

# WIR GEBEN UNSER BESTES FÜR IHREN ERFOLG

JAHRESBERICHT 2016



„WIR WOLLEN  
GEMEINSAM MIT  
UNSEREN KUNDEN  
ERFOLGREICH SEIN.“

Philip W. Herwig

## EDITORIAL

Im vergangenen Jahr haben wir rund um den Erdball über 575.000 Aufträge abgewickelt – kleinere und größere, einfache und komplexe. Bei jedem einzelnen Auftrag war eine Frage Maßstab für unsere Arbeit: Was können wir tun, damit sich unsere Kunden noch besser von uns betreut fühlen? So wie in den Jahren zuvor. Und so wie in den inzwischen sechs Generationen seit Bestehen unseres Unternehmens.

Die Ausrichtung an unserem Qualitätsanspruch ist herausfordernd, denn sie bedeutet, dass wir uns besonders eingehend mit unseren Kunden und ihren Aufgaben beschäftigen. Dies führt nicht selten zu sehr individuellen Lösungen. Aber die Erfolge geben uns recht: Unsere Kunden sind zufrieden mit uns und wir dürfen uns über viele einzigartige und besonders tragfähige Beziehungen freuen. Eine kleine Auswahl dieser Kunden können Sie auf den nachfolgenden Seiten kennenlernen.

Die Umsetzung unseres Wachstumsprogramms Blue Future, es läuft inzwischen planmäßig im dritten Jahr, trägt dazu bei, dass wir die hohen Erwartungen unserer Kunden auch in Zukunft umfassend erfüllen können. In einem immer intensiveren Wettbewerb werden wir noch leistungsfähiger, noch vernetzter und vor allem weltweit noch stärker vor Ort sein. Dazu bauen wir das aus, was uns als Röhlig so stark macht: unser exzellentes Netzwerk aus vielen Standorten auf allen Kontinenten. Dieses und unsere erfahrenen Mitarbeiter mit ihrer starken lokalen Verankerung sind unser größtes Kapital.

Bei unserem Netzwerkausbau konzentrieren wir uns in diesem Jahr auf die Regionen Asien und USA. Auf der östlichen Hemisphäre werden wir Niederlassungen in Nordchina (Shanghai, Ningbo, Qingdao), Taiwan, Vietnam und Indonesien eröffnen. In den USA stärken wir unsere Präsenz, indem wir das ehemalige Joint Venture künftig unter eigenem Namen führen.

## Röhlig Logistics

- inhabergeführt
- unabhängig
- weltweit vor Ort

Mit unseren weltweit 2.250 Mitarbeitern entwickeln wir für unsere Kunden maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Luftfracht, Seefracht, Projektlogistik und Kontraktlogistik. Wir verbinden die Professionalität eines Großunternehmens mit den Werten eines Familienunternehmens.

### WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

#### Konzern

in Mio. EUR	2016	2015
Umsatz	821,8	893,5
Rohrertrag	131,6	124,6
EBIT	5,4	9,2
Investitionen	4,9	3,4
Bilanzsumme	140,5	129,0

#### Gruppe

in Mio. EUR	2016	2015
Umsatz	1.255,0	1.393,8
Rohrertrag	159,4	157,2

# EDITORIAL

Im vergangenen Jahr haben wir rund um den Erdball über 575.000 Aufträge abgewickelt – kleinere und größere, einfache und komplexe. Bei jedem einzelnen Auftrag war eine Frage Maßstab für unsere Arbeit: Was können wir tun, damit sich unsere Kunden noch besser von uns betreut fühlen? So wie in den Jahren zuvor. Und so wie in den inzwischen sechs Generationen seit Bestehen unseres Unternehmens.

Die Ausrichtung an unserem Qualitätsanspruch ist herausfordernd, denn sie bedeutet, dass wir uns besonders eingehend mit unseren Kunden und ihren Aufgaben beschäftigen. Dies führt nicht selten zu sehr individuellen Lösungen. Aber die Erfolge geben uns recht: Unsere Kunden sind zufrieden mit uns und wir dürfen uns über viele einzigartige und besonders tragfähige Beziehungen freuen. Eine kleine Auswahl dieser Kunden können Sie auf den nachfolgenden Seiten kennenlernen.

Die Umsetzung unseres Wachstumsprogramms Blue Future, es läuft inzwischen planmäßig im dritten Jahr, trägt dazu bei, dass wir die hohen Erwartungen unserer Kunden auch in Zukunft umfassend erfüllen können. In einem immer intensiveren Wettbewerb werden wir noch leistungsfähiger, noch vernetzter und vor allem weltweit noch stärker vor Ort sein. Dazu bauen wir das aus, was uns als Röhlig so stark macht: unser exzellentes Netzwerk aus vielen Standorten auf allen Kontinenten. Dieses und unsere erfahrenen Mitarbeiter mit ihrer starken lokalen Verankerung sind unser größtes Kapital.

Bei unserem Netzwerkausbau konzentrieren wir uns in diesem Jahr auf die Regionen Asien und USA. Auf der östlichen Hemisphäre werden wir Niederlassungen in Nordchina (Shanghai, Ningbo, Qingdao), Taiwan, Vietnam und Indonesien eröffnen. In den USA stärken wir unsere Präsenz, indem wir das ehemalige Joint Venture künftig unter eigenem Namen führen.

Mit der Umsetzung unseres Wachstumsprogramms investieren wir zurzeit massiv in unsere Gruppe – in den organisatorischen Um- und Ausbau, in die weitere Digitalisierung und damit auch in die Produktivitätserhöhung. Diese Zukunftsinvestitionen belasten zwangsläufig das aktuelle Ergebnis, die Zahlen liegen jedoch im geplanten Rahmen. In den kommenden Jahren werden unsere Kunden und damit auch unsere Gruppe überproportional von diesen Investitionen profitieren.

Dass Blue Future bereits greift, zeigt der Umstand, dass sich unsere Produktivität 2016 deutlich erhöht hat: Trotz eines zurückgegangenen Umsatzes konnten wir unseren Rohertrag in der Gruppe ausbauen. Besonders gut entwickelte sich das Geschäft in den USA, Hongkong und China. Auch Deutschland konnte sich wieder stabilisieren und zulegen. Gleichwohl gibt es auch Länder, in denen wir Handlungsbedarf haben. Hier sind wir bereits eingebunden, um sie wieder auf einen sicheren Ertragskurs zu führen.

Ich freue mich sehr, unsere Gruppe insgesamt auf einem guten Kurs zu wissen, und ich bin zuversichtlich, dass wir auch am Ende dieses Jahres für unsere Kunden wieder ein großes Stück wertvoller geworden sind. Unser High Touch und die hohe Identifikation unserer mehr als 2.200 Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe werden die Marke Röhlig in den kommenden Jahren weltweit noch stärker machen.

Ihr



Philip W. Herwig  
Managing Partner

# INHALT

- 01 Editorial**  
Wir geben unser Bestes  
für ihren Erfolg
  
- 02 Maßarbeit leisten**
  - 10 Vor Ort gewinnen**
  - 16 Global vernetzen**
  
- 24 Geschäftsentwicklung 2016**
  - 24 Entwicklung des Konzerns
  - 31 Ausblick
  
- 32 Konzernabschluss (Auszüge)**
  - 33 Konzern-Gewinn-  
und Verlustrechnung
  - 34 Konzernbilanz
  
- 36 Informationen**
  - 36 Boards
  - 38 Kontakt und Impressum

# MASSARBEIT LEISTEN

Maßarbeit beginnt bei 100 Prozent eingehaltenem Lieferversprechen. Weniger ist für uns keine Maßarbeit. Mit dieser Einstellung bringen wir die Güter unserer Kunden Tag für Tag unversehrt zur richtigen Zeit an den richtigen Ort.



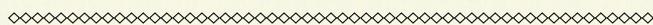


# VOITH

## Gewachsene Partnerschaft mit einem gemeinsamen Verständnis

Die Zusammenarbeit zwischen Voith und Röhlig begann in den 70er-Jahren. Bereits wenig später, in den 80ern, übernahm Röhlig die Transportabwicklung von Voith Turbinen bis zur Baustelle des Staudamms Cabora Bassa in Mosambik.

Seit 150 Jahren inspirieren die Technologien von Voith Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter weltweit. Gegründet 1867 ist Voith heute mit rund 19.000 Mitarbeitern, 4,3 Milliarden Euro Umsatz und Standorten in über 60 Ländern der Welt eines der großen Familienunternehmen Europas. Als Technologieführer setzt Voith Maßstäbe in den Märkten Energie, Öl & Gas, Papier, Rohstoffe und Transport & Automotive.



„DASS RÖHLIG AUF PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN UND EINE LANGFRISTIGE PARTNERSCHAFT WERT LEGT, SPIEGELT SICH UNTER ANDEREM IN KURZEN ENTSCHEIDUNGS- WEGEN UND VERBINDLICHEN ZUSAGEN WIDER.“

### ANDREAS SEDLATSCHKE

Head of Category Management  
Logistics & Travel Management



# A

**Crailsheim, Heidenheim, Hilpoltstein, Garching, Salzgitter, Forchtenberg**

\_ 07.03. bis 10.03.

- \_ 14 Sendungen
- \_ 21 Packstücke
- \_ 3.240 kg Gewicht

Sammlung der wöchentlichen Lieferungen für die Voith Konsolidation vom 07.03. bis 10.03. Abholstellen in Crailsheim, Heidenheim, Hilpoltstein, Garching, Salzgitter und Forchtenberg.





VOITH WASSERKRAFT-  
TURBINEN KOMMEN IN  
GROSSEN WASSERKRAFT-  
WERKEN WELTWEIT  
ZUM EINSATZ.



Heute befördert Röhlig für Voith etwa 160 Sendungen pro Monat, hauptsächlich Getriebe, Retarder, Antriebstechnik und Ersatzteile für die Bereiche Voith Turbo, Voith Hydro und Voith Paper. Die meisten Sendungen gehen von Deutschland nach Australien, Neuseeland und Südafrika. Ein Großteil der Sendungen, etwa 90 Prozent, wird per Luftfracht befördert, der Rest entfällt auf die Seefrachtsparte.

