

INFORME ANUAL 2009

CREATING CHAINS OF TRUST



Contenido

3	Prefacio	21	Previsión
	Chains of Trust		Balance anual
4	Vector-Foiltec, Alemania	22	Activo
6	Sappi, Sudáfrica	23	Pasivo
8	Garth Living, Australia	24	Cuenta de pérdidas y ganancias
	Informe conjunto de situación	25	Flujo de capital
10	Desarrollo del negocio	26	Informe de auditoría
12	Producto bruto según sectores y regiones	27	Informe del Comité consultivo
16	Grupo Röhlig		
18	Modificaciones estructurales y gestión de riesgo		

Cuentas anuales del grupo de sociedades a 31 de diciembre 2009

Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG, Brema

Indicaciones en millares de EUR	2009	2008	2007	2006	2005
Total del balance	87.853	86.520	93.482	70.799	64.691
Activo inmovilizado	13.349	14.846	12.280	10.518	11.305
Activo circulante	73.267	70.492	80.197	59.707	52.865
Fondos propios ¹	23.037	24.559	21.514	19.698	16.007
Pasivos ²	55.784	49.078	56.116	37.613	36.381
Producto bruto	67.515	77.850	73.853	54.232	48.010
Coste de personal	46.215	48.201	43.334	32.022	28.466
Amortizaciones	903	866	858	734	855
Impuestos sobre beneficios	1.028	3.038	2.634	2.170	1.408
EBIT	2.158	10.345	14.594	10.556	7.293
Ingresos anuales del grupo de sociedades	65	6.007	11.104	7.559	4.975
Cash flow	1.013	6.923	11.948	8.238	5.878
Inversiones	1.961	3.398	1.727	703	1.995
Promedio de empleados	997	990	911	739	645
Coefficiente de solvencia ³ en %	26,2	28,4	23,0	27,8	24,7
Rédito del capital propio antes de impuestos sobre beneficios ³ en %	4,7	36,8	63,9	49,4	39,9

¹ Capital propio del balance más los pasivos ante los socios, así como las personas allegadas y las participaciones tácitas

² Sin pasivos ante los socios, así como las personas allegadas

³ Relacionado con el capital propio aumentado por los pasivos ante los socios, así como las personas allegadas y las participaciones tácitas al 31 de diciembre



La dirección de Röhlrig:
Ian Hamon, Hans-Ludger Körner, Thomas W. Herwig y Quentin Lacoste

Estimados señores y señoras, muy distinguidos clientes y socios de Röhlrig,

después de una larga fase de crecimiento, Röhlrig registró por primera vez en 2009 un retroceso de la venta y del producto bruto. La crisis económica mundial generó una disminución veloz de la cuantía de transportes y a continuación un retroceso dramático de las tarifas del flete marítimo y aéreo. Además, el auge anual de otoño no tuvo lugar y así la presión sobre los resultados empresariales aumentó: en el grupo de sociedades el producto bruto bajó de 77,85 millones a 67,52 millones de euros, en el grupo de 108,01 a 95,18 millones de euros. Con un EBIT (beneficio neto operativo) de 2,16 millones de euros conseguimos obtener un resultado positivo justo.

Hemos reaccionado inmediatamente ante este desarrollo: después de haber ampliado los efectivos de personal en el sector de la venta a finales de 2008, conseguimos ganar nuevas cuotas y asegurar un número estable de los encargos a través de nuevos negocios. En el primer trimestre de 2009 hemos desarrollado un modelo de crisis para cada una de las filiales que consiste en cuatro fases diferentes de la escalada del conflicto. Según el desarrollo de los negocios, distintas medidas individualizadas fueron tomadas. A través de inversiones en sistemas de TI eficientes hemos optimizado los procesos de trabajo operativos. Además hemos focalizado en la conservación de nuestra liquidez y hemos evitado negocios de riesgo.

Por desgracia también tuvimos que tomar la decisión de congelar los salarios. En algunas filiales en Alemania nuestros empleados han consentido voluntariamente renunciar a sus sueldos para evitar despidos. Por eso quiero agradecer muy particularmente a los empleados de Röhlrig por haber apoyado estas medidas: Ustedes han prestado una ayuda extraordinaria en la crisis y además han demostrado una gran lealtad con la empresa no sólo por su trabajo adicional sino también por su renuncia.

Todas las medidas mencionadas contribuyen a la consolidación de Röhlrig en la crisis económica actual. En algunas partes del mundo ya se puede constatar una primera fase de recuperación económica. Debido a un aumento de las tarifas de flete calculamos un aumento significativo de la cifra de negocios en 2010, así como un incremento moderado de nuestro rendimiento bruto. Todo esto nos lleva a mirar de forma optimista hacia el futuro.

La economía global no sólo proporciona nuevos desafíos a las empresas sino también ofrece numerosas oportunidades. Las empresas que quieran aprovechar estas oportunidades necesitan un socio fiable, comprometido y digno de confianza a su lado. Röhlrig quiere ser más que un prestador de servicios de logística: aconsejamos a empresas y ofrecemos nuestra ayuda para ampliar sus negocios en el mundo entero. En este contexto se establecen cooperaciones que trascienden las relaciones comerciales simples entre dos empresas: nunca la confianza es tan importante como en periodos de crisis.

En las siguientes páginas queremos presentarles tres de estas cooperaciones. Hemos puesto el foco en los clientes que sostienen una filosofía de la empresa parecida a la de Röhlrig - empresarios activos que consideran la confianza recíproca como fundamento de toda cooperación. Por consiguiente hemos elegido "Creating Chains of Trust" como título de nuestro informe anual de este año.

Quiero agradecer a todos nuestros clientes y socios por la cooperación exitosa del año pasado. Me alegro de poder profundizarla con toda confianza.

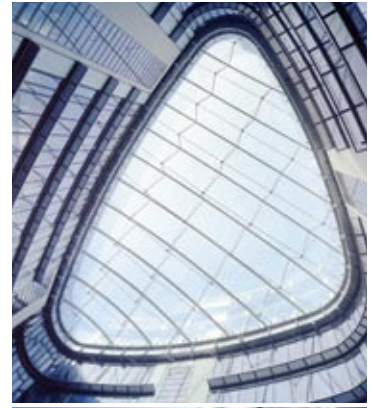
Le saluda cordialmente

Thomas W. Herwig
Socio gerente

Dr. Stefan Lehnert, gerente de Vector-Foiltec GmbH

**LOS OBJETIVOS
VERDADERAMENTE GRANDES
SÓLO SE ALCANZAN CON
UN SOCIO FUERTE.”**





La empresa Vector-Foiltec con sede en Brema desarrolló un método de producción innovador de techos y fachadas de plástico en 1982. La protección ultravioleta proporcionada por las construcciones altamente duraderas han abierto nuevas vías en la arquitectura y desplazan cada vez más los techos de vidrio clásicos. Uno de los proyectos más famosos de Vector-Foiltec, líder en el mercado global, es el estadio de natación de los Juegos Olímpicos de 2008 en Pekín.



Más de 90 por ciento de nuestro negocio es realizado fuera de Alemania. Esto entraña muchos desafíos particulares: en el marco de un proyecto en Grecia inicialmente nos ocupamos de toda la logística – fue necesario comprar material en EUA, enviarlo para India con la finalidad de su transformación ulterior y finalmente embarcar la mercancía para Europa. En el transporte y el pago de los derechos de aduana no obstante aparecieron problemas considerables. El proyecto corrió el riesgo de un retraso importante. Röhlig intercedió y condujo con gran compromiso el transporte ulterior.

Esto nos mostró muy claramente una cosa: tenemos que confiar proyectos de logística compleja a un experto en este ámbito. Para esto necesitamos a un socio que esté presente en los mercados principales y que se ocupe de los asuntos en el lugar. Con Röhlig hemos encontrado un tal socio. Lo especial en nuestra cooperación es que solamente tenemos que esbozar nuestro asunto. Röhlig lo entiende inmediatamente y encuentra una solución. Por eso mismo hemos confiado toda la logística del material para la construcción del estadio del campeonato mundial del rugby en Nueva Zelanda en 2012 a Röhlig.

