



RÖHLIG JAHRESBERICHT

2023

RÖHLIG LOGISTICS

Wir sind ein inhabergeführtes unabhängiges Logistikunternehmen mit mehr als 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit.

Für unsere Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Seefracht, Luftfracht und Kontraktlogistik. Wir verfügen über ein globales Netzwerk eigener Büros in über 35 Ländern auf allen Kontinenten und verbinden die Professionalität eines Großunternehmens mit den Werten eines Familienunternehmens.

WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

in MEUR	2023	2022
Bruttoumsatz	1.193,2	1.915,5
Nettoumsatz	961,0	1.613,2
Rohertrag	221,0	280,0
EBIT	19,6	84,8
Bilanzsumme	281,5	337,9



VIDEO

Unser Jahr 2023 in Zahlen, Texten und Bildern.

-  Cover
-  Inhalt
-  Suche

NAVIGATION

Dieser Bericht ist eine interaktive PDF-Datei. Mit den links aufgelisteten Elementen können Sie schnell und einfach durch den Bericht navigieren.



INHALT

Über uns - Röhlig Logistics	2
Editorial	4
Gemeinsam zum Ziel: erfolgreicher Abschluss unserer Blue-Star-Strategie	6
Weiter auf Wachstumskurs: unser neues Strategieprogramm #Connected for Growth	8
Kontinuierlicher Ausbau unseres weltweiten Netzwerks	10
Unser Geschäftsjahr	12
Geschäftsentwicklung 2023	14
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	20
Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen	26
Ausblick	34
Global Executive Board	38
Advisory Board	40
Kontakt und Impressum	42





Sehr verehrte Kunden und Geschäftsfreunde, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

wenn in der Welt der Lieferketten alles läuft wie geplant, dann ist Logistik ein unproblematisches Geschäft.

Spannend wird es, wenn es Abweichungen vom eingespielten Normalzustand gibt. 2023 hatte viele solcher Herausforderungen zu bieten. So führte etwa eine Dürre dazu, dass der Panamakanal wegen Niedrigwassers nur eingeschränkt befahrbar war. Und zum Jahresende mussten viele Schiffe aus Sicherheitsgründen die Reise um das Kap der Guten Hoffnung antreten, statt die kürzere Passage durch das Rote Meer und den Suezkanal zu nehmen.

Wer schnell auf solche Veränderungen reagieren will, braucht ein starkes Team, lokale Expertise sowie unternehmerisches Denken und Handeln. Über all das – und noch viel mehr – verfügen wir bei Röhlig Logistics. Und insofern ist es eigentlich gar kein Wunder, dass wir trotz volatiler Märkte, geopolitischer Risiken und anhaltender Krisen sehr gute Ergebnisse erzielen konnten. Tatsächlich war 2023 nach den beiden Ausnahmejahren 2021 und 2022 mit ihren Corona-Sondereffekten das drittbeste Geschäftsjahr in unserer langen Unternehmensgeschichte. Möglich gemacht haben diesen Erfolg unsere über 2.700 Mitarbeiter auf der ganzen Welt, denen ich im Namen des Global Executive Boards ganz herzlich für ihren Einsatz danken möchte.

Wir haben das Jahr genutzt, um in unser Personal und in unser Netzwerk zu investieren. So haben wir unsere globale Vertriebsmannschaft um nahezu 100 Mitarbeiter erweitert. In den

wichtigen Märkten Brasilien und Japan sind wir mittlerweile mit eigenen Niederlassungen vertreten. Unser Kontraktlogistikgeschäft bieten wir jetzt auch in Chile, Uruguay und Thailand an und verfügen damit über mehr als 40 Warenlager und rund 265.000 Quadratmeter Lagerfläche weltweit. Darüber hinaus haben wir neue Büros in Spanien, Belgien, Malaysia, Indien und Thailand eröffnet. Diese globale Präsenz ist nicht nur für unsere Kunden wichtig, sie stärkt auch unsere Resilienz – denn unser Geschäftserfolg hängt nicht von der Konjunktur in einer einzelnen Region ab.

Unsere Kunden konnten sich 2023 über weitere Neuerungen freuen. Sie können jetzt beispielsweise in Echtzeit nachverfolgen, wo und in welchem Zustand sich ihre Fracht befindet. Dafür sorgen die „Röhlig TIVE Tracker“. Diese unauffälligen Geräte reisen mit der Ladung und übermitteln Daten zu Position, Feuchtigkeitsgrad, Lichteinfall, Temperatur und Stößen. Darüber hinaus haben wir in zahlreichen Netzwerkländern IATA-Zertifizierungen für den Transport von Lithium-Batterien erhalten – ein wichtiges Kriterium für unsere Kunden aus dem Bereich der Elektromobilität. Die GDP-Zertifizierung für das Handling von Pharmaprodukten belegt ebenfalls unseren Anspruch, ein professioneller Logistikpartner mit Branchenexpertise zu sein.

Diese Erfolge sind nicht rein zufällig eingetreten. Sie ergeben sich aus unserem Strategieprogramm „Blue Star“, das wir 2023 erfolgreich abgeschlossen haben. Sein Nachfolger heißt „#Connected for Growth“. Dieses neue Strategieprogramm ist auf drei Jahre ausgelegt und basiert auf unseren wichtigsten Erfolgsfaktoren: People, Network, Sales.

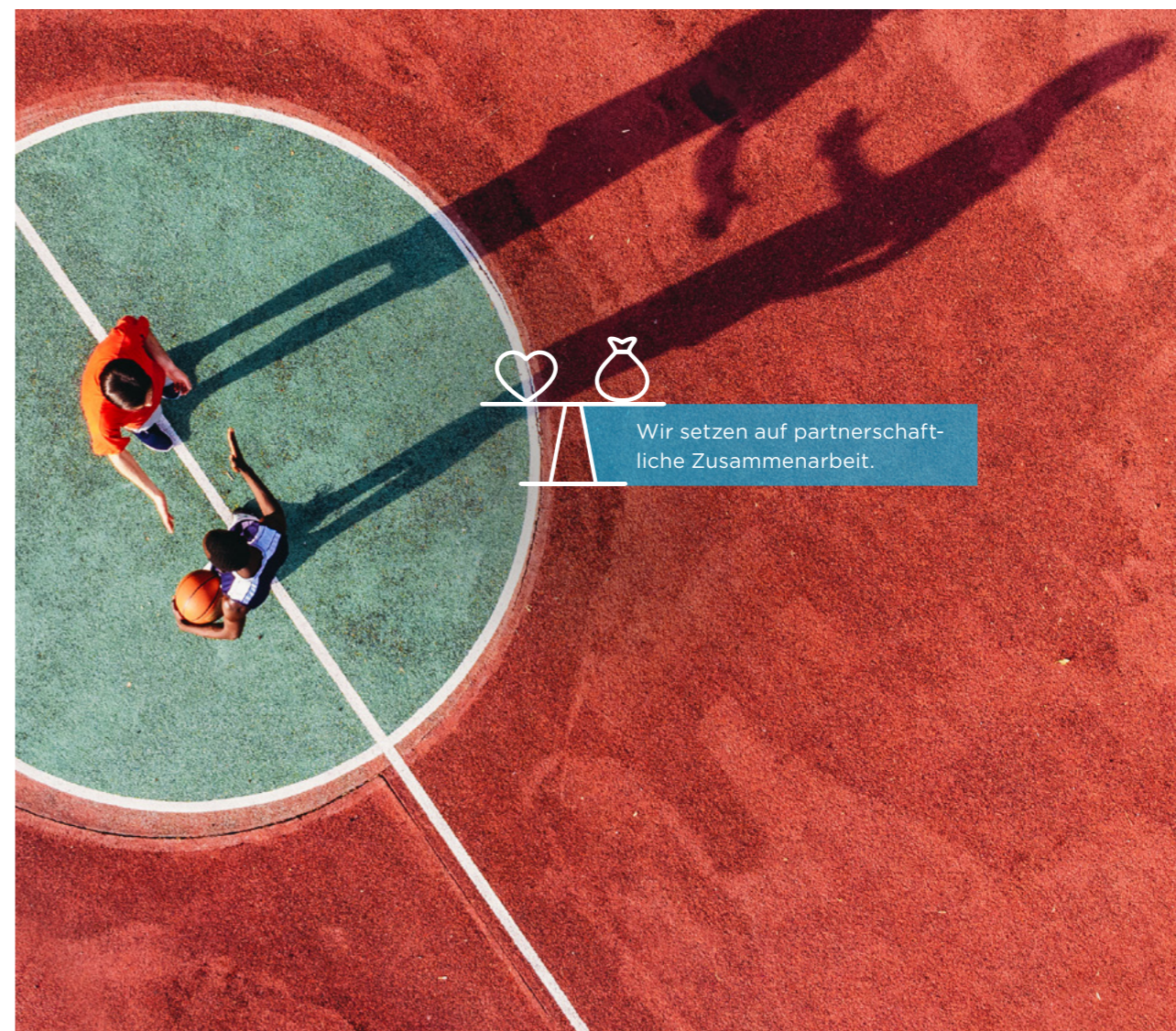


#Connected for Growth wird uns unserer Vision näher bringen: Bis zum Jahr 2030 wollen wir zu den weltweit führenden unabhängigen Lösungsanbietern für Fracht- und Kontraktlogistik mit darüber hinaus starker Digitalkompetenz gehören.

Ich würde mich freuen, wenn Sie uns auf dem Weg dorthin begleiten.

Philip W. Herwig

Managing Partner and Chairman of the Global Executive Board





GEMEINSAM ZUM ZIEL

Erfolgreicher Abschluss unserer Blue-Star-Strategie

Ende 2023 haben wir unser dreijähriges Strategieprogramm Blue Star erfolgreich abgeschlossen und somit einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg zu unserer Vision 2030 erreicht. Mit dieser Vision verfolgen wir das Ziel, bis 2030 zu einem der weltweit führenden unabhängigen Lösungsanbieter für Fracht- und Kontraktlogistik zu werden. Im Rahmen der ambitionierten Blue-Star-Strategie haben wir signifikantes Wachstum erzielt sowie unsere Marktposition deutlich ausgebaut – und dabei stets unsere finanzielle Stabilität gesichert.

GESTÄRKTES NETZWERK

Ein besonderer Schwerpunkt lag auf unserem weltweiten Netzwerk, das wir mit der Eröffnung neuer Landesorganisationen in der Schweiz, Dubai, Brasilien und Japan sowie zahlreichen neuen Büros in aller Welt bedeutend gestärkt haben. Auch in der Kontraktlogistik haben wir neue Märkte erschlossen und bestehende Kapazitäten ausgebaut, sodass wir nun über mehr als 40 Warenlager und rund 265.000 Quadratmeter Lagerfläche weltweit verfügen. Hinzu kommt Röhlig Penske Logistics, das 2021 gegründete Joint Venture für Kontraktlogistik mit Standorten in Deutschland und den Niederlanden.