C



#### Sydney

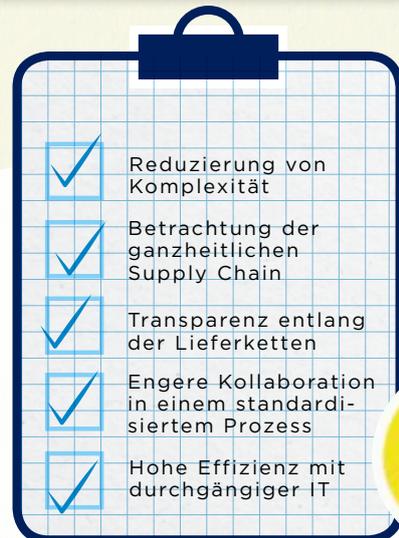
- \_ Australien
- \_ 12.03. - Vorverzollung der Sendung durch Röhlig Australia
- \_ 13.03., 17:40 Uhr - Ankunft in Sydney
- \_ 14.03., 06:55 Uhr - Lieferung zur Röhlig-Niederlassung in Moorebank
- \_ 14.03., 09:00 Uhr - Dekonsolidierung der Flugzeugpalette im Röhlig-Warehouse
- \_ 14.03., 15:03 Uhr - Auslieferung der Ware in einwandfreiem Zustand an Voith Turbo Australia in Smithfield



b

#### Frankfurt, Control Tower, Röhlig-Gateway

- \_ Frankfurt am Main, Deutschland
- \_ 11.03., 12:09 Uhr - Konsolidation auf eigens verbauter 20' Flugzeugpalette
- \_ 11.03. - Anlieferung der BUP bei Core Carrier EMIRATES - Abflug nach Sydney
- \_ 12.03., 09:33 Uhr - Zwischenstopp in Dubai



- Reduzierung von Komplexität
- Betrachtung der ganzheitlichen Supply Chain
- Transparenz entlang der Lieferketten
- Engere Kollaboration in einem standardisiertem Prozess
- Hohe Effizienz mit durchgängiger IT



## FACTOR BIKES: AUF DEN PUNKT DA SEIN

Neben den normalen Vertriebskanälen haben sich Röhlig und Factor Bikes zusammengeschlossen, um die Fahrräder für das französische Profi-Radrennenteam AG2R La Mondiale zu liefern. Röhligs hohe Reaktionsgeschwindigkeit macht es Factor Bikes möglich, besondere Funktionsanforderungen an die Wünsche der professionellen Fahrer anzupassen und die Räder punktgenau für wichtige Trainingslager

oder Rennen zu liefern. Gemeinsam reagieren Röhlig und Factor Bikes unablässig und flexibel auf die Ansprüche des Pro Cycling Teams. Die Begleitung des französischen Profi-Radrennteams erfolgt im Rahmen eines Sponsorings durch Röhlig France und Röhlig Hong Kong. Die neuen Arbeitsgeräte der Rennfahrer für die Tour de France 2017 passen mit ihrer blauen Lackierung auch farblich ausgezeichnet zu Röhlig.

### FACTOR BIKES

Der britische Profiradhersteller Factor Bikes aus Norfolk produziert aerodynamisch optimierte Rennräder. Die Produktnachfrage steigt massiv. Gleichzeitig sind die Lieferanforderungen anspruchsvoll. Deshalb hat Röhlig für Factor Bikes spezielle Lieferlösungen von China nach Europa, Australien und in die USA entwickelt. Aktuell fliegt Röhlig die Rennräder aus China zu den Händlern. Künftig wird Röhlig Lager in den Niederlanden, Australien und das Zentrallager in den USA führen. Von dort aus gehen die Räder dann direkt zu Bike-Shops und Endkunden.



**ROB GITELIS,**  
President, Factor Bikes-Black Inc Wheels



„DIE HIGH-END-FAHRRAD-INDUSTRIE IST ÄUSSERST ZEITSENSIBEL, VOR ALLEM BEI FACTOR BIKES ALS ZULIEFERER DES PRO TOUR TEAMS AG2R LA MONDIALE. RÖHLIG ALS GLOBALER LOGISTIKPARTNER MACHT FÜR UNS ABSOLUT SINN. RÖHLIG VERSTEHT DIE NACHFRAGE EINES DYNAMISCH WACHSENDEN GESCHÄFTS.“



## BLUECHIPWORLD: DIE ANTWORT SCHON VOR DER FRAGE GEBEN

Seit Beginn der Zusammenarbeit im Jahr 2013 hat sich zwischen Röhlig und Bluechipworld ein enger und gut abgestimmter Austausch entwickelt. Dabei steht der persönliche Kontakt für Bluechipworld an erster Stelle. Mehrere Telefonate täglich sorgen für eine optimale Abstimmung, wenn Waren unterwegs sind. Diese erfolgen in den ersten drei Stunden des Arbeitstages, damit Bluechipworld die aktuellsten Informationen an seine Kurierere weitergeben kann. Details folgen in einem Bericht per E-Mail.

Die Echtzeit-IT-Systeme bei Röhlig erlauben es, genaue Trackingdaten über die gesamte Lieferkette an Bluechipworld zu übermitteln. Eventuelle Lieferverzögerungen können sofort an die britischen Händler weitergegeben werden.

Der Großteil der Waren wird auf dem Seeweg als FCL und LCL Sendung befördert. Gelegentlich sind zusätzliche Luftfrachtsendungen erforderlich. Jährlich werden zwischen 130 und 140 Tonnen für Bluechipworld verladen. Durch die neu entwickelte Transportkette konnten Warenbeschädigungen entscheidend reduziert werden, was Bluechipworld eine erhebliche Kostenersparnis brachte. Daneben kann Bluechipworld auf Röhligs moderne und gut ausgestattete Logistikanlagen in Großbritannien zurückgreifen, wenn flexible Lager- und Zusatzdienstleistungen benötigt werden.



„RÖHLIG IST HERAUSRAGEND IN DER KOMMUNIKATION MIT UNS. IHRE STÄRKE IST ES, IMMER AM BALL ZU BLEIBEN, WENN ES UM DEN STATUS UNSERER WARENSENDUNGEN GEHT. WENN ICH IRGENDWELCHE FRAGEN HABE, MUSS ICH DIESEN NICHT NACHJAGEN, RÖHLIG IST SEHR PROAKTIV IN DER INFORMATIONSPERMITTLUNG.“



**HELEN TOMLINSON,**  
Operations Manager, Bluechipworld

### BLUECHIPWORLD

Bluechipworld produziert Zubehörartikel für den Unterhaltungselektronikmarkt. Das Unternehmen hat Büros in Hednesford/Großbritannien, in Dublin/Irland und in Kowloon/Hongkong. Der Produktzyklus des Unternehmens ist schnell: Das Innovationsteam von Bluechipworld stellt jeden Monat neue Designs vor, um dauerhaft zur Spitze styliher Technologie zu zählen.



## STAHL: MITARBEITEN AN EINER NACHHALTIGEN LIEFERKETTE

STAHL ist ein Teil des Global-Key-Account-Management-Programms und wird von Röhlig über funktionsübergreifende Teams begleitet. Diese bestehen je nach Auftrag aus Logistikspezialisten aus verschiedenen Branchen, Ländern und Ebenen in unserer Organisation. Die zentrale Steuerung übernimmt das Röhlig-Team in Spanien. Aber auch die Teams in den Niederlanden, in Deutschland und Italien sind an der Planung und Abwicklung der Sendungen beteiligt.

2016 stieg das Auftragsvolumen von STAHL deutlich auf 700 Standardcontainer an. Für das laufende Jahr wird ein weiterer Sprung auf 2.000 Container erwartet. Die Sendungen gehen hauptsächlich von Barcelona, Rotterdam, Genua und Hamburg zu verschiedenen Zielen im Mittleren Osten, nach Lateinamerika, Afrika, den USA, Indien, Singapur und China.

Das Thema Nachhaltigkeit ist eine große Herausforderung in der Branche. Deshalb legt STAHL großen Wert auf eine transparente Lieferkette. Dieser wird Röhlig gerecht – durch eine klare Kommunikation, Realtime-Sendungsnachverfolgung und eine hohe Liefereffizienz.

**JACQUES POTIER,**  
Group Director Procurement, Stahl Group



„ALS STARKER PARTNER  
STAHL'S, ABER AUCH  
ALS LÖSUNGSANBIETER,  
LEISTET RÖHLIG  
EINEN GROSSEN  
BEITRAG ZUR STAHL  
KUNDENZUFRIEDENHEIT.“

### STAHL

Das niederländische Chemieunternehmen STAHL ist führend in Prozesschemikalien für Lederprodukte, Leistungsbeschichtungen und Polymerdispersionen. Nachhaltigkeit in der gesamten Wertschöpfungskette ist für die Branche und für das Unternehmen besonders wichtig. Das gilt für die eigenen 13 Fertigungsstätten und 38 Anwendungslabors in 24 Ländern genauso wie in der Zusammenarbeit mit Partnern und Dienstleistern. Wichtigste Absatzmärkte sind die Automobil- und Transportindustrie, Innenarchitektur und Bekleidungsindustrie.

## ELECTROLUX: FÜR GROSSE TRANSPARENZ SORGEN

Im Jahr 2016 hat Röhlig Electrolux-Geräte via Luftfracht von Hongkong, Guangzhou und Shanghai nach Argentinien befördert. Außerdem gingen LCL Seefrachtendungen nach Argentinien, hauptsächlich aus Thailand, Korea, China, Hongkong, Indonesien, Japan, Spanien, Italien, der Türkei, Schweden und Deutschland. Auch 2017 wird Röhlig wieder für den Transport von Electrolux-Geräten nach Argentinien zuständig sein.

Electrolux erwartet allerhöchste Qualität im Kundenservice sowie in der Berichterstattung von Lieferkennzahlen und wird durch das regionale Key-Account-Management-Programm begleitet. Neben der intensiven Betreuung durch feste Ansprechpartner in Argentinien stellt Röhlig einen „Control Tower“ bereit. In dieser Kommandozentrale wird die Abfertigung der Sendungen überwacht, Eskalationen bei Abweichungen eingeleitet und alle Reporting-Anforderungen des Kunden erfüllt. So gewährleisten wir, dass die hohen Electrolux-Kundenstandards einheitlich in unserem internationalen Netzwerk umgesetzt werden.