Nuestra cooperación sobrepasa ampliamente una relación clásica entre cliente y agente: Röhlig no sólo controla el transporte y el almacenamiento de nuestras mercancías sino también nos ayuda en abrir nuevos mercados. Siempre que queremos hacer negocios en un país nuevo Röhlig pone sus contactos, sus conocimientos y aún sus oficinas locales a nuestra disposición para la adquisición de nuevos clientes. En caso de que Röhlig no tenga oficinas directamente in situ podemos fiarnos de que la empresa nos proporcionará el contacto necesario.”

Chris Matthews, gerente de Sappi Export Services

**UNA RELACION
COMERCIAL EXITOSA
ES COMO UN BUEN
MATRIMONIO.”**





Sappi es el fabricante puntero de celulosa química a nivel mundial y - con una producción anual de 6,1 millones de toneladas - además de papel recubierto. En el mundo entero informes anuales, periódicos, libros, revistas de brillo intenso y catálogos son impresos en el papel de la empresa sudafricana. Hace 74 años Sappi fue fundada en Johannesburgo y cuenta hoy más de 15.400 empleados en sus implantaciones de producción y de distribución en cuatro continentes. La empresa tiene clientes en más de 100 países.

“

Cada año exportamos más de 900.000 toneladas de papel y celulosa desde África del Sur hacia el mundo entero. El desafío central en ello: como líder en el mercado global queremos siempre y en todos los países cumplir con la promesa de proveer a nuestros clientes «just-in-time». En este contexto Röhlig-Grindrod desempeña un papel fundamental: esta empresa dirige la organización entera de la exportación y se encarga de todos los procesos aduaneros y de transporte en el ámbito del flete marítimo y aéreo.

Juntos mejoramos continuamente nuestros procesos de logística. Röhlig-Grindrod nos ayudó por ejemplo a optimizar la importación de nuestras materias primas - y así hemos ahorrado mucho dinero. Esto exige naturalmente una cooperación bastante estrecha. Comentamos diariamente las tareas operativas con nuestro socio - en Johannesburgo nuestros colaboradores incluso están ubicados en el mismo edificio.

Desde más de 30 años mantenemos relaciones comerciales con Röhlig-Grindrod. Nuestra relación se puede comparar con un buen matrimonio: cada uno de los socios sabe exactamente cuales son las expectativas del otro. Somos sinceros y podemos contar con el otro: si aparece, por ejemplo, un retraso o un problema Röhlig-Grindrod actúa inmediatamente y encuentra una solución a medida.”

Peter van Dijk, European Operations Manager de Garth Living

**ES CRUCIAL
ENTENDER EL
NEGOCIO DE
SUS CLIENTES.”**





Garth Living fue fundada en Melbourne, Australia en 1972. La empresa se encuentra actualmente en la segunda generación de propiedad familiar. Garth Living empezó su negocio como pequeño productor y desarrollador de asadores a gas. Hoy la empresa figura entre los primeros vendedores y se hizo famosa con sus cocinas externas. La fabricación de los productos se efectúa en el Sur de China y desde allí la empresa suministra sus clientes en el mundo entero.

“Suministramos distribuidores minoristas en el mundo entero con asadores a gas y cocinas externas. Sin embargo nuestros compañeros de venta reciben mucho más que los productos – a saber reciben el conocimiento técnico importante. Gracias a nuestra experiencia de muchos años y el buen conocimiento de los mercados individuales asesoramos a los distribuidores minoristas de forma estratégica para imponerse con éxito a sus competidores. En una palabra: nuestros clientes saben que entendemos su negocio.

Evidentemente tenemos las mismas expectativas ante nuestros prestadores de servicios y proveedores. Trabajando con Röhlig podemos estar seguros de que nuestro socio conoce nuestras necesidades y sabe cómo satisfacerlas. Por eso hemos confiado a Röhlig toda la logística de la importación de nuestros productos que fabricamos en el sur de China.

Actualmente intentamos establecernos en Estados Unidos – un mercado complicado en el cual todavía somos ampliamente desconocidos. Es necesario planificar nuestra expansión paso a paso, tener en cuenta todas las eventualidades y lograr la confianza de los clientes. Para esto es extraordinariamente importante tener un agente que nos asesore en todas las cuestiones acerca de la logística: la sucursal de Röhlig en San Francisco conoce muy bien el mercado y la situación en el lugar y ocupase de que los asadores a gas de Garth Living lleguen siempre de forma rápida y fiable a nuestros clientes.”

Röhlig guía la empresa a través de la crisis económica

El mayor hundimiento de los mercados de transporte desde hace sesenta años

La mayor recesión desde el final de la Segunda Guerra Mundial ha provocado una disminución considerable del volumen de transportes y ha por el momento puesto fin a la fase de crecimiento de Röhlig que ha durado más de diez años. El comercio mundial que se hundió como máximo un 20,4 por ciento causó, en el caso del grupo Röhlig, una reducción del producto bruto en el ejercicio transcurrido.

En la navegación de contenedores la empresa de asesoramiento Drewry & Clarkson registró un hundimiento del volumen de transportes en el tráfico transpacífico de 19,1 por ciento y en la ruta noratlántica de 17,4 por ciento. El tráfico entre Asia y Europa disminuyó un 13,1 por ciento. En cambio, las rutas norte-sur desde Europa con destino a América Latina registraron un retroceso de 3,4 por ciento y fueron mucho menos afectadas.

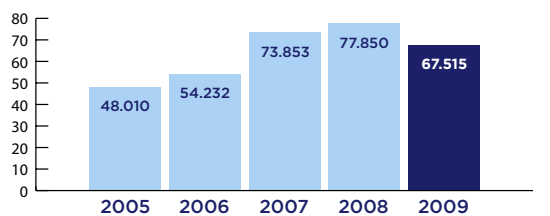
Además, un excedente de las capacidades resultó en una decadencia dramática de las tarifas de flete que solamente se pudo frenar en el cuarto trimestre: las compañías navieras retiraron más de 400 portacontenedores con una capacidad total de 1,35 millones TEU del servicio. Además redujeron la velocidad de sus buques de 22 a sólo 14 nudos. Esta medida disminuyó las capacidades en el tráfico Europa-Asia un 22 por ciento aproximadamente y contribuyó a una estabilización de las tarifas de flete.

La demanda en el ámbito del flete aéreo disminuyó un 17 por ciento en el año 2009 y con 125 mil millones de toneladas-kilómetro transportadas llegó al nivel del año 2003. En noviembre de 2009 15,1 por ciento de los buques de carga grandes estaban fuera de servicio - 2,5 veces más que al principio del año. Según un estudio de la IATA el beneficio medio por kilogramo de carga aérea en el segundo trimestre ascendió a 33 por ciento menos que el año anterior. Por consiguiente, el volumen

de negocios global de las líneas aéreas disminuyó de un tercio de 60,7 a 44,4 mil millones de dólares estadounidenses.

Debido a que Röhlig ofrece casi sólo servicios en el ámbito del flete marítimo y aéreo, el volumen de negocios en el grupo de sociedades descendió un 20 por ciento. Por medio de un aumento de la adquisición de nuevos negocios nuestra empresa fue capaz de asegurar, sin embargo, un volumen constante de encargos en comparación con el año anterior y pudo así limitar la disminución del producto bruto en el grupo a menos 13,3 por ciento.