VERBESSERTES SERVICEANGEBOT

Darüber hinaus haben wir mit Blue Star die Erweiterung unseres Serviceangebots konsequent vorangetrieben. Als sehr erfolgreich erwiesen hat sich beispielsweise unser verstärkter Fokus auf bestimmte Industrien: Unter anderem in der Automobil- und Batterielogistik sowie im Bereich Healthcare und Pharma haben wir unsere Kompetenzen strategisch weiterentwickelt und können unsere Kunden heute noch gezielter unterstützen.

Zudem haben wir die Weiterentwicklung unserer Digitalkompetenz und den Ausbau unseres digitalen Dienstleistungsportfolios forciert. Von der Angebotserstellung und Buchung bis hin zur Sendungsverfolgung und Berichterstattung – wir bieten unseren Kunden nun eine noch breitere Palette an digitalen Dienstleistungen und sorgen so für die perfekte Balance zwischen modernster digitaler Unterstützung und persönlichem Kontakt.

Ein weiterer Schlüsselerfolg ist in diesem Kontext die Ausgründung der Joint Ventures logineer und <cargonerds>. Die beiden Digitalspezialisten bieten ihre digitalen Produkte und Services allen global agierenden Luft- und Seefracht-Spediteuren an.



WEITER AUF WACHSTUMSKURS

Unser neues Strategieprogramm #Connected for Growth

Unseren erfolgreichen Wachstumskurs führen wir ab 2024 mit unserem neuen Strategieprogramm #Connected for Growth fort. In einem dynamischen Marktumfeld legen wir den Fokus auf unsere Kernkompetenzen und treiben gemeinsam ambitionierte Zukunftsvisionen voran.

Im Mittelpunkt des dreijährigen Programms stehen die Schwerpunktbereiche People, Network und Sales, welche unsere drei bedeutendsten Erfolgsfaktoren widerspiegeln: die Art und Weise, wie wir miteinander, mit unseren Partnern und mit unseren Kunden zusammenarbeiten.

PEOPLE
Unsere Mitarbeiter sind das Aushängeschild unseres Unternehmens und das Herzstück unseres Erfolgs. Daher investieren wir in ihre Entwicklung und fördern mit #Connected for Growth ein hochqualifiziertes und leistungsfähiges Arbeitsumfeld.

NETWORK
Unser kontinuierlich wachsendes Netzwerk ist essenziell für unsere globale Relevanz, Reichweite und Wettbewerbsfähigkeit. Daher konzentrieren wir uns auf das weltweite Röhlig Netzwerk als entscheidende Säule unseres Wachstums.

SALES
Mit maßgeschneiderten Logistiklösungen, einem digitalen Angebot und unserer ausgeprägten Kundenorientierung gehen wir tagtäglich die Extrameile für unsere Kunden. Im Kontext von #Connected for Growth zielen wir darauf ab, noch mehr Kunden von uns zu überzeugen und Neugeschäft zu gewinnen.



#Connected for GROWTH



KONTINUIERLICHER AUSBAU UNSERES WELTWEITEN NETZWERKS

Mit der Eröffnung neuer Landesorganisationen in Brasilien, Japan und Kanada haben wir 2023 drei weitere Schlüsselmärkte erschlossen. Darüber hinaus haben wir unsere lokale Präsenz in Spanien, Belgien, Malaysia, Indien und Thailand mit der Eröffnung zusätzlicher Büros bedeutend erweitert. Unser kontinuierlich wachsendes Netzwerk unterstreicht unsere globale Relevanz und ermöglicht es uns, Kunden in aller Welt noch gezielter zu unterstützen.

BRASILIEN

Zum 1. Januar 2023 sind wir unter eigenem Namen in den brasilianischen Markt eingetreten. Als wirtschaftsstärkste Nation Lateinamerikas bietet Brasilien vielfältige Geschäftsmöglichkeiten, beispielsweise im Automobil- und Industriesektor. Das gilt insbesondere für São Paulo, den Sitz unserer brasilianischen Tochtergesellschaft. Die Metropole gehört zu den bevölkerungsreichsten Städten der Welt und gilt mittlerweile als wirtschaftliches Kraftzentrum des Landes.

JAPAN

In den vergangenen Jahren hat Japan ein rasantes Wirtschaftswachstum an den Tag gelegt und bietet somit enormes Marktpotenzial. Als Ausgangspunkt für unseren Eintritt in den japanischen Markt haben wir Osaka gewählt. Die Millionenstadt überzeugt durch eine umfassende logistische Infrastruktur und ein breites Branchenspektrum mit einem hohen Anteil ausländischer Unternehmen. Darüber hinaus sorgt die günstige geografische Lage für ideale Rahmenbedingungen.

KANADA

Kanada ist die zehntgrößte Volkswirtschaft der Welt und der wichtigste Handelspartner der Vereinigten Staaten. Das Land profitiert stark vom Rohstoffreichtum und zeichnet sich darüber hinaus durch einen florierenden Dienstleistungssektor sowie eine hervorragend etablierte Fertigungsindustrie aus. Kanada steht für Innovation und technologischen Fortschritt. Im Jahr 2023 haben wir strategisch alle Weichen gestellt, um zum 1. Februar 2024 unsere Tochtergesellschaft in Toronto zu eröffnen. Angesichts der engen Beziehungen zwischen den beiden Ländern ist Röhlig Kanada organisatorisch bei unserer US-Organisation angegliedert.



Wir bauen unser globales Netzwerk auch zukünftig weiter aus.



UNSER GESCHÄFTSJAHR

INHALT

Geschäftsentwicklung 2023	14
Marktumfeld	15
Währungsparitäten	15
Deutlicher Umsatz- und Ergebnismrückgang	16
Mit der Digitalisierung in die Offensive	16
Nachhaltigkeit	17
Mitarbeiterzufriedenheit gesteigert	19
Personalentwicklung	19
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	20
Deutlicher Bruttoumsatzrückgang in allen Regionen	21
Vermögens- und Finanzlage: Stabile Finanzlage bei rückläufiger Bilanzsumme	22
Eigenkapitalquote auf 37,7 Prozent gestiegen	23
Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen	26
Geschäftsbereiche	28
Regionen	30
Ausblick	34
Geopolitische Risiken und Weltkonjunktur	35
Strategieprogramm #Connected for Growth für profitables Wachstum	36
Global Executive Board	38
Advisory Board	40
Kontakt und Impressum	42



Frachtraum stand 2023
ausreichend zur Verfügung.



GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2023

Gesamtentwicklung

MARKTUMFELD

Das Marktumfeld im Jahr 2023 war herausfordernd. Wie erwartet, setzte sich die Normalisierung in den Lieferketten fort. Es gab keine Fortschreibung der außergewöhnlichen Jahre 2021 und 2022, in denen die Branche durch die weltweite Anspannung in den Supply Chains wegen der vielfältigen Auswirkungen der Covid-Pandemie deutlich höhere Margen erzielen konnte. Durch die enge Kapazität waren die Jahre 2021 und 2022 in besonderem Maße Angebotsjahre. 2023 kam es zu einer deutlich erhöhten Verfügbarkeit von Transportkapazitäten durch eine steigende Zahl von Schiffsauslieferungen und einem anziehenden Passagierflugmarkt, der die Belly-Kapazitäten erhöhte. Dies führte zu deutlich gefallen Frachtraten. Der Wettbewerb hat sich mit entsprechenden Auswirkungen auf die Marge deutlich intensiviert. Die anhaltend hohen Inflationsraten, wenn auch rückläufig im Vergleich zu 2022, sowie die Vielzahl von geopolitischen Risiken haben das Konsumverhalten von Verbrauchern stark geprägt. So waren die Unternehmen aufgrund der gestiegenen operativen Kosten und der Auswirkungen des Zinsumfeldes auch verhaltener bei Investitionen. Das globale Handelsvolumen stieg 2023 lediglich um 0,4 Prozent.¹ Erst im Dezember 2023 zogen die Spot-Frachtraten in der Seefracht merkbar an, da zu diesem Zeitpunkt viele Containerliner begannen, ihre Schiffe um das Kap der Guten Hoffnung umzuleiten. Die Route im Roten Meer war aufgrund der wachsenden Anzahl von Angriffen durch die Huthi-Rebellen nicht mehr sicher.

WÄHRUNGSPARITÄTEN

Das Jahr 2023 war geprägt von deutlichen Bewegungen in den für uns relevanten Währungen gegenüber dem Euro. So betrug die Währungsverluste in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung rund MEUR 5,0. Die Währungsbewegungen führten darüber hinaus zu einer Reduzierung des Eigenkapitals um MEUR 7,4.

Besonderen Einfluss auf die Entwicklung im Ergebnis hatte die rapide Abwertung des argentinischen Pesos. Notierte der argentinische Peso Anfang 2023 noch bei rund 188,99 zum Euro, waren es Ende 2023 lediglich 893,18 zum Euro, und damit war er um rund 400 Prozent schwächer gegenüber dem Euro als noch zu Jahresbeginn.

Im Eigenkapital direkt hat sich insbesondere die Entwicklung des Ausgleichspostens aus der Währungsumrechnung ausgewirkt. Die größte Auswirkung ist zurückzuführen auf die signifikante Abwertung des argentinischen Pesos im Jahresverlauf 2023. Weitere wesentliche Effekte resultieren aus den Abwertungen des amerikanischen Dollars, des chinesischen Renminbis, der indischen Rupie und des südafrikanischen Rands sowie des australischen Dollars.

¹ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/01/30/world-economic-outlook-update-january-2024>

DEUTLICHER UMSATZ- UND ERGEBNISRÜCKGANG

Wie erwartet, konnten wir die außerordentlichen Gewinne der Vorjahre nicht wiederholen. Das Umfeld hat sich im Laufe des Jahres kontinuierlich eingetrübt. Dies hat sich auch in den Ergebnissen widerspiegelt. Aufgrund der stark gesunkenen Frachtraten sind die Bruttoumsätze um 37,7 Prozent zurückgegangen, obwohl wir die Zahl der Aufträge um knapp 6 Prozent steigern konnten.

Der Rohertrag der Seefracht reduzierte sich um 20,8 Prozent und damit weniger stark als die Umsätze. Die Luftfracht zeigte einen Rückgang um 23,5 Prozent. Auch die Kontraktlogistik lag mit einer Reduktion von 15,0 Prozent deutlich unter dem Vorjahr, war aber weniger rückläufig als die beiden anderen Geschäftsbereiche.

MIT DER DIGITALISIERUNG IN DIE OFFENSIVE

Im Jahr 2023 haben wir erhebliche Fortschritte bei der Weiterentwicklung unserer digitalen Fähigkeiten gemacht, um die digitale Kundenerfahrung zu verbessern und die Prozesse zu optimieren.

