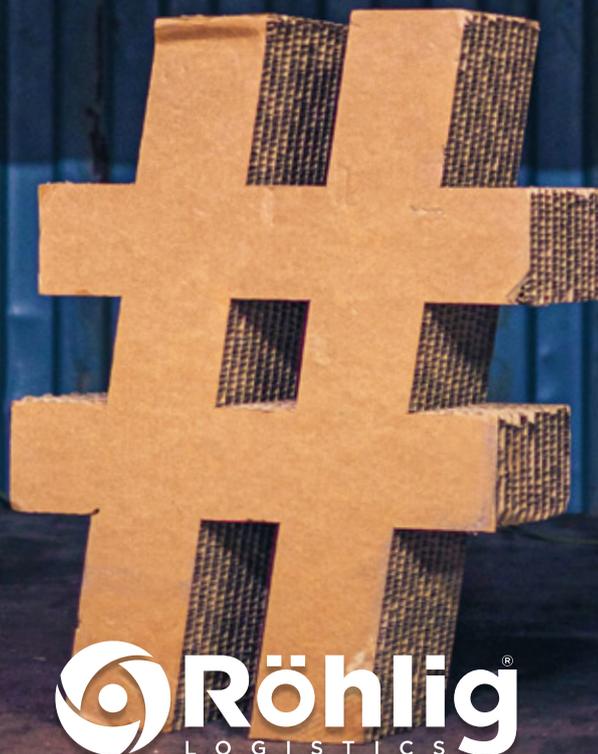


C O N N E C T E D

RÖHLIG JAHRESBERICHT 2021



 **Röhlig**<sup>®</sup>  
LOGISTICS

# CONNECTED

## INHALT

Editorial	4
Connected – was uns verbindet	7
Neue Verbindungen durch Digitalisierung	9
Alte Verbindungen stärken – neue Verbindungen schaffen	11
Stärken verbinden für den Erfolg	13
Geschäftsentwicklung 2021	15
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	19
Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen	25
Ausblick	33
Global Executive Board	37
Advisory Board	39
Kontakt und Impressum	40





## RÖHLIG LOGISTICS

Wir sind ein inhabergeführtes unabhängiges Logistikunternehmen mit 2.300 Mitarbeitern weltweit.

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

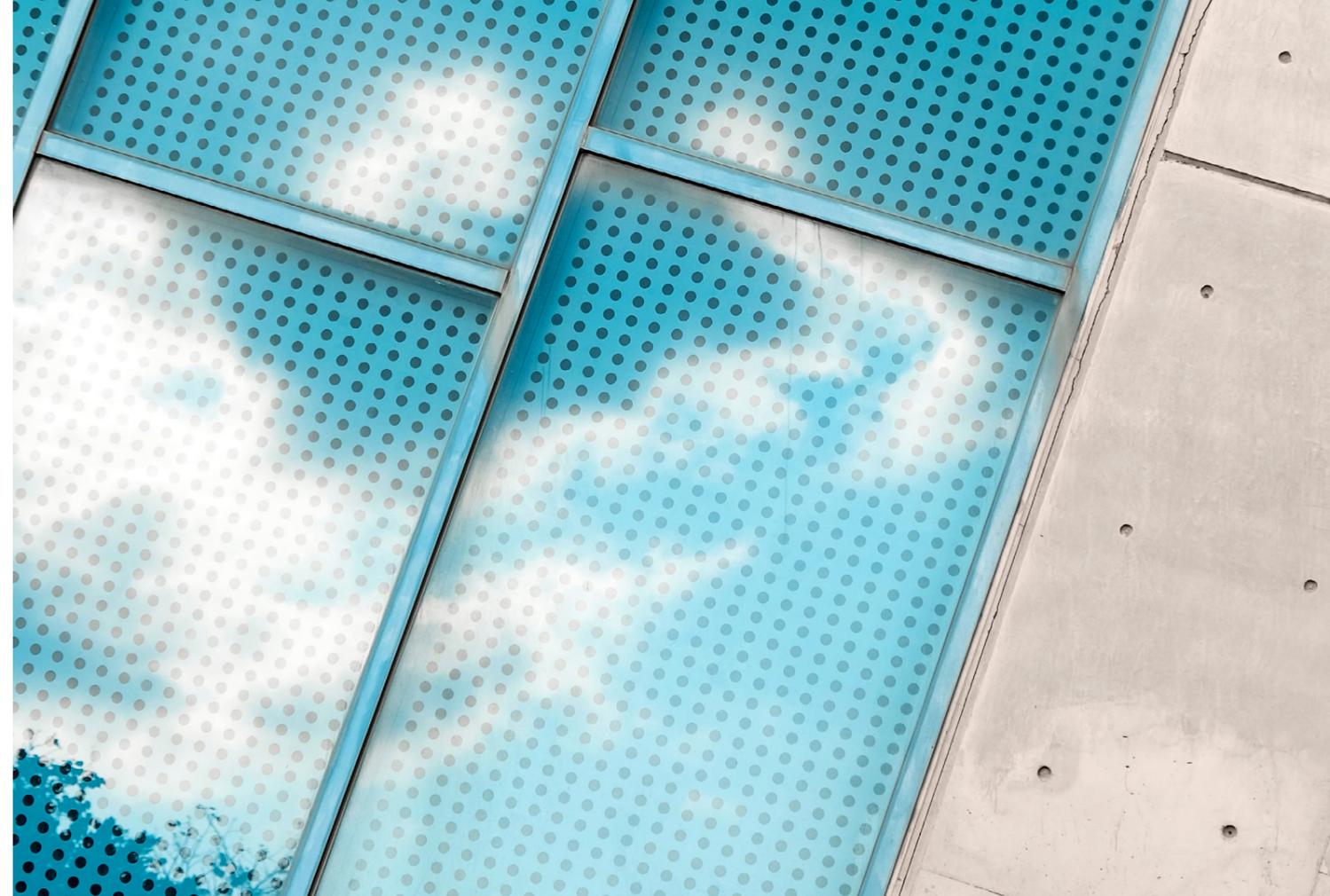
### WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

in Mio. EUR	2021	2020
Bruttoumsatz	1.516,1	902,6
Nettoumsatz	1.193,0	650,0
Rohertrag	214,3	140,4
EBIT	61,4	11,8
Bilanzsumme	328,8	177,0



JAHRESBERICHT  
**VIDEO 2021:**  
Das stärkste Ergebnis  
in der Unternehmens-  
geschichte





## SEHR VEREHRTE KUNDEN UND GESCHÄFTSFREUNDE, LIEBE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER,

in der Logistik kommt es auf Teampplay an. Das Jahr 2021 hat dies eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Denn dank des großartigen Einsatzes unserer 2.300 Mitarbeiter weltweit haben wir das beste Ergebnis in der Geschichte von Röhlig Logistics erzielt.

Wir sind in allen Bereichen und in nahezu allen Märkten deutlich gewachsen und konnten Umsatz und Ergebnis zweistellig steigern. Dieser Erfolg ist umso bedeutsamer, als wir ihn unter außergewöhnlichen Bedingungen erzielt haben.

Da war einerseits die andauernde Corona-Pandemie, die den Alltag im Beruf und im Privaten auch 2021 prägte. Leider wurden unsere Mitarbeiter und ihre Familien nicht von der Krankheit verschont. Dass wir in unserer Belegschaft Todesfälle durch Corona zu beklagen haben, ist für mich persönlich die bedrückendste Erinnerung an das letzte Jahr.

Gleichzeitig stand unser Team 2021 vor der Herausforderung, in einem regelrecht verrückten Logistikmarkt agieren zu müssen. Auf mehreren Kontinenten fehlten Lkw-Fahrer. Der Corona-bedingte Ausfall von Passagierflügen führte in der gesamten Luftfahrt zu einem extremen Rückgang von Frachtraum. In der Seefracht kamen gleich mehrere ungewöhnliche Entwicklungen zusammen: Die Preise stiegen explosionsartig, der Suezkanal war über Tage blockiert, in China wurden wegen Corona ganze Häfen geschlossen und vor US-Häfen bildeten sich regelrechte Schiffs-Staus.

Mit kurzen Entscheidungswegen, mittelständischen Hierarchien und großer Kundennähe konnten wir diese teils chaotischen Umstände flexibler handhaben als mancher größere Wettbewerber. Wir waren häufig in der Lage, Shipments kurzfristig umzuändern und pragmatische Alternativpläne zu entwickeln.

Doch wir haben 2021 nicht nur auf äußere Umstände reagiert. Vielmehr haben wir unser Strategieprogramm Blue Star vorangetrieben und zahlreiche Chancen ergriffen: So verstärken wir etwa mit neuen Standorten in Berlin, Dubai, Hyderabad und Vizag unsere globale Präsenz. Und wir sind unserem Ziel näher gekommen, der am stärksten digitalisierte mittelständische Logistikdienstleister zu werden. Die Joint Ventures logineer und cargonerds unterstützen mittelständische Unternehmen bei der Digitalisierung von Arbeitsplätzen und der Einführung digitaler Produktinnovationen.

