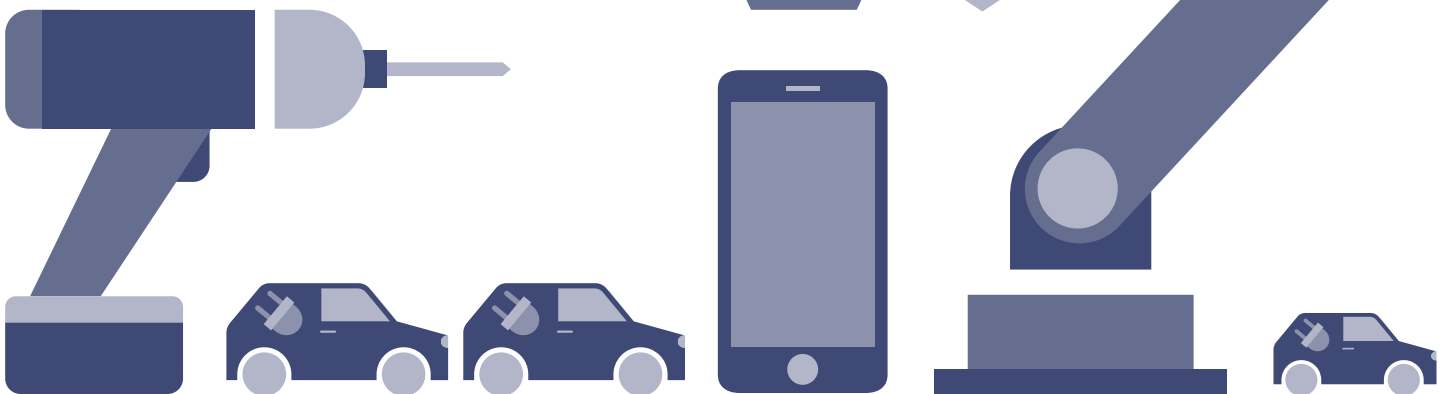
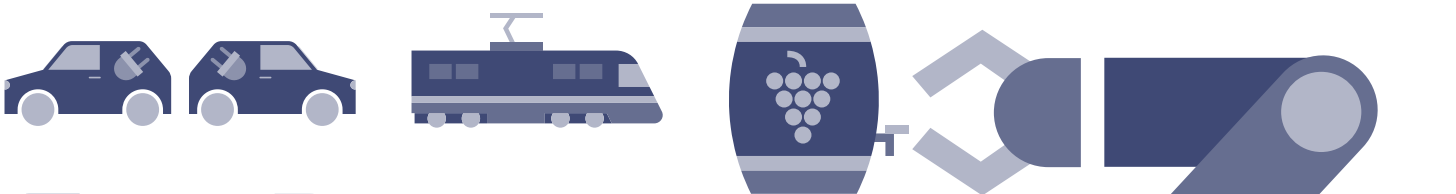
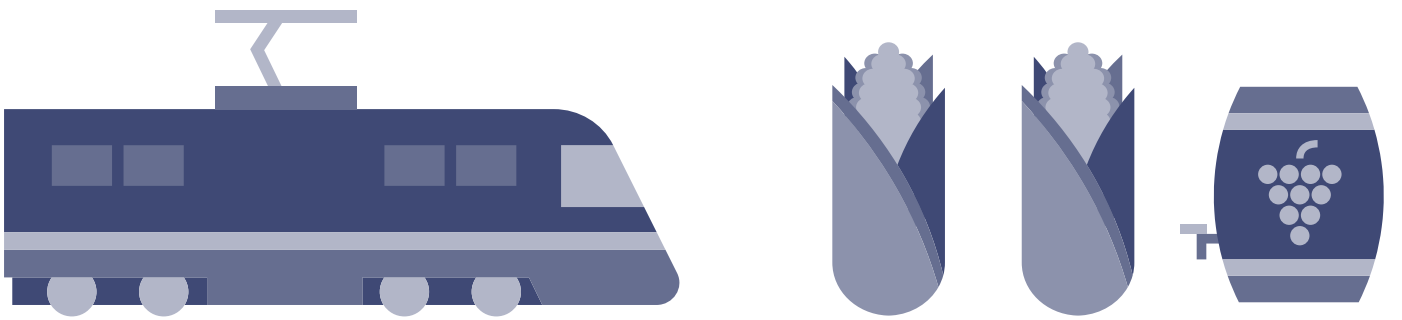
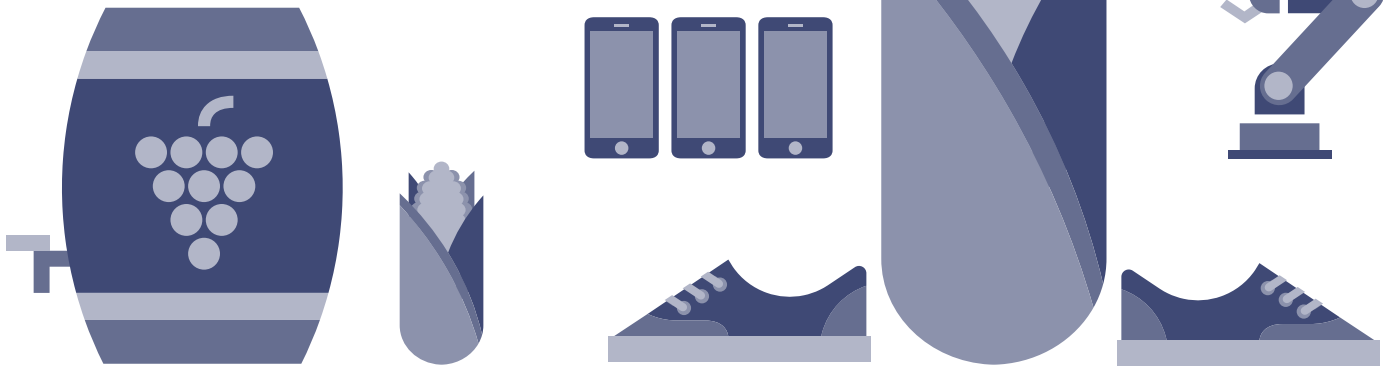
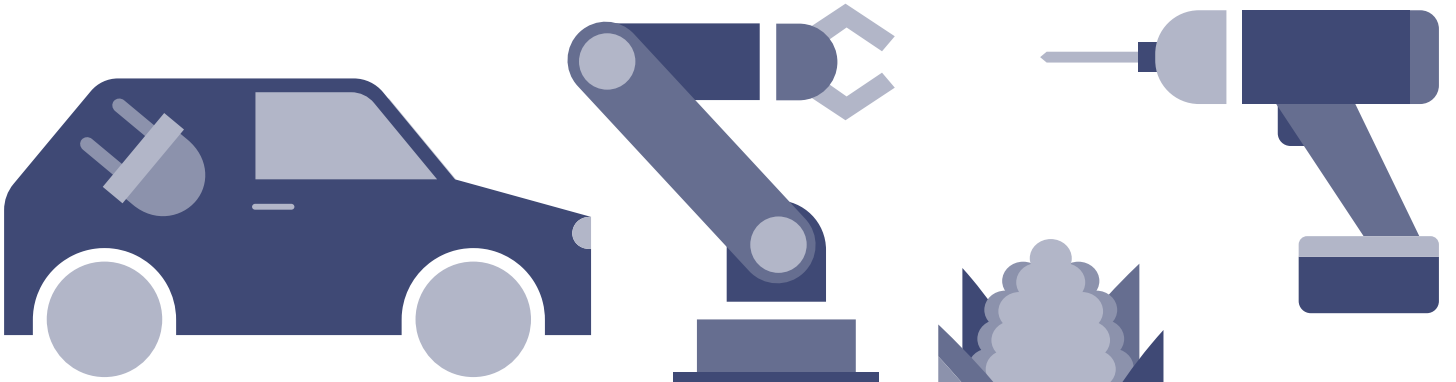


GESCHÄFTSBERICHT 2015

on the **WAY**
to blue future



Röhlig im Überblick

Röhlig ist ein globaler Logistikdienstleister: Mit unseren weltweit 2.182 Mitarbeitern entwickeln wir für unsere Kunden maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Luftfracht, Seefracht, Projektlogistik und Kontraktlogistik. Wir verbinden die Professionalität eines Großunternehmens mit den Werten eines Familienunternehmens. Röhlig wurde 1852 in Bremen gegründet. Damit profitieren unsere Kunden von mehr als 160 Jahren Transporterfahrung.

in TEUR	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Bilanzsumme	128.951	136.548	120.889	132.540	129.169	108.978
Anlagevermögen	16.384	17.199	17.985	29.398	27.851	16.076
Umlaufvermögen	111.424	118.415	100.898	101.480	100.041	92.217
Eigenmittel ¹⁾	33.054	33.368	30.248	40.702	36.359	31.455
Eigenmittelquote in % ²⁾	25,6	24,4	25,0	30,7	28,1	28,9
Eigenmittelrendite vor Ertragsteuern in % ²⁾	22,1	16,4	49,8	31,5	38,9	35,2
Verbindlichkeiten ³⁾	57.456	64.254	56.933	59.574	61.660	65.105
Rohrertrag	124.552	109.733	110.544	110.867	96.185	83.292
Personalaufwand	84.344	75.499	76.086	73.031	61.016	52.874
Abschreibungen	3.213	2.767	3.262	3.170	1.521	982
EBIT	9.181	7.214	16.800	14.301	15.427	12.415
Ertragsteuern	4.537	3.234	3.988	4.406	3.972	3.038
Konzernjahresergebnis	2.762	2.255	11.068	8.410	10.154	8.027
Cashflow	6.001	4.961	14.307	11.613	11.677	9.212
Investitionen	3.429	2.176	15.697	1.939	11.094	1.100
Ø Zahl der Arbeitnehmer (Konzern)	1.573	1.496	1.485	1.308	1.163	1.035

¹⁾ bilanzielles Eigenkapital zuzüglich Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern sowie nahestehenden Personen und stiller Beteiligung

²⁾ bezogen auf das um die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern sowie nahestehenden Personen und die stille Beteiligung erweiterte Eigenkapital zum 31. Dezember

³⁾ ohne Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern sowie nahestehenden Personen

Hinweis: Aufgrund von Rundungen sind leichte rechnerische Abweichungen möglich.

Sehr geehrte Damen und Herren, verehrte Kunden und Geschäftsfreunde,

für Röhlig war das Jahr 2015 ein besonderes. Es war das erste Jahr nach dem Generationswechsel und der Beginn unseres Wachstumsprogramms Blue Future. In unserem Unternehmen hat es zahlreiche Veränderungen gegeben, und in den neu geschaffenen Sparten sind erste Erfolge zu erkennen. Insofern beschreibt der vorliegende Geschäftsbericht ein Jahr des Umbruchs.

Röhlig stellt die Weichen neu, in einer Zeit, in der sich die Welt unserer Kunden und damit auch die Anforderungen an uns als Logistikdienstleister in nie erlebter Geschwindigkeit verändern. Wir wollen auf diese Entwicklung nicht nur reagieren, sondern eng an der Seite unserer Kunden ein Wegbereiter in die digitale Welt sein. Damit unsere neuen Lösungen den zukünftigen Marktanforderungen entsprechen, haben wir früh damit begonnen, die Bedürfnisse unserer Kunden zu analysieren.

Zu den besonderen Herausforderungen im Berichtszeitraum zählte, neben der Bewältigung dieser Zukunftsaufgaben und der damit verbundenen Umstrukturierung, im hart umkämpften Speditionsgeschäft weiter profitabel zu wachsen. Das haben wir geschafft. Mehr noch: Mit einem Rohertragswachstum von 13,5 Prozent im Konzern konnten wir sogar deutlich wachsen. Einen Beitrag dazu

leistete die überdurchschnittlich gute Entwicklung in Asien (plus 26 Prozent) und Amerika (plus 28 Prozent). Ein Rohertragsrückgang in Deutschland bremste unser Wachstum dabei leicht ab.

Beim EBIT haben wir unser angestrebtes Renditeziel allerdings noch nicht erreicht. Dies ist aber vor dem Hintergrund der hohen Investitionen für die Neuordnung unserer Organisation und der Entwicklung einer vollintegrierten IT gut begründet. Gegenüber dem Vorjahr stieg das EBIT um 27 Prozent auf 9,2 Millionen Euro. Damit befinden wir uns auf dem richtigen Weg.

In dieser wichtigen Entwicklungsphase, in der wir den weiteren Umbau der Röhlig-Gruppe vornehmen, dürfen wir auf eine sehr kompetente und engagierte Führungsmannschaft setzen. Gerne möchte ich Ihnen an dieser Stelle das gesamte Global Executive Board kurz vorstellen:

Hans-Ludger Körner (51) verantwortet als CFO den globalen Finanzbereich, einschließlich des weltweiten Controllings der Beteiligungen. Er ist außerdem für die weitere Optimierung unserer IT-Services sowie für die Entwicklung kundenfreundlicher E-Solutions verantwortlich.



Das Röhlig Global Executive Board

(v. l. n. r.) Hans-Ludger Körner, Philip W. Herwig, Ulrike Baum, Hylton Gray, Jan Skovgaard und Thomas R. Hansen

Ulrike Baum (49) ist als CHRO weltweit für die Themen Personal und Kommunikation verantwortlich. Sie setzt behutsam den Umbau unserer Organisation von einer regionalen in eine divisionale Führungsstruktur um. Mit ihren Bereichen Marketing und Unternehmenskommunikation vermittelt sie die Ziele und den Nutzen sowohl für Kunden als auch Mitarbeiter weltweit.

Jan Skovgaard (47), CEO Sea Freight, leitet aus Hongkong die Weiterentwicklung unserer Seefrachtsparte sowie die Region Asien-Pazifik. Unter seiner Führung werden globale Seefrachtprodukte entwickelt und die Implementierung der Blue Future-Initiativen in den Ländern des asiatisch-pazifischen Raums gelenkt.