Wir haben erfolgreich die globale Abdeckung unserer Angebotsplattform „My Röhlig“ erweitert, um Kunden weltweit den einfachen Zugang und den Abruf von Spot-Angeboten zu ermöglichen. Kunden schätzen die einfache Kommunikation und die Transparenz im Angebotsprozess zunehmend. Im Jahr 2023 haben wir Tausende von Quotierungen digital innerhalb von Sekunden erstellt.

Unser Fokus auf die Verbesserung der Datenqualität hat zu genaueren und zuverlässigeren Sendungsverfolgungsmöglichkeiten geführt. Durch den Einsatz fortschrittlicher Technologien und die Verfeinerung unserer Datenmanagementprozesse mithilfe einer

einheitlichen CargoWise- und SAP-Landschaft (One-Global-Plattform) stellen wir sicher, dass Kunden in Echtzeit Einblick in den Status und den Standort ihrer Sendungen haben. Dies erhöht das Vertrauen in unsere Dienstleistungen und zeigt unsere globale Kompetenz.

Darüber hinaus haben wir unsere neue Reporting-Plattform „Röhlig Insights“ fertiggestellt. Die Plattform bietet umfassende Einblicke und Analysen, um Kunden selbst in die Lage zu versetzen, fundierte Entscheidungen auf Grundlage von robusten datengesteuerten Erkenntnissen zu treffen. Mit intuitiven Funktionen und anpassbaren Reporting-Optionen setzt Röhlig Insights einen neuen Maßstab für Transparenz und strategische Entscheidungsfindung innerhalb der Organisation. Das Produkt wird 2024 in den Markt eingeführt.

Im Hinblick auf die wachsende Nachfrage nach nahtloser Integration und Konnektivität haben wir die Fähigkeiten unserer EDI-/API-Schnittstellen erweitert. Diese Verbesserung ermöglicht einen reibungsloseren Datenaustausch und eine bessere Zusammenarbeit mit Partnern, was Effizienz und Agilität im gesamten Supply-Chain-Ökosystem fördert.

Um unsere Sendungsverfolgungsfähigkeiten weiter zu verbessern, haben wir die TIVE-Tracker eingeführt, die eine Echtzeitüberwachung und proaktives Management von Sendungen während ihrer Reise ermöglichen. Mit TIVE-Trackern können Kunden ihre Waren durchgehend mit Blick auf Position, Temperatur, Licht, Luftfeuchtigkeit und Schock überwachen. So können Prozesse optimiert und dadurch Risiken in der Lieferkette minimiert werden.

Zusammenfassend haben die digitalen Initiativen im Jahr 2023 unsere Position als führendes Unternehmen in der Logistikbranche gestärkt. Wir setzen weiterhin auf Technologie,



um Mehrwert zu bieten und den sich wandelnden Bedürfnissen unserer Kunden in einem sich ständig verändernden Markt gerecht zu werden. Die digitalen Serviceangebote ergänzen den persönlichen Kundenservice und die Beratungskompetenz unserer Kundenservice- und Sales-Organisation.

NACHHALTIGKEIT

Bei dem Thema Nachhaltigkeit mit den drei Schwerpunkten Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) sehen wir uns in der Verantwortung. Wir arbeiten daran, uns in allen Bereichen ständig weiterzuentwickeln. Dies bezieht sich sowohl auf interne Prozesse als auch auf die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten. Im Dezember 2021 haben wir uns entschieden, den UN Global Compact zu unterzeichnen, und uns damit verpflichtet, unsere unternehmerische Tätigkeit an den zehn Prinzipien dieser Initiative auszurichten. Zusätzlich lassen wir uns von EcoVadis, einer globalen kollaborativen Plattform für Nachhaltigkeit, bewerten.

Mit unserem CO₂-Rechner können Kunden die Emissionen der gewählten Frachtrouten abschätzen. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden mit CO₂-Berichten, die über EcoTransIT berechnet werden. Diese Berichte bieten Transparenz in Bezug auf die mit den Frachtrouten verbundenen Emissionen und ermöglichen es unseren Kunden, die Umweltauswirkungen zu verstehen und effektiv zu verwalten.

Im Bereich soziale Nachhaltigkeit konzentrieren wir uns derzeit auf die Themen Gesundheit und Sicherheit sowie Geschlechtergleichbehandlung. Grundsätzlich setzen wir uns für Fairness, gesunde Arbeitsbedingungen und Chancengleichheit nicht nur bei unseren Mitarbeitern, sondern auch bei unseren Dienstleistern und Partnern ein. Wir verfügen über ein zertifiziertes Umwelt- und Qualitätsmanagementsystem, einschließlich ISO 14001 und ISO 9001, in den USA, Frankreich, Spanien, der Schweiz, Südafrika und an unserem Head Office in Bremen, Deutschland, und sind dabei, unsere Zertifizierungen zu



erweitern. Wir achten darauf, dass Geschäftsprozesse und Entscheidungen durchgängig nach einwandfreien ethischen Standards durchgeführt werden, und schulen unsere Mitarbeiter kontinuierlich über verschiedene E-Learning-Formate zu diesen Themen. Verpflichtend sind für alle Mitarbeiter einmal im Jahr E-Learning-Kurse zur Bekämpfung und Vermeidung von Bestechung, Interessenkonflikten und Geldwäsche sowie zur Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Im Berichtsjahr haben wir zudem die Stelle des Group Sustainability Managers besetzt. Röhlig Niederlassungen auf der ganzen Welt treiben ESG-Initiativen voran – von Projekten in den Gemeinden bis hin zu Abfallmanagement und Nutzung erneuerbarer Energien. Um diese Initiativen effektiv zu verwalten und die Koordination zwischen dem Head Office in Bremen und den Ländern zu erleichtern, haben wir unter der Führung der Group Sustainability Managerin ein globales Netzwerk von „Sustainability Champions“ geschaffen.

Alle Landesorganisationen haben für das Netzwerk lokale Champions ernannt, die sich in ihren jeweiligen Regionen um die Förderung nachhaltiger Praktiken kümmern. Das Netzwerk bietet den Champions die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen, bewährte Verfahren auszutauschen und sich gegenseitig zu inspirieren. Wir haben auch ein Stufensystem eingeführt, das es den Champions erleichtert, mit Ländern zusammenzuarbeiten, die sich in ähnlichen Phasen ihrer Nachhaltigkeitsreise befinden.

Ausgewählte Leuchtturmprojekte und lokale Initiativen werden darüber hinaus innerhalb der Röhlig Gruppe mit Unterstützung der Abteilung Corporate Communications & Marketing über interne Newsletter an alle Mitarbeiter kommuniziert.

Verantwortung und Organisation von ESG



ESG ist im Unternehmen breit verankert, über verschiedene Projektgruppen und Disziplinen hinweg.

MITARBEITERZUFRIEDENHEIT GESTEIGERT

Im Jahr 2023 haben wir auf Konzernebene 159 zusätzliche Mitarbeiter eingestellt und somit die Belegschaft weltweit auf 2.090 Mitarbeiter erhöht. Aufgebaut haben wir Personal auf der einen Seite in Lateinamerika (+26), hauptsächlich in unserem neuen Büro in Brasilien mit 18 neuen Mitarbeitern, und auf der anderen Seite in den Regionen Australien/Neuseeland (+26), Südostasien (+33), USA (+22), Indien (+14) und im Head Office (+9). Der restliche Aufbau verteilt sich relativ gleichmäßig auf die übrigen Regionen. Hierbei lag ein starker Fokus auf der Stärkung des Vertriebs mit insgesamt 89 zusätzlichen Verkäufern weltweit. Bei den assoziierten Unternehmen ergibt sich eine Erhöhung um 35 Mitarbeiter. Dies ist im Wesentlichen auf die logineer (+71) zurückzuführen. Gegenläufig dazu hat sich der Verkauf der restlichen Anteile an R+C Seetransport mit 26 Mitarbeitern ausgewirkt.

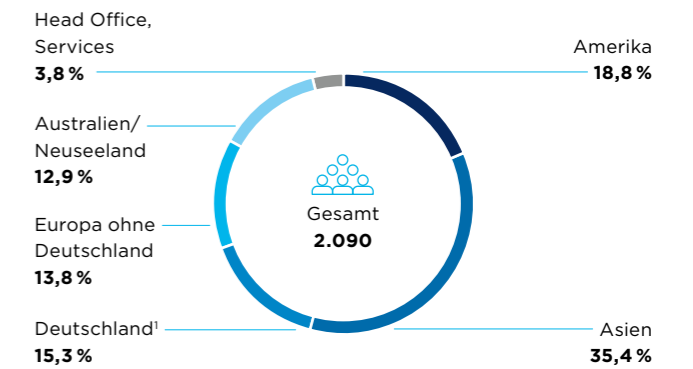
Die Personalkosten sind 2023 um 3 Prozent gesunken und somit um MEUR 4,3 zurückgegangen. Dies ist getrieben durch den Rückgang der Bonuszahlungen für bonusberechtigte Mitarbeiter für 2023 und den Wegfall des 2022 noch gezahlten freiwilligen Mitarbeiterbonus für nicht bonusberechtigte Mitarbeiter. Letzteres ist darauf zurückzuführen, dass wir klare Kriterien für den Mitarbeiterbonus gesetzt hatten, die wir auf Gruppenebene im Jahr 2023 nicht erreichen konnten.

PERSONALENTWICKLUNG

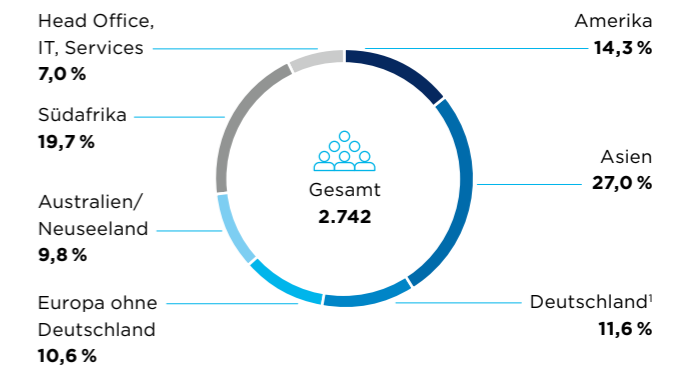
Im Jahr 2023 haben wir ein weiteres globales Entwicklungsprogramm für den Verkauf gestartet: Blue Step Sales. Hierfür konnten sich weltweit Verkäufer qualifizieren und an einem einwöchigen Training in Bremen teilnehmen. Unser Führungskräfteprogramm Blue Step hat mit zwei Trainingsblöcken ebenfalls wieder in Bremen stattgefunden.

Wir haben 2023 erneut eine weltweite Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Wir konnten die Beteiligung gegenüber 2021 nochmals von 73,7 Prozent auf 81,1 Prozent steigern und insgesamt die Zufriedenheit auf einer Skala von 1 bis 6 erneut auf 4,9 verbessern. Besonders zufrieden sind die Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe, dem Team-Spirit und der Führung.

