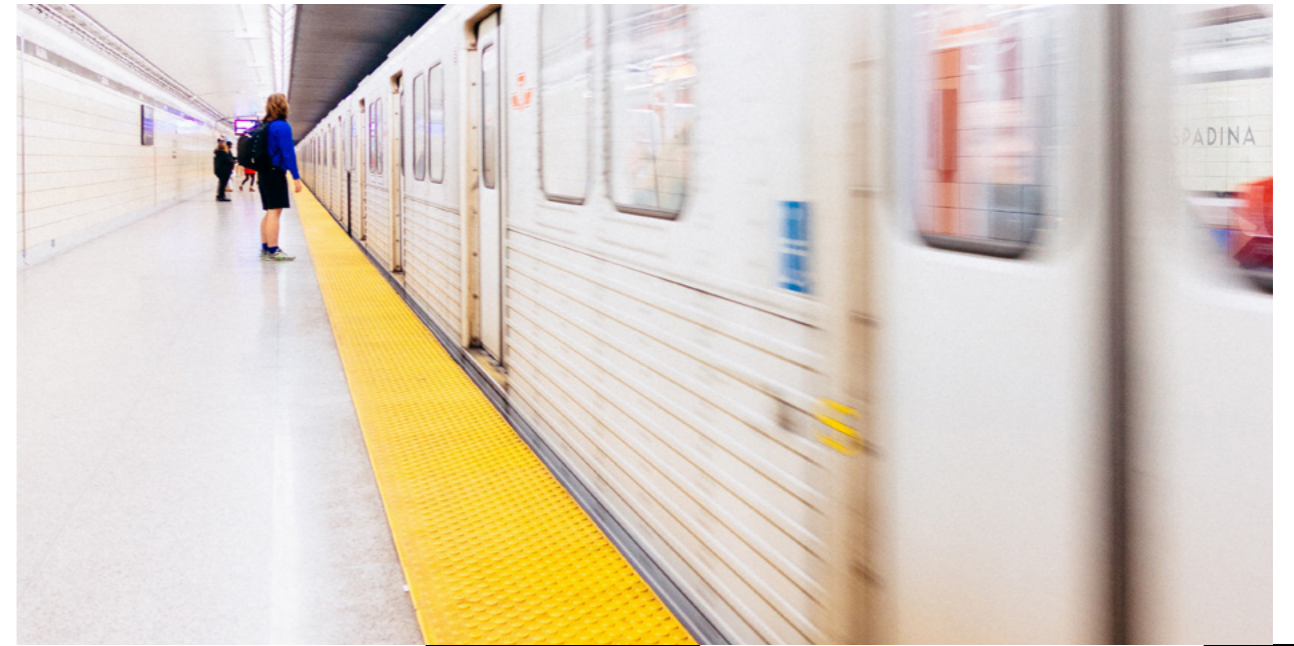


VALUES

RÖHLIG JAHRESBERICHT 2020





WERT

/Wért/
Substantiv, maskulin [der]

Einer Sache innewohnende Qualität, aufgrund deren sie in einem gewissen Maße begehrenswert ist. (...)

Definition nach Oxford Languages

INHALT

Editorial	5
Unsere Unternehmenswerte	7
Geschäftsentwicklung 2020	15
Ertrags,- Finanz- und Vermögenslage	19
Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen	23
Ausblick	29
Global Executive Board	33
Advisory Board	35
Kontakt und Impressum	36

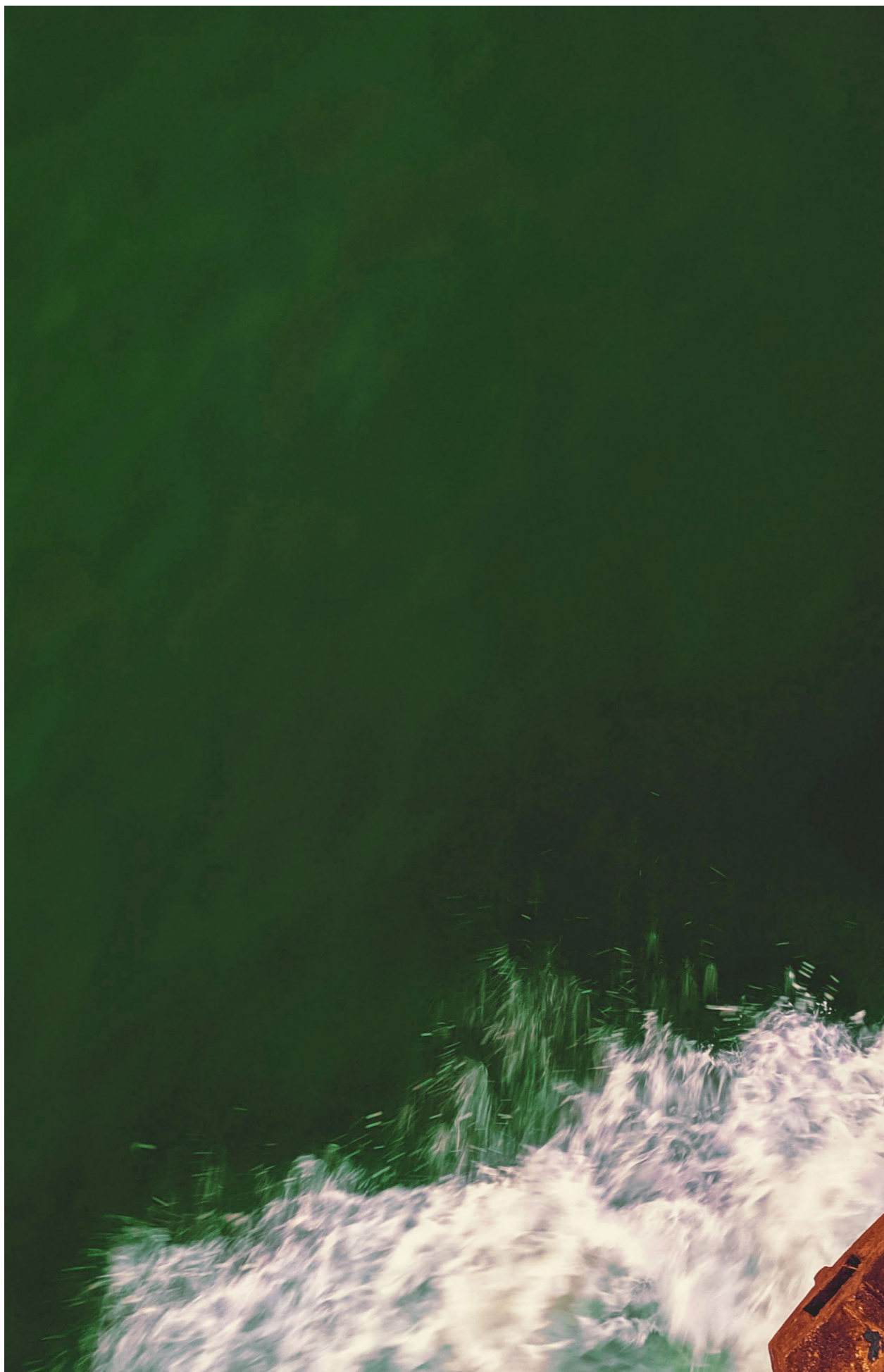


RÖHLIG LOGISTICS

Wir sind ein inhabergeführtes unabhängiges Logistikunternehmen mit gut 2.200 Beschäftigten weltweit. Für unsere Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Luftfracht, Seefracht und Kontraktlogistik. Wir verfügen über ein globales Netzwerk eigener Büros in über 30 Ländern auf allen Kontinenten und verbinden die Professionalität eines Großunternehmens mit den Werten eines Familienunternehmens.

WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

IN MIO. EUR	2020	2019
BRUTTOUMSATZ	902,6	874,0
NETTOUMSATZ	650,0	607,8
ROHERTRAG	140,4	140,7
EBIT	11,8	5,2
BILANZSUMME	177,0	144,5



Sehr verehrte Kunden und Geschäftsfreunde, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

das Geschäftsjahr 2020 lässt sich nur schwer in ein Berichtsformat zwingen. Zu vieles hat sich grundlegend verändert – im Alltag der Menschen weltweit, in der globalen Wirtschaft und in der Logistik sowieso. Auch wir bei Röhlig Logistics sind an diesem Ausnahmejahr auf eine Art gewachsen, die sich in Geschäftszahlen nur unvollständig ausdrücken lässt.

Blicken wir zurück: Während der ersten lokalen Coronavirus-Ausbrüche in China haben wir damit begonnen, die Risiken der drohenden Pandemie zu analysieren. Und bereits im Januar startete unser Programm Act for Performance als Reaktion auf die Krise. Eine Taskforce erarbeitete Maßnahmen zum Schutz unserer Mitarbeiter weltweit und sorgte dafür, dass wir laufend über die aktuelle Lage an den internationalen Logistikkreuzen informiert waren.

Gerade in dieser kritischen Phase, in der auf zahlreichen Handelsrouten der Transport zum Erliegen kam, haben wir für unsere Kunden individuelle Lösungen realisiert. Ich bin stolz auf die herausragenden Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in dieser schwierigen Zeit – und dankbar für den besonderen Einsatz, den sie unter widrigen Umständen gezeigt haben. Mit ihrer Arbeit haben sie nicht nur industrielle Lieferketten aufrechterhalten, sondern auch ein Stück dazu beigetragen, dass dringend benötigte Pandemieartikel und medizinische Geräte rechtzeitig an ihren Bestimmungsort gelangt sind.

Mich freut zudem, dass wir die vielen Herausforderungen der Corona-Krise als Chance zur Veränderung erkannt haben: Wir haben in kurzer Zeit neue Logistikprodukte entwickelt, interne Entscheidungsprozesse beschleunigt und den Austausch im Unternehmen intensiviert. So sind wir als Team trotz der erzwungenen Distanz noch stärker zusammengewachsen. Viele dieser Innovationen werden wir beibehalten. Und ein neu etabliertes Gremium – das Innovation & Investment Panel – sorgt dafür, dass wir gute Ideen unserer Mitarbeiter zukünftig noch schneller in die Tat umsetzen.

Trotz der weltweiten Herausforderungen hat uns das Jahr 2020 also in vielerlei Hinsicht nach vorne gebracht. Diesen Wandel bringen wir sichtbar und lesbar zum Ausdruck in unseren überarbeiteten Unternehmenswerten. „Truly reliable, forward thinking, eager for more“ – mit diesen Eigenschaften sind wir richtig aufgestellt für die Zukunft. Fit für morgen machen wir uns zudem mit einer neuen regionalen Führungsstruktur und unserem Strategie-Programm Blue Star, das wir in diesem Jahr wieder mit voller Kraft aufnehmen. Die 2020 erfolgreich abgeschlossene Refinanzierung unseres Unternehmens gibt uns dabei die notwendigen Freiräume für die strategische Weiterentwicklung.