Thomas Hansen (47), CEO Global Sales, hat im vergangenen Jahr eine globale Verkaufseinheit aufgebaut und wird insbesondere die Entwicklung des Key Account Managements forcieren. Mit Sitz in Miami/USA ist er auch für die Landesgesellschaften in Nord- und Südamerika verantwortlich.

Hylton Gray (47), CEO Air Freight, bringt den Luftfrachtbereich und die Regionen Europa und Afrika auf Zukunftskurs. Der Südafrikaner steuert aus Johannesburg außerdem die Bereiche Kontraktlogistik und Projektlogistik.

Gemeinsam mit meinen Board-Kollegen freue ich mich darauf, in diesem Jahr die nächsten Schritte in die Zukunft zu gehen. Ich danke unseren weltweit 2.182 Mitarbeitern für ihr Engagement, ihre Kritik und ihre Ideen. Ihnen, unseren Partnern, danke ich für das Vertrauen, dass Sie uns schenken, und ich freue mich auf die langfristige Fortsetzung unserer Geschäftsbeziehung.

Ihr

Philip W. Herwig
Managing Partner



Der Beirat von Röhlig

(v. l. n. r.) Thomas Bagus, Dr. Andreas M. Odefey, Thomas W. Herwig, Dr. Hans-Edgar Schütte, Prof. Dr. Peer Witten

Sehr verehrte Damen,
sehr geehrte Herren,

der Beirat hat dem Global Executive Board als dem obersten Führungsgremium der Röhlig-Gruppe auch im vergangenen Geschäftsjahr beratend zur Seite gestanden.

In den Sitzungen vom 9. Juni 2015 (Bremen), 15. September 2015 (Paris, Frankreich) und 3. Dezember 2015 (Bremen) hat das Executive Board den Beirat jeweils über die aktuelle Entwicklung der Röhlig-Gruppe sowie über die Umsetzung des Blue Future-Programms informiert. In zwei außerordentlichen Sitzungen am 14. September 2015 in Paris und am 2. Dezember 2015 in Bremen haben Beirat und Executive Board strategische Fragen erörtert und ausführlich über Chancen und Risiken der Digitalisierung diskutiert. Zu den anstehenden Fragen und Überlegungen hat der Beirat seine Ratschläge erteilt und Empfehlungen ausgesprochen.

Nach zwei Jahren der Konsolidierung ist Röhlig im Jahr 2015 beim Rohertrag wieder zweistellig gewachsen und hat Marktanteile hinzugewonnen. Trotz erheblicher Sonderbelastungen durch externe Beratungs- und IT-Entwicklungskosten konnte das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden.

Die Treuhand Oldenburg GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat den Jahresabschluss 2015 geprüft und mit einem uneingeschränkten Testat versehen. Sie hat bestätigt, dass der Lagebericht der Geschäftsführung die wirtschaftliche und finanzielle Situation der Röhlig-Gruppe korrekt wiedergibt. Diese Einschätzung wird vom Beirat geteilt.

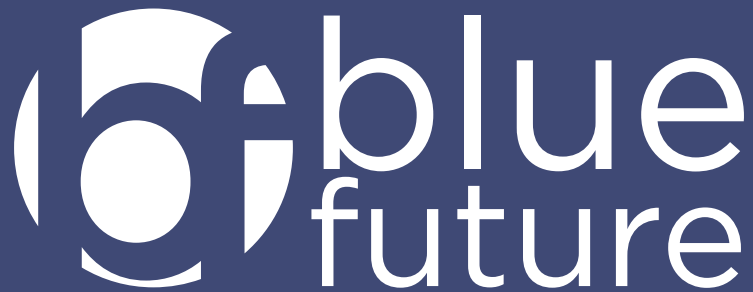
Der Beirat dankt den Mitgliedern des Executive Boards und allen Mitarbeitern für das erneut bewiesene große Engagement sowohl im operativen Geschäft als auch bei der Planung und Umsetzung der neuen Organisationsstruktur.

Bremen, den 26. Mai 2016

Thomas W. Herwig
Vorsitzender des Beirats

Inhalt

6	Inside Blue Future
11	Lagebericht
12	Grundlagen
14	Wirtschaftsbericht
21	Chancen und Risiken
22	Ausblick
23	Jahresabschluss
24	Bilanz
26	Gewinn- und Verlustrechnung
27	Kapitalflussrechnung
28	Bestätigungsvermerk

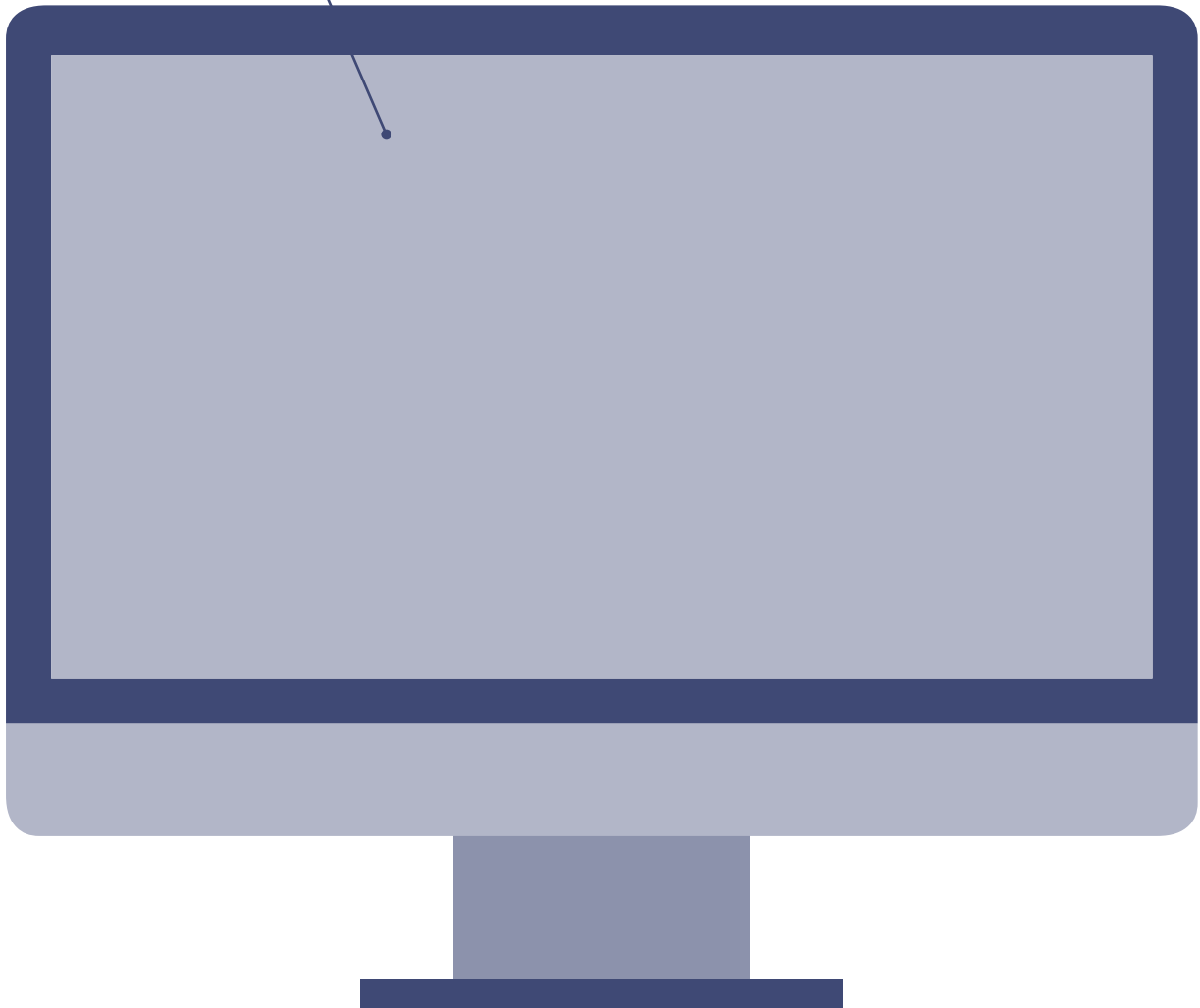


INSIDE

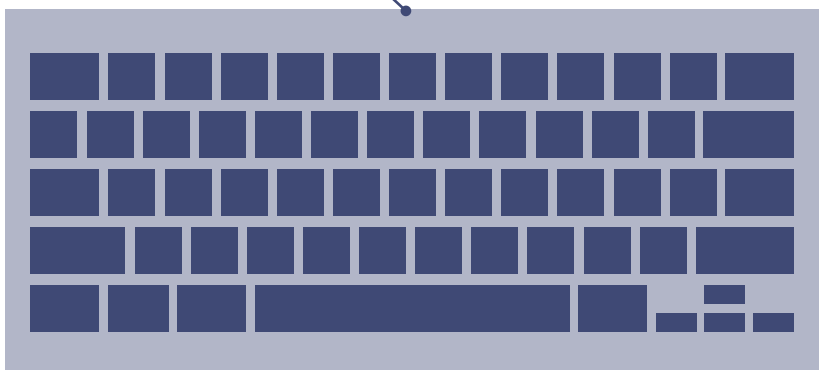
Mit jeder Sendung, die wir verladen, transportieren wir bereits Blue Future. Denn Blue Future ist nicht nur der Name unseres internen Wachstumsprogramms. Blue Future steht für ein ganzes Paket von Innovationen. Und es steht für eine Philosophie besonderer Servicekultur, die sowohl unsere Kunden als auch ihre Güter erleben.

Die Transportaufträge unserer Kunden werden immer globaler und die Ausschreibungen erfolgen immer kurzfristiger. Unsere Arbeitsumgebung und die unserer Kunden wird immer digitaler und die Auftragsanforderung immer individueller. Wie begegnen wir diesen Herausforderungen und mit welchen Lösungen gestalten wir die gemeinsame Welt von morgen? Diese und andere Fragen haben wir uns gestellt und mit Blue Future eine Antwort gefunden, die uns an der Seite zufriedener Kunden in eine erfolgreiche Zukunft führen wird.

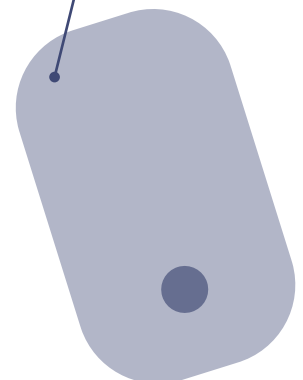
digitale
Datenbereitstellung



besondere
Servicekultur



innovative
Leistungen



Die Veränderungen der Märkte sind eine Chance, wenn man sie erkennt. Wir verfolgen mit unserer Gruppe anspruchsvolle Ziele. Denn wir stehen auf einem guten Fundament und sind wirtschaftlich stark. Wir können in unseren Ländern weltweit auf gut ausgebildete und hoch motivierte Mitarbeiter zählen. Und unser Partnernetzwerk funktioniert ausgezeichnet. Vor allem aber sind wir mit unserem lokalen Management ganz dicht bei unseren Kunden. Das lokale Know-how und der intensive Kundenkontakt haben uns in der Vergangenheit besonders erfolgreich gemacht. Diese Stärke wollen wir uns auch in Zukunft bewahren.

Aber: Marktbedingungen und Kundenbedürfnisse verändern sich. Überkapazitäten in der Containerschifffahrt, vermehrte Ausschreibungen der Aufträge, eine allgemeine Tendenz zur Individualisierung, globalere Servicewünsche und die Digitalisierung der Märkte – all das lässt die Anforderungen an uns wachsen und verlangt nach vielfältigeren Möglichkeiten. Mit Blue Future setzen wir über die nächsten Jahre hinweg ein Programm um, das die Chancen der veränderten Märkte ergreift. Es rückt den Kundennutzen unserer Angebote noch weiter in den Mittelpunkt und wird darüber hinaus der Entwicklung Röhligs einen deutlichen Schub geben.

Blue Future hebt die Röhlig-Gruppe auf eine neue Entwicklungsstufe. Wir wollen weiter weltweit wachsen, und wir wollen attraktive Produkte und Services für unsere Kunden noch besser auf globaler Ebene entwickeln können. Dafür stellen wir unsere Gruppe so konsequent wie grundlegend neu auf. Ein wichtiger Bestandteil von Blue Future ist deshalb eine neue Organisationsstruktur. Schrittweise überführen wir unsere globale Aufstellung von einer regionalen hin zu einer divisionalen, die an Produkten und Funktionen orientiert ist. Das machen wir sehr behutsam, sodass wir dabei regionale Marktbedingungen berücksichtigen können und die Wünsche unserer Kunden immer im Blick haben. In der Matrixorganisation nimmt der Austausch zwischen Ländern und Funktionen innerhalb der Gruppe zu – eine wichtige Voraussetzung für global verfügbare und verlässlich hohe Servicestandards. Die teilweise standardisierten Prozesse werden so effizient abgewickelt, dass wir mehr Zeit für die Lösung komplexerer Kundenanforderungen und die Entwicklung innovativer Produkte haben.

Unsere Kunden sind die Gewinner. Ein anderes wichtiges Element von Blue Future ist der Aufbau einer weiter integrierten Informationstechnologie. Sie verbessert die Möglichkeiten der individualisierten Kundenbetreuung um ein Vielfaches: Digitale Sendungsverfolgung, Online-Plattformen, mobile Lösungen für die bequeme Auftragserteilung – dies und vieles mehr wird in

Zukunft Alltag sein und den Komfort für unsere Kunden deutlich erhöhen. Gleichzeitig ermöglicht die neue IT-Struktur eine intelligente Steuerung all unserer Prozesse, im Einkauf und im Vertrieb, in der Kontraktlogistik wie im Projektgeschäft. Und auch hier profitieren unsere Kunden – von sicheren und individuellen Leistungen bei konstant hoher Qualität.

