



# JAHRESBERICHT 2024





# RÖHLIG LOGISTICS

Wir sind ein Logistikunternehmen, das auf die Bereiche Seefracht, Luftfracht und Kontraktlogistik spezialisiert ist.

Gegründet im Jahr 1852 in Bremen, Deutschland, stehen wir als unabhängiges Familienunternehmen für vertrauensvolle Zusammenarbeit und langjährige Expertise. Heute entwickeln über 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 35 Ländern maßgeschneiderte Lösungen und hochwertige Dienstleistungen für Kunden weltweit.

## WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

| in MEUR      | 2024    | 2023    |
|--------------|---------|---------|
| Bruttoumsatz | 1.349,5 | 1.193,2 |
| Nettoumsatz  | 1.106,0 | 961,0   |
| Rohertrag    | 228,9   | 221,0   |
| EBIT         | 18,5    | 19,6    |
| Bilanzsumme  | 299,1   | 281,5   |

# INHALT

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Über uns – Röhlig Logistics                                     | 2  |
| Editorial                                                       | 4  |
| Authentisch und modern: Strategische Evolution der Röhlig Marke | 6  |
| Unser Strategieprogramm #Connected for Growth                   | 8  |
| People                                                          | 8  |
| Network                                                         | 10 |
| Sales                                                           | 12 |
| Unser Geschäftsjahr                                             | 14 |
| Geschäftsentwicklung 2024                                       | 16 |
| Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage                             | 22 |
| Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen              | 28 |
| Ausblick                                                        | 36 |
| Global Executive Board                                          | 40 |
| Advisory Board                                                  | 41 |
| Kontakt und Impressum                                           | 42 |



**VIDEO**  
Unser Jahr 2024 in Zahlen,  
Texten und Bildern.

- Cover
- Inhalt
- Suche

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



## Sehr verehrte Kunden und Geschäftsfreunde, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

Sie alle haben im Jahr 2024 zu einer bemerkenswerten Entwicklung beigetragen: In einem schwierigen Umfeld für die Logistikbranche sind wir bei Röhlig Logistics stärker gewachsen als der Markt. Wie Sie auf den folgenden Seiten lesen können, haben wir Umsatz, Auftragszahlen und Rohertrag gesteigert. Tatsächlich konnten wir in allen Bereichen – in der Seefracht, in der Luftfracht und in der Kontraktlogistik – Wachstum verzeichnen und Marktanteile gewinnen.

Wenn Sie mich fragen, sind diese positiven Entwicklungen nicht zufällig eingetreten. Vielmehr bestätigen sie, dass wir mit unserem neuen Strategieprogramm #Connected for Growth auf dem richtigen Weg sind. Denn wir stärken dadurch drei Säulen unseres Geschäfts: People, Network, Sales.

Im Jahr 2024 haben wir ganz bewusst in diese Säulen investiert: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben ihre Kompetenzen und Führungsqualitäten in einer wachsenden Zahl von Entwicklungsprogrammen systematisch weiterentwickelt. Gleichzeitig ist unsere professionelle Vertriebsmannschaft um fast 60 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen. Unser globales Netzwerk haben wir durch neue Landesgesellschaften in Kanada und Irland und durch Investitionen in lokale Lagerkapazitäten gestärkt, sodass wir mittlerweile in nahezu jeder der 20 größten Volkswirtschaften vertreten sind. Und mit neuen digitalen Angeboten sowie einem einheitlichen operativen System für alle Landesgesellschaften können wir für unsere Kunden noch passgenauere Services erbringen.



Auch die strategische Steuerung nach Regionen und unsere globale Aufstellung haben sich in einem geopolitisch hochdynamischen Jahr bezahlt gemacht. So konnten wir schnell auf die erhöhte Nachfrage nach logistischen Dienstleistungen in Südostasien und Ozeanien reagieren und Wachstumschancen in wichtigen Märkten wie den USA, China, Australien und Mexiko nutzen.

Chancen zu nutzen bedeutet für uns auch, unsere Kunden mit neuen Angeboten der digitalen Logistik zu unterstützen. Das mag vielleicht abstrakt klingen, bietet aber schon heute ganz konkreten Mehrwert. So liefert etwa unsere All-in-one-Reporting-Lösung Röhlig Insights einen Echtzeit-Überblick über vergangene, aktuelle und zukünftige Sendungsdaten, damit unsere Kunden Optimierungsmöglichkeiten identifizieren und Kosten senken können. Mit unserer kürzlich integrierten Kundenplattform Röhlig Realtime haben wir einen zentralen Ort für alle wesentlichen Logistikprozesse geschaffen – von der Quotierung und Buchung über die Sendungsnachverfolgung bis hin zur Dokumentation. Und wir waren 2024 der erste Logistikdienstleister weltweit, der das Echtzeit-Tracking Live Position der Hapag-Lloyd AG anbietet. Damit ist die Position eines Containers

über den gesamten Transportweg hinweg abrufbar, sodass Versender und Empfänger ihre Prozesse punktgenau auf die Lieferung abstimmen können.

Ebenfalls mit Hapag-Lloyd haben wir eine strategische Partnerschaft geschlossen, um die Emissionen im Schiffsverkehr zu reduzieren: Auf Wunsch integrieren wir Biokraftstoffe in unsere Seefrachtlösungen. Damit ermöglichen wir es unseren Kunden, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und den Übergang zu umweltfreundlicheren Lieferketten zu unterstützen.

Sie sehen: Auch in volatilen Zeiten setzen wir auf innovative Logistikprodukte, zukunftsweisende Technologien – und wie schon seit 1852 auf Qualität, Kompetenz, Nähe und persönliches Engagement. Diesen Weg gehen wir mit dem Strategieprogramm #Connected for Growth konsequent weiter: für kontinuierliches Wachstum in unserem Kerngeschäft und den Ausbau unserer Vertriebs- und Digitalkompetenz.

Es gibt für uns also allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie diese positive Perspektive mit uns teilen und uns auf unserem weiteren Weg begleiten!

Philip W. Herwig

Managing Partner and Chairman of the Global Executive Board

## AUTHENTISCH UND MODERN: Strategische Evolution der Röhlig Marke

Als inhabergeführtes Familienunternehmen in sechster Generation vereint Röhlig Tradition und Zukunftsorientierung. Wir sind stolz auf unsere über 170-jährige Unternehmensgeschichte und legen gleichzeitig großen Wert darauf, uns kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Im Jahr 2024 haben wir uns daher intensiv mit unserer Unternehmens-DNA auseinandergesetzt. In Gesprächen mit 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie 50 Kunden weltweit stand eine zentrale Frage im Fokus: „Was zeichnet Röhlig besonders aus?“ Die gewonnenen Erkenntnisse dienten als Grundlage für die strategische Weiterentwicklung unserer Marke. Das Ergebnis ist ein moderner und unverwechselbarer Markenauftritt, mit dem wir unserer Kernidentität dennoch treu bleiben.

Unsere überarbeitete Marke verdeutlicht noch stärker, wofür wir als Unternehmen stehen: persönliche Beziehungen, vertrauensvolle Zusammenarbeit, zuverlässigen Service, maßgeschneiderte Lösungen und langjährige Expertise. Vor diesem Hintergrund haben wir einen neuen Claim eingeführt, der genau diese Stärken treffend widerspiegelt:

TRUSTED PARTNER SINCE 1852

Auch unsere Bildsprache haben wir entsprechend angepasst. Lebendige, moderne Farben, authentische Motive und der Fokus auf Menschen und Beziehungen unterstreichen, was unser Unternehmen ausmacht.