Bei aller Freude an der Veränderung, in einer Hinsicht bin ich altmodisch: Das persönliche Treffen mit Kollegen, Kunden und Geschäftspartnern bleibt für mich unverzichtbar.

Noch müssen wir uns auf die digitale Kommunikation beschränken. Aber ich freue mich schon sehr auf die Zeit, in der ich Gespräche mit Ihnen wieder von Angesicht zu Angesicht führen kann!

Philip W. Herwig
Managing Partner



DAFÜR STEHEN WIR — UNSERE UNTERNEHMENSWERTE

Mit der Überarbeitung der Röhlig Unternehmenswerte startete die Geschäftsleitung Ende 2019 gemeinsam mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein echtes Herzensprojekt. Der Ausbruch der Coronavirus-Pandemie zwang uns jedoch zu einer Unterbrechung, da dringende Themen im Tagesgeschäft Vorrang erhielten. Trotz der schwer einzuschätzenden Aussichten haben wir so bald wie möglich entschieden, das Projekt im Jahr 2020 fortzusetzen, denn gerade in unsicheren Zeiten helfen und stärken gemeinsame Werte.

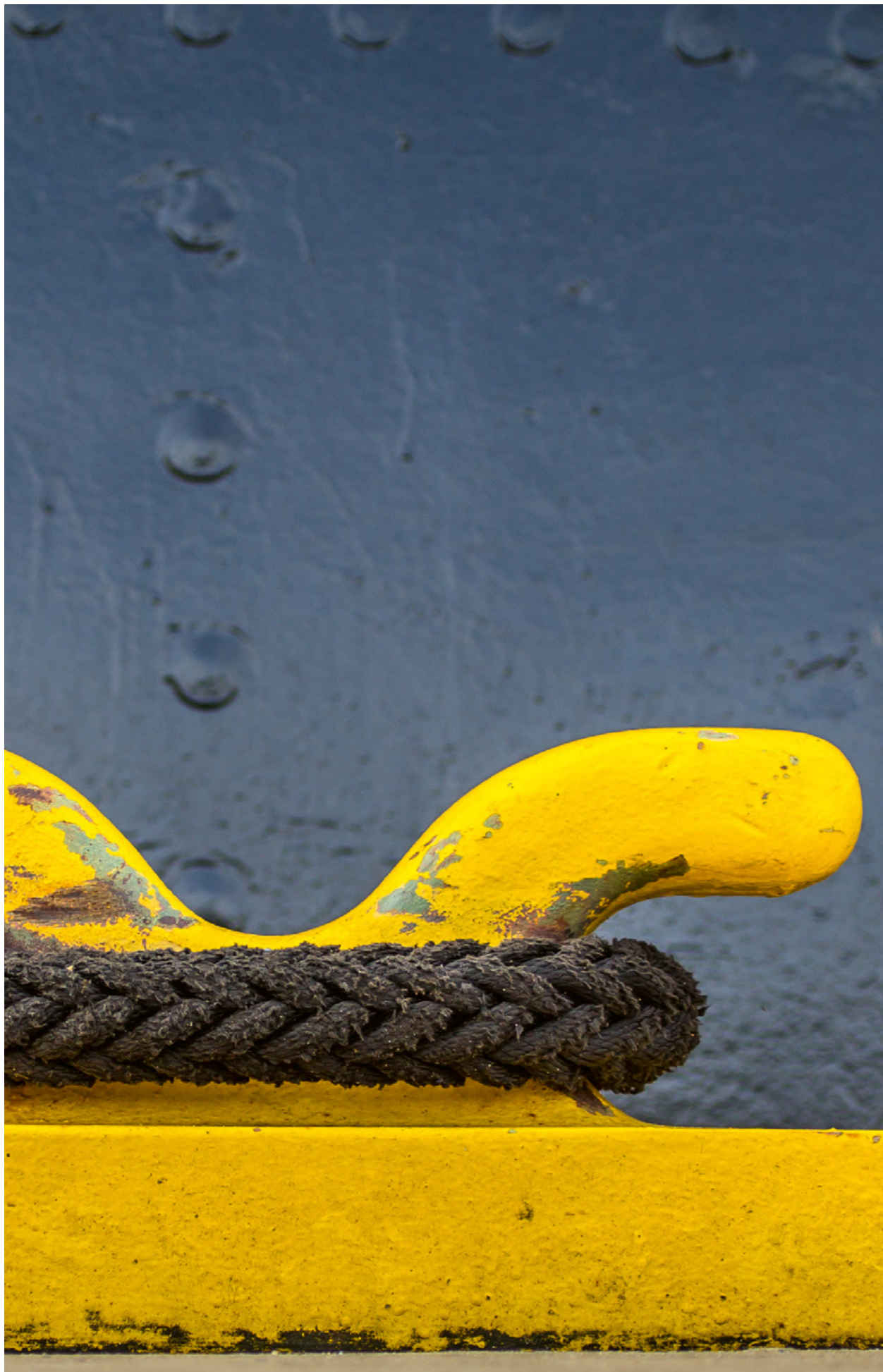
Unsere Unternehmenswerte **„truly reliable, forward thinking, eager for more“** sind nicht neu, sondern neu auf den Punkt gebracht. Sie sind Inspiration und Verantwortung zugleich. Zudem haben wir die visuelle Kommunikation überarbeitet und zeigen jetzt deutlich, wofür wir bei Röhlig stehen: Wir machen verbindliche Aussagen und lassen keinen Zweifel an unserem Wort und unserer Qualität.

Philip W. Herwig, Managing Partner: „Ein Highlight war, dass alle bei Röhlig ein gemeinsames Ziel vor Augen hatten, daher an einem Strang gezogen haben und wir somit das Geschäftsjahr 2020 sehr zufriedenstellend abschließen konnten.“

Dr. Robert Gutsche, Chief Financial Officer: „Ich bin im März 2020 zu Röhlig gekommen. Eigentlich wollte ich viel reisen, um alle persönlich kennenzulernen. Aber da das Jahr virtuell wurde, haben mich die Kolleginnen und Kollegen ‚über den Bildschirm‘ mit offenen Armen empfangen. Ich fühle mich als Teil der Röhlig Familie.“

Ulrike Baum, Chief Human Resources Officer: „Auch in Zeiten der Pandemie sind wir ‚truly reliable and forward thinking‘: Unsere zu Beginn des Jahres 2020 zusammengestellte Task Force hat gemeinsam mit unseren Ländergesellschaften gezielt Maßnahmen umgesetzt, um die Mitarbeiter zu schützen und unseren Kunden individuelle Lösungen für die neuen Herausforderungen anzubieten.“

Hylton Gray, Chief Executive Officer Air Freight, Sea Freight, Contract Logistics & Sales: „Mich hat begeistert, mit wie viel Unternehmergeist sich unsere Teams auch in der Pandemie für unserer Kunden eingesetzt haben, um mit innovativen und schnellen Lösungen manchmal sogar das Unmögliche möglich zu machen.“



TRULY RELIABLE

Wir sind ein Familienunternehmen in sechster Generation und sprechen von unseren über 2.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit als „Röhlig Familie“. Das Besondere an uns: Mit unserer mittelständischen Organisationsstruktur sind wir übersichtlich genug, um nah beim Kunden zu sein, und groß genug, um globale logistische Herausforderungen zu meistern. Einer unserer Unternehmenswerte lautet daher „truly reliable“. Damit betonen wir, dass wir in guten wie in schwierigen Zeiten für unsere Kunden, Angestellten und Partner da sind. Wir halten unsere Versprechen und sind zuverlässig.

In Zeiten vor Covid-19 war klar, wie wir diesen Wert im Büroalltag und in persönlichen Treffen leben: durch einen vertrauensvollen und partnerschaftlichen Umgang. Doch die Pandemie hat unser gesamtes wirtschaftliches, soziales und privates Leben auf den Kopf gestellt und die Kommunikation weitgehend digitalisiert. Zwar hatten wir bereits vor der Pandemie die digitale Transformation in unserem Unternehmen und für unsere Kunden erfolgreich vorangetrieben, sodass wir nahtlos in diesen Modus wechseln konnten. Eine Herausforderung stellte aber der Umgang mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dar, die wir mithilfe unserer Röhlig IT praktisch von einem Tag auf den anderen ins Homeoffice versetzten. Damit haben wir seit Beginn der Pandemie die volle Betriebsfähigkeit sichergestellt.

Doch das war uns nicht genug. Denn „truly reliable“ bedeutet, dass wir füreinander da sind. Und so haben wir nach einer Lösung gesucht, wie

wir in der Pandemie den Kontakt zu allen unseren Beschäftigten halten können. Den Anfang machte unsere jährliche globale Konferenz für Führungskräfte, die in diesem Jahr erstmals digital stattfand. Nach drei sehr erfolgreichen virtuellen Tagen haben wir beschlossen, auf digitalem Wege alle Beschäftigten über das aktuelle Geschehen im Unternehmen zu informieren.

In fünf digitalen Live-Sessions hat die Geschäftsleitung die Belegschaft weltweit über die neuesten Entwicklungen im Unternehmen informiert und Einblicke in die Strategie der kommenden Jahre gegeben. Anschließend nutzten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lebhaft die Möglichkeit, ihre individuellen Fragen im Chat zu stellen, die live beantwortet wurden.

Dieses Mitarbeitererevent war der Auftakt zu weiteren digitalen Veranstaltungen, die das Wir-Gefühl in der Pandemie entscheidend gestärkt haben.

Digitale Live-Session mit der Röhlig Geschäftsführung





FORWARD THINKING

Die globale Ausbreitung des Coronavirus hat unsere Unternehmensplanung für das Jahr 2020 stark beeinflusst. Wir haben uns schnell an die neue Situation angepasst – ganz im Sinne unseres Unternehmenswertes „forward thinking“.

Um die geschäftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie zu bewältigen, haben wir das Programm Act for Performance (A4P) erarbeitet. A4P zielt maßgeblich auf die Aufrechterhaltung des laufenden Betriebs und die Sicherung der Liquidität unseres Unternehmens ab.

Im Zuge von A4P haben wir eine Corona-Taskforce gegründet, die von Beginn an in engem Kontakt mit unseren Ländergesellschaften stand. Neben dem Fokus auf relevante Produkte in Zeiten knappen Frachtraums hat die Taskforce den digitalen Corona-Report entwickelt: ein globaler Situationsbericht, der unsere Kunden mit tagesaktuellen Informationen über Abläufe, Maßnahmen und Transportlösungen versorgt. Dieses Tool konnten wir dank der Zusammenführung des Know-hows aus unserem globalen Netzwerk und mithilfe unserer Digitalspezialisten der Röhlig IT in kürzester Zeit anbieten. Besonders in den unsicheren ersten Monaten, als noch niemand so recht wusste, welche Auswirkungen die Pandemie tatsächlich haben würde, erwies sich unser

Corona-Report als verlässliche und gern genutzte Quelle. Und auch im zweiten Jahr der Pandemie sehen wir, dass jedes Mal, wenn sich die Lage verändert, erneut die Zugriffe steigen. Abrufbar ist der Corona-Report über die Röhlig Website.