Es braucht beides: globale und lokale Intelligenz. Das gezielte Wachstum in unseren Märkten wird dazu beitragen, dass wir unsere Marktposition in einem immer intensiver werdenden Wettbewerb behaupten können. Unsere Position stärken wir dadurch, dass wir unsere lokalen Kompetenzen pflegen und weiter ausbauen. Denn bei aller Globalisierung hat jede Region ihre Besonderheiten. Wir sind vor Ort und deshalb mit den lokalen Marktbedingungen vertraut, wir kennen die regionalen Herausforderungen und haben entsprechende Logistiklösungen für unsere Kunden. Die Verbindung aus globaler Stärke und lokaler Intelligenz – dadurch differenzieren wir uns vom Wettbewerb.

Digitale Vernetzung erweitert die Leistung, Röhlig-Mitarbeiter sorgen für die besondere Servicekultur. Mit der Digitalisierung der Auftragsabwicklung und mobilen Services beschreitet die Logistik einen Weg, den andere Branchen wie der Handel oder die Touristik bereits vor einigen Jahren begonnen haben. Für unsere Kunden ergeben sich daraus Vorteile im Hinblick auf Transparenz und Flexibilität. Neben der digitalen Interaktion wird aber der persönliche Kundenkontakt, nicht zuletzt aufgrund der Komplexität des Transportgeschäfts, immer elementar für unsere Arbeit bleiben. Die Kunden vertrauen uns ihre Güter an und schenken uns ihr Vertrauen. Deshalb bleibt es unsere wichtigste Aufgabe, eng mit ihnen in Verbindung zu stehen. Bei Röhlig arbeiten Menschen mit einer ausgeprägten Serviceorientierung. Sie sorgen für die große Kundennähe, die hohe Verbindlichkeit und die schnellen Entscheidungen im Interesse unserer Kunden. Blue Future stärkt die Verbindung aus digitaler Verfügbarkeit und besonderer Servicekultur.

Blue Future verändert Röhlig, die Werte bleiben. Mit Blue Future werden wir uns in den kommenden Jahren entscheidend weiterentwickeln. Bleiben werden unsere Werte, die uns seit fast 165 Jahren und jetzt bereits durch die sechste Generation tragen: Grundwerte wie Ehrlichkeit, Verlässlichkeit und Vertrauen, sowie Werte wie Offenheit, Neugier und Entwicklungsdrang. Röhlig ist und bleibt ein Familienunternehmen – mit dem Herzen in Bremen und vielen lokalen Ankeren rund um den Globus. Blue Future stellt sicher, dass dies weiter so bleibt.

Unser Ziel: **WACHSTUM**

Wir wollen für unsere Kunden *der* Partner für die Organisation von Luft- und Seefrachttransporten, von Kontrakt- und Projektlogistik sein. Durch unser erweitertes Angebot und die individuelle Betreuung wollen wir das Vertrauen unserer Kunden stärken sowie das neuer Kunden gewinnen. Dazu werden wir in den kommenden Jahren aus innerer Kraft wachsen und unsere Leistungen an die zukünftigen Anforderungen der globalen Märkte anpassen.

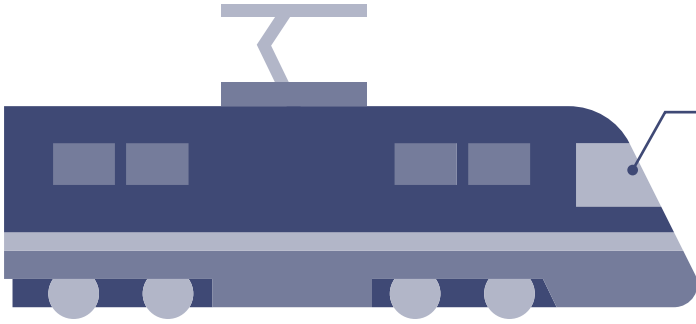
Unser Weg: **BLUE FUTURE**

Um unsere Ziele zu erreichen, überarbeiten wir unsere Strukturen, optimieren unsere Prozesse und erweitern unsere Leistungen. In Zukunft werden wir unser Geschäft aus einer divisionalen, an Produkten und Funktionen orientierten Struktur entwickeln. Zusätzlich ermöglicht uns die Digitalisierung von Prozessen, dass wir unseren Kunden schneller und bequemer intelligente Lösungen und eine erstklassige Datenqualität bieten können – und das weltweit auf gleich hohem Niveau.

Der Kundenvorteil: **LEISTUNG NACH MASS**

Aus der neuen Aufstellung heraus begleiten wir unsere Kunden mit einem hohen Individualisierungsgrad und globalen Prozess- und Qualitätsstandards. Mit der digitalen Auftragsabwicklung werden die Serviceleistungen und die Datenversorgung umfangreicher. In der Summe sind wir für unsere Kunden ein Partner, der einzigartig ist: global stark als auch lokal verwurzelt, digital verbindend und gleichzeitig persönlich.

Blue Future

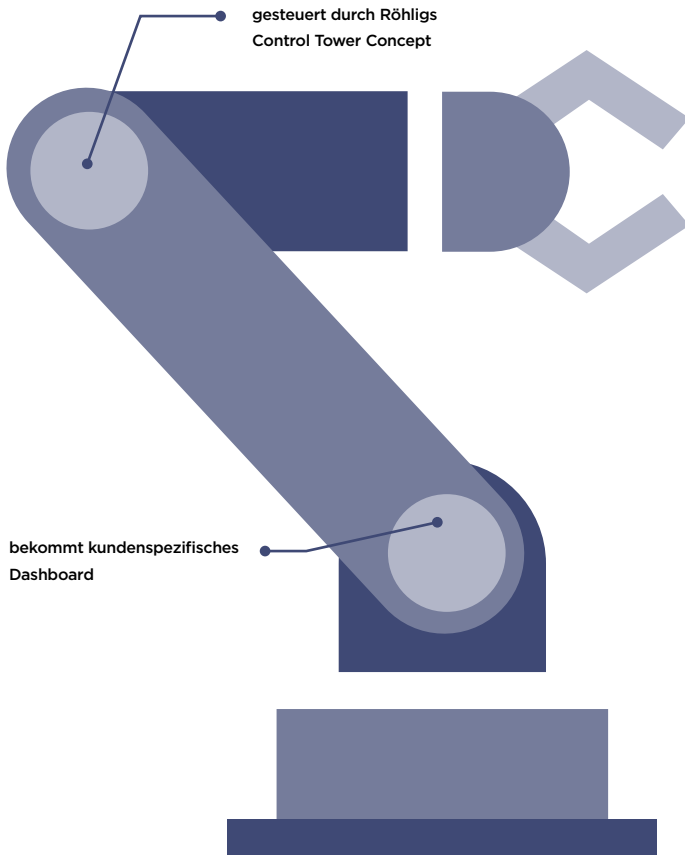


erhält kundenspezifische Sonderlösungen

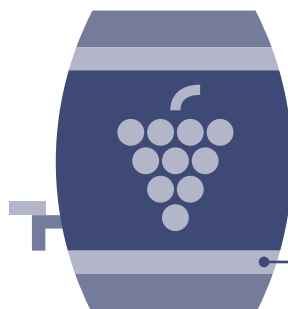
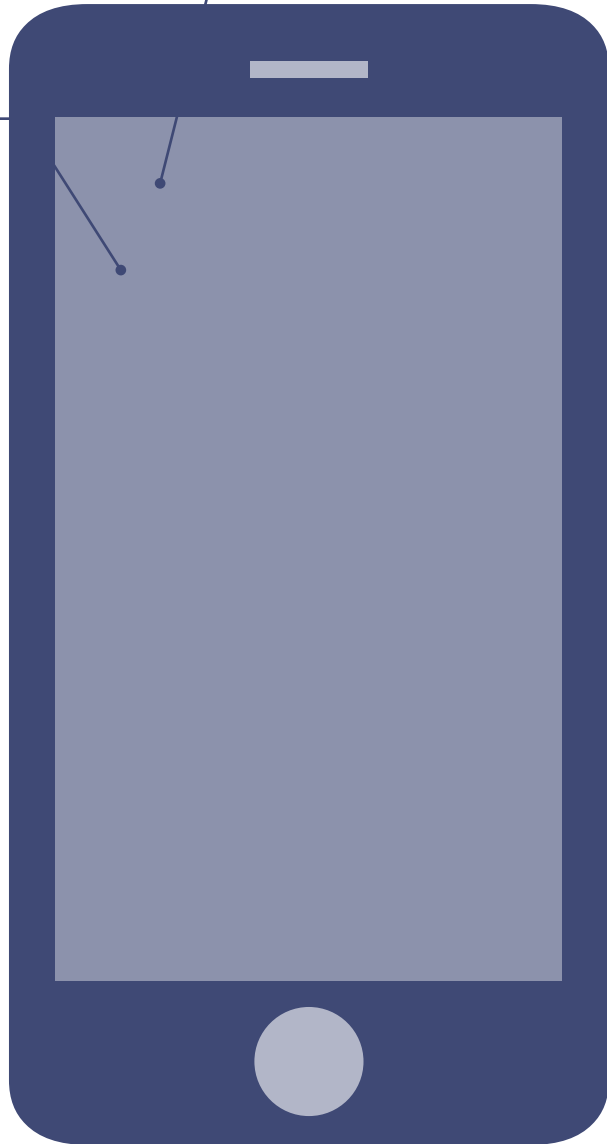
freut sich über digitale
Sendungsverfolgung mit
Röhlig Real Time

gesteuert durch Röhligs
Control Tower Concept

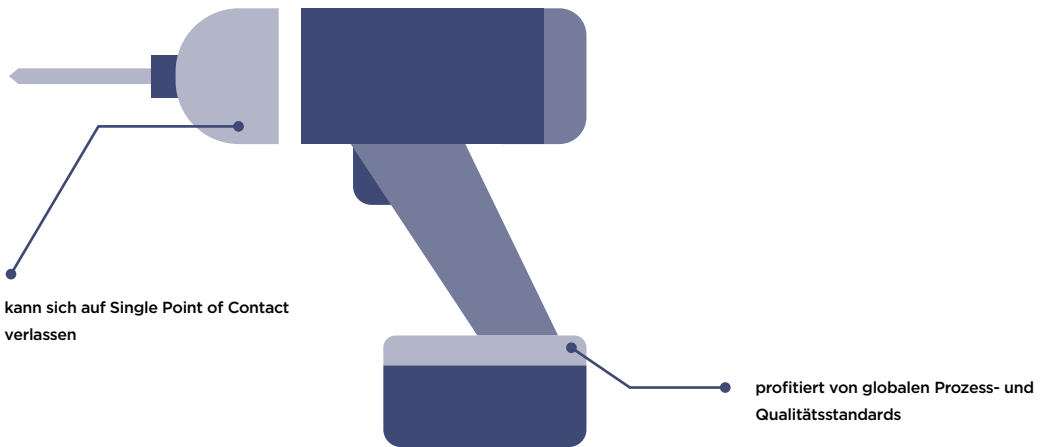
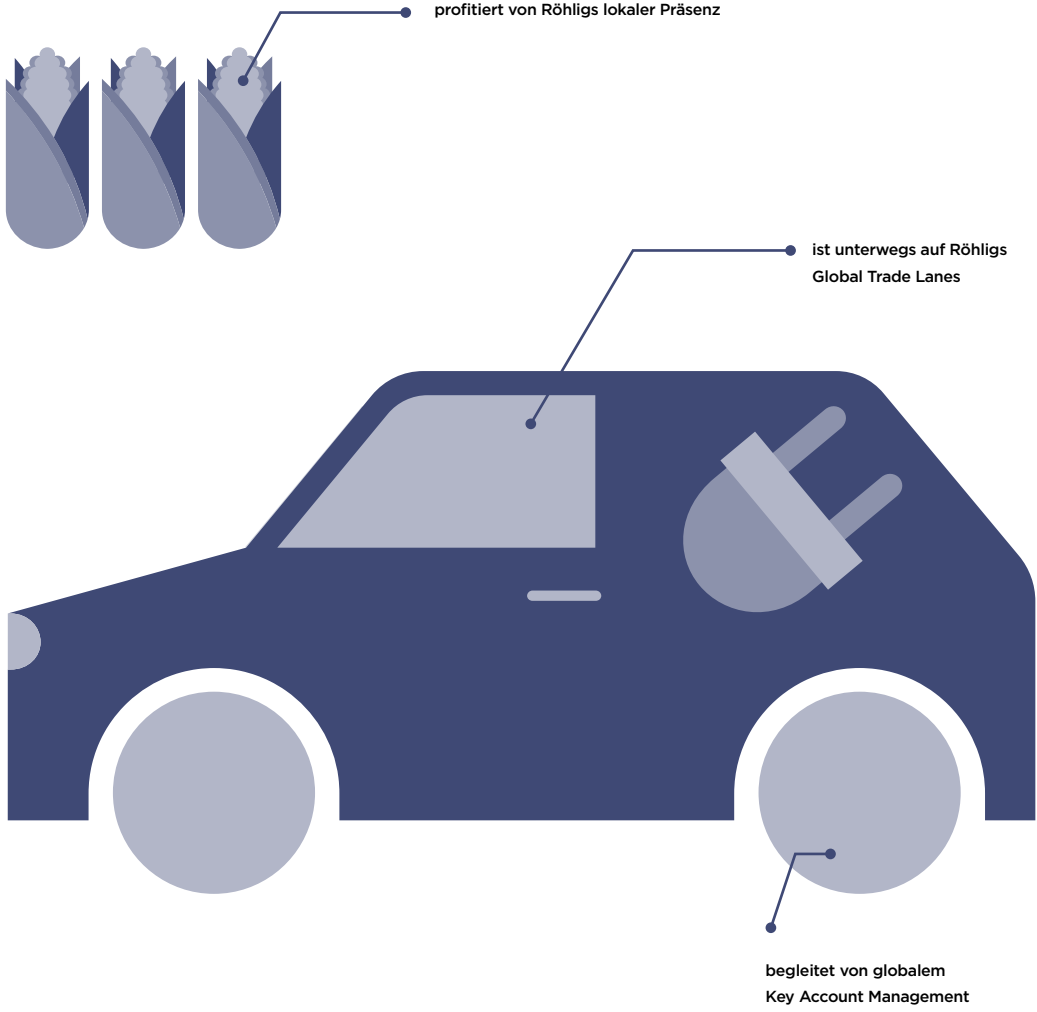
bekommt kundenspezifisches
Dashboard



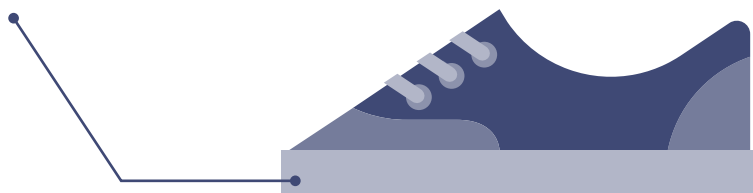
nutzt eSolutions für Quoting,
Booking, Invoicing



genießt Röhligs lokale Marktkenntnisse



erlebt weltweit einzigartigen und persönlichen Röhlig-Kundenservice



Jeder Fortschritt braucht Veränderung. Und der Wind der Veränderung, der seit dem Generationswechsel durch das Unternehmen weht, gibt allem Auftrieb – auch uns in der Seefracht-Produktentwicklung. In der neuen Struktur nutzen wir zusammen mit den nationalen Seefracht-Managern Synergien, um unsere Lieferketten noch verlässlicher zu gestalten und unsere Produkte stets zu verbessern.