Die Evolution der Röhlig Marke wird nach und nach sichtbar. Dieser Jahresbericht und unsere Social-Media-Präsenz bieten bereits einen ersten Einblick, weitere Elemente werden schrittweise folgen.



## UNSER STRATEGIEPROGRAMM

### #Connected for Growth

Im Jahr 2024 haben wir unser dreijähriges Strategieprogramm #Connected for Growth eingeführt, in dessen Rahmen wir gemeinsam ambitionierte Wachstumsziele verfolgen. Im Mittelpunkt stehen die drei Säulen People, Network und Sales, welche unsere drei bedeutendsten Erfolgsfaktoren widerspiegeln: vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb unseres Teams, mit unseren Partnern und mit unseren Kunden.

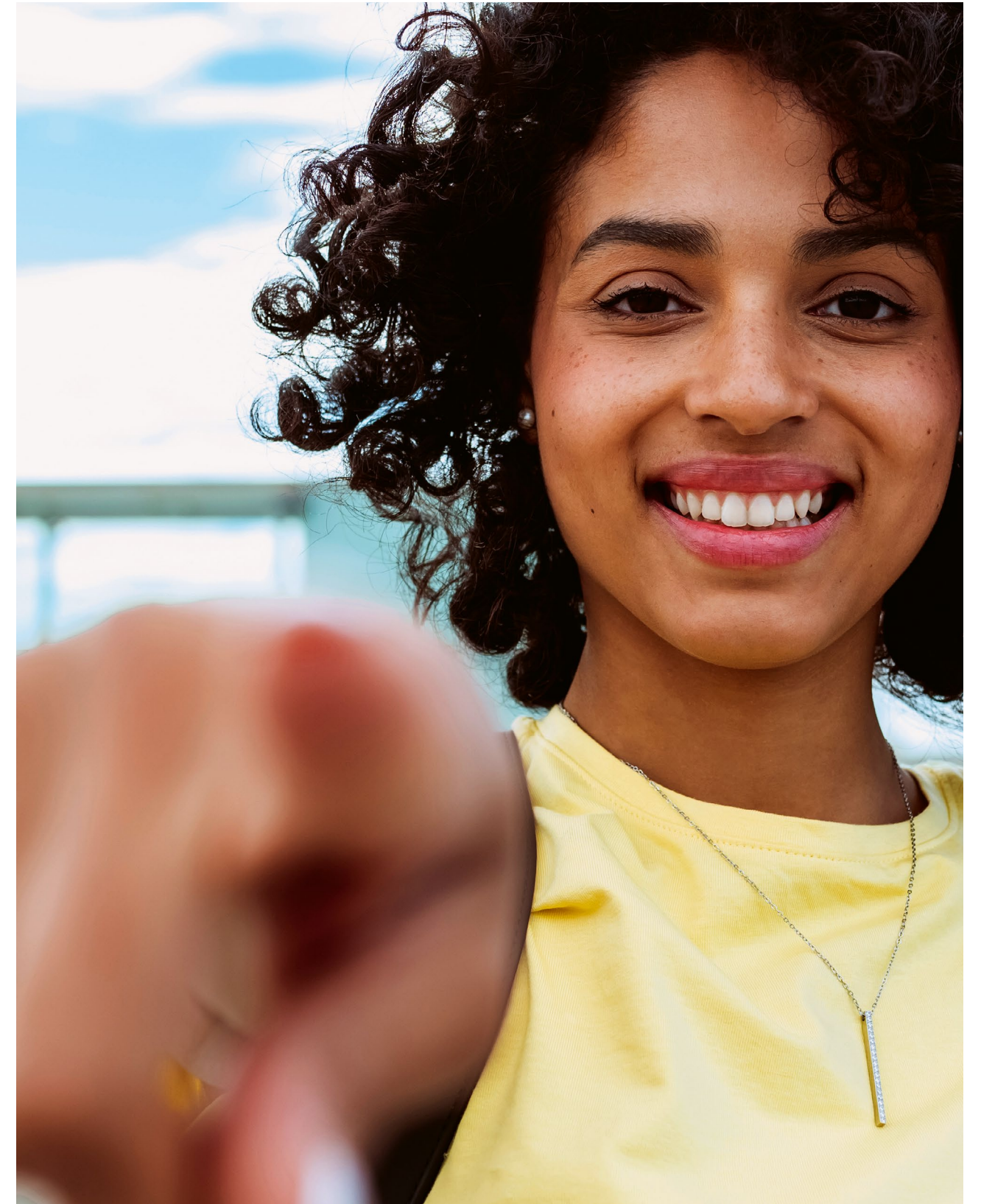
### PEOPLE

Im Bereich People setzen wir auf die Förderung von Talenten und den Aufbau einer nachhaltigen Talent-Pipeline – denn unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Herzstück unseres Unternehmens und entscheidend für unseren langjährigen Erfolg. Sie haben Röhlig zu dem gemacht, was wir heute sind: ein führender Logistikdienstleister mit mehr als 170 Jahren Unternehmensgeschichte.

Wir investieren gezielt in unsere Beschäftigten und schaffen umfassende Möglichkeiten für persönliches und berufliches Wachstum auf allen

Ebenen. In allen Röhlig Niederlassungen weltweit finden jährliche Talentkonferenzen statt, bei denen Potenzialträger identifiziert und individuelle Fördermaßnahmen beschlossen werden. Gleichzeitig erweitern wir kontinuierlich unser Angebot an Personalentwicklungsprogrammen, um eine möglichst breite Zielgruppe anzusprechen. Mit Blue Step Sales haben wir ein Programm speziell für Vertriebs-talente eingeführt, während Blue Foundation auf Nachwuchskräfte sowie Expertinnen und Experten mit Potenzial abzielt. Darüber hinaus legen wir großen Wert darauf, externe Talente für unser Unternehmen zu gewinnen, um unsere Kompetenzen nachhaltig auszubauen.

Die vielfältigen Hintergründe und Perspektiven unserer über 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit bereichern unsere Organisation und helfen uns, gezielt auf regionale Besonderheiten sowie individuelle Kundenbedürfnisse einzugehen. Diese Kombination aus lokaler Expertise und internationaler Präsenz macht uns zu einem verlässlichen Partner für Kunden in aller Welt.



## NETWORK

Mit der strategischen Säule Network fokussieren wir uns auf zwei zentrale Schwerpunkte: das Wachstum unseres Netzwerks in Bezug auf Rohertrag und Volumen sowie die gezielte Erweiterung unserer globalen Präsenz. Beide Aspekte sind essenziell, um unsere Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit langfristig zu sichern.

### KONTINUIERLICHER AUSBAU UNSERES GLOBALEN NETZWERKS

Im Jahr 2024 haben wir unser globales Netzwerk mit einer neuen Niederlassung in Kanada erweitert und eine Mehrheitsbeteiligung an unserem langjährigen Agenten in Irland erworben. An diesen strategisch wichtigen Standorten bieten wir unseren Kunden nun noch direktere Unterstützung und eine verbesserte Serviceabdeckung vor Ort.

#### KANADA

Nach intensiver Vorbereitung haben wir am 1. Februar 2024 unsere kanadische Tochtergesellschaft mit Sitz in Toronto eröffnet. Die neue Niederlassung ist organisatorisch an Röhlig USA angebunden. Kanada, die zehntgrößte Volkswirtschaft der Welt, ist ein bedeutender Handelspartner der Vereinigten Staaten und profitiert von einem enormen Rohstoffreichtum, einer stark etablierten Fertigungsindustrie und einem dynamischen Dienstleistungssektor. Als wirtschaftliches Kraftzentrum des Landes stellt Toronto einen idealen Ausgangspunkt für unsere Expansion nach Kanada dar.

