

1

NUMBERS

RÖHLIG JAHRESBERICHT 2019

ÜBER UNS

RÖHLIG LOGISTICS

Wir sind ein inhabergeführtes unabhängiges Logistikunternehmen mit knapp 2.400 Mitarbeitern weltweit. Für unsere Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Luftfracht, Seefracht, Projektlogistik und Kontraktlogistik. Wir verfügen über ein globales Netzwerk eigener Büros in über 30 Ländern auf allen Kontinenten und verbinden die Professionalität eines Großunternehmens mit den Werten eines Familienunternehmens.

WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN KONZERN



WACHSTUM ROHERTRAG
KONTRAKTLOGISTIK

+38.9%

IN MIO. EUR

	2019	2018
BRUTTOUMSATZ	874,0	910,9
NETTOUMSATZ	607,8	662,0
ROHERTRAG	140,7	143,9
EBIT	5,2	10,2
BILANZSUMME	144,5	148,0



1, 2, 3



UNSER JAHR IN ZAHLEN

Ein ereignisreiches Geschäftsjahr 2019 liegt hinter uns. Wir wollen es Ihnen im vorliegenden Jahresbericht näherbringen – in Worten, Bildern und Zahlen.

Auch 2020 werden wir für unsere Kunden wieder alle Hebel in Bewegung setzen und unsere Leistungen auf hohem Niveau ausbauen. Darauf können Sie zählen.

INHALT

Editorial	6
Numbers	8
Geschäftsentwicklung 2019	14
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	18
Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen	22
Ausblick	26
Global Executive Board	28
Advisory Board	30
Kontakt und Impressum	32



Sehr verehrte Kunden und Geschäftsfreunde, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

sicher hat die Corona-Krise Ihr Leben in den letzten Wochen stark beeinflusst. Jeder von uns hat seine ganz persönlichen Sorgen mit Blick auf die Pandemie und wir als Logistikunternehmen stehen zusätzlich vor operativen Herausforderungen aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Verwerfungen, Reisebeschränkungen und Grenzsicherungen. Aber auch 2019 war in jeder Hinsicht ein ereignisreiches Jahr – für unser Unternehmen ebenso wie für die Logistikbranche und die gesamte Weltwirtschaft.

Wenn ich an 2019 zurückdenke, dann fallen mir zuerst die Nachrichten über die internationalen Konflikte ein. Viele davon haben sich unmittelbar auf unser Geschäft ausgewirkt. Das gilt natürlich für den Handelsstreit zwischen den USA und China – zwei unserer wichtigsten Märkte –, aber genauso für regionale Konflikte, soziale Unruhen, Streiks und natürlich den Brexit.

In Summe haben es uns diese äußeren Entwicklungen schwer gemacht, unsere Wachstumspläne für 2019 umzusetzen. Deshalb haben wir im zweiten Quartal eine Reihe von internen Maßnahmen auf den Weg gebracht, um unsere strategischen Pläne an die unerwartet schwierige Lage im internationalen Handel anzupassen. Diese Maßnahmen haben wir nicht leichtfertig getroffen, aber wir haben sie zusammen mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beherzt umgesetzt. Ihnen gilt an dieser Stelle mein ausdrücklicher Dank für ihr Engagement – gerade auch in der aktuellen Corona-Krise.



Gemeinsam haben wir 2019 doch noch zu einem erfolgreichen Jahr gemacht. Dabei haben wir uns konsequent an den drei Stoßrichtungen orientiert, die wir in unserem Strategie-Programm Blue Star beschrieben haben. Da ist an erster Stelle die Steigerung der Profitabilität zu nennen: 2019 können wir nicht nur für Lateinamerika positive Zahlen vermelden – auch in Indien und Nordeuropa konnten wir unsere Ergebnisse deutlich verbessern.

Neben der Profitabilität haben wir auch am Ausbau des Netzwerks von Röhlrig gearbeitet: So haben wir sechs neue Büros in drei Ländern eröffnet und in Mexiko unser bisheriges Joint Venture komplett übernommen. Und schließlich konnten wir 2019 auch neue Produkte und Dienstleistungen vorantreiben: Der Online-Sales-Kanal My Röhlrig eröffnet uns einen zusätzlichen Vertriebsweg, die Kundenplattform Röhlrig Real Time mit ihren neuen Funktionalitäten wird im Markt sehr positiv angenommen und unsere überarbeitete Website verbessert die Kommunikation mit Kunden und Interessenten.

Es gab 2019 also zahlreiche Veränderungen. Aber vieles bleibt auch gleich. Zum Beispiel unser partnerschaftlicher Umgang mit unseren Kunden und Mitarbeitern. Ebenso unser Selbstverständnis als inhabergeführtes unabhängiges Unternehmen. Und natürlich auch unsere Vision, im Jahr 2030 ein weltweit führender unabhängiger Lösungsanbieter für Fracht- und Kontraktlogistik zu sein.

Ich freue mich, wenn Sie uns auf diesem Weg weiter begleiten!

Philip W. Herwig
Managing Partner



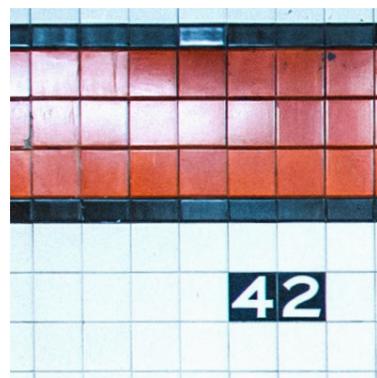
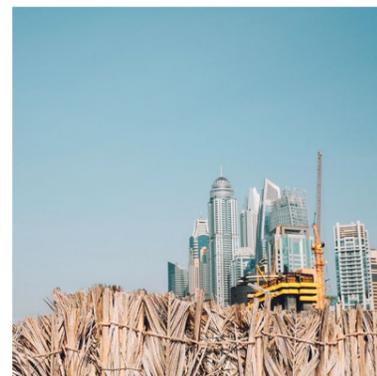
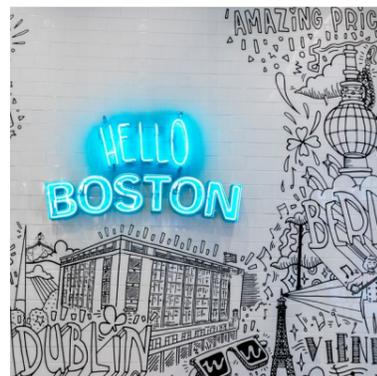
PHILIP W. HERWIG

Wenn Sie eine berühmte Persönlichkeit – egal ob lebendig oder tot – treffen dürften: Wer wäre es und warum? ...! Ich würde gern den britischen Street-Art-Künstler Banksy treffen. So könnte ich herausfinden, wer er ist, und ihn fragen, ob Mr. Brainwash und Banksy ein und dieselbe Person sind. Anschließend würde ich ihn auf ein Bier einladen und ihn bitten, meine Flasche zu signieren.



REAL TIME

Um 42 Prozent haben wir die Anzahl der registrierten Kunden auf unserer Kundenplattform Röhlig Real Time erhöht. Und unsere Entwickler arbeiten beständig an neuen Funktionen, wie beispielsweise der Sichtbarkeit von Zollanmeldungen und der Verbesserung unserer Buchungsfunktion.



DIGITALE EXZELLENZ

Im Zuge der digitalen Transformation haben wir unser Leistungsportfolio um das bereits in den USA erfolgreich angelaufene Online-Quotierungs- und Buchungstool My Röhlig (my.rohlig.com) erweitert. Unsere Kunden können mit wenigen Klicks Raten abrufen und direkt buchen.

VISION 2030... Auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten halten wir an unserer Vision fest, bis 2030 zu den weltweit führenden unabhängigen Lösungsanbietern für Fracht- und Kontraktlogistik zu gehören.

Im Fokus steht unsere wirtschaftliche Stabilität und damit die Profitabilität im Kerngeschäft. Es gehört zu unseren Stärken, dass wir als unabhängiges Familienunternehmen die jeweiligen Maßnahmen und den entsprechenden Zeitpunkt der Umsetzung selbst bestimmen.

Ein wichtiger Aspekt auf dem Weg zu unserer Vision 2030 bleibt unser weltweites Netzwerk. Wir haben uns vorgenommen, weitere Niederlassungen dort zu gründen, wo wir mit einer höheren Präsenz vor Ort auch unsere Leistungen für unsere Kunden noch weiter verbessern können.