Mitarbeiter nach Regionen im Jahr 2023 (Konzern)



Mitarbeiter nach Regionen im Jahr 2023 (Gruppe)



¹ Inkl. Schweiz und Röhlig Penske Logistics.



Drittbestes Ergebnis unserer 172-jährigen Unternehmensgeschichte: Basis für nachhaltiges Wachstum.



ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Deutlich niedrigere Erträge gegenüber 2022 getrieben durch das See- und Luftfrachtgeschäft

Im Berichtsjahr lag der Bruttokonzernumsatz (inkl. Zöllnen, Einfuhrumsatzsteuern) mit MEUR 1.193 rund 37,7 Prozent unter dem Vorjahresniveau von MEUR 1.915. Demgegenüber sind die Aufwendungen für bezogene Leistungen um MEUR 567 auf MEUR 733 und damit um 43,6 Prozent gesunken. Dies führte zu einer Senkung des Rohertrages auf MEUR 221. Die Rohertragsmarge zum Nettoumsatz hat sich auf 23,0 Prozent im Jahr 2023 gegenüber 17,4 Prozent im Vorjahr erhöht.

Gewinn-und-Verlust-Rechnung (Eckdaten)

in TEUR

	2023	2022
Bruttoumsatz	1.193.171	1.915.470
Zölle, Einfuhrumsatzsteuern	-232.186	-302.239
Nettoumsatz	960.985	1.613.231
Bestandsveränderungen	-6.534	-32.435
Bezogene Leistungen	-733.439	-1.300.785
Rohertrag	221.012	280.011
Personalaufwand	-133.772	-138.073
Abschreibungen	-2.743	-3.460
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	-69.518	-58.459
Beteiligungserträge	4.644	4.867
EBIT	19.623	84.886
Finanzergebnis	3.196	-656
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	22.819	84.230
Steuern	-6.683	-19.635
Ergebnis nach Steuern	16.136	64.595
Aufwendung für Teilgewinnabführung	-450	-1.200
Konzernüberschuss	15.686	63.395

DEUTLICHER BRUTTOUMSATZRÜCKGANG IN ALLEN REGIONEN

Den höchsten Rückgang des Bruttoumsatzes zeigte die Region Nordamerika. Die Bruttoumsätze sanken um 51,9 Prozent und erreichten MEUR 187. In Asien lag der Bruttoumsatz bei MEUR 200 (-39,9 Prozent), in Europa ohne Deutschland lag der Bruttoumsatz bei MEUR 209 (-38,0 Prozent). In Deutschland lagen die Bruttoumsätze um 36,9 Prozent niedriger als im Vorjahr und erreichten MEUR 237. Australien/Neuseeland und Südamerika zeigten die geringsten Bruttoumsatzrückgänge. In Australien/Neuseeland lag der Bruttoumsatz bei MEUR 293 (-25,6 Prozent) und Südamerika erreichte MEUR 65 (-22,8 Prozent). Im Gesamtjahr stieg die Zahl der Aufträge moderat um 6 Prozent.

In der Seefracht sank der Rohertrag um MEUR 34 und in der Luftfracht um MEUR 21. In der Kontraktlogistik war der Rohertrag ebenso rückläufig und fiel um MEUR 4 geringer aus als im Vorjahr.

Der Personalaufwand ist im Jahr 2023 weniger stark gesunken als der Rohertrag. Die Personalaufwandsquote im Verhältnis hat sich daher erhöht und lag bei 60,5 Prozent. Der Rückgang des Personalaufwands war im Wesentlichen bedingt durch niedrigere Bonusaufwendungen. Gegenläufige Effekte ergaben sich durch den Aufbau des Vertriebs (+89 Mitarbeiter) sowie gezielte Gehaltsanpassungen, um Talente an das Unternehmen zu binden. Die Abschreibungen sind auf MEUR 2,7 gesunken und beziehen

sich im Wesentlichen auf Lagerausstattung und Mietereinbauten. Die MEUR 3,5 im Vorjahr beinhalten eine Abschreibung von MEUR 1,1 auf einen Beteiligungsbuchwert.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträge sind im Verhältnis zum Vorjahr um 18,9 Prozent gestiegen. Dies war im Wesentlichen auf den um MEUR 4,1 gestiegenen Währungsverlust zurückzuführen. Darüber hinaus haben sich die IT Fees, Mieten und Reisekosten erhöht, die Währungsgewinne in einzelnen Währungen sind gesunken. Die erhöhten Aufwendungen aus der Anmietung von Lagerflächen resultierten aus der Erweiterung unseres Geschäfts. Forderungsverluste waren relativ stabil im Vergleich zum Vorjahr und beliefen sich auf MEUR 2,7. Einige Sondereffekte wirkten sich positiv auf die sonstigen betrieblichen Erträge aus. Diese beinhalteten einen Gewinn aus der Veräußerung der R+C-See-Transport-Anteile sowie weitere Rückstellungsaufösungen.

Die Beteiligungserträge von MEUR 4,6 sind in etwa auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr geblieben (MEUR -0,2). Das Finanzergebnis von MEUR 3,2 im Jahr 2023 verbesserte sich signifikant gegenüber dem Vorjahresniveau. Dies ist im Wesentlichen auf erhöhte Zinserträge zurückzuführen. Die Zinserträge wurden zum einen aus kurzfristigen Anlagen bei unseren Konsortialkreditbanken bei der Röhlig Logistics erzielt. Aufgrund der stark gestiegenen Zinsen haben wir überschüssige Liquidität der Töchter in der Röhlig Logistics zentralisiert und möglichst effizient angelegt, ohne dabei besondere Risiken einzugehen. Aufgrund der

strikten Devisenbeschränkungen in Argentinien und um der starken Abwertung des argentinischen Pesos entgegenzuwirken, wurde lokal in argentinische Bonds investiert. Dies führte im Geschäftsjahr 2023 zu hohen Währungsgewinnen in Argentinien von MEUR 2,7, dieser Gewinn wurde im Finanzergebnis unter den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen ausgewiesen.

Nach den außergewöhnlichen Ergebnissen in den Jahren 2021 und 2022 war das Ergebnis im Jahr 2023, wie erwartet, deutlich rückläufig. Die starken Rückgänge im Rohertrag, getrieben von den gesunkenen Frachtraten sowie Wachstumsinvestitionen in den Vertrieb und in das Netzwerk, führten zu einem EBIT von MEUR 19,6 im Vergleich zu MEUR 84,8 im Vorjahr. Auch der Konzernüberschuss lag mit MEUR 15,7 deutlich unter dem Ergebnis aus 2022 von MEUR 63,4.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE: STABILE FINANZLAGE BEI RÜCKLÄUFIGER BILANZSUMME

Zum Stichtag lag die Bilanzsumme bei MEUR 282 und damit rund 16,7 Prozent unter dem Vorjahreswert. Die Veränderungen ergaben sich im Wesentlichen aus einem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die mit MEUR 124 deutlich unter dem Vorjahreswert von MEUR 207 lagen. Auch die unfertigen Leistungen lagen mit MEUR 26,2 etwas niedriger als im Vorjahr (MEUR 29,2). Die Kassenbestände und Guthaben erhöhten sich aufgrund des positiven operativen Cashflows auf MEUR 82,8 und damit deutlich gegenüber Vorjahresende (MEUR 52,1).

Im Laufe des Geschäftsjahres 2023 waren die Ziehungen der Kreditlinien minimal und lagen zum Jahresende bei TEUR 20. Das Jahr wurde mit einer Nettoliquidität von MEUR 82,7 abgeschlossen.

Bilanz (verkürzt)

in TEUR

	31.12.2023	31.12.2022
AKTIVA		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.842	1.851
Sachanlagen	10.480	9.477
Finanzanlagen	14.021	13.459
	26.343	24.787
Umlaufvermögen		
Unfertige Leistungen	26.193	29.169
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	143.804	229.432
Kassenbestand und Guthaben	82.750	52.149
	252.747	310.750
Rechnungsabgrenzungsposten	2.434	2.369
Summe Aktiva	281.524	337.906
PASSIVA		
Eigenkapital	106.039	110.548
Stille Beteiligung	0	10.000
Fremdkapital		
Rückstellungen	82.150	104.784
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	20	164
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	16.152	13.595
Übrige Verbindlichkeiten	77.163	98.815
	175.485	217.358
Rechnungsabgrenzungsposten	0	0
Summe Passiva	281.524	337.906

EIGENKAPITALQUOTE AUF 37,7 PROZENT GESTIEGEN

Das Eigenkapital ging um MEUR 4,5 (-4,1 Prozent) auf MEUR 106,0 zurück. Die sich aus der Umrechnung des Eigenkapitals mit den historischen Kursen ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen haben sich zu Ungunsten des Eigenkapitals um MEUR 7,4 verändert. Der Betrag ist im Wesentlichen auf die Abwertung des argentinischen Pesos, des amerikanischen Dollars, des chinesischen Renminbis, der indischen Rupie, des südafrikanischen Rands sowie des australischen Dollars zurückzuführen.

Im Fremdkapital gingen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um rund 27 Prozent auf MEUR 61,0 zurück. Diese ist vor allem auf die gesunkenen Frachtraten zurückzuführen. Dies führte ebenfalls zum Rückgang der expeditionellen Rückstellungen von MEUR 56,4 auf MEUR 47,4 (-15,9 Prozent). Die Kreditlinien der Gruppe waren im Jahresverlauf nahezu ungezogen. Dies geht – ebenso wie der erhöhte Bankbestand auf der Aktivseite – auf die konsequente Cash-Generierung im Geschäftsjahr zurück. Sie war im Wesentlichen bedingt durch das positive operative Ergebnis im Geschäftsjahr 2023 sowie durch eine deutliche Reduzierung des Working Capitals. Die niedrigere Kapitalbindung ist auf die niedrigeren Frachtraten und die Reduzierung der Überfälligkeiten in der Gruppe zurückzuführen.

Die Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber den Gesellschaftern um MEUR 2,6 folgt aus diversen Buchungen auf den Gesellschafterkonten der Holding, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG.

Auf Konzernebene haben wir im Jahr 2022 die erste Verlängerungsoption des Konsortialkreditvertrages genutzt und damit die Laufzeit um ein weiteres Jahr verlängert. Der Vertrag steht damit bis zum zweiten Quartal im Jahr 2026 zur Verfügung. Der Vertrag hat ein unbesichertes Volumen von MEUR 80 und sieht eine Erhöhungsoption für Zukäufe vor, für die bis zu MEUR 30 zusätzlich beantragt werden können. Die verhandelten Covenants unter dem Kreditvertrag geben uns genügend Spielraum für unser angestrebtes Wachstum und für eventuelle Gewinnrückgänge bei einem schwächeren Geschäftsumfeld.