#### IRLAND

Nach über 20 Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit haben wir zum 1. August 2024 eine Mehrheitsbeteiligung an unserem langjährigen Partner AirOcean Ireland übernommen. Seit Januar 2025 operiert das Unternehmen unter dem Namen Röhlig Ireland. Die günstige geografische Lage, die hervorragende Verkehrsanbindung sowie die EU-Mitgliedschaft Irlands machen das Land zu einem wichtigen Knotenpunkt zwischen Europa, Nordamerika und dem Vereinigten Königreich. Mit der Gründung von Röhlig Ireland am Standort Dublin stärken wir unsere Präsenz in Nordeuropa erheblich.

### STÄRKERE VERNETZUNG DURCH INTERNE KOMMUNIKATION

Eine entscheidende Rolle spielt die enge Zusammenarbeit innerhalb unseres Netzwerks, das mittlerweile über 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 35 Ländern umfasst. Den internen Austausch fördern wir durch ein breites Spektrum an Kommunikationsmaßnahmen – von informativen Newslettern über automatisch an alle Mitarbeitenden ausgespielte Kurzvideos, in der Kolleginnen und Kollegen aus aller Welt Einblicke in die Umsetzung der Strategie #Connected for Growth geben, bis hin zu direktem Dialog auf interaktiven Plattformen.



## SALES

Der Bereich Sales ist eine tragende Säule unseres langfristigen Erfolgs. Im Kontext von #Connected for Growth konzentrieren wir uns auf drei Schwerpunktthemen: den strategischen Ausbau unseres Kundenportfolios, die Steigerung der See- und Luftfrachtvolumina sowie die Weiterentwicklung digitaler Lösungen.

In einem zunehmend dynamischen Markt steigt die Nachfrage nach einem verlässlichen Logistikpartner, der flexibel agiert, Entwicklungen frühzeitig erkennt und schnell darauf reagiert. Als global aufgestellter Mittelständler bieten wir genau diese Agilität und profitieren zugleich von einer ausgewogenen regionalen Verteilung unserer Aktivitäten. Diese Positionierung stärkt unsere Wettbewerbsfähigkeit und erhöht unsere Attraktivität für Großkunden. Der Erfolg dieses Ansatzes zeigt sich unter anderem in der Automobillogistik, wo wir 2024 mehrere führende Automobilhersteller als Kunden gewonnen haben.

In der Luftfracht setzen wir gezielt auf den Ausbau unserer Airport-to-Airport-Verbindungen auf strategisch wichtigen Strecken. Durch vorgebuchte Kapazitäten, feste Raten und tägliche Flüge bieten wir unseren Kunden nun noch mehr Planungssicherheit. Ein Erfolgsbeispiel ist die Verbindung Frankfurt-Mexiko-Stadt, auf der wir das Volumen innerhalb eines Jahres um rund

400 Prozent steigern konnten. Auch im Bereich Seefracht zeigt unsere Wachstumsstrategie Wirkung: 2024 haben wir den Markt substanziell übertroffen und unsere Relevanz bei den führenden Reedereien bedeutend gestärkt. Langfristige Kooperationen im Rahmen unseres Core-Carrier-Programms sorgen für bessere Planbarkeit, optimierte Transportabläufe und erhöhte Transparenz.

Von der Angebotserstellung über die Buchung bis zur Sendungsverfolgung und Berichterstattung – auch durch den kontinuierlichen Ausbau unseres digitalen Produktportfolios stärken wir unsere Marktposition nachhaltig. Mit unserem digitalen Kundenportal Röhlig Real-time erhalten alle Kunden zentralen Zugriff auf sämtliche relevanten Sendungsinformationen und Dokumente. Darüber hinaus setzen wir mit Röhlig Insights neue Maßstäbe in der Datenanalyse und im Reporting. Durch die Integration externer Datenquellen verbessern wir beständig die Darstellung des Live-Trackings unserer Sendungen. So sind wir im Berichtsjahr 2024 der erste Logistikdienstleister am Markt, der das Container-Tracking Live Position der Hapag-Lloyd AG anbietet. Unser Anspruch ist es, digitalen Fortschritt mit individuellem Kundenservice zu verbinden, um den Anforderungen aller Kunden gerecht zu werden.





# UNSER GESCHÄFTSJAHR

## INHALT

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| Unser Geschäftsjahr                                                | 14 |
| Geschäftsentwicklung 2024                                          | 16 |
| Marktumfeld                                                        | 17 |
| Währungsparitäten                                                  | 17 |
| Umsatz- und Ergebniswachstum                                       | 17 |
| Digitalisierung                                                    | 18 |
| Nachhaltigkeit                                                     | 19 |
| Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter                                   | 21 |
| Personalentwicklung                                                | 21 |
| Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage                                | 22 |
| Steigerung des Bruttoumsatzes                                      | 23 |
| Vermögens- und Finanzlage: Stabile Finanzlage                      | 24 |
| Eigenkapitalquote weiterhin auf hohem Niveau                       | 25 |
| Entwicklung in den Geschäftsbereichen und Regionen                 | 28 |
| Geschäftsbereiche                                                  | 30 |
| Regionen                                                           | 32 |
| Ausblick                                                           | 36 |
| Geopolitische Risiken und Weltkonjunktur                           | 37 |
| Strategieprogramm #Connected for Growth                            | 38 |
| Datengetriebene Innovation                                         | 38 |
| Solide Finanzierungsbasis zur Unterstützung der Wachstumsstrategie | 39 |
| Global Executive Board                                             | 40 |
| Advisory Board                                                     | 41 |
| Kontakt und Impressum                                              | 42 |





## GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2024

### Gesamtentwicklung

#### MARKTUMFELD

Im Jahr 2024 war das Marktumfeld geprägt von einer im Vergleich zum Vorjahr verbesserten Nachfragesituation und im Jahresdurchschnitt deutlich gestiegenen Frachtraten. Die angespannte Lage im Roten Meer führte bereits Ende 2023 zu einem signifikanten Anstieg der Spot-Frachtraten in der Seefracht. Dieser Trend setzte sich bis zum Sommer 2024 fort. Die nötige Umleitung der Containerliner führte nicht nur zu generell längeren Routen auf den betroffenen Trade Lanes, sondern auch zu einer Verknappung der Kapazitäten und notwendigen Anpassungen in weltweiten Supply Chains. Die stark gestiegenen Seefrachtraten, die im Verlauf des dritten Quartals wieder abflachten, zeigten eine Stabilisierung im vierten Quartal 2024 und lagen im Jahresverlauf insgesamt deutlich über dem Vorjahresniveau. Zudem prägten zahlreiche geopolitische Konflikte das Marktumfeld und führten zu erheblicher Volatilität. So war das starke Schlussquartal auch geprägt von Vorhol-effekten in den USA, da sich viele Unternehmen auf die mögliche Einführung von Importzöllen vorbereitet haben.

Auch in der Luftfracht war eine Belebung der Nachfrage zu verzeichnen. Bei einem relativ stabilen Angebot ging diese einher mit einem Aufwärtstrend bei den Raten. In der Kontrakt-logistik war das Marktumfeld nicht einfach, da die Vorratshaltung nach der Corona-Pandemie weiter reduziert wurde. Allerdings wirkte sich der Vorbereitungseffekt auf die Trump-Zölle gegenläufig aus. Laut Aussagen des Internationale Währungsfonds (IWF) stieg das globale Handelsvolumen im Jahr 2024 schätzungsweise um 3,4 Prozent und lag damit über den recht schwachen Wachstumsraten im Jahr 2023.