PHILIP W. HERWIG ist Managing Partner von Röhlig Logistics und leitet seit fünf Jahren und in sechster Generation das Unternehmen. Vor seiner Berufung in die Geschäftsführung war er in Dubai und den USA als Sales Manager und Tradelane Manager für Röhlig tätig. Heute lebt er wieder in Bremen.



ULRIKE BAUM

In welchen Momenten fühlen Sie Zufriedenheit?...!: Es macht mir Freude zu sehen, wie Kollegen aus unterschiedlichen Ländern und Kulturen gemeinsam erfolgreich Projekte umsetzen und Chancen nutzen, die ihnen geboten werden, um sich und das Unternehmen weiterzuentwickeln.



CHILE

Die USA sind für Chile ein bedeutender Handelspartner. Beim Ausbau der Handelsroute war die Gründung unseres Büros in Iquique im Norden von Chile strategisch bedeutsam: In nur zwölf Monaten haben wir dort den Rohertrag um 35 Prozent gesteigert.

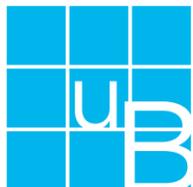


BOLIVIEN

Unsere bolivianische Tochter Röhlig Bolivia erzielt fast 70 Prozent ihres Ergebnisses in der Luftfracht. Dabei verzeichnen wir mit einer Wachstumsrate von 53 Prozent in den Luftfracht-Sammelverkehren von Frankfurt am Main über Madrid nach Santa Cruz del la Sierra ein äußerst erfolgreiches Ergebnis.

MEXIKO... 2019 haben wir in Mexiko 100 Prozent der Anteile an unserem bisherigen Joint Venture übernommen und sind seitdem mit einer eigenen Tochter vor Ort. Sehr erfolgreich haben wir die deutsche und spanische Handelsroute ausgebaut.

Darüber hinaus fokussieren wir das Geschäft zwischen Mexiko und den weiteren lateinamerikanischen Ländern. Mexiko wird immer mehr zu einem Produktionszentrum für den gesamten lateinamerikanischen Kontinent. Durch unser starkes Netzwerk in der Region – mit sechs eigenen Niederlassungen in Argentinien, Bolivien, Chile, Mexiko, Paraguay und Uruguay sowie mit Premium-Agenten als Partnern in allen anderen Ländern – bieten wir unseren Kunden eine hervorragende Serviceabdeckung in ganz Lateinamerika.



ULRIKE BAUM startete 1995 nach dem Studium im Controlling und ist heute Mitglied des Executive Board. Die gebürtige Hamburgerin verantwortet die Bereiche Personal, Unternehmenskommunikation & Marketing sowie Compliance und ist Geschäftsführerin für Lateinamerika, Italien, Spanien und Frankreich.



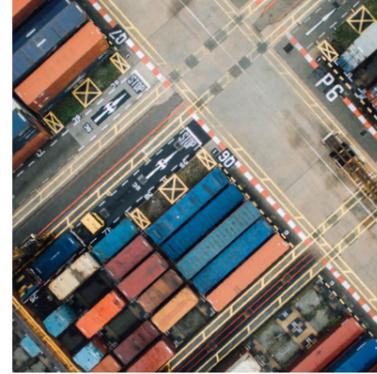
HYLTON GRAY

Was war die beste Entscheidung Ihrer beruflichen Laufbahn? ...!: Die wichtigsten Entscheidungen habe ich meist intuitiv und weniger geplant getroffen. Meine Entscheidung für Röhlig ist ein sehr gutes Beispiel dafür. Persönliche Begegnungen haben mich dazu bewegt, obwohl ich eigentlich keinen Unternehmenswechsel wollte.



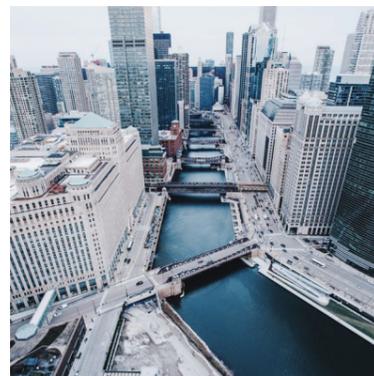
BÜROERÖFFNUNG INDIEN

In Vadodara haben wir ein neues Büro eröffnet, um unsere Dienstleistungen für Kunden im Bundesstaat Gujarat zu erweitern. Röhlig India ist jetzt in den Städten Ahmedabad, Kandla und Vadodara in Gujarat präsent und wir verzeichnen bereits positive Auswirkungen dieser strategischen Entscheidung auf Volumen und Wachstum.



RÖHLIG ALS ARBEITGEBER

Durch Investitionen in ein verbessertes Bewerbermanagement, Mitarbeiterschulungen und Büroausstattung haben wir unsere Markenbekanntheit in Indien deutlich gesteigert und sind zu einem beliebten Arbeitgeber geworden. Dies spiegelt sich sowohl in der Kunden- als auch in der Mitarbeiterzufriedenheit wider.

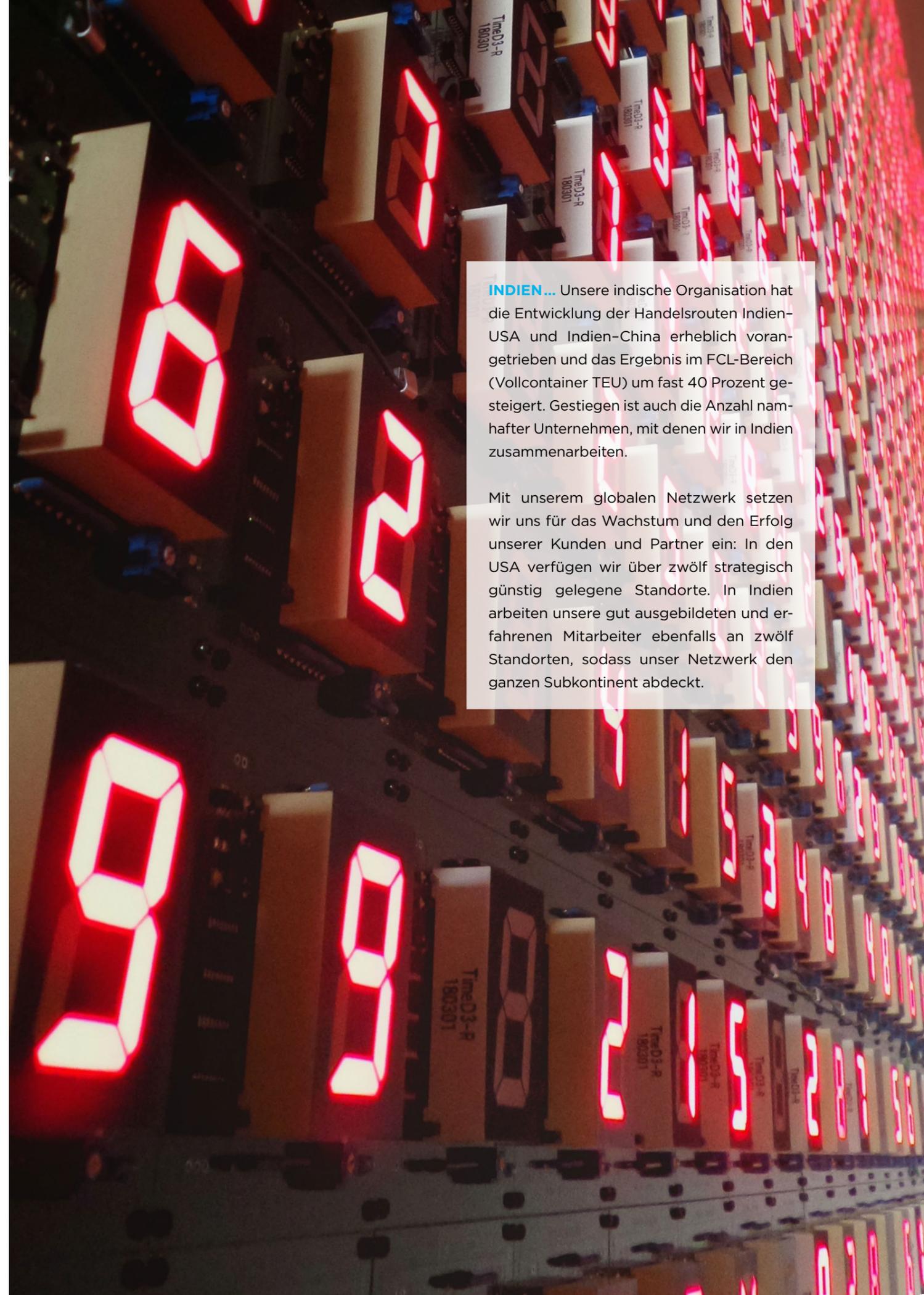


INDIEN... Unsere indische Organisation hat die Entwicklung der Handelsrouten Indien-USA und Indien-China erheblich vorangetrieben und das Ergebnis im FCL-Bereich (Vollcontainer TEU) um fast 40 Prozent gesteigert. Gestiegen ist auch die Anzahl namhafter Unternehmen, mit denen wir in Indien zusammenarbeiten.

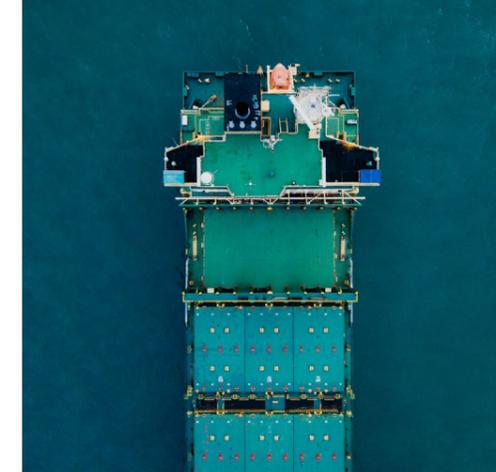
Mit unserem globalen Netzwerk setzen wir uns für das Wachstum und den Erfolg unserer Kunden und Partner ein: In den USA verfügen wir über zwölf strategisch günstig gelegene Standorte. In Indien arbeiten unsere gut ausgebildeten und erfahrenen Mitarbeiter ebenfalls an zwölf Standorten, sodass unser Netzwerk den ganzen Subkontinent abdeckt.



HYLTON GRAY ist Mitglied der Geschäftsführung von Röhlig Logistics. Er verantwortet die Regionen Asien, Ozeanien, Nordeuropa, Südafrika und die USA sowie weltweit die Produkte See- und Luftfracht, Kontraktlogistik und Projekte. Der gebürtige Südafrikaner begann seine Karriere 2005 bei Röhlig-Grindrod. Heute lebt und arbeitet Hylton Gray in Chicago.



KONJUNKTUR UND LOGISTIK 2019



Geschäftsentwicklung 2019

Gesamtentwicklung

Marktumfeld: unberechenbare Rahmenbedingungen

Das Jahr 2019 war geprägt von internationalen Handelsstreitigkeiten und politischen Konflikten in wichtigen Märkten. Insbesondere die Handelspolitik der US-amerikanischen Regierung hat sich negativ auf die Konjunktur in anderen Staaten und auf die Weltwirtschaft in Summe ausgewirkt. Das Ausmaß und die Auswirkungen dieser Politik waren nicht vorhersehbar, sodass mehrere Regierungen und Wirtschaftsinstitute im Laufe des Jahres ihre Wachstumsprognosen nach unten korrigieren mussten.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts ist im Jahr 2019 das reale Bruttoinlandsprodukt BIP in Deutschland lediglich um 0,6 Prozent (Vorjahr 1,5 Prozent) gestiegen. Das ist der niedrigste Wachstumswert seit 2013. Die WTO sah sich aufgrund eskalierender Handelskonflikte gezwungen, ihre Prognosen für den Anstieg des Welthandels 2019 von ursprünglich 2,6 Prozent auf 1,2 Prozent mehr als zu halbieren. Entsprechend hat sich das Wachstum der US-amerikanischen Wirtschaft (BIP) von 2,9 Prozent (2018) auf 2,3 Prozent im Jahr 2019 verlangsamt. Die US-Industrieproduktion ging sogar um 1,3 Prozent zurück. In der zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt, China, stieg das Bruttoinlandsprodukt BIP im Jahr 2019 um 6,1 Prozent und lag damit um 0,5 Punkte unter dem Vorjahreswert von 6,6 Prozent.

Die Turbulenzen in den Handelsbeziehungen der größten Volkswirtschaften der Welt hatten auch direkte Auswirkungen auf die interkontinentalen Transportmengen und auf das Rateniveau in der See- und Luftfracht.

Nach einem Bericht der IATA vom 5. Februar 2020 ging das globale Luftfrachtvolumen, gemessen in Tonnenkilometern, im Jahr 2019 um 3,3 Prozent zurück. Es handelte sich um den ersten Rückgang seit 2012. Bei einem gleichzeitigen Anstieg der Frachtkapazität um 2,1 Prozent gerieten die Luftfrachtraten unter Druck. Mit Ausnahme Afrikas waren alle Regionen der Welt von diesem Volumentrückgang betroffen.

In der Seefracht gingen die Containerraten auf den Haupt-routen Asien-Europa und Asien-USA zwischen Januar und Oktober 2019 kontinuierlich zurück und stiegen erst in den letzten beiden Monaten des Jahres wieder auf das Januar-Niveau an (SCFI 10. Januar 2020). Die großen Container-Reedereien versuchten den mit sinkenden Transportmengen einhergehenden Ratenverfall durch sogenannte Blank Sailings (Leerfahrten) aufzuhalten. Diese Aktionen stabilisierten die Raten auf niedrigem Niveau, führten aber zu der paradoxen Situation, dass besonders im vierten Quartal die künstlich verknappte Kapazität nicht ausreichte, um alle gebuchten Container zu verladen.

Die Bestellungen neuer Schiffstonnage lagen im Jahr 2019 mit 400.000 TEU nur bei einem Drittel der aus dem Verkehr gezogenen Tonnage (1,123 Mio. TEU). Im Vorjahr wurde nur halb so viel Tonnage stillgelegt, aber doppelt so viel neue Kapazität geordert.

Rückgang in der Luft- und Seefracht – starke Steigerung in der Kontraktlogistik

Die weltweite wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2019 hat sich deutlich auf unsere Kerngeschäftsbereiche ausgewirkt. Gegenüber 2018 ging der Rohertrag in der Seefracht um 2,0 Mio. Euro und in der Luftfracht um 3,9 Mio. Euro zurück. Ein sehr erfreuliches Wachstum konnten wir dagegen in der Kontraktlogistik verzeichnen. Der Rohertrag stieg hier gegenüber 2018 um 3,2 Mio. Euro auf 11,4 Mio. Euro. Wir haben an allen Standorten die Auslastung der Kapazitäten deutlich verbessern können. Außerdem ist unser neues Logistikzentrum in Nettetal (Deutschland) im November in Betrieb gegangen. Damit konnte die Nutzung des Lagers in Ratingen (Deutschland) beendet werden, das für einen unserer Kunden als Zwischenlösung genutzt wurde.



ENTWICKLUNG BRUTTO-INLANDSPRODUKT

DEUTSCHLAND
+0,6%

CHINA
+6,1%

USA
+2,3%

Globales Luftfrachtvolumen

-3,3%

Globale Luftfrachtkapazität

+2,1%

Neue Schiffstonnage

0,4 Mio. TEU

Stillgelegte Schiffstonnage

1,1 Mio. TEU

MITARBEITER UND NETZWERK 2019



Mitarbeiter: ab Mai 2019 Stellenabbau in der Verwaltung und in den operativen Gesellschaften

Nachdem es im ersten Quartal noch einen Anstieg der Personalkosten gegenüber dem Vorjahr gab, haben wir diesen im zweiten Quartal gestoppt: Budgetierte neue Stellen haben wir nicht mehr besetzt und im dritten und vierten Quartal haben wir Personal abgebaut, besonders in den USA, in Deutschland und in der Holdinggesellschaft. Dabei lag der Fokus mehr auf der Verwaltung und den Zentralbereichen, nicht so sehr auf den operativen Bereichen und dem Verkauf. Der volle Effekt der Personalkostensenkung wird erst im Laufe des Jahres 2020 sichtbar werden.

Zum Bilanzstichtag waren in unserem Konzern 1.789 Mitarbeiter beschäftigt. Das entspricht einem Anstieg von 1,7 Prozent.

Nennenswerte Steigerungen der Mitarbeiterzahlen gab es in China. Dort sind wir durch die Eröffnung dreier weiterer Filialen jetzt an zwölf Standorten präsent und können ein Rohertragswachstum von rund 9 Prozent aufweisen. In der Region Amerika wuchs die Mitarbeiterzahl aufgrund der Vollkonsolidierung unseres Joint Ventures in Mexiko, während wir in den USA Stellen abgebaut haben.

Die R+C Seetransport GmbH & Co. KG (im Folgenden R+C Seetransport) wurde zum 31. Dezember 2018 entkonsolidiert. Dementsprechend werden ihre Mitarbeiter nicht mehr auf Konzernebene gezählt, sondern lediglich auf Gruppenebene. Da die Mitarbeiterzahl bei der R+C Seetransport und auch bei unserer Gesellschaft in Südafrika konstant geblieben ist, zeigt sich auch auf Gruppenebene nur ein leichter Anstieg der Mitarbeiterzahl.

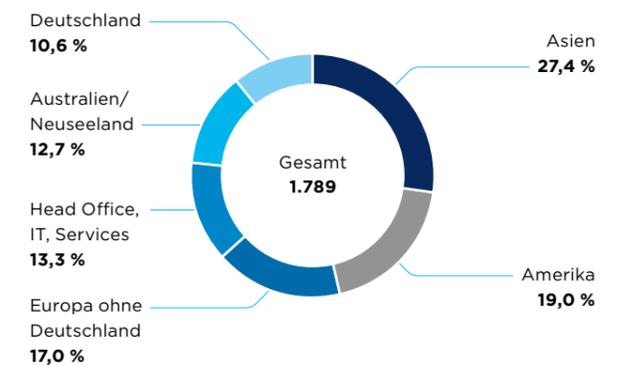
Motivierte Mitarbeiter individuell fördern

Ende 2019 haben wir eine globale Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Insgesamt ist die Zufriedenheit mit Röhlig gut, wobei die Ergebnisse regional unterschiedlich ausfallen. Die Identifikation mit Röhlig ist überdurchschnittlich, was uns sehr gefreut hat. Wir werden gemeinsam mit den Landesgesellschaften Aktionspläne entwickeln. Ein Schwerpunkt wird hier auf den Themen Innovationsklima und Unternehmenskultur liegen.

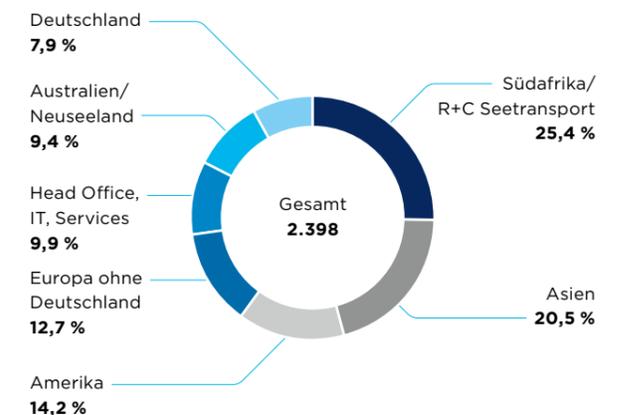
Unser gemeinsam mit der Jacobs University Bremen gestaltetes Führungskräfteentwicklungsprogramm Blue Arena haben wir Ende 2019 erfolgreich abgeschlossen. Die teilnehmenden Führungskräfte wurden in dem Programm, das Ende 2018 gestartet war, auf weiterführende Managementaufgaben vorbereitet. Bereits vor Abschluss konnte ein Teilnehmer auf eine entsprechende Position befördert werden. Die von den Teilnehmern in Zweiergruppen entwickelten und umgesetzten Projekte haben wichtige Impulse gesetzt und teilweise bereits während des Programms zusätzlichen Rohertrag erwirtschaftet.

Ein weiterer Fortbildungsschwerpunkt für alle Mitarbeiter weltweit lag im Ausbau unseres E-Learning-Angebots.

Mitarbeiter nach Regionen 2019 (Konzern)



Mitarbeiter nach Regionen 2019 (Gruppe)



MITARBEITER GESAMT GRUPPE

2.398

BEI UNS ARBEITEN
MITARBEITER...

...aus **70 Nationen**
...in rund **150 Niederlassungen**
...in über **30 Ländern**

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage: Verlust in den USA – hohe Gewinnzuwächse in Asien, Pazifik und Lateinamerika

Im Berichtsjahr lag der Konzernumsatz mit 874 Mio. Euro rund 4 Prozent unter dem Vorjahresniveau von 911 Mio. Euro. Deutlich niedrigere Aufwendungen für bezogene Leistungen sowie ein leichter Bestandsaufbau an unfertigen Leistungen führten dazu, dass der Rohertrag mit 141 Mio. Euro lediglich um rund 2 Prozent unter dem Vorjahresniveau von 144 Mio. Euro lag.

Gewinn- und Verlustrechnung (Eckdaten)

in TEUR

	2019	2018
Bruttoumsatz	874.043	910.944
Zölle, Einfuhrumsatzsteuern	-266.259	-248.946
Nettoumsatz	607.784	661.998
Bestandsveränderungen	614	-6.826
Bezogene Leistungen	-467.692	-511.225
Rohertrag	140.706	143.947
Personalaufwand	-94.669	-93.598
Abschreibungen	-2.482	-2.434
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Ertrag	-40.394	-38.999
Beteiligungserträge	2.065	1.266
EBIT	5.226	10.182
Finanzergebnis	-1.533	-2.285
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.693	7.897
Steuern	-2.318	-1.999
Aufwendung für Teilgewinnabführung	-1.200	-1.201
Konzernüberschuss	175	4.697

Auffällig war die Entwicklung in den USA, wo die Handelspolitik der US-Regierung starke Auswirkungen auf das Importgeschäft hatte. Unser Umsatz ging dort um 9 Prozent auf 150 Mio. Euro zurück, Zölle und Einfuhrumsatzsteuern hingegen stiegen um 69 Prozent an. Nennenswerten Umsatzzuwachs erzielten wir hingegen in der Region Asien, wo der Umsatz um 14,9 Mio. Euro (+14 Prozent) auf 120,3 Mio. Euro anstieg.

Auf der Ertragsseite ergab sich ein ähnliches Bild. Bei insgesamt stabilem Rohertrag von 140,7 Mio. Euro (Vorjahr 143,9 Mio. Euro) ergab sich in den USA ein Rückgang um 12,2 Prozent, in Asien hingegen ein Anstieg um über 10 Prozent. In Europa und Australien/Neuseeland blieben die Roherträge in etwa auf der Höhe des Vorjahres, in Lateinamerika nahm die Geschäftsentwicklung mit 24 Prozent Rohertragswachstum eine erfreuliche Wende. Starke Einfluss auf diese Entwicklung hatte der Kauf der verbleibenden 51 Prozent der Anteile unseres Joint Ventures in Mexiko, sodass uns die dortige Tochtergesellschaft jetzt zu 100 Prozent gehört und somit auch voll konsolidiert wird. Der Rückgang im Rohertrag in Deutschland geht fast vollständig auf die Entkonsolidierung von R+C Seetransport zurück.

Der Personalaufwand im Verhältnis zum Rohertrag hat sich von 65,0 Prozent im Jahr 2018 auf 67,3 Prozent im Jahr 2019 erhöht. Dies ist auf den Aufbau des Personals in der ersten Jahreshälfte 2019 zur Unterstützung des geplanten Wachstums zurückzuführen. In der zweiten Jahreshälfte ist dagegen insbesondere in den administrativen Bereichen das Personal bereits zurückgeführt worden.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Verhältnis zum Rohertrag sind von 27,1 Prozent im Jahr 2018 auf 28,7 Prozent im Jahr 2019 angestiegen. Diese Entwicklung war vor allem getrieben durch den weiteren Aufbau des Geschäftes in Asien/China und den Ausbau der Kontraktlogistik.

Die Beteiligungserträge konnten durch das bessere Ergebnis von Röhlig-Grindrod einerseits und die erstmalige Einbeziehung von R+C Seetransport andererseits von 1,3 Mio. Euro im Jahr 2018 auf 2,1 Mio. Euro im Jahr 2019 gesteigert werden.

Die Verbesserung des Finanzergebnisses von -2,3 Mio. Euro im Jahr 2018 auf -1,5 Mio. Euro im Jahr 2019 ist vor allem auf das verbesserte Working Capital Management zurückzuführen. Hierdurch haben wir unsere Kreditlinien weniger stark ausgeschöpft und konnten so den Zinsaufwand verringern.

Aufgrund des insgesamt deutlich eingetrübten Geschäftsumfelds ging das EBIT – trotz weiter intensiver Kostearbeit auf allen Ebenen – von 10,2 Mio. Euro auf 5,2 Mio. Euro zurück. Dasselbe gilt für den Konzernüberschuss, der von 4,7 Mio. Euro auf 0,2 Mio. Euro zurückging.

Bilanz (verkürzt)

in TEUR

AKTIVA	31.12.2019	31.12.2018	PASSIVA	31.12.2019	31.12.2018
Anlagevermögen			Eigenkapital	20.652	20.877
Immaterielle Vermögensgegenstände	3.376	867	Stille Beteiligung	10.000	10.000
Sachanlagen	7.659	7.604	Fremdkapital		
Finanzanlagen	9.354	9.245	Rückstellungen	36.826	40.967
	20.389	17.716	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	14.031	18.221
Umlaufvermögen			Übrige Verbindlichkeiten	63.040	57.935
Vorräte	16.286	13.693			
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	98.849	107.417			
Kassenbestand und Guthaben	7.231	7.353			
	122.366	128.463			
Rechnungsabgrenzungsposten	1.794	1.822	Rechnungsabgrenzungsposten	1	1
Summe Aktiva	144.549	148.001	Summe Passiva	144.549	148.001

Vermögens- und Finanzlage: Stabilität gewahrt

Die Bilanzsumme des Konzerns ist gegenüber dem Vorjahr um 2,3 Prozent auf 144,5 Mio. Euro gesunken. Dabei haben sich auf der Aktivseite die langfristigen Vermögenswerte um 15,1 Prozent auf 20,4 Mio. Euro erhöht. Dies ist insbesondere auf die Aktivierung eines Goodwills aus dem Erwerb der verbleibenden 51 Prozent der Anteile an der mexikanischen Gesellschaft zurückzuführen (2,0 Mio. Euro). Die kurzfristigen Vermögenswerte konnten im Zuge eines professionalisierten Working Capital Managements in den Bereichen Forderungen aus Lieferungen und unfertige Leistungen um 3,3 Prozent auf 124,2 Mio. Euro reduziert werden.

ERTRAGSLAGE 2019

Auf der Passivseite blieben die Konzernrücklagen mit 17,2 Mio. Euro nahezu stabil. Die negativen Währungseffekte verharrten mit 7,0 Mio. Euro auf hohem Niveau. Beim Fremdkapital gingen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten deutlich um 4,2 Mio. Euro zurück. Dagegen sind die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich um 8,7 Mio. Euro auf 53,7 Mio. Euro angestiegen. Gegenläufig sind die sonstigen Rückstellungen, insbesondere aufgrund einer Reduzierung ausstehender Rechnungen um 3,9 Mio. Euro, auf 35,1 Mio. Euro zurückgegangen.

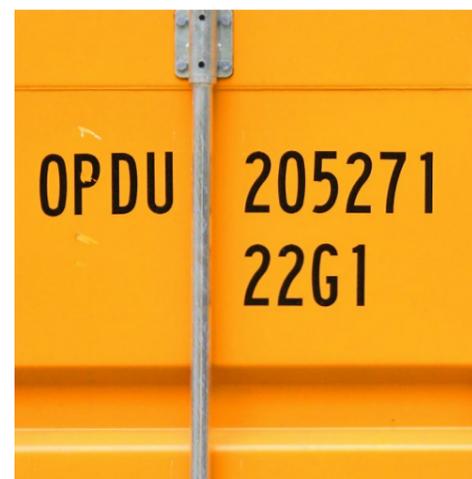
Die nach Konsortialkreditvertrag errechnete Eigenkapitalquote unter Einbeziehung der stillen Beteiligung sank leicht um 0,9 Prozentpunkte auf 20,5 Prozent. Besonders bemerkbar macht sich dabei nach dieser Berechnung, dass der aus dem Erwerb der mexikanischen Tochtergesellschaft entstandene Goodwill von 2,0 Mio. Euro im Eigenkapital eliminiert wird.

Unsere seit 2017 auf einem Konsortialkredit basierende unbesicherte Finanzierung läuft bis Ende November 2020. Es ist geplant, einen im Konsortialkredit vorgesehenen Antrag auf Verlängerung um ein Jahr zu stellen.

Die Liquiditätslage hat sich gegenüber dem Vorjahr erneut verbessert. Unseren Zahlungsverpflichtungen konnten wir jederzeit nachkommen, und die vereinbarten Covenants wurden über den gesamten Berichtszeitraum eingehalten.

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

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



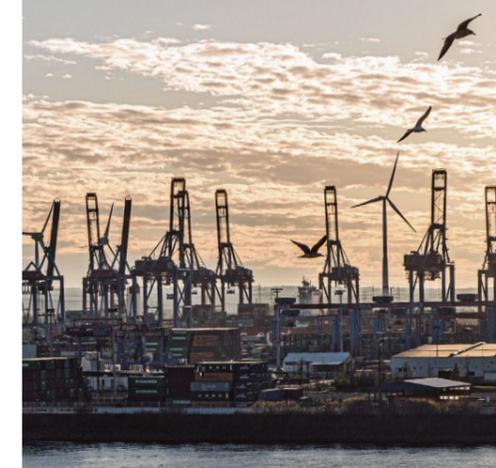
ANTEIL SEEFRACHT AM ROHERTRAG KONZERN

53.4%

ROHERTRAG GESCHÄFTSBEREICHE (KONZERN) IN TEUR

2019

SEEFRACHT	75.180
LUFTFRACHT	53.598
KONTRAKTLOGISTIK	11.357
PROJEKTLOGISTIK	571
GESAMT	140.706

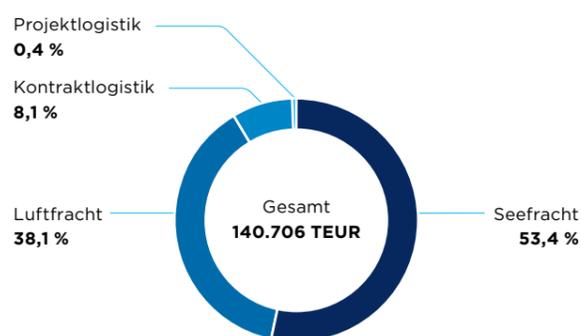


Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen

Kontraktlogistik entwickelt sich positiv – Kerngeschäft rückläufig

Die globalen Handelskonflikte und die Konjunkturabkühlung dämpften die Entwicklung in unserem Kerngeschäft. So ging der Rohertrag in der Seefracht um 2,0 Mio. Euro und damit um 2,1 Prozent und in der Luftfracht überproportional um 3,9 Mio. Euro und damit um 6,8 Prozent gegenüber 2018 zurück. Deutlich positiv hat sich dagegen die Kontraktlogistik mit einer Steigerung des Rohertrags um 3,2 Mio. Euro und damit einer Erhöhung um 38,9 Prozent gegenüber 2018 entwickelt.

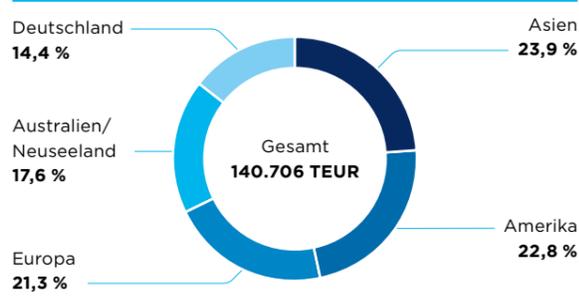
Rohertrag nach Geschäftsbereichen (Konzern)



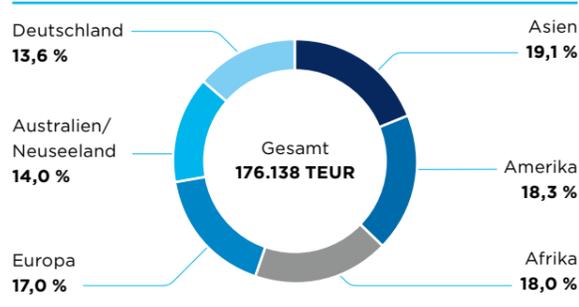
In der regionalen Betrachtung fällt die Entwicklung im Jahr 2019 sehr unterschiedlich aus. Während Asien sich sehr positiv (+10,1 Prozent) und Australien/Neuseeland sich leicht positiv (+1,7 Prozent) entwickelte, sanken die Roherträge in Europa (-1,7 Prozent), Amerika (-4,5 Prozent) und Deutschland (-18,9 Prozent). Ohne die Entkonsolidierung von R+C Seetransport läge der prozentuale Rückgang in Deutschland bei 3,9 Prozent. In der Region Amerika zeigen sich zwei gegenläufige Entwicklungen: Während der Rohertrag in den USA sowohl durch den sehr deutlichen Rückgang eines Geschäfts mit einem wichtigen Automobilzulieferer als auch in der Gesamtentwicklung um 12,2 Prozent rückläufig war, wurde dieser Effekt hauptsächlich durch die erstmalige Konsolidierung der Gesellschaft in Mexiko und die gute Entwicklung in Südamerika aufgefangen.

Während der Rohertrag auf Konzernebene um 2,3 Prozent gesunken ist, ergibt sich auf Gruppenebene, d.h. unter Berücksichtigung der Gesellschaften Röhlig-Grindrod und R+C Seetransport, ein Wachstum des Rohertrags um 0,9 Prozent. Dazu trägt insbesondere R+C Seetransport mit einem Wachstum des Rohertrags um 60,2 Prozent bei.

Rohertrag nach Regionen (Konzern)



Rohertrag nach Regionen (Gruppe)



Geschäftsbereiche

Seefracht

in TEUR	2019	2018	Veränd. in %
Rohertrag	75.180	76.804	-2,1

Der Seefrachtmarkt war im Jahr 2019 stark beeinflusst durch die Handelsstreitigkeiten der USA mit China und Europa und die Unsicherheit im Umgang mit dem Inkrafttreten der IMO 2020. Reedereien sind seit Beginn 2020 verpflichtet, nur noch Treibstoffe mit einem Schwefelgehalt von maximal 0,5 Prozent zu verwenden. Dies ist eine Maßnahme zur Verringerung der Meeresverschmutzung. Hierdurch werden Mehrkosten entstehen, deren Weiterbelastung an die Kunden in unterschiedlicher Form vorgenommen wird und zu Verunsicherung geführt hat.

Erstmalig seit 2009 ist die Zahl der Importcontainer auf der Route zwischen Asien und den USA um etwa 2 Prozent zurückgegangen. Viele Reedereien haben daher versucht, durch sogenannte Blank Sailings die Raten konstant zu halten. Dies führte teilweise zu Kapazitätsengpässen und einer schlechteren Planbarkeit. Außerdem hat sich durch den Handelskrieg der USA mit China eine Verschiebung der Beschaffung in andere Länder in Südostasien, wie Vietnam, Malaysia, Thailand und Indonesien, ergeben, die teilweise zweistellige Wachstumsraten erzielten, aber den Rückgang in China nicht ausgleichen konnten.

Für uns hat sich dieses Marktumfeld negativ ausgewirkt. Wir haben einen Rückgang des Rohertrags in der Seefracht um 1,6 Mio. Euro zu verzeichnen. Besonders stark war der Rückgang im Fahrgebiet Transpazifik.

Luftfracht

in TEUR	2019	2018	Veränd. in %
Rohertrag	53.598	57.484	-6,8

2019 sank der weltweite Luftfrachtmarkt um 3,3 Prozent. Ausschlaggebend hierfür war der Handelskrieg zwischen den USA und China und die Unsicherheit um den Ausgang des Brexits. Es gab keinen sogenannten Peak-Season-Effekt im Herbst. Der Rückgang in der Luftfracht ist der stärkste seit 2009 während der weltweiten Finanzkrise.

Diesen Rahmenbedingungen konnten wir uns nicht widersetzen. Der Rohertrag in der Luftfracht ging deutlich um 3,9 Mio. Euro zurück. Besonders stark war der Einbruch bei den Importen in die USA. Gegenläufig war ein positiver Effekt bei den Importen nach China.

Kontraktlogistik

in TEUR	2019	2018	Veränd. in %
Rohertrag	11.357	8.176	38,9

Der E-Commerce-Trend hält weiter an – und damit die Nachfrage nach Kapazitäten für die Kontraktlogistik. Es besteht starke Konkurrenz zwischen E-Commerce-Anbietern wie Amazon und Alibaba und großen Einzelhändlern mit hohem Druck auf immer schnellerer Vertragserfüllung und Auslieferungen am nächsten Tag.

Wir haben in den vergangenen Jahren unsere Kapazitäten in der Kontraktlogistik deutlich ausgebaut. Im Jahr 2019 lag der Schwerpunkt auf einer deutlich verbesserten Auslastung der bestehenden weltweiten Kapazitäten. In Deutschland haben wir zudem im Herbst 2019 ein neues Logistikzentrum in Nettetal mit einer Lagerfläche von 30.000 m² für einen stark wachsenden globalen Kunden eröffnet, um dessen Auslieferungszeiten in Europa zu verbessern und die Aktivitäten an einem Standort zu bündeln.

Insgesamt konnten wir den Rohertrag in der Kontraktlogistik deutlich um 3,2 Mio. Euro steigern. Hierzu haben insbesondere die Standorte in Deutschland und China beigetragen.

Projektlogistik

in TEUR	2019	2018	Veränd. in %
Rohertrag	571	1.483	-61,5

Nachdem wir uns vor einigen Jahren entschieden hatten, unsere Projektlogistik weltweit über den Standort London zu steuern, um zentral an Ausschreibungen für Großprojekte zu partizipieren, haben wir im Jahr 2019 diesen Standort geschlossen und werden das Projektgeschäft wieder dezentral aus den Landesgesellschaften steuern. Die Projektgelegenheiten, die in Aussicht schienen, wurden im Jahr 2019 nicht umgesetzt.

Der Rohertrag war daher im Jahr 2019 in diesem Bereich erneut deutlich rückläufig.

Regionen

Deutschland

in TEUR

	2019	2018	Veränd. in %
Rohhertrag	20.242	24.949	-18,9

Nach einer erheblichen Verbesserung des Ergebnisses im Jahr 2018 ging der Rohhertrag im Jahr 2019 wieder deutlich zurück. Im Jahr 2018 war allerdings R+C Seetransport noch mit einem Rohhertrag von 2,3 Mio. Euro enthalten. Nach dessen Abzug betrug der Rohhertrag 2018 22,6 Mio. Euro, sodass der vergleichbare Rohhertrag um 10,5 Prozent zurückgegangen ist. Hier wirkte sich der Rückgang des Geschäfts mit einigen größeren Kunden deutlich aus. Auf der anderen Seite konnten wir in der zweiten Jahreshälfte neue Kunden in der Automobilindustrie hinzugewinnen. Die Seefracht lag in Deutschland auf Vorjahresniveau, die Luftfracht sowie das Projektgeschäft gingen demgegenüber deutlich zurück.

Europa

in TEUR

	2019	2018	Veränd. in %
Rohhertrag	29.976	30.496	-1,7

In Europa ging der Rohhertrag insgesamt leicht zurück. Besonders positiv haben sich Belgien und die Niederlande mit deutlichen Steigerungen gegenüber 2018 entwickelt. Alle anderen Länder hatten Rückgänge des Rohhertrags zu verzeichnen. Insgesamt hat sich in Europa die Luftfracht positiver als die Seefracht entwickelt. In Frankreich hat besonders die Kontraktlogistik positiv zum Ergebnis beigetragen.

Amerika

in TEUR

	2019	2018	Veränd. in %
Rohhertrag	32.101	33.622	-4,5

Der Rohhertrag sank in der Region Amerika um rund 1,5 Mio. Euro. Dies entspricht einem Rückgang um 4,5 Prozent. Grund dafür ist der starke Volumenrückgang in der Luftfracht im nordamerikanischen Markt. Erschwerend kamen die dem China-Handel auferlegten Zölle hinzu. Zudem hat ein großer Automobilkunde das Luftfrachtvolumen zwischen Europa und den USA erheblich reduziert, was zu einem Rückgang des Bruttogewinns um insgesamt 16 Prozent führte. Mit einer Sales-Initiative konnten wir dem Rückgang entgegenwirken und das Seefrachtvolumen konstant halten. Demgegenüber ging jedoch das Luftfrachtvolumen um 40 Prozent zurück. Positiv entwickelt haben sich unsere Büros in San Francisco, Cleveland, Houston und Los Angeles.

In Lateinamerika hat sich insbesondere die erstmalige Konsolidierung unserer mexikanischen Tochtergesellschaft mit einem Rohhertrag von 1,6 Mio. Euro positiv ausgewirkt. Aber auch die Entwicklung in den Ländern Bolivien, Chile und Uruguay mit zum Teil erheblichem Wachstum im Rohhertrag konnte die deutliche Abschwächung in den USA kompensieren. Argentinien konnte das Niveau des letztjährigen Rohhertrags nahezu halten. Lediglich Paraguay fiel im Rohhertrag deutlich zurück. Dies haben wir zum Anlass genommen, im ersten Quartal 2020 mit einem südamerikanischen Partner ein Memorandum of Understanding zur Abgabe sämtlicher Anteile an unserer Gesellschaft in Paraguay zu unterschreiben. Im Gegenzug sollen wir 15 Prozent der Anteile dieses Partners an seiner Gesellschaft in Peru erhalten. Die Transaktion soll rückwirkend zum 1. Januar 2020 umgesetzt werden.

Asien

in TEUR

	2019	2018	Veränd. in %
Rohhertrag	33.690	30.600	10,1

Insgesamt entwickelte sich das Asiengeschäft weiter sehr erfreulich. So konnte China als größte Landesgesellschaft den Rohhertrag um 10 Prozent steigern. Dazu beigetragen hat auch unsere deutlich erweiterte Präsenz im Westen des Landes mit der Eröffnung dreier neuer Büros, namentlich Chengdu, Chongqing und Xi'an. Bei den Landesgesellschaften mittlerer Größe hat sich insbesondere Indien mit einem Wachstum des Rohhertrags von 22,4 Prozent sehr gut entwickelt. Auch Korea, Singapur und Taiwan konnten zweistellig wachsen. Lediglich Hongkong blieb hinter dem Rohhertrag aus 2018 zurück (-6,4 Prozent). Dies hängt mit der besonderen Situation Hongkongs im Jahr 2019 zusammen und steht im Einklang mit der Abschwächung in dieser Region insgesamt. Die kleineren Landesgesellschaften in Indonesien, Malaysia und Vietnam entwickelten sich mit erheblichen Wachstumsraten im Rohhertrag durchweg positiv.

Australien/Neuseeland

in TEUR

	2019	2018	Veränd. in %
Rohhertrag	24.698	24.280	1,7

Das Geschäft in der für uns wichtigen Region Australien/Neuseeland lief mit einem geringen Anstieg im Rohhertrag weitgehend stabil. Die Seefracht entwickelte sich sowohl in Australien als auch in Neuseeland nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr. Das Luftfrachtgeschäft war 2019 entsprechend dem globalen Trend rückläufig. Die Kontraktlogistik entwickelte sich sowohl in Australien als auch in Neuseeland positiv und wir konnten zahlreiche Neukunden gewinnen. Darüber hinaus haben wir unser neues globales Warehouse Management System implementiert, mit dem wir die Prozesse verbessert und die Sichtbarkeit und Qualität für unsere Kunden gesteigert haben.

Afrika

in TEUR

	2019	2018	Veränd. in %
Rohhertrag	31.687	29.095	8,9

Die Region Afrika, die über die Gesellschaft Röhlig-Grindrod die Länder Südafrika, Mosambik und Namibia bedient, konnte den Rohhertrag um 8,9 Prozent ausbauen (in lokaler Währung sogar um 12,8 Prozent). Wir halten 42,5 Prozent an der Gesellschaft. Der Ausweis im Konzernabschluss erfolgt daher nach der Equity-Methode. Wider Erwarten konnte sich die Kontraktlogistik im Jahr 2019 durch ein neues Kontraktlogistiklager noch nicht so entwickeln, wie das von Röhlig-Grindrod im Budget geplant war. Der Rohhertrag in diesem Bereich stieg daher zwar um 28,5 Prozent, blieb aber dennoch hinter den Erwartungen zurück. Positiv entwickelte sich der Bereich Seefracht mit einem Wachstum im Rohhertrag von 8,1 Prozent. Im Bereich Luftfracht wuchs der Rohhertrag um 5,2 Prozent.

Ausblick

Starke Auswirkung des Coronavirus auf die Weltwirtschaft

Die Aussichten für 2020 sind gegenwärtig sehr schwer einzuschätzen. Der IMF rechnete noch im Januar 2020 mit einem globalen Wirtschaftswachstum von 3,3 Prozent und mit einem Anstieg des Handelsvolumens für Güter und Dienstleistungen um 2,9 Prozent.

Im Unterschied zur Einschätzung des IMF erwarteten Logistikunternehmen für 2020 mehrheitlich eine negative Entwicklung der Weltwirtschaft. Der internationale Luftfahrtverband IATA ging dabei im Dezember noch davon aus, dass die Frachtonnenkilometer 2020 um 2,0 Prozent wachsen werden, schränkte die Aussagekraft dieser Prognose allerdings mit Verweis auf das Coronavirus ausdrücklich ein.

Seit Ausbruch des Coronavirus (SARS-CoV-2) in China Ende 2019 hat sich durch die pandemische Verbreitung inzwischen eine weltweite humanitäre und gesamtwirtschaftliche Krise entwickelt, die mit keiner Krise seit dem Zweiten Weltkrieg vergleichbar ist. So entwickelt sich laut Robert Koch-Institut und Johns Hopkins University die Zahl der mit COVID-19 Infizierten und der dadurch verursachten Todesfälle in den meisten Ländern weiterhin exponentiell.

Angesichts des weltweiten Kampfes gegen die Ausbreitung des Coronavirus hat sich die Unsicherheit für die Weltwirtschaft dramatisch erhöht. Stillstand in den überwiegenden Teilen des öffentlichen Lebens, Fabrik-schließungen, weitgehende Stilllegung des Passagierflugverkehrs und Hafensperrungen haben nicht nur erhebliche Auswirkungen auf das Logistikgeschäft, sondern in der Folge auch auf die wirtschaftliche Entwicklung in vielen Teilen der Welt. Fast alle Branchen werden durch die Unterbrechungen von Lieferketten beeinflusst. Stillstand der Produktion ist in weiten Teilen der Welt an der Tagesordnung.

Wie stark die Auswirkungen des Coronavirus auf die Weltwirtschaft sein werden, kann wohl erst gegen Ende des zweiten Quartals näher eingeschätzt werden. Schon jetzt sind auf vielen Routen die Frachtraten insbesondere in der Luftfracht sprunghaft gestiegen, da aktuell nur begrenzt Kapazitäten für Transporte zur Verfügung stehen. Durch die sich andeutende Verbesserung der Lage in China und die dort wieder anspringende Produktion kommt die Supply Chain aus Asien voraussichtlich wieder in Gang, bedarf allerdings auch der Nachfrage in den anderen Teilen der Welt. So können möglicherweise auch die Bahnverbindungen zwischen Europa und China von einer solchen Trendwende profitieren.

Wie sehr die Verknappung der Kapazitäten in den Logistikketten zu einer punktuellen Verbesserung der Margenstruktur im Logistikgeschäft führt und möglicherweise teilweise das sinkende Geschäftsvolumen kompensiert, ist gegenwärtig nur bedingt abzuschätzen. Vor diesem Hintergrund arbeiten wir für das Budget 2020 bis 2022 in Szenarien, insbesondere für das Jahr 2020 (Best Case, Management Case und Worst Case). Sämtliche Kostenmaßnahmen sind dabei darauf ausgerichtet, auch im Worst Case die erforderliche Liquidität jederzeit sicherzustellen.

Mit Fokus auf Profitabilität auf dem Weg zur Vision 2030

Gerade angesichts der unsicheren konjunkturellen Vorzeichen und der weltweiten Corona-Krise setzen wir so weit wie möglich auf Stabilität. Wir halten an unserer Vision 2030 fest und verfolgen die Ziele, die wir im Rahmen unseres Strategie-Programms Blue Star festgelegt haben. An erster Stelle steht dabei die Steigerung unserer Profitabilität im Kerngeschäft. Sie ist die Voraussetzung dafür, dass wir unsere Größe und unsere Marktanteile steigern und neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln können.

2019 haben wir bereits Schritte eingeleitet, um unsere Position auch in einem weltweit schwierigen Umfeld zu stärken. In diesem Zuge konnten wir mehrere Ländergesellschaften zurück in die Gewinnzone führen. Die getroffenen Maßnahmen dürften sich 2020 erkennbar in unseren Ergebnissen niederschlagen.

Die aktuellen Ereignisse im Zusammenhang mit dem Coronavirus machen uns die Planungen nicht leicht. Denn als global agierendes Unternehmen wirken sich kurzfristige Veränderungen der internationalen Handelsströme unmittelbar auf unser Geschäft aus.

Vor diesem Hintergrund hat das Global Executive Board in Abstimmung mit dem Beirat der Gesellschaft eine Mittelfristplanung für die Jahre 2020 bis 2022 erstellt. In dieser Planung stehen insbesondere das Jahr 2020 und die Auswirkungen der Corona-Krise im Vordergrund.

Neben der Steuerung der Erträge der Röhlig Gruppe nimmt das Global Executive Board im Hinblick auf die Corona-Krise insbesondere die Steuerung der Liquidität in den Fokus. So lässt sich das Global Executive Board regelmäßig über die Liquiditätslage der Gruppe berichten, die von sämtlichen Einheiten der Röhlig Gruppe für die nächsten drei Monate auf Wochenbasis und für die darauffolgenden neun Monate auf Monatsbasis gemeldet werden muss und dann vom zentralen Treasury konsolidiert wird. Nach derzeitigem Stand ist die Röhlig Gruppe jederzeit ausreichend mit Liquidität versorgt.

Zusätzlich zur Arbeit an unserer Profitabilität und Liquidität lassen wir aber auch die weiteren strategischen Stoßrichtungen nicht außer Acht. Wo sich mittelfristig geeignete Möglichkeiten anbieten, werden wir auch weiterhin Markteintritte in Betracht ziehen oder Beteiligungen aufstocken. Denn um in einem von Konsolidierung geprägten Wettbewerbsumfeld führend zu sein, müssen wir als unabhängiges inhabergeführtes Unternehmen auch größtmäßig relevant bleiben.

Der weitere Ausbau unseres digitalen Footprint ist auch in schwierigen Zeiten im Fokus. Wir setzen uns zum Ziel, unsere digitalen Angebote laufend zu verbessern und möglichst vielen Kunden in unterschiedlichen Märkten zur Verfügung zu stellen. In der Kontraktlogistik werden wir die Auslastungen unseres globalen Netzwerks an Lagerhäusern optimieren.

Bremen, den 8. April 2020

Global Executive Board



GLOBAL EXECUTIVE BOARD

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



- 1... **PHILIP W. HERWIG**, Managing Partner
- 2... **DR. ROBERT GUTSCHE**, Chief Financial Officer
- 3... **ULRIKE BAUM**, Chief Human Resources Officer
- 4... **HYLTON GRAY**, Chief Executive Officer Air Freight, Sea Freight, Contract Logistics & Projects

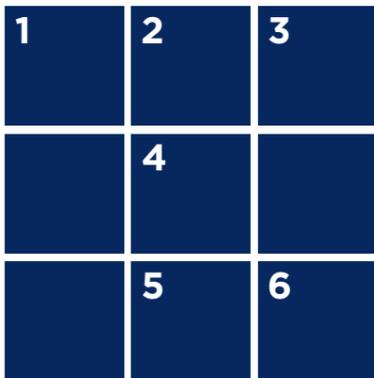


NEUER CFO... Mit Wirkung zum 1. März 2020 wurde Dr. Robert Gutsche in das Global Executive Board von Röhlig Logistics berufen. Als Geschäftsführer verantwortet er die Bereiche Finanzen, Steuern, Recht und IT. Dr. Gutsche ist ausgebildeter Jurist, Wirtschaftsprüfer und Certified Public Accountant (US). Er war viele Jahre Partner und Vorstand der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft KPMG Deutschland und anschließend beim Automobilzulieferer IFA Holding GmbH tätig - zunächst als CFO, später als CEO. Der ausgewiesene Finanzexperte freut sich darauf, Kunden, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und Philip Herwig dabei zu unterstützen, das Unternehmen Röhlig erfolgreich weiterzuentwickeln. Einen besonderen Fokus legt der neue CFO auf den Ausbau einer smarten und schlanken Finanzorganisation.



ADVISORY BOARD

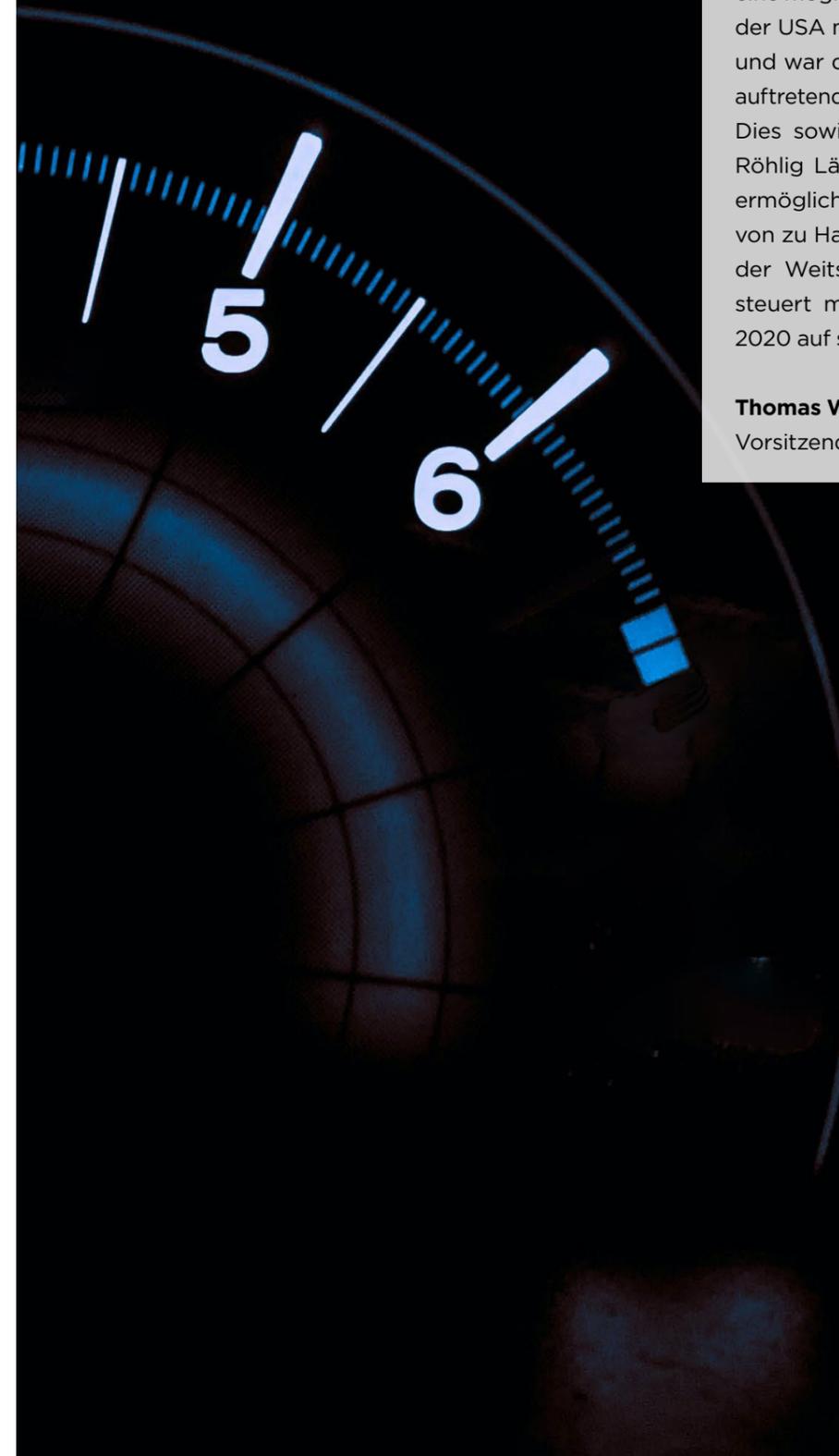
Der Beirat steht der Geschäftsführung mit breiter Kompetenz und umfangreicher Branchenerfahrung beratend zur Seite.



- 1... DR. THOMAS NOTH
- 2... VERENA PAUSDER
- 3... JAN BRORHILKER
- 4... THOMAS W. HERWIG
- 5... MAXIMILIAN FREY
- 6... DR. ANDREAS M. ODEFEY

RÖHLIG... hatte sich im zweiten Halbjahr auf eine mögliche Eskalation des Handelskriegs der USA mit China und Europa vorbereitet und war dadurch für die 2020 unerwartet auftretende Corona-Pandemie gut gerüstet. Dies sowie der hohe IT-Standard in den Röhlig Ländern, der es allen Mitarbeitern ermöglicht, während der Kontaktsperrungen von zu Hause aus zu arbeiten, zeugen von der Weitsicht des Managements. Röhlig steuert mit zunehmender Dynamik auch 2020 auf sicherem Kurs.

Thomas W. Herwig
Vorsitzender des Beirats



Kontakt

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Corporate Head Office

Am Weser-Terminal 8

28217 Bremen

T +49 421 3031-0

F +49 421 3031-1185

E headoffice@rohlig.com

Impressum

Herausgeber:

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Projektleitung:

Daniela Dethmann, Marion Weiner,

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Konzept:

Marion Weiner, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Beratung und Realisation:

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

Fotos:

S. 6: Thilo Müller Photodesign

S. 8, oben: Thilo Müller Photodesign

S. 10, oben: Seekamp Werbegruppe

S. 10, Mitte rechts: Röhlig Logistics

S. 12, oben: Seekamp Werbegruppe

S. 28: Seekamp Werbegruppe

S. 30:



Alle anderen Bilder: Unsplash

© 2020

Hinweis

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