Doch A4P ist mehr als ein Krisenprogramm, mit dem wir durch die widrige Pandemiezeit steuern. Mit A4P bereiten wir unser Unternehmen auch auf die Zukunft vor. Um als Logistikdienstleister auf dem globalen Markt relevant zu bleiben, ist es entscheidend, dass wir agil sind im Denken und Handeln, damit wir die beste Lösung liefern und dabei innovativ sind – eben „forward thinking“.

*Der Erfolg von
A4P zeigt sich im
Geschäftsergebnis
2020*





EAGER FOR MORE

Die durch die Covid-19-Pandemie herbeigeführten Kapazitätsengpässe stellen unser weltweites Netzwerk von Niederlassungen und Partnern und unsere Kunden teilweise vor allergrößte Herausforderungen. Wir haben diese völlig veränderte Situation als Chance ergriffen, um neue Wege zu gehen und damit unsere Kunden zu unterstützen, denn wir sind „eager for more“. Was wir bei Röhlig darunter verstehen, lässt sich am besten an einigen Beispielen aus unserem täglichen Handeln erklären:

Fracht statt Passagiere: Ein Airbus A380 fliegt Zubehör für Corona-Test-Kits

Ein außergewöhnlicher „Röhlig Charter“ flog zweimal von Schanghai nach Hamburg, an Bord waren eilige Hilfsgüter zur Herstellung von Covid-19-Schnelltests in Deutschland. Das Besondere an diesem Charterflug war die Maschine: Es handelte sich nicht um einen gewöhnlichen Cargo-Frachter, sondern um den beliebten Passagierflieger Airbus A380, der zum weltweit größten Hilfsfrachter umgebaut wurde.

Seit Ausbruch der Pandemie unterstützen wir unsere Kunden mit schnellen Lösungen für den Transport von medizinischen Hilfsmitteln. Unsere Lieferungen umfassen beispielsweise:

- 50 Millionen Einwegmasken
- 40 Millionen SARS-CoV-2-Antigen-Schnelltest-Kits
- 35 Millionen FFP2-Masken
- 1 Million Schutzanzüge
- 200 Tonnen Desinfektionsmittel
- 300 Tonnen Arzneimittel

Maßgeschneidert: in 13 Tagen von China nach Europa

Mitten in der Hochsaison stand das Röhlig Rail Team vor der Herausforderung, Elektronikteile von Südkorea über China nach Polen zu transportieren. Um eine kurze Transitzeit zu er-

möglichen, organisierte das Team einen Express-Blockzug über die Breitspurstrecke nach Slawków in Polen, wodurch kein Umladen der Waggons an der Grenze notwendig war. Daher kam die Fracht innerhalb von nur 13 Tagen aus China an, was die gesamte Transitzeit um fast eine Woche verkürzte.

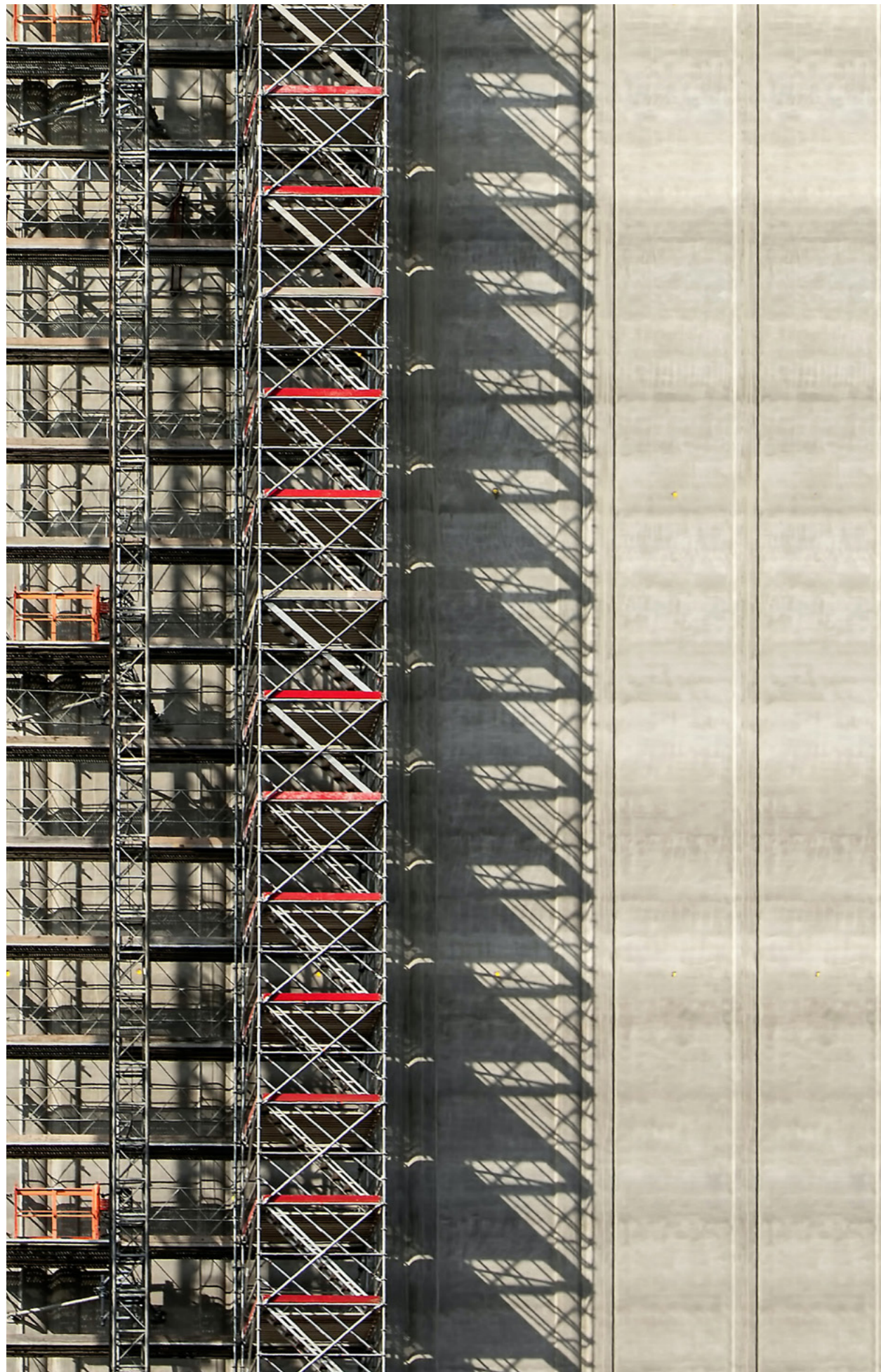
LCL EXPRESS: die schnelle Alternative zur Luftfracht

Aufgrund der reduzierten Luftfrachtkapazitäten bieten wir seit Frühjahr 2020 für bestimmte Tradelanes eine LCL-Express-Option an. Mit festen wöchentlichen Abfahrten bringt unser Seefracht-Expressdienst die Fracht an jeden Ort in den USA. Dieser Service ist so konzipiert, dass er unseren Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität bietet und Entscheidungen und Änderungen aufgrund der aktuellen Situation in letzter Minute ermöglicht.

So konnten unsere Teams in Deutschland und den USA die Airbag-Lieferung eines großen deutschen Kunden, die vor Corona auf dem Luftweg in die USA geliefert wurde, in kürzester Zeit über den Atlantik an ihren Bestimmungsort bringen. Nach nur acht Tagen legte das Containerschiff aus Bremerhaven in New York an. Vor Ort erfolgte die Entladung innerhalb von nur zwei Tagen, und der Weitertransport auf Lkws war bereits von uns organisiert, sodass die Anlieferung im Werk in Texas in weniger als zwei Wochen nach Schiffsabfahrt und damit in der Hälfte der üblichen Seefracht-Transitzeit stattfand.

Aircharter-Hilfsgütertransport per A 380





GESCHÄFTS- ENTWICKLUNG 2020

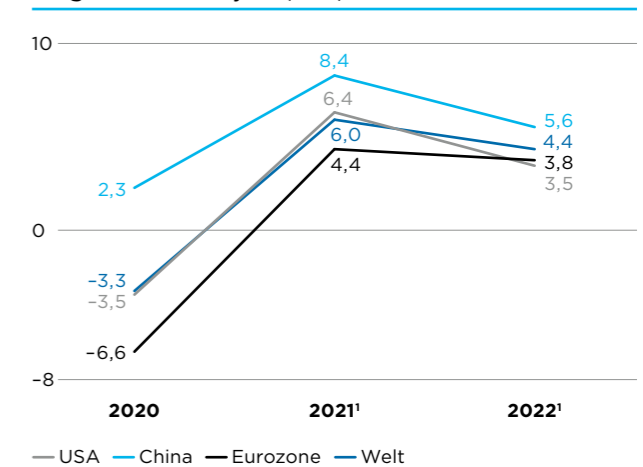
GESAMTENTWICKLUNG

Marktumfeld: Corona prägt das Jahr 2020

Das Jahr 2020 stand ganz im Zeichen der Corona-Pandemie. Nach den ersten heftigen Auswirkungen in China bereits im Februar 2020 musste sich im zweiten Quartal 2020 die gesamte Welt mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie auseinandersetzen. Fabrikschließungen und unterbrochene Lieferketten beeinträchtigten den Welthandel, während gleichzeitig der Bedarf nach medizinischem Gerät und persönlicher Schutzausrüstung, insbesondere Masken, erheblich zunahm. Die Auswirkungen der Handelspolitik der US-amerikanischen Regierung auf die Konjunktur in anderen Staaten gerieten dadurch eher in den Hintergrund. Trotz der Belebung der Weltwirtschaft im dritten und vor allem im vierten Quartal gewann die Präsidentschaftswahl in den USA im Herbst 2020 hohe globale Aufmerksamkeit. Mit der Wahl verbanden sich Hoffnungen auf reduzierte Hemmnisse für den Welthandel und eine stärkere Beachtung multilateraler Vereinbarungen.

Bei ihren Prognosen für die Entwicklung des Welthandels im Gesamtjahr 2020 gingen die WTO und der IWF im zweiten Quartal des Jahres 2020 noch von einem Rückgang im hohen zweistelligen Bereich aus. Diese düsteren Prognosen relativierten sich jedoch im Laufe des Jahres, auch weil die chinesische Wirtschaft sich schneller als erwartet erholte. Die Tabelle des IWF über die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in den wichtigsten Märkten verdeutlicht dies.

Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts im Vergleich zum Vorjahr (in %)



¹ Prognose
Quelle: IWF, April 2021

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts ist im Jahr 2020 das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland um 5,0 Prozent gesunken (Vorjahr: Wachstum von 0,6 Prozent)¹. Der Einbruch war damit niedriger als im Jahr der Finanzkrise 2009 (-5,7 Prozent).

Von der negativen Entwicklung des Welthandels war unser Kerngeschäft, die See- und Luftfracht, betroffen. Sinkendes Seefrachtvolumen führte zu künstlicher Verknappung des Schiffsraums, weil die Containerreedereien geplante Schiffsabfahrten ersatzlos gestrichen haben. Dies hatte die gewünschte Stabilisierung der Seefrachtraten zur Folge, verursachte aber gleichzeitig eine Verknappung des Angebots an Leercontainern. Durch die ausgefallenen Abfahrten stand das Leerequipment nicht mehr dort zur Verfügung, wo es benötigt wurde.

¹ www.destatis.de, Pressemitteilung Nr. 020 vom 14.01.2021.

Nach unseren Erkenntnissen hat sich das Volumen im Seefrachtbereich bereits im vierten Quartal 2020 stark erholt, was zu einem dramatischen Anstieg der Seefrachtraten führte. Gegenüber dem Vergleichsquartal 2019 konnten wir im vierten Quartal 2020 ein Wachstum von 3 bis 5 Prozent verzeichnen. Dies nach drei Quartalen mit einem Volumentrückgang von 3 bis 15 Prozent gegenüber den entsprechenden Vorjahresquartalen.

Noch stärker betroffen war das Luftfrachtgeschäft. Der starke Rückgang der Sendungszahlen in unserem Luftfrachtgeschäft ist vor allem auf eine deutliche Verknappung der Luftfrachtkapazität zurückzuführen, da vor Einsetzen der Corona-Pandemie circa 50 Prozent des weltweiten Luftfrachtvolumens über Passagierflugzeuge abgewickelt worden war. Durch die Corona-Pandemie stand diese Kapazität weitgehend nicht mehr zur Verfügung. Die Airlines sind heute noch damit beschäftigt, entweder Passagiermaschinen in Frachtmaschinen umzuwidmen, was in der Praxis nur begrenzt darstellbar ist, oder vermehrt reine Frachtmaschinen zur Verfügung zu stellen. Dies hat sich mit Beginn der Corona-Pandemie unmittelbar in den Luftfrachtraten niedergeschlagen, sodass der Volumenausfall durch höhere Preise mehr als überkompensiert wurde. Eine deutliche Entspannung der Lage ist bis heute nicht absehbar. So geht die Lufthansa davon aus, dass sich das Passagieraufkommen erst im Jahr 2025 wieder auf Vor-Pandemie-Niveau bewegen wird.

Durch Vereinbarungen mit unseren Core-Carriern konnten wir viele unserer Frachtraum-Zusagen aufrechterhalten. Die kurzfristige Charterung von Fracht- und Passagiermaschinen versetzte uns in die Lage, zusätzlich medizinische Hilfsgüter und dringend benötigte Automobilkomponenten für unsere Kunden zu transportieren. Diese Maßnahmen führten dazu, dass der Rohertrag unserer Luftfrachtsparte trotz des Rückgangs der Auftragszahlen um 3 Prozent über dem des Vorjahres lag.

Rückgang in der Seefracht - Steigerung in der Luftfracht und in der Kontraktlogistik

Vor allem durch ein starkes viertes Quartal 2020 hat sich die Corona-Pandemie in unserem Zahlenwerk nur bedingt ausgewirkt. Dennoch haben sich strukturell erhebliche Verschiebungen innerhalb der Geschäftsbereiche ergeben. So gab es bei einem insgesamt hohen Rückgang im Auftragsvolumen von 11,5 Prozent eine erhebliche Steigerung der Frachtpreise und damit einhergehend eine Erhöhung des Nettoumsatzes von 6,9 Prozent. Insgesamt sank der Rohertrag in der Seefracht um MEUR 1,6 bei einem gleichbleibenden Auftragsvolumen. Dagegen stieg der Rohertrag in der Luftfracht um MEUR 0,5 bei einem deutlichen Rückgang des Auftragsvolumens von 28,8 Prozent. Ein zufriedenstellendes Wachstum konnten wir darüber hinaus in der Kontraktlogistik erzielen. Der Rohertrag stieg hier gegenüber 2019 um MEUR 0,6 auf MEUR 12,2.

Mitarbeiter: Kostendisziplin bewährte sich im Jahr 2020 während der Pandemie

In der zweiten Jahreshälfte 2019 hatten wir bereits begonnen, Personalkosten zu reduzieren. Diese Maßnahmen wurden 2020 aufgrund der durch das Coronavirus geringeren Auftragslage und dem damit verbundenen Fokus auf Kosteneinsparungen verstärkt. Dabei haben wir hauptsächlich die natürliche Fluktuation genutzt, indem wir freigewordene Stellen nicht nachbesetzt haben. Insgesamt reduzierte sich der Personalbestand im Jahr 2020 im Konzern um 120 Mitarbeiter und in der Röhlig Gruppe um 160 Mitarbeiter. Diese Reduzierungen waren besonders im globalen Head Office und in der IT zu spüren (-32), aber auch in den USA (-35), Australien/Neuseeland (-31), Frankreich (-11) und Indien (-13). Hinzu kam, dass wir durch die Veräußerung unserer Landesgesellschaft in Paraguay elf Mitarbeiter weniger im Vergleich zum Stichtag 2019 hatten.

Nennenswerte Steigerungen der Mitarbeiterzahlen hatten wir dagegen in den operativen Gesellschaften in Deutschland (+13) und in China (+17). In China sind wir mittlerweile an 15 Standorten vertreten, da sich das Geschäft dort besonders in der zweiten Jahreshälfte sehr positiv entwickelt hat.

Insgesamt haben wir alle sich bietenden Möglichkeiten zur Reduzierung des Personalaufwands genutzt, um weiteren Personalabbau zu verhindern. So haben wir insbesondere in den Monaten April und Mai teilweise Kurzarbeit oder vergleichbare Instrumente genutzt sowie Urlaub abgebaut. Zudem haben wir freiwillige Gehaltskürzungen vereinbart, die wir aufgrund der positiven Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte weitestgehend zurückgezahlt haben.

Diese Maßnahmen haben sich deutlich auf die Personalkosten im Jahr 2020 ausgewirkt, die im Vergleich zu 2019 um rund 8 Prozent gesunken sind.

Mitarbeitermotivation in Zeiten von Covid-19

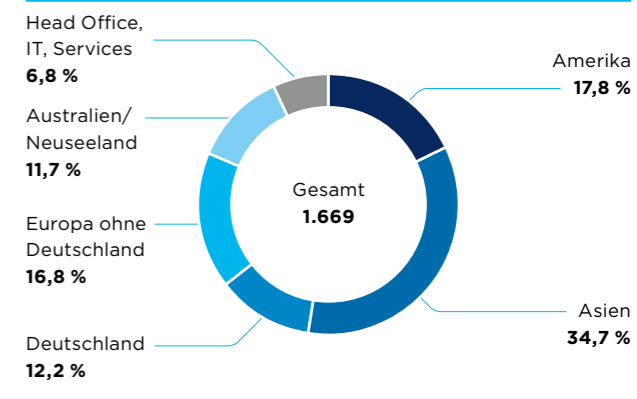
Wir haben gleich zu Anfang der Pandemie eine Corona-Task Force aufgesetzt, die sich wöchentlich mit allen Themen rund um die Auswirkungen der Corona-Pandemie auseinandergesetzt und entsprechende Maßnahmen eingeleitet hat. Innerhalb weniger Tage konnten wir allen Mitarbeitern ermöglichen, von zu Hause zu arbeiten, und ihnen somit einen Schutz vor Ansteckung im Büro bieten.

Wir haben mehrfach Befragungen zum Wohlbefinden unserer Mitarbeiter in Bezug auf die neue Situation und die technischen Anforderungen durchgeführt, um entsprechend reagieren zu können. Insgesamt haben die Mitarbeiter die Möglichkeit des Homeoffice sehr positiv bewertet. Über den weltweiten Einsatz von Videokonferenzen konnten wir trotz physischer Distanz einen persönlicheren Austausch ermöglichen. Zudem haben wir in der zweiten Jahreshälfte eine digitale

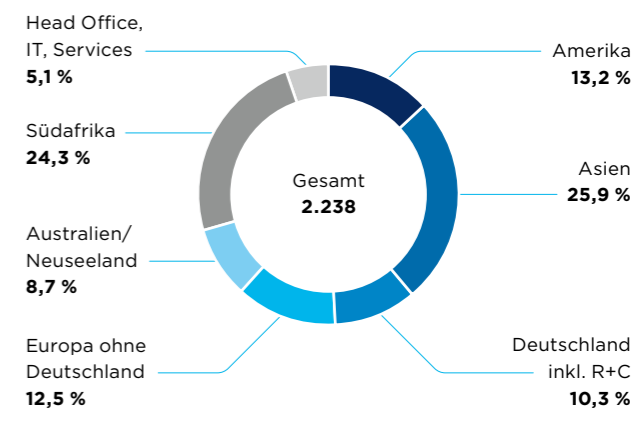
globale Konferenz mit allen Geschäftsführern und Direktoren durchgeführt und zwei digitale Events für alle Mitarbeiter weltweit organisiert, in denen die Geschäftsleitung unter anderem Fragen der Mitarbeiter beantwortet hat.

Ebenso haben wir unser Führungskräfteentwicklungsprogramm Blue Step auf ein Onlineformat umgestellt und das E-Learning-Angebot ausgebaut, um unseren Mitarbeitern auch in dieser Zeit die Möglichkeit für ihre persönliche Weiterentwicklung zu bieten.

Mitarbeiter nach Regionen 2020 (Konzern)



Mitarbeiter nach Regionen 2020 (Gruppe)





ERTRAGS,- FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

DEUTLICH VERBESSERTE ERTRAGSLAGE GEGENÜBER 2019 INSBESONDERE DURCH LUFTFRACHTGESCHÄFT

Im Berichtsjahr lag der Konzernumsatz mit MEUR 903 rund 3 Prozent über dem Vorjahresniveau von MEUR 874. Deutlich höhere Aufwendungen für bezogene Leistungen einerseits sowie ein erheblicher Bestandsaufbau an unfertigen Leistungen andererseits führten dazu, dass der Rohertrag mit MEUR 140 gegenüber dem Vorjahr weitgehend stabil blieb.

Gewinn- und Verlustrechnung (Eckdaten)

in TEUR

	2020	2019
Bruttoumsatz	902.590	874.043
Zölle, Einfuhrumsatzsteuern	-252.572	-266.259
Nettoumsatz	650.018	607.784
Bestandsveränderungen	8.035	614
Bezogene Leistungen	-517.606	-467.692
Rohertrag	140.447	140.706
Andere aktivierte Eigenleistungen	530	560
Personalaufwand	-87.160	-94.669
Abschreibungen	-2.580	-2.482
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	-41.315	-40.954
Beteiligungserträge	1.921	2.065
EBIT	11.843	5.226
Finanzergebnis	-1.165	-1.533
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	10.678	3.693
Steuern	-2.846	-2.318
Ergebnis nach Steuern	7.832	1.375
Aufwendung für Teilgewinnabführung	-1.200	-1.200
Konzernüberschuss	6.632	175

Das Wachstum beim Bruttoumsatz stammt im Wesentlichen aus Asien und Deutschland. In Asien wuchs der Bruttoumsatz von MEUR 120,3 auf MEUR 141,6 (+17,7 Prozent) und in Deutschland von MEUR 151,4 auf MEUR 171,0 (+12,9 Prozent). Die anderen Regionen (Europa ohne Deutschland - MEUR 208,0; Australien/Neuseeland - MEUR 176,3; Südamerika - MEUR 40,4) zeigen sich im Umsatz weitgehend stabil, während in Nordamerika der Umsatz von MEUR 173,2 auf MEUR 165,2 (-4,6 Prozent) zurückging.

Bei einem insgesamt stabilen Rohertrag von MEUR 140,4 (Vorjahr MEUR 140,7) ergibt sich ein differenziertes Bild über die Regionen hinweg. Während der Rohertrag in Deutschland um 20,4 Prozent und in Asien um 2,5 Prozent wachsen konnte, haben Amerika 10,0 Prozent, Australien/Neuseeland 4,4 Prozent und Europa ohne Deutschland 3,1 Prozent Rohertrag abgegeben.

Der Personalaufwand im Verhältnis zum Rohertrag hat sich von 67,3 Prozent im Jahr 2019 auf 62,1 Prozent im Jahr 2020 verbessert. Dies ist auf die bereits 2019 gestartete Anpassung des Personalstamms an die geänderte Marktlage zurückzuführen. Zusätzlich haben wir 2020 weltweit Programme in Anspruch genommen, um Entlassungen aufgrund der Corona-Pandemie zu vermeiden. Freiwillige Gehaltsverzichte aus dem zweiten Quartal 2020 konnten wir im vierten Quartal 2020 weitgehend an die Mitarbeiter zurückzahlen. Die Bonuszahlungen und -rückstellungen konnten darüber hinaus auf den ursprünglich für 2020 vorgesehenen Zielbonus eingestellt werden.

Obwohl das Auftragsvolumen im Jahr 2020 um rund 12 Prozent zurückgegangen ist, konnten wir den Mitarbeiterstamm insgesamt annähernd stabil halten. So können wir auch die für 2021 erwartete Steigerung des Auftragsvolumens abarbeiten.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträge im Verhältnis zum Rohertrag bleiben mit 29,4 Prozent weitgehend stabil im Vergleich zum Jahr 2019 mit 29,1 Prozent. Zu berücksichtigen ist dabei allerdings, dass in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträgen im Jahr 2019 noch ein Währungsverlust von MEUR 0,3 enthalten war, im Jahr 2020 hingegen ein Währungsverlust von MEUR 2,5. Dies ist im Wesentlichen auf einen USD-Translationseffekt von Ausleihungen an unsere US-amerikanische Tochter zurückzuführen. Unter Herausrechnung dieses Effekts konnten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträge im Verhältnis zum Rohertrag 2020 gegenüber 2019 von 28,9 Prozent auf 27,6 Prozent verbessert werden.

Die Beteiligungserträge blieben mit MEUR 1,9 gegenüber 2019 (MEUR 2,1) ebenfalls weitgehend stabil. So konnte Röhlig-Grindrod trotz der erheblichen Auswirkungen der Corona-Pandemie in Südafrika das Ergebnis von 2019 wiederholen. Die R+C Seetransport GmbH & Co. KG (im Folgenden R+C Seetransport) lag mit einem Ergebnis von MEUR 0,5 annähernd beim Vorjahresergebnis von MEUR 0,7, jeweils auf 100-Prozent-Basis gerechnet.

Die Verbesserung des Finanzergebnisses von MEUR -1,5 im Jahr 2019 auf MEUR -1,2 im Jahr 2020 ist vor allem auf die Fortsetzung des optimierten Working Capital Managements zurückzuführen. So haben wir die Ausschöpfung unserer Kreditlinien im Jahr 2020 reduziert (im Vergleich zum Vorjahr). Bei der Refinanzierung im August 2020 konnten wir die bisherigen Zinskonditionen beibehalten. Insgesamt konnten wir den Zinsaufwand so verringern.



Trotz der schwierigen Bedingungen im Zeichen der Corona-Pandemie konnten wir das EBIT aufgrund der weiter intensivierten Kostenarbeit auf allen Ebenen von MEUR 5,2 auf MEUR 11,8 steigern. Auch den Konzernüberschuss konnten wir von MEUR 0,2 auf MEUR 6,6 erhöhen.

Vermögens- und Finanzlage: deutliche Ausweitung der Bilanzsumme

Die Bilanzsumme des Konzerns ist gegenüber dem Vorjahr um rund 23 Prozent auf MEUR 177,1 gestiegen. Wesentlicher Treiber der erhöhten Bilanzsumme auf der Aktivseite waren die kurzfristigen Vermögenswerte. So sind aufgrund der erhöhten Frachtraten trotz des weiter professionalisierten Working Capital Managements die unfertigen Leistungen um MEUR 7,9 (rund 49 Prozent) und die Forderungen um MEUR 18,7 (rund 19 Prozent) angestiegen. Der Kassenbestand hat sich aufgrund der im Herbst 2020 abgeschlossenen Refinanzierung ebenfalls um MEUR 7,8 (rund 107 Prozent) deutlich erhöht.

Auf der Passivseite konnten wir die Konzernrücklagen deutlich um MEUR 6,6 (rund 38 Prozent) auf MEUR 23,8 aufbauen. Im Gegenzug haben sich die negativen Währungseffekte der Kapitalkonsolidierung mit MEUR 10,1 um rund 45 Prozent deutlich erhöht, sodass sich das Eigenkapital lediglich auf MEUR 24,2 erhöht hat. Dies ist zu 40 Prozent auf die Abwertung des südafrikanischen Rands und die daraus folgende Bewertung der Beteiligung an Röhlig-Grindrod in Südafrika (MEUR 1,3) zurückzuführen. Der Restbetrag verteilt sich auf eine ganze Reihe von weiteren Währungen, die im Laufe des Jahres 2020 gegen den Euro abgewertet haben.

Beim Fremdkapital haben sich die speditionellen Rückstellungen um rund 39 Prozent auf MEUR 34,8 erhöht. Grund hierfür waren die erhöhten Frachtraten. Daneben haben die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um rund 115 Prozent auf MEUR 30,2 deutlich zugenommen. Dies geht – ebenso wie der erhöhte Bankbestand auf der Aktivseite – auf die im Herbst 2020 durchgeführte Refinanzierung zurück.

Bilanz (verkürzt)

in TEUR

AKTIVA	31.12.2020	31.12.2019	PASSIVA	31.12.2020	31.12.2019
Anlagevermögen			Eigenkapital	24.201	20.652
Immaterielle Vermögensgegenstände	3.337	3.376	Stille Beteiligung	10.000	10.000
Sachanlagen	6.474	7.659	Fremdkapital		
Finanzanlagen	8.901	9.354	Rückstellungen	46.815	36.826
	18.712	20.389	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	30.180	14.031
Umlaufvermögen			Übrige Verbindlichkeiten	65.881	63.039
Vorräte	24.210	16.286		142.876	113.896
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	117.236	98.849	Rechnungsabgrenzungsposten	0	1
Kassenbestand und Guthaben	14.983	7.231			
	155.429	122.366	Summe Passiva	177.077	144.549
Rechnungsabgrenzungsposten	1.936	1.794			
Summe Aktiva	177.077	144.549			

Der Konsortialkreditvertrag aus dem Jahr 2017 wurde im August 2020 mit einem neuen unbesicherten Volumen von MEUR 60,5 ausgestattet, um zwei Jahre bis Ende August 2022 verlängert und mit angepassten Covenant-Vereinbarungen versehen. Der Vertrag verfügt über zwei Verlängerungsoptionen jeweils um ein Jahr. Zum Stichtag waren davon MEUR 27,5 ausgenutzt. Der Konsortialkreditvertrag wurde im Jahr 2020 in Höhe von MEUR 2 getilgt.

Die nach Konsortialkreditvertrag errechnete Eigenkapitalquote unter Einbeziehung der stillen Beteiligung sank leicht um 1,0 Prozentpunkte auf 19,5 Prozent. Dies ist insbesondere auf die deutlich erhöhte Bilanzsumme einerseits und die erheblichen Währungseffekte andererseits zurückzuführen.

Die Liquiditätslage hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht verschlechtert. So lag die Nettoverschuldung zum 31.12.2020 bei MEUR 15,3 (gegenüber MEUR 8,4 zum 31.12.2019). Alle im neuen Konsortialkreditvertrag aus dem August 2020 vereinbarten Covenants für das dritte und vierte Quartal konnten eingehalten werden.

Zur Finanzierung und Absicherung unserer unternehmerischen Entwicklung werden wir darüber hinaus weiter durch unseren langjährigen Finanzierungspartner NORD Holding, Hannover, begleitet.

Im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements ermitteln wir regelmäßig die Kennzahlen Days Sales Outstanding (DSO) und Days Payables Outstanding (DPO). Sie helfen uns dabei, unser Working Capital Management laufend zu optimieren. Im Besonderen nutzen wir die Daten, um für unsere großen Ländergesellschaften Deutschland, USA, Großbritannien, Frankreich, Australien und Neuseeland individualisierte Maßnahmenpakete zu erarbeiten.

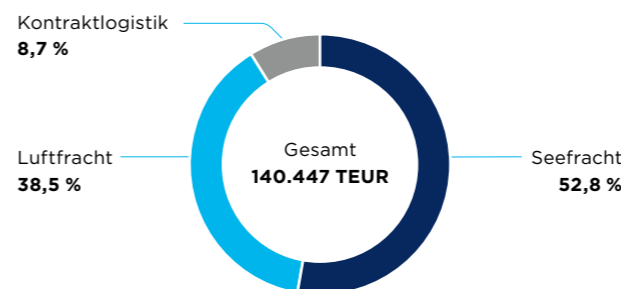
Die finanziellen Verpflichtungen in Höhe von MEUR 57 im Konzern resultieren überwiegend aus der langfristigen Anmietung von Lagerfläche (>5 Jahre).

ENTWICKLUNG IN DEN GESCHÄFTSBEREICHEN UND REGIONEN

LUFTFRACHT UND KONTRAKTLOGISTIK ENTWICKELN SICH POSITIV, SEEFRACHT LEICHT RÜCKLÄUFIG

Das Jahr 2020 war zentral geprägt durch die sich ab Februar 2020 von China ausbreitende globale Corona-Pandemie. So zeigten sich vor allem im ersten und zweiten Quartal 2020 stark abfallende Volumina, die erst beginnend im dritten Quartal und dann vor allem im vierten Quartal 2020 wieder durch steigende Volumina ausgeglichen werden konnten. So stieg der Rohertrag in der Luftfracht um MEUR 0,5 (+0,9 Prozent) und in der Kontraktlogistik um MEUR 0,8 (+7,5 Prozent). Dagegen sank der Rohertrag in der Seefracht um MEUR 1,6 (-2,1 Prozent).

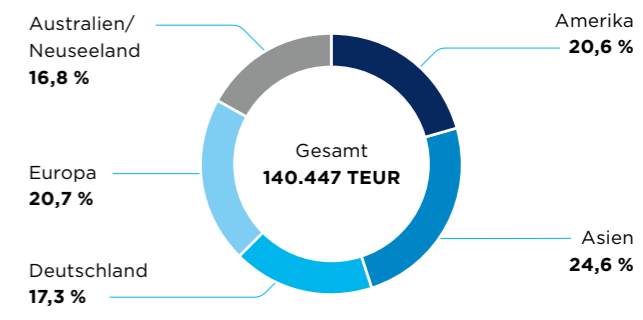
Rohertrag nach Geschäftsbereichen (Konzern)



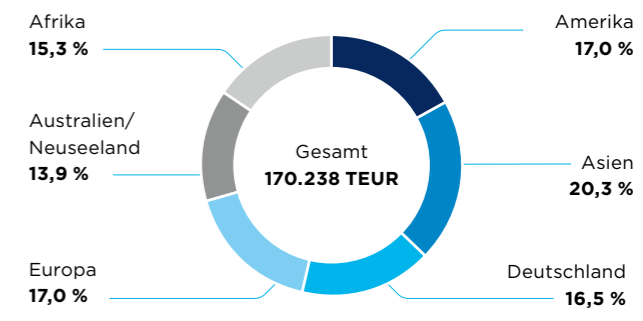
In der regionalen Betrachtung fällt die Entwicklung im Jahr 2020 deutlich unterschiedlich aus. So wuchs der Rohertrag in Deutschland um MEUR 4,1 (20,4 Prozent) und in Asien um MEUR 0,8 (2,5 Prozent). Demgegenüber sank der Rohertrag in Amerika um MEUR 3,2 (-10,0 Prozent), in Australien/Neuseeland um MEUR 1,1 (-4,4 Prozent) und in Europa ohne Deutschland um MEUR 0,9 (-3,1 Prozent).

Während der Rohertrag auf Konzernebene minimal um 0,2 Prozent gesunken ist, ergibt sich auf Gruppenebene, d.h. unter Berücksichtigung der Gesellschaften Röhlig-Grindrod und R+C Seetransport, ein deutlicheres Absinken des Rohertrags um 3,3 Prozent. Dies ist im Wesentlichen auf die Abwertung des südafrikanischen Rands und den dadurch um 17,9 Prozent gesunkenen Rohertrag in Südafrika zurückzuführen. In lokaler Währung ist der Rohertrag in Südafrika lediglich um 4,0 Prozent gesunken.

Rohertrag nach Regionen (Konzern)



Rohertrag nach Regionen (Gruppe)



Geschäftsbereiche

Seefracht

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohhertrag	74.169	75.751	-2,1

Der Seefrachtmarkt wurde im Jahr 2020 stark von der Corona-Pandemie beeinflusst. Die Reedereien reduzierten im ersten Quartal 2020 ihre Kapazitäten, da die Volumina zurückgingen und China wegen der Pandemie einen Lockdown verhängte. Gegen Ende des zweiten Quartals erhöhte sich das Buchungsvolumen, da die Kundennachfrage zunahm. Die Nachfrage stieg ab dem vierten Quartal weiter stark und hielt bis zum Jahresende auf diesem Niveau.

Seitens der Carrier wurden die Kapazitäten wiederhergestellt, was aber nicht ausreichte, um die gestiegene Nachfrage zu befriedigen. Dies führte zu einem deutlichen Anstieg der kurzfristigen Spot-Frachtraten je nach Fahrtgebiet um bis zu 400 Prozent. Der Nachfrageanstieg führte zu einem Leercontainermangel vor allem in Asien. Dies führte wiederum in Kombination mit der Nachfrage und dem reduzierten Personalbestand aufgrund der Pandemie zu erheblichen Hafen- und Terminalüberlastungen weltweit. Die Pünktlichkeit der Carrier sank auf einen historischen Tiefstand (unter 50 Prozent). Dies hatte einen erhöhten Stresslevel in den Lieferketten der Kunden zur Folge.

Wir haben zwar besser abgeschnitten als der Marktdurchschnitt², aber aufgrund des volatilen und Einschränkungen unterliegenden Marktes lag unser Ergebnis 2 Prozent unter dem TEU-Volumen von 2019. Zu den wichtigsten Verbesserungen gehörte die noch engere Zusammenarbeit mit unseren Kunden, die zu einem besseren Verständnis

der Lieferketten-Anforderungen führte. Dadurch konnten wir uns die erforderlichen Transportkapazitäten sichern.

Darüber hinaus haben wir unsere starken Carrier-Partnerschaften genutzt, um zusätzlichen Frachtraum zu erhalten und die wachsende Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte zu befriedigen. Dies führte zu höheren Volumina bei bestehenden Kunden und zu strategischem Wachstum im Neugeschäft.

Für das Jahr 2021 erwarten wir eine anhaltende Nachfrage nach Frachtraum, die mindestens bis zum Ende der ersten Jahreshälfte anhalten wird. Neue Kapazitäten werden nur in begrenztem Umfang zugeführt. Entscheidend wird also unser starker Fokus auf das Frachtraummanagement sein, da die Reedereien bestrebt sein werden, das Angebot knapp zu halten und hohe Raten zu erzielen.

Unser Kundenfokus wird sich von einem kosteneffektiven Modell hin zu einem auf Qualität ausgerichteten Service mit dedizierten Frachtraumvereinbarungen verlagern. Dabei wird im Jahr 2021 unser Allokationsmanagementsystem einen wichtigen Beitrag zur Lieferkettensicherheit bei unseren Kunden leisten.

Luftfracht

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohhertrag	54.075	53.598	0,9

Die weltweite Luftfracht war 2020 von den Beschränkungen in der Corona-Pandemie und den in den meisten Ländern in unterschiedlichem Ausmaß verhängten Lockdowns stark betroffen. Da der Großteil der Flugzeuge am Boden blieb, verringerte sich die Kapazität je nach Markt

drastisch. Die Nachfrage verbesserte sich im Laufe des Jahres jedoch immer weiter. Dies führte in Kombination mit dem begrenzten Volumen zu einer deutlichen Steigerung der Luftfrachtraten. Dies betraf vor allem den Automobil- und den Medizinsektor sowie alle Produkte rund um den persönlichen Schutz in der Corona-Pandemie. Die Frachtraten waren im Dezember 2020 um 75 Prozent höher als im Jahr 2019. Es wird erwartet, dass die Raten aufgrund der Nachfrage im Vergleich zur Kapazität und der Hochsaison für Schnelltests, Masken und Impfstoffe bis Mitte 2021 hoch bleiben werden.

Die verlängerten Lockdowns und Kontrollmaßnahmen gefährdeten die Erholung. Gleichzeitig stiegen die Verbrauchernachfrage und damit die Produktionstätigkeit stärker an als erwartet. Damit kam es zu einem erhöhten Frachtaufkommen im weiteren Jahresverlauf. Wir konnten unseren Kunden maßgeschneiderte Charterlösungen anbieten und 2020 ein Rekordvolumen an Chartertonnage erzielen. Die Zahl unserer Luftfrachtaufträge ging hingegen im Jahresvergleich aufgrund des Pandemieeffekts um 25 Prozent zurück.

Kontraktlogistik

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohhertrag	12.203	11.357	7,5

Aufgrund von Engpässen in den Lieferketten durch die Corona-Pandemie stieg die Nachfrage nach Konsolidierung von Fracht und zügiger Lieferung, die wir erfüllen konnten. Auch 2020 haben wir unsere Kontraktlogistikpräsenz durch zusätzliche Lager in Malaysia und Südafrika sowie mit zwei weiteren Lagern in China ausgebaut. Die erhöhte Auslastung weltweit verbesserte den Rohhertrag in der Kontraktlogistik um MEUR 0,8 und das geplante Ergebnis wurde erreicht.

Regionen

Deutschland

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohhertrag	24.366	20.242	20,4

Die deutsche Organisation steigerte den Rohhertrag mit einer Verbesserung von rund 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dieses Wachstum führte zu einem erfreulichen EBIT-Ergebnis im schwierigen Geschäft in der Corona-Pandemie. Der Geschäftszuwachs ist auf gestiegene Margen insbesondere durch Luftfracht-Charter für die Automobilbranche und Medizinprodukte im Zusammenhang mit Covid-19 zurückzuführen. 2020 haben wir in den Ausbau unseres Verkaufsteams investiert und neue Kunden gewonnen. Sowohl die Seefracht als auch die Luftfracht wurden durch die eingeschränkten Kapazitäten stark beeinträchtigt.

In der Kontraktlogistik erzielten wir an unserem 30.000 m² großen Standort in Nettetal ein Rekordvolumen und haben für einen globalen Kunden ein Amazon-Fulfillment-Programm erfolgreich umgesetzt.

Europa

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohhertrag	29.036	29.976	-3,1

In Frankreich ging der Rohhertrag nur um 1 Prozent zurück und das Nettoergebnis konnte aufgrund von strengem Kostenmanagement im Vergleich zu 2019 deutlich verbessert werden. In Italien konnte der Rohhertrag auf dem Niveau von 2019 gehalten werden. Dies gelang trotz eines Einbruchs des Luftfrachtvolumens um 30 Prozent. Hier konnte das Nettoergebnis durch Kosteneinsparungen sogar leicht verbessert werden. Dies gilt auch für Spanien. Für 2021 gibt es für Spanien konkrete Pläne für einen Turnaround.