#### WÄHRUNGSPARITÄTEN

Das Jahr 2024 war geprägt von deutlichen Bewegungen in den für uns relevanten Währungen gegenüber dem Euro. So betrugen die Währungsverluste in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung rund MEUR 2,3. Die Erträge aus Kursdifferenzen auf der anderen Seite betrugen MEUR 4,1. Besonderen Einfluss auf die Entwicklung im Ergebnis hatte die starke Aufwertung des US-amerikanischen Dollars gegenüber dem Euro.

Die Währungsbewegungen führten darüber hinaus durch die Entwicklung des Ausgleichspostens zu einer Erhöhung des Eigenkapitals um MEUR 1,7. Die wesentlichen Effekte resultieren aus den Aufwertungen des chinesischen Renminbis, des amerikanischen Dollars, der indischen Rupie und des südafrikanischen Rands.

#### UMSATZ- UND ERGEBNISWACHSTUM

Das gute Volumenwachstum der Röhlig Gruppe im Jahr 2024 trug positiv zu einem Anstieg der Bruttoumsätze bei. Im Gesamtjahr wurden insgesamt 13,1 Prozent höhere Bruttoumsätze erzielt. Während zu Jahresbeginn die Frachtraten noch deutlich niedriger lagen, hatte der Anstieg, insbesondere der Seefrachtraten, einen positiven Einfluss auf die Umsatzentwicklung, vor allem im zweiten Halbjahr. Die Anzahl der Aufträge stieg im Gesamtjahr 2024 um 13,2 Prozent und damit stärker als im Gesamtmarkt. Der Rohertrag der Gruppe lag um 3,6 Prozent höher als im Jahr 2023. Diese Entwicklung war vor allem getrieben durch eine positive Entwicklung der Seefracht (8,8 Prozent), während der Rohertrag der Luftfracht rückläufig war (-6,7 Prozent). Die Kontraktlogistik lag mit einem Wachstum von 3,6 Prozent leicht über dem Vorjahr.

## DIGITALISIERUNG

Mit unseren digitalen Produkten stellen wir den unmittelbaren Kundennutzen in den Mittelpunkt. Unser Ziel ist es, dass unsere Kunden schneller, leichter und komfortabler mit uns zusammenarbeiten können. Deshalb haben wir unsere digitale Quotierungsplattform My Röhlig ausgebaut und mit unserer bestehenden Kundenplattform zusammengeführt.

Die neue integrierte Kundenplattform Real-time 2.0 (live seit Oktober 2024) ist nun eine zentrale Anlaufstelle für alle wesentlichen Logistikprozesse: von der Quotierung und Buchung über die Sendungsnachverfolgung bis hin zur Dokumentation. Durch diese Zusammenführung profitieren unsere Kunden von einer nahtlosen und effizienten Benutzererfahrung, die den gesamten Logistikprozess erheblich vereinfacht. Bis Ende 2025 sollen alle Bestandskunden den Zugang zum neuen Realtime-System erhalten.

Dank des Einsatzes neuer Algorithmen in der Luftfracht konnten wir die Angebotsgeschwindigkeit und -genauigkeit weiter verbessern. Kunden erhalten nun in Echtzeit maßgeschneiderte Angebote, die auf historischen Daten und aktuellen Marktentwicklungen basieren. 28.000 Kunden haben sich bis Ende 2024 bei uns für Spot-Quotierungen registriert.

Wir interagieren mit führenden Start-ups und Technologieanbietern aus der deutschen und internationalen Szene. Darüber hinaus sind wir weiterhin auf der Suche nach den besten Anbietern und arbeiten mit namhaften Herstellern zusammen – ob Datenlieferanten oder Softwareanbieter.

Ein zentrales Thema war 2024 die Optimierung der Sendungsverfolgung. Durch die kontinuierliche Verfeinerung unserer CargoWise- und SAP-Landschaft (one global platform) sowie

die verstärkte Nutzung von IoT-Technologien haben wir die Transparenz in der Lieferkette weiter verbessert. Kunden profitieren nun von erweiterten, lückenlosen Tracking-Funktionen und einer genaueren Vorhersage der voraussichtlichen Ankunftszeiten. So haben wir als erster Freight Forwarder weltweit für unsere Kunden das Container-Echtzeit-Tracking (IoT) der Hapag-Lloyd AG integriert.

Unsere Reporting-Plattform Röhlig Insights wurde erfolgreich im Markt eingeführt. Die Plattform bietet erweiterte Analysefunktionen, mit denen Kunden ihre Supply-Chain-Strategien noch gezielter optimieren können. Neue Dashboards und individualisierbare Berichte sorgen für eine intuitive Bedienung und eine noch höhere Datentransparenz.

Um der steigenden Nachfrage nach flexiblen Schnittstellen gerecht zu werden, haben wir unsere EDI-/API-Konnektivität weiter ausgebaut. Neue Integrationsoptionen ermöglichen es Kunden und Partnern, ihre Systeme nahtlos mit unseren digitalen Plattformen zu verknüpfen. Dies steigert nicht nur die Effizienz, sondern erleichtert auch die Automatisierung wiederkehrender Prozesse. Wir unterstützen dabei auch den Ausbau von Supply-Chain-Visibility-Plattformen unserer Kunden und teilen auf Kundenwunsch Daten über die Softwarelösungen von Partnerplattformen wie project44, FourKites oder Shippeo.

Im Bereich der Sendungssicherheit haben wir den Einsatz von TIVE-Trackern erweitert und mit neuen IoT-Funktionalitäten ergänzt. Neben der Überwachung von Temperatur, Licht, Luftfeuchtigkeit und Erschütterungen bieten die Tracker nun auch KI-gestützte Anomalie-Erkennung, die proaktive Maßnahmen ermöglicht, um Risiken in der Lieferkette frühzeitig zu minimieren.



Ein weiteres Highlight im Jahr 2024 war die Erprobung der Nutzung von generativer KI im Kundenservice. Durch smarte Assistenzsysteme wollen wir Anfragen noch schneller und präziser beantworten. Dadurch werden Kunden schneller bedient, unsere Teams entlastet und die Servicequalität weiter gesteigert.

Darüber hinaus haben wir 2024 einen starken Fokus auf IT-Sicherheit gerichtet. Durch den Ausbau unserer Cybersecurity-Strategien und Investitionen in moderne Schutzmechanismen gewährleisten wir ein Höchstmaß an Datensicherheit. Mit erweiterten Verschlüsselungsprotokollen, verbesserten Zugangskontrollen und einem proaktiven Bedrohungsmanagement schützen wir unsere digitalen Plattformen und sensible Kundendaten.

## NACHHALTIGKEIT

Bei dem Thema Nachhaltigkeit mit den drei Schwerpunkten Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) sehen wir uns in der Verantwortung. Wir arbeiten daran, uns in allen Bereichen ständig weiterzuentwickeln. Dies bezieht

sich sowohl auf interne Prozesse als auch auf die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten. Im Dezember 2021 haben wir uns entschieden, den UN Global Compact zu unterzeichnen, und uns damit verpflichtet, unsere unternehmerische Tätigkeit an den zehn Prinzipien dieser Initiative auszurichten. Zusätzlich lassen wir uns von EcoVadis, einer globalen kollaborativen Plattform für Nachhaltigkeit, bewerten.

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

Zusätzlich zu den Scope-3-Emissionen aus unseren Transporten haben wir bisher keine weltweiten Scope-1- und Scope-2-Daten erfasst. Seit 2024 arbeiten wir jedoch daran, Daten für die drei Jahre 2021, 2022 und 2023 zusammenzustellen.