Evolución del producto bruto del grupo de sociedades 2005-2009 en millares de EUR



La disminución considerable del producto bruto ha dejado huellas notables en la cuenta de pérdidas y ganancias: el EBIT descendió de 8,19 millones de euros a 2,16 millones de euros, las medidas de reducción de costes de los primeros dos trimestres sólo surtieron el efecto esperado en los últimos dos trimestres. Así, debido al aumento de ventas, el coste de personal en el primer semestre de 2009 correspondió al nivel del año anterior pero se elevó a 15 por ciento menos en el segundo semestre. Comparado con el año pasado el coste de personal fue disminuido de 8 por ciento - lo que equivale a 4 millones de euros - aunque Röhlig evitó en gran parte el despido de personal fijo. Por el contrario, las sociedades de Röhlig y sus empleados en los países diferentes renunciaron voluntariamente a sus salarios y suspendieron nuevas contrataciones por causa del beneficio regresivo.

Producto bruto en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto grupo de sociedades	67.515	77.850
Producto bruto empresas asociadas	27.661	30.222
Total	95.176	108.072

Número de empleados estable en gran parte

Por término medio el número de empleados ha cambiado sólo ligeramente con respecto al año anterior. Comparando la cifra de empleados en el cierre del balance de diciembre 2008 y 2009 se puede comprobar que en 2009 hubo casi 100 empleados a tiempo completo menos.

Röhlig también aprovechó el año 2009 para reducir las horas extraordinarias y las vacaciones no gastadas. Al contrario de sus grandes competidores Röhlig continuó a ofrecer cursos de entrenamiento y de perfeccionamiento a sus empleados: la cualificación de nuestros empleados tiene gran prioridad desde nuestro punto de vista porque la consideramos como condición previa para la sostenibilidad de nuestra empresa.

Empleados	2009	2008
Alemania	295	292
Bélgica	17	16
Francia	100	102
Gran Bretaña	37	36
Italia	35	34
Países Bajos	20	22
España	22	26
Dinamarca	4	-
Australia	136	149
Nueva Zelanda	55	61
Hong Kong	98	97
Singapur	24	23
Corea del Sur	30	-
EUA	90	95
Canadá	11	11
Chile	23	26
Total grupo de sociedades Röhlig	997	990
Sudáfrica	418	454
India	171	-
Tailandia	14	-
Japón	3	-
China	205	199
Corea del Sur	-	32
EAU	24	19
Taiwan	18	17
Total empresas asociadas	853	721
Total grupo Röhlig	1.850	1.711

Sectores

Regiones

El aumento de las actividades de venta frena los efectos negativos coyunturales

Considerando el marco económico, a pesar de la disminución del producto bruto de 11,8 por ciento en el flete marítimo logramos un resultado aún satisfactorio. Esto se debe principalmente a la desviación de los transportes de la vía aérea a la vía marítima, así como al reforzamiento de las estructuras de venta sobre todo en EUA. Por consiguiente, el retroceso en el flete aéreo de 17,2 por ciento es superior al porcentaje equivalente en el flete marítimo.

Además el flete aéreo es considerado como indicador precoz de la evolución coyuntural: la disminución masiva del volumen y de las tarifas a finales de 2008 ya fue un indicador anticipado de las condiciones complicadas en el mercado en 2009. A finales del ejercicio se hizo notar un aumento claro del volumen de los transportes en el flete aéreo. Por lo tanto contamos con un incremento del flete aéreo en el año 2010 y esto también valdrá para el flete marítimo a partir del segundo trimestre.

Con respecto a todos los productos, nuestro volumen de los transportes ha disminuido un 13,3 por ciento en comparación con el año anterior. No obstante, esta reducción del volumen es claramente inferior a la del mercado en el que actuamos. Una de las razones para esto fue la ofensiva de venta ya iniciada en 2008. Esto demuestra obviamente que una acción anticíclica contribuye de forma positiva al desarrollo exitoso de la empresa a largo plazo.

Producto bruto según sectores en millares de EUR/participación	2009	%	2008	%
Flete marítimo	40.694	60,3%	46.136	59,3%
Flete aéreo	26.028	38,6%	31.423	40,3%
Otros	793	1,1%	290	0,4%
Total	67.515	100%	77.850	100%

Dinámica de las regiones de ultramar

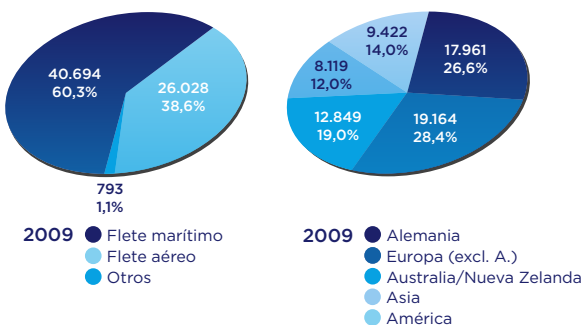
En el transcurso del ejercicio tuvimos que enfrentar diversas influencias coyunturales en las diferentes regiones. Ya a finales de 2009 constatamos una recuperación obvia en los mercados en el Extremo Oriente y en Australia. Europa y Alemania tienen un retraso de tres meses respecto a los mercados mencionados, de modo que aquí una mejora de la situación sólo se hizo sentir en la primavera de 2010. También incumbe poner de relieve las actividades de venta aumentadas en EUA. Sus efectos positivos se manifestaron sobre todo en el producto bruto que se mantuvo casi estable.

Esta evolución que se manifiesta de forma distinta en cada región resultó en un cambio de las participaciones en el mercado. En concreto, las sociedades filiales de ultramar obtienen más poder.

Producto bruto según regiones en millares de EUR/participación	2009	%	2008	%
Alemania	17.961	26,6%	21.489	27,6%
Europa**	19.164	28,4%	23.366	30,0%
Australia/Nueva Zelanda	12.849	19,0%	15.521	19,9%
Asia*	8.119	12,0%	7.866	10,1%
América	9.422	14,0%	9.608	12,4%
Total	67.515	100%	77.850	100%

*incl. Corea del Sur; **incl. Dinamarca

Producto bruto según sectores y regiones en millares de EUR/participación



Alemania

La situación general de la economía mundial ha dejado grandes huellas en las cuentas de la sociedad filial alemana. El producto bruto bajó un 16,4 por ciento en el ejercicio. En comparación con la disminución del volumen de los transportes de la economía mundial se trata, no obstante, de un retroceso por debajo de la proporción. El desarrollo de programas de venta, como por ejemplo, el programa “Blue Tiger” mediante los cuales la sociedad crea nuevos negocios con sus socios en Hong Kong y China, han tenido un efecto muy positivo. El enfoque está en el desarrollo de los mercados verticales.

A finales del año 2009 ya hemos tomado preparativos para la creación de la sociedad R+C Commodity. A partir de 2010 los conocimientos de la logística en el ámbito del granito y de la piedra natural, así como de los residuos reciclables serán aplicados aquí. En el marco de esta reorganización estratégica la dirección de Röhlig Deutschland GmbH & Co. KG también ha sido reestructurada.

La aplicación de nuestra estrategia empresarial 2018 ha conducido a un aumento de las tareas de dirección y coordinación sobre todo en la Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG., así como en la Röhlig & Co. Internationale Beteiligungsgesellschaft mbH. Por consiguiente, en 2009 la división del Controlling fue ampliada. Además hemos establecido nuevas estructuras en el ámbito de la auditoría interna para poder aplicar de forma proactiva las nuevas exigencias de compliance.

Por lo tanto, concedemos una gran importancia a las funciones que con respecto a la calidad y la cantidad representan las condiciones previas a favor de un crecimiento durable por encima del promedio del mercado. Estos servicios son repartidos proporcionalmente entre las sociedades filiales en el marco de contratos de servicio.

Como centro del servicio la sociedad de la Holding se encarga de la contabilidad para las sociedades en Alemania, Dinamarca y los Países Bajos. 22 em-



pleados se ocupan de estas tareas. La Roehlig blue-net GmbH se dedica al centro de cálculo propio a la empresa y juntamente con sus empleados pone a disposición tanto servicios de ayuda como capacidades para el desarrollo de sistemas.