Transparenz ist ein wichtiges Kriterium für Electrolux. Engmaschige Überwachungen jeder einzelnen Sendung sorgen genauso dafür wie die regelmäßige Aufbereitung von detaillierten Schlüsselkennzahlen. Monatliche Reportings weisen alle operativen Leistungen, Kostenleistungen, eventuelle Abweichungen und Ursachen aus. In regelmäßigen Sitzungen analysieren wir gemeinsam und ausführlich die Geschäftsentwicklung, die Qualität und die Kommunikation des vergangenen Quartals.

**CLAUDINA C. ARROYO,**  
International Trade, Electrolux Major  
Appliances, Electrolux Argentinien



„RÖHLIG BIETET LÜCKENLOSE RÜCKMELDUNGEN MIT AKTUELLEN INFORMATIONEN ZU ALL UNSEREN SENDUNGEN. MÖGLICHE KOMPLIKATIONEN WÄHREND DER PRODUKTIONSPROZESSE HABEN SIE STETS IM BLICK. HINZU KOMMEN DIE ZUVERLÄSSIGEN LIEFERZEITEN, DAS SCHNELLE REAKTIONSVERMÖGEN SOWIE DIE GUTE BETREUUNG DURCH DEN KUNDENSERVICE UND DIE OPERATIVEN TEAMS. UNSERE ERFAHRUNG MIT RÖHLIG IST DURCHWEG POSITIV.“



### ELECTROLUX

Electrolux ist ein weltweit führender Hersteller von Hausgeräten für den privaten und gewerblichen Einsatz. Jedes Jahr kaufen Kunden in mehr als 150 Ländern mehr als 40 Millionen Electrolux-Produkte wie AEG Geschirrspüler, Kühlschränke, Herde oder Staubsauger. Electrolux beschäftigt 55.000 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von 12 Milliarden Euro jährlich.



# VOR ORT GEWINNEN

Wir nehmen jeden Auftrag persönlich. Deshalb sind wir weltweit vor Ort, mit Menschen, die dort zu Hause sind. Unsere Mitarbeiter verstehen auch die Wünsche, die unsere Kunden nicht explizit sagen.





# LOKALES KNOW-HOW VOR ORT

Wenn man wertvolle Fracht auf eine lange Reise schickt, ist es gut, wenn man sich auf kurzem Wege abstimmen kann – face to face und mit denselben Erwartungen.



## MIGUEL NUNEZ,

– Manager Finanzen und Personal  
– Röhlig, Barcelona, Spanien

„Flexibilität und Vielseitigkeit wird bei Röhlig großgeschrieben – auch bei den Mitarbeitern: Ich kümmere mich um die Themen Finanzen und Personal, bin aber momentan auch in ein Flexitank- Projekt für den Transport von Flüssigkeiten eingebunden.“

41°N 2°O



## NAGALAKSHMI COPPARAM,

– Managing Director Blue Services  
– Röhlig, Chennai, Indien

„Die 1,2 Mrd. Menschen in diesem Land schaffen eine soziokulturelle Vielfalt, die weltweit einzigartig ist. Deshalb ist gutes Zuhören bei uns eine Schlüsselqualifikation.“

## SÜDAFRIKA

In Südafrika ist Röhlig traditionell stark aufgestellt. Röhlig-Grindrod genießt großes Vertrauen und eine hohe Markenbekanntheit. Für eine optimale Anbindung nutzt Röhlig-Grindrod extra verlegte Gleise für einen eigenen Blockzug, der den Hafen von Durban mit Johannesburg verbindet.



13°N 80°O



22°N 114°O

## ARGENTINIEN

Argentinien ist mit seinen starken Einfuhrbeschränkungen ein komplizierter Markt und erfordert lokale Kenntnisse. In Argentinien bietet Röhlig einen multimodalen Service aus den vier Büros in Buenos Aires, Mendoza, Córdoba und dem kürzlich eröffneten in Rosario.

**28**  
MITARBEITER  
STANDORT SEIT  
2011



**BEN YIP,**

– Seefracht Export Manager  
– Röhlig, Hongkong

„Es ist großartig, mit so vielen unterschiedlichen Kollegen und Kunden zusammenzuarbeiten, die verschiedene Dialekte in China sprechen, oder auch in Übersee mit unterschiedlichen Arbeitsstilen und Konventionen.“

**2.245**  
MITARBEITER  
**70**  
NATIONALITÄTEN  
**30**  
SPRACHEN  
**29**  
LÄNDER



41°N 87°W

**MELISSA GONZALEZ,**

– Luftfracht Export Supervisor  
– Röhlig, Chicago, USA

„Gute lokale Kontakte zu Verladern, zum Zoll und anderen wichtigen Akteuren sind essenziell. Von unseren 10 Büros in den USA navigieren wir unsere Kunden durch die Komplexität der internationalen Logistik.“



## AUSTRALIEN

In Australien haben wir zahlreiche Experten mit Know-how im lokalen Verzollungsgeschäft und bieten unseren Kunden mit Röhlig Customs Solution ein spezielles Beratungsprodukt für die Verzollung an.

**156**  
MITARBEITER  
STANDORT SEIT  
1973

**ROHERTRAG 2016:**  
17 MIO. EUR

## BESONDERE UNTERNEHMENSKULTUR – BESONDERER KUNDENSERVICE



Lauren Coglio betreut unsere Kunden in den USA im Supply Chain Customer Service.

Wir glauben nicht, dass wir das Geschäft vor Ort besser kennen als die Menschen, die dort leben und aufgewachsen sind. Deshalb sind ortsansässige Röhlig-Mitarbeiter auf der ganzen Welt für unsere Kunden da.

Es ist ein ausgesprochen großer Vorteil, dass wir so gut vernetzte Büros überall auf der Welt unterhalten. Wenn man mal Hilfe braucht und spontan Probleme lösen muss, können wir uns auf den grenzüberschreitenden Zusammenhalt der Röhlig-Family verlassen.

„EIN UNTERNEHMEN,  
EINE FAMILIE.  
SO DENKEN UND  
HANDELN WIR.“

Mun Goodwin, Dan Morrel und Melissa Gonzalez  
arbeiten in unserem Büro in Chicago.





Katja Schwitters, Seefracht Import bei Röhlig Deutschland, und Sina Lutsche, HR bei Röhlig Logistics.



Unsere Teams finden immer eine Lösung, um die nötigen Anpassungen umzusetzen – ob zwischen Shenzhen und Chicago, Mumbai und London, Buenos Aires und Hamburg, Sydney und Le Havre. Die Zusammenarbeit über verschiedene Kulturen hinweg fördert gegenseitiges Verständnis, Gemeinschaft und nicht zuletzt neue Ideen für die Logistik.

## HIGH QUALITY, HIGH TECH, HIGH TOUCH

Der Anspruch jedes einzelnen Auftrags lautet HIGH QUALITY, HIGH TECH, HIGH TOUCH. Das steht für die Merkmale, die Röhlig auszeichnen: eine große Marktexpertise und Flexibilität, eine Unterstützung bei der Digitalisierung der Supply Chain und die Extrameile, die wir für unseren Kunden gehen.

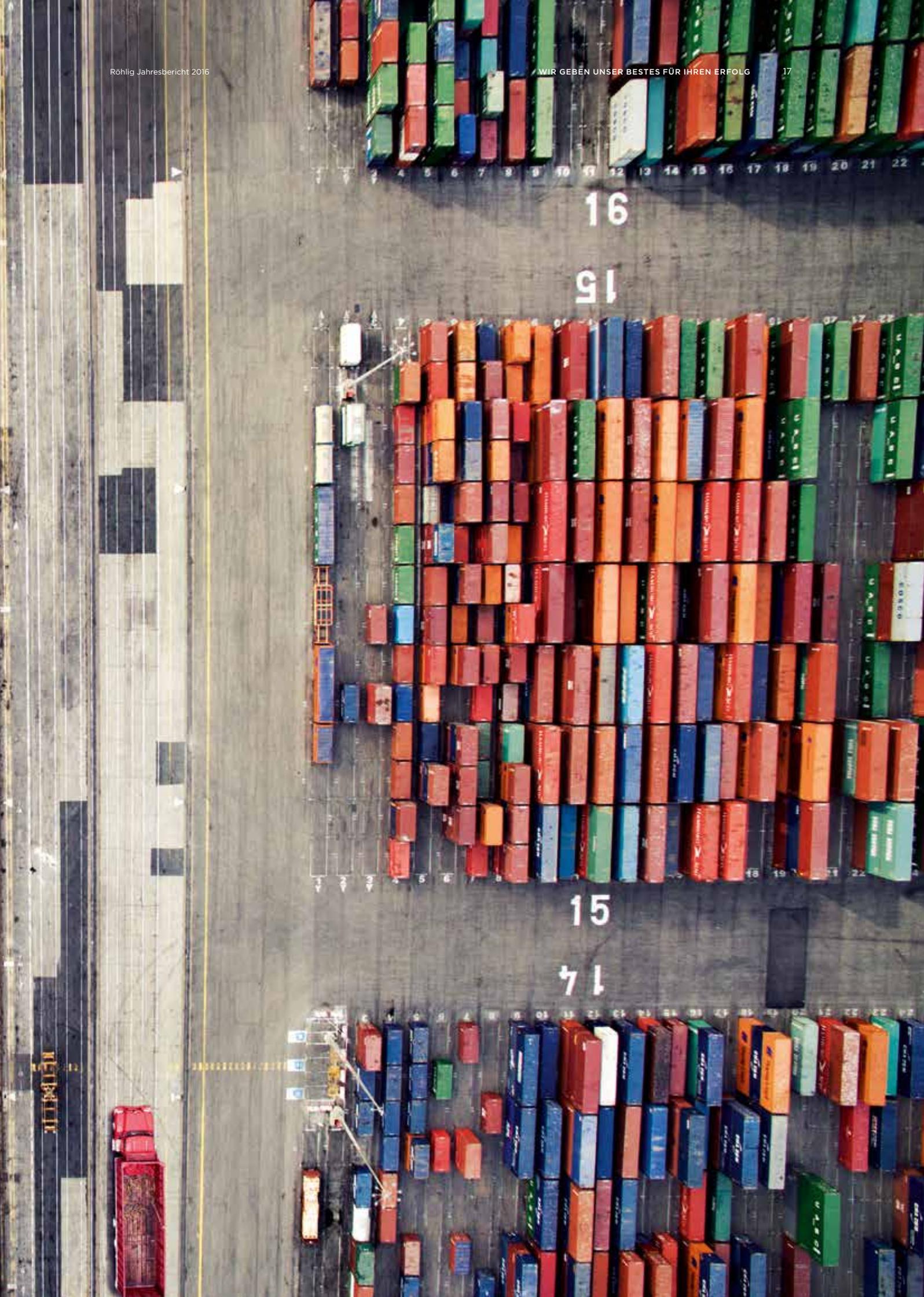
Vor allem der Aspekt HIGH TECH steht bei Röhlig aktuell im Mittelpunkt. Wir investieren in die eigene IT und damit auch in die Lieferkette unserer Kunden. Digitale Datenplattformen und Services sorgen für einen transparenten und mobil abrufbaren Informationsaustausch in Echtzeit. Ein Tool dafür ist Röhlig Real Time. Als webbasierte Track & Trace-Lösung bietet Röhlig Real Time unseren Kunden die Möglichkeit, ihre Sendung digital und mobil zu verfolgen. Die Daten sind intuitiv und attraktiv dargestellt und für alle Bildschirmgrößen von Desktop, Tablet und Smartphone optimiert. So haben unsere Kunden alle Details rund um ihre Sendung im Blick und wissen immer, wann sich ihre Sendung an welchem Ort befindet.