Ryan Murphy, Global LCL Product & Procurement Director bei Röhlig Logistics, Chicago

Mit der Digitalisierung in der Logistik entstehen endlose Möglichkeiten, Transparenz und Service entlang der Wertschöpfungsketten zu verbessern. Meine persönliche Erwartung ist, dass Blue Future unser stetes Engagement, unseren Kunden zukunftsweisende IT-Lösungen zu bieten, weiter stärkt und Röhlig zu einem der Innovationsführer in seinem Marktsegment macht.

Philipp Labonte, IT Business Analyst bei Röhlig blue-net, Sydney

Mit Blue Future machen wir Röhlig France fit für die Zukunft. Unser ehrgeiziger Businessplan wird uns in Frankreich dabei helfen, die Zusammenarbeit mit anderen Röhlig-Ländern zu stärken und innovative weltumspannende Lösungen für anspruchsvolle Großkunden zu entwickeln, die auf unserem spezifischen lokalen Know-how basieren.

Erick Achaintre, Managing Director Röhlig France, Paris

In Indien spüren wir bereits den Einfluss, den Blue Future auf das Netzwerk hat. Denn wir gehören mit dem Ausbau der Global Trade Lane Indien-Großbritannien zu den ersten Ländern, die direkt von den Produktinnovationen profitieren.

Afrid Patel, Sales & Marketing Director bei Weiss-Röhlig India, Mumbai

Blue Future ist der Pinsel, mit dem wir uns für unser Unternehmen, unsere Kollegen und unsere Partner eine vielversprechende Zukunft ausmalen. Lokale und globale Sales- und Marketing-Teams werden das Röhlig Kundenerlebnis gemeinsam steigern.

Cecilia Van Wyk, Sales Director bei Röhlig-Grindrod, Johannesburg

Lagebericht

Grundlagen

Das Unternehmen

Weltweit aufgestellter Logistikdienstleister

Röhlig ist ein inhabergeführtes Logistikunternehmen mit Kerngeschäft in der interkontinentalen See- und Luftfracht. Unser Unternehmen entwickelt für seine Kunden maßgeschneiderte Transportlösungen und bietet komplexe Dienstleistungen in der Projektlogistik und der Kontraktlogistik. Im IT-Bereich stellt unser Tochterunternehmen Röhlig blue-net individuelle Schnittstellen und Weblösungen bereit. Röhlig verfügt über ein dichtes Netzwerk eigener Büros in 24 Ländern auf allen Kontinenten. Zusätzlich bestehen Exklusivverträge mit ausgesuchten Partnern in Ländern, in denen Röhlig nicht selbst vertreten ist, womit sich das Netzwerk auf über 60 Länder erstreckt.

Ziele

Langfristige Partnerschaften über Qualität und individuelle Logistiklösungen

Röhligs Kernkompetenz besteht darin, die komplexen Prozesse der globalen Logistik optimal für die Kunden zu gestalten. Wichtigstes Ziel sind langfristige Partnerschaften, von denen beide Seiten profitieren. Als vertrauensvoller Partner bieten wir unseren Kunden hochwertige und individuelle Lösungen. Gleichzeitig unterstützen wir sie dabei, ihre Logistikprozesse zu verbessern.

Wir setzen auf ein qualitatives Wachstum durch Qualitätssteigerung und Mehrwertangebote für unsere Kunden: Zentrale Anknüpfungspunkte sind für uns dabei die Themen exzellente Beratung und intelligente Technologien. Ein wichtiger Grundpfeiler unserer unternehmerischen Tätigkeit ist letztlich unsere finanzielle Unabhängigkeit. Diese wollen wir uns auch in Zukunft bewahren.

Ob in operativer, rechtlicher oder interkultureller Hinsicht: Röhlig versteht das Geschäft seiner Kunden, rational und emotional. Zukunftstrends wie Industrie 4.0 und Internet der Dinge sind Entwicklungen der zunehmenden Digitalisierung und werden viele unserer Kunden künftig in ihrer gesamten Lieferkette betreffen. Wir wollen unsere Kunden in ihrem sich verändernden Markt mit zukunftsfähigen und maßgeschneiderten Logistiklösungen unterstützen.

Strategie

Blue Future soll Wachstum stärken und Profitabilität erhöhen

Zur Realisierung unserer Ziele haben wir das gruppenweite Wachstumsprogramm Blue Future aufgelegt. Eine zentrale Maßnahme im Rahmen von Blue Future ist die Einführung einer neuen Organisationsstruktur, mit der wir 2015 begonnen haben. Bis 2018 werden wir unser Unternehmen schrittweise von einer regionalen in eine weltweit divisionale, an Produkten und Funktionen orientierte Struktur überführen. Die personellen Verantwortlichkeiten im Global Executive Board haben wir bereits zu Beginn des Jahres 2015 gemäß der neuen Struktur geändert. Die Implementierung der neuen Organisationsstruktur in unseren Landesgesellschaften vollziehen wir bewusst behutsam, damit die Umstellung für Kunden wie Mitarbeiter erfolgreich umgesetzt wird.

Mit der Umsetzung des Blue Future-Programms werden wir noch verlässlicher und zugleich individueller auf die Bedürfnisse unserer global operierenden Kunden eingehen können. Nicht, wo wir unseren Service anbieten, sondern wie wir unseren Service gestalten, wird für uns künftig im Mittelpunkt stehen. Dabei helfen uns die volle Konzentration auf den Kundennutzen und global einheitliche Prozesse.

Damit Logistik über zeitliche und räumliche Grenzen hinweg erfolgreich sein kann, braucht es intelligente Kommunikationstechnologie. Dazu konzentrieren wir uns in Zukunft noch stärker auf die Nutzung von global integrierten Informationssystemen. Unser Tochterunternehmen Röhlig blue-net stellt die globale IT-Infrastruktur für unsere Dienstleistungen bereit. Gleichzeitig entwickelt es aber auch für unsere Kunden spezifische IT-Lösungen. Auf diese Weise stellen wir einen optimalen Fluss der Daten sicher, die für unsere Kunden wichtig sind.

Mit der Hilfe des Blue Future-Programms wollen wir bis 2018 ein Rohertragswachstum um 30 Prozent und eine Profitabilität, gemessen am EBIT/Rohertrag, von 18 Prozent erreichen.

Rechtliche Veränderungen

Ein Anteilsverkauf, zwei Anteilsaufstockungen

Änderungen in den Beteiligungsverhältnissen haben sich durch den Verkauf von 20 Prozent der R + C Seetransport an den Mitgesellschafter ergeben, Röhlig hält nun noch 60 Prozent an dem Unternehmen. In Neuseeland haben wir die restlichen Anteile eines Mitgesellschafters übernommen, sodass 100 Prozent der Gesellschaft in Gruppenbesitz sind. Ebenfalls 100 Prozent der Firmenanteile hält die Gruppe jetzt an unserer bolivianischen Gesellschaft, die damit erstmals voll konsolidiert wird.

Mitarbeiter

Aus der globalen Präsenz ergeben sich viele Chancen

Im vergangenen Jahr stieg die Zahl der Mitarbeiter sowohl im Konzern als auch in der Röhlig-Gruppe¹⁾ an: In unserem Konzern beschäftigen wir 1.573 Mitarbeiter und in der Röhlig-Gruppe 2.182 Mitarbeiter. Zum Vorjahr bedeutet das eine Steigerung von 100 Mitarbeitern bzw. 4,8 Prozent. Einen deutlichen Anstieg der Mitarbeiterzahl verzeichneten wir in den USA, in Südafrika und in unserem Service Center Röhlig Blue Services in Indien. Mit 49 Auszubildenden und einer Ausbildungsquote von über 10 Prozent ist Röhlig Deutschland ein starker Lehrbetrieb für Ausbildungen zum Kaufmann und zur Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung sowie zum Fachinformatiker und zur Fachinformatikerin für Systemintegration oder Anwendungsentwicklung. Mit dem Learnership-Programm, einer dualen Kombination betrieblicher und akademischer Ausbildung, entwickelt Röhlig-Grindrod in Südafrika regelmäßig Nachwuchskräfte für unsere Organisation. Mit weiteren Kooperationen, wie etwa mit der Jacobs University in Deutschland und der Bocconi University in Italien, stärkt Röhlig den Austausch zwischen Wirtschaft und universitärer Lehre.

Blue Future ist für uns auch ein gezieltes Change-Projekt. Das heißt, dass sich die Tätigkeitsschwerpunkte unserer Mitarbeiter zum Teil verschieben. Daraus ergeben sich für sie Chancen, aber auch Herausforderungen. Wir setzen uns bewusst mit den Herausforderungen auseinander und unterstützen unsere Mitarbeiter entsprechend den Erfordernissen, sodass sie sicher in ihre neuen Rollen hineinwachsen können.

Für die meisten der neu entstehenden Funktionen wollen wir Mitarbeiter aus den eigenen Reihen rekrutieren. Dabei helfen uns unsere zahlreichen Qualifizierungsprogramme und der regelmäßige Mitarbeiteraustausch auf internationaler Ebene. Über die aufmerksame Begleitung unserer Nachwuchskräfte in unserem globalen Netzwerk identifizieren wir Talente frühzeitig und führen sie an neue Aufgaben heran. Neue Chancen ergeben sich für sie in diversen neuen globalen Funktionen wie beispielsweise im globalen Key Account Management, das wir für unsere Kunden aufbauen.

Auch 2015 wendeten wir erhebliche Mittel auf, um unsere Mitarbeiter in allen Ländern auszubilden und ihre Weiterentwicklung durch individuelle Trainings zu unterstützen. Führungskräfte aus den eigenen Reihen wurden mithilfe zahlreicher Personalentwicklungsmaßnahmen in unseren Programmen „Blue Step“ und „Blue Arena“ qualifiziert. Darüber hinaus bereiten wir Hochschulabsolventen im Rahmen unseres dreijährigen Management-Trainee-Programms auf künftige Führungspositionen vor.

Mitarbeiterzahlen

	2015	2014
Deutschland	338	322
davon:		
Röhlig Deutschland und R+C Seetransport	229	228
Röhlig Logistics, Röhlig blue-net, Blue Services	109	94
Belgien	13	18
Dänemark	9	9
Frankreich	129	129
Großbritannien	48	49
Italien	38	41
Niederlande	15	17
Spanien	28	26
Australien	162	165
Neuseeland	54	54
Hongkong/China	127	129
Singapur	34	30
Korea	40	39
Thailand	35	28
Indien	184	162
davon:		
Weiss-Röhlig India	97	105
Röhlig Blue Services India	87	57
USA	219	196
Chile	27	32
Argentinien	24	24
Paraguay	7	7
Bolivien	25	0
Uruguay	17	19
Gesamt Röhlig-Konzern	1.573	1.496
Südafrika	609	586
Gesamt assoziierte Unternehmen	609	586
Gesamt Röhlig-Gruppe	2.182	2.082

¹⁾ Zur Röhlig-Gruppe zählt neben den Konzerngesellschaften unsere assoziierte Gesellschaft Röhlig-Grindrod in Afrika, die at equity konsolidiert wird.

Röhlig will für seine Mitarbeiter ein attraktiver Arbeitgeber sein. Dazu pflegen wir in der Gruppe eine offene Kommunikationskultur, die geprägt ist von der Verbindlichkeit eines modernen Familienunternehmens. Wir bieten unseren Arbeitnehmern attraktive Arbeitsbedingungen, zu deren Ausprägungen zum Beispiel auch flexible Arbeitszeitmodelle und moderne Home-Office-Möglichkeiten zählen.

Wirtschafts- und Branchenumfeld

Märkte bleiben volatil, Transportumfeld steht weiter unter Druck

In den vergangenen Jahren hat die Realwirtschaft eine durchaus positive Entwicklung gezeigt. Dies steht im krassen Widerspruch zu den anhaltenden Verwerfungen an den Finanzmärkten. Notenbanken in Europa und Japan fluteten die Märkte 2015 weiterhin mit Liquidität. Amerika und das Vereinigte Königreich senden inzwischen aber auch andere Zinssignale. Nach ersten Zinserhöhungen rechnen die Märkte mit weiteren moderaten Zinsschritten. Der starke US-Dollar stützt zurzeit den Export aus Deutschland und Europa.