Alemania en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	17.961	21.489
Subdividido en: Flete aéreo	6.905	9.186
Flete marítimo	11.066	12.204
Otros*	-10	99
Resultado ajustado	519	-1.298
Subdividido		
en flete marítimo y aéreo	-756	1.938
Holding/Sociedad de participación internacional	1.275	-3.236
Empleados	295	292
Aprendices	30	30

* Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG, Röhlig & Co. Internationale Beteiligungsgesellschaft mbH, Roehlig blue-net GmbH



Como se trata de prestaciones de servicios a escala mundial el grupo entero garantiza una disponibilidad las 24 horas del día, siete días por semana. Roehlig blue-net es un componente esencial en la aplicación de nuestra estrategia de crecimiento ofreciendo nuevos productos de TI innovadores.

La conservación de una cuota elevada de aprendices en Alemania es una contribución importante para un futuro seguro. Además, 30 personas jóvenes reciben una formación para satisfacer la demanda de la logística internacional. La fluctuación baja contribuye a conservar los conocimientos acumulados y, por consiguiente, a ofrecer una calidad de servicios constante a los clientes.

Europa (sin Alemania)

Röhlig France registra casi la mitad del producto bruto en Europa de manera que es nuestra mayor sociedad filial en esta región.

La sociedad filial fundada en Dinamarca en el segundo semestre de 2008 fue por primera vez consolidada integralmente en el ejercicio. Las pérdidas de arranque se mantuvieron en el marco de lo esperado y también contienen efectos especiales del ejercicio parcial de 2008.

El nuevo gerente en los Países Bajos que empezó su trabajo en mayo ha optimizado los procesos empresariales. Sobre el final del año ya se pudo prever que estas medidas surten efecto: hemos adquirido nuevos clientes, así como adaptado con éxito la estructura de gastos.

La sociedad filial en España ha reaccionado con una larga renuncia general al salario ante los resultados económicos escasos porque a corto plazo no se pudo contar con cambios esenciales por medio de nuevos negocios.

Los esfuerzos de venta intensificados de Röhlig Italia han conducido a un aumento del negocio con flete aéreo en el ejercicio.

Nuestro EDI Cargowise Business Tool fue implementado por primera vez junto con SAP en la sociedad filial en Gran Bretaña. En el futuro, contamos con un aumento claro de la eficiencia gracias a esta medida.

Röhlig Belgium generó, por primera vez, una parte de 40 por ciento de los negocios de forma independiente, los 60 por ciento restantes se deben a la red empresarial. Aparte de esto, nuestro lugar de transbordo central para LCL en Amberes desde el cual salen transportes semanales de flete marítimo hacia Australia, Sudáfrica y EUA está tomando un rumbo muy favorable.

En general, el conjunto de las sociedades ha reducido de forma notable tanto los costes de personal como otros gastos gracias a las medidas individuales.

Europa (sin Alemania) en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	19.164	23.366
Subdividido en: Flete aéreo	6.807	8.127
Flete marítimo	11.827	14.936
Otros	530	303
Resultado ajustado	-1.583	127
Empleados	235	236

* Bélgica, Dinamarca, Francia, Gran Bretaña, Italia, Países Bajos y España

Pacífico (Australia/Nueva Zelanda)

El desarrollo de los negocios en la región del Pacífico transcurrió de manera muy distinta en los dos semestres del año 2009: en junio, el final del ejercicio fiscal australiano, la disminución del volumen llegó a su punto más bajo. En los meses siguientes las empresas rellenaron sus almacenes y sobre todo el negocio del flete aéreo experimentó una recuperación clara. La subida del precio de las materias primas en el segundo semestre de 2009 fue acompañada de un aumento de las importaciones del flete marítimo.

A pesar de la disminución del producto bruto de 17,2 por ciento Röhlig aún consiguió obtener un resultado positivo en la región del Pacífico. Debido a la flexibilidad elevada del mercado en comparación con el de Europa, el ajuste del personal fue ya efectuado en el primer trimestre de 2009. En la media anual el número de empleados en las dos sociedades nacionales bajó de 9 por ciento en comparación con el año precedente.

Australia/Nueva Zelanda en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	12.849	15.521
Subdividido en: Flete aéreo	4.747	6.112
Flete marítimo	7.947	9.409
Otros	155	0
Resultado ajustado	551	1.972
Empleados	191	210

Asia

La participación en Röhlig Korea Ltd. fue aumentada de 40 a 70 por ciento en el ejercicio. Los 30 por ciento restantes siguen en mano de nuestro director local S.Y. Hong. A causa de la consolidación de esta sociedad por primera vez el producto bruto aumentó en comparación con el año precedente en esta región.

Las tres sociedades nacionales obtuvieron resultados claramente positivos. Por lo tanto, Asia permanece siendo la región más productiva del grupo de sociedades. Constatamos sobre todo un gran potencial de desarrollo en nuestras oficinas en el sur de China – Shenzhen, Guangzhou y Zhanjiang – que son dirigidas desde Hong Kong.

Asia* en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	8.119	7.866
Subdividido en: Flete aéreo	3.361	3.807
Flete marítimo	4.640	3.962
Otros	118	97
Resultado ajustado	2.883	2.864
Empleados	152	120

* Hong Kong, Corea del Sur, Singapur (año precedente sin Corea del Sur)

América

En el año 2007 hemos dado vida al programa “Transpac” con el fin de mejor posicionar a Röhlig en el mayor mercado mundial del transporte marítimo que es el tráfico transpacífico entre Asia y América del Norte. Por medio de esta cooperación entre nuestras sucursales en China, Hong Kong y los EUA perseguimos el objetivo de aumentar continuamente el volumen de carga y así incrementar nuestra participación en el mercado. Y esto con éxito: en el año 2009 fuimos capaces, a pesar del mercado decreciente, de aumentar el número de los contenedores embarcados de 41 por ciento, el tonelaje del flete aéreo creció de 65 por ciento.

Como consecuencia de este desarrollo el producto bruto en el tráfico transpacífico aumentó de 62 por ciento con lo que se pudo recuperar en gran parte el descenso en las demás zonas de tráfico. En total, el producto bruto en el ámbito del flete marítimo en la región América sólo decreció ligeramente, en el flete aéreo aún aumentó.

America* en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	9.422	9.608
Subdividido en: Flete aéreo	4.208	4.035
Flete marítimo	5.214	5.573
Otros	0	0
Resultado ajustado	-564	32
Empleados	124	132

* Chile, Canadá, EUA

Sudáfrica* (cuota de participación 50%) en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	18.264	20.785
Resultado después de impuestos	1.283	3.428
Resultado de la consolidación del capital propio	642	1.714
Empleados	418	454

* República de Sudáfrica, Botswana, Mozambique, Tanzania

Grupo Röhlig

Grupo Röhlig

El grupo Röhlig consiste en las sociedades del grupo de sociedades, así como en las empresas asociadas en Sudáfrica, China, India, Japón, Taiwan, Tailandia y los Emiratos Árabes Unidos. Todas ellas tienen una gran importancia estratégica para la red internacional de Röhlig y son incluidas en las cuentas consolidadas del capital propio del grupo de sociedades.

Sudáfrica

Es cierto que en el año 2009 el desarrollo económico de Sudáfrica fue influenciado por la crisis económica mundial y por la disminución del precio de las materias primas. Pero la copa mundial de fútbol ha regalado un período económico excepcional al país debido a que numerosos proyectos de infraestructura son impulsados en el ámbito del transporte, del deporte y del turismo.

El rand sudafricano, que en 2008 había disminuido de valor de casi 30 por ciento comparado con el euro, compensó casi totalmente esta pérdida y el 31 de diciembre de 2009 cotizó de nuevo a su nivel de enero de 2008.

Röhlig-Grindrod aún logró un resultado positivo a pesar de la disminución del producto bruto y de la fuerte presión sobre los precios. En 2009 hemos repartido de forma íntegra el beneficio según acuerdo previo con nuestro socio Grindrod con el fin de reducir el riesgo-país y debido a la volatilidad del rand sudafricano.