Auch in der Kontraktlogistik setzen wir auf starke Partnerschaften. Gemeinsam mit Penske Logistics haben wir das Joint Venture Röhlig Penske Logistics gegründet. Mit Standorten in Deutschland und den Niederlanden, mit 55.000 Quadratmetern Lagerfläche und professioneller E-Commerce-Logistik

wird Röhlig Penske Logistics unseren Kunden zusätzliche Services und noch mehr Flexibilität bieten.

Sie sehen, 2021 haben wir viel bewegt – im Team und gemeinsam mit Ihnen, verehrte Kunden, Geschäftspartner, Lieferanten und Freunde von Röhlig Logistics.

Ich freue mich schon sehr darauf, zusammen mit Ihnen auch das Jahr 2022 zu einem großen Erfolg zu machen!

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





## CONNECTED WAS UNS VERBINDET

Die Geschehnisse in der Welt gönnen uns keine Atempause. Auch bei einem Wirtschaftsunternehmen sind Herz und Verstand gleichermaßen gefragt, um in stürmischen Zeiten nachhaltige, wertebasierte Entscheidungen zu treffen. Das Jahr 2021 stand wie schon das Vorjahr im Zeichen der Covid-Pandemie. Galt es 2020 noch, mit kurzfristigen Anpassungen flexibel zu reagieren und das Leistungsvermögen für unsere Kunden aufrechtzuerhalten, haben wir uns 2021 auf die Chancen konzentriert. Der Ausbau unserer digitalen Strukturen und Angebote hatte schon vor Corona eine hohe Priorität und erweist sich fortlaufend als die richtige Entscheidung. Sowohl unsere Kunden als auch unsere interne Arbeitswelt profitieren von exzellenten digitalen Angeboten und Möglichkeiten!

### VERBINDUNGEN VON BEDEUTUNG

Philip W. Herwig

„Digitalisierung kann wie eine kühle und abgenutzte Management-Vokabel klingen, aber für mich bedeutet sie das genaue Gegenteil. Es geht um die Schaffung von starken Verbindungen: für bessere Unternehmensprozesse, das Schaffen von neuen Möglichkeiten, aber auch für mehr Nähe und Verbundenheit zwischen den Menschen, welche immer hinter jedem Prozess stehen.“

### MIT JOINT VENTURES STÄRKEN VERBINDEN

Hylton Gray

„Jede Firma hat ihre ganz besonderen Stärken. Bringen zwei leistungsstarke Unternehmen ihre Kernkompetenzen in einem Joint Venture

zusammen, entstehen spannende neue Potenziale: wie geschehen bei Röhlig Penske Logistics. Damit haben wir den Bereich Kontraktlogistik überzeugend ausgebaut und ermöglichen für unsere Kunden ein höheres Dienstleistungsniveau.“

### GUTER SERVICE IST IMMER PERSÖNLICH

Ulrike Baum

„Bei uns ist der Kunde nie eine Nummer, sondern ein Mensch mit Namen, dem wir optimal weiterhelfen möchten mit unseren Leistungen. Persönliche Ansprechpartner, Büros in über 30 Ländern, ein steter globaler Netzwerk-Ausbau und trotzdem der Family Spirit eines inhabergeführten Unternehmens – mit persönlichen Verbindungen vermitteln wir unseren Kunden, wie wichtig sie uns sind!“

### DER ERFOLG GIBT UNS RECHT

Dr. Robert Gutsche

„Gute Unternehmenszahlen sind nicht nur ein Grund zur Freude, sondern auch Bestätigung für den eingeschlagenen Weg. Die Zufriedenheit unserer Kunden entscheidet letztendlich über unseren langfristigen Firmenerfolg. Erstmals stieg der Bruttoumsatz über die Milliardengrenze (1,5 Milliarden Euro gegenüber 0,9 Milliarden Euro im Vorjahr) und markiert 2021 als erfolgreichstes Geschäftsjahr unserer Firmengeschichte.“



## NEUE VERBINDUNGEN DURCH DIGITALISIERUNG

Digitalisierung heißt für Röhlig, die Supply Chain der Kunden zu digitalisieren und sichtbar zu machen. Dadurch ermöglichen wir unseren Kunden, globalen Risiken aktiv zu begegnen, die Lieferfähigkeit aufrechtzuerhalten und ihre Supply-Chain-Prozesse zu automatisieren.

### SCHWERPUNKTE SIND:

- **SCHNELLIGKEIT:**  
Umgehende Quotierung und Buchung von Luft- und Seefracht
- **TRANSPARENZ:**  
Track & Trace, Reporting- und Analytics-Lösungen
- **AUTOMATISIERUNG UND INTEGRATION:**  
EDI- und API-Schnittstellen zu Kunden-Applikationen
- **LIEFERANTEN-STEUERUNG:**  
Purchase Order Management
- **DATEN-SICHERHEIT:**  
Absicherung der Kundendaten vor Missbrauch und Diebstahl
- **SKALIERBARKEIT:**  
Entwicklung von sicheren und schnell verfügbaren Cloud-Applikationen
- **DIGITALE VERNETZUNG:**  
Anbindung von Agenten, Carriern und Datenanbietern

Für unsere Kunden investieren wir einen zweistelligen Millionenbetrag und ergänzen die Fracht- und Kontraktlogistiklösungen um Digitallösungen. Alle Initiativen leiten sich aus unserem Strategieprogramm Blue Star ab.

Conrad Franchi, Chief Digital Officer bei Röhlig Logistics, erläutert: „Unser Anspruch ist hoch: Bis 2030 wollen wir der ‚digitalste‘ mittelständische Freight Forwarder sein und auch weiterhin persönlichen Kundenservice bieten.“

Die strategische Partnerschaft mit dem IT-Dienstleister q.beyond bildet dafür mit Know-how und Kapazitäten das Fundament. Zwei Gesellschaften wurden hierfür ausgegründet: logineer und cargonerds. Beide Gesellschaften sind zudem strategische Partnerschaften mit Software-Providern (u.a. WiseTech, Magaya, SAP, Microsoft) eingegangen und agieren unabhängig von Röhlig.



MEHR  
**INFORMATIONEN**  
[logineer.com](https://logineer.com)  
[cargonerds.com](https://cargonerds.com)



## ALTE VERBINDUNGEN STÄRKEN - NEUE VERBINDUNGEN SCHAFFEN

Ein gutes Netzwerk besteht aus effizienten Verbindungen und leistungsstarken Knotenpunkten. Unser globales Netzwerk verfügt bereits jetzt über Büros in mehr als 30 Ländern. Der strategische Ausbau unseres Netzwerks, etwa durch Büros in bedeutsamen Handelsstädten, ermöglicht hervorragend vernetzte Lieferketten.

Unsere Neueröffnungen in Indien, Deutschland und den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) sind wichtige Meilensteine beim Ausbau des Röhlig-Netzwerks. Sie erweitern die Möglichkeiten unserer Bestandskunden und bieten exzellente Potenziale für die Neukundengewinnung.

**HYDERABAD UND VIZAG:** Die beiden indischen Städte bergen ein enormes Potenzial aufgrund der Entwicklung in den Sektoren Gesundheits-, IT-, Konsumgüter- und Chemieindustrie. Vizag dient als Gateway-Hafen mit engen Verbindungen nach Südostasien. Hyderabad verfügt über einen internationalen Flughafen und liegt in direkter Reichweite einiger der wichtigsten indischen Häfen. Die Standorte liegen nahe an wachstumsstarken Wirtschaftsstandorten und erweitern gleichzeitig unser Logistiknetzwerk. Mittlerweile ist Röhlig mit zwölf Büros in Indien präsent.

**BERLIN:** Unser neues Büro, direkt am Flughafen Berlin Brandenburg gelegen, nutzt die logistischen Möglichkeiten der Region: Luftfracht, Seefracht und Transporte mit der Bahn. Hiermit erschließen wir die stetig wachsenden Industriestandorte in Ostdeutschland von Pharma- und Automobil- bis Schwerindustrie.

**DUBAI:** Die größte Stadt der VAE spielt sowohl regional als auch als Drehkreuz für Transporte zwischen Asien, Afrika und Europa eine führende Rolle. Die Kombination aus bestehenden Logistikeinrichtungen auf absolutem Höchsniveau und günstiger Lage eröffnet attraktive Potenziale zur Expansion.



## STÄRKEN VERBINDEN FÜR DEN ERFOLG

Im Jahr 2021 konnten wir wichtige Meilensteine setzen für die Entwicklung von Röhlig. Hierunter fällt die Gründung des Joint Ventures Röhlig Penske Logistics GmbH, welches ganz neue Chancen für die Expansion eröffnet, aber auch unser Dienstleistungsniveau verbessert. Ausgangspunkt war die erfolgreiche Zusammenarbeit von Röhlig und Penske in Europa.

Gemeinsam werden Kunden aus der Automobil-, Lebensmittel- und Fertigungsbranche bedient – durch das Joint Venture entstehen Synergievorteile auf mehreren Ebenen. Durch 55.000 Quadratmeter neu gewonnene Lagerfläche, Transportmanagement und E-Commerce-Logistik haben wir unsere Leistungsfähigkeit im Bereich der Kontraktlogistik deutlich erweitert. Bestandskunden werden besser bedient und es eröffnen sich Chancen für die Neukundengewinnung in Westeuropa.