Viel mehr als die Verwerfungen auf den Finanzmärkten beeinflussen unserer Meinung nach die politischen Spannungen die Märkte. Die Russland-Ukraine-Krise, Kriege und Konflikte im Nahen und Mittleren Osten sowie Flüchtlingsströme nach Europa haben Einfluss auf gesellschaftliche Grundordnungen und Marktverhalten weltweit. Trotz aller Unsicherheiten in Politik und Weltkonjunktur wuchs die Wirtschaft 2015 leicht, wovon auch die Logistik profitierte. Insgesamt stehen See- und Luftfracht jedoch aufgrund von Überkapazitäten weiter unter Druck.

In China nimmt die Wachstumsdynamik weiter ab. Die afrikanische Wirtschaft wächst derzeit bereits stärker als die asiatische. Dennoch haben wir bei Röhlig 2015 noch keine gravierenden Rückgänge im Transportvolumen aus China festgestellt. Wir beobachten allenfalls eine gewisse Verlagerung der Handelsrouten von Europa nach Afrika. Wir beurteilen die aktuelle „Schwäche“ in China allerdings nicht als so gravierend, dass sie uns zu strategischen Maßnahmen bewegen würde. Im Gegenteil: Wir betrachten China und den gesamten asiatischen Raum weiterhin als eine für uns sehr wichtige Handelsregion.

In Europa ergaben sich für die Märkte aufgrund der niedrigen Energiepreise kurzfristig positive Effekte. Dies sehen wir allerdings mittelfristig als Wachstumsbremse, da die niedrigen Preise die erdölproduzierenden Länder derzeit dazu bewegen, erforderliche Investitionen zu verschieben.

Wirtschaftsbericht

Gesamtentwicklung von Konzern und Gruppe

Ein insgesamt zufriedenstellendes Geschäftsjahr

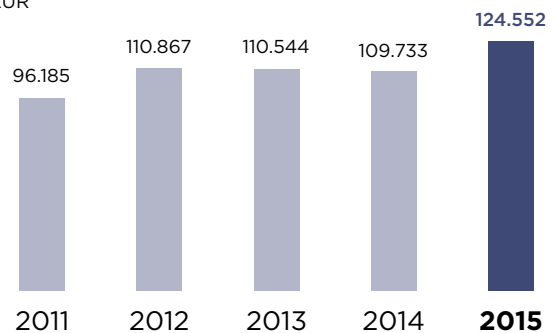
Wir konnten unseren Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2015 um 7,5 Prozent auf 894 Millionen Euro Umsatz inklusive Zoll- und Einfuhrumsatzsteuer ausbauen. Das verdanken wir sowohl einem starken Wachstum in den Regionen Asien und Amerika als auch positiven Kurseffekten. Unser Umsatz in Europa ohne Deutschland verzeichnet nach Jahren der Stagnation wieder ein leichtes Wachstum von 4,5 Prozent. Im Gegensatz dazu mussten wir in Deutschland im vergangenen Jahr Umsatzverluste hinnehmen. Allerdings befindet sich die deutsche Gesellschaft nach umfangreichen Umstrukturierungen operativ wieder auf Kurs, sodass wir für das Jahr 2016 eine deutliche Steigerung erwarten.

Der Rohertrag im Konzern stieg um 13,5 Prozent auf 125 Millionen Euro und damit deutlich stärker als der Umsatz mit 7,5 Prozent. Hier können wir bereits erkennen, dass unsere Blue Future-Strategie greift: Unser Ziel richtet sich nicht auf ein reines Volumenwachstum, sondern auf Qualitätssteigerung über Mehrwertangebote wie etwa individuelle Dashboards und Control-Tower-Konzepte für unsere Kunden. Mit dieser Strategie streben wir eine Profitabilitätssteigerung des Auftrags an. In der für uns wichtigen Region Süd- und Nordamerika haben wir sogar 33 Prozent, in Asien 26 Prozent Rohertragssteigerung erzielt.

Die im Rahmen unseres Blue Future-Programms getätigten Investitionen betragen etwa 4 Millionen Euro. Wir wollen den Markt und unser Umfeld aktiv gestalten und Entwicklungen vorausschauend begegnen. Für die bewusste Entscheidung, hohe Beträge in die Neuordnung unserer Gesellschaften und in eine vollintegrierte IT zu investieren, nehmen wir ein geringeres Ergebnis in Kauf. Der Konzernjahresüberschuss lag mit 2,8 Millionen Euro dennoch 0,5 Millionen Euro über dem Vorjahr. Insofern können wir mit dem Verlauf und dem Ergebnis des Geschäftsjahres durchaus zufrieden sein.

Entwicklung des Konzernrohertrags

in TEUR



Rohrertrag

in TEUR	2015	2014
Rohrertrag Konzern	124.552	109.733
Rohrertrag assoziierte Unternehmen	32.642	26.472
Gesamt	157.194	136.205

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Rohrertragslage des Konzerns hat sich 2015 im Vergleich zu den Vorjahren deutlich verbessert. So konnte der Rohrertrag in den Bereichen Seefracht um 13,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Der Bereich Luftfracht legte 12,9 Prozent zu. Auch der Produktbereich Andere Dienstleistungen, zu dem hauptsächlich Services der Kontrakt- und Projektlogistik gehören, legte um 15,9 Prozent zu.

Der Gesamtmarkt ist nach wie vor von erheblichen Überkapazitäten geprägt. Diese Schiefelage des Marktes wird noch einige Jahre anhalten. Wachstum kann unserer Erwartungshaltung nach nur noch über kundenzentrierte Angebote und eine Verlängerung der Wertschöpfungskette erreicht werden.

Bei unserem Geschäftsmodell spielt die Liquiditätssicherung eine entscheidende Rolle. Druck auf die Zahlungsziele haben wir durch ein noch stringenteres Working Capital Management mehr als kompensieren können. Die Days Sales Outstanding (DSO) konnten wir auf 40,8 Tage senken, was eine Verbesserung im Vorjahresvergleich von 11,5 Prozent darstellt. Die Days Payable Outstanding (DPO) haben sich leicht verbessert. Das professionelle Management dieses Bereichs wird durch unsere zentrale Treasury-Funktion sichergestellt.

Die Finanzierungsseite wird durch einige wenige langjährige Bankpartner sichergestellt. Alle Investitionen wurden fristenkongruent finanziert und eventuelle Cash-Überhänge zur Zurückführung kurzfristiger Bankverbindlichkeiten genutzt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten machen 8,6 Prozent unserer Bilanzsumme aus und konnten somit im Vergleich zum Vorjahr noch einmal deutlich gesenkt werden.

Entwicklung in den Sparten und Regionen

Sparten: Aufbau und Entwicklung globaler Geschäftsbereiche

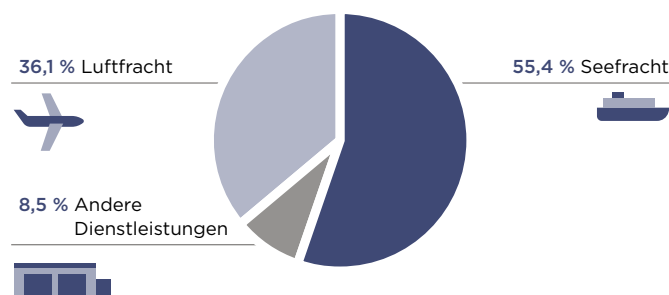
Zu Beginn des Jahres 2015 erhielt Röhlig mit einer Matrixorganisation eine neue Führungsstruktur. Seitdem ist unser Konzern divisional entlang der Produkte und Funktionen organisiert, ohne unsere starke regionale Präsenz zu vernachlässigen, die nach wie vor eine wichtige Rolle spielt und in die Organisation eingebunden ist. Zentrale Aufgaben des Berichtsjahres bestanden deshalb in der Entwicklung und dem Aufbau der globalen Geschäftsbereiche Verkauf, Seefracht, Luftfracht und Kontraktlogistik, Finanzen und IT sowie Personal und Kommunikation. Im Rahmen des Umbaus wurden insbesondere die bislang ausschließlich regional organisierten Sparten Verkauf, Seefracht sowie Luftfracht und Kontraktlogistik einer umfassenden Neugestaltung unterzogen.

Insgesamt konnten wir im Jahr 2015 den Konzernrohertrag um 13,5 Prozent steigern. 55,4 Prozent des Rohrertrags entfielen dabei auf den Bereich der Seefracht, 36,1 Prozent auf die Luftfracht und Andere Dienstleistungen hielten 8,5 Prozent an der erwirtschafteten Leistung. Sowohl in der Seefracht als auch in der Luftfracht stiegen die Rohrerträge zweistellig, bei leicht rückläufiger Volumenentwicklung in der Luftfracht und leicht gestiegenen Transportvolumen in der Seefracht. Der Bereich Andere Dienstleistungen, zu denen die Projektlogistik, das Verzollungsgeschäft und die Kontraktlogistik zählen, entwickelte sich ebenfalls positiv.

Rohrertrag nach Sparten (Konzern)

in TEUR	2015	2014
Seefracht	69.047	60.809
Luftfracht	44.942	39.811
Andere Dienstleistungen	10.563	9.113
Gesamt	124.552	109.733

Anteile



Sparte Verkauf: Um die Landesgesellschaften der Röhlig-Gruppe künftig global im Verkauf zu unterstützen, haben wir 2015 eine strategische Verkaufseinheit in der Gruppe installiert. Eine stärkere Verzahnung mit allen anderen Sparten ermöglicht es dem Verkauf, auf Kundenanforderungen schneller zu reagieren. Das in Verbindung damit neu eingerichtete Global Tender Team konnte die Erfolgsquote bei den globalen Ausschreibungen bereits im Anlaufjahr verbessern. Um dem Wunsch unserer globalen Kunden nach individueller Betreuung und Beratungsleistung zu begegnen, haben wir außerdem mit dem Aufbau eines globalen Key Account Managements begonnen.

Sparte Luftfracht: Auch für die Sparte Luftfracht gibt es nun einen eigenen strategischen Geschäftsbereich, um Produktentwicklungen besser global steuern und die Landesgesellschaften zentral unterstützen zu können. So haben sich beispielsweise die Tochtergesellschaften in Deutschland und den USA auf den gemeinsamen Transatlantikhandel fokussiert, was zu einer Entwicklung neuer erfolgreicher Luftfrachtprodukte geführt hat. Eine im Berichtszeitraum neu eingeführte Online-Anwendung sorgt für global einheitliche Prozesse zur Ermittlung von Raten bei der Erstellung von Angeboten im Luftfrachtbereich.

Sparte Seefracht: Das neue Team für die globale Seefracht besteht aus einem FCL und einem LCL Management. Diese strategische Zusammensetzung soll das Wachstum auf den Global Trade Lanes fördern. 2015 arbeitete die globale Seefrachtsparte an internen Prozessoptimierungen und Tools, die dem Kunden künftig eine noch höhere und global verlässliche Qualität garantieren. Ein wichtiges Projekt war der Aufbau einer digitalen Raten-Plattform, die eine verbesserte und schnellere Erstellung von Angeboten ermöglichen wird. Sowohl im LCL als auch im FCL Bereich haben wir global die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten neu strukturiert, wir haben uns auf wenige Partner konzentriert und uns elektronisch stärker mit ihnen vernetzt.

Sparte Kontrakt- und Projektlogistik: Seit der Neugestaltung unserer Organisation bilden die Bereiche Kontraktlogistik und Projektlogistik jeweils eine neue globale Sparte. Im Berichtszeitraum sind die Umsätze im Bereich der Kontraktlogistik (ohne Südafrika) um 18,5 Prozent deutlich gestiegen. Möglich wurde dies durch Expansionschritte in der Kontraktlogistik in gleich mehreren Landesgesellschaften. In Neuseeland konnten wir durch die enge Zusammenarbeit zwischen Tochtergesellschaft und globaler Sparte einen langfristigen Vertrag über Lagerdienstleistungen mit einem bedeutenden Werkzeughersteller sichern. Daneben gab es Erweiterungen der Lagerflächen in den USA, Australien und Hongkong. In Südafrika haben wir unsere Lagerfläche auf 20.000 Quadratmeter vergrößert, insbesondere für ein globales Telekommunikationsunternehmen. Im Rahmen unseres Blue Future-Programms wird die Kontraktlogistik zu einer wichtigen Schlüsseldienstleistung weltweit.

Neben der Kontraktlogistik befand sich der Bereich der Projektlogistik im Jahr 2015 in der Umgestaltung und soll künftig stark weiterentwickelt werden. Ein neuer Direktor für diesen Bereich hat damit begonnen, das Projektgeschäft 2016 mit verstärkten Ressourcen strategisch neu zu positionieren.

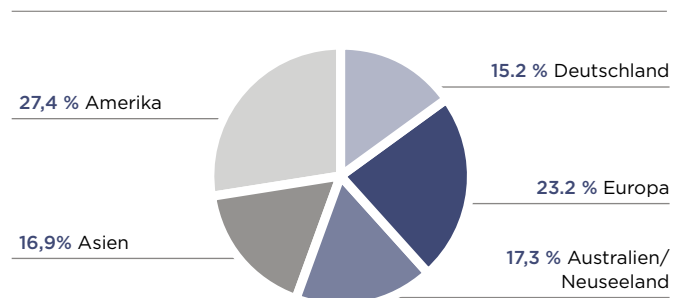
Regionen: Amerika und Asien gewinnen weiter an Bedeutung

In nahezu allen Regionen des Röhlig-Netzwerks konnten wir 2015 ein Rohertragswachstum erzielen, wobei sich in der Rohertragsverteilung leichte Verschiebungen ergaben. So ist der Rohertragsanteil in Europa leicht gewachsen, während er in Deutschland zurückging. Die zunehmende Bedeutung der Märkte Amerikas und Asiens innerhalb unseres internationalen Geschäfts setzte sich auch 2015 fort. In diesen Regionen wachsen wir überproportional stark und konnten hier im vergangenen Jahr regional das höchste Rohertragswachstum erzielen. Wachstumsfördernd wirkten auch die Akquisitionen, die wir 2011 in Südamerika vorgenommen hatten. Zur Röhlig-Gruppe zählt neben den Konzerngesellschaften unsere assoziierte Gesellschaft Röhlig-Grindrod in Afrika. Sie konnte ihre operative Leistung im Berichtsjahr steigern und einen Rekord im Vorsteuerergebnis aufstellen.