Asia Oriental

La denominación “Región Asia Oriental” se compone de nuestras sociedades nacionales en China, Taiwan y Japón. El retroceso del volumen de carga de esta región hacia Europa y EUA causó grandes perturbaciones en el transporte marítimo. Es cierto que las compañías navieras retirando capacidades de tonelaje y reduciendo la velocidad de transporte – el así llamado “slow steaming” – han reducido las capacidades en el mercado, pero no obstante las tarifas de los contenedores se hundieron de forma dramática en el primer semestre. Como consecuencia de esto la presión sobre nuestros precios aumentó.

Los programas para reducir los gastos aplicados por algunas compañías marítimas entrañaron además una degradación masiva de los servicios. Por consiguiente, muchos de los contenedores contabilizados en el tercer y cuarto trimestre de 2009 no fueron embarcados en el plazo debido. Por momentos no hubo bastantes contenedores 40’ en China.

Por medio de medidas de venta implicando costes extremadamente altos y de nuestro programa “Blue Tiger” de Röhlig Alemania, el producto bruto en la región pudo mantenerse casi al nivel del año precedente. No obstante, el resultado antes de impuestos disminuyó incluso en China y Taiwan.

Asia Oriental* en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	6.906	6.760
Resultado después de impuestos	673	1.375
Resultado de la consolidación del capital propio	324	656
Empleados	226	216

* China (50%), Japón (50%), Taiwan (35%)

India

Desde el año pasado nuestra sociedad de participación en India firma con el nombre Weiss-Röhlig India Private Ltd. y tiene su sede en Chennai. Con otras 14 oficinas estamos presentes en los centros industriales más importantes del subcontinente indio. Tenemos una participación de 25 por ciento en el capital de Weiss-Röhlig India Private Ltd., nuestro socio Gebr. Weiss tiene otros 25 por ciento. Los 50 por ciento restantes pertenecen a nuestro socio indio.

Con el fin de aumentar la eficiencia, la sociedad india será integrada progresivamente en los sistemas de Röhlig y debe introducir el sistema SAP y el software EDI Cargowise en el transcurso del año 2010.

India (cuota de participación 25%) en millares de EUR (01.04.2008-31.03.2009)	2009	2008
Producto bruto	1.365	-
Resultado después de impuestos	-286	-
Resultado de la consolidación del capital propio	-	-
Empleados	171	-

Tailandia

Durante más de una década Röhlig dispuso de un encargado en Tailandia que llevaba a cabo nuestros negocios en cooperación con nuestro socio East-West. A finales de 2008 hemos creado juntamente con Gebr. Weiss y la empresa East-West la empresa Weiss-Röhlig (Tailandia) Ltd. en la cual tenemos una participación de 35 por ciento.

Además de nuestro negocio principal - la logística del flete marítimo y aéreo, así como la logística de proyectos - ofrecemos prestaciones de servicios en la oficina en Bangkok dedicados a otras sucursales de Röhlig como por ejemplo el registro electrónico de encargos.

Tailandia (cuota de participación 35%) en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	232	-
Resultado después de impuestos	-25	-
Resultado de la consolidación del capital propio	-9	-
Empleados	14	-

Oriente Medio

El auge en el sector de la construcción en el Emirato de Dubái, persistente desde hace años, fue por el momento frenado por la crisis económica y financiera. En noviembre sucedió además una crisis inmobiliaria local, razón por la cual varios inversionistas y sobre todo especuladores se retiraron de Dubái.

A pesar de estas dificultades creemos firmemente en el futuro de esta región: flexibilidad rápida, interconexión inteligente de los diferentes sectores de transporte y condiciones marco atractivas contribuyen a que Dubái sea interesante como emplazamiento de la logística, ahora como antes.

Gracias a nuestra acción prudente, hasta ahora no estamos afectados por las dificultades actuales. Hemos, por ejemplo, renunciado conscientemente a inversiones en inmuebles de logística prestigiosos. Weiss-Röhlig Dubai (L.L.C) es la única sociedad del grupo Röhlig que logró aumentar el producto bruto y mejorar su resultado en el año 2009.

Oriente Medio* en millares de EUR	2009	2008
Producto bruto	893	809
Resultado después de impuestos	332	290
Resultado de la consolidación del capital propio	166	145
Empleados	24	19

*Weiss-Röhlig Middle East Ltd. (50%), Weiss-Röhlig Dubai (L.L.C.) (24,5%)

Gestión empresarial responsable

La volatilidad de los mercados financieros y las consecuencias que resultan de ello caracterizarán la opinión pública aún mucho tiempo. Además los acontecimientos de los últimos dos años influenciarán de muchas formas la futura acción económica.

Desde nuestro punto de vista lo principal para una empresa no sólo debe ser la optimización a corto plazo. Muchos ejemplos han demostrado que de este modo se reducen los conocimientos técnicos en una empresa y se pone en riesgo la relación con los clientes. Tenemos la obligación de ser un agente fiable ante nuestros clientes y empleados. Además de un ajuste permanente de los procesos empresariales a las circunstancias actuales es imprescindible aplicar una política empresarial responsable a largo plazo.

Por consiguiente, damos seguimiento a nuestra estrategia 2018 y mantendremos el rumbo del crecimiento bajo una gestión de costes austera. De esta forma hemos dinamizado el desarrollo de nuestros procesos electrónicos de datos operativos y hemos implementado con éxito nuevos sistemas eficientes en Gran Bretaña y Alemania. En los años a venir, continuaremos a integrar nuestros sistemas de TI y con esto dispondremos de la base para una gestión de negocios internacionales altamente eficiente.

Gestión de riesgos

“Cash is king” – esta es la máxima con la que describimos nuestro esmero en siempre disponer de liquidez suficiente a favor de un desarrollo estable de la empresa. Esto contribuye - sobre todo en épocas económicamente complicadas - a fortalecer la confianza de nuestros clientes y empleados en nuestra empresa. Además, esta política empresarial al nos permite aumentar las participaciones existentes. De este modo hemos podido aumentar las adquisiciones de nuestra participación en Corea de 40 a 70 por ciento en el ejercicio 2009.

Mediante un Working Capital Management activo en 2009 hemos estado en condiciones de reducir

ampliamente las repercusiones de la crisis financiera mundial. Los fondos propios ascienden a 23 millones de euros (el año precedente 24,6 millones de euros) y permanecen casi inalterados. Por consiguiente, la capacidad del grupo Röhlrig de asumir riesgos permanece constantemente estable.

En 2009, además, se crearon las condiciones básicas de organización para una gestión de riesgo activa que incluye el grupo entero. Una unidad de organización independiente desarrolla sistemas y planes para reducir los riesgos inherentes a los negocios.

En este contexto, se distingue entre los riesgos que impiden el desarrollo y los que ponen en peligro las existencias. Actualmente, no tenemos conocimiento de riesgos que amenacen las existencias de la empresa. Clasificamos como perjuicio del desarrollo los riesgos siguientes:

Riesgos de tipo de cambio

En el marco de los negocios operativos, el grupo de sociedades Röhlrig está expuesto a riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés. Forma parte de nuestra política empresarial descartar o bien limitar estos riesgos concertando negocios de protección y evitando especulaciones.

En el conjunto de los países hemos elaborado un esquema de los dividendos. Este esquema nos permite poner solamente el importe de los fondos que sea razonable y necesario a disposición de las sociedades de Röhlrig en los diferentes países.

Todas las medidas de protección en el ámbito de tipos de interés y de cambio son coordinadas y aplicadas por medio de una función de tesorería mundial centralizada. Operaciones a plazo en divisas, así como opciones sobre divisas son efectuadas como protección contra los riesgos de tipos de cambio. En contra del incremento de los tipos de interés del mercado hemos tomado medidas protectoras a favor de los pasivos a largo plazo.

Con respecto a las financiaciones a corto plazo hemos renunciado a medidas protectoras, porque los pagos de interés respectivos actualmente no presentan un riesgo de importancia para las cuentas.

Dado que contamos con un aumento de los intereses a largo plazo tenemos la intención de seguir aumentando la cuota de protección en el ejercicio 2010.

Gestión del credere

La crisis financiera dio una nueva dinámica al concepto de la gestión del credere. Por consiguiente, en el ejercicio 2009 todos los seguros de crédito conocidos han cambiado en parte su política empresarial de forma evidente. Este año fue caracterizado por alto nerviosismo y volatilidad por parte de los aseguradores. A pesar de sobrepimas en parte considerables hemos decidido en adelante contratar seguros en el año 2010. Actualmente los países tal como Alemania, Bélgica, Gran Bretaña, Países Bajos, Francia, Sudáfrica y Australia disponen de cobertura de seguro.

En una previsión de insolvencia para el año 2010 la compañía de seguros de crédito Euler Hermes calcula con un aumento de las insolvencias del 15 por ciento aproximadamente. El riesgo para los socios comerciales importantes de la República Federal de Alemania incluso es clasificado aún superior. En el caso de EUA, por ejemplo, Euler Hermes cuenta con un aumento de las insolvencias del 45 por ciento.

En todas las sociedades del grupo Röhlig - no sólo por la razón arriba mencionada - hay medidas internas para controlar el riesgo de endeudamiento. Esto incluye reglas para el otorgamiento de créditos, un sistema de recordatorio estricto, así como verificaciones regulares de la solvencia de la clientela fija. Los deudores que mantengan relaciones comerciales con diferentes grupos de sociedades son además sometidos a controles centralizados. La dirección defiende un mensaje claro: "Exit bad

payers". Por ello logramos que también los empleados concedan una prioridad clara a la moral de pago del cliente y que dispongan de un marco de acción claro para una gestión de los deudores austera.

Gestión del activo circulante

El importe del capital propio de los bancos es decisivo para el otorgamiento de los créditos a los clientes. Las insolvencias de los clientes, así como amortizaciones adicionales de productos financieros pueden contribuir a una reducción mayor del coeficiente de fondos propios y así conducir a una escasez técnica del volumen de créditos disponible.

Mediante una gestión del activo circulante estricta, así como líneas de financiación suficientes el grupo no obstante está bien preparado para los desafíos pendientes.

Deterioros durante el transporte/deterioro de bienes

Por regla general, en el negocio internacional de transportes y de logística hay que contar con daños durante el transporte por los cuales - conforme a nuestras condiciones comerciales - sólo nos responsabilizamos de forma limitada. Nos hemos asegurado a escala mundial contra esta responsabilidad y los daños provocados por causa de la ejecución incorrecta de transportes por medio de un seguro de responsabilidad civil en el ámbito de transportes en el TT-Club a Londres. Estos riesgos están cubiertos por medidas administrativas como, por ejemplo, procesos electrónicos de datos concertados, así como una gestión de la calidad bien establecida y aceptada.

Además, en el año 2009 todos los seguros de daños a los bienes fueron sometidos a licitación en Alemania y fueron así optimizados no sólo con respecto a la prima de seguro sino también a la cobertura.

Riesgos inmanentes a los negocios

Una parte cada vez mayor del valor añadido en nuestro grupo de empresas es producida en el extranjero. Este hecho exige la creación y la puesta a disposición de sistemas y estructuras adecuadas para controlar los riesgos particulares en el extranjero. Por consiguiente, el control de gestión existente fue bastante ampliado y fortalecido en el ejercicio 2009. Aparte de esto, fueron registrados nuevos progresos en la integración de los sistemas de TI mundiales. En virtud de una reorganización prevista de los sistemas TI en cuatro sociedades filiales en el año 2010 contamos con nuevos progresos. Las divisiones de la Gestión de la calidad, de la Tesorería, así como del Desarrollo humano ya están centralizadas y contribuyen fundamentalmente al desarrollo del grupo entero.

Hemos implementado una gestión de riesgos a escala mundial, lo que permitirá dar impulsos importantes a las divisiones de la Gestión de procesos, así como de la Revisión interna a favor del control y de la optimización del grupo. En 2009, encomendamos además algunas tareas de revisión a asesores externos.

Modificaciones estructurales

La ampliación de nuestra red, contando por lo menos con una nueva sucursal en el extranjero, fue realizada en 2009. En Tailandia fue fundada una sociedad joint venture con Gebrüder Weiss y un socio local. Como ya anunciado en el Informe Anual 2008, 25 por ciento de la participación en la empresa Tricon Shipping en India fueron traspasados a Gebrüder Weiss. Tricon Shipping firma ahora con el nombre Weiss-Röhlig India Private Ltd.

En Alemania fundamos una nueva sociedad denominada R+C Commodity GmbH & Co. KG que fue fundada con efecto a partir del 01.01.2010. Aquí satisfacemos los requerimientos de logística en el ámbito de la logística especial para el granito y la piedra natural como también los residuos recicla-

bles. Por medio de esta especialización contamos con una penetración y presencia aún mejor en el mercado.

La crisis financiera ha provocado una disminución tanto del volumen de transportes como de los ingresos a obtener. Esto ha, en parte, causado una disminución notable en el grupo Röhlig. El producto bruto ha disminuido 11,9 por ciento. En el marco de un programa de reducción de los costes de varias etapas hemos reaccionado a estos desafíos. Esta reducción de los costes incluye tanto los costes de bienes como de personal. En este contexto, además de algunas adaptaciones necesarias, las renunciaciones voluntarias a los sueldos surtieron efecto para evitar el despido de empleados. Son precisamente estas medidas que harán posible que en el marco del crecimiento previsto para 2010 el grupo Röhlig sea capaz de satisfacer las elevadas expectativas tanto de calidad como de rentabilidad.

Además de la reducción de los costes hemos seguido a invertir en un paisaje de TI eficiente. Debido al incremento de ventas hemos podido aumentar la cuota de mercado en algunos países durante la crisis actual.

La crisis como oportunidad - la disposición para el cambio es una presuposición para el éxito

Las medidas emprendidas prueban nuestro punto de vista: en el año 2009, la crisis económica y financiera mundial ha afectado también al grupo Röhlig - pero el grupo Röhlig no se encuentra en una crisis sino ha encauzado un futuro con éxito.

Teniendo en cuenta el cambio de las condiciones marco, el ritmo de cambio de una empresa desempeñará en el futuro un papel cada vez más importante para el éxito global de una empresa. Estamos convencidos de que - tanto con respecto a la dinámica de los procesos como a la sostenibilidad de su implementación - salimos de un buen punto de partida.

Disciplina en los gastos y ampliación de las cuotas de mercado

La estrategia en la crisis sale a cuenta en el primer trimestre de 2010

La disminución del volumen de transportes y el retroceso sin precedente de las tarifas del flete en los años 2008 y 2009 en toda su dimensión también nos habían sorprendido. Sin embargo, disponíamos de los instrumentos apropiados para reaccionar de forma adecuada ante estos desafíos.

Elaboramos un programa para la reducción de los costes de bienes y de personal en los diferentes países. En este contexto, nuestro objetivo fue por un lado mantener el personal fijo, y por otro lado encontrar nuevos clientes en el mercado altamente regresivo.

Gracias a los esfuerzos considerables en el ámbito de la venta, tanto el volumen de los encargos quedó casi constante en el año 2009 como la disminución del producto bruto de menos 13,3 por ciento fue moderada en comparación con los grandes grupos de sociedades en el mercado. En el primer trimestre del año 2010 el volumen de ventas ya aumentó de nuevo un 18 por ciento. Debido al aumento del producto bruto y a la disminución de los costes, Röhlig fue capaz de obtener un resultado claramente positivo en el trimestre.