Ein weiteres IT-Produkt ist das digitale Lieferantenmanagementsystem Sirius.VM. Es hilft unseren Kunden dabei, die steigende Anzahl von Lieferanten in einer komplexen Logistik-Welt zu managen. Aus dem Supply-Chain-Control-Tower – einer Art Kommandozentrale für die Lieferkette – analysieren wir den Status quo anhand von Echtzeitdaten. Die cloudbasierte Lösung vernetzt und harmonisiert alle Plattformen und Daten, um eine aussagekräftige Analyse auf Basis jährlicher Ziele, Marktergebnisse, Serviceniveaus, der operativen Performance, der Preisentwicklung oder der Kostenleistung vorzunehmen. So lassen sich aus großen Datenmengen die Lieferketten unserer Kunden optimieren.

# GLOBAL VERNETZEN

Unsere Kunden finden uns auf allen globalen Schlüsselrouten. So können sie sich bequem auf ein einheitliches Leistungsversprechen einstellen, wo immer sie unsere Unterstützung brauchen.





# UNSER RÖHLIG- NETZWERK

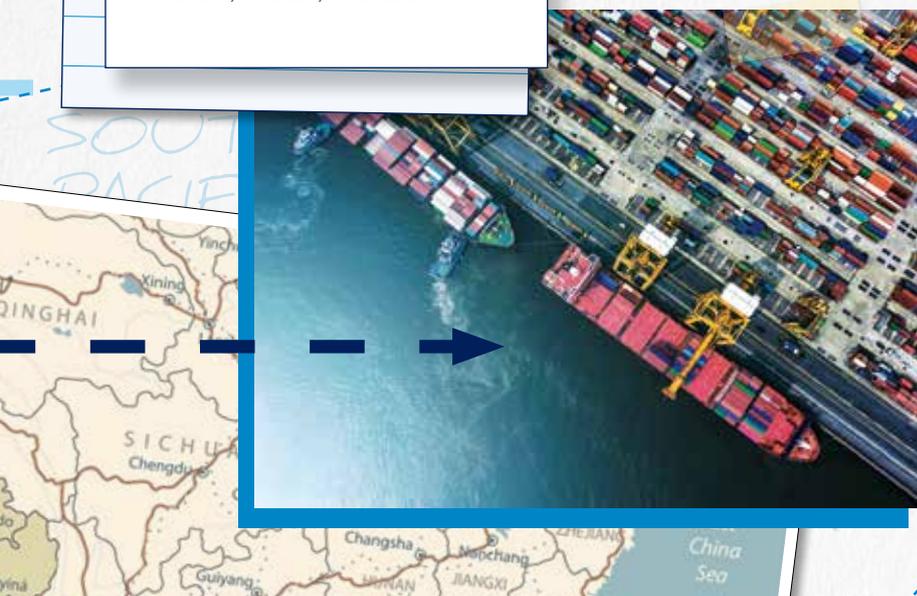
**Wir managen Komplexität.**

NORTH  
PACIFIC  
OCEAN

NORTH  
ATLANTIC  
OCEAN

## Das Röhlig- Netzwerk mit eigenen Büros

Belgien, Dänemark, Frankreich,  
Deutschland, Italien, Niederlande,  
Spanien, Großbritannien, Mosambik,  
Namibia, Südafrika, Argentinien,  
Bolivien, Chile, Mexiko, Paraguay,  
USA, Uruguay, Australien, China,  
Hongkong, Taiwan, Indien, Korea,  
Malaysia, Neuseeland, Singapur,  
Thailand, Vietnam, Indonesien



SOUTH  
ATLANTIC  
OCEAN

ARCTIC  
OCEAN

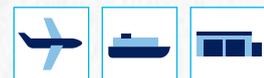


NORTH  
PACIFIC  
OCEAN

INDIAN  
OCEAN

## Röhligs Premium-Agenten

Bangladesch, Benin, Brasilien, Burundi, Kolumbien, Costa Rica, Dominikanische Republik, Ecuador, Ägypten, El Salvador, Finnland, Ghana, Griechenland, Guatemala, Iran, Irak, Irland, Israel, Japan, Jordanien, Kenia, Libanon, Marokko, Nicaragua, Norwegen, Pakistan, Palästina, Panama, Peru, Philippinen, Polen, Portugal, Katar, Ruanda, Saudi-Arabien, Südsudan, Sri Lanka, Schweden, Tansania, Togo, Tunesien, Türkei, Uganda, Vereinigte Arabische Emirate





## UNSER KAPITAL IST UNSER STARKES NETZWERK.

DIESES BAUEN WIR WEITER AUS.

Als globaler Dienstleister ist es für uns wichtig, dass wir dort sind, wo unsere Kunden uns brauchen. Dies lösen wir durch eine intelligente Kombination aus eigenen Standorten und festen lokalen Kooperationen. Beides bauen wir gezielt aus.

Nach 165 Jahren Unternehmensgeschichte sind wir besonders stolz auf unser stabil gewachsenes und hervorragend funktionierendes globales Netzwerk aus eigenen Standorten auf allen Kontinenten. In Märkten wie Südafrika oder Australien war Röhlig in den 70er-Jahren bereits lange vor vielen anderen Spediteuren mit eigenen Büros vertreten und legte schon früh einen Grundstein als Spezialist für das interkontinentale Geschäft. Aus diesem Netzwerk heraus wollen wir in den kommenden Jahren weiter wachsen – als unabhängiger Logistikspezialist und mit unserem guten Namen.

Einen Schwerpunkt legen wir zurzeit auf Asien: Schon im laufenden Jahr werden wir hier unsere Präsenz mit eigenen Niederlassungen in Nordchina (Shanghai, Ningbo, Qingdao) und Taiwan

(Taipeh), Vietnam (Ho-Chi-Minh-Stadt) und Indonesien (Jakarta) verstärken. Unsere jüngste Eröffnung in Malaysia (Kuala Lumpur) etabliert sich bereits ausgezeichnet am Markt.

Im asiatischen Markt werden die Verkehre in den kommenden Jahren massiv zunehmen. Sieben der wichtigsten 25 See- und Luftfracht-Trade-Lanes werden künftig innerhalb Asiens abgewickelt. Deshalb spielt dieser Markt für unsere Wachstumsstrategie eine Schlüsselrolle für das innerasiatische wie auch interkontinentale Geschäft.

Und auch in unserer zweiten Schwerpunktregion Amerika ist Röhlig auf Expansionskurs: Nach der Eröffnung eines neuen Büros in Mexiko (Mexico City) verstärken wir 2017 auch in den USA mit weiteren eigenen Niederlassungen unsere Präsenz.



## › Malaysia

Ende 2016 eröffnete Röhlig ein Büro in Kuala Lumpur und bietet dort See- und Luftfracht, Projektlogistik, Lagerdienstleistungen und Intra-Asia-Landverkehre an. Im Laufe der kommenden Jahre sind weitere Büros in Penang und Johor Bahru geplant. Malaysia ist eine wichtige Handelsnation mit Schwerpunkt auf elektronischen Gütern und der weltweit exportierenden Mikrochip- und Solarzellenherstellung. Auch Rohöl, Ölprodukte und Flüssiggas sind wichtige Industrievorprodukte aus Malaysia. Haupthandelspartner ist die Volksrepublik China. Die wichtigsten Handelsrouten für Röhlig sind derzeit Intra-Asia, Australien und Neuseeland.



## › Mexiko

Neben den Standorten in Südamerika und den USA ergänzt unser neues Büro in Mexiko unsere Präsenz in den Ländern des NAFTA-Handelsabkommens. Derzeit 14 Mitarbeiter decken sämtliche Kundenanforderungen im interkontinentalen Geschäft ab. Neben einer guten Infrastruktur und kostengünstigen Transporten innerhalb Amerikas sind wettbewerbsfähige Fertigungskosten und vor allem die Freihandelsabkommen mit 46 Ländern in den wichtigsten Weltmarktregionen entscheidende Standortvorteile. Mexiko ist bekannt als Produktionsstandort für die internationale Automobilindustrie. Rund 50 Prozent der Exporte entfallen auf Fahrzeuge und Fahrzeugteile. Aber auch der Maschinenbau und die Luftfahrt sind wichtige Industrien. 2017 eröffnet eine Verkaufsrepräsentanz in Queretaro. Büros in Monterrey, Puebla und Guadalajara sind für die kommenden Jahre geplant.

## › Nordchina: Shanghai, Ningbo und Qingdao

Seinen Standort in Südchina mit Büros und modernen Lagerzentren in Hongkong, Shenzhen, Guangzhou und Zhanjiang hat Röhlig bereits seit 1992. 2017 kommen weitere Büros in Shanghai, Ningbo und Qingdao hinzu. Nordchina ist außenwirtschaftlich stark verflochten. Begünstigend wirken die Nähe zu den wichtigen Handelspartnern Russland und Südkorea ebenso wie der große Hafen in Shanghai. Ningbo in der Provinz Zhejiang südlich von Shanghai ist eine Industrie- und Hafenstadt an der Küste mit petrochemischer Industrie, Leicht- und Textilindustrie sowie Maschinenbau an der Spitze. Qingdao in der Provinz Shandong zählt zu den wichtigsten Produktionsbasen für Textilien, elektronische Haushaltsgeräte und chemische Industrie in China.