Rohertrag des Konzerns nach Regionen

in TEUR/Anteile	2015		2014	
Deutschland	18.844	15,2 %	20.449	18,6 %
Europa (ohne Deutschland)	28.844	23,2 %	26.951	24,6 %
Australien/Neuseeland	21.635	17,3 %	19.947	18,2 %
Asien	21.083	16,9 %	16.714	15,2 %
Amerika	34.146	27,4 %	25.672	23,4 %
Gesamt	124.552	100,0 %	109.733	100,0 %

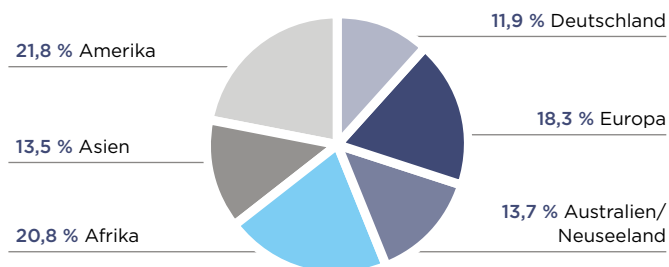
Anteile



Rohrertrag der Gruppe nach Regionen

in TEUR/Anteile	2015		2014	
Deutschland	18.844	11,9 %	20.449	15,0 %
Europa (ohne Deutschland)	28.844	18,3 %	26.951	19,8 %
Australien/ Neuseeland	21.635	13,7 %	19.947	14,6 %
Afrika	32.642	20,8 %	26.472	19,4 %
Asien	21.083	13,5 %	16.714	12,3 %
Amerika	34.146	21,8 %	25.672	18,9 %
Gesamt	157.194	100,0 %	136.205	100,0 %

Anteile



Deutschland: Nach Umsatzverlusten operativ wieder auf Kurs

Für unsere deutsche Gesellschaft war das Jahr 2015 ein herausforderndes. Eine Restrukturierungsinitiative zu Beginn des Jahres scheiterte und führte zu Umsatzverlusten. Korrigierende Maßnahmen wie ein neues Management, personelle Neuordnungen und eine prozessuale Neuausrichtung der Seefrachtsparte konnten im Berichtszeitraum eine erste Wirkung entfalten. Voraussichtlich im ersten Quartal 2016 sind alle Maßnahmen der Neuordnung abgeschlossen und das Unternehmen ist operativ wieder so organisiert, dass es ertragreich arbeiten kann.

Im Kerngeschäft haben sich die Kontraktlogistik und die Luftfrachtsparte vergleichsweise gut entwickelt, auch wenn die Margen aufgrund des Kapazitätsüberhangs im Markt weiterhin unter Druck stehen. Seit dem vierten Quartal 2015 betreibt Röhlig Deutschland in Kooperation mit der nord logistic Speditionsgesellschaft mbH ein 12.000 Quadratmeter großes Lager in Hamburg. Im Jahr 2016 und darüber hinaus wird unser gruppenweites Wachstumsprogramm die deutsche Landesgesellschaft dabei unterstützen, zu Profitabilität und Erfolg zurückzufinden.

Deutschland*

in TEUR	2015	2014
Rohrertrag	18.844	20.449
davon:		
Seefracht	8.968	10.213
Luftfracht	8.076	8.038
Andere Dienstleistungen	1.800	2.197
Bereinigtes Ergebnis	-1.925	-71
davon:		
See- u. Luftfracht	-4.329	-725
Logistics/IBG/Blue Services/blue-net	2.404	654
Mitarbeiter	338	322
Auszubildende	49	50

* Röhlig Logistics GmbH & Co. KG, Röhlig Deutschland GmbH & Co. KG, R + C Seetransport GmbH & Co. KG, Röhlig & Co. Internationale Beteiligungsgesellschaft mbH, Röhlig blue-net GmbH & Co. KG, Blue Services GmbH & Co. KG

Europa: Leichtes Rohrertragswachstum nach strukturellen Verbesserungen

Die europäischen Länder konnten ihre Rohrerträge nach einem schwächeren Vorjahr um 7 Prozent wieder deutlich steigern. Die intensiven Sanierungsarbeiten der vergangenen Jahre trugen Früchte und führen zu einem stärkeren Kundenfokus, zu mehr Geschäft und in allen Ländern zu einer Wende bei den Ergebnissen. Den Bereich der Kontraktlogistik konnten wir auf europäischer Ebene weiter ausbauen. Sowohl im Vereinigten Königreich als auch in Deutschland betreiben wir Warenlager oder haben die Flächen ausgeweitet, um für unsere Kunden wertsteigernde Dienstleistungen erbringen zu können.

Röhlig France legte ein solides Ergebnis in einem Markt mit abnehmender Rentabilität vor und bot seinen Kunden einen hochwertigen Service in vertikalen Märkten wie Wein oder Saatgut. Bei den Ausschreibungen erreichte die französische Gesellschaft aufgrund ihrer großen Kundenbindung und eines optimierten Tenderprozesses eine ausgezeichnete Erfolgsquote von über 30 Prozent.

In Großbritannien konnten wir unseren Rohrertrag um 13,6 Prozent deutlich verbessern. Ein Schwerpunkt lag auf einer erhöhten Vertriebsaktivität im Bereich Kontraktlogistik, um die Auslastung des im vergangenen Jahr eröffneten und erweiterten Lagers in Birmingham auszubauen. Zusätzlich haben Verkaufsinitiativen auf ausgewählten globalen Trade Lanes stattgefunden, die wir mit unserem gruppenweiten Wachstumsprogramm fördern wollen. Für das Jahr 2016 erwarten wir eine Zunahme des Neugeschäfts.

In Spanien konnte unsere Landesgesellschaft ihren Rohertrag trotz eines weiterhin schwierigen Marktumfelds um 19,2 Prozent deutlich verbessern. Wie schon in den vergangenen Jahren stand vor allem der Ausbau des USA-Geschäfts im Interesse der Verkaufsiniciativen und konnte im Jahr 2015 mit den See- und Luftfrachtprodukten um 60 Prozent gesteigert werden.

Die Optimierungsstrategie unter neuem Management wirkte sich ausgesprochen positiv auf die Landesgesellschaften in den Niederlanden und in Belgien aus. Mit einer signifikanten Steigerung des Ergebnisses von 86 Prozent erreichten die beiden Benelux-Länder eine der größten Ergebnisverbesserungen in Europa. Die bereits im Vorjahr initiierten Maßnahmen sowie Investitionen in den Verkauf brachten uns näher an die Kundenbedürfnisse und führten zu Wachstum.

Auch in Italien konnten wir das Ergebnis nach einigen Verlustjahren wieder deutlich verbessern. Mit neuem Managing Director und neuer Struktur, sowie nach Korrekturen im Verkauf und bei den Kosten konnte die Gesellschaft ihre Profitabilität optimieren.

Auch Röhlig Danmark konnte das Ergebnis im Jahr 2015 deutlich steigern. Erfolgreich umgesetzte Maßnahmen zur Optimierung der Kostenstruktur und zur Mobilisierung der Verkaufsaktivitäten führten zu einem profitablen Wendepunkt für das dänische Geschäft.

Europa (ohne Deutschland)*

in TEUR	2015	2014
Rohrertrag	28.844	26.951
davon:		
Seefracht	18.398	16.732
Luftfracht	8.692	8.282
Andere Dienstleistungen	1.754	1.937
Bereinigtes Ergebnis	333	-1.371
Mitarbeiter	280	288

* Frankreich, Spanien, Italien, Belgien, Niederlande, Großbritannien und Dänemark

Pazifik: Australien und Neuseeland bauen Roherträge aus

Im Pazifikraum begleiten wir unsere Kunden über unsere Gesellschaften in Australien und Neuseeland. Auch hier konnten wir unseren Rohertrag erfolgreich ausbauen.

Röhlig Australia konnte den Vorjahresrohertrag um 9,1 Prozent steigern, obwohl die Importmengen 2015 aufgrund der Abwertung des Australischen Dollars unter Druck geraten sind und das Wachstum hemmten. Im Berichtszeitraum konnten wir unsere Aktivitäten im Bereich Kontraktlogistik ausdehnen und haben in ein Lager in Melbourne investiert. Geplante Produktinno-

ationen wie die Beratungsleistung im Bereich Verzollung oder ein Kurierservice sollen das Wachstum im Jahr 2016 beschleunigen.

Röhlig New Zealand verbesserte seinen Rohertrag um 6,4 Prozent. Die Übernahme des Lagerbetriebs eines Großkunden aus dem Bereich Werkzeugbau brachte einen besonders schnellen Wachstumsschub und entsprechend gute Umsatzerwartungen für die Zukunft. Nötige Investitionen in eine Lagerausweitung führten jedoch zu einem Ergebnismrückgang. Investiert wurde außerdem in personelle Ressourcen für die Kontraktlogistik. Daraus erwarten wir positive Impulse für künftiges Wachstum.

Australien/Neuseeland

in TEUR	2015	2014
Rohrertrag	21.635	19.947
davon:		
Seefracht	12.413	11.836
Luftfracht	7.189	6.475
Andere Dienstleistungen	2.033	1.636
Bereinigtes Ergebnis	1.425	1.986
Mitarbeiter	216	219

Asien: Gute Ertragsentwicklung in Fernost

Unsere sechs asiatischen Gesellschaften in Hongkong/Südchina, Thailand, Singapur, Indien und Korea erwirtschafteten auch im Jahr 2015 in Summe ein gutes Ergebnis.

Der Rohertrag unserer Gesellschaft in Hongkong und Südchina lag 19,4 Prozent über dem Vorjahreswert, trotz eines allgemein starken Auftragsrückgangs nach Europa. Der wirtschaftliche Abschwung in China während des Berichtsjahres hat zwar die Export- wie Import-Mengen beeinflusst, aufgrund unserer diversifizierten Kundenstruktur verzeichnen wir aber weiterhin ein Wachstum für Röhlig. Besonders eine erhöhte Nachfrage auf dem Handelsweg nach Südafrika sowie lokale Verkaufsaktivitäten führten zu einer guten Entwicklung. Nicht zuletzt aufgrund von Investitionen in das Sales Management und das Key Account Management in der Region erwarten wir 2016 trotz anhaltender Abkühlung der chinesischen Wirtschaft eine positive Entwicklung für unser Geschäft.

In Singapur konnten wir den Rohertrag steigern, das Ergebnis ist jedoch durch hohe Kosten belastet und noch nicht zufriedenstellend. Der Fokus für das Jahr 2016 liegt auf der Positionierung Singapurs als Hub für ganz Südostasien. Außerdem ist eine Verstärkung des Verkaufs durch das Top-Management und der Ausbau des Key Account Managements geplant.

Unser Geschäft in Korea entwickelte sich im Berichtsjahr stark und hat dank lokaler Verkaufsaktivitäten ein zweistelliges Rohertragswachstum von 33,2 Prozent auf 3,2 Millionen Euro erreicht. Das konzerninterne Wachstum wurde global gefördert, um die Tochter noch stärker in das Netzwerk einzubinden.

Die thailändische Tochtergesellschaft hat ein Rohertragswachstum von 68 Prozent auf 1,4 Millionen Euro erzielt. Sie hat im Berichtszeitraum in neue Büroräume investiert und Umstrukturierungsmaßnahmen erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt führte das ergebnisseitig zu einer leichten Verbesserung.

In Indien lag das Ergebnis unter dem Vorjahresniveau, hauptsächlich aufgrund von Investitionen in neue Büros in Mumbai, Chennai, Kalkutta und Tuticorin. Weitere wesentliche Investitionen flossen in den personellen Ausbau sämtlicher Standorte und in marktgerechte Anpassungen der Bezüge für die Mitarbeiter. Insgesamt haben wir Indien stärker in unser globales Netzwerk eingebunden und den Schwerpunkt im lokalen Verkauf gestützt. 2016 wollen wir diesen Weg fortsetzen und erwarten einen Ertrag aus den getätigten Investitionen.

Asien*

in TEUR	2015	2014
Rohertrag	21.083	16.714
davon:		
Seefracht	12.872	9.840
Luftfracht	7.228	6.263
Andere Dienstleistungen	983	610
Bereinigtes Ergebnis	3.075	3.028
Mitarbeiter	420	389

* Indien, Hongkong/Südchina, Korea, Singapur, Thailand

Amerika: Wichtiger Wachstumsmotor 2015

USA: Stärkste Entwicklung in den Vereinigten Staaten

Die Gesellschaft Weiss-Röhlig USA legte im Jahr 2015 mit einem Rohertragswachstum um 7,3 Millionen auf 28,5 Millionen Euro die stärkste Entwicklung in unserem Netzwerk vor. Auf der transpazifischen Route haben wir eine starke Zunahme des FCL Verkehrs verzeichnet, die uns zu einem Gewinn von Marktanteilen in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt verhalf. Gleichzeitig haben die Luftfrachtvolumen nach Europa 21 Prozent dazugewonnen, ebenso ist der Bereich der Lagerdienstleistungen gewachsen. Für 2016 erwarten wir eine Fortsetzung dieser positiven Entwicklung in allen Sparten und planen weitere Verkaufsbüros in den USA sowie neue See- und Luftfrachtangebote.

Lateinamerika: Ein wirtschaftlich forderndes Jahr für die Region

2015 war ein herausforderndes Jahr für die meisten Länder Lateinamerikas. Sie sahen sich weiterhin mit der Abwertung ihrer lokalen Währungen gegenüber dem US-Dollar und der damit verbundenen sinkenden Importnachfrage konfrontiert. Gleichzeitig setzte den Märkten der Einbruch von Öl- und Rohstoffpreisen zu, der das Wachstum in vielen Ländern zusätzlich bremste. Auch 2016 dürfte ein wirtschaftlich forderndes Jahr für unsere lateinamerikanischen Tochtergesellschaften werden. Doch erwartete Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds, insbesondere infolge des Regierungswechsels in Argentinien, versprechen eine Belebung des Handels in der bislang durch Abschottung und Importbeschränkungen geprägten Wirtschaft.

Röhlig Argentina hat vor dem Hintergrund eines schwierigen wirtschaftlichen wie politischen Umfelds ein zufriedenstellendes Ergebnis erreicht. Die Gesellschaft wird seit Mitte des Berichtsjahres von einem neuen Management geführt, nachdem der bis dahin erfolgreiche Leiter eine globale Verantwortung übernommen hat. Im Jahr 2016 wollen wir unsere Position im argentinischen Markt ausbauen und planen die Eröffnung von zwei neuen Standorten.

Aufgrund der starken Abhängigkeit von Rohstoffpreisen erfuhr der chilenische Peso erneut eine Korrektur, die den Import, insbesondere aus den USA und China, negativ beeinflusste. Trotzdem ist es unserer chilenischen Gesellschaft gelungen, das Luftfrachtvolumen, speziell von und nach USA, zu steigern. Sie wird diesen Erfolg künftig für eine Weiterentwicklung in andere Märkte nutzen.

Im Berichtsjahr hat die Röhlig-Gruppe 100 Prozent der Firmenanteile unserer Gesellschaft in Bolivien übernommen und damit die Präsenz in Lateinamerika weiter gestärkt. Für unsere bolivianische Gesellschaft war 2015 ein gutes Jahr. Mit einer Rohertragssteigerung von 42 Prozent lag es über den Erwartungen. In einem wirtschaftlich stabilen Umfeld streben wir mit unseren drei lokalen Standorten und unseren Luft- und Seefrachtprodukten im Jahr 2016 ein Wachstum in den Kernmärkten USA und China an.

In Paraguay konnten wir einen großen Erfolg im Seefrachtexport und mit Aufträgen in der Telekommunikationsindustrie erzielen. Wir erwarten, diese erarbeitete Position nutzen zu können, um 2016 auch andere Bereiche weiterzuentwickeln. In Uruguay sind wir durch ein schwieriges Jahr gegangen. Das Ergebnis wurde durch die Abwertung der lokalen Währung und erhöhte Kosten belastet. Unter einem neuen Management und einer neuen Ausrichtung unserer Luft- und Seefrachtprodukte wird sich die Gesellschaft künftig neu positionieren.

In Südamerika haben wir neben unseren eigenen Tochterunternehmen traditionell starke Partner und konnten eine gemeinsame Marktstrategie mit unseren Premium-Agenten entwickeln. In Brasilien beispielsweise haben wir die Zusammenarbeit

mit unserem langjährigen Partner Figwal, einem der größten familiengeführten Spediteure des Landes, verstärkt. Weiss-Röhlig USA wird zusammen mit Figwal im Jahr 2016 beginnen, den Handelsweg USA-Brasilien auszubauen. In Kolumbien hat sich die Zusammenarbeit mit unserem Partner Bemel sehr positiv entwickelt. Das Geschäft mit gemeinsam abgewickelten Aufträgen konnten wir im vergangenen Jahr um 33 Prozent steigern. Gut positioniert sehen wir für die Zukunft weitere positive Entwicklungen, insbesondere auf den Handelsrouten von Europa und den USA nach Lateinamerika.

Amerika*

in TEUR	2015	2014
Rohhertrag	34.146	25.672
davon:		
Seefracht	16.395	12.187
Luftfracht	13.757	10.753
Andere Dienstleistungen	3.994	2.732
Bereinigtes Ergebnis	-1.025	-1.377
Mitarbeiter	319	278

* Argentinien, Chile, Paraguay, Uruguay, USA, Bolivien (Erstkonsolidierung 2015)

Gruppe: Röhlig-Grindrod in Südafrika stellt Rekord im Vorsteuer-Ergebnis auf

Neben den Konzerngesellschaften zählt das assoziierte südafrikanische Unternehmen Röhlig-Grindrod zur Gruppe. Dieser Standort ist von strategischer Bedeutung für das Röhlig-Netzwerk. Die Gesellschaft wird at equity in den Konzernabschluss einbezogen.

Unter schwierigen Handelsbedingungen und starken Wechselkursschwankungen hat Röhlig-Grindrod im Berichtszeitraum einen Rekord im Vorsteuerergebnis aufgestellt und den Rohhertrag um 24 Prozent auf 32 Millionen Euro gesteigert. Gleichzeitig verlor der Rand im Laufe des Jahres etwa 20 Prozent an Wert, was erheblichen Druck auf Importeure ausübte. Die Luftfrachtmengen aus den Kernmärkten in Europa konnten wir aufrechterhalten und die Mengen aus China und den USA durch Geschäftsentwicklungen verbessern. Die Seefrachtmengen sind durch Wachstum auf den Hauptrouten aus Asien und Europa gestiegen.

In der Kontraktlogistik haben Röhlig-Grindrod und die Tochtergesellschaft Kapele ihre Präsenz in Johannesburg 2015 mit 30.000 überdachten Quadratmetern um 100 Prozent gesteigert. Möglich wurde dies zum Teil durch langfristig absichernde Verträge mit Kunden aus der Telekommunikations- und der Eisenbahnindustrie. Daneben trugen gestiegene Erträge aus den Geschäften in Mosambik und einem neuen Standort in Namibia zur positiven Entwicklung bei. Unsere Erwartungen für 2016 sind sehr positiv. Wir prüfen weitere Expansionsmöglichkeiten in Afrika südlich der Sahara.

Südafrika*

in TEUR	2015	2014
Rohhertrag	32.642	26.472
Ergebnis nach Steuern	6.528	5.301
Ergebnis aus der Equity-Konsolidierung	2.562	1.997
Mitarbeiter	609	586

* Mosambik, Republik Südafrika, Beteiligungsquote 42,5 %

Agenten-Netzwerk: Starke Partnerschaften sichern globale Präsenz

In Ländern, in denen Röhlig nicht direkt vertreten ist, pflegen wir enge Geschäftsverbindungen mit Speditionsagenturen. In derzeit mehr als 40 Ländern bieten wir unseren Service über lokale Premium-Agenten an, die erst nach sorgfältiger Prüfung in das Röhlig-Netzwerk aufgenommen werden. So gewährleisten wir, dass unsere Kunden weltweit nach unseren hohen Qualitätsstandards betreut werden. Daneben kann Röhlig den internationalen Logistikdienstleister Gebrüder Weiss zu seinen Partnern zählen und letztlich auf ein sehr großes Netzwerk mit über 60 Ländern zurückgreifen. Gemeinsam führen wir auch das Unternehmen Weiss-Röhlig USA als Joint Venture. Dank all dieser Partnerschaften haben wir unsere Position in den jeweiligen Märkten im vergangenen Geschäftsjahr weiter ausgebaut.

Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung für die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage nach dem Ende des Geschäftsjahres haben sich nach dem Stichtag nicht ergeben.

Chancen und Risiken

Keine bestandsgefährdenden Risiken

Der Röhlig-Konzern ist mit seinen internationalen Aktivitäten zahlreichen Risiken ausgesetzt. Ihr Eintritt kann sich nachteilig auf die Geschäftsentwicklung bzw. auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage auswirken. Über die Pflege eines entsprechenden Risikomanagementsystems sind wir in der Lage, Risiken frühzeitig zu erkennen und wirksame Maßnahmen zu ihrer Begegnung zu ergreifen. Gleichzeitig erhalten wir über die strukturierte Beobachtung der Risikogesamtsituation Informationen darüber, wo sich für unser operatives Geschäft Chancen ergeben, die wir nutzen können. Nach Einschätzung des Global Executive Boards ist Röhlig keinen Risiken ausgesetzt, die den Bestand des Unternehmens gefährden könnten.

Die wesentlichen Einzelrisiken haben wir mit entsprechenden Maßnahmen unterlegt, sodass wir ihnen jederzeit angemessen begegnen können:

Wechselkursrisiken: Die Finanzmärkte kommen nicht zur Ruhe. Die nicht gelösten Staatsschuldenkrisen sowie die anhaltende Flutung der Märkte mit Liquidität führen zu großen Volatilitäten an den Finanzmärkten. Wir beobachten diese Situation, wie auch schon in der Vergangenheit, sehr genau und schützen uns vor diesen Risiken bislang wirkungsvoll mit Kurssicherungsgeschäften.

Forderungsausfall- und Liquiditätsrisiken: Wir verfolgen weiterhin unsere Strategie der Risikominimierung. Die vor einigen Jahren abgeschlossene Kreditversicherung konnten wir mit einer gruppenweiten Aktion auf eine Deckungsquote von 80 Prozent bringen. Viel wichtiger als die reine Versicherung des Risikos ist die aktive Auseinandersetzung mit der Risikoposition der offenen Forderungen und der Kreditwürdigkeit von akquiriertem Neugeschäft. Die zur Verfügung stehenden IT-Systeme sind ein integraler Bestandteil unseres Risikomanagementsystems. Wir sind in der Lage, weltweit das Gesamtrisiko einzelner Kunden und Kundengruppen zu analysieren und zu steuern.

Die optimale Steuerung unserer Finanzströme ist ein wichtiger Erfolgsfaktor, weshalb wir sowohl unsere Verbindlichkeiten als auch unser Forderungsmanagement aktiv lenken. Die Außenstanddauer unserer Forderungen konnten wir 2015 durch aktives Working Capital Management gruppenweit um 5 Tage senken, was einer Verbesserung um 11,5 Prozent entspricht. Aufgrund des schwierigen Marktumfelds ist dies als ein hervorragendes Ergebnis zu bewerten. Weitere bereits im Berichtszeitraum initiierte Maßnahmen aus unserem Blue Future-Programm werden das Forderungsmanagement künftig weiter stärken. Mögliche Skonti nutzen wir unter Einhaltung aller gegebenen Zahlungsfristen optimal aus. Bei den Verbindlichkeiten hat sich die Situation im Vorjahresvergleich verbessert, die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten machen 8,6 Prozent der Bilanzsumme aus.

Finanzrisiken: Über unsere Bankpartner stehen uns ausreichende Finanzierungslinien zur Verfügung. Sie alle sind fristenkongruent finanziert. Wir unterhalten mit allen Finanzierungspartnern langfristige und partnerschaftliche Beziehungen. Eine offene Kommunikation ist uns dabei besonders wichtig, in ihr sehen wir den Schlüssel für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Transport- und Vermögensschäden: Durch die kontinuierliche und gute Zusammenarbeit mit dem Anbieter von Versicherungs- und Risikomanagementleistungen TT Club greifen wir auf ein effizientes System zur Bewältigung von Speditionshaftpflichtschäden zurück: Die Schäden werden auf der Basis eines weltweit einheitlichen EDV-Systems bearbeitet, darüber hinaus stehen uns diverse Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung. Die notwendige Transparenz ist hiermit gewährleistet. Grundsätzlich haften wir aufgrund unseres Geschäftsmodells nur begrenzt, da wir keine physischen Transportleistungen erbringen, sondern diese fremdvergeben.

Geschäftsinterne Risiken: Wie auch in den Vorjahren gilt noch immer: Die Krise auf den Finanzmärkten ist nicht überstanden. Hinzu kommen weitere Unsicherheitsfaktoren wie eine schwächelnde europäische Staatengemeinschaft, aktuell in Gestalt der anstehenden Abstimmung über den „Brexit“, Diskussionen um TTIP, Handelsembargos in Krisenregionen oder außergewöhnliche Belastungen durch die Flüchtlingsbewegungen. All das führt zu hohen Volatilitäten an den Märkten. Aber auch das Geschäft unserer Kunden verändert sich infolge zunehmender Digitalisierung, was für sie zu einer Beschleunigung ihrer Reaktionszeiten, zu einem höheren Individualisierungsgrad ihrer Leistung und schließlich zu stärkerem Wettbewerbsdruck führt. Wir als Logistikdienstleister spüren das in Form eines hohen Ertragsdrucks beim Kunden und einer steigenden Tendenz zu immer mehr Kurzfristigkeit in seinen Entscheidungen und Ausschreibungen. In unserem Geschäftsfeld erhöht das den Margendruck enorm.

Um unser Geschäftsmodell zu sichern, setzen wir uns intensiv mit Effizienzmaßnahmen und einer höheren Kundennähe auseinander. Das ist Teil unseres globalen Blue Future-Programms. Wir sind davon überzeugt, hiermit die richtige Antwort auf die sich ändernden Märkte zu haben.

Ausblick

Leichtes Wachstum in den Industriestaaten, Schwellenländer tendenziell unter Druck

Die Entwicklung der Logistikwirtschaft steht in einem unmittelbaren Zusammenhang zur Entwicklung der Weltkonjunktur und der Konjunktur in den regionalen Wirtschaftsräumen. Auch die Geldpolitik der Notenbanken und geopolitische Krisen haben direkte Auswirkungen auf das Speditionsgeschäft.

Die Konjunkturoptionen erwarten, dass der Welthandel im laufenden Jahr mit rund 2,5 Prozent kaum schneller steigen wird als im vergangenen Jahr. Die Konjunktur im Euroraum wird allmählich wieder an Fahrt gewinnen, mit 1,5 Prozent ist der erwartete Produktionszuwachs aber nicht höher als 2015. Prognosen über die Rohölpreisentwicklung sind durch verschiedene geopolitische Risiken mit hohen Unsicherheiten behaftet.

In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften wird sich die konjunkturelle Dynamik mit den weiter steigenden Einkommen und der nach wie vor sehr expansiven Geldpolitik verstärken. In den Industrieländern soll die Expansionsrate nach Einschätzung von Analysten in den kommenden drei Jahren bei knapp 2 Prozent liegen, in den USA soll sie sich auf rund 2 Prozent verlangsamen und in Europa soll sich die aktuelle Erholung auch über 2016 hinaus fortsetzen.