La cooperación con nuestros clientes y agentes basada en la confianza y construida a lo largo de muchos años fue otra razón por la cual nuestra empresa estuvo en condiciones de afirmarse con éxito durante la crisis económica. Nuestros clientes, así como nuestros agentes constituyen el pilar de nuestra estrategia empresarial. Por eso, a principios de 2009, aprovechamos la crisis para continuar a desarrollar esta estrategia y preparar la nueva presentación de nuestra marca.

Mirando el año 2010 en su conjunto manifestamos un optimismo reservado. La dinámica económica constante en Brasil, China e India, así como el crecimiento pronosticado en los países industrializados indican un aumento continuo del volumen de los transportes. En Alemania ya registramos una demanda incrementada de compartimientos de carga para los bienes de

equipo. Esto es – además de la subida de los precios del acero y de las materias primas – un indicio más de la recuperación económica mundial.

Continuamos impulsando el desarrollo de nuestra empresa: ya en 2009, medidas a favor de la reducción de los costes y del incremento del producto bruto fueron tomadas en Chile, Canadá y los Países Bajos con el fin de volver a obtener un beneficio a largo plazo. En 2010 Bélgica, Francia y Italia van a implementar un nuevo software de transportes uniforme y adoptar en la contabilidad el sistema SAP de nuestra central en Brema.

En la división del Desarrollo humano hemos reestructurado nuestro programa para dirigentes en el mundo entero denominado “Blue Arena”: en el futuro doce empleados elegidos serán preparados en colaboración con la Jacobs-University a Brema durante 15 meses en tres unidades en Brema, Chennai/India y Houston/EUA para aprender a encargarse de futuras tareas de la dirección. Para ampliar ulteriormente la red de nuestras sucursales queremos de esta manera formar una nueva generación de dirigentes cualificados que ya hayan demostrado sus capacidades dentro del grupo y cuyo concepto de valores armonice con el concepto de nuestra empresa.

Bajo la condición de que la economía mundial siga recuperándose de forma moderada y que no sea frenada por una nueva crisis financiera y monetaria, a finales de 2010 aspiramos a llegar de nuevo al nivel de 2008 en cuanto al producto bruto y al beneficio. La tendencia del primer trimestre de 2010 nos da ánimo para lograr este objetivo.

Brema, el 24 abril de 2010



Thomas W. Herwig

Dirección:
Quentin Lacoste, Ian Hamon, Hans-Ludger Körner

Balance del grupo al 31 de diciembre 2009

Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG, Brema

ACTIVO

	2009 millares de EUR	Año precedente millares de EUR
A. Gastos para el funcionamiento y la ampliación de la actividad comercial	0	6
B. Activo inmovilizado		
I. Inmovilizaciones inmateriales		
1. Fondo de comercio	10	9
2. Software	47	39
	57	48
II. Inmovilizaciones materiales		
1. Terrenos y construcciones	0	116
2. Equipo técnico y maquinaria		
3. Equipamiento empresarial y comercial	4.299	3.024
4. Anticipos efectuados e inmovilizaciones materiales en curso	0	40
	4.299	3.180
III. Inmovilizaciones financieras		
1. Acciones en empresas afiliadas	157	343
2. Acciones en empresas asociadas	8.754	9.425
3. Participaciones	51	1.619
4. Préstamos a empresas con las que hay un vínculo de participación	0	193
5. Otros préstamos	31	38
	8.993	11.618
	13.349	14.846
C. Activo circulante		
I. Existencias		
Prestaciones de servicios en curso y concluidos	2.250	1.351
	2.250	1.351
II. Deudas activas y otros activos		
- todos con un plazo de vencimiento de un año		
1. Deudas activas de suministros y servicios	59.906	60.556
2. Deudas activas frente a empresas afiliadas	4	223
3. Deudas activas frente a empresas con las que hay un vínculo de participación	2.580	3.055
4. Otros activos	4.533	3.189
	67.023	67.023
III. Efectivo en caja, saldo activo en institutos de crédito	3.994	2.118
	73.267	70.492
D. Cuentas de periodificación (Otros)	903	930
E. Delimitación del impuesto	334	246
Total Activo	87.853	86.520

PASIVO

	2009 millares de EUR	Año precedente millares de EUR
A. Fondos Propios		
I. Participaciones en el capital de los socios comanditarios	5.000	5.000
II. Reservas de beneficios		
- Otras reservas de beneficios	6.734	6.987
III. Diferencia resultando de la consolidación del capital	-3.046	-1.624
IV. Partida de divergencia de conversión	-2.801	-5.031
V. Beneficio del balance del Grupo	6.586	6.867
VI. Acciones de otros socios	3.689	4.168
	16.162	16.367
B. Participación tácita	5.000	5.000
C. Provisiones		
1. Provisiones para pensiones y obligaciones semejantes	1.100	1.055
2. Provisiones fiscales	325	597
3. Otras provisiones	7.464	11.002
	8.889	12.654
D. Obligaciones		
1. Obligaciones frente a institutos de créditos	11.457	8.270
2. Anticipos y pedidos obtenidos	15	16
3. Obligaciones de suministros y servicios	37.179	33.010
4. Obligaciones frente a empresas afiliadas	179	200
5. Obligaciones frente a empresas con las que hay un vínculo de participación	1.761	1.931
6. Obligaciones frente a socios	1.286	2.411
7. Obligaciones frente a personas allegadas	589	781
8. Otras obligaciones	5.193	5.651
- resultando de impuestos: 729 millares de EUR (Año precedente: 1.096 millares de EUR)		
- para fines de seguridad social: 1.211 millares de EUR (Año precedente: 922 millares de EUR)		
	57.659	52.270
E. Cuentas de periodificación	143	229
Total Pasivo	87.853	86.520

BALANCE ANUAL/CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Cuentas de pérdidas y ganancias del 1 de enero al 31 de diciembre 2009

Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG, Brema

	2009 millares de EUR	Año precedente millares de EUR
1. Producto de las ventas		
a) Producto de las ventas incl. derechos de aduana e impuestos sobre el volumen de negocio de importaciones	483.889	602.263
b) Derechos de aduana e impuestos sobre el volumen de negocio de importaciones	-175.115	-198.377
	308.774	403.886
2. Aumento/reducción de la producción de prestaciones de servicios en curso	628	-814
3. Gastos de prestaciones de servicios concluidos	241.887	325.222
4. Producto bruto	67.515	77.850
5. Otros ingresos de explotación	3.492	2.773
6. Coste de personal		
a) Sueldos y salarios	38.844	40.821
b) Cargas sociales y gastos de pensiones	7.371	7.380
- de esto gastos para pensiones: 854 millares de EUR (Año precedente: 909 millares de EUR)		
	46.215	48.201
7. Amortizaciones sobre inmovilizaciones inmateriales del activo inmovilizado e inmovilizaciones materiales	903	866
8. Otros gastos de explotación	22.921	23.982
	968	7.574
9. Rendimiento de participaciones en empresas asociadas	1.200	2.697
10. Rendimiento de participaciones	67	74
11. Rendimiento de préstamos del activo inmovilizado financiero	4	52
12. Otros intereses y rendimientos semejantes	286	102
13. Gastos resultando de la absorción de pérdidas de empresas asociadas	77	0
14. Intereses y otros gastos	640	972
	840	1.953
15. Resultado de la actividad comercial ordinaria	1.808	9.527
16. Impuestos sobre los ingresos y el rendimiento	1.028	3.038
17. Otros impuestos	115	64
	1.143	3.102
18. Transferencia de beneficios parciales	600	418
19. Excedente del ejercicio	65	6.007
20. Beneficio acumulado del año precedente	6.867	4.313
21. Beneficio correspondiente a otros socios	599	1.409
22. Repartición de beneficios en las cuentas de los socios	0	2.044
23. Compensación con las reservas de beneficios	-253	0
24. Beneficio del balance del grupo	6.586	6.867

Cuenta de Flujo de Capital del Grupo del 1 de enero al 31 de diciembre 2009

Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG, Brema

	2009 millares de EUR	Año precedente millares de EUR
1. Resultado del período		
(incluido partes de los socios minoritarios)	65	6.007
2. Amortizaciones sobre objetos del activo inmovilizado	902	867
3. Reevaluación del valor de las participaciones en empresas asociadas correspondiente a los resultados proporcionales	-1.123	-2.697
4. Variación de las provisiones para pensiones	40	55
5. Variación de otras provisiones	-4.429	-1.502
6. Otros ingresos/gastos sin carácter de pago	-76	20
7. Resultado de la salida de objetos del activo inmovilizado y de la cesión de empresas consolidadas	39	12
8. Variación de las existencias, de las deudas activas de suministros y servicios, así como de otros activos no clasificados en la actividad inversora o de financiación	4.083	6.679
9. Variación de las obligaciones de suministros y servicios, así como de otros pasivos no clasificados en la actividad inversora o de financiación	135	-1.581
10. Cash flow de los negocios en curso	-364	6.924
11. Ingresos por la salida de objetos de las inmovilizaciones materiales	97	150
12. Desembolso para inversiones en el inmovilizado material	-1.821	-1.558
13. Desembolso para inversiones en el inmovilizado inmaterial	-24	-22
14. Ingresos de dividendos provenientes de empresas asociadas	2.865	391
15. Ingresos por la salida de objetos de las inmovilizaciones financieras	882	456
16. Desembolso para inversiones en el patrimonio de inmovilizaciones financieras	-80	-1.818
17. Desembolso para la adquisición de empresas consolidadas y participaciones minoritarias	-172	-126
18. Cash flow de actividad inversora	1.747	-2.527
19. Desembolso a socios y personas allegadas	-1.317	-2.375
20. Desembolso a los socios minoritarios	-1.357	-854
21. Variación de las obligaciones financieras	3.041	-2.888
22. Ingresos de participaciones tácitas	0	2.700
23. Cash flow de actividad de financiación	367	-3.417
24. Variación de los medios de pago	1.750	980
25. Variación de los medios de pago con carácter de pago	1.750	980
26. Variación de los medios de pago por modificaciones en las tasas de cambio	113	-532
27. Variación de los medios de pago por modificaciones en el círculo del grupo	13	0
28. Existencia inicial de los medios de pago	2.118	1.670
29. Existencia final de los medios de pago	3.994	2.118

Remitiéndonos al Cierre del Ejercicio íntegro y al Informe conjunto de Información del Grupo, hemos extendido la siguiente Nota de confirmación:

“Hemos verificado el Cierre del Grupo presentado por Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG, Brema, el cual consta del balance de la empresa, de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del Grupo, del Anexo, de la relación de ingresos y gastos registrados, de la Cuenta de Flujo de Capitales, así como del Informe conjunto de Situación del Grupo, para el Ejercicio comprendido entre 1 de enero y el 31 de diciembre 2009. La redacción del Cierre del Grupo y del Informe conjunto de Situación de acuerdo con las normas de derecho mercantil alemán queda bajo la responsabilidad del Consejo de Dirección de la sociedad. Nuestra labor consiste, basándonos en la auditoría que hemos practicado, en emitir una valoración tanto del Cierre del Ejercicio del Grupo como del Informe conjunto de Situación.

Hemos realizado nuestra verificación del Cierre del Ejercicio con el art. 317 del Código Mercantil Alemán (HGB), observando los principios establecidos por el Instituto alemán de Censores de Cuentas (Institut der Wirtschaftsprüfer, IDW) relativos a un ordenado cierre de cuentas. Según estos principios, la auditoría ha de planificarse y realizarse de modo tal que pueda detectarse con suficiente seguridad cualquier incorrección o infracción que influya en la presentación de la situación patrimonial, financiera y de beneficios, que resulten del Cierre del Ejercicio realizado según los principios de una contabilidad ordenada, así como del Informe conjunto de Situación. Al establecer los trabajos de verificación, se consideran igualmente los conocimientos acerca de la actividad comercial y los parámetros adyacentes económicos y jurídicos de la sociedad, así como la previsión de posibles errores. En el marco de la revisión se realizan principalmente pruebas aleatorias con el fin de comprobar la efectividad de los sistemas internos de control referidos a la presentación de cuentas, así como los justificantes

de datos incluidos en el Cierre del Grupo y en el Informe conjunto de Situación. Esta revisión comprende la evaluación de los Cierres del Ejercicio de las empresas incluidas en el Cierre del Grupo, de la limitación del ámbito de consolidación, de los principios contables y de consolidación aplicados en el Balance y de las apreciaciones esenciales del Consejo de Dirección, así como de la presentación global del Cierre del Ejercicio del Grupo y del Informe conjunto de Situación. Creemos que nuestros trabajos de verificación constituyen una base suficientemente segura como para poder emitir un juicio fundado.

Nuestra auditoría no ha dado lugar a objeción alguna.

A nuestro juicio y basándonos en los conocimientos obtenidos durante la auditoría, el Cierre del Grupo corresponde a las prescripciones legales (NIIF) y ofrece según los principios de una contabilidad ordenada una imagen real de la situación patrimonial, financiera y de beneficios del Grupo. El Informe conjunto de Situación coincide con el Cierre del Grupo y presenta, en su totalidad, una imagen verídica de la situación del Grupo y de las oportunidades y riesgos en evoluciones futuras.”

Oldenburg, el 30 de abril 2010

Treuhand Oldenburg GmbH
Auditoría



Schwecke
Auditor



Schürmann
Auditor

Distinguidos señores y señoras,

el Comité consultivo existente en la Holding del grupo Röhlrig apoyó de nuevo la dirección en el año pasado que fue un año económico complicado.

En ello se mostró que las pérdidas de ventas en Europa y Asia fueron – por lo menos en parte – compensadas por las sociedades filiales en América del Norte y América del Sur. Por lo demás, medidas de ahorro y de reestructuración fueron tomadas según acuerdo previo con los empleados del grupo para reaccionar ante el cambio que tuvo lugar y prepararse para situaciones parecidas en el futuro.

Manifestamos nuestra satisfacción por el resultado final equilibrado en el año de crisis 2009.

En el ejercicio 2009 las reuniones del Comité tuvieron lugar el 17 de marzo, el 9 de junio y el 27 de octubre. En estas ocasiones el Comité consultivo ante todo fue informado sobre el estado actual de los negocios y la evolución prevista del grupo. A continuación el Comité consultivo presentó propuestas y formuló recomendaciones.

La auditoría Treuhand Oldenburg GmbH examinó las cuentas anuales de 2009, dio su opinión sin reparos y con ello confirmó que la situación económica y financiera del grupo Röhlrig, reportada en el informe de situación, es conforme a la realidad. El Comité consultivo se adhiere a esta evaluación.

El Comité consultivo agradece al conjunto de los empleados y a la dirección su cautela, su comprensión, su empeño y el apoyo prestado en el año de crisis 2009.

Brema, el 25 de mayo 2010



Dr. Hans-Edgar Schütte
Presidente del Comité consultivo



El comité consultivo (de izquierda a derecha):
Prof. Dr. Peer Witten, Dr. Hans-Edgar Schütte, Thomas Bagusch, Dr. Andreas M. Odefey

Editor: Röhlrig & Co. Holding GmbH & Co. KG
Coordinación: Andrea Struss, Röhlrig & Co. Holding GmbH & Co. KG
Esbozo/Redacción: PLATO GmbH, Berlín
Diseño/Realización: deepblue networks AG, Hamburgo
Impresión: Meiners Druck, Brema

© 2010

Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG
Am Weser-Terminal 8, 28217 Bremen
P.O. Box 102180, 28021 Bremen
Germany

Tel: +49 (421) 3031-0
Fax: +49 (421) 3031-1185

E-Mail: presse@rohlig.com
www.rohlig.com