### Verantwortung und Organisation von ESG



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

Diesen Prozess haben wir Anfang 2025 erfolgreich abgeschlossen und auch die Daten für 2024 erhoben. Dadurch ermöglichen wir eine lückenlose Nachverfolgung unseres direkten und indirekten CO2-Fußabdrucks. Diese umfassende Datenerhebung ist ein wichtiger Schritt, um unsere Umweltbelastung präzise zu messen. Die Analyse dieser Daten ermöglicht es uns, Strategien zur Emissionsreduzierung zu entwickeln und aktiv zu Röhligs Engagement für Nachhaltigkeit und Klimaschutz beizutragen.

Um unsere Bemühungen zur Emissionsreduzierung weiter auszubauen, setzen wir nicht nur auf die Erfassung von Emissionen, sondern auch auf konkrete nachhaltige Lösungen. So haben wir im Oktober 2024 gemeinsam mit der Hapag-Lloyd AG unser erstes Biofuel-Insetting-Produkt eingeführt – ein wichtiger Meilenstein in unserem Bestreben, Scope-3-Emissionen gezielt zu senken. Durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden wollen wir direkte Emissionsreduktionen erzielen und so auch gemeinsam einen messbaren Beitrag zur Verringerung unseres CO2-Fußabdrucks leisten.

Im Bereich soziale Nachhaltigkeit liegt unser Fokus weiterhin auf Gesundheit und Sicherheit sowie auf Geschlechtergleichstellung. Grundsätzlich setzen wir uns für Fairness, gesunde Arbeitsbedingungen und Chancengleichheit ein – nicht nur für unsere eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern auch für unsere Dienstleister und Partner.

Wir verfügen über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 sowie ein Qualitätsmanagementsystem nach ISO 9001. Diese Zertifizierungen gelten unter anderem für unsere Standorte in Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, der Schweiz, Spanien, Südafrika, den USA und dem Vereinigten Königreich sowie für unseren Hauptsitz in Bremen. Im Jahr 2025 weiten wir unsere Zertifizierungen auf

Australien, Dänemark, Indien, Kanada, Mexiko, die Niederlande und Südostasien aus.

Unsere Geschäftsprozesse und Entscheidungen folgen stets ethischen Standards. Zudem schulen wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter regelmäßig über verschiedene E-Learning-Formate zu diesen Themen. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind verpflichtet, jährlich E-Learning-Kurse zu absolvieren – unter anderem zu den Themen Korruptionsbekämpfung, Vermeidung von Interessenkonflikten, Geldwäscheprävention und Informationssicherheit sowie zur Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Im Rahmen unserer fortlaufenden Nachhaltigkeitskommunikation haben wir zudem unsere erste Corporate-ESG-Präsentation für den Einsatz beim Kunden intern veröffentlicht. Diese Initiative verbessert die Kommunikation über unsere Nachhaltigkeitsbemühungen und vermittelt sowohl internen als auch externen Stakeholdern ein klareres Verständnis von Röhligs ESG-Vision und den Fortschritten.

Darüber hinaus haben wir im Jahr 2024 mit der doppelten Wesentlichkeitsanalyse begonnen, die sowohl die Auswirkungen von Nachhaltigkeitsfaktoren auf unser Geschäft als auch die Auswirkungen unseres Geschäfts auf die Gesellschaft und die Umwelt bewertet. Diese Analyse ist eine verpflichtende Anforderung im Rahmen der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und stellt sicher, dass Röhlig die relevantesten ESG-Themen identifiziert und adressiert, um unsere Nachhaltigkeitsstrategie mit regulatorischen Vorgaben und den Prioritäten unserer Stakeholder in Einklang zu bringen.

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

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Im Jahr 2024 haben wir auf Konzernebene netto 41 zusätzliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt und somit die Belegschaft weltweit auf 2.131 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöht. Aufgebaut haben wir Personal hauptsächlich in der Region Australien/Neuseeland (+28) und in Südostasien (+32). Die Zunahme der Mitarbeiterzahl in Australien/Neuseeland ist auf die Ausweitung des Geschäfts zurückzuführen. In Südostasien basiert sie vor allem auf der Eröffnung eines Lagers in Thailand und der Vergrößerung des Lagers in Malaysia. Ein weiterer Aufbau erfolgte in Lateinamerika (+20), hauptsächlich in Brasilien und Mexiko, sowie in Kanada (+7) und Indien (+4). Gegenläufig haben wir Personal in unserem Service Center in Indien (–29) abgebaut. Dieser Abbau steht im Zusammenhang mit der Übernahme von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern durch die q.beyond logi-neer GmbH. Darüber hinaus haben wir in den USA (–23), in Deutschland (–19) sowie in China (–2) Personal abgebaut.

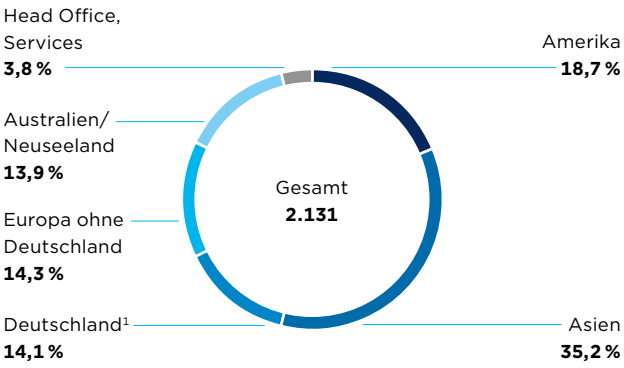
PERSONALENTWICKLUNG

Im Rahmen unseres neuen Strategieprogramms #Connected for Growth liegt ein starker Schwerpunkt auf Investitionen in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Wir sind davon überzeugt, dass wir das angestrebte Wachstum nur mit gut qualifizierten Mitarbeitenden erreichen können, und haben uns daher vorgenommen, mindestens 0,75 Prozent der Gehaltskosten in Training für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu investieren. Dieses Ziel haben wir mit 1,03 Prozent übertroffen. Weiterhin haben wir unsere Führungskräfte-Entwicklungsprogramme Blue Step und Blue Step Sales wieder erfolgreich durchgeführt und zusätzlich zum sechsten Mal unser Blue-Arena-Programm im August in Atlanta gestartet. Hier werden zwölf bereits erfolgreiche Manager für den nächsten Karriereschritt vorbereitet.

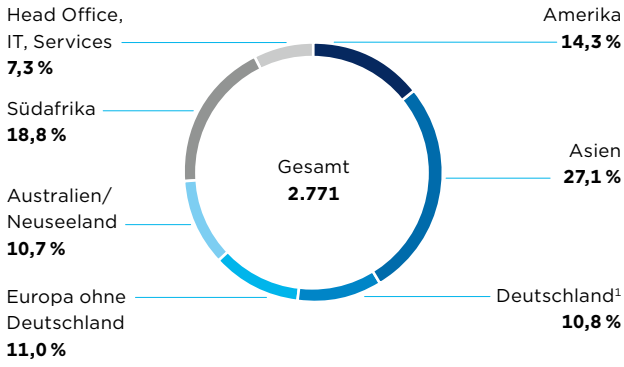
Ein besonderer Fokus lag 2024 außerdem auf der Qualifizierung unserer Führungskräfte. Wir wollen sicherstellen, dass jede Führungskraft mit Personalverantwortung ein entsprechendes Training erhalten hat. Auch hier haben wir deutliche Fortschritte erzielt. Ein weiterer Schwerpunkt des Strategieprogramms liegt in der Identifizierung und Förderung von Talenten. Hierzu haben wir sogenannte Talentkonferenzen auf allen Hierarchieebenen durchgeführt.

Die im Jahr 2024 begonnene Implementierung der Personalmanagement-Software Workday werden wir im Jahr 2025 abschließen. Mit der Software richten wir unsere globalen HR-Prozesse transparent und noch effizienter aus.