Nach ersten Zinserhöhungen in den USA hofft die Wirtschaft, dass auch die geldpolitischen Verantwortungsträger in Europa die Liquiditätsversorgung allmählich drosseln. Gleichzeitig zögert die US-Notenbank noch immer mit der Fortsetzung ihres Normalisierungskurses in der Geldpolitik.

In zahlreichen Schwellenländern kämpfen die Volkswirtschaften mit zum Teil erheblichen Problemen. Diese sind vielfach nicht nur konjunktureller, sondern auch struktureller Natur. Die derzeit sehr schwache und zum Teil sogar rezessive Entwicklung dürfte sich zwar abmildern, aber auch auf längere Sicht wird hier der Produktionsanstieg allenfalls ein moderates Niveau erreichen. In den Ländern Lateinamerikas wird weiterhin ein schwieriges Markt- und Branchenumfeld erwartet. Anhaltende Rezessionen, Währungsverfall und sinkende Kaufkraft können das Engagement Röhligs dort belasten. Aufgrund gesunkener Rohstoffpreise und eines weiterhin schwachen Wachstums des Welthandels ist davon auszugehen, dass die Staatshaushalte und die Zahlungsbilanzen weiterhin unter Druck bleiben. Und auch für die Entwicklung Chinas wird eine Fortsetzung der allmählichen Konjunkturverlangsamung prognostiziert.

Blue Future wird das Entwicklungstempo der Gruppe erhöhen

Um in dem beschriebenen herausfordernden Umfeld weiter erfolgreich zu sein, steht das Jahr 2016 ganz im Zeichen der lokalen Implementierung unseres Wachstumsprogramms. Die Einführung neuer Verantwortlichkeiten, Arbeitsprozesse und Produkte nehmen wir jederzeit sehr bedacht und unter Berücksichtigung der lokalen Bedürfnisse vor. Uns ist wichtig, dass wir die lokalen

Interessen und damit auch die Interessen unserer Kunden vor Ort umfassend wahren. Dazu werden wir uns intensiv und individuell um jede einzelne Landesgesellschaft kümmern. Unser Ziel ist eine sukzessive Übertragung der neuen globalen Struktur auf alle Landesgesellschaften. Parallel setzen wir den Ausbau der globalen Sparten Verkauf, Seefracht sowie Luftfracht und Kontraktlogistik fort.

Mehr Kooperation und ein erhöhter Digitalisierungsgrad

Im Zuge der Umsetzung von Blue Future ist unsere interne Kooperation intensiver denn je. Das sollen und werden auch unsere Kunden positiv spüren. Aus den neuen Strukturen heraus wird Röhlig für sie noch präsenter. Seit jeher ist Röhlig bekannt für eine ausgeprägte Serviceorientierung und persönliche Note. Das wollen wir bewahren, fördern und stärken. Blue Future wird uns dabei helfen, dass wir noch moderner, noch schneller und damit noch wettbewerbsfähiger werden.

Die fortschreitende Digitalisierung wird unsere Branche umwälzen und unter Umständen schon sehr bald dazu führen, dass althergebrachte Geschäftsmodelle überholt sind. Mit dem eingeleiteten Wachstumsprogramm und den damit verbundenen Investitionen in digitale Lösungen haben wir die Grundlagen dafür gelegt, die finanzielle Leistungsfähigkeit der Unternehmensgruppe langfristig zu sichern.

Moderater Anstieg von Rohertrag und Ergebnis erwartet

Nachdem wir im Geschäftsjahr 2015 auf Konzernebene ein gutes Ergebnis erzielen konnten, streben wir für das Jahr 2016 weiteres Wachstum an. Gestützt wird die Erwartung von ersten Resultaten unserer Wachstumsinitiativen. Wir sind davon überzeugt, dass sich mit fortschreitender Umsetzung unseres Blue Future-Programms zunehmend positive Effekte einstellen. Einige Maßnahmen zur Entwicklung unseres Geschäfts werden im laufenden Jahr 2016 umgesetzt sein und bereits erste Wirkungen zeigen. Deshalb gehen wir für 2016 trotz des herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds von einem leichten Wachstum des Rohertrags und des Ergebnisses aus.

Auch wenn der Umbau und die damit verbundenen hohen Investitionen die Prognose für das Jahr 2016 prägen und auf das Ergebnis wirken werden, liegt unsere Erwartung hinsichtlich des Ergebnisses über dem Vorjahresniveau. Wir als Global Executive Board beurteilen die wirtschaftliche Lage der Unternehmensgruppe als positiv und sind fest davon überzeugt, dass wir auf dem richtigen Weg in die Zukunft sind.

Bremen, den 20. April 2016

GLOBAL EXECUTIVE BOARD

Jahresabschluss

Konzernbilanz

zum 31.12.2015

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Aktiva

in TEUR

	2015	2014
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Geschäfts- oder Firmenwert	1.294	2.592
2. Entgeltlich erworbene Software	548	647
	1.842	3.239
II. Sachanlagen		
- Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten		
- Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.836	4.429
- Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau		
	5.836	4.429
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	102	102
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	8.359	9.281
3. Beteiligungen	50	50
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		
5. Wertpapiere des Anlagevermögens	0	0
6. Sonstige Ausleihungen	195	98
	8.706	9.531
	16.384	17.199
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Leistungen	8.138	9.843
	8.138	9.843
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
- sämtliche mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	89.454	92.832
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	271	1.336
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	2.224	2.110
4. Sonstige Vermögensgegenstände	5.820	6.071
	97.769	102.349
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	5.517	6.223
	111.424	118.415
C. Rechnungsabgrenzungsposten (Sonstige)	1.143	934
D. Steuerabgrenzung	0	0
Summe der Aktiva	128.951	136.548

Passiva

in TEUR

	2015	2014
A. Eigenkapital		
I. Kapitalanteile der Kommanditisten	10.000	10.000
II. Konzernrücklagen	12.966	14.895
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-4.290	-3.187
IV. Anteile anderer Gesellschafter	3.229	2.675
	21.905	24.383
B. Stille Beteiligung	4.000	4.000
C. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.279	1.254
2. Steuerrückstellungen	1.475	622
3. Sonstige Rückstellungen	35.687	37.047
	38.441	38.923
D. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	11.057	17.120
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	74	41
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.892	40.072
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	246	169
5. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	71	48
6. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	5.352	3.240
7. Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	1.797	1.745
8. Sonstige Verbindlichkeiten	8.116	6.804
- davon aus Steuern: 1.729 TEUR (Vorjahr: 713 TEUR)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit 1.368 TEUR (Vorjahr: 1.397 TEUR)		
	64.605	69.239
E. Rechnungsabgrenzungsposten	0	3
Summe der Passiva	128.951	136.548

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

vom 01.01. bis 31.12.2015

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

in TEUR	2015	2014
1. Umsatzerlöse		
a) Umsatzerlöse inkl. Zölle und Einfuhrumsatzsteuern	893.520	830.864
b) darin enthaltene Zölle und Einfuhrumsatzsteuern	-298.886	-277.088
	594.634	553.776
2. Verminderung/Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen	-2.280	2.593
3. Aufwendungen für bezogene Leistungen	467.802	446.636
4. Rohertrag	124.552	109.733
5. Sonstige betriebliche Erträge	4.551	3.305
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	71.408	63.663
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	12.936	11.836
- davon für Altersversorgung: 2.407 TEUR (Vorjahr: 2.218 TEUR)		
	84.344	75.499
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	3.213	2.767
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	35.046	29.671
	6.500	5.101
9. Erträge aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	2.561	1.997
10. Erträge aus Beteiligungen	120	115
11. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0	0
12. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	60	61
13. Abschreibungen auf Finanzanlagen	1	0
14. Aufwendungen aus Verlustübernahmen von assoziierten Unternehmen	0	0
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.248	1.161
	1.492	1.012
16. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	7.992	6.113
17. Außerordentliche Aufwendungen	0	0
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.537	3.234
- davon latente Steuern: TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0)		
19. Sonstige Steuern	213	144
	4.750	3.378
20. Aufwendungen für Teilgewinnabführungen	480	480
21. Konzernjahresüberschuss	2.762	2.255
- davon auf Anteile anderer Gesellschafter entfallendes Konzernergebnis	554	-154

Kapitalflussrechnung

vom 01.01. bis 31.12.2015

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

in TEUR

	2015	2014
1. Periodenergebnis (einschließlich Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	2.762	2.255
2. Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	3.201	2.767
3. Wertfortschreibungen der Anteile an assoziierten Unternehmen um die anteiligen Ergebnisse	-2.561	-1.997
4. Veränderungen der Rückstellungen	-2.583	4.005
5. Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	-607	-488
6. Veränderungen der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	9.764	-10.936
7. Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.948	354
8. Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-31	-90
9. Zinsaufwendungen/Zinserträge	1.668	1.580
10. Sonstige Beteiligungserträge	-120	-115
11. Ertragsteueraufwand	4.537	3.234
12. Ertragsteuerzahlungen	-3.417	-3.675
13. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	10.665	-3.106
14. Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-170	-16
15. Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	143	398
16. Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.768	-1.548
17. Einzahlungen aus Dividenden von assoziierten Unternehmen	1.454	1.934
18. Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	1	36
19. Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-88	0
20. Einzahlungen aus Abgängen aus dem Konsolidierungskreis	20	0
21. Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	-440	-487
22. Erhaltene Zinsen	60	61
23. Erhaltene Dividenden	120	115
24. Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.668	493
25. Auszahlungen an Gesellschafter des Mutterunternehmens	-1.632	-897
26. Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und Aufnahme von (Finanz-)Krediten	6.000	228
27. Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz-)Krediten	-2.563	-4.421
28. Gezahlte Zinsen	-1.640	-1.570
29. Einzahlungen von nahestehenden Personen	52	65
30. Auszahlungen an andere Gesellschafter	-245	-205
31. Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-28	-6.800
32. Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	8.969	-9.413
33. Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	279	131
34. Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	113	0
35. Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	-6.263	3.019
36. Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.098	-6.263

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Röhlig Logistics GmbH & Co. KG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalspiegel – und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilan-

zierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichtes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss der Röhlig Logistics GmbH & Co. KG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Oldenburg, den 4. Mai 2016

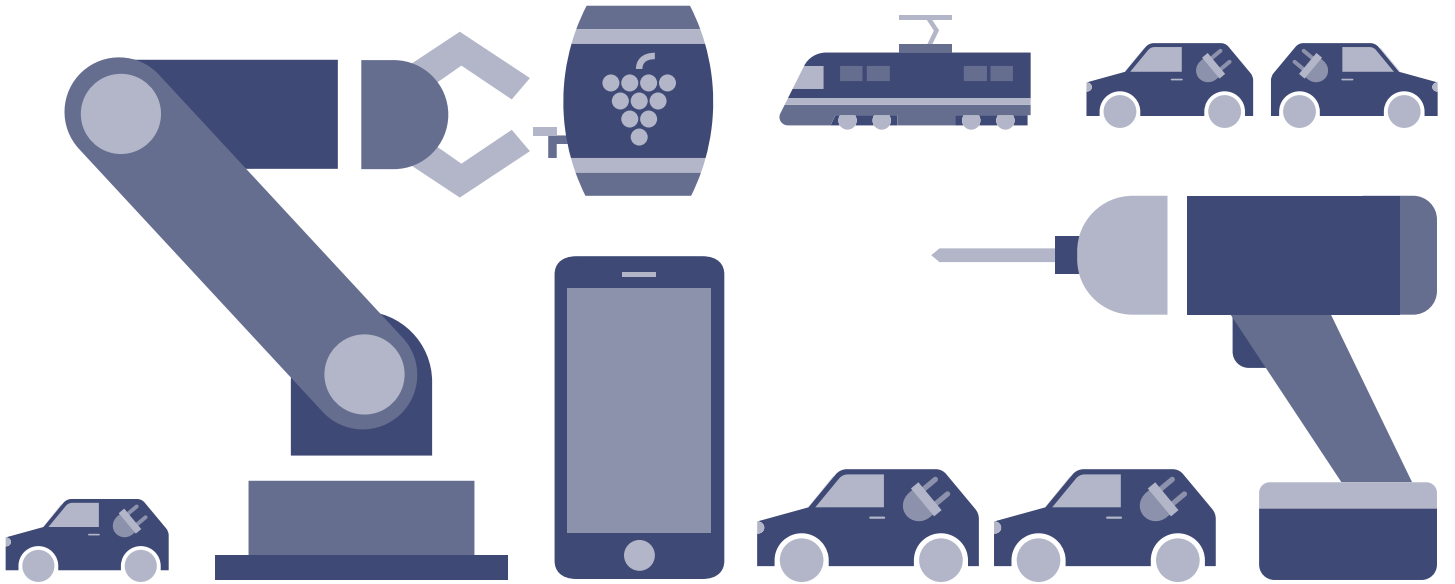
Treuhand Oldenburg GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Sander
Wirtschaftsprüfer



Schürmann
Wirtschaftsprüfer



Kontakt

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Corporate Head Office
Am Weser-Terminal 8
Postfach 10 21 80
D-28021 Bremen
T +49-4 21 30 31-0
F +49-4 21 30 31-1185
E headoffice@rohlig.com
www.rohlig.com

Impressum

Herausgeber: Röhlig Logistics GmbH & Co. KG
Koordination: Verena Schad, Marion Weiner,
Röhlig Logistics GmbH & Co. KG
Konzept: STERNTAUCHER Filmproduktion GmbH, Hamburg
Realisation: Berichtsmanufaktur GmbH, Hamburg
Fotos: Seekamp Werbung GmbH & Co. KG, Laurence Guenoun
Illustrationen: Patrick Mariathan
Druck: Beisner Druck GmbH & Co. KG, Buchholz/Nordheide
© 2016