An den Standorten Nettetal (Deutschland) und Roosendaal (Niederlande) sind rund 100 Mitarbeiter tätig. Das neue Unternehmen wird zu 80 Prozent von Röhlig Logistics und zu 20 Prozent von Penske Logistics gehalten.





## GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2021 GESAMTENTWICKLUNG

### MARKTUMFELD

Das Jahr 2021 war stark durch die Corona-Pandemie geprägt. Dennoch stellt sich die Entwicklung bei allen Restriktionen ganz anders dar als im Jahr 2020. So hat die Röhlig Gruppe das Jahr 2021 als das beste Jahr ihrer 170-jährigen Geschichte abgeschlossen. Das globale Handelsvolumen stieg um 9,3 Prozent nach einem Einbruch um 8,2 Prozent im Vorjahr. Das stark gewachsene Handelsvolumen stellte für alle Unternehmen in der weltweiten Logistik eine große Herausforderung dar. Unter den gegebenen Marktbedingungen war es für die Carrier schwierig, Kapazitäten und Equipment bereitzustellen. Das galt sowohl in der Seefracht mangels ausreichender Verfügbarkeit von Schiffen und Containern als auch in der Luftfracht, da wegen eingeschränkter Passagierflüge wenig Frachtraum zur Verfügung stand. Die Preise blieben daher auf einem sehr hohen Niveau. Gleichzeitig waren die Abfertigungsterminals global überlastet. Wir haben alles getan, um unsere Kunden weiter zu bedienen, und dies trotz der knappen Kapazität, den erheblichen Verspätungen und den zum Teil vervielfachten Frachtraten in der See- und der Luftfracht.

### WÄHRUNGSPARITÄTEN

Das Jahr 2021 war geprägt von deutlichen Bewegungen in den für uns relevanten Währungen. So hatte Röhlig in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung Währungsgewinne von MEUR 1,8 (fast ausschließlich aus Translationsrisiken). Die Währungsbewegungen führten zu einer Erhöhung des Eigenkapitals von MEUR 2,9.

Besonderen Einfluss hatte die Entwicklung des US-Dollar. Während er Anfang 2021 noch bei rund 1,22 zum Euro notierte, waren es Ende 2021 lediglich 1,13 zum Euro, womit der US-Dollar gegenüber dem Euro rund 7 Prozent stärker geworden war.

Relevant für uns ist zudem die Entwicklung des Chinesischen Yuan. Er hat von 8,02 zum Euro per 1. Januar 2021 auf 7,19 zum Euro per 31. Dezember 2021 und damit um rund 10 Prozent aufgewertet.

### REKORDERGEBNIS, UMSATZ- WACHSTUM, STEIGERUNG DES AUFTRAGSVOLUMENS

Im Jahr 2021 konnten wir die Gewinne von Quartal zu Quartal steigern und einen Rekordgewinn verzeichnen. Im Gesamtjahr stiegen das Auftragsvolumen (+13,5 Prozent) in der See- und Luftfracht und deren Rohertrag an, blieben aber aufgrund der verknappten Kapazitäten im Markt noch unter dem Vor-Corona-Niveau von 2019. Getrieben durch den starken Anstieg der Frachtraten in den Geschäftsbereichen Luft- und Seefracht sind die Nettoumsätze um 83,5 Prozent stark gestiegen.

Der Rohertrag in der Seefracht ist mit 65,8 Prozent besonders stark gewachsen. Auch in der Luftfracht konnten wir ein starkes Wachstum des Rohertrags um 40,7 Prozent verzeichnen. Dieser Anstieg war besonders beeinflusst durch ein ausgeweitetes Chartergeschäft im zweiten und vierten Quartal.

Die Kontraktlogistik konnte wiederum ein solides Wachstum erzielen. Der Rohertrag im Geschäftsjahr stieg gegenüber 2020 um MEUR 3,0 auf MEUR 15,2 an.

### MIT DER DIGITALISIERUNG IN DIE OFFENSIVE

Wir setzen verstärkt auf Digitalisierung und sind im Jahr 2021 eine Partnerschaft mit der q.beyond AG eingegangen. Diese Partnerschaft soll den Bereich der Dienstleistungen und Entwicklungen rund um IT-Produkte stärken. Sie bündelt Projekte, Dienstleistungen und Entwicklungen, um dann als IT-Dienstleister für alle Röhlig-Gesellschaften, Kunden und weitere Interessenten aufzutreten.

Wir sind zu 49 Prozent an der q.beyond logineer GmbH (logineer) sowie zu 74,9 Prozent an der cargonerds GmbH (cargonerds) beteiligt. Während logineer Leistungen im Bereich IT anbietet, erstellt cargonerds individuelle Schnittstellen und Weblösungen im Bereich Digitalisierung.

Mit der q.beyond AG steht uns ein starker Anbieter für den Bereich IT-Dienstleistungen zur Seite. Wir werden durch diese Partnerschaft unsere Wettbewerbsfähigkeit verbessern, insbesondere durch zu erwartende Optimierungen, die Expertise der q.beyond AG bei der Entwicklung und dem Zugriff auf digitale Lösungen sowie durch verbesserte Möglichkeiten, talentierte und qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen.

### MITARBEITER: LEICHTER ANSTIEG DER MITARBEITERZAHLEN IM JAHR 2021

Nachdem wir im Jahr 2020 weltweit im Konzern 120 Stellen abgebaut hatten, sind wir besonders in der ersten Jahreshälfte 2021 zurückhaltend mit der Einstellung neuer Mitarbeiter gewesen. Im Konzern hatten wir im Jahr 2021 1.697 Beschäftigte, insgesamt haben wir 27 zusätzliche Mitarbeiter auf Konzernebene eingestellt. Diese Zahl setzt sich maßgeblich aus zusätzlichen Einstellungen vor allem in China (+33), Australien (+28) und den USA (+16), den beiden neu konsolidierten Gesellschaften in den Vereinigten Arabischen Emiraten (+5) und Vietnam (+9) sowie gegenläufig aus der Entkonsolidierung von Bluenet (-48) und

dem Abbau von Mitarbeitern in Frankreich (-18) und Neuseeland (-11) zusammen. Bei den assoziierten Unternehmen ergibt sich per Saldo eine Steigerung um 32 Mitarbeiter. Die größten Veränderungen gab es durch die Überführung der Bluenet-Mitarbeiter in die logineer (+41) und den Abbau von Mitarbeitern in Südafrika (-17). Die zusätzlichen Einstellungen waren aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung wichtig, um unseren Kunden eine hohe Qualität der Serviceleistung zu garantieren.

Der Personalaufwand ist 2021 deutlich um rund 25 Prozent gestiegen. Dies ist vor allem auf erhöhte Bonuszahlungen, Tantiemen und Verkaufskommissionen aufgrund der sehr guten Ergebnisse zurückzuführen sowie auf eine substanzielle freiwillige Sonderzahlung an alle Mitarbeiter. Diese Sonderzahlung machte insgesamt 18 Prozent der Personalkosten aus. Mit der Sonderzahlung haben wir den hohen Einsatz unserer Mitarbeiter in der angespannten Marktlage honoriert und sie am guten Ergebnis partizipieren lassen. Den ersten Teil des Sonderbonus haben wir bereits im Juli 2021 ausgezahlt.

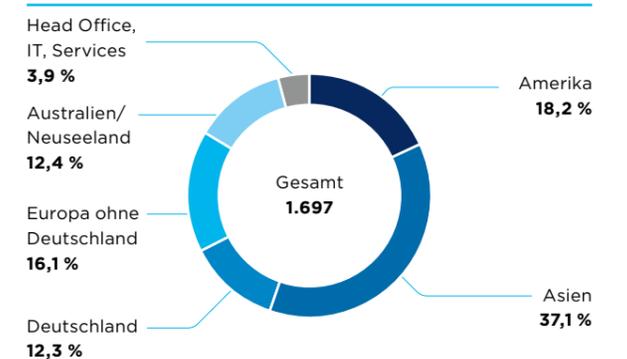
### PERSONALENTWICKLUNG TROTZ PANDEMIE

Corona hat die Arbeitssituation weltweit auch 2021 stark beeinflusst. Zum Schutz unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, um Kontakte zu reduzieren, haben wir weltweit im Homeoffice gearbeitet, wo und wann immer es möglich war. Zusätzlich haben wir diverse Online-Trainings im Bereich Stressmanagement, Zeitmanagement und virtuelle Führung angeboten. Gleichzeitig haben wir unsere Führungskräfteentwicklungsprogramme Blue Step und Blue Arena zu 100 Prozent virtuell durchgeführt. Weltweit haben wir wieder eine Mitarbeiterbefragung realisiert mit einer sehr guten Beteiligung und einem verbesserten Ergebnis im Vergleich zur letzten Befragung vor zwei Jahren.