Mitarbeiter nach Regionen im Jahr 2024 (Konzern)



Mitarbeiter nach Regionen im Jahr 2024 (Gruppe)



¹ Inkl. Schweiz und Joint Venture Röhlig Penske Logistics.



## ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Verbesserte Ertragslage gegenüber 2023 getrieben durch das Seefrachtgeschäft

Im Berichtsjahr lag der Bruttoumsatz (inkl. Zöllen, Einfuhrumsatzsteuern) mit MEUR 1.349 rund 13,1 Prozent über dem Vorjahresniveau von MEUR 1.193. Demgegenüber sind die Aufwendungen für bezogene Leistungen um MEUR 152 auf MEUR 886 und damit um 20,8 Prozent angestiegen. Dies führte zu einer Steigerung des Rohertrags auf MEUR 229. Die Rohertragsmarge zum Nettoumsatz war mit 20,7 Prozent rückläufig im Vergleich zu 23,0 Prozent im Jahr 2023.

### Gewinn-und-Verlust-Rechnung (Eckdaten)

| in TEUR                                             | 2024             | 2023             |
|-----------------------------------------------------|------------------|------------------|
| <b>Bruttoumsatz</b>                                 | <b>1.349.482</b> | <b>1.193.171</b> |
| Zölle, Einfuhrumsatzsteuern                         | -243.449         | -232.186         |
| <b>Nettoumsatz</b>                                  | <b>1.106.033</b> | <b>960.985</b>   |
| Bestandsveränderungen                               | 8.796            | -6.534           |
| Bezogene Leistungen                                 | -885.935         | -733.439         |
| <b>Rohertrag</b>                                    | <b>228.894</b>   | <b>221.012</b>   |
| Personalaufwand                                     | -139.202         | -133.772         |
| Abschreibungen                                      | -3.331           | -2.743           |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge          | -72.501          | -69.518          |
| Beteiligungserträge                                 | 4.595            | 4.644            |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>18.455</b>    | <b>19.623</b>    |
| Finanzergebnis                                      | 933              | 3.196            |
| <b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b> | <b>19.388</b>    | <b>22.819</b>    |
| Steuern                                             | -7.040           | -6.683           |
| <b>Ergebnis nach Steuern</b>                        | <b>12.348</b>    | <b>16.136</b>    |
| Aufwendung für Teilgewinnabführung                  | 0                | -450             |
| <b>Konzernüberschuss</b>                            | <b>12.348</b>    | <b>15.686</b>    |

### STEIGERUNG DES BRUTTOUMSATZES

Das Wachstum des Bruttoumsatzes wurde durch mehrere Regionen gespeist. Besonders dazu beigetragen haben die Regionen Asien und Nordamerika. Die Bruttoumsätze stiegen um 13,1 Prozent und erreichten MEUR 1.349. In Asien lagen die Bruttoumsätze bei MEUR 257 (28,0 Prozent) und in Nordamerika bei MEUR 234 (25,3 Prozent). In Südamerika lag der Bruttoumsatz bei MEUR 74 (14,2 Prozent) und in Australien/Neuseeland bei MEUR 330 (12,5 Prozent). Europa ohne Deutschland zeigte die geringsten Bruttoumsatzsteigerungen mit MEUR 221 (5,5 Prozent). In Deutschland lagen die Bruttoumsätze um 1,9 Prozent niedriger als im Vorjahr und erreichten MEUR 233. Im Gesamtjahr stieg die Zahl der Aufträge um 13,2 Prozent.

In der Seefracht stieg der Rohertrag um MEUR 11. Der Rohertrag in der Luftfracht war jedoch rückläufig und sank um MEUR 4. In der Kontraktlogistik fiel der Rohertrag um MEUR 1 höher aus als im Vorjahr.

Der Personalaufwand ist im Jahr 2024 stärker gewachsen als der Rohertrag. Die Personalaufwandsquote hat sich daher im Verhältnis leicht erhöht und lag bei 60,8 Prozent. Der Anstieg des Personalaufwands war wesentlich bedingt durch die Erstkonsolidierung der Beteiligung an Röhlig Irland, den weiteren Zugang von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und notwendige Gehaltsanpassungen.

Die Abschreibungen sind auf MEUR 3,3 gestiegen und beziehen sich im Wesentlichen auf Lagerausstattung und Mietereinbauten.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr um 4,3 Prozent gestiegen. Dies war hauptsächlich auf gestiegene Mieten und IT Fees zurückzuführen. Dies ergibt sich im Wesentlichen aus der Erweiterung des Geschäfts. Zudem war die Entwicklung bei den Forderungsverlusten positiv und führte zu einer Entlastung der sonstigen operativen Aufwendungen um MEUR 1,3. Auch aus der Reduzierung der Währungsverluste ergab sich eine Verbesserung der Ertragslage um MEUR 2,7.

Die Beteiligungserträge von MEUR 4,5 sind auf dem Niveau des Vorjahres geblieben. Das Finanzergebnis von MEUR 0,9 lag im Jahr 2024 signifikant unter dem Vorjahresergebnis. So haben wir die kurzfristigen Anlagen im Jahresverlauf aufgrund der Investition ins Working Capital stetig reduziert und schließlich zum Jahresende vollständig aufgelöst. Darüber hinaus sind die Zinssätze im Jahresverlauf gesunken. Im Jahr 2023 hatten wir zudem einen Sondereffekt in Argentinien. Dort hatten wir lokal in argentinische Bonds investiert. Dies führte zu hohen Währungsgewinnen in Argentinien von MEUR 2,7. Dieser Währungsgewinn wurde im Vorjahr im Finanzergebnis unter den sonstigen Zinsen ausgewiesen.

Trotz des gestiegenen Rohertrags lag unser Ergebnis im Jahr 2024 etwas unter dem des Jahres 2023. Dies ist vor allem auf die Wachstumsinvestitionen in das Netzwerk, Mieten, IT Fees und zusätzliches Personal zurückzuführen. Das EBIT lag bei MEUR 18,5 und damit etwa MEUR 1,2 unter dem Vorjahresergebnis. Durch das niedrigere Finanzergebnis und die leicht angestiegenen Steueraufwendungen verringerte sich auch der Jahresüberschuss auf MEUR 12,3 (im Vergleich zu MEUR 15,7 im Vorjahr).

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE:  
STABILE FINANZLAGE

Zum Stichtag lag die Bilanzsumme bei MEUR 299 und damit rund 6,3 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Veränderungen ergaben sich im Wesentlichen aus einer erhöhten Working-Capital-Bindung aufgrund der angestiegenen Raten und des Volumenwachstums im Konzern. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen mit MEUR 171 deutlich über dem Vorjahreswert von MEUR 124. Auch die unfertigen Leistungen lagen mit MEUR 35,5 höher als im Vorjahr (MEUR 26,2). Die Kassenbestände und Guthaben reduzierten sich auf MEUR 34,8 und damit deutlich gegenüber dem Vorjahresende (MEUR 82,8). Dies war getrieben durch eine erhebliche Erhöhung des Working Capital. Die immateriellen Vermögensgegenstände sind auf MEUR 4,1 gestiegen, im Wesentlichen durch die Implementierung eines standardisierten Warehouse-Management-Systems und den Firmenwert aus dem Kauf der Beteiligung von Röhlig Logistics Irland.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2024 waren die Ziehungen der Banklinien gering und lagen zum Jahresende bei MEUR 1,9. Das Jahr wurde mit einer Nettoliquidität von MEUR 32,9 abgeschlossen.