Das angebotene Produktportfolio in Nordchina beinhaltet neben den Kerngeschäftsfeldern See- und Luftfracht auch Kontrakt- und Projektlogistik sowie Schienenlogistik.



# STATUS BLUE FUTURE: 3 ANTWORTEN VON PHILIP W. HERWIG

Blue Future ist der Name des Wachstumsprogramms, das sämtliche Unternehmensbereiche einschließt und dabei unterstützt, Röhligs Geschäftsmodell erfolgreich in die digitale Zukunft zu überführen. Über drei Jahre setzt Röhlig global wie lokal mehr als 4.000 Einzelmaßnahmen um. Damit sollen bis 2018 ein Rohertragswachstum von 30 Prozent und eine Profitabilität, gemessen an der EBIT-Rohertragsmarge, von 18 Prozent erreicht werden.

## **Herr Herwig, welche Veränderungen durch das Blue-Future-Programm spüren Ihre Kunden schon heute?**

Wir haben massiv in Personal, Prozessoptimierung, Infrastruktur und IT investiert. Dabei folgen wir unserem Leitbild, einen konkreten Mehrwert und Nutzen für unsere Kunden zu schaffen.

Wir bieten einen erstklassigen Kundenservice, das heißt: Wir sind schnell und erreichbar. Dabei ist es besonders einfach, mit uns zu kommunizieren, denn unsere Mitarbeiter sind befugt, eigene unternehmerische Entscheidungen für unsere Kunden zu treffen – der Kunde und seine Frachtsendung stehen im Mittelpunkt.

Mit unseren Investitionen in global einheitliche Prozessstandards und in den Ausbau unserer IT-Plattform unterstützen wir unsere Kunden bei der Digitalisierung ihrer Supply Chain. Unseren Kunden bieten wir vielfältige Möglichkeiten, sich mit uns zu vernetzen. Ob per Schnittstelle, über ein Kundenportal oder ganz einfach mit dem Handy – unsere Kunden haben Zugriff auf relevante Sendungsinformationen. Wir haben also vieles verbessert und Neues erreicht.

## **Können Sie vielleicht mal ein Beispiel nennen?**

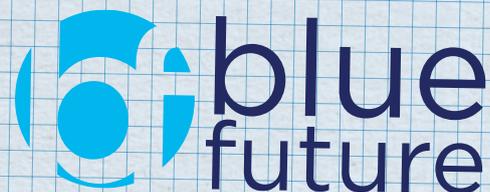
Mit unserem globalen Key-Account-Management-Programm sprechen wir konkret international produzierende und vertreibende, mittelständische Unternehmen an. Wir gewährleisten, dass alle Kundenstandards einheitlich in unse-

rem internationalen Netzwerk umgesetzt werden. Hierzu stellen wir neben festen Ansprechpartnern für vertragliche und operative Belange auch einen „Control Tower“, der die Abfertigung der Sendungen überwacht, Eskalationen bei Abweichungen einleitet und Reporting-Anforderungen für unsere Kunden erfüllt. Die Zahl unserer Großkunden im produzierenden internationalen Mittelstand ist um 25 Prozent gestiegen – von den neu gewonnenen Erfahrungen in unseren internationalen Teams profitieren auch alle anderen Kunden.

## **Wo geht die Reise hin, worauf kann der Kunde sich freuen?**

Wir werden unser internationales Netzwerk ausbauen und weiterhin an Service- und Produktinnovationen arbeiten. Die digitale Vernetzung mit unseren Kunden und Service-Partnern treiben wir weiter voran. Künftig wollen wir administrative Prozesse für unsere Kunden automatisieren, um so der Lösung logistischer Herausforderungen unserer Kunden noch mehr Zeit widmen zu können.

Wir sind noch nicht am Ziel. Und selbst dann – ein bisschen Blue Future soll bleiben und zur DNA des Unternehmens werden: Ständig wendig und flexibel auf verändernde Märkte reagieren können und stets auf der Suche nach der besten Lösung für den Kunden sein. Unser wohl größter Wettbewerbsvorteil dabei sind unsere Mitarbeiter, unser Netzwerk und unser Service.



**WACHSTUM MIT UNSEREN  
KEY-ACCOUNT-KUNDEN:  
+ 23 % ROHERTRAG  
+ 40 % SENDUNGEN**

**EINFÜHRUNG VON GLOBALEN  
PROZESSSTANDARDS:  
- PRODUKTIVITÄTS-  
VERBESSERUNG VON 10 %**

**NEUAUSRICHTUNG DER  
ORGANISATION ABGESCHLOSSEN:  
- FÜHRUNG DES UNTERNEHMENS  
NACH PRODUKTEN**

**REALTIME**



**PRODUKTINNOVATIONEN  
AUSGEBAUT:  
- SIRIUS.VM, RÖHLIG REAL TIME,  
CUSTOMS CONSULTING**

**NEUE RAHMENVERTRÄGE  
MIT CORE CARRIERN  
GESCHLOSSEN:  
- ATTRAKTIVE KONDITIONEN  
UND BESTE SERVICELEISTUNGEN**

**INVESTITIONEN IN NEUE DIGITALE  
DATENPLATTFORM BEGONNEN:  
- ERSTE PROTOTYPEN ERSTELLT,  
ERSTE PRODUKTE FÜR KUNDEN  
IM TEST**

# GESCHÄFTS- ENTWICKLUNG 2016

## ENTWICKLUNG DES KONZERNS

### Gesamtentwicklung

#### **Marktumfeld: Starker Wettbewerb, hohe Volatilität**

In unserem **Branchenumfeld** blieb der Wettbewerb weiterhin ausgesprochen intensiv. Damit setzte sich auch der allgemeine Konsolidierungsprozess der vergangenen Jahre fort. Für viele Marktteilnehmer ist ein Wachstum aus eigener Stärke nur noch schwer möglich. Abgesehen davon waren die Märkte infolge des anhaltenden Ungleichgewichts von Kapazität und Nachfrage auch 2016 von volatilen Frachtraten geprägt. Besonders niedrig blieben die Frachtraten im Bereich Seefracht. Insgesamt lässt sich beobachten, dass sich der Trend zur Globalisierung abschwächt und durch einen Gegentrend hin zur Re-Regionalisierung ersetzt wird.

Mit der allgemeinen Unruhe in der Weltpolitik wie auch auf den Finanzmärkten schwankten die **Wechselkurse** mitunter stark. Auch das Verhältnis des Euro zum US-Dollar war wechselhaft und schwankte zwischen EUR/USD 1,1154 im Mai und EUR/USD 1,0541 im Dezember. Daraus ergaben sich für global agierende Unternehmen wie Röhlig Ergebnisbeeinträchtigungen.

#### **Wesentliche Entwicklungen: Ein Jahr der Investitionen. Unsere Gruppe ist mit Blue Future auf einem guten Weg**

Für Röhlig war das Geschäftsjahr 2016 wesentlich bestimmt von der strategischen und operativen **Umsetzung des Wachstumsprogramms Blue Future**. Damit verbanden sich umfangreiche operative Umstrukturierungen sowie signifikante Investitionen in Personal, Prozessoptimierung, Infrastruktur und IT. Dies und das insgesamt schwierige Marktumfeld führten dazu, dass sich der Ertrag der Gruppe im vergangenen Jahr zwar insgesamt zufriedenstellend, aber insbesondere auf der Ergebnisseite hinter den Erwartungen entwickelte: Der Rohertrag stieg um 1,4 Prozent auf 159,4 Mio. Euro (wechsellkursbereinigt liegt

der Anstieg bei 5 Prozent auf 165,1 Mio. Euro). Das EBIT sank von 9.181 Mio. Euro auf 5.439 Mio. Euro.

Mit dem Erreichten bewegen wir uns wirtschaftlich weiterhin im avisierten Wachstumskorridor: Vom Basisjahr 2014 aus wollen wir unseren Rohertrag bis 2018 durch organisches Wachstum um 30 Prozent steigern und die EBIT-Rohermarge auf 18 Prozent ausbauen. Bis zum Berichtsjahr wurden auf Konzernebene hiervon bereits 20 Prozent Rohertragswachstum und 4,1 Prozent Profitabilität, gemessen an der EBIT-Rohermarge, erreicht.

Die operativen Projekte zu Blue Future verzeichneten 2016 gute Fortschritte, sodass die neuen Konturen unserer Gruppe bereits deutlich erkennbar sind:

- **Kundenstruktur:** Wir konnten das Geschäft mit unseren 30 größten Kunden ausbauen. Der Rohertrag stieg in diesem Kundensegment um 32 Prozent. Damit sind wir noch stärker im produzierenden internationalen Mittelstand verankert, den wir mit individuell zugeschnittenen Leistungen und Optionen passgenau betreuen können.

- **Produktivität:** Wir konnten unsere Prozesseffizienz um 10 Prozent steigern. Durch die Einführung neuer Prozessstandards und intensive Schulungen werden Aufträge heute schneller bearbeitet. In Zukunft wollen wir weitere signifikante Produktivitätssteigerungen erreichen.

- **Technologie:** Wir haben den Ausbau unserer Datenplattform einschließlich der IT-Portale vorangetrieben. Die Entwicklung eines Prototypen für eine neue operative Software verlief erfolgreich. Die Middleware „Blue Core“ sorgt als Kommunikationsplattform für eine flexiblere IT-Landschaft und eine schnellere Anbindung unserer Kunden.

- **Organisationsumbau:** Die Überführung hin zu einer divisionalen, an Produkten und Funktionen orientierten Struktur konnte 2016 in allen Ländern abgeschlossen werden.

Im Zuge der weiteren Umsetzung des Blue Future-Programms setzten wir 2016 – parallel zu unseren lokalen Initiativen – den **Ausbau unseres globalen Netzwerks** fort. Dazu erschlossen wir über Standorteröffnungen und Kooperationen die Märkte Mexiko (Mexico City) und Malaysia (Kuala Lumpur). Darüber hinaus bereiteten wir in Asien die Eröffnung neuer Standorte und Büros vor: in Nordchina (Shanghai, Ningbo, Qingdao), in Taiwan (Taipeh), Vietnam (Ho-Chi-Minh-Stadt) und Indonesien (Jakarta).

Die 2013 begonnene **Entflechtung der langjährigen Kooperation** mit dem österreichischen Unternehmen Gebrüder Weiss wurde ohne Qualitätsverlust für die Kunden fortgeführt und wird 2017 abgeschlossen sein. In Zukunft treibt Röhlig seine Entwicklung unabhängig und ausschließlich unter eigenem Namen voran. Die bereits 2013 vollständig übernommenen Weiss-Röhlig-Gesellschaften in Hongkong/Südchina, Indien, Thailand und Singapur firmieren nach einer Umbenennung unter Röhlig. In den USA gehen alle Anteile des Joint Ventures Mitte 2017 vollständig an Röhlig über, gleichzeitig finden auch hier eine Umfirmierung und ein Rebranding statt.

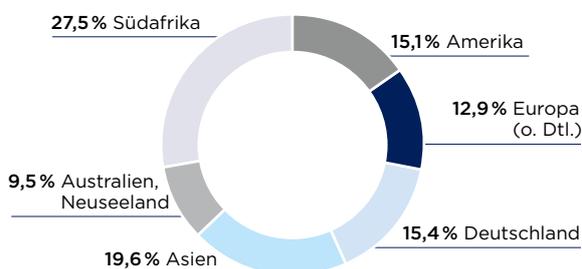
Zu den wichtigen Arbeitsschwerpunkten zählte 2016 auch die Erhöhung der globalen Sichtbarkeit von Röhlig als **kundenorientierter Spezialist für maßgeschneiderte Transportlösungen und Dienstleistungen**. Dazu führten wir insbesondere in unseren strategischen Märkten Marketing-Kampagnen für unsere Global Trade Lanes durch.

**Mitarbeiter: Anzahl ausgebaut**

Mit dem weiteren Ausbau unserer globalen Präsenz stieg die Zahl der Mitarbeiter 2016 an. Zum Stichtag waren im Konzern 1.627 Mitarbeiter beschäftigt. Das waren 3,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Schwerpunkte des Personalaufbaus lagen in den USA mit 10 Prozent auf 241 Mitarbeiter, bei Röhlig Blue Services in Indien mit 13,7 Prozent auf 99 Mitarbeiter und bei unserer IT-Tochter Röhlig blue-net mit 29 Prozent auf 61 Mitarbeiter.

Unter Einbeziehung unserer Gesellschaft in Südafrika stieg die Zahl der Mitarbeiter um 2,9 Prozent auf 2.245.

**Mitarbeiter nach Regionen 2016**

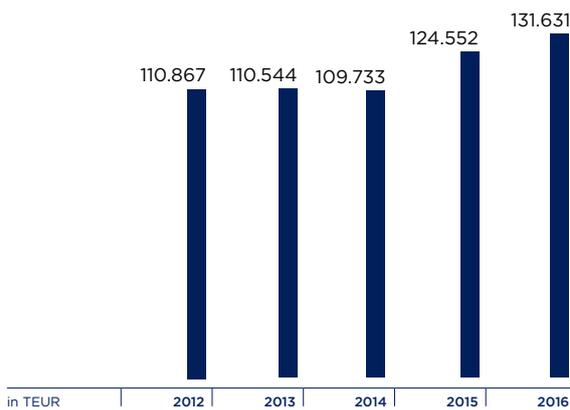


**Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**

**Ertragslage: Rohertrag trotz Umsatzrückgangs deutlich ausgebaut**

Unseren Rohertrag konnten wir im Konzern trotz eines um 8 Prozent gesunkenen Umsatzes um 5,7 Prozent auf 131,6 Mio. Euro ausbauen. Auf die Gruppe bezogen (inkl. der südafrikanischen Röhlig-Grindrod) stieg der Rohertrag um 1,4 Prozent auf 159,4 Mio. Euro. Aufgrund erhöhter Investitionen in die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens – unter anderem in die Felder Personal, Organisationsumbau und IT – ging das Konzern-EBIT um 40,8 Prozent auf 5,4 Mio. Euro zurück. Trotz dieses Rückgangs entsprach die Ertragsentwicklung im Wesentlichen unseren Erwartungen und lässt ein erstes Greifen unserer Strategie erkennen, Wachstum auf der Rohertragsebene über den Ausbau kundenzentrierter Angebote und eine Verlängerung der Wertschöpfungskette zu erzielen.

**Rohertrag Konzern**



**Vermögens- und Finanzlage: weiterhin stabil**

Die Bilanzsumme des Konzerns stieg gegenüber 2015 um 9,0 Prozent auf 140,5 Mio. Euro. Dabei erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte um 21,7 Prozent auf 19,9 Mio. Euro und die kurzfristigen Vermögenswerte um 7,2 Prozent auf 119,4 Mio. Euro. Mit den erhöhten Finanzierungsaktivitäten stiegen die Verbindlichkeiten um 12,9 Prozent an. Die Eigenkapitalquote sank unter Einbeziehung des Kapitals aus einer stillen Beteiligung leicht von 20,1 auf 19,2 Prozent. Die Finanzierungen werden durch eine Auswahl von langjährigen Bankpartnern sichergestellt und sind weitestgehend fristenkongruent angelegt.

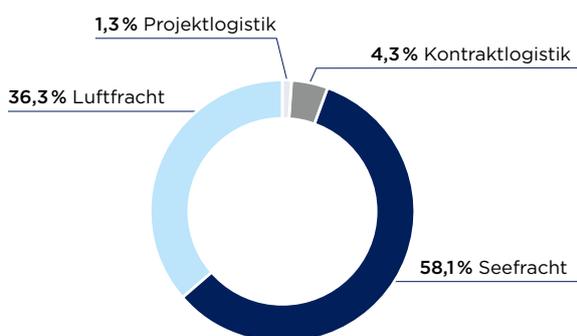
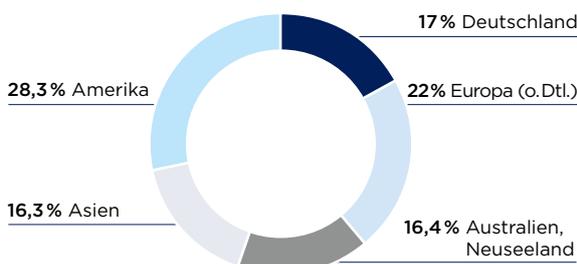
Die Investitionen stiegen im Berichtsjahr von 3,4 Mio. Euro deutlich um 45,6 Prozent auf 4,9 Mio. Euro. Die Mittel flossen im Wesentlichen in den Standortausbau, in die IT sowie in den Umbau der Organisation. Die Abschreibungen sanken um 8,8 Prozent auf 2,9 Mio. Euro. Der Cashflow ging um 41,6 Prozent auf 3,5 Mio. Euro zurück.

Im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements ermitteln wir regelmäßig die beiden Kennzahlen Days Sales Outstanding (DSO) und Days Payable Outstanding (DPO). Beide Werte konnten im Berichtsjahr trotz intensiver Bemühungen nicht auf Vorjahresniveau gehalten werden, blieben aber im Toleranzbereich.

**Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen****Geschäftsbereiche und Regionen bleiben auch im Strukturumbau auf Kurs**

In zum Teil schwierigen Marktumfeldern konnten die Geschäftsbereiche Seefracht, Kontraktlogistik und Projektlogistik ihren Rohertrag 2016 weiter ausbauen. Im Bereich Luftfracht ging der Rohertrag leicht zurück.

Regional betrachtet zog insbesondere das US-Geschäft 2016 dank der intensivierten Vertriebsaktivitäten deutlich an. Auch Hongkong und Südchina verzeichneten 2016 eine gute Entwicklung. In Deutschland haben sich die Maßnahmen zur Belebung des Geschäfts ausgezahlt: Der Markt hat sich stabilisiert und das Neugeschäft zog wieder deutlich nach oben.

**Rohertrag nach Geschäftsbereichen (Konzern)****Rohertrag nach Regionen (Konzern)**

## Geschäftsbereiche

### Seefracht

Das Seefrachtgeschäft entwickelte sich 2016 schwächer und blieb hinter den Erwartungen zurück. Im achten Jahr der Schifffahrtskrise war der Markt nach wie vor von Überkapazitäten und zum Teil sehr niedrigen Frachtraten geprägt. Im Gesamtumfeld behauptete sich der Geschäftsbereich aber vergleichsweise gut: Der Rohertrag stieg um 3,7 Prozent auf 76,5 Mio. Euro.

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohertrag	76.519	73.761	3,7

Die 2015 vollzogene Neuaufstellung als globaler Geschäftsbereich mit eigenständigen FCL und LCL Managements zeigte bereits 2016 positive Wirkung. Eine Kampagne zur Vermittlung der Global-Trade-Lane-Strategie regte die Nachfrage auf einigen Handelswegen erkennbar an. Hiermit ging auch eine Refokussierung auf Sammeladungen einher, die erste Erfolge zeigte, zum Beispiel auf der Trade Lane nach Südafrika oder in die USA. Auch die Zahl der Aufträge und das Auftragsvolumen in Großbritannien verzeichneten dadurch signifikante Zuwächse. In Hongkong legte die Seefracht deutlich zu. Erfolgreich auf niedrigerem Niveau entwickelten sich in Südamerika die Länder Paraguay und Argentinien. Auch die Maßnahmen zur internen Prozessoptimierung zeigten 2016 Wirkung: Durch eine engere Vernetzung mit den Partnern über eine digitale Datenplattform können wir inzwischen eine schnellere Ratenermittlung und Angebotserstellung anbieten. Durch die Konzentration auf ausgewählte Partner konnten zudem die Qualität erhöht und das Angebot ausgeweitet werden.

### Luftfracht

Das Luftfrachtgeschäft entwickelte sich 2016 analog zur allgemeinen Marktsituation: Auch hier kämpft der Markt derzeit mit erheblichen

Überkapazitäten – eine Situation, die durch weiteren Flottenaufbau insbesondere durch Gesellschaften aus dem Mittleren Osten derzeit weiter verschärft wird. Trotz einer steigenden Tonnage um 3 Prozent ging der Rohertrag des Geschäftsbereichs um 0,4 Prozent auf 47,8 Mio. Euro zurück.

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohertrag	47.837	48.011	-0,4

Um dieser Entwicklung zu begegnen, gehen einige Luftfahrtunternehmen inzwischen neue Wege. So hat die thailändische BU Air – ähnlich wie Röhlig – mit der Umsetzung eines fokussierten Trade-Lane-Programms begonnen. Darüber hinaus kooperiert die Airline inzwischen mit einem Online-Marktplatz, der Im- und Exporteure effizient zusammenbringt. Von beiden Neuerungen konnte Röhlig profitieren. Auch die interne Neuorganisation bei Röhlig führte in Verbindung mit einer stärkeren Fokussierung auf lokaler Ebene zum Aufbau einer starken Airfreight-Community – insbesondere in kleinen Märkten wie Spanien und Thailand. In Spanien entwickelte sich das Luftfrachtgeschäft besonders gut. Hier konnte der Rohertrag 2016 um 41,6 Prozent ausgebaut werden.

### Kontraktlogistik

Den Ausbau der Kontraktlogistik als strategisches Produkt konnten wir 2016 erfolgreich fortsetzen. Dazu konnten wir das Angebot unter anderem mit der Eröffnung eines modernen Lagers im australischen Sydney erweitern.

In Südafrika wurde die Bestandsfläche um 10.000 qm erweitert. Die Expansion spiegelt sich in einem entsprechend deutlichen Wachstum des Rohertrags wider: Er kletterte im vergangenen Jahr um 272,7 Prozent auf 5,6 Mio. Euro.

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohhertrag	5.628	1.510	272,7

Unsere Strategie in diesem Geschäftsfeld ist es, an vielen wichtigen Standorten unseres Netzwerks die Lagerlogistik mit anbieten zu können und somit gerade für global agierende Kunden ein attraktives Angebot zu haben. Inzwischen lässt sich der globale Footprint als eine große Stärke unserer Kontraktlogistik herausstellen: Derzeit verfügen wir über Lager in den USA (Los Angeles, Houston, Chicago, Atlanta, Miami), Frankreich (Lyon), Großbritannien (Birmingham), Deutschland (Hamburg), Südafrika (Johannesburg), China (Shenzhen), Hongkong, Singapur, Australien (Brisbane, Sydney, Melbourne) und Neuseeland (Auckland). Für das Jahr 2017 sind bereits neue Lager oder Lagererweiterungen initiiert: in Brisbane, Auckland und Johannesburg.

#### Projektlogistik

Auch die Projektlogistik kam 2016 mit der Neuaufstellung ihres Bereichs gut voran: Über die neu gegründete Röhlig Projects Ltd wurde in London ein Headoffice etabliert, das zukünftig die Projektbüros an den internationalen Standorten koordiniert. Das neue Team übernimmt insbesondere das Ausschreibungsmanagement und die Konformitätsprüfung mit den für die Kunden immer wichtiger werdenden HSSE-Anforderungen (Gesundheit, Arbeitsschutz, Sicherheit und Umweltschutz). Der Rohhertrag stieg in diesem Bereich im vergangenen Jahr um 29,7 Prozent auf 1,6 Mio. Euro.

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohhertrag	1.647	1.270	29,7

Erfolgreich auf lokaler Ebene verlief das Geschäft 2016 in Frankreich. Größere Aufträge gab es auch in den USA und in Deutschland. Weitere relevan-

te Aktivitäten konnten in Bolivien, Mauritius und Réunion sowie in der afrikanischen Sub-Sahara-Zone umgesetzt bzw. initiiert werden. Nach dem erfolgreichen Start einer Sales-Offensive seit Dezember rechnen wir für den Bereich ab Sommer 2017 mit erkennbaren Auftragssteigerungen – aus dem EPC-Markt (Engineering, Procurement and Construction), von den Erstausrüstern (OEM) und aus den Sektoren der erneuerbaren Energien.

#### Regionen

##### Deutschland

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohhertrag	22.317	18.844	18,4

Die umfassende Restrukturierung des Vorjahres zeigte 2016 Wirkung und führte dazu, dass der Rohhertrag in unserem Heimatmarkt Deutschland deutlich um 18,4 Prozent auf 22,3 Mio. Euro ausgebaut werden konnte. Dabei bewährten sich insbesondere die Konzentration des gesamten Managements auf den Verkauf und eine Sales-Kampagne. Zentraler Wachstumstreiber war das Geschäft im Bereich Seefracht.

##### Europa

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohhertrag	28.910	28.844	0,2

Das Europageschäft entwickelt sich stabil mit Tendenz nach oben. Der Rohhertrag stieg um 0,2 Prozent auf 28,9 Mio. Euro. Sehr gut entwickelten sich Spanien (+10 Prozent) und Belgien (+5,1 Prozent). Schwierig war im vergangenen Jahr das Geschäft in Frankreich (-1,4 Prozent) und Dänemark (-4,4 Prozent).

**Amerika**

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohertrag	37.327	34.146	9,3

Der amerikanische Markt ist für unsere Gruppe weiterhin ein wichtiger Wachstumsmotor. In den USA bauten wir in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt den Rohertrag um 12,3 Prozent deutlich aus. Parallel dazu konnten wir auch das Auftragsvolumen durch Neukundengewinnung (u. a. im Automotive-Segment) signifikant ausbauen und die Produktivität erhöhen. In Bezug auf die Geschäftsbereiche entwickelte sich die Kontraktlogistik erfreulich. Auch in Lateinamerika verzeichneten wir insgesamt ein Wachstum, wenn auch noch auf niedrigem Niveau. Träger des Wachstums war vor allem Paraguay (+18,3 Prozent).

**Asien**

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohertrag	21.467	21.083	1,8

Unsere sechs asiatischen Gesellschaften in Hongkong/Südchina, Korea, Thailand, Singapur, Malaysia und Indien bauten ihren Rohertrag im Geschäftsjahr um 1,8 Prozent auf 21,5 Mio. Euro aus. Ein besonders starkes Wachstum erzielte Südchina (+16 Prozent). Auch Hongkong (+4 Prozent) entwickelte sich zufriedenstellend. Wachstumstreiber war auch hier die Kontraktlogistik. Hongkong und Südchina sind wichtige Partner für unser Netzwerk und wichtige Globalisierungstreiber. In Nordchina werden wir 2017 mehrere Standorte eröffnen, um Kunden auch dort unseren Service und ein einheitliches IT-Umfeld anbieten zu können.

Weniger gut entwickelte sich der Rohertrag in Thailand (-23,3 Prozent), Korea (-9,5 Prozent) und Singapur (-6,5 Prozent). Hier brach 2016 zum Teil Geschäft weg, welches nur teilweise kompensiert werden konnte. In Singapur wurde bereits eine Neuaufstellung eingeleitet.

**Australien / Neuseeland**

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohertrag	21.610	21.635	-0,1

Im Jahr der Neuausrichtung entwickelte sich das Geschäft in Australien und Neuseeland in der Summe konstant. Der Rohertrag verharrte mit 21,6 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau. Dabei konnten Rückgänge im Luftfrachtgeschäft durch Zuwachs in der Kontraktlogistik ausgeglichen werden. Die neue Managementstruktur hat sich Ende 2016 bewährt, sodass wir ab dem laufenden Jahr hier wieder mit stärkeren Wachstumsraten rechnen können.

**Afrika**

in TEUR	2016	2015	Veränd. in %
Rohertrag	27.766	32.642	-14,9

In Südafrika, in Mosambik und Namibia entwickeln wir unser Geschäft über die Gesellschaft Röhlig-Grindrod, an der wir mit 42,5 Prozent beteiligt sind. Die geografische Lage macht Südafrika für uns zu einem wichtigen strategischen Markt, obwohl er unter anderem aufgrund seines hohen Wechselkursrisikos schwierig ist. Der Rohertrag von Röhlig-Grindrod sank im Vorjahresvergleich um 14,9 Prozent auf 27,8 Mio. Euro. In lokaler Währung ist der Rohertrag um 4 Prozent gesunken. Gleichzeitig weist die Gesellschaft nach wie vor eine sehr hohe Profitabilität aus, sodass bei einem Anspringen des Wachstums mit signifikanten Ertragsbeiträgen zu rechnen ist.

# AUSBLICK

## **Blue Future wird weiter Wirkung entfalten und das Wachstum ankurbeln**

Für 2017 erwarten die Konjunktexperten eine leichte Verstärkung der wirtschaftlichen Dynamik: Der Aufschwung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften wird sich leicht verstärken. Während China seine Wachstumsraten voraussichtlich nicht mehr ganz halten kann, wird sich die Expansion in den übrigen Schwellenländern wieder beschleunigen. Dabei bleiben die konjunkturellen Risiken der vergangenen Jahre bestehen. Durch zahlreiche politische Unsicherheiten – auch durch den Regierungswechsel in den USA – haben sie sich sogar weiter erhöht. Auch das Branchenumfeld bleibt schwierig, da sich die Parameter nicht grundlegend verändern.

Gleichwohl verfolgen wir mit Röhlig unseren Wachstumspfad zielstrebig weiter. Die strategischen Leitplanken dafür liefert uns unser Wachstumsprogramm Blue Future, dessen wesentlichen Hebel wir in den vergangenen Jahren erfolgreich in der Gruppe verankern konnten. Es wird dafür sorgen, dass wir insbesondere in unseren Kernmärkten USA, China, Deutschland und Südafrika das Geschäft erfolgreich ausbauen werden. Über diese Märkte soll das gesamte Netzwerk wachsen. Eine wichtige Rolle wird dabei der Ausbau unserer Global Trade Lanes einnehmen.

Die USA und die asiatischen Märkte sind für uns strategisch besonders wichtig. Deshalb schließen wir die Entflechtung der Unternehmenskooperation mit Gebrüder Weiss im Jahr 2017 mit einem Rebranding unserer Weiss-Röhlig-Gesellschaften in Asien und den USA ab. Mit drei neuen Standorten in Nordchina, jeweils einem in Taiwan, Vietnam und Indonesien sowie weiteren Standorten in den USA werden wir das Wachstum unter unserer eigenen starken Marke vorantreiben können.

Zusätzliche Impulse für den amerikanischen Markt erwarten wir durch den im vergangenen Oktober eröffneten Standort in Mexiko mit einer Minderheitsbeteiligung von 49 Prozent in Kooperation mit Onboard Logistics.

In einer Reihe von Ländern blieb die Entwicklung im vergangenen Jahr hinter den Erwartungen zurück. Dazu zählen Indien, Thailand, Singapur und Uruguay. Hier haben wir bereits strukturelle, strategische und Management-Maßnahmen ergriffen, die die Länder wieder auf den Wachstumspfad zurückführen werden.

Wirtschaftlich gehen wir für das laufende Jahr davon aus, dass die operativen Umstellungen sowohl intern als auch im Markt weiter greifen und sich die Geschäftszahlen insbesondere auf der Ergebnisseite wieder verbessern. Allerdings werden die Investitionen in die Unabhängigkeit Röhligs und den begonnenen und geplanten Netzwerkausbau das Ergebnis weiter beeinträchtigen. Langfristig ist das ein sehr wichtiger Schritt für Röhlig und bedeutet einen enormen Entwicklungsschub für das Unternehmen. Kurzfristig werden sich die Investitionen in die Eröffnung der neuen Standorte in China, Taiwan, Vietnam und Indonesien sowie die Übernahme der Anteile in den USA in den Ergebnissen 2017 widerspiegeln.

Beständiger Wandel, unternehmerischer Mut und Weitsicht haben seit 1852 das Wachstum und den Erfolg Röhligs geprägt. Wir sind überzeugt, mit den beschriebenen Zukunftsinvestitionen und Expansionsschritten diese Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.

Bremen, den 13. April 2017  
GLOBAL EXECUTIVE BOARD

# KONZERNABSCHLUSS (AUSZÜGE)

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG, vom 01.01. bis 31.12.2016

in TEUR	2016	2015	Veränderung in %	Veränderung in TEUR
1. Umsatzerlöse				
a) Umsatzerlöse inkl. Zölle und Einfuhrumsatzsteuern	821.837	893.520	-8,02	-71.683
b) darin enthaltene Zölle und Einfuhrumsatzsteuern	-272.418	-298.886	-8,86	26.468
	<b>549.419</b>	<b>594.634</b>	<b>-7,60</b>	<b>-45.215</b>
2. Verminderung/Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen	1.941	-2.280	-185,13	4.221
3. Aufwendungen für bezogene Leistungen	419.729	467.802	-10,28	-48.073
<b>4. Rohertrag</b>	<b>131.631</b>	<b>124.552</b>	<b>5,68</b>	<b>7.079</b>
5. Sonstige betriebliche Erträge	2.933	4.551	-35,55	-1.618
6. Personalaufwand				
a) Löhne und Gehälter	75.607	71.408	5,88	4.199
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	13.707	12.936	5,96	771
- davon für Altersversorgung: 2.442 TEUR (Vorjahr: 2.407 TEUR)				
	<b>89.314</b>	<b>84.344</b>	<b>5,89</b>	<b>4.970</b>
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	2.931	3.213	-8,78	-282
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	39.074	35.046	11,49	4.028
	<b>3.245</b>	<b>6.500</b>	<b>-50,08</b>	<b>-3.255</b>
9. Erträge aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	2.081	2.561	-18,74	-480
10. Erträge aus Beteiligungen	113	120	-5,83	-7
11. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0	0		0
12. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	65	60	8,33	5
13. Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	1	-100,00	-1
14. Aufwendungen aus Verlustübernahmen von assoziierten Unternehmen	0	0		0
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.272	1.248	1,92	24
	<b>987</b>	<b>1.492</b>	<b>-33,85</b>	<b>-505</b>
<b>16. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>4.232</b>	<b>7.992</b>	<b>-47,05</b>	<b>-3.760</b>
17. Außerordentliche Aufwendungen	0	0	0,00	0
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	3.176	4.537	-30,00	-1.361
- davon latente Steuern: 0 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR)				
19. Sonstige Steuern	158	213	-25,82	-55
	<b>3.334</b>	<b>4.750</b>	<b>-29,81</b>	<b>-1.416</b>
20. Aufwendungen für Teilgewinnabführungen	345	480	-28,13	-135
<b>21. Konzernjahresüberschuss</b>	<b>553</b>	<b>2.762</b>	<b>-79,98</b>	<b>-2.209</b>
- davon auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Konzernergebnis	611	554		57

# KONZERNBILANZ

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG, zum 31.12.2016

## AKTIVA

in TEUR	2016	2015	Veränderung in %	Veränderung in TEUR
<b>A. Anlagevermögen</b>				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Geschäfts- oder Firmenwert	321	1.294	-75,19	-973
2. Entgeltlich erworbene Software	1.076	548	96,35	528
3. Geleistete Anzahlungen	682	0		682
	<b>2.079</b>	<b>1.842</b>	<b>12,87</b>	<b>237</b>
II. Sachanlagen				
- Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten				
- Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.497	5.836	28,46	1.661
- Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	86	0		86
	<b>7.583</b>	<b>5.836</b>	<b>29,93</b>	<b>1.747</b>
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	102	102	0,00	0
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	9.853	8.359	17,87	1.494
3. Beteiligungen	50	50	0,00	0
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0	0	0,00	0
5. Wertpapiere des Anlagevermögens	0	0	0,00	0
6. Sonstige Ausleihungen	266	195	36,41	71
	<b>10.271</b>	<b>8.706</b>	<b>17,98</b>	<b>1.565</b>
	<b>19.933</b>	<b>16.384</b>	<b>21,66</b>	<b>3.549</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>				
I. Vorräte				
Unfertige Leistungen	10.215	8.138	25,52	2.077
	<b>10.215</b>	<b>8.138</b>	<b>25,52</b>	<b>2.077</b>
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
- Sämtliche mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	94.216	89.454	5,32	4.762
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	105	271	-61,25	-166
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	2.094	2.224	-5,85	-130
4. Sonstige Vermögensgegenstände	8.997	5.820	54,59	3.177
	<b>105.412</b>	<b>97.769</b>	<b>7,82</b>	<b>7.643</b>
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	3.808	5.517	-30,98	-1.709
	<b>119.435</b>	<b>111.424</b>	<b>7,19</b>	<b>8.011</b>
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				
Sonstige	1.127	1.143	-1,40	-16
<b>D. Steuerabgrenzung</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>140.495</b>	<b>128.951</b>	<b>8,95</b>	<b>11.544</b>

**PASSIVA**

in TEUR	2016	2015	Veränderung in %	Veränderung in TEUR
<b>A. Eigenkapital</b>				
I. Kapitalanteile der Kommanditisten	10.000	10.000	0,00	0
II. Konzernrücklagen	15.609	12.966	20,38	2.643
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-3.632	-4.290	-15,34	658
IV. Nicht beherrschende Anteile	3.652	3.229	13,10	423
	<b>25.629</b>	<b>21.905</b>	<b>17,00</b>	<b>3.724</b>
<b>B. Stille Beteiligung</b>	<b>1.300</b>	<b>4.000</b>	<b>-67,50</b>	<b>-2.700</b>
<b>C. Rückstellungen</b>				
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.297	1.279	1,41	18
2. Steuerrückstellungen	430	1.475	-70,85	-1.045
3. Sonstige Rückstellungen	38.921	35.687	9,06	3.234
	<b>40.648</b>	<b>38.441</b>	<b>5,74</b>	<b>2.207</b>
<b>D. Verbindlichkeiten</b>				
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	22.883	11.057	106,95	11.826
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	72	74	-2,70	-2
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	38.104	37.892	0,56	212
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	229	246	-6,91	-17
5. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	28	71	-60,56	-43
6. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	1.866	5.033	-62,92	-3.167
7. Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	1.672	2.116	-20,98	-444
8. Sonstige Verbindlichkeiten	8.064	8.116	-0,64	-52
- davon aus Steuern: 870 TEUR (Vorjahr: 1.729 TEUR)				
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 1.369 TEUR (Vorjahr: 1.368 TEUR)				
	<b>72.918</b>	<b>64.605</b>	<b>12,87</b>	<b>8.313</b>
<b>E. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>
<b>Summe der Passiva</b>	<b>140.495</b>	<b>128.951</b>	<b>8,95</b>	<b>11.544</b>

# BOARDS

## GLOBAL EXECUTIVE BOARD

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



(v.l.)

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

**Hylton Gray**, CEO Air & Special Logistics (Johannesburg/Südafrika)

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

**Jan Skovgaard**, CEO Sea Freight (Hongkong/China)

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

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

## BEIRAT

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



**„Mit Begeisterung sehe ich, dass Röhlig schneller und innovativer wird. Dabei bleibt das Prinzip Vertrauen erhalten: Wir suchen nicht das schnelle Geschäft, sondern langfristige Partnerschaften.“**

**Thomas W. Herwig,**  
Vorsitzender des Beirats



(v.l.)

**Dr. Andreas M. Odefey**  
**Prof. Dr. Peer Witten**  
**Dr. Thomas Noth**

# KONTAKT

**Röhlig Logistics GmbH & Co. KG**

Corporate Head Office

Am Weser-Terminal 8

Postfach 10 21 80

28021 Bremen

T +49-4 21 30 31-0

F +49-4 21 30 31-1185

E [headoffice@rohlig.com](mailto:headoffice@rohlig.com)

[www.rohlig.com](http://www.rohlig.com)

# IMPRESSUM

**Herausgeber:** Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

**Projektleitung:** Verena Schad, Marion Weiner, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

**Konzept und Realisation:** Berichtsmanufaktur GmbH, Hamburg

**Fotos:** Cover, S. 02, S. 16-17 > gettyimages, Innenumschlag, S. 37 > Thilo Müller Photodesign, S. 04-05 > Voith GmbH, S. 06 > Ag2r La Mondiale/Factor Bikes, S. 08 > Stahl Holdings BV, Nico Avelardi Photography, S. 10 > plainpicture, S. 12-15 > Röhlig, S. 18-21 > fotolia, S. 36 > "Studio-S"-Seekamp GmbH & Co. KG

**Druck:** Eberl Print GmbH, Immenstadt

© 2017



## **Hinweise**

Der Jahresbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Maßgeblich ist die deutsche Fassung. Weitere Informationen zum Unternehmen erhalten Sie auf der Internetseite unter [www.rohlig.com](http://www.rohlig.com)