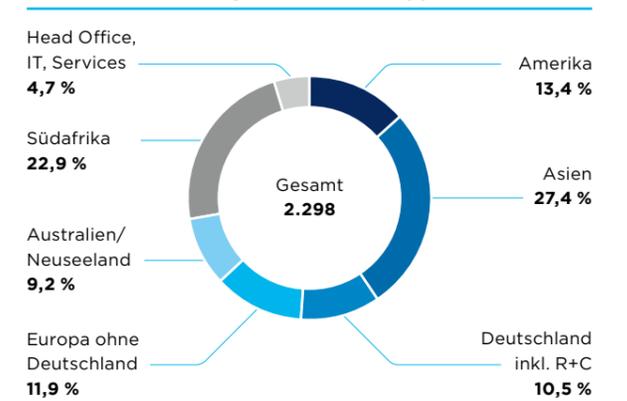
Zudem haben wir auch 2021 eine digitale globale Konferenz mit allen Geschäftsführern und Direktoren durchgeführt und ein digitales Event für alle Mitarbeiter weltweit organisiert. Dort hat die Geschäftsleitung unter anderem Fragen der Eventteilnehmer beantwortet.

Weltweit haben wir eine Remote Working Policy ausgerollt. Danach kann 40 Prozent der Arbeitszeit remote und muss mindestens 60 Prozent der Zeit im Büro gearbeitet werden. Wir wollen damit die positiven Erfahrungen des mobilen Arbeitens auch in Zukunft nutzen.

Mitarbeiter nach Regionen 2021 (Konzern)



Mitarbeiter nach Regionen 2021 (Gruppe)





## ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

### DEUTLICH VERBESSERTE ERTRAGSLAGE GEGENÜBER 2020 GETRIEBEN DURCH DAS SEE- UND LUFTFRACHTGESCHÄFT

Im Berichtsjahr lag der Bruttokonzernumsatz mit MEUR 1.516 rund 68 Prozent über dem Vorjahresniveau von MEUR 903. Demgegenüber sind die Aufwendungen für bezogene Leistungen mit MEUR 483 auf MEUR 1.001 zwar absolut niedriger, aber prozentual mit 93 Prozent stärker angestiegen. Dies führte zu einer signifikanten Steigerung des Rohertrags auf MEUR 214. Die Rohertragsmarge zum Nettoumsatz sank gleichzeitig von 21,5 Prozent im Jahr 2020 auf 17,9 Prozent im Jahr 2021.

#### Gewinn-und-Verlust-Rechnung (Eckdaten)

in TEUR

	2021	2020
<b>Bruttoumsatz</b>	<b>1.516.134</b>	<b>902.590</b>
Zölle, Einfuhrumsatzsteuern	-323.113	-252.572
<b>Nettoumsatz</b>	<b>1.193.021</b>	<b>650.018</b>
Bestandsveränderungen	22.795	8.035
Bezogene Leistungen	1.001.493	-517.606
<b>Rohertrag</b>	<b>214.323</b>	<b>140.447</b>
Andere aktivierte Eigenleistungen	366	530
Personalaufwand	-109.125	-87.160
Abschreibungen	-2.391	-2.580
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	-45.357	-41.315
Beteiligungserträge	3.602	1.921
<b>EBIT</b>	<b>61.418</b>	<b>11.843</b>
Finanzergebnis	-1.152	-1.165
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>60.266</b>	<b>10.678</b>
Steuern	-14.041	-2.846
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>46.225</b>	<b>7.832</b>
Aufwendung für Teilgewinnabführung	-1.200	-1.200
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>45.025</b>	<b>6.632</b>

Das Wachstum beim Bruttokonzernumsatz wurde durch alle Regionen gespeist. Vorreiter waren dabei insbesondere Asien und Nordamerika. In Asien wuchs der Bruttoumsatz von MEUR 141,6 auf MEUR 278,2 (+96 Prozent) und in Nordamerika von MEUR 165,1 auf MEUR 319,4 (+93 Prozent). Die anderen Regionen haben ebenfalls zum starken Wachstum beigetragen: Der Bruttoumsatz lag in Deutschland bei MEUR 296,2, in Europa ohne Deutschland bei MEUR 283,9, in Australien/Neuseeland bei MEUR 271,9 und in Südamerika bei MEUR 66,4. Dieses außergewöhnliche Wachstum ist insbesondere auf den deutlichen Anstieg der Seefrachtraten im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen. Das Auftragsvolumen konnten wir im Konzern um gut 13,5 Prozent in allen geografischen und Produktsegmenten steigern.

Der Rohertrag ist um 52,6 Prozent – und damit etwas geringer als der Umsatz – gestiegen. In der Seefracht wuchs der Rohertrag um MEUR 48,8 auf MEUR 123,0, in der Luftfracht um MEUR 22,0 auf MEUR 76,1. In der Kontraktlogistik konnten wir durch neu gewonnenes Geschäft den Rohertrag auf MEUR 15,2 erhöhen.

Der Personalaufwand im Verhältnis zum Rohertrag hat sich auf 50,9 Prozent im Jahr 2021 von 62,1 Prozent im Jahr 2020 verbessert. Dies ist auf das überproportionale Wachstum im Rohertrag im Verhältnis zu dem Anstieg der Personalkosten zurückzuführen.

Die Abschreibungen gingen von MEUR 2,6 im Jahr 2020 auf MEUR 2,4 im Jahr 2021 leicht zurück.





Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträge sind im Verhältnis zum Vorjahr um 9,8 Prozent gestiegen. Zu berücksichtigen ist dabei, dass in den sonstigen Erträgen ein Konsolidierungseffekt aus der Veränderung des Konsolidierungskreises in Höhe von MEUR 1 ausgewiesen ist. Hinzu kommt ein Währungsgewinn in Höhe von MEUR 1,8. In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind erhöhte Aufwendungen aus der Anmietung von Lagerflächen zur Erweiterung unseres Geschäfts sowie Forderungsverluste verbucht.

Die Beteiligungserträge haben sich analog der Geschäftsentwicklung nahezu verdoppelt, von MEUR 1,9 im Jahr 2020 auf MEUR 3,6 im Jahr 2021.

Das Finanzergebnis von MEUR -1,2 lag auf dem Vorjahresniveau. Die starke Ertragslage 2021 hat dazu geführt, dass wir über das Gesamtjahr trotz der erheblichen Ausweitung des Working Capitals nur eine leichte Erhöhung der Ausschöpfung unserer Kreditlinien zu verzeichnen haben.

Zudem konnten wir von leicht verbesserten Zinskonditionen profitieren, da unsere Kennzahlen zu einer Absenkung der Zinsmargen im Jahr 2021 geführt haben.

Dank des starken Wachstums konnten wir durch weiter strenge Kostendisziplin das EBIT von MEUR 11,8 auf MEUR 61,4 steigern. Auch der Konzernüberschuss lag mit MEUR 45,0 signifikant über dem Vorjahresergebnis von MEUR 6,6.

#### VERMÖGENS- UND FINANZLAGE: DEUTLICHE AUSWEITUNG DER BILANZSUMME

Die Bilanzsumme des Konzerns ist gegenüber dem Vorjahr um rund 85 Prozent auf MEUR 328,8 gestiegen. Wesentliche Treiber der erhöhten Bilanzsumme auf der Aktivseite waren die kurzfristigen Vermögenswerte. So haben sich aufgrund der erhöhten Frachtraten trotz des weiter professionalisierten Working-Capital-Managements die unfertigen Leistungen um MEUR 27,0

auf MEUR 51,2 mehr als verdoppelt (Anstieg um rund 112 Prozent). Die Forderungen sind um rund 92 Prozent auf MEUR 225,7 angestiegen. Der Kassenbestand hat sich aufgrund der starken Ertragslage und trotz des erheblichen Working-Capital-Aufbaus ebenfalls um MEUR 14,7 bzw. um rund 98 Prozent deutlich erhöht. Dies hängt auch mit noch im vierten Quartal erhaltenen Charter-Vorkassen zusammen. Dies hatte zur Konsequenz, dass wir das Jahr mit einem Kassenbestand abgeschlossen haben, der höher lag als die gezogenen Kreditlinien.

Auf der Passivseite konnten wir die Konzernrücklagen deutlich um MEUR 33,1 (rund 139 Prozent) auf MEUR 57,0 aufbauen. Die Umrechnung des Eigenkapitals mit den historischen Kursen hat sich positiv auf die Währungsausgleichsposten ausgewirkt. Dadurch hat sich das Eigenkapital um MEUR 2,9 erhöht. Dieser Effekt ist zu mehr als einem Drittel (rund 39 Prozent) auf die

Aufwertung des Chinesischen Yuan zurückzuführen. Der Restbetrag verteilt sich auf eine Reihe von Währungen, vor allem aber auf die Stärkung des US-Dollar gegenüber dem Euro.

Im Fremdkapital haben sich die speditionellen Rückstellungen von MEUR 31,1 auf MEUR 68,3 mehr als verdoppelt (+120 Prozent). Grund hierfür waren die erhöhten Frachtraten. Daneben konnten wir die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um etwa MEUR 4,1 auf MEUR 26,1 senken. Dies geht – ebenso wie der erhöhte Bankbestand auf der Aktivseite – auf konsequente Cash-Generierung im Geschäftsjahr zurück.

Die Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber den Gesellschaftern um MEUR 9,8 folgt aus einer teilweisen Verbuchung der Unternehmensgewinne auf den Gesellschafterkonten. Diese Mittel stehen dort abhängig vom weiteren Unternehmenserfolg für Ausschüttungen bereit.