Bilanz (verkürzt)

in TEUR

| AKTIVA                                        | 31.12.2024     | 31.12.2023     |
|-----------------------------------------------|----------------|----------------|
| <b>Anlagevermögen</b>                         |                |                |
| Immaterielle Vermögensgegenstände             | 4.074          | 1.842          |
| Sachanlagen                                   | 12.446         | 10.480         |
| Finanzanlagen                                 | 15.588         | 14.021         |
|                                               | <b>32.109</b>  | <b>26.343</b>  |
| <b>Umlaufvermögen</b>                         |                |                |
| Unfertige Leistungen                          | 35.539         | 26.193         |
| Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | 193.545        | 143.804        |
| Kassenbestand und Guthaben                    | 34.793         | 82.750         |
|                                               | <b>263.877</b> | <b>252.747</b> |
| <b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>             | <b>3.136</b>   | <b>2.434</b>   |
|                                               |                |                |
| <b>Summe Aktiva</b>                           | <b>299.122</b> | <b>281.524</b> |
|                                               |                |                |
| PASSIVA                                       | 31.12.2024     | 31.12.2023     |
| <b>Eigenkapital</b>                           | <b>108.196</b> | <b>106.039</b> |
| <b>Stille Beteiligung</b>                     | <b>0</b>       | <b>0</b>       |
| <b>Fremdkapital</b>                           |                |                |
| Rückstellungen                                | 87.515         | 82.150         |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten  | 1.885          | 20             |
| Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern   | 12.357         | 16.152         |
| Übrige Verbindlichkeiten                      | 89.169         | 77.163         |
|                                               | <b>190.926</b> | <b>175.485</b> |
| <b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>             | <b>0</b>       | <b>0</b>       |
|                                               |                |                |
| <b>Summe Passiva</b>                          | <b>299.122</b> | <b>281.524</b> |

EIGENKAPITALQUOTE WEITERHIN  
AUF HOHEM NIVEAU

Das Eigenkapital stieg um MEUR 2,2 (2,0 Prozent) auf MEUR 108,2. Die sich aus der Umrechnung des Eigenkapitals mit den historischen Kursen ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen haben sich mit MEUR 1,7 positiv auf das Eigenkapital ausgewirkt. Der Betrag ist im Wesentlichen auf die Aufwertung des amerikanischen Dollars, des chinesischen Renminbis, der indischen Rupie und des südafrikanischen Rands zurückzuführen.

Im Fremdkapital sind die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um rund 19 Prozent auf MEUR 72,6 gestiegen. Dies ist vor allem auf die gestiegenen Frachtraten zurückzuführen. Dieser Anstieg führte auch zum Aufbau der speditionellen Rückstellungen von MEUR 48,9 auf MEUR 56,3 (15,1 Prozent). Trotz der erheblichen Investitionen in das Working Capital blieben die Banklinien der Gruppe im Jahresverlauf nahezu ungezogen. Der Anteil der überfälligen Forderungen in der Gruppe konnte weiter zurückgeführt werden.

Auf Konzernebene haben wir im Jahr 2024 die zweite Verlängerungsoption des Konsortialkreditvertrags genutzt und damit die Laufzeit um ein weiteres Jahr verlängert. Der Vertrag steht somit bis zum zweiten Quartal 2027 zur Verfügung. Der Vertrag hat ein unbesichertes Volumen von MEUR 80 und sieht eine Erhöhungsoption für Zukäufe vor, für die bis zu MEUR 30 zusätzlich beantragt werden können. Die verhandelten Covenants unter dem Kreditvertrag geben uns genügend Spielraum für unser angestrebtes Wachstum und für eventuelle Gewinnrückgänge bei einem schwächeren Geschäftsumfeld.

Die nach dem bestehenden Konsortialkreditvertrag errechnete Eigenkapitalquote sank leicht auf 36,1 Prozent. Dies ist vor allem auf die Ausweitung der Bilanzsumme zurückzuführen. Aufgrund der signifikanten Investition in das Working Capital hat sich die Liquiditätsposition gegenüber dem Vorjahr deutlich verringert. So lag die Nettokassenposition zum 31. Dezember 2024 bei MEUR 32,9 gegenüber MEUR 82,7 zum 31. Dezember 2023. Die im derzeitigen Konsortialkreditvertrag im April 2022 vereinbarten Covenants für das Jahr 2024 konnten eingehalten werden, und wir erwarten weiterhin genügend Spielraum unter den Covenants, sodass uns weiterhin der Kreditrahmen von MEUR 80 zur Verfügung steht, um weiteres Wachstum zu finanzieren.

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

Die finanziellen Verpflichtungen in Höhe von MEUR 102 im Konzern resultieren überwiegend aus der langfristigen Anmietung von Lagerfläche (>5 Jahre).

| Cashflow-Rechnung (verkürzt)                                         |         |         |
|----------------------------------------------------------------------|---------|---------|
| in TEUR                                                              |         |         |
|                                                                      | 2024    | 2023    |
| Periodenergebnis                                                     | 12.348  | 15.686  |
| Abschreibungen                                                       | 3.331   | 2.743   |
| Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen                              | -4.498  | -4.508  |
| Veränderungen Rückstellungen                                         | 5.706   | -15.046 |
| Veränderungen Forderungen, Vorräte und sonstige Aktiva               | -61.763 | 84.193  |
| Veränderungen Verb. aus LuL und sonstige Passiva                     | 12.026  | -16.580 |
| Zinsen                                                               | -928    | -2.736  |
| Steuern                                                              | 2.220   | -6.963  |
| Sonstiges                                                            | 184     | -2.130  |
| Cashflow aus laufender Tätigkeit                                     | -31.373 | 54.659  |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit                                   | -1.930  | 4.539   |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit                                  | -17.114 | -22.114 |
| Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds                 | -50.417 | 37.084  |
| Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds | 584     | -6.349  |
| Finanzmittelfonds am Anfang der Periode                              | 82.741  | 52.006  |
| Finanzmittelfonds am Ende der Periode                                | 32.908  | 82.741  |

Der Cashflow aus laufender Tätigkeit war negativ und führte zu einem Liquiditätsabfluss von MEUR 31. Die Abschwächung der Cash-Generierung resultierte vor allem aus den Working-Capital-Investitionen, die von Volumenwachstum und steigenden Raten geprägt waren. Im Jahr 2023 hatten wir einen signifikant positiven Cashflow aufgrund von freigesetztem Working Capital, da die deutlich niedrigeren Raten im Vorjahr weniger Kapital gebunden haben. Die Dividendenzahlungen aus assoziierten Unternehmen sind im Jahr 2024 leicht gestiegen. Die wesentlichen Beteiligungen Röhlig-Grindrod und logineer haben im Geschäftsjahr 2024 wieder einen deutlich positiven Beitrag erbracht.



Die Rückstellungen waren zum Jahresende im Vergleich zum Vorjahr mit MEUR 5,4 höher. In Summe ist dies auf einen Anstieg der Speditionsrückstellungen um MEUR 7,4 und auf einen Rückgang anderer Rückstellungen zurückzuführen.

Der starke Anstieg der Forderungen, Vorräte und sonstigen Aktiva auf MEUR 62 ist getrieben durch die gestiegenen Frachtkosten. Die Zahlungsmoral der Kunden hat sich im Jahresverlauf nicht wesentlich verändert. Die relativen Überfälligkeiten haben sich aufgrund einer Vielzahl von Maßnahmen weiter reduziert. Aufgrund des Onboardings von einigen Großkunden mussten wir im Durchschnitt etwas längere Zahlungsziele gewähren. Die Veränderungen im Bereich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Passiva (MEUR 12,0) sind ebenfalls Folge der angestiegenen Frachtraten.