Die nach dem bestehenden Konsortialkreditvertrag errechnete Eigenmittelquote stieg um 2,1 Prozentpunkte auf 37,9 Prozent. Dies ist vor allem auf die Reduzierung der Bilanzsumme zurückzuführen. Die Eigenmittel gingen hingegen um MEUR 14,3 zurück. Die wesentlichen Effekte resultieren aus der Rückzahlung einer Einlage der NORD Holding im Wert von MEUR 10, die als Eigenmittel gewertet wurden, der Verbuchung der Unternehmensgewinne in die Gesellschafterkonten (MEUR 12,2) und dem Währungsausgleichsposten (MEUR 7,4). Der deutlich positive Nettogewinn konnte diese Effekte nicht ausgleichen.

Die Liquiditätslage hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. So lag die Nettokassenposition zum 31.12.2023 bei MEUR 82,7 gegenüber MEUR 52,0 zum 31.12.2022.

Alle im derzeitigen Konsortialkreditvertrag aus dem April 2022 vereinbarten Covenants für das Jahr 2023 konnten eingehalten werden.

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 Ländergesellschaften individualisierte Maßnahmenpakete zu erarbeiten.

Die finanziellen Verpflichtungen in Höhe von MEUR 73 im Konzern resultieren überwiegend aus der langfristigen Anmietung von Lagerfläche (>5 Jahre).

Cashflow-Rechnung (verkürzt)

in TEUR	2023	2022
Periodenergebnis	15.686	63.395
Abschreibungen	2.743	3.460
Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen	-4.508	-4.777
Veränderungen Rückstellungen	-15.046	373
Veränderungen Forderungen, Vorräte und sonstige Aktiva	84.193	33.469
Veränderungen Verb. aus LuL und sonstige Passiva	-16.580	-39.371
Zinsen	-2.736	1.790
Steuern	-6.963	1.914
Sonstiges	-2.130	-207
Cashflow aus laufender Tätigkeit	54.659	60.047
Cashflow aus Investitionstätigkeit	4.539	-1.626
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-22.114	-35.864
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	37.084	22.557
Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	-6.349	410
Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	0	790
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	52.006	28.249
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	82.741	52.006

Der Cashflow aus laufender Tätigkeit ist auf MEUR 55 gesunken. Die deutlich schwächere Gewinnentwicklung wurde zum großen Teil durch eine Reduzierung des Working Capitals um MEUR 53 ausgeglichen.

Die Dividendenzahlungen aus assoziierten Unternehmen haben sich im Jahr 2023 gegenüber 2022 leicht erhöht. Die wesentlichen Beteiligungen Röhlig-Grindrod und logineer haben im Geschäftsjahr 2023 wieder einen deutlich positiven Beitrag erbracht.

Die Rückstellungen waren zum Jahresende im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedriger. Dies ist sowohl auf eine Reduzierung der Speditionsrückstellungen um MEUR 9,0 sowie auf einen Rückgang anderer Rückstellungen zurückzuführen.

Die starke Reduzierung der Forderungen, Vorräte und sonstigen Aktiva um MEUR 84,2 ist getrieben durch abgesunkene Frachtkosten und eine zügigere Rechnungsstellung. Die Zahlungsmoral der Kunden hat sich im Jahresverlauf nicht wesentlich verändert, die relativen Überfälligkeiten haben sich jedoch etwas reduziert. Die Veränderungen im Bereich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von MEUR 16,6 sind ebenfalls Folge der reduzierten Frachtraten.

Das im Vergleich zum Vorjahr verbesserte Finanzergebnis mit reduzierten Zinszahlungen von etwa MEUR 1,6 im Jahr 2023 und deutlich gestiegenen Zinserträgen ist auf kurzfristige Anlagen bei unseren Banken unter dem Konsortialkredit mit deutlich gestiegenen Zinsmargen zurückzuführen. Ein positiver Effekt kommt zudem aus Anlagen im argentinischen Peso.

Die Investitionen im Jahr 2023 sind im Vergleich zu 2022 um 18,0 Prozent zurückgegangen. Dies ist auf moderat gesunkene Investitionen in das Anlagevermögen zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war 2023 geprägt durch einen Mittelabfluss von MEUR 10 durch die Rückführung der NORD-Holding-Finanzierung und weiteren MEUR 10 aus Ausschüttungen an die Gesellschafter mit den damit verbundenen Steuereffekten.





Weltweit bieten wir mehr als 40 Warenlager und rund 265.000 m² Lagerfläche.



ENTWICKLUNG IN DEN GESCHÄFTSBEREICHEN UND REGIONEN

Das Jahr 2023 stand ganz im Zeichen der Post-Corona-Zeit – Frachtraum stand ausreichend zur Verfügung. Der Markt hat sich komplett von einem Angebots- in einen Nachfragemarkt gedreht. Dies hatte entsprechende Folgen für das Preisgefüge und die Margensituation bei einer insgesamt geringeren Nachfrage wegen einer deutlich schwächeren globalen Konjunktur und einem nach Corona veränderten Konsumentenverhalten. Dies gilt für alle unsere Geschäftsbereiche und Regionen gleichermaßen, wenn auch in etwas unterschiedlich starker Ausprägung. Angesichts dessen sind wir zufrieden mit unserem Auftragswachstum von rund 6 Prozent. Darüber hinaus haben wir das drittbeste Ergebnis unserer 172-jährigen Unternehmensgeschichte erzielt. So lagen wir im Jahr 2023 mit einem Rohertrag von MEUR 221 deutlich über dem letzten Geschäftsjahr vor der Corona Pandemie, 2019, mit MEUR 141 (das entspricht einer Steigerung von 57 Prozent).

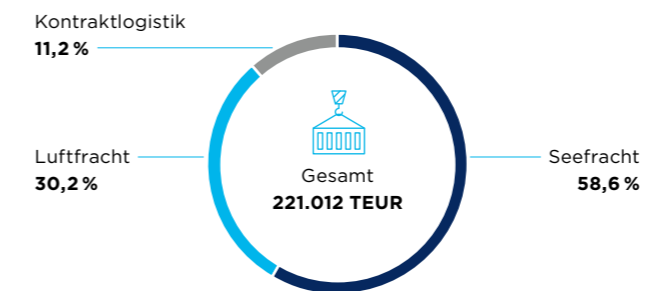
Rohertrag nach Regionen (Konzern)



¹ Inkl. Schweiz, Joint Venture Röhlig Penske Logistics.

In der regionalen Betrachtung haben wir uns im Jahr 2023 wie folgt entwickelt: Der Rohertrag sank in Europa ohne Deutschland um MEUR 10,4 (-21,1 Prozent), in Australien/Neuseeland um MEUR 4,8 (-10,1 Prozent), in Amerika um MEUR 14,7 (-22,4 Prozent), in Asien um MEUR 18,7 (-27,4 Prozent) und in Deutschland um MEUR 10,5 (-21,2 Prozent).

Rohertrag nach Geschäftsbereichen (Konzern)



Der Rohertrag auf Konzernebene ist um 21,1 Prozent gesunken, und auf Gruppenebene, d.h. unter Berücksichtigung der Gesellschaft Röhlig-Grindrod, nahezu gleich mit -21,0 Prozent.

GESCHÄFTSBEREICHE

Seefracht

in TEUR			
	2023	2022	Veränd. in %
Rohertrag	129.664	163.779	-20,8

Das Marktvolumen in der Seefracht ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, wobei der Großteil des Wachstums im vierten Quartal zu verzeichnen war. Dabei wirkten sich Faktoren wie die hohe Inflation und die erhöhten Lagerbestände der Unternehmen nach der Pandemie auf den Markt aus.

Das Jahr 2023 war geprägt von einer relativ zurückhaltenden Nachfrage und verfügbarem Platzangebot. Gegen Ende des Jahres hat sich die Situation jedoch aufgrund der Lage im Roten

Meer, niedriger Wasserstände im Panamakanal und verschiedener Arbeitskampfmaßnahmen in einigen Häfen weltweit verschärft.

Die Sicherheitslage in der Meerenge Bab al-Mandab vor der jemenitischen Küste erforderte es, Schiffe um das Kap der Guten Hoffnung umzuleiten. Durch die so verlängerte Fahrtzeit und die zusätzlich benötigten Schiffskapazitäten haben sich die Kosten erhöht und sind auch teilweise Engpässe entstanden.

Zunächst lagen die Frachtraten im Jahr 2023 auf oder unter dem Niveau von vor der Pandemie. Erst aufgrund des Nahostkonflikts kam es zu Dienstunterbrechungen und damit zu allgemeinen Ratenerhöhungen und Zuschlägen. Die Frachtraten stiegen in einigen Fahrtgebieten teilweise um mehr als 300–400 Prozent.



Das Emissionshandelssystem (ETS) ist in Kraft getreten und verlangt von den Carriern, dass sie die von den EU-Häfen festgelegten Nachhaltigkeits- und Umweltemissionsziele erfüllen.

Wir haben ein positives Wachstum des FCL-Seefrachtvolumens von 6 Prozent erzielt, während der FCL-Markt stagnierte oder sogar leicht rückläufig war.

Luftfracht

in TEUR			
	2023	2022	Veränd. in %
Rohertrag	66.674	87.204	-23,5

2023 war ein schwieriges Jahr für die Luftfracht. Dies war insbesondere Folge der deutlich verbesserten Situation in der globalen Seefracht getrieben durch sinkende Seefrachtraten, ein größeres Platzangebot und eine höhere Zuverlässigkeit in den Häfen. Damit wurde die Seefracht wieder zu einer attraktiven Alternative zur Luftfracht. Darüber hinaus war die Passagierluftfahrt auf das Niveau von 2019 zurückgekehrt und damit auch die Beiladekapazität wieder entsprechend verfügbar, was zu einem deutlichen Rückgang der Luftfrachtraten führte.

Damit ist in den ersten drei Quartalen 2023 der Luftfrachtmarkt geschrumpft. Erst ab Oktober 2023 verzeichneten die Fluggesellschaften wieder einen Anstieg des Volumens. Dies war in erster Linie auf die Ausweitung des Onlinehandels und damit die verstärkte Nutzung der Luftfracht durch Einzelhändler zurückzuführen. Dies galt im besonderen Maße für die

Frachtvolumina aus Asien. Die geringere Verbrauchernachfrage führte zu einem Rückgang der Tonnage aus Europa bzw. Nordamerika. Für das Jahr 2024 erwarten die Spediteure in der Luftfracht ein Wachstum von 1 bis 2 Prozent.¹

Unser Auftragsbestand ist in der Luftfracht um 7 Prozent gestiegen. Gleichzeitig ist das Luftfrachtaufkommen um 11 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Dies entspricht in etwa der Gesamtmarktentwicklung. Darüber hinaus fehlte im Jahr 2023 das bedeutende Chartervolumen des Vorjahres.

Kontraktlogistik

in TEUR			
	2023	2022	Veränd. in %
Rohertrag	24.674	29.028	-15,0

Auch in der Kontraktlogistik machen sich die Auswirkungen eines schwierigeren wirtschaftlichen Umfeldes bemerkbar. Die Volumina der Lagerbestände sind rückläufig, da die Kunden während der Corona-Pandemie höhere Bestände aufgebaut hatten, die Nachfrage aber aufgrund steigender Inflation und Zinsen zurückging. Dies hat sich insbesondere im Einzelhandel ausgewirkt.

Die wichtigsten Schwerpunktbereiche bleiben die Transparenz der Lieferketten, Kostensenkung und digitale Sichtbarkeit. Weiterhin hohes Interesse besteht an Nachhaltigkeit und Automatisierung.

¹ Air Freight Outlook 2024: A return of classic seasonality but risk remain on the horizon (xeneta.com).

Aufgrund der anhaltenden Nachfrage nach Lagerraum in Südostasien und Ozeanien haben wir unsere lokalen Kapazitäten bedeutend erweitert. Zudem haben wir unser Kontraktlogistikgeschäft mit Chile, Uruguay und Thailand erfolgreich auf drei weitere Märkte ausgeweitet. Insgesamt verfügen wir nun über mehr als 40 Warenlager und rund 265.000 Quadratmeter Lagerfläche.

REGIONEN

Deutschland (inkl. Schweiz und Joint Venture Röhlig Penske Logistics)

in TEUR			
	2023	2022	Veränd. in %
Rohhertrag	39.008	49.481	-21,2

Die Region Deutschland wurde durch den Rückgang der Luft- und Seefrachtraten stark getroffen. Die Bruttomarge sank im Vergleich zum Vorjahr um 21,2 Prozent. Obwohl Neugeschäft hinzugewonnen werden konnte und die Aufträge um gut 3,5 Prozent stiegen, sank die Rentabilität erheblich, sodass Deutschland und die Schweiz in die Verlustzone gerieten. Zwar verzeichnete die Seefracht-Exportabteilung ein gutes Volumenwachstum, doch die Bruttogewinnspanne der Seefracht-Importe sank bei schwachen Raten und niedrigen Margen im Jahresvergleich um 60 Prozent. Der transatlantische Handel dagegen verzeichnete ein gutes Wachstum mit zweistelligen Zuwachsraten.

Die wichtigsten Treiber für das Auftragswachstum in Deutschland waren die Bereiche Luftfracht-Import und Seefracht-Export. Diese Bereiche wuchsen um 15,5 Prozent bzw. 12,5 Prozent. Allerdings fehlte das Chartergeschäft in der Luftfracht und die Margen sind aufgrund niedriger Raten in allen Geschäftsbereichen gesunken.

Im Bereich Kontraktlogistik haben wir mit unserem Joint Venture Röhlig Penske Logistics die Standorte Roosendaal und Nettetal konsolidiert und mit der Vereinheitlichung der Systeme und der Software zwischen den Unternehmen begonnen. Unsere Landesgesellschaft Röhlig Schweiz, die Ende 2022 eröffnet wurde, baute ihr Geschäft aus und verzeichnete einen leichten Verlust. Im Jahr 2024 erwarten wir dort eine Verbesserung.

Europa ohne Deutschland

in TEUR			
	2023	2022	Veränd. in %
Rohhertrag	38.894	49.292	-21,1

In der Region Nordeuropa haben wir in den Niederlanden einen Managementwechsel vollzogen und im Jahr 2023 einen neuen Geschäftsführer eingesetzt. Das Geschäft hat sich gegen Ende des Jahres stabilisiert und ist für weiteres Wachstum im neuen Jahr gut positioniert.

Im Vereinigten Königreich verzeichneten wir zwar einen Anstieg der Aufträge um 8,5 Prozent, doch die Bruttomarge entwickelte sich stark rückläufig. Dies war auf niedrige Raten, Währungsverluste und längerfristige Ocean-Frachtverträge zurückzuführen, die bei den niedrigen Raten nicht rentabel waren.

In Dänemark stieg der Auftragseingang im Jahresvergleich um 7 Prozent und die Rentabilität blieb in einem schwierigen Marktumfeld hoch.

In der Region Südeuropa (Frankreich, Italien, Spanien) ist der Rohhertrag um 8 Prozent zurückgegangen. In Frankreich haben wir den höchsten Rohhertrag in der Geschichte von Röhlig Frankreich erzielt. Besonders in den Nischenmärkten im Transport von Saatgut und Weinfässern konnten wir den Rohhertrag steigern, so ergab sich eine Steigerung des Rohhertrags um 3 Prozent gegenüber 2022. Beim Nettoergebnis der Region Südeuropa haben wir allerdings eine Verschlechterung um 8 Prozent zu verzeichnen, wobei wir das Ergebnis in Italien verbessern konnten. In Italien haben wir deutlich in den Vertrieb investiert und die Neuentwicklung von Kunden forciert und konnten damit dem Einbruch im Rohhertrag durch den Ratenverfall entgegenwirken. Auch in Spanien haben wir ein positives Ergebnis erzielt. Dort haben wir im Oktober eine neue Niederlassung in Madrid eröffnet und damit unsere Präsenz weiter ausgebaut.

Amerika

in TEUR			
	2023	2022	Veränd. in %
Rohhertrag	50.940	65.617	-22,4

Die USA hatten ein schwieriges Jahr 2023, in dem sich die Preise stark nach unten bewegten und die Kunden aufgrund der hohen Lagerbestände weniger Aufträge vergaben. Dies hat sich stark auf den US-Markt ausgewirkt. Die Aufträge gingen zurück, wenn auch nur im einstelligen Bereich. Um in den USA langfristig profitabel wachsen zu können, haben wir das Absinken der Rohherträge und vorübergehend Monate mit Nettoverlusten bewusst in Kauf genommen. Gleichzeitig haben wir erheblich in die Erweiterung des Vertriebsteams investiert und Strategien entwickelt, um die Auftragslage im Jahr 2024 durch neu gewonnenes Geschäft deutlich zu verbessern.

Im Jahr 2023 haben wir eine Landesgesellschaft in Kanada gegründet, die am 1. Februar 2024 tätig geworden ist. Angesichts der engen Beziehungen zwischen den beiden Ländern ist die kanadische Niederlassung organisatorisch an die US-Organisation angegliedert. Mit diesem Schritt stärken wir weiter unser globales Netzwerk.

In der Region Lateinamerika (Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Mexiko, Uruguay) konnten wir den Rohhertrag um 18,9 Prozent steigern. Dies ist im Wesentlichen auf unser neues Büro in Brasilien und auf eine deutliche, allerdings währungsbedingte, Steigerung in Argentinien zurückzuführen. Dagegen verzeichnen wir einen deutlichen Rückgang in Mexiko und Chile. Insgesamt konnten wir ein positives Ergebnis von TEUR 285 in Lateinamerika erzielen.

In Argentinien führte die hohe Inflation von 400 Prozent zu starken Herausforderungen. Dennoch haben wir uns nicht aus diesem Markt zurückgezogen und konnten sogar neue Kunden gewinnen. In Brasilien haben wir in kurzer Zeit ein starkes Team von 22 Mitarbeitern aufgebaut und somit deutlich investiert. Bolivien hat wiederum ein starkes Ergebnis erzielt. Hierzu haben Projektgeschäfte für die Getränke-, Öl- und Gasindustrie beigetragen. In diesem Markt zählen wir dort zu den Top 3 der Branche. Außerdem haben wir in der Region unsere Transportmanagement-Software CargoWise ausgerollt. In Mexiko konnten wir das Volumen deutlich ausbauen und große Automobilkunden hinzugewinnen, aber aufgrund des Margendrucks das Ergebnis von 2022 nicht wiederholen.

Asien

in TEUR

	2023	2022	Veränd. in %
Rohhertrag	49.581	68.249	-27,4

In Nordasien (China, Hongkong, Japan, Korea und Taiwan) ist der Rohhertrag um 30 Prozent im Vergleich zu 2022 deutlich zurückgegangen. Dennoch konnte die Region das Jahr 2023 mit einem Nettoergebnis von MEUR 2,2 abschließen. Dieses gegenüber 2022 deutlich schlechtere Ergebnis ist vor allem auf die besondere Lage in China zurückzuführen. So hatte China Anfang 2023 eine heftige Corona-Welle zu verkraften, die am Ende zu einer Umkehr der Null-Covid-Politik geführt hat. Zudem hat die starke Kaufzurückhaltung der Konsumenten weltweit dazu geführt, dass das Wachstum und der Export aus China deutlich nachgelassen

haben. Das beste Nettoergebnis konnte Korea mit MEUR 1,250 erzielen. Trotz der Sorgen um einen möglichen Konflikt mit China konnte auch Taiwan mit einem Nettoergebnis von TEUR 729 zum Ergebnis in der Region beitragen.

Daneben haben wir in der Region zum 1. Oktober 2023 in Osaka, Japan, eine neue Landesgesellschaft eröffnet. Nach Anlaufverlusten im Jahr 2023 von rund TEUR 200 erwarten wir ab dem zweiten Quartal 2024 positive Ergebnisse aus unserem dann komplett übernommenen Netzwerkgeschäft und können dann damit beginnen, in Japan kontrolliertes Geschäft aufzubauen.

In Südostasien (Singapur, Thailand, Malaysia, Indonesien und Vietnam) ist der Rohhertrag um 27,8 Prozent im Vergleich zu 2022 zurückgegangen. Dies ist vor allem auf den Wegfall der diversen im Jahr 2022 durchgeführten hochprofitablen Charterflüge und auf den Einbruch der Raten zurückzuführen. Insgesamt hat dies zu einem leicht negativen Ergebnis in der Region geführt, wobei wir in Malaysia wiederum mit TEUR 589 ein positives Nettoergebnis erzielt haben.

In Malaysia haben wir uns Ende des Jahres entschieden, unsere Lagerfläche nochmals zu verdoppeln und unser bestehendes Lager um 10.000 m² zu erweitern. Außerdem haben wir die Genehmigung für ein Zolllager erhalten. Dies steigert die Attraktivität unseres Lagers für Kunden nochmals. Zusätzlich haben wir ein neues Büro in Penang eröffnet. In Thailand haben wir ein neues Büro in Laem Chabang aufgebaut.



In Indien ist der Rohhertrag aufgrund des starken Margendrucks im Jahr 2023 um 20,7 Prozent zurückgegangen. Auch das Ergebnis ist deutlich niedriger als im Jahr 2022 ausgefallen, liegt aber mit MEUR 1,4 noch auf einem sehr guten Niveau. Unsere indische Landesgesellschaft hat im Berichtsjahr stark in den Ausbau des Netzwerkgeschäfts investiert. Außerdem wurde in neue Verkaufsbüros in Kochi, Jamshedpur, Jaipur und Aurangabad investiert. Ein besonderer Fokus lag auch auf dem Ausbau des Intra-Asia-Geschäfts, dazu gehören unter anderem die Trade Lanes zwischen Indien und China sowie Indien und Japan.

Unsere Niederlassung in Dubai konnte ihren Erfolg fortsetzen und erzielte ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis. In der Region konnten wir besonders die Services im Bereich Seefracht erfolgreich ausbauen.

Australien/Neuseeland

in TEUR

	2023	2022	Veränd. in %
Rohhertrag	42.589	47.371	-10,1

Unsere Niederlassungen in der Region Australien und Neuseeland konnten sich auf dem Markt gut behaupten. Der 4PL-Kundenstamm wurde vergrößert, bestehende Kunden wurden erfolgreich gehalten und gleichzeitig neue Kunden gewonnen.

Die australischen Ergebnisse lagen zwar unter den Höchstwerten der beiden außerordentlichen Vorjahre, waren aber sehr zufriedenstellend, wir konnten uns in einem schwierigen Marktumfeld nach der Pandemie außergewöhnlich gut behaupten. Wir konnten unsere führende Position bei den Luftfrachtvolumina aus Deutschland verteidigen und die Luftfrachtvolumina aus den USA bis Ende 2023 deutlich steigern. Die Seefracht-Exportabteilung verzeichnete eine starke Volumenentwicklung mit einem Wachstum von über 100 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Unsere neuseeländische Einheit erzielte 2023 sehr gute Gewinne, obwohl die Überlastung des Hafens in Auckland während eines Teils des Jahres die Lieferketten beeinträchtigte.

Afrika

in TEUR

	2023	2022	Veränd. in %
Rohhertrag	38.622	39.291	-1,7

Die Region Afrika wird über die Gesellschaft Röhlig-Grindrod in Südafrika und Mosambik bedient. Wir halten 50 Prozent an der Gesellschaft. Der Ausweis im Konzernabschluss erfolgt daher nach der „at equity“-Methode.

In Südafrika kam es gegen Ende des Jahres in allen Häfen zu erheblichen Engpässen, die die Lieferketten unserer Kunden unter Druck setzten. Die Schiffe mussten drei bis vier Wochen auf einen Liegeplatz warten. Trotz dieser Herausforderungen in den Häfen gelang es dem südafrikanischen Team, ein ähnlich hochprofitables Ergebnis wie im Ausnahmejahr 2022 zu erzielen.



2024: gut aufgestellt durch unser Strategieprogramm.



AUSBLICK

GEOPOLITISCHE RISIKEN UND WELTKONJUNKTUR

Die Weltwirtschaft stabilisiert sich auf einem niedrigen Niveau, ist jedoch weiterhin durch bestehende Herausforderungen und internationale Krisen belastet.¹ Bestehende und neue geopolitische Konflikte könnten 2024 nicht nur die Energiemärkte beeinträchtigen, sondern auch die wichtige Handelsroute im Roten Meer.²

Der Internationale Währungsfonds IWF geht in seinem World Economic Outlook Update von Januar 2024 davon aus, dass das weltweite Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2024 um 3,1 Prozent wachsen wird (Indien: 6,5 Prozent, China: 4,6 Prozent, USA: 2,1 Prozent, Deutschland: 0,5 Prozent).³ Die weltweite Inflationsrate wird gemäß IWF von hohen 6,9 Prozent im Jahr 2023 nur langsam auf 5,8 Prozent im Jahr 2024 sinken.⁴

Der internationale Luftfahrtverband IATA sieht in den positiven Anfangszahlen des Jahres 2024 einen vielversprechenden Start für den Luftfrachtmarkt. Die Nachfrage nach Luftfracht-Tonnenkilometern stieg im Januar um 18,4 Prozent verglichen mit dem Vorjahr. Der Erholungstrend zeigte sich bereits im vierten Quartal 2023 und dürfte sich 2024 fortsetzen. Das starke Nachfragewachstum entsteht unter anderem durch einen zunehmenden Anteil des E-Commerce-Geschäfts am Luftfrachtmarkt. Jedoch sind die hohen Wachstumsraten auch auf Basisjahreffekte zurückzuführen. Gleichzeitig standen

im Januar 2024 14,6 Prozent mehr Luftfrachtkapazitäten zur Verfügung als im Januar 2023, vor allem bedingt durch eine steigende Anzahl an Passagierflügen. Eine zunehmend bessere Auslastung (Januar 2024: 45,7 Prozent, Januar 2023: 44,3 Prozent) deutet ebenfalls auf eine Erholung des Marktes hin. Für weitere Volatilität bei Luftfrachtnachfrage und -preisen könnten 2024 unter anderem die politische Krise am Roten Meer, die Dürrelage am Panamakanal, der Ausgang der in vielen Ländern stattfindenden Wahlen oder Zinssenkungen sorgen.⁵ Insgesamt erwarten die Spediteure für das Jahr 2024 in der Luftfracht ein Wachstum von etwa 1 bis 2 Prozent.⁶

Die Volumina im Seefrachtbereich dürften nach Einschätzung der Branchenexperten von Clarksons 2024 im niedrigen einstelligen Prozentbereich wachsen.⁷ Die geopolitische Krise im Nahen Osten und die dadurch erforderlichen Schiffsumleitungen um das Kap der Guten Hoffnung erhöhen das Risiko von Kapazitätsengpässen. Künftig sehen wir jedoch auch das Risiko eines erneuten Drucks auf die Seefrachtraten, wenn 2024 und 2025 erhebliche Kapazitäten auf den Markt kommen. Auch die Ankündigung neuer Allianzen auf dem Seefracht-Carrier-Markt für Anfang 2025, beispielsweise jene der großen Reedereien Maersk und Hapag-Lloyd, kann bereits 2024 Einfluss auf den Markt nehmen.

¹ <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Schlaglichter-der-Wirtschaftspolitik/2023/12/11-weltwirtschaft.html>

² <https://www.oecd.org/economic-outlook/february-2024/>

³ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/01/30/world-economic-outlook-update-january-2024>

⁴ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/01/30/world-economic-outlook-update-january-2024>

⁵ <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/air-cargo-market-analysis-january-2024/>

⁶ Air Freight Outlook 2024: A return of classic seasonality but risk remain on the horizon (xeneta.com).

⁷ <https://www.clarksons.com/home/news-and-insights/2024/2023-shipping-market-review/>

Gestützt auf eine solide Pipeline erwarten wir bei Röhlig Logistics eine erhöhte Nachfrage nach unseren Leistungen ab dem zweiten Quartal 2024. Dies sollte sich voraussichtlich in einem verstärkten Volumenwachstum für den Rest des Jahres niederschlagen. Damit sollten wir nach unserer Einschätzung über der allgemeinen Marktentwicklung liegen. Unsere im Vorjahr geschaffene starke Liquidität gibt uns den nötigen Spielraum, um das Volumenwachstum abzubilden und in unser Netzwerk zu investieren.

Darüber hinaus haben wir uns im Bereich Kontraktlogistik das Ziel gesetzt, in den nächsten drei Jahren ein standardisiertes Warehouse-Management-System mit internationalen Standards einzuführen, das Serviceangebot sowie die Transparenz zu erhöhen und den Lieferkettenprozess für unsere Kunden noch stabiler zu gestalten.

Im Bereich der Personalentwicklung planen wir für das Jahr 2024 den erneuten Start unseres Blue-Arena-Programms, das sich an erfahrene Manager mit Potenzial richtet. Wir beginnen im März mit der Auswahl der Kandidaten. Außerdem werden wir im Jahr 2024 weltweit die Software Workday im Personalbereich einführen.

STRATEGIEPROGRAMM #CONNECTED FOR GROWTH FÜR PROFITABLES WACHSTUM

Unser Ziel ist es, weltweit ein führender Anbieter für Logistiklösungen zu werden. Daher planen wir, unser Volumen in der See- und Luftfracht bis 2030 zu verdreifachen. Das Strategieprogramm Blue Star war für den Zeitraum 2021 bis 2023 konzipiert und ist nun abgeschlossen. Um unsere Ziele 2030 zu erreichen, hat das Global Executive Board zusammen mit dem erweiterten Führungskreis das nächste Programm – #Connected for Growth – für den Zeitraum 2024 bis 2026 entwickelt. Dieses Programm wird seit dem 1. Januar 2024 umgesetzt und konzentriert sich hauptsächlich auf drei Säulen: People, Network, Sales. Auf der Grundlage konkreter Ziele werden wir in die Ausbildung unserer Führungskräfte und die Entwicklung von Talenten investieren. Wir planen, zu wachsen und unser bestehendes Netzwerk kontinuierlich auszubauen. Unseren See- und Luftfrachtumsatz wollen wir steigern und unser digitales Produktportfolio erweitern.

Die klare Ausrichtung der Governance auf eine regionale Struktur hat nach wie vor Bestand. Die Verantwortlichkeiten der Geschäftsführer für einzelne Regionen wurden neu zugeordnet. Zusätzlich werden die folgenden Regionen künftig von einem regionalen CEO geleitet werden: Australien und Neuseeland sowie Südostasien werden als Südpazifik geführt. Spanien, Italien und Frankreich bilden Südeuropa. Auf Länderebene bleiben die bisherigen Geschäftsführer in der Verantwortung. Um noch agiler zu werden, führt das Global Executive Board einen neuen Ausschuss ein: das sogenannte Committee. Dieses Gremium wird Themen vorantreiben, die für die Umsetzung des Strategieprogramms



#Connected for Growth relevant sind. Das Committee besteht aus sechs ständigen Mitgliedern, die das Global Executive Board als Sparringspartner unterstützen und bereits heute Mitglieder des Board of Directors sind. Das Board of Directors setzt sich aus den Verantwortlichen für Regionen, Produkte und Vertrieb zusammen.

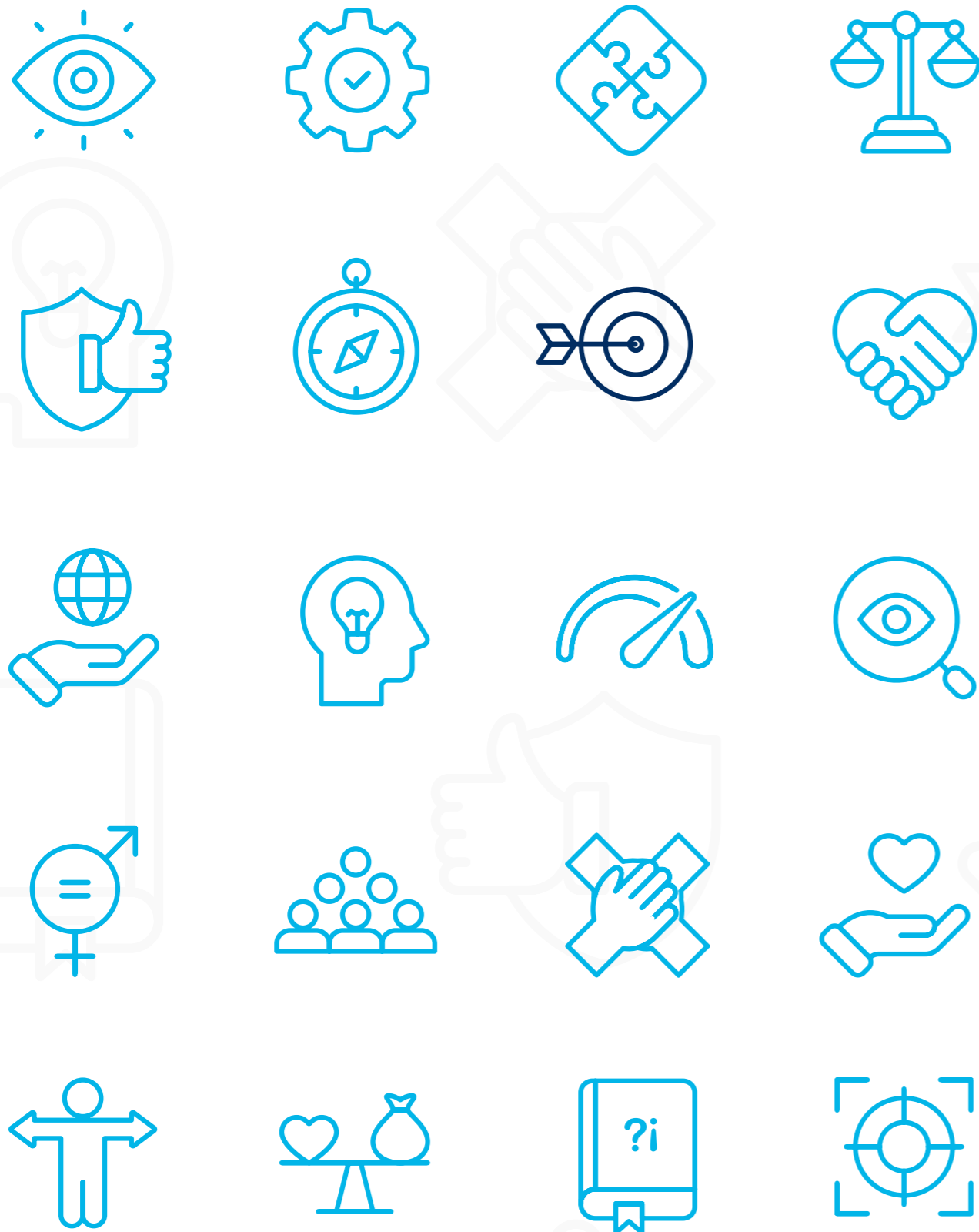
Abgeleitet aus unserem Strategieprogramm gehen wir davon aus, dass wir im Jahr 2024 das Volumen über alle Produkte hinweg um rund 20 Prozent steigern können. Damit planen wir, unseren Rohertrag auf über MEUR 230 zu steigern und ein im Verhältnis zu 2023 vergleichbares Ergebnis zu erzielen.

Der im April 2022 unterzeichnete Konsortialkreditvertrag mit einem Volumen von MEUR 80 war zum Jahresende 2023 nahezu ungenutzt und bietet zudem mit einer Erweiterungsoption zusätzliche Mittel, um die Wachstumsstrategie der Gruppe zu unterstützen. So werden neben organischen Opportunitäten auch weiterhin Möglichkeiten für Beteiligungen und Akquisitionen geprüft. Die Laufzeit des Konsortialkreditvertrags wurde im Jahr 2024 von den beteiligten Banken inzwischen bis Q2 2027 verlängert.

Bremen, den 8. April 2024

Global Executive Board





Das Röhlig Global Executive Board 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

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.

WACHSTUM IM FOKUS

In einem herausfordernden Marktumfeld haben wir uns 2023 behauptet und im Vergleich zum Vor-Pandemie-Niveau ein starkes Ergebnis erreicht. Einen Höhepunkt stellte der erfolgreiche Abschluss unseres dreijährigen Wachstumsprogramms Blue Star dar, mit dessen Hilfe

wir unsere Profitabilität im Kerngeschäft erheblich gesteigert und unsere weltweite Relevanz gestärkt haben.

An diese Erfolge knüpfen wir über die nächsten drei Jahre hinweg mit unserer neuen Unternehmensstrategie #Connected for Growth an. Dieser Name ist Programm, denn mit #Connected for Growth forcieren wir die interne und externe Vernetzung unseres Unternehmens sowie den Ausbau unserer Digitalkompetenz, um gemeinsam profitables Wachstum zu erzielen. Damit sind wir bestens aufgestellt, um unsere langfristige Relevanz und Unabhängigkeit als inhabergeführtes Familienunternehmen zu sichern.



Der Beirat von links nach rechts:
 Dr. Andreas M. Odefey, Verena Pausder, Thomas W. Herwig, Dr. Thomas Noth,
 Jan Brorhilker, Dr. Jürgen Hernichel

ADVISORY BOARD

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

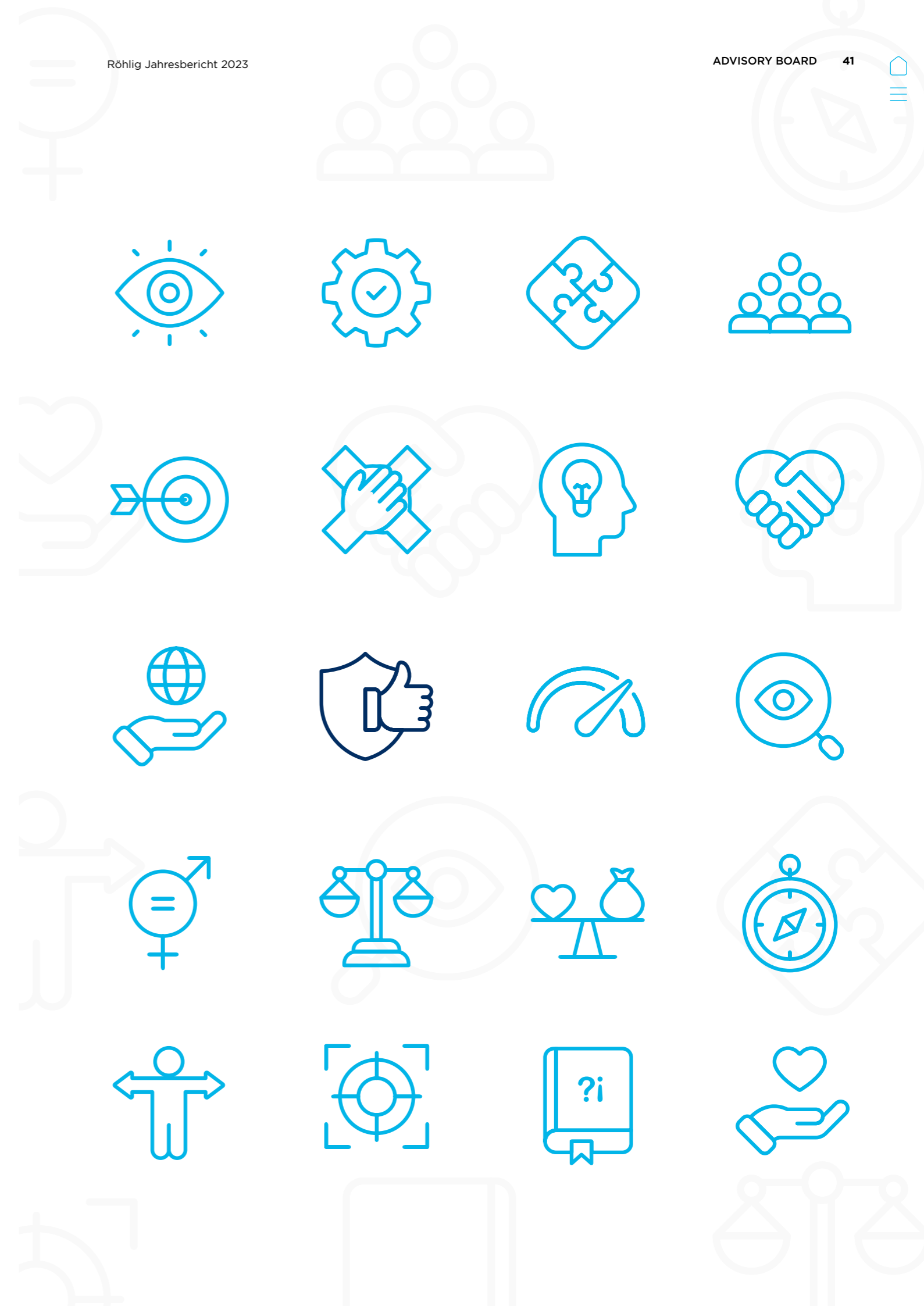
„Gewinnmaximierung steht in einem Familienunternehmen, das in Generationen denkt, nicht im Vordergrund. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten geht es darum, qualifizierte und gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, in Netzwerkerweiterung und Digitalisierung zu investieren und den Vertrieb zu stärken. Dauerhafte Werte schafft man nicht mit ‚hire and fire‘, Nachhaltigkeit bedeutet auch fairer und respektvoller Umgang mit den Beschäftigten.“

Röhlig hat im Jahr 2023 auch unter schwierigen Bedingungen in einem schwächelnden See- und Luftfrachtmarkt respektable Ergebnisse erzielt. Der Rohertrag lag mit MEUR 221 fast 60 Prozent

über dem des Jahres 2020, als die Corona-Pandemie begann. Diesen Erfolg hat Röhlig ebenso der Kreativität und dem Leistungswillen seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verdanken wie dem Vertrauen und der Loyalität seiner Kunden in aller Welt.

Der Beirat dankt allen Mitgliedern der Röhlig Organisation für ihr erfolgreiches Wirken im vergangenen Jahr und wünscht dem Global Executive Board viel Erfolg bei der Umsetzung der Strategie #Connected for Growth.“

Thomas W. Herwig
 Vorsitzender des Beirats



KONTAKT

RÖHLIG LOGISTICS GMBH & CO. KG

Corporate Head Office

Am Weser-Terminal 8

28217 Bremen

T +49 421 3031-0

F +49 421 3031-1185

E headoffice@rohlig.com

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

PROJEKTLEITUNG:

Daniela Dethmann, Marion Weiner,

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

KONZEPT:

Marion Weiner, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

BERATUNG UND REALISATION:

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

BILDNACHWEISE:

iStock:

Seiten 5, 9, 11, 14, 17, 20, 25, 26, 28, 34, 37

Thilo Müller Photodesign:

Seiten 4, 39, 40

Unsplash:

Seiten 3, 7

© 2024



HINWEIS

Dieser Jahresbericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf den aktuellen Annahmen und Prognosen von Röhlig Logistics beruhen. Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Entwicklung oder die Leistung von Röhlig Logistics wesentlich von diesen Annahmen und Prognosen abweichen.

Kaufmännische Rundungen können dazu führen, dass sich Werte nicht exakt zur angegebenen Summe addieren und sich Prozentangaben nicht aus den dargestellten Werten ergeben.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit folgen wir den Empfehlungen des Rats für deutsche Rechtschreibung und verzichten auf verkürzte Formen. Die jeweils gewählte Form bezieht immer alle Geschlechter ein.

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