#### Bilanz (verkürzt)

in TEUR

	31.12.2021	31.12.2020		31.12.2021	31.12.2020
<b>AKTIVA</b>			<b>PASSIVA</b>		
<b>Anlagevermögen</b>			<b>Eigenkapital</b>	<b>60.688</b>	<b>24.201</b>
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.918	3.337	<b>Stille Beteiligung</b>	<b>10.000</b>	<b>10.000</b>
Sachanlagen	6.058	6.474	<b>Fremdkapital</b>		
Finanzanlagen	12.467	8.901	Rückstellungen	101.753	46.815
	<b>20.443</b>	<b>18.712</b>	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	26.116	30.180
<b>Umlaufvermögen</b>			Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	10.146	334
Vorräte	51.235	24.210	Übrige Verbindlichkeiten	120.050	65.547
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	225.750	117.236		<b>258.065</b>	<b>142.876</b>
Kassenbestand und Guthaben	29.731	14.983	<b>Rechnungs-abgrenzungsposten</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
	<b>306.716</b>	<b>156.429</b>			
<b>Rechnungs-abgrenzungsposten</b>	<b>1.595</b>	<b>1.936</b>	<b>Summe Passiva</b>	<b>328.754</b>	<b>177.077</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>328.754</b>	<b>177.077</b>			



Wir sind in weit fortgeschrittenen Verhandlungen über einen neuen Konsortialkreditvertrag, der den im Jahr 2020 angepassten Vertrag ablösen soll. Der neue Vertrag sieht ein deutlich erweitertes unbesichertes Volumen von MEUR 80 vor. Dies wird kombiniert mit einer Erhöhungsoption für Zukäufe. Die Laufzeit von drei Jahren soll die Finanzierung des Konzerns bis zum zweiten Quartal im Jahr 2025 sichern. Der neue Vertrag soll zudem mit Verlängerungsoptionen von bis zu zwei Jahren ausgestattet werden. Die verhandelten Covenants unter dem neuen Kreditvertrag geben uns genügend Spielraum, um sowohl das angestrebte Wachstum abzubilden als auch ausreichend Flexibilität zu wahren für aus heutiger Sicht nicht absehbare, signifikante Abschwächungen des Geschäftsverlaufs.

Die bestehenden Linien wurden zum Stichtag in Höhe von MEUR 23,5 ausgenutzt. Im Jahr 2021 wurden insgesamt Kreditlinien in Höhe von MEUR 2 getilgt.

Die nach dem bestehenden Konsortialkreditvertrag errechnete Eigenkapitalquote unter Einbeziehung der stillen Beteiligung stieg um 5,2 Prozentpunkte auf 24,6 Prozent.

Die Liquiditätslage hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. So lag die Nettokassenposition zum 31. Dezember 2021 bei MEUR 3,4 (gegenüber einer Nettoverschuldung von MEUR 15,4 zum 31. Dezember 2020).

Alle im derzeitigen Konsortialkreditvertrag aus dem August 2020 vereinbarten Covenants für das Jahr 2021 wurden eingehalten.

Zur Finanzierung und Absicherung unserer unternehmerischen Entwicklung werden wir darüber hinaus weiter durch unseren langjährigen Finanzierungspartner NORD Holding, Hannover, begleitet. Derzeit ist eine Verlängerung der Finanzierung durch die NORD Holding in der bestehenden Höhe bis zum Oktober 2025 durch einseitige Optionsausübung seitens der Röhlig Gruppe geplant. Eine Vereinbarung mit der NORD Holding wird allerdings vorsehen, dass die Finanzierung mit einer Ankündigungsfrist von zwei Monaten in Tranchen von MEUR 1 und einem Vielfachen davon getilgt werden kann. Derzeit ist geplant, per 31. Dezember 2022 die Finanzierung durch die NORD Holding in Höhe von MEUR 5 zu tilgen.

Im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements ermitteln wir regelmäßig die Kennzahlen Days Sales Outstanding (DSO) und Days Payables Outstanding (DPO). Sie helfen uns dabei, unser Working-Capital-Management laufend zu optimieren. Im Besonderen nutzen wir die Daten, um für unsere großen Ländergesellschaften Deutschland, USA, Großbritannien, Frankreich, Australien und Neuseeland individualisierte Maßnahmenpakete zu erarbeiten. Für das Jahr 2022 sind auch aufgrund des unsicheren makroökonomischen Ausblicks weitere Maßnahmen geplant, die zum Beispiel eine weitere Automatisierung und Digitalisierung des Kredit- und Forderungsmanagements vorsehen.

Die finanziellen Verpflichtungen in Höhe von MEUR 47,2 im Konzern resultieren überwiegend aus der langfristigen Anmietung von Lagerfläche (>5 Jahre).

#### Cashflow-Rechnung (verkürzt)

in TEUR	2021	2020
Periodenergebnis	45.025	6.632
Abschreibungen	2.391	2.580
Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen	-3.514	-1.818
Veränderungen Rückstellungen	46.350	10.489
Veränderungen Forderungen, Vorräte und sonstige Aktiva	-130.422	-32.840
Veränderungen Verb. aus LuL und sonstige Passiva	56.005	5.736
Verlust/Gewinn aus Entkonsolidierung	-1.018	45
Zinsen	2.351	2.365
Steuern	5.911	654
Sonstiges	-1.373	1.346
<b>Cashflow aus laufender Tätigkeit</b>	<b>21.706</b>	<b>-4.811</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>547</b>	<b>-143</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-1.668</b>	<b>11.494</b>
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	20.585	6.540
Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	699	-604
Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	0	0
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	6.965	1.029
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>28.249</b>	<b>6.965</b>

Der Cashflow aus laufender Tätigkeit wurde vor allem durch eine deutlich höhere Gewinnentwicklung positiv beeinflusst. Dies führte dazu, dass der Cashflow aus laufender Tätigkeit auf MEUR 21,7 angestiegen ist, auch wenn erneut ein erheblicher Anstieg des Working Capitals verkräftet werden musste.

Die Dividendenzahlungen aus assoziierten Unternehmen haben sich im Jahr 2021 gegenüber 2020 leicht verringert. Die beiden

wesentlichen Beteiligungen Röhlig-Grindrod und R+C Seetransport GmbH & Co. KG (im Folgenden R+C Seetransport) hatten einen deutlichen Anstieg des anteiligen Ergebnisbeitrags zu verzeichnen. Allerdings wurde die Dividendenzahlung der R+C Seetransport im Geschäftsjahr zur Stärkung des Eigenkapitals gesenkt und das der Röhlig Gruppe zustehende Ergebnis zunächst in der Rücklage verbucht.

Die Veränderungen der Rückstellungen sind insbesondere auf erhöhte Speditionsrückstellungen von MEUR 37,2 zurückzuführen. Dies ist Folge der seit Jahresende 2020 stark gestiegenen Frachtkosten.

Der starke Anstieg der Forderungen, Vorräte und sonstigen Aktiva um MEUR 130,4 ist getrieben durch stark angestiegene Frachtkosten, teilweise verspätete Rechnungsstellung wegen Staus und verschobenen Fahrplänen sowie durch eine Verschlechterung der Zahlungsmoral von Kunden. Die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um MEUR 56,0 ist ebenfalls eine Folge der hohen Frachtraten.

Das zum Vorjahr stabile Zinsergebnis mit Zinszahlungen von etwa MEUR 2,5 ist primär auf die relativ stabile Ausnutzung der Kreditlinien bei relativ stabilen Zinsen zurückzuführen.

Die Investitionen sind im Vergleich zu 2020 wegen leicht gestiegener Investitionen in das Anlagevermögen moderat gestiegen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war 2021 geprägt durch einen Mittelabfluss von MEUR 1,7 primär aus Rückführungen unter dem Konsortialkreditvertrag. Demgegenüber gab es 2020 einen Zufluss von MEUR 11,5, vor allem getrieben durch den Abschluss des geänderten Konsortialkreditvertrags aus dem August 2020.



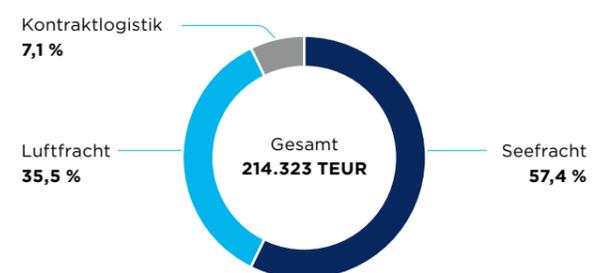


## ENTWICKLUNG IN DEN GESCHÄFTSBEREICHEN UND REGIONEN

### POSITIVE ENTWICKLUNG IN ALLEN GESCHÄFTSBEREICHEN

Das Jahr 2021 war geprägt durch die Corona-Pandemie und deren Auswirkungen auf die globalen Lieferketten. Nach dem Anziehen des Geschäftes im November 2020 haben sich der Umsatz und der Rohertrag im Jahr 2021 von Quartal zu Quartal weiter gesteigert. Gleichzeitig hat sich das Volumen nach der Zahl der abgewickelten Aufträge um 13,5 Prozent für das Gesamtjahr 2021 gegenüber 2020 erhöht. So stieg der Rohertrag in der Seefracht um MEUR 48,8 (+65,8 Prozent), in der Luftfracht um MEUR 22,0 (+40,7 Prozent) und in der Kontraktlogistik um MEUR 3,0 (+24,9 Prozent).

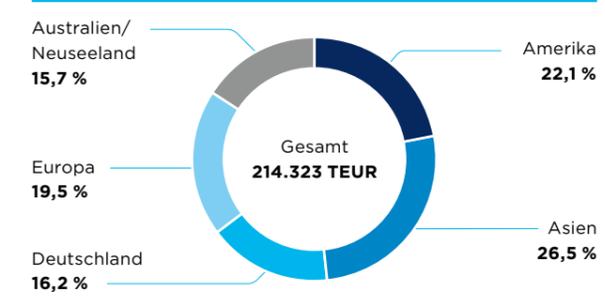
#### Rohertrag nach Geschäftsbereichen (Konzern)



In der regionalen Betrachtung fällt die Entwicklung im Jahr 2021 durchweg positiv aus. So wuchs der Rohertrag in Asien um MEUR 22,3 (64,5 Prozent), in Amerika um MEUR 18,4 (63,7 Prozent), in Europa ohne Deutschland um MEUR 12,7 (43,8 Prozent), in Deutschland um MEUR 10,4 (42,5 Prozent) und in Australien/Neuseeland um MEUR 10,1 (42,9 Prozent).

Während der Rohertrag auf Konzernebene um 52,6 Prozent gestiegen ist, ergab sich auf Gruppenebene, d. h. unter Berücksichtigung der Gesellschaften Röhlig-Grindrod und R+C Seetransport, eine leicht niedrigere Steigerung des Rohertrags um 48,6 Prozent. Dies ist im Wesentlichen auf die geringere Steigerung des Rohertrags in Afrika um MEUR 4,7 (18,2 Prozent) zurückzuführen. Dabei sind die besonderen Verhältnisse in Südafrika und das bereits in den Vorjahren sehr hohe Niveau des Rohertrags in Südafrika zu berücksichtigen.

#### Rohertrag nach Regionen (Konzern)





## GESCHÄFTSBEREICHE

### Seefracht

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohhertrag	122.998	74.169	65,8

Dem Trend seit November 2020 folgend waren die Kapazitäten im Jahr 2021 durchgehend in allen wesentlichen Fahrtgebieten knapp. Derzeit ist noch nicht absehbar, wann wieder ausreichend Kapazitäten zur Verfügung stehen und damit die Frachtraten absinken.

Die seitens der Carrier zur Verfügung gestellten Kapazitäten reichten weiterhin nicht aus, um die hohe Nachfrage zu befriedigen. Damit sind die kurzfristigen Spot-Frachtraten je nach Fahrtgebiet weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Der Leercontainermangel vor allem in Asien ist weiterhin nicht gelöst. Die Kombination aus der hohen Nachfrage und dem reduzierten Personalbestand aufgrund der Pandemie führt zu erheblichen Hafens- und Terminalüberlastungen weltweit, wie auch gerade jüngst wieder in China aufgrund der Null-Covid-Politik der chinesischen Regierung und den daraus resultierenden Lockdowns. Die Pünktlichkeit der Carrier ist 2021 weiter gesunken und bewegt sich auf einem historischen Tiefstand. So waren im Januar 2022 nur noch 30 Prozent der Schiffe pünktlich an ihrem Zielort. Dies hatte einen erhöhten Stresslevel in den Lieferketten der Kunden zur Folge.

Mit einem Transportvolumen von TEU 256.000 im Bereich FCL lagen wir im Jahr 2021 etwa

5 Prozent über dem Vorkrisenniveau von 2019. Zu den wichtigsten Verbesserungen gehörte die noch engere Zusammenarbeit mit unseren Kunden, die zu einem intensiveren Verständnis der Lieferketten-Anforderungen führte. Dadurch konnten wir uns zusätzliche Transportkapazitäten sichern.

Aufgrund der veränderten Marktbedingungen haben wir Ende 2021 mit einem unserer Core Carrier in wesentlichen Fahrtgebieten Drei-Jahres-Verträge abgeschlossen. Dadurch erhoffen wir uns, gepaart mit einem aktiven Risikomanagement durch Abschluss von langfristigen Verträgen mit unseren Kunden, die hohe Nachfrage besser befriedigen zu können. Parallel dazu setzen wir verstärkt auf ein eigenes LCL-Angebot für unsere Kunden mit dem Ziel, dort unsere Auslastung weiter zu erhöhen.

Für das Jahr 2022 erwarten wir eine anhaltende Nachfrage nach Frachtraum, die mindestens bis zum Ende der ersten Jahreshälfte anhalten wird. Neue Kapazitäten werden nur in begrenztem Umfang zugeführt. Entscheidend wird also unser starker Fokus auf das Frachtraummanagement sein, da die Reedereien weiterhin bestrebt sein werden, das Angebot knapp zu halten, um hohe Raten zu erzielen.

Unser Kundenfokus wird weiterhin darauf ausgerichtet sein, qualitativ hochwertigen Service mit dedizierten Frachtraumvereinbarungen zu erbringen. Unser Allokationsmanagementsystem wird 2022 weiterhin einen wichtigen Beitrag zur Lieferkettensicherheit bei unseren Kunden leisten.

### Luftfracht

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohhertrag	76.089	54.075	40,7

Die weltweite Luftfracht war 2021 wie schon im Jahr 2020 von den Beschränkungen in der Corona-Pandemie und den in den meisten Ländern in unterschiedlichem Ausmaß verhängten Lockdowns stark betroffen. Gleichzeitig nahm laut dem Bundesverband der Deutschen Luftverkehrswirtschaft (BDL) die weltweite Luftraumnachfrage 2021 gegenüber 2019 um 6,9 Prozent und gegenüber 2020 sogar um 18,7 Prozent zu. Dies war getrieben durch die allgemeine wirtschaftliche Erholung. Allerdings konnte die eingeschränkte Belly-Kapazität der Passagiermaschinen nur begrenzt durch Frachtmaschinen ausgeglichen werden. Die Frachtraten sind in Deutschland im vierten Quartal 2021 noch einmal deutlich gestiegen. Wir erwarten, dass die Raten auch 2022 hoch bleiben werden.

### Kontraktlogistik

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohhertrag	15.236	12.203	24,9

2021 haben sich unsere Investitionen in Kapazität für Kontraktlogistik ausgezahlt. Vor allem durch eine verbesserte Auslastung unserer Lager konnten wir den Rohhertrag in der Kontraktlogistik um 24,9 Prozent ausbauen. Wesentlich dazu beigetragen hat auch unser Lager in Nettetal, das den Rohhertrag um MEUR 0,7 steigern konnte. Dies war auch eine gute Basis, um zum 1. Januar 2022 das Joint Venture mit unserem Partner Penske in der Kontraktlogistik aufzusetzen. Dies wird wesentlich dazu beitragen, dass wir 2022 unser Kontraktlogistikgeschäft nahezu verdoppeln werden.





## REGIONEN

### Deutschland

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohrertrag	34.717	24.366	42,5

Die deutsche Organisation steigerte den Rohrertrag im Vergleich zum Vorjahr um 42,5 Prozent. Sowohl in der Luft- als auch in der Seefracht wurde das Wachstum durch die Auswirkungen der Pandemie und die daraus resultierenden dringenden Luftfrachttransporte und Charter beeinflusst. Sendungen für die Automobil- und Medizinbranche machten einen bedeutenden Teil der zusätzlich beförderten Mengen aus. Die Seefrachtraten waren

hoch und die Nachfrage führte zu sehr positiven Ergebnissen. Darüber hinaus entwickelte sich der Bereich Kontraktlogistik deutlich positiver.

Im Oktober 2021 eröffnete Röhlig Deutschland in Berlin eine neue Niederlassung. In direkter Nähe zum Flughafen Berlin Brandenburg bietet das Team aus erfahrenen Logistikern weltweite Transporte per Luft- und Seefracht sowie mit der Bahn an. Zudem übernimmt Röhlig Deutschland die Leitung des neu gegründeten Joint Ventures Röhlig Penske Logistics, mit dem die Präsenz in Europa weiter ausgebaut und unseren Kunden in der EU mit über 75.000 Quadratmetern Lagerfläche in Deutschland und den Niederlanden noch mehr Flexibilität geboten wird.

### Europa

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohrertrag	41.742	29.036	43,8

Die Region Südeuropa entwickelte sich gut. In Italien konnte der Rohrertrag um 45,6 Prozent gesteigert werden. Auch in Spanien sind wir erneut gewachsen und haben ein positives Ergebnis erzielt. Frankreich verzeichnete ein stetiges Wachstum mit einem Anstieg des Rohrertrags um 5,5 Prozent. Das Auftragsvolumen konnte durch die Gewinnung von Neukunden und die Weiterentwicklung des bestehenden Kundenportfolios weiter ausgebaut werden. An der Spitze der französischen Landesorganisation hatten wir einen erfolgreichen Wechsel im Management. Die starke Entwicklung im letzten Quartal wurde vor allem durch den Handel zwischen Frankreich und den USA vorangetrieben.