Das im Vergleich zum Vorjahr verschlechterte Nettofinanzergebnis mit reduzierten Zinseinnahmen von etwa MEUR 0,3 ist aufgrund von deutlich reduzierten Anlagen bei unseren Banken unter dem Konsortialkredit und durch die gleichzeitig gesunkenen Zinsraten zurückgegangen. Zudem profitierte das Vorjahr von einem positiven Effekt aus Anlagen im argentinischen Peso.

Die Investitionen im Jahr 2024 sind im Vergleich zu 2023 deutlich auf MEUR 8 gestiegen. Dies ist auf Investitionen in das Sachanlagevermögen wie Mietereinbauten, Bürofläche in Bolivien, Software und Zugänge in den Konsolidierungskreis zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war 2024 geprägt durch einen Mittelabfluss von MEUR 15,5 aus Ausschüttungen an die Gesellschafter mit den damit verbundenen Steuereffekten.



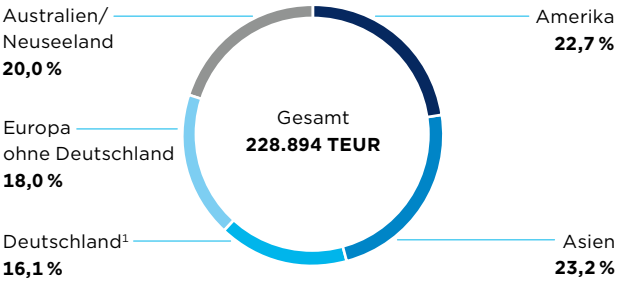


## ENTWICKLUNG IN DEN GESCHÄFTSBEREICHEN UND REGIONEN

Trotz eines herausfordernden Marktumfelds haben wir im Geschäftsjahr 2024 mit MEUR 18,5 EBIT wieder ein stabiles Ergebnis erzielt. Der erwirtschaftete Rohertrag stieg von MEUR 221 gegen den Markttrend um 3,6 Prozent auf MEUR 229.

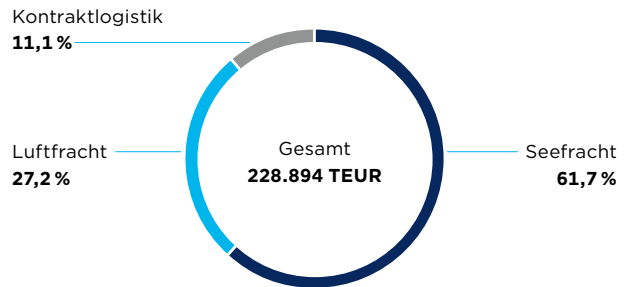
Zu diesem Wachstum haben, neben den Kernmärkten China und USA, besonders Australien und Mexiko beigetragen. Zudem konnten wir die Sendungsanzahl nach 6 Prozent im Jahr 2023 noch einmal um 13 Prozent steigern und damit unsere Marktposition weiter festigen.

**Rohertrag nach Regionen im Jahr 2024 (Konzern)**



<sup>1</sup> Inkl. Schweiz und Joint Venture Röhlig Penske Logistics.

**Rohertrag nach Geschäftsbereichen im Jahr 2024 (Konzern)**



In der regionalen Betrachtung haben wir uns im Jahr 2024 wie folgt entwickelt: Der Rohertrag wuchs in Europa ohne Deutschland um MEUR 2,3 (5,9 Prozent), in Australien/Neuseeland um MEUR 3,0 (7,1 Prozent), in Amerika um MEUR 1,0 (2,0 Prozent) und in Asien um MEUR 3,6 (7,3 Prozent), in Deutschland ist der Rohertrag um MEUR 2,1 (–5,4 Prozent) gesunken.

Der Rohertrag auf Konzernebene ist um 3,6 Prozent gestiegen, und auf Gruppenebene, d.h. unter Berücksichtigung der Gesellschaft Röhlig-Grindrod, verzeichnen wir eine etwas höhere Steigerung um 4,0 Prozent.



GESCHÄFTSBEREICHE

Seefracht

| in TEUR    |         |         |              |
|------------|---------|---------|--------------|
|            | 2024    | 2023    | Veränd. in % |
| Rohhertrag | 141.116 | 129.664 | 8,8          |

Das Jahr 2024 war von erheblichen Turbulenzen im Seefrachtmarkt geprägt, da die Frachtraten im Jahresverlauf starken Schwankungen unterlagen. Während die Durchschnittsrates laut Containerfrachtratenindex für einen 40-Fuß-Container im vierten Quartal 2023 auf unter 1.400 US-Dollar fiel, stiegen die Raten im Juli 2024 auf 5.900 US-Dollar an. Zum Jahresende, im vierten Quartal, sanken die Preise erneut und stabilisierten sich bei durchschnittlich 3.331 US-Dollar pro 40-Fuß-Container.<sup>1</sup>

Zusätzliche Herausforderungen ergaben sich durch Störungen im Schiffsverkehr. Die anhaltenden Handelsunterbrechungen im Roten Meer, die die Nutzung des Suezkanals beeinträchtigten, sowie die Überlastung des Panamakanals führten zu Verzögerungen in der Routenplanung und verlängerten Transitzeiten für Reedereien. In den USA drohten Arbeitskampfmaßnahmen an der gesamten Ostküste. Diese konnten jedoch weitgehend abgewendet werden.

Trotz dieser volatilen Marktbedingungen steigerte Röhlig sein FCL-Volumen um 8 Prozent. Besonders bemerkenswert war das Wachstum im Asien-Ozeanien-Handel mit einem Anstieg von 40 Prozent, während der Transpazifik- und Transatlantik-Handel um starke 25 Prozent zulegte.

Luftfracht

| in TEUR    |        |        |              |
|------------|--------|--------|--------------|
|            | 2024   | 2023   | Veränd. in % |
| Rohhertrag | 62.204 | 66.674 | -6,7         |

Der Luftfrachtmarkt verzeichnete bis 2024 eine robuste Nachfrage, wobei die Frachtraten auf den Handelsrouten von Asien nach Europa und von Europa in die USA saisonalen Schwankungen unterlagen. Über das gesamte Jahr hinweg stieg die Frachttonnage im Vergleich zum Vorjahr um 5 Prozent. Dabei erzielten die meisten Haupthandelsrouten ein solides Wachstum. Besonders stark entwickelte sich der Handel von Asien nach Nordamerika, dem volumenmäßig größten Luftfrachtmarkt, mit einem Anstieg von 8 Prozent. Dieses Wachstum sowie die anhaltend hohen Frachtraten wurden maßgeblich durch die steigende Nachfrage im E-Commerce, kriegsbedingte Luftraumbeschränkungen und längere Transitzeiten infolge von Verzögerungen im Seeverkehr durch die Situation im Roten Meer beeinflusst.

Wir konnten unser Luftfrachtvolumen über das Marktniveau hinaus steigern und verzeichneten im Jahresvergleich eine Zunahme der beförderten Tonnage um 13 Prozent. Besonders dynamisch entwickelten sich Nordasien, Deutschland und Ozeanien mit Wachstumsraten zwischen 14 Prozent und 18 Prozent. Auch Röhlig-Grindrod in Südafrika erzielte eine positive Entwicklung im Luftfrachtsegment.<sup>2</sup>



Kontraktlogistik

| in TEUR    |        |        |              |
|------------|--------|--------|--------------|
|            | 2024   | 2023   | Veränd. in % |
| Rohhertrag | 25.574 | 24.674 | 3,6          |

Die Lagerbestände in der Kontraktlogistik haben im Laufe des Jahres 2024 stagniert oder sind leicht zurückgegangen, da die pandemiebedingten Bestandsaufbauten allmählich abgenommen haben und mit der Stabilisierung der Lieferketten zusätzliche Lagerflächen verfügbar wurden.

Aufgrund der anhaltenