als elf großen Volksgruppen, von denen jede einzelne ihre eigene Kultur, ihre Überlieferungen, Traditionen und Glaubensrichtungen besitzt. Was alle miteinander verbindet, sind ihre grundlegenden Werte, ihr Mitgefühl und ihre Menschlichkeit. Meine namibische Vergangenheit bestimmt bis heute einen großen Teil meiner Grundhaltungen und Werte.

Ich habe auch zwei Jahre in den USA gelebt. Hier war ich fasziniert davon, zu erleben, wie vernetzt die Welt ist und wie stark wir aufeinander angewiesen sind, wenn wir die Veränderung erreichen möchten, nach der wir uns alle so sehnen.

Während meiner Zeit in Deutschland hatte ich die einmalige Gelegenheit, in die europäische Lebensweise einzutauchen. Auf meinem bisherigen Lebensweg habe ich viele großartige Menschen kennengelernt. Aus all den Erfahrungen habe ich mitgenommen, wie wichtig es ist, mit offenen Augen durchs Leben zu gehen. Jeder Mensch und jeder Ort hat eine Geschichte, und man weiß nie, welche neue Erkenntnis als nächstes auf einen wartet.

MEINE ZEIT BEI DEN VEREINTEN NATIONEN

Vor meinem Einstieg bei Röhlig war ich zwei Jahre lang für die Vereinten Nationen tätig. Während dieser Zeit habe ich an verschiedenen Projekten mitgewirkt, die sich für ein schnelles, umfassendes und koordiniertes weltweites Handeln im Bereich Gesundheitswesen, Gleichbehandlung und Entwicklung einsetzen. Bei den Vereinten Nationen zu arbeiten, war für mich anregend. Ich konnte mit internationalen Teams – aus dem privaten wie auch

aus dem öffentlichen Sektor – an Themen von globaler Bedeutung arbeiten. Andere Menschen zu unterstützen und mit meinem Beitrag etwas zu bewirken, war schon immer ein wichtiger Antrieb für mich und ist tief in meiner Persönlichkeit verankert.

MIT EINEM ZUFRIEDENEN TEAM ...

Im Tagesgeschäft ist es für mich essenziell, mein Team zufrieden und motiviert zu wissen, denn nichts geht über ein dynamisches und positives Arbeitsumfeld. Es ist die Grundlage, auf der Vertrauen aufgebaut und kultiviert werden kann und nachhaltige Entwicklung möglich ist. Es gibt für mich einen direkten Zusammenhang zwischen einem zufriedenen Team und guten Ergebnissen – mit direkter Rückkopplung zur Kundenzufriedenheit.

... ZU ZUFRIEDENEN KUNDEN

Als GKAM Manager bin ich regelmäßig mit unseren großen internationalen Kunden in Kontakt, sowohl global als auch regional. Ich konzentriere mich vorrangig darauf, ihre Bedürfnisse zu erkennen, ihre weltweiten Lieferketten und Arbeitsprozesse zu verstehen, Lücken zu identifizieren und individuelle und anforderungsgerechte Lösungen auszuarbeiten. Jeder Kunde ist einzigartig, und die Zusammenarbeit ist stets aufs Neue spannend. Es ist unglaublich, wie viele Informationen ich mit jedem Projekt hinzugewinne. Besonders freut es mich, wenn ich dazu beitragen kann, für unsere Kunden neue Wege für bestehende Business-Lösungen zu finden, und damit die Entwicklung ihres Geschäfts aktiv unterstütze.

**"... ES IST WICHTIG, MIT OFFENEN
AUGEN DURCHS LEBEN ZU GEHEN."**

NDESHI VATILIFA

„Bei Röhlig arbeiten wir mit unseren Teams weltweit an vielen herausfordernden und aufregenden Projekten. Wir alle verfolgen dabei ein gemeinsames Ziel: unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten. Zu wissen, dass ich das Leben unserer Kunden erleichtert habe, erfüllt mich zutiefst.“

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2017

Gesamtentwicklung

Marktumfeld: Anhaltend intensiver Wettbewerb in einem positiven Gesamtumfeld

In der Rückschau zeigt sich, dass wir Anfang 2017 recht skeptisch und besorgt auf das vor uns liegende Jahr blickten. Die Einschätzungen waren geprägt von politischen Unsicherheiten in zahlreichen globalen Regionen. Aus heutiger Sicht müssen wir sagen: Die Annahmen waren zu skeptisch. 2017 beschleunigte sich das Wachstum der Weltwirtschaft deutlich auf 3,8 Prozent, was dem stärksten Anstieg seit 2011 entspricht. Auch in Deutschland (+2,3 Prozent) und im Euroraum (+2,4 Prozent) zog die Konjunktur gegenüber dem Vorjahr an. Damit gelangt vor allem die Wirtschaft in Deutschland an ihre Kapazitätsgrenze. Und doch, trotz der hohen Auslastung der Wirtschaft, blieben Volatilitäten im Transportgeschäft auch 2017 an der Tagesordnung.

Die Devisenmärkte waren ebenfalls von Schwankungen geprägt, wobei der Euro über das Jahr gesehen stark an Kraft gewann. Positive Konjunkturdaten für den Euroraum und eine nachlassende Hoffnung auf wirtschaftspolitische Impulse in den USA werteten ihn 2017 gegenüber dem US-Dollar um 14 Prozent auf. Der Wechselkurs lag zum Stichtag bei EUR/USD 1,1993. Auch gegenüber dem südafrikanischen Rand wurde der Euro 2017, nach zwischenzeitlich noch deutlicheren Anstiegen, im Stichtagsvergleich immer noch um 2,4 Prozent aufgewertet. In der Summe beeinträchtigen die Währungsveränderungen auch unsere Ertragslage spürbar.

Wesentliche Entwicklungen: Das Jahr der Unabhängigkeit

Das Geschäftsjahr 2017 war von zwei Themen geprägt: Zum einen konnten wir die Trennung von unserem ehemaligen Joint-Venture-Partner erfolgreich abschließen. Zum anderen haben wir die organisatorischen und strukturellen Aufgaben aus unserem Wachstums- und Strukturprogramm Blue Future erfolgreich umgesetzt,

sodass für 2018 alle Weichen für nachhaltiges und profitables Wachstum gestellt sind.

Mit der Trennung von unserem früheren Partner haben wir uns für die Unabhängigkeit entschieden. So stehen wir in Zukunft in allen Märkten mit unserer eigenen Marke und unserem eigenen Qualitätsversprechen ein. Im Zuge dieser Entwicklung bauten wir in China, Taiwan, Vietnam und den USA weitere eigene Büros auf: In China eröffneten wir in Shanghai, Ningbo, Qingdao, Beijing, Dalian und Tianjin insgesamt sechs neue Standorte. Weitere neue Niederlassungen entstanden in Indonesien und Vietnam. Alle Büros konnten in sehr kurzer Zeit und reibungslos an die globalen Röhlig-Prozesse angebunden werden.

Personalseitig bedeutete der Ausbau unseres Niederlassungsnetzes, dass wir im Berichtsjahr über 100 qualifizierte Mitarbeiter eingestellt und trainiert haben. Damit sich unsere Kunden auch in der Umstellungsphase weiter gut begleitet fühlten, wurden sie über die Veränderungen rechtzeitig informiert. Die Übertragung der Betreuung auf die für die Regionen verantwortlichen Mitarbeiter an den neuen Standorten erfolgte persönlich und unter Berücksichtigung der individuellen Situation der Kunden.

Die in den Vorjahren begonnenen Veränderungen in unseren globalen Strukturen konnten wir 2017 erfolgreich vorantreiben. Die Investitionen in unser Wachstums- und Strukturprogramm Blue Future sowie in unsere IT-Prozesse liegen im Budgetrahmen. Aus der neuen Struktur heraus sind wir nun in der Lage, unsere Dienstleistung weltweit mit eigenen Mitarbeitern und eigener IT und aus standardisierten Prozessen zu erbringen.

Die Struktur- und Prozessmaßnahmen beeinflussten 2017 das Geschäft positiv, die Produktivität konnte weiter gesteigert werden. Darüber hinaus gelang es dem Global Tender Team, durch die Gewinnung von Großkunden signifikant Neugeschäft aufzubauen.

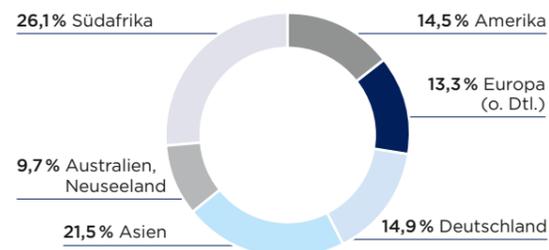
Mitarbeiter: Zahl konstant

Durch ein intern initiiertes Effizienzprogramm konnten wir erreichen, dass die Mitarbeiterzahl gegenüber dem Vorjahr annähernd konstant blieb: Zum Bilanzstichtag waren im Konzern 1.625 Mitarbeiter beschäftigt. Auch in der Gruppe, das heißt unter Einbeziehung unserer Gesellschaft in Südafrika, blieb die Zahl der Mitarbeiter mit 2.200 nahezu unverändert.

Anzahl der Mitarbeiter

	2017
Amerika	318
Europa ohne Deutschland	293
Deutschland	328
Asien	473
Australien, Neuseeland	213
Südafrika	575
Gesamt	2.200

Mitarbeiter nach Regionen



Die stabile Mitarbeiterzahl im Konzern ist auch deshalb besonders hervorzuheben, weil wir parallel zu den 100 Neueinstellungen mit unserem Mitarbeiterstamm im Geschäftsjahr 2017 4,6 Prozent mehr Aufträge abgewickelt haben.

Regional veränderten sich die Zahlen im Wesentlichen wie folgt: Wir haben unsere Mitarbeiterzahl bei Röhlig China durch die Eröffnung neuer Standorte in Shanghai, Ningbo, Qingdao, Beijing, Dalian und Tianjin verdoppelt sowie durch die Neueröffnung unserer Niederlassungen in Taiwan, Indonesien und Vietnam zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. Auf der anderen Seite haben wir in den USA unsere Mitarbeiterzahl kurzfristig durch die Übergabe von drei Büros an unseren ehemaligen Partner reduziert.

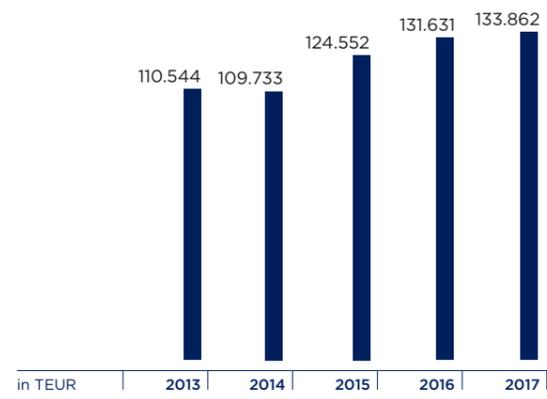
In unserer Personalarbeit legten wir 2017 unseren Fokus darauf, die neu zu uns gekommenen Mitarbeiter zügig mit unseren Systemen und Prozessen vertraut zu machen. Dies wurde durch die im Rahmen von Blue Future festgelegten und global geltenden Prozesse erheblich erleichtert. Ein hilfreiches Instrument für den Einbindungsprozess war auch ein modernes E-Learning-Tool, das auch von den übrigen Mitarbeitern jederzeit genutzt werden kann.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage: Rohertrag weiter gestiegen

Der Konzernumsatz konnte gegenüber dem Vorjahr um 6,0 Prozent auf 871,0 Mio. Euro ausgebaut werden. Trotz der Übergabe von Geschäft an den ehemaligen Partner und eines gestiegenen Preisdrucks nahm der Rohertrag um 1,7 Prozent auf 133,9 Mio. Euro zu. Diesen Sondereffekt herausgerechnet stieg der Rohertrag analog zum Umsatz um etwa 6 Prozent. Unter Einbeziehung der südafrikanischen Röhlig-Grindrod stiegen der Umsatz der Gruppe um 5,6 Prozent auf 1.293,8 Mio. Euro und der Rohertrag der Gruppe um 1,6 Prozent auf 162,0 Mio. Euro.

Rohrertrag Konzern



Insbesondere der Aufbau der neuen Standorte führte im vergangenen Jahr zu einer Belastung der Kostenstruktur. Wir sind dieser Entwicklung mit einem internen Effizienzprogramm begegnet und konnten erreichen, dass die Gesamtkosten unter den budgetierten Kosten liegen. Gleichwohl erreicht das EBIT für das abgelaufene Jahr lediglich einen Wert von 2,2 Mio. Euro gegenüber 5,4 Mio. Euro im Vorjahr.

Trotz der schwachen Werte am Ende der Gewinn- und Verlustrechnung sind wir mit der Gesamtentwicklung dieses Jahres sehr zufrieden. Denn wir konnten trotz der Neugestaltung unseres Netzwerkes und der damit verbundenen Herausforderungen im Berichtsjahr den „bereinigten“ Rohrertrag weiter deutlich ausbauen. Auf dieser operativen Basis erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr eine sehr dynamische Entwicklung.

Neben dem Mitarbeiterausbau in Asien haben wir in den USA im Rahmen der Trennung von unserem bisherigen Joint-Venture-Partner drei Standorte an diesen übergeben. Auch dort haben wir im Anschluss eigene neue Mitarbeiter aufgebaut. Zudem gab es hier die in solchen Fällen üblichen Überschneidungen, sowohl beim Personalbestand als auch bei den Büromieten. Zusätzlich wurde in das Rebranding und entsprechende

Marketingmaßnahmen investiert, um unsere Kunden durchgehend bestens informiert zu halten. Dies hat im ersten Schritt zu erheblichen Mehrbelastungen geführt, da der Rohrertrag erst nach der Betriebsbereitschaft generiert werden kann und somit die Kosten auf das Ergebnis der Gruppe durchgeschlagen haben.

Die Sonderaufwendungen haben wir bereits bei den Planungen für das vergangene Jahr antizipiert und in Reaktion darauf ein Kosteneinsparungsprogramm auf den Weg gebracht. Dazu haben wir die operative Produktivität sowie die Rentabilität der einzelnen Länder und Bereiche analysiert, Einsparpotenziale aufgedeckt und gehoben. Im Rahmen des Programms konnten wir im Berichtsjahr eine Kostenreduktion von 5,2 Mio. Euro erzielen.

Vermögens- und Finanzlage: Stabilität gesichert

Die Bilanzsumme des Konzerns stieg gegenüber dem Vorjahr um 12,6 Prozent auf 158 Mio. Euro. Dabei gingen auf der Aktivseite die langfristigen Vermögenswerte um 6,0 Prozent auf 18,7 Mio. Euro zurück. Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Zuge eines deutlich gestiegenen Vorratsvermögens um 15,0 Prozent auf 137,4 Mio. Euro.

Die Eigenkapitalquote sank unter Einbeziehung der stillen Beteiligung leicht um 1,1 Prozentpunkte auf 18,1 Prozent. Zur weiteren Stabilisierung sowie zur Sicherung unserer langfristigen Wachstumsziele haben wir uns entschieden, die noch vorhandene stille Beteiligung in Höhe von 1,3 Mio. Euro um 8,7 Mio. Euro auf 10 Mio. Euro aufzustocken. Unser langjähriger Finanzierungspartner Nordholding, Hannover, wird unsere langfristige Entwicklung weiterhin als wesentlicher Finanzierungspartner begleiten.

Darüber hinaus haben wir uns im Berichtsjahr dazu entschlossen, unsere bestehende Finanzierung auf einen Konsortialkredit umzustellen. Unter der gemeinsamen Führung der Deutschen Bank und der Commerzbank konnten wir eine sehr leistungsfähige Finanzierungspartnerstruktur aufbauen und umsetzen.

Im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements ermitteln wir regelmäßig die beiden Kennzahlen Days Sales Outstanding (DSO) und Day Payable Outstandings (DPO). Big-Data-Analysen helfen uns dabei, weiteres Optimierungspotenzial zu finden. Hier werden nach der Analyse mit den Ländern individualisierte Maßnahmenpakete erarbeitet, um nachhaltig das Working Capital Management zu verbessern. Im Fokus stehen hier unsere großen Gesellschaften Deutschland, USA, UK, Frankreich, Australien und Neuseeland.

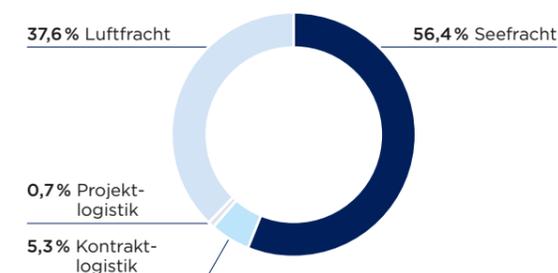
Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen

Breiter Aufwärtstrend, erwartete Delle in den USA

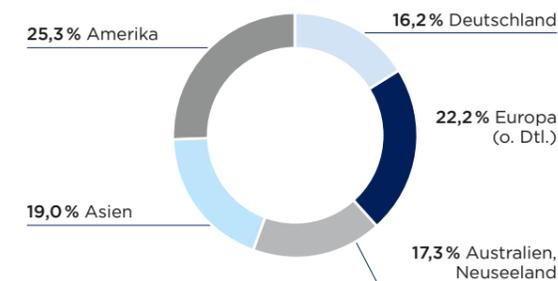
Unbeirrt von den zum Teil schwer einschätzbaren Rahmenbedingungen setzten 2017 sowohl die Geschäftsbereiche als auch die Regionen ihren grundsätzlichen Aufwärtstrend fort:

Im Gegensatz zum Vorjahr konnte 2017 vor allem die Luftfracht ihren Rohrertrag deutlich ausbauen. Sehr stark legte der Bereich Kontraktlogistik zu. Die Seefrachtseinheit kam an das Niveau des Vorjahres nicht ganz heran. Auf niedrigem Niveau merklich zurück ging der Rohrertrag im Bereich Projektlogistik.

Rohrertrag nach Geschäftsbereichen (Konzern)



Rohrertrag nach Regionen (Konzern)



In der regionalen Betrachtung konnte im vergangenen Jahr Asien sehr deutlich zulegen. Hier zahlten sich bereits sehr schnell die konsequenten Expansionsinvestitionen aus. Auch das Australien- und Neuseelandgeschäft expandierte spürbar. Nach dem anziehenden Vorjahr ging das Deutschlandgeschäft wieder leicht zurück. In Verbindung mit der Geschäftsumstellung nahm das Amerikageschäft ab. Hier gehen wir davon aus, dass wir die verlorenen Marktanteile zeitnah zurückgewinnen können.

Geschäftsbereiche

Seefracht

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohrertrag	75.569	76.519	-1,2%

Nach den schwachen Vorjahren veränderte sich die Situation im weltweiten Seefrachtmarkt im Verlauf des Jahres deutlich. Nach einem schwachen ersten Halbjahr zog die Transportnachfrage ab August spürbar an, was zu entsprechend steigenden Frachtraten führte. Über das Jahr gesehen wuchs das globale Seefrachtgeschäft um etwa 4 Prozent. In der Gesamtbetrachtung blieb der Markt aber nach wie vor volatil, was sich auch in der weiteren Bildung von Schifffahrtsallianzen und Unternehmenszusammenschlüssen ausdrückte.

In diesem Umfeld stieg das von Röhlig transportierte Containervolumen um 11 Prozent. Zu diesem Wachstum trugen alle wesentlichen Trade Lanes bei. Neben dem FCL- verzeichnete auch das LCL-Geschäft steigende Werte. Aufgrund schwächerer Margen ging der Rohrertrag über das Gesamtjahr gesehen um 1,2 Prozent zurück. Für das laufende Jahr ist die Tendenz im Seefrachtgeschäft deutlich aufwärtsgerichtet.

Luftfracht

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohrertrag	50.277	47.837	5,1%

Nach einem schwächeren Start in das Jahr verbesserte sich die Situation auf dem globalen Luftfrachtmarkt im Verlauf des Jahres signifikant. Vor allem im dritten Quartal zog die Geschäftsnachfrage stark an und konnte das hohe Niveau bis zum Jahresende halten. Insgesamt wuchs der Luftfrachtmarkt 2017 um 9 Prozent, während die

Kapazitäten um 3 bis 4 Prozent anstiegen. Dies führte zu den Stoßnachfragezeiten zu entsprechenden Engpässen.

Dieses gute Umfeld konnten wir nutzen und bauten unseren Rohrertrag im Bereich Luftfracht um 5,1 Prozent deutlich aus. Dieses Wachstum wurde gestützt durch unser erfolgreiches Trade-Lane-Programm. Auf den Routen von Deutschland nach Südafrika und von China nach Deutschland stieg das Frachtvolumen im Jahresvergleich um bis zu 40 Prozent. Insgesamt stieg das transportierte Luftfrachtvolumen 2017 um 11,6 Prozent. Ab September führten die wachsenden Kapazitätsengpässe zu entsprechend steigenden Frachtraten.

Kontraktlogistik

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohrertrag	7.121	5.628	26,5%

Getrieben durch das wachsende Geschäft der E-Commerce-Anbieter wie Amazon, Alibaba und andere Onlinehändler wuchs der weltweite Markt für Kontraktlogistik 2017 um 4,5 Prozent. Für den Versandhandel spielt die Liefergeschwindigkeit eine besonders wichtige Rolle. Im Rahmen unserer Netzwerkstrategie haben wir unsere Kontraktlogistikeinheit 2017 weiter auf diese Anforderung eingestellt und entsprechend unseren Planungen unter anderem in Südafrika und Neuseeland zusätzliche Lagerfläche geschaffen. Auch in China erweitern wir aktuell unsere Kapazitäten, sodass wir inzwischen über ein global gut verteiltes und sehr starkes Lagernetzwerk verfügen.

Im vergangenen Jahr brachten uns diese Anstrengungen an den verschiedenen Standorten Wachstumsraten von bis zu 50 Prozent ein. Das spiegelte sich auch in einem deutlichen Anstieg des Rohertrags um 26,5 Prozent wider. Für die kommenden Jahre erwarten wir hier weiter eine deutlich positive Entwicklung.

Projektlogistik

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohrertrag	895	1.647	-45,6%

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

Unser Projektgeschäft entwickelte sich im vergangenen Jahr insgesamt eher schwach. Dazu trug auch bei, dass sich einige Projektgelegenheiten in das laufende Jahr verschoben. Einzig in Deutschland konnten wir im vergangenen Jahr ein stärkeres Volumen verbuchen. Dementsprechend ging der Rohrertrag insgesamt um 45,6 Prozent zurück. Für 2018 haben wir uns vorgenommen, bei Ausschreibungen eine deutlich stärkere Rolle zu spielen.

Regionen

Deutschland

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohrertrag	21.584	22.317	-3,3%

Die inländischen Restrukturierungen der vergangenen Jahre griffen 2017 weiter, sodass wir in Deutschland sowohl die Produktivität als auch die Profitabilität weiter erhöhen konnten. In Richtung China und Südafrika bauten wir das Transportgeschäft um bis zu 40 Prozent massiv aus. Einen wesentlichen Beitrag leistete die Luftfracht. Deutlich schwächer als im Vorjahr entwickelte sich das Seefrachtgeschäft. Nach einem starken Anstieg im vergangenen Jahr blieb der Rohrertrag für Deutschland mit -3,3 Prozent leicht unter dem Vorjahr. Mit unserer aktuellen Standortaufstellung sind wir im deutschen Markt jedoch sehr gut positioniert, sodass wir für 2018 mit einer positiven Entwicklung rechnen.

Europa

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohrertrag	29.687	28.910	2,7%

Das Geschäft in den europäischen Ländern konnte gegenüber dem Vorjahr ausgebaut werden. Der Rohrertrag stieg im Vergleich zum Jahr 2016 um 2,7 Prozent. Dabei zeigten sich in Spanien, Dänemark und Italien positive Entwicklungen gegenüber dem Vorjahr: Spanien erreichte mit einem guten Luftfrachtgeschäft den Turnaround. Italien profitierte von einem starken Anstieg der Volumina auf der Südafrika-Trade-Lane. Und Dänemark nutzte eine Vertriebsoffensive für ein gutes Ergebnis. Das Geschäft in den Niederlanden und Belgien bewegte sich auf Vorjahresniveau. In Frankreich gerieten die Margen in einem schwächeren Konjunktumfeld unter Druck. Dafür konnten wir in Großbritannien weitere Kunden gewinnen. Für das kommende Jahr sind die Perspektiven für das Europageschäft positiv.

Amerika

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohrertrag	33.898	37.327	-9,2%

Infolge der Herstellung unserer vollständigen Unabhängigkeit ging der Rohrertrag im Amerikageschäft deutlich um 9,2 Prozent zurück. Besonders für Nordamerika war 2017 ein Jahr des Übergangs: So wurden Joint-Venture-Standorte plangemäß abgegeben und stattdessen mit Los Angeles und Atlanta zwei neue eigene Standorte etabliert. Der Übergang verlief voll im Plan, sodass wir für 2018 wieder Geschäft auf normalem Level erwarten. In den südamerikanischen Ländern entwickelte sich das Geschäft überwiegend im Rahmen der Planungen stabil.

Asien

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohhertrag	25.553	21.467	19,0 %

In Verbindung mit den Expansionsinvestitionen entwickelte sich das Asiengeschäft sehr erfolgreich: Der Rohhertrag stieg gegenüber dem Vorjahr um 19,0 Prozent. Um die Märkte effizienter und mit höherem Kundennutzen bedienen zu können, haben wir für Asien zwei Cluster gebildet: ein China-Cluster mit China, Taiwan und Hongkong sowie ein Südostasien-Cluster mit den Ländern Indien, Thailand, Vietnam, Malaysia, Singapur und Indonesien. Auf diese Weise reduzieren wir die Komplexität unserer regionalen Organisation und sichern eine effektive Nutzung der Shared Services innerhalb des Konzerns. Über die Eröffnung von Niederlassungen in Nordchina, Taiwan, Vietnam und Indonesien wurde unsere Marktpräsenz in beiden Clustern gestärkt.

Australien/Neuseeland

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohhertrag	23.140	21.610	7,1 %

Auch in Australien und Neuseeland entwickelte sich das Geschäft positiv. Der Rohhertrag stieg nach der Stagnation im Vorjahr deutlich um 7,1 Prozent an. In Neuseeland verlegten wir unser Lager an einen Standort mit wesentlich größeren Kapazitäten für unser Kontraktlogistikangebot. Damit haben wir genug Kapazität für unser Wachstum in den kommenden fünf Jahren. Auch an unserem Standort in Sydney haben wir unsere Kapazitäten über eine Verlegung des Lagers merklich erhöht. Schon für dieses Jahr erwarten wir für Australien und Neuseeland deutliche Zuwächse.

Afrika

in TEUR	2017	2016	Veränd. in %
Rohhertrag	28.143	27.766	1,4 %

In Südafrika, Mosambik und Namibia entwickeln wir unser Geschäft über die Gesellschaft Röhlig-Grindrod, an der wir mit 42,5 Prozent beteiligt sind. Die geografische Lage macht Südafrika für uns zu einem wichtigen strategischen Markt. 2017 blieb das Ergebnis, trotz eines leicht gestiegenen Rohhertrags, hinter den Erwartungen zurück. Neben geplanten Investitionen in ein neues, hochmodernes Lager- und Bürogebäude in Johannesburg verzeichneten wir den Abgang eines größeren Kunden, sodass die Kapazitäten des neuen Lagers zunächst nicht voll ausgelastet waren. Für die kommenden Jahre erwarten wir dank der erweiterten Lagerkapazitäten ein deutliches Wachstum im Bereich Kontraktlogistik.

Ausblick**Positiver Ausblick auf 2018**

Nach den guten Fortschritten bei der Umsetzung unseres Wachstumsprogramms Blue Future und mit dem gelungenen Schritt in die Unabhängigkeit können wir uns im laufenden Jahr wieder stärker auf die Realisierung unserer Wachstumsziele konzentrieren.

Bereits in den Auftaktmonaten entwickelte sich das Geschäft gut, sodass wir für das Gesamtjahr 2018 von einer deutlichen Ergebnisverbesserung ausgehen. Zu Letzterem wird beitragen, dass die wesentlichen Investitionsprojekte inzwischen realisiert sind. Das Wachstumsprogramm Blue Future werden wir 2018 plangemäß abschließen, darüber hinaus beabsichtigen wir, auch geografisch moderat zu wachsen.

Unsere Zuversicht bezüglich der Geschäftsentwicklung wird gestützt durch positive konjunkturelle Rahmenbedingungen. Die Konjunktur ist derzeit in nahezu allen großen Volkswirtschaften aufwärtsgerichtet und wird sich im laufenden Jahr insgesamt noch einmal leicht verstärken. Dass das Wachstum nicht größer ausfällt, liegt dabei vor allem an der bereits hohen Auslastung der Produktionskapazitäten. Für Deutschland ist der Aufschwung breit getragen und damit sehr robust. Die Tendenz zur Selbstverstärkung ist klar erkennbar. Auch in der Eurozone hat sich die konjunkturelle Dynamik merklich erhöht. China dürfte auf seinem robusten Wachstumspfad bleiben. In den USA notieren die Vertrauensumfragen sowohl unter den Verbrauchern als auch unter den Unternehmen auf teilweise sehr hohen Niveaus, was für eine konjunkturelle Belebung spricht.

Ein nicht unerheblicher Unsicherheitsfaktor für das globale Geschäft sind die gegenwärtig ausgetragenen handelspolitischen Auseinandersetzungen der Welt mit den USA.

Ein Schwerpunkt des laufenden Jahres werden unsere Digitalisierungsprojekte sein. Eines der Projekte ist die im vergangenen Jahr in den USA gestartete Analyse unserer Kunden- und Shipment-Daten. Sie hilft uns dabei, weiteres Geschäftspotenzial zu identifizieren und nutzbar zu machen. 2018 werden wir die Analysen in weiteren Ländern fortsetzen und entsprechende geschäftsfördernde Maßnahmen daraus ableiten.

Ein weiteres Projekt ist die Prüfung von Möglichkeiten zur Automatisierung unserer Abläufe und Dienste mithilfe von Robotics. Wir wollen die Technologie sehr gezielt dort einsetzen, wo sie den Gesamtnutzen unserer Kunden „smart“ erhöht, ohne unseren Markenkern in Frage zu stellen. Dieser ist bestimmt vom Fokus auf den Menschen, direktem Dialog und persönlichem Einsatz. Unabhängig davon ist uns wichtig, dass unsere Kunden bei der Inanspruchnahme unse-

rer Leistungen so weit wie möglich die Wahl zwischen analogem und digitalem Zugang zu uns haben. Mit dem serviceorientierten Ausbau unserer Online-Tools haben sie in Zukunft diese Wahl – zum Beispiel beim Quoting sowie beim Booking.

Bereits erfolgreich im Einsatz ist Röhlig Real Time. Das intern entwickelte Track & Trace-Tool, über das sich der Status einer Sendung jederzeit überprüfen und der gesamte Vorgang online verwalten lässt, wird von unseren Kunden sehr gut angenommen. 2018 werden wir das Tool mit neuen Features weiterentwickeln und die Nutzung durch unsere Kunden weiter vorantreiben.

Im digitalen Bereich arbeiten wir des Weiteren an Sirius.VM, unserem Vendor Management System, mit dem unsere Kunden in Zukunft ihre gesamte Lieferkette effektiv managen können. Erste Kunden sind bereits im System eingerichtet, der weitere Ausbau soll rasch vorangehen.

Parallel zum Abschluss des Wachstumsprogramms Blue Future werden wir im laufenden Jahr unsere nächsten strategischen Zielmärkte entwickeln, sodass wir auch für unsere weitere Entwicklung in den folgenden Jahren einen klaren Kompass haben.

Bremen, am 15. April 2018
Global Executive Board



RÖHLIG - YOUR COMPANY WITH THE Ö.

Um unser Team, unser Netzwerk, unsere weltweite Marke, kurz, unsere Röhlig-Zukunft zu feiern, haben alle Röhlig-Büros am 29. Juni 2017 den weltweiten Ö-Day gefeiert.



KONZERNABSCHLUSS (AUSZÜGE)

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG, vom 01.01. bis 31.12. 2017

in TEUR	2017	2016	Veränderung in %	Veränderung in TEUR
1. Umsatzerlöse				
a) Umsatzerlöse inkl. Zöllen und Einfuhrumsatzsteuern	871.031	821.837	5,99	49.194
b) darin enthaltene Zölle und Einfuhrumsatzsteuern	-261.843	-272.418	-3,88	10.575
	609.188	549.419	10,88	59.769
2. Verminderung/Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen	10.511	1.941	441,52	8.570
3. Aufwendungen für bezogene Leistungen	485.837	419.729	15,75	66.108
4. Rohertrag	133.862	131.631	1,69	2.231
5. Sonstige betriebliche Erträge	3.780	2.933	28,88	847
6. Personalaufwand				
a) Löhne und Gehälter	77.190	75.607	2,09	1.583
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	14.226	13.707	3,79	519
- davon für Altersversorgung: 2.571 TEUR (Vorjahr: 2.442 TEUR)				
	91.416	89.314	2,35	2.102
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	2.631	2.931	-10,24	-300
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	42.464	39.074	8,68	3.390
	1.131	3.245	-65,15	-2.114
9. Erträge aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	1.025	2.081	-50,74	-1.056
10. Erträge aus Beteiligungen	103	113	-8,85	-10
11. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0	0		0
12. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	142	65	118,46	77
13. Abschreibungen auf Finanzanlagen	14	0		14
14. Aufwendungen aus Verlustübernahmen von assoziierten Unternehmen	0	0		0
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.797	1.272	41,27	525
	-541	987	-154,81	-1.528
16. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	590	4.232	-86,06	-3.642
17. Außerordentliche Aufwendungen	0	0	0	0
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	2.497	3.176	-21,38	-679
- davon latente Steuern: 0 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR)				
19. Sonstige Steuern	252	158	59,49	94
	2.749	3.334	-17,55	-585
20. Aufwendungen für Teilgewinnabführungen	271	345	-21,45	-74
21. Konzernjahresüberschuss	-2.430	553	-539,42	-2.983
- davon auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Konzernergebnis	300	611		-311

KONZERNBILANZ

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG, zum 31.12.2017

AKTIVA

in TEUR	2017	2016	Veränderung in %	Veränderung in TEUR
A. Anlagevermögen				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Geschäfts- oder Firmenwert	38	321	-88,16	-283
2. Entgeltlich erworbene Software	1.335	1.076	24,07	259
3. Geleistete Anzahlungen	0	682		-682
	1.373	2.079	-33,96	-706
II. Sachanlagen				
- Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten				
- Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.152	7.497	8,74	655
- Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0	86		-86
	8.152	7.583	7,50	569
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	77	102	-24,51	-25
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	8.894	9.853	-9,73	-959
3. Beteiligungen	50	50	0	0
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0	0	0	0
5. Wertpapiere des Anlagevermögens	0	0	0	0
6. Sonstige Ausleihungen	193	266	-27,44	-73
	9.214	10.271	-10,29	-1.057
	18.739	19.933	-5,99	-1.194
B. Umlaufvermögen				
I. Vorräte				
Unfertige Leistungen	19.680	10.215	92,66	9.465
	19.680	10.215	92,66	9.465
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
- Sämtliche mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	95.517	94.216	1,38	1.301
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1	105	-99,05	-104
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	3.911	2.094	86,77	1.817
4. Sonstige Vermögensgegenstände	10.569	8.997	17,47	1.572
	109.998	105.412	4,35	4.586
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	7.714	3.808	102,57	3.906
	137.392	119.435	15,03	17.957
C. Rechnungsabgrenzungsposten				
Sonstige	2.007	1.127	78,08	880
D. Steuerabgrenzung	0	0	0	0
Summe der Aktiva	158.138	140.495	12,56	17.643

PASSIVA

in TEUR	2017	2016	Veränderung in %	Veränderung in TEUR
A. Eigenkapital				
I. Kapitalanteile der Kommanditisten	10.000	10.000	0	0
II. Konzernrücklagen	12.988	15.609	-16,79	-2.621
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-4.943	-3.632	36,10	-1.311
IV. Nicht beherrschende Anteile	586	3.652	-83,95	-3.066
	18.631	25.629	-27,31	-6.998
B. Stille Beteiligung	10.000	1.300	669,23	8.700
C. Rückstellungen				
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.343	1.297	3,55	46
2. Steuerrückstellungen	510	430	18,60	80
3. Sonstige Rückstellungen	40.822	38.921	4,88	1.901
	42.675	40.648	4,99	2.027
D. Verbindlichkeiten				
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.833	22.883	8,52	1.950
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	60	72	-16,67	-12
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	52.801	38.104	38,57	14.697
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	136	229	-40,61	-93
5. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	81	28	189,29	53
6. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	1.243	1.866	-33,39	-623
7. Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	1.643	1.672	-1,73	-29
8. Sonstige Verbindlichkeiten	6.008	8.064	-25,50	-2.056
- davon aus Steuern: 703 TEUR (Vorjahr: 870 TEUR)				
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 1.386 TEUR (Vorjahr: 1.369 TEUR)				
	86.805	72.918	19,04	13.887
E. Rechnungsabgrenzungsposten	27	0	0	27
Summe der Passiva	158.138	140.495	12,56	17.643

BOARDS

GLOBAL EXECUTIVE BOARD

Durch die Präsenz der obersten Führungsebene nicht nur in Europa, sondern auch in den dynamischen Regionen Asien, Afrika und Amerika ist Röhlig noch näher an seinen Kunden, hält die Entscheidungswege kurz und kann seine Entwicklung noch effizienter vorantreiben.



(v.l.)

Hans-Ludger Körner, Chief Financial Officer (Bremen/Deutschland)

Hylton Gray, CEO Air Freight, Sea Freight, Contract Logistics and Projects (Johannesburg/Südafrika)

Ulrike Baum, Chief Human Resource Officer (Bremen/Deutschland)

Jan Skovgaard, CEO Network & Agents (Hongkong/China)

Philip W. Herwig, Managing Partner (Bremen/Deutschland)

Thomas R. Hansen, Chief Sales Officer (Miami/USA)

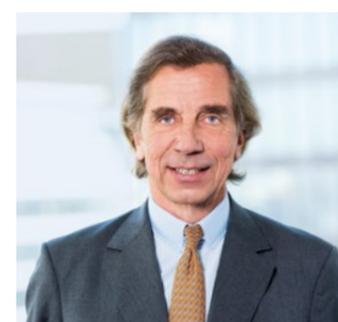
BEIRAT

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



„Mittelständler nutzen oft die Chancen von Joint Ventures und Allianzen, um das eigene Wachstum zu beschleunigen oder neue Märkte zu erobern. Diese Kooperationen finden meist dann ein Ende, wenn die Strategien der Beteiligten nicht mehr übereinstimmen. Nach der Teilentflechtung im Jahr 2013 haben die Partner nun ihre langjährige Kooperation beendet. Dennoch konnte Röhlig 2017 den Konzern-Rohertrag erneut steigern. Dies zeigt die Fähigkeit des Managements und der Mitarbeiter, schnell und angemessen auf Herausforderungen zu reagieren.“

Thomas W. Herwig,
Vorsitzender des Beirats



(v.l.)

Dr. Andreas M. Odefey

Prof. Dr. Peer Witten

Dr. Thomas Noth

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: Annika Schütz, Marion Weiner, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Konzept: Marion Weiner, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Beratung und Realisation: Berichtsmanufaktur GmbH, Hamburg

Fotos: Porträt Philip W. Herwig > Thilo Müller Photodesign,

Porträt Ole Sander > HAWK Photography, Porträt Maria Medina > McKay Imaging,

Porträt Ndeshi Vatilifa > Thilo Müller Photodesign,

Gruppenbild Global Executive Board > Studio Seekamp,

Porträts des Beirats > Thilo Müller Photodesign,

Bilder Ö-Day 2017 > Röhlig Logistics

S. 5, S. 7, S. 9 > Unsplash, 123rf

© 2018

**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