Die Region Nordeuropa (Großbritannien, Belgien, die Niederlande und Dänemark) entwickelte sich sehr positiv, der Rohrertrag wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 100,0 Prozent. Unsere britische Tochtergesellschaft erzielte außergewöhnlich gute Ergebnisse im Asien-Europa-Handel mit Aufträgen des Einzelhandels und der Möbelbranche.

Im Laufe des Jahres stellte Röhlig Großbritannien ein erfahrenes Team zur einfacheren und schnelleren Abwicklung der durch den Brexit veränderten Zollmodalitäten auf.

### Amerika

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohrertrag	47.293	28.892	63,7

In den USA war die Situation aufgrund der überlasteten US-Häfen sehr angespannt. Von der Überlastung waren schnell auch die Schienennetze, Container-Terminals und Straßen betroffen. Durch den Dominoeffekt entlang der Lieferketten kam es zu Verzögerungen, und das Röhlig-Team musste viel zusätzliche Arbeit bewältigen, um die Transportprozesse abzuwickeln. Aufgrund der Verzögerungen in der Lieferkette und der Frachtraten für Luft- und Seefracht auf einem noch nie da gewesenen Niveau entschieden sich viele unserer Kunden für regelmäßige Luftfracht-Charterflüge.

Der Rohrertrag lag in den USA um 74,7 Prozent über dem Vorjahr. Sowohl die Seefracht als auch die Luftfracht schnitten außergewöhnlich gut ab. Schwerpunkt war der Transpazifik-Verkehr in der Seefracht. In der Luftfracht wurden erhebliche Volumina durch Block-Space-Vereinbarungen und Charterflüge von Europa nach Australien erzielt.

Lateinamerika lieferte ein starkes Ergebnis mit einem Rohrertrags-Wachstum von 36,3 Prozent, zu dem maßgeblich Mexiko, Chile und Argentinien beitrugen. In Chile konnten wir unsere Bestandskunden mit spezifischen Lösungen wie Chartern unterstützen. Das gute Ergebnis in Argentinien wurde ebenfalls durch den Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit bestehenden Kunden erzielt. Der Erfolg in Mexiko basierte auf der Gewinnung mehrerer neuer Großkunden aus dem Automobilsektor. Dabei spielte die Entwicklung innovativer



Lösungen eine maßgebliche Rolle, wie die Verschiffung über kleine mexikanische Häfen für Kunden, die die Überlastung der Seehäfen in Los Angeles/Long Beach vermeiden wollten. Auch Uruguay und Bolivien lieferten ein gutes Ergebnis.

#### Asien

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohhertrag	56.827	34.539	64,5

Das Asiengeschäft hat sich 2021 durchweg positiv entwickelt. Wichtigstes Land war dabei China mit einem Rohhertrag von MEUR 29,3 und einem Wachstum von 84,1 Prozent. Die meisten anderen Länder zeigten ein Wachstum von über 50 Prozent (Thailand: 91,7 Prozent, Malaysia: 86,5 Prozent, Taiwan: 76,0 Prozent, Indonesien: 70,2 Prozent, Vietnam: 65,0 Prozent, Indien: 58,7 Prozent, Korea: 49,0 Prozent). Zu berücksichtigen ist dabei, dass wir Anfang des Jahres 2021 die Verantwortung für Vietnam aus der Organisation für Thailand herausgelöst haben und Vietnam damit als selbstständige Landesgesellschaft am Markt mit einer eigenen Lizenz auftritt. Darüber hinaus haben wir in Indien eigene Büros in Hyderabad und Vizag eröffnet und Indien zahlt seit dem 1. April 2021 in vollem Umfang Head-Office-Umlagen.

Singapur wies ebenfalls ein deutliches Wachstum von 30,2 Prozent und einen Rohhertrag von MEUR 2,6 aus. Lediglich Hongkong blieb mit einem Rohhertrag von MEUR 5,1 und einem Wachstum von 4,1 Prozent hinter dem hohen Wachstumsniveau der anderen Länder zurück. Hauptherausforderung in Hongkong ist es, das Luftfrachtgeschäft wieder neu zu beleben. Die

Basis dafür haben wir 2021 mit dem Abschluss einer Reihe von Rahmenverträgen mit unseren Luftfracht-Carriern geschaffen. Darüber hinaus soll Hongkong noch stärker in den Wirtschaftsraum Südchina integriert werden.

Im Jahr 2021 haben wir in China unser Kontraktlogistikgeschäft an unserem Standort Chongqing rechtlich verselbstständigt. Nachdem wir unser Lager in Kuala Lumpur in Malaysia 2020 erweitert hatten, konnten wir 2021 dort eine Auslastung von 100 Prozent erzielen.

Unser 2021 stark erweitertes Eisenbahnangebot zwischen China und Europa mussten wir Anfang des Jahres 2022 aufgrund der Ukraine-Krise einstellen. Wir planen zurzeit, unseren Kunden alternative Routen in der Kombination Eisenbahn/Luftfracht, Lkw/Luftfracht oder Seefracht/Luftfracht anzubieten.

Im November 2021 haben wir im Rahmen unserer Expansion in den Nahen Osten ein neues Röhlig-Büro in Dubai eröffnet, das unter der Leitung des Executive-Teams von Röhlig-Grindrod steht.

Dubai spielt nicht nur in der regionalen Logistik eine führende Rolle, sondern auch als Knotenpunkt für die Verbindung zwischen Asien, Afrika und Europa. Wir werden Dubai als Katalysator für die weitere Expansion im Mittleren Osten nutzen.

#### Australien/Neuseeland

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohhertrag	33.744	23.614	42,9

Das Geschäft in der Region Australien und Neuseeland setzte seine starke Entwicklung von 2020 fort. Durch die Erhöhung unseres Marktanteils haben wir eine Steigerung des Rohhertrags um 42,9 Prozent in einem weiteren herausfordernden Jahr erzielt.

Der Kontraktlogistikbereich wurde durch die Gewinnung von multinationalen Kunden ausgebaut. In der Seefracht setzte sich das Wachstum des Handels mit Europa und Asien fort. Sowohl im FCL- als auch im LCL-Geschäft haben wir hervorragende Ergebnisse erzielt.

Neben der Entwicklung in der Seefracht sorgten unsere Block-Space-Vereinbarungen aus den USA und Europa dafür, dass wir unseren Kunden ein hohes Serviceniveau bieten konnten und die Pünktlichkeit der Zustellungen in der Pandemie über dem Marktdurchschnitt lag.

#### Afrika

in TEUR

	2021	2020	Veränd. in %
Rohhertrag	30.740	26.001	18,2

Die Region Afrika wird über die Gesellschaft Röhlig-Grindrod in Südafrika und Mosambik bedient. Nach dem Erwerb von Anteilen des ehemaligen Minderheitsgesellschafters Calulo Services halten wir 50 Prozent an Röhlig-Grindrod. Der Ausweis im Konzernabschluss erfolgt daher nach der At-Equity-Methode.

Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die südafrikanische Wirtschaft waren auch 2021 schwerwiegender als in den meisten anderen Ländern. Trotz der erschwerten Bedingungen hat unsere südafrikanische Organisation das Jahr sehr gut abgeschlossen. Dies wurde durch ein starkes und dynamisches Verkaufsteam und eine hervorragende operative Unterstützung erreicht. Röhlig-Grindrod konnte sein Geschäft in allen Frachtbereichen ausbauen, insbesondere der Bereich Kontraktlogistik verzeichnete ein hervorragendes Wachstum.





## AUSBLICK

### CORONA-PANDEMIE UND UKRAINE-KRISE

Die Konjunkturaussichten für 2022 haben sich nach der noch nicht abgeschlossenen Corona-Pandemie nun durch die Ukraine-Krise deutlich eingetrübt.

Im Oktober 2021 ging der IWF noch von einem Wirtschaftswachstum für 2022 von 4,9 Prozent aus. Diese Prognose ist im Januar 2022 aufgrund der andauernden Corona-Pandemie auf 4,4 Prozent zurückgenommen worden (USA: 4,0 Prozent, China: 4,8 Prozent, Deutschland: 3,8 Prozent). Eine neue Prognose des IWF nach Ausbruch der Ukraine-Krise liegt noch nicht vor. Das in Deutschland beheimatete IfW geht derzeit allerdings davon aus, dass sich das Wachstum in Deutschland 2022 halbieren wird.

Parallel dazu hat der IWF seine Inflationsprognose aus dem Oktober 2021 im Januar 2022 für die Industriestaaten von 2,3 Prozent auf 3,9 Prozent und für die Schwellenländer von 4,9 Prozent auf 5,9 Prozent angehoben. Dort sind die Auswirkungen der Ukraine-Krise noch gar nicht berücksichtigt. Derzeit wird laut DATEV die Inflationsrate in Deutschland für den März 2022 auf 7,3 Prozent geschätzt.

Gemäß dem internationalen Luftfahrtverband IATA lagen die in der Luftfracht geflogenen Tonnenkilometer im Jahr 2021 um 7,9 Prozent über dem Vorkrisenjahr 2019. Dies war ein erhebliches

Wachstum. Noch im Dezember 2021 ging die IATA davon aus, dass im Jahr 2022 die geflogenen Tonnenkilometer 13,2 Prozent über dem Vorkrisenjahr 2019 liegen würden, das Wachstum also weiter vorschreiten werde. Allerdings hat sich das Wachstum aus dem Dezember 2021 gegenüber dem Vorjahresvergleichsmonat von 9,3 Prozent laut IATA im Januar 2022 auf 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahresvergleichsmonat abgeschwächt. Inwieweit diese Entwicklung anhalten wird, ist derzeit nicht absehbar.<sup>1</sup>

In der globalen Seefracht hat sich nach der deutlichen Erholung beginnend im dritten Quartal 2020 der Trend der hohen Auslastung, der geringen Verfügbarkeit von zusätzlichen Kapazitäten und der sehr hohen Frachtraten von Quartal zu Quartal im Jahr 2021 fortgesetzt. Ungenutzte Kapazitäten standen nicht zur Verfügung. So haben die Linienreedereien ihre operativen Gewinne im Jahr 2021 gemäß Alphaliner auf USD 110 Mrd. oder um 630 Prozent gegenüber dem Vorjahr 2020 gesteigert.<sup>2</sup> Die Frachtraten sind auf einem anhaltend hohen Niveau. So liegt die Spotrate von Schanghai nach Rotterdam für einen 40-Fuß-Container derzeit bei rund USD 14.000. Gleichzeitig ist die Verfügbarkeit von Containern extrem knapp und die pünktliche Anlieferung hat sich im Januar 2022 auf den niedrigsten Wert seit Erfassung der Zahlen in 2011 verschlechtert. So waren laut sea-intelligence.com nur noch 30 Prozent der Schiffe pünktlich an ihrem Zielort. Eine Trendumkehr im weiteren Verlauf des Jahres 2022 ist derzeit nur eingeschränkt erkennbar.

<sup>1</sup> [www.dvz.de/rubriken/luft/detail/news/was-das-luftfrachtjahr-2022-bringt.html](http://www.dvz.de/rubriken/luft/detail/news/was-das-luftfrachtjahr-2022-bringt.html)

<sup>2</sup> [www.dvz.de/rubriken/see/detail/news/linienreedereien-stellen-2021-beim-ebit-ihre-eigenen-rekorde-in-den-schatten.html](http://www.dvz.de/rubriken/see/detail/news/linienreedereien-stellen-2021-beim-ebit-ihre-eigenen-rekorde-in-den-schatten.html)





Vor diesem Hintergrund ist es nach wie vor nicht einfach, eine verlässliche Prognose für das Jahr 2022 und die Folgejahre abzugeben. Angesichts der konjunkturellen Daten und eines weltweit hohen Bedarfs an Frachtvolumen, sowohl in der See- als auch in der Luftfracht bei weiterhin hohen, aber voraussichtlich dennoch sinkenden Frachtraten, gehen wir für 2022 von einem moderaten Rückgang des Rohertrags auf MEUR 191 und einem deutlich niedrigeren Konzernüberschuss von MEUR 14 aus. Wir erwarten, dass sich dieser Trend im Jahr 2023 mit einem Rohertrag von MEUR 185 und einem Konzernüberschuss von MEUR 11 fortsetzt. Gemäß den verabschiedeten Planungen können die im laufenden und zukünftigen Konsortialkreditvertrag vereinbarten Covenants im Budgetzeitraum jederzeit eingehalten werden und es steht ausreichend Liquidität zur Finanzierung des Geschäfts zur Verfügung.

Wir gehen dabei davon aus, dass neben der See- und Luftfracht auch die Kontraktlogistik im Jahr 2022 einen positiven Beitrag zu unserem Konzernüberschuss leisten wird. Unser neues Joint Venture mit Penske (Röhlig Penske Logistics GmbH) wird dazu ebenfalls beitragen.

Derzeit erwarten wir, dass wir das im Dezember 2021 verabschiedete Budget übertreffen werden (mit einem Rohertrag von über MEUR 200 und einem Konzernüberschuss von über MEUR 20). Gestützt wird diese Prognose durch den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2022, der sich sowohl im Rohertrag als auch im Konzernüberschuss positiv entwickelt hat. Das Wachstum kommt dabei aus allen Regionen, insbesondere aber aus Asien, Deutschland und Nordamerika.

## BLUE STAR-STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

Die 2020 eingeleitete klare Ausrichtung der Governance auf eine regionale Struktur mit zehn Regionen (Deutschland, Nordeuropa, Südeuropa, Südafrika, Indien, Südostasien, Nordasien, Australien/Neuseeland, Nordamerika und Lateinamerika) hat sich 2021 gut etabliert. Die Verantwortlichen für Regionen, Produkte und Vertrieb arbeiten im Board of Directors (BoD) erfolgreich zusammen. Das BoD unterstützt weiterhin das Global Executive Board als Sparringspartner und arbeitet an der Ausarbeitung einzelner Projekte mit.

Anfang des Jahres 2021 haben wir wieder mit der konkreten Umsetzung unseres Strategieprogramms Blue Star begonnen. In den Programmen Kundenservice- und Produktexzellenz, Talent-, Mitarbeiter- und Organisationsexzellenz, Digital-, Daten- und Technologieexzellenz, Wachstum und Vertriebs- und Marketingexzellenz sowie Profitabilität und Finanzexzellenz gibt es einzelne Projekte, die von Mitgliedern des Global Executive Board verantwortet werden. Alle Projekte sind dabei darauf ausgerichtet, unsere Profitabilität im Kerngeschäft zu steigern. Sie ist die Voraussetzung dafür, dass wir unsere Größe und damit unsere Marktanteile erhöhen und so neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln können. Ziel ist dabei, das Volumen in der See- und Luftfracht bis 2030 zu verdreifachen.

Aufgrund der hohen Frachtraten und der damit einhergehenden starken Ausdehnung unseres Working Capitals hat das Global Executive Board weiterhin die Steuerung der Liquidität im Fokus. So lässt sich das Global Executive Board regelmäßig

über die Liquiditätslage des Konzerns berichten, die von sämtlichen Einheiten des Röhlig-Konzerns für die nächsten drei Monate auf Wochenbasis und für die darauffolgenden neun Monate auf Monatsbasis gemeldet und vom zentralen Treasury konsolidiert wird.

Zusätzlich zur Arbeit an unserer Profitabilität und Liquidität befassen wir uns mit weiteren strategischen Stoßrichtungen. Wann immer sich geeignete Möglichkeiten bieten, werden wir auch weiterhin Markteintritte in Betracht ziehen oder Beteiligungen eingehen oder aufstocken. Dies wird zukünftig auch über eine Erweiterungsoption für Akquisitionen im neuen Konsortialkreditvertrag unterstützt. Denn um in einem von Konsolidierung geprägten Wettbewerbsumfeld führend zu sein, wollen wir als unabhängiges inhabergeführtes Unternehmen auch größtmäßig relevant bleiben.

Bremen, den 8. April 2022

**Global Executive Board**





**RÖHLIG-GESCHÄFTSFÜHRUNG**  
**VON LINKS NACH RECHTS:**

**Ulrike Baum**, Chief Human Resources Officer

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

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

**Dr. Robert Gutsche**, Chief Financial Officer

**GLOBAL**  
**EXECUTIVE BOARD**

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

**STRATEGIEPROGRAMM BLUE STAR**

Anfang des Jahres 2021 haben wir wieder mit der konkreten Umsetzung unseres Strategieprogramms Blue Star begonnen. In den Programmen Kundenservice- und Produktexzellenz, Talent-, Mitarbeiter- und Organisationsexzellenz, Digital-, Daten- und Technologieexzellenz, Wachstum und Vertriebs- und Marketingexzellenz sowie Profitabilität und Finanzexzellenz gibt es einzelne Projekte, die von Mitgliedern des Global Executive Board verantwortet werden. Alle Projekte sind dabei darauf ausgerichtet, unsere Profitabilität im Kerngeschäft zu steigern.





RÖHLIG-BEIRAT  
VON LINKS NACH RECHTS:

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

## ADVISORY BOARD

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

„Kräftige Umsatz- und Volumensteigerungen, begleitet von weiterer globaler und digitaler Expansion, resultierten in einem Rekordergebnis, das zu mehr als 75 Prozent zur Stärkung des Eigenkapitals genutzt wurde.“

Die Mitglieder des Beirats danken dem Global Executive Board, den Global und Managing Directors sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Beitrag zu einem extrem erfolgreichen Jahr. Röhlig beweist mit dem Erfolg im Jahr 2021 die Richtigkeit seiner Strategie und bleibt dennoch immer auf der Suche nach der noch besseren Lösung.

Ein besonderer Dank gilt allen Kunden und Geschäftsfreunden von Röhlig, die mit ihrem Vertrauen dafür sorgen, dass aus einer Geschäftsbeziehung eine Leidenschaft wird.“

**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](mailto: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:**

#### **UNSPLASH**

U1, U2-1, Seiten 2-3, Seite 5, Seite 6, Seite 8, Seite 10, Seiten 14-15, Seite 20,  
Seite 24, Seite 32, Seite 34, Seite 36, Seite 38

#### **Thilo Müller Photodesign**

Seite 4, Seite 37

#### **iStock**

Seite 18, Seiten 27-28

#### **Seekamp Werbegruppe**

Seite 39

#### **123RF**

Seiten 12-13

© 2022

### **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](http://www.rohlig.com)