² https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2020_en.pdf



Nordeuropa (Großbritannien, Benelux und Dänemark) konnte im Jahr 2020 angesichts der globalen Covid-19-Krise höhere Ergebnisse erzielen als erwartet. Die Anzahl der Sendungen war rückläufig. Durch die Organisation von Luftfracht-Charterflügen für Schutz-ausrüstungen und Medizinprodukte gelang es allen Geschäftsbereichen – mit Unterstützung unseres Global Sales Teams – den Rohertrag zu stabilisieren. Alle Länder Nordeuropas konnten ein positives Ergebnis ausweisen. Obwohl auch hier alle Mitarbeiter von zu Hause arbeiteten, konnten wir unseren Kunden ein hohes Service-niveau bieten. Das große Engagement des Röhlig Nordeuropa-Teams sorgte für einen starken Start ins Jahr 2021 mit weiteren Entwicklungsmöglichkeiten für den Rest des Jahres.

Amerika

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohertrag	28.892	32.101	-10,0

Die reduzierten Volumina aus Asien und die Auswirkungen der ersten Welle von Covid-19 führten in den USA im ersten Quartal zu einem Rückgang des Rohertrags. Der Trend für den Rest des Jahres war positiv. Volumen und Rohertrag stiegen bis zum Jahresende kontinuierlich an. Insbesondere das vierte Quartal konnte sehr erfolgreich abgeschlossen werden. Der Markt der Trans-Pazifik-Tradelane war durch Hafenerlastungen und Kapazitätsengpässe auf Schiffen und bei Leercontainern geprägt. Dies ist eine Herausforderung aufgrund der hohen Exporte aus unserem Haupthandelsgebiet China. Insgesamt gab es aber eine deutliche Verbesserung unseres EBITDA gegenüber 2019, sodass 2020 ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis erreicht werden konnte.

In Lateinamerika haben wir 2020 die Abgabe sämtlicher Anteile an unserer Gesellschaft in Paraguay an unseren südamerikanischen Partner Onboard Logistics abgeschlossen und im Gegenzug 15 Prozent der Anteile an der Onboard Gesellschaft in Peru übernommen. Peru hat das Jahr 2020 mit einem Gewinn abgeschlossen und wird mit der Kostenmethode abgebildet.

Insgesamt haben sich die Roherträge in Lateinamerika sehr gut entwickelt. Alle Gesellschaften haben positive Ergebnisse erzielt und diese gegenüber 2019 nochmals gesteigert. Hierzu hat in Argentinien ein größeres Seefrachtimportgeschäft für eine Brauerei beigetragen. In Bolivien konnten wir durch einige Luftfrachtimportgeschäfte aus China im Zusammenhang mit Covid-19 ein starkes Wachstum erzielen und unsere Position im lokalen Markt stärken. In Chile wirkte sich die Volumensteigerung des Saatgutexportgeschäfts um 40 Prozent im Vergleich zu 2019 sehr positiv aus. Mexiko konnte den Rohertrag um 18 Prozent in lokaler Währung steigern. Diese Steigerung wurde in der Hauptsache durch neue Kunden im Automobilsektor in enger Zusammenarbeit mit der deutschen Röhlig Organisation erreicht. Schließlich konnten wir auch in Uruguay ein positives Ergebnis erzielen, wo sich ebenfalls ein größerer Luftfracht-Charter positiv ausgewirkt hat.

Asien

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohertrag	34.539	33.690	2,5

Das Asien-geschäft hat sich trotz der durch Covid-19 stark beeinträchtigten Situation sehr erfreulich entwickelt. In China haben wir neue Büros an den Standorten Wuxi und Nanjing in der

Provinz Jiangsu eröffnet. China und Taiwan haben sich zudem schnell von den Einschnitten durch die Pandemie erholt. Der Aufschwung in Korea und Hongkong geht dagegen langsamer voran.

Hervorzuheben sind die erfolgreiche Eröffnung eines eigenen Lagers in Kuala Lumpur in Malaysia und die gute Auslastung unserer Lagerkapazitäten in Singapur. In Malaysia konnte der Rohertrag insgesamt um 100 Prozent gegenüber 2019 gesteigert und die Kundenbasis deutlich ausgebaut werden. In Indonesien und Thailand erwarten wir für 2021 eine Verbesserung des Ergebnisses. In Vietnam konnten wir von Covid-19-bedingten Luftfrachtverladungen profitieren. Das Ergebnis dort hat sich sehr positiv entwickelt. Indien konnte trotz eines 10-prozentigen Rückgangs des Rohertrags aufgrund der Pandemie durch straffes Kostenmanagement das positive Ergebnis auf dem Niveau von 2019 halten. Für 2021 rechnen wir für diese Region mit einer positiven Entwicklung auch durch den Abschluss des RCEP-Abkommens (Regional Comprehensive Economic Partnership).

Australien/Neuseeland

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohertrag	23.614	24.698	-4,4

Die Entwicklung in der Region Australien/Neuseeland verlief positiv und die Ergebnisse aus der Restrukturierung der Seefracht und der starken Vertriebs-offensive trugen im Jahr 2020 Früchte. Australien erzielte einen Anstieg des EBITDA von 96 Prozent. Im Laufe des Jahres gab es Herausforderungen durch die Pandemie und Volumenschwankungen, die von unserem erfahrenen Team gemeistert wurden.

In Neuseeland waren die Volumina in unserem Lager in Auckland niedriger als erwartet. Dies hat sich negativ auf das Ergebnis ausgewirkt.

Afrika

in TEUR

	2020	2019	Veränd. in %
Rohertrag	26.001	31.687	-17,9

Die Region Afrika, die über die Gesellschaft Röhlig-Grindrod in Südafrika, Mosambik und Namibia bedient wird, war im Jahr 2020 stark von der Covid-19-Pandemie betroffen. Wir halten 42,5 Prozent an der Gesellschaft. Der Ausweis im Konzernabschluss erfolgt daher nach der Equity-Methode.

Südafrika als Gateway im südlichen Afrika befand sich im ersten und zweiten Quartal über einen längeren Zeitraum in einem vollständigen Lock-down. Die Behörden erlaubten nur den Transport wichtiger Güter aus den Häfen. Dies wirkte sich negativ auf die Volumina aus, da die Ladung durch diese Beschränkungen für längere Zeit in den Depots festgehalten wurde.

In der Kontraktlogistik verbesserte sich die Auslastung des 30.000 m² großen Lagers in Johannesburg im Jahr 2020 von durchschnittlich 65 Prozent auf über 95 Prozent. In Kapstadt wurde zudem ein neues Lager eröffnet, wodurch sich unsere Fläche in dieser Region verdoppelte.

Unter den durch die Pandemie extrem herausfordernden Bedingungen erzielte Röhlig-Grindrod ein sehr erfreuliches EBITDA auf dem Niveau des Vorjahres. Dies lag allerdings aufgrund von Wechselkursschwankungen um 13,2 Prozent unter dem Vorjahreswert.



AUSBLICK

CORONA-PANDEMIE MIT WEITER STARKEN AUSWIRKUNGEN AUF DIE WELTWIRTSCHAFT

Die Aussichten für 2021 sind gegenwärtig nach wie vor stark von der Entwicklung der Corona-Pandemie geprägt. Nach einem geschätzten globalen Wirtschaftseinbruch von -3,5 Prozent im Jahr 2020 geht der IWF nach neuesten Voraussagen von einem globalen Wirtschaftswachstum von 5,5 Prozent im Jahr 2021 aus.

Nach einem massiven Einbruch der verfügbaren freight tonne kilometres im Jahr 2020 um 23,3 Prozent geht der internationale Luftfahrtverband IATA derzeit davon aus, dass sich das Luftfrachtvolumen 2021 wieder auf das Vor-Pandemie-Niveau zurückentwickelt. So lag das globale Luftfrachtvolumen im Januar 2021 um 1,1 Prozent über dem Vergleichsmonat Januar 2019.

In der globalen Seefracht hat, nach einem Corona-bedingten Einbruch im zweiten Quartal 2020, beginnend im dritten Quartal 2020 eine deutliche Erholung eingesetzt. So waren im Mai 2020 laut Alphaliner noch 2,7 Mio. TEU ungenutzt. Dies hat sich im Oktober 2020 auf 0,4 Mio. TEU reduziert. Im vierten Quartal haben sich die Frachtraten durch die hohe Nachfrage signifikant teilweise um ein Vielfaches gesteigert. So hat sich beispielsweise die Frachtrate von Schanghai nach Rotterdam für einen 40-Fuß-Container von rund USD 2.000 auf rund USD 8.000 vervierfacht. Gleichzeitig ist die Verfügbarkeit von Containern drastisch zurückgegangen und die pünktliche Anlieferung hat sich von Januar 2020

zu Januar 2021 um 33,5 Prozentpunkte verschlechtert³. Dieser Trend hat sich im ersten Quartal 2021 fortgesetzt. Eine Trendumkehr im weiteren Verlauf des Jahres 2021 ist derzeit nur eingeschränkt erkennbar.

Gleichzeitig hat in vielen Ländern der Welt eine dritte oder vierte Welle der Corona-Pandemie eingesetzt oder droht zumindest einzusetzen, die mangels ausreichender Impfkapazitäten in den meisten Ländern der Welt nur schwer gebrochen werden kann. Fortsetzungen oder erneute Anordnungen von Lockdowns sind die Konsequenz. Bei einer Richtung Jahresmitte aufgebauten ausreichenden Impfkapazität ist mit einem nachhaltigen Abflauen der Corona-Pandemie erst in der zweiten Jahreshälfte zu rechnen.

Vor diesem Hintergrund ist es nach wie vor nicht einfach, eine verlässliche Prognose für das Jahr 2021 und die Folgejahre abzugeben. Angesichts der konjunkturellen Daten und eines weltweit gestiegenen Bedarfs an Frachtvolumen, sowohl in der See- als auch in der Luftfracht, bei sehr hohen Frachtraten gehen wir im Budget für 2021 von einem moderaten Wachstum im Rohertrag auf MEUR 143 und einem stabilen Konzernüberschuss von MEUR 5,2 aus. Wir erwarten, dass sich dieser Trend im Jahr 2022 mit einem Rohertrag von MEUR 151 und einem Konzernüberschuss von MEUR 7,5 fortsetzt. Gemäß den verabschiedeten Planungen können die im Konsortialkreditvertrag vereinbarten Covenants im Budgetzeitraum jederzeit eingehalten werden und es steht ausreichend Liquidität zur Finanzierung des Geschäfts zur Verfügung.

³ sea-intelligence.com



Wir gehen dabei davon aus, dass neben der See- und Luftfracht auch die Kontraktlogistik erstmalig im Jahr 2021 einen positiven Beitrag zu unserem Konzernüberschuss beitragen wird. So haben wir bereits 2020 unsere Lagerhauskapazität in China an den Standorten Ningbo, Schanghai und Shenzhen um 56.000 m² und in Malaysia am Standort Kuala Lumpur um 4.500 m² erweitert.

Gestützt wird diese Prognose durch den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2021, der sich sowohl in der Entwicklung des Rohertrags als auch in der Entwicklung des Konzernüberschusses sehr erfreulich entwickelt. Das Wachstum kommt dabei aus allen Regionen, insbesondere aber aus Asien, Deutschland und Nordamerika.

Strategie-Programm Blue Star für profitables Wachstum

Wir haben im Jahr 2020 im Zeichen der Corona-Pandemie sehr erfolgreich die Kosten mithilfe unseres Act for Performance-Programms gesenkt. Gleichzeitig wurde 2020 eine klare Ausrichtung der Governance auf eine regionale Struktur mit zehn Regionen (Deutschland, Nordeuropa,

Südeuropa, Südafrika, Indien, Südostasien, Nordasien, Australien/Neuseeland, Nordamerika und Lateinamerika) umgesetzt. Die Verantwortlichen für Regionen, Produkte und Vertrieb arbeiten in einem neu gegründeten Board of Directors zusammen, welches das Global Executive Board als Sparringspartner unterstützt und auch die Ausarbeitung einzelner Projekte übertragen bekommen kann.

Nach Abschluss des Act for Performance-Programms Ende 2020 hat das Global Executive Board mit Beginn des Jahres 2021 die Umsetzung des Strategie-Programms Blue Star wieder scharf geschaltet. Diese im gesamten Unternehmen kommunizierte Strategie wird über fünf Programme umgesetzt:

1. Kundenservice- und Produktexzellenz
2. Talent-, Mitarbeiter- und Organisationsexzellenz
3. Digital-, Daten- und Technologieexzellenz
4. Wachstum und Vertriebs- und Marketingexzellenz
5. Profitabilität und Finanzexzellenz

In jedem dieser Programme gibt es einzelne Projekte, die von Mitgliedern des Global Executive Board verantwortet werden und teilweise vom Board of Directors mit bearbeitet werden. Alle Projekte sind dabei darauf ausgerichtet, unsere Profitabilität im Kerngeschäft zu steigern. Sie ist die Voraussetzung dafür, dass wir unsere Größe und unsere Marktanteile erhöhen und neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln können.

Aufgrund der hohen Frachtraten und der damit einhergehenden starken Ausdehnung unseres Working Capitals hat das Global Executive Board weiterhin die Steuerung der Liquidität im Fokus. So lässt sich das Global Executive Board regelmäßig über die Liquiditätslage der Gruppe berichten, die von sämtlichen Einheiten der Röhlig Gruppe für die nächsten drei Monate auf Wochenbasis und für die darauffolgenden neun Monate auf Monatsbasis gemeldet und vom zentralen Treasury konsolidiert wird.

Zusätzlich zur Arbeit an unserer Profitabilität und Liquidität befassen wir uns mit weiteren strategischen Stoßrichtungen. Wann immer sich geeignete Möglichkeiten bieten, werden wir auch weiterhin Markteintritte in Betracht ziehen oder Beteiligungen aufstocken. Denn um in einem von Konsolidierung geprägten Wettbewerbsumfeld führend zu sein, müssen wir als unabhängiges inhabergeführtes Unternehmen auch größtmäßig relevant bleiben.

Darüber hinaus ist der weitere Ausbau unseres digitalen Footprints ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie. Wir setzen uns zum Ziel, unsere digitalen Angebote laufend zu verbessern und sie möglichst vielen Kunden in unterschiedlichen Märkten zur Verfügung zu stellen.

Bremen, den 8. April 2021
Global Executive Board





GLOBAL EXECUTIVE BOARD

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



v.l.n.r.:

Philip W. Herwig, Managing Partner

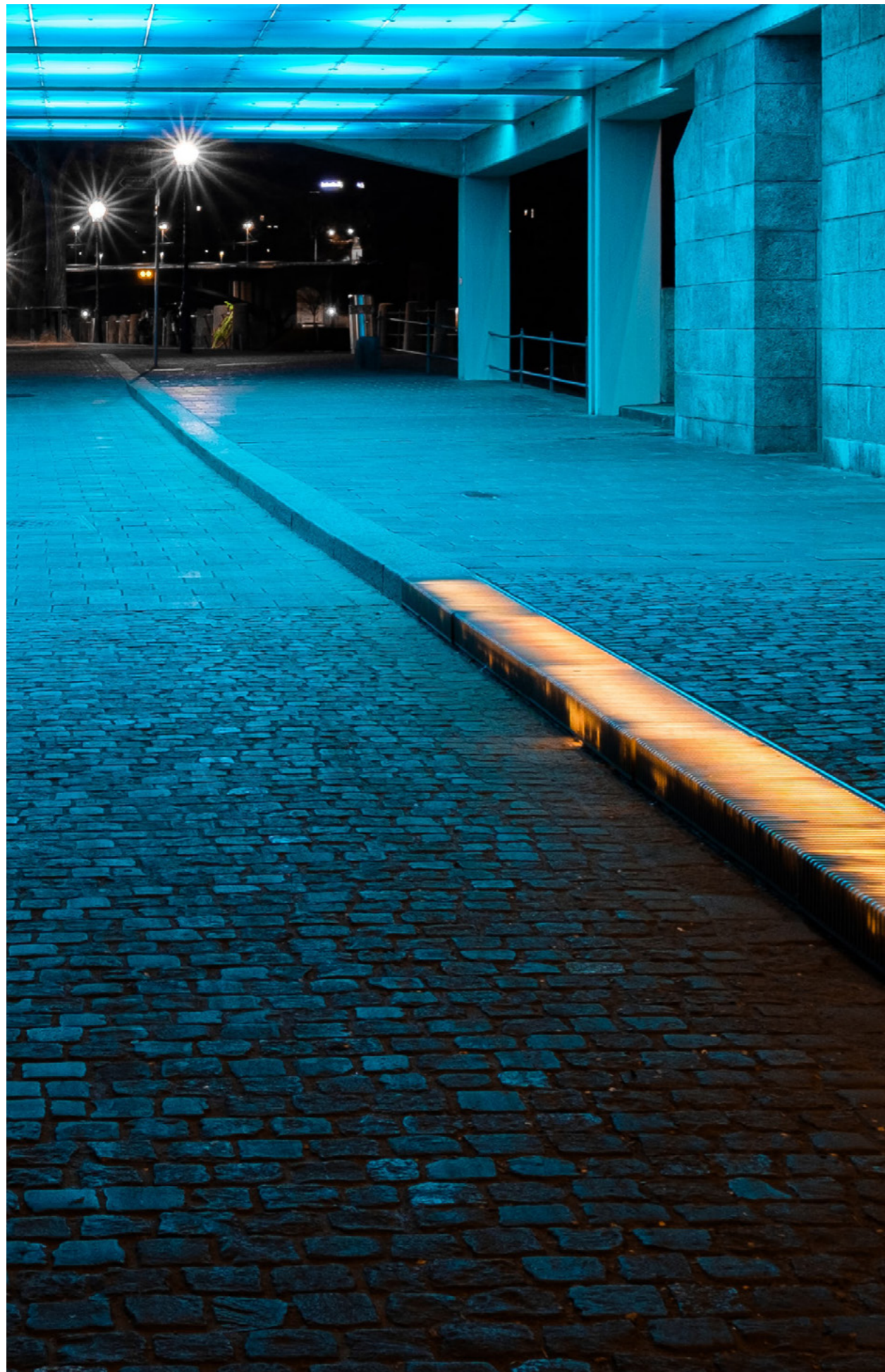
Hylton Gray, Chief Executive Officer Air Freight, Sea Freight, Contract Logistics & Sales

Ulrike Baum, Chief Human Resources Officer

Dr. Robert Gutsche, Chief Financial Officer

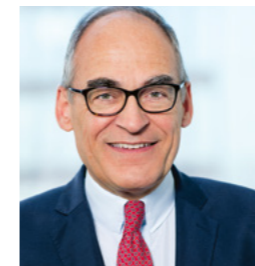
NEUE REGIONALSTRUKTUR

Um die Entwicklung unserer Vision 2030 weiter voranzutreiben, haben wir zum 1. November 2020 eine neue Regionalstruktur etabliert. Das Röhlig Netzwerk gliedert sich nun in zehn Regionen: USA, Lateinamerika, Nordeuropa, Deutschland, Südeuropa, Südostasien, Nordasien, Indien, Australien/ Neuseeland und Südafrika. Damit setzen wir unsere Strategie fort, regionale Zentren zu schaffen, um die Entwicklung und die Zusammenarbeit untereinander zu verbessern.

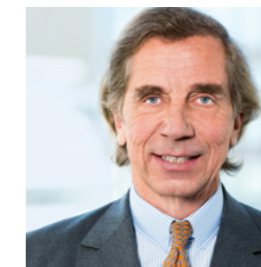


ADVISORY BOARD

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



v. l. n. r.: Thomas W. Herwig, Verena Pausder, Jan Brohilkler



v. l. n. r.: Dr. Thomas Noth, Maximilian Frey, Dr. Andreas M. Odefey

„Röhlig hat gleich zu Beginn der Pandemie einen Plan entwickelt und die sich in der Krise bietenden Chancen genutzt. Dabei hatten die Sicherheit und der Schutz unserer Mitarbeiter höchste Priorität. Mit neuen Verkehrswegen, Seefracht-Expressdiensten und gechartertem Fluggerät wurden Lösungen für die Kunden entwickelt, um die Lieferketten trotz massiver Störungen aufrechtzuerhalten. Der Beirat dankt dem Management und allen Mitarbeitern für ihren außergewöhnlichen Einsatz. Ebenso danken wir allen Kunden und Geschäftsfreunden für ihr Vertrauen.“

Thomas W. Herwig
Vorsitzender des Beirats

Kontakt

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Corporate Head Office

Am Weser-Terminal 8

28217 Bremen

T +49 421 3031-0

F +49 421 3031-1185

E headoffice@rohlig.com

Impressum

Herausgeber:

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Projektleitung:

Daniela Dethmann, Marion Weiner,

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Konzept:

Marion Weiner, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Beratung und Realisation:

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

Fotos:

S. 3: 123RF

S. 5: Thilo Müller Photodesign

S. 8: Fotolia

S. 9-11: Röhlig Logistics

S. 12: 123RF

S. 13: Röhlig Logistics

S. 18: Röhlig Logistics

S. 28: 123RF

S. 33: Thilo Müller Photodesign, Seekamp Werbegruppe

S. 35: Thilo Müller Photodesign, Patrycia Lukas (Verena Pausder),

Ernst&Young (Jan Brorhilker), Seekamp Werbegruppe (Maximilian Frey)



Alle anderen Bilder: Unsplash

© 2021

Hinweis

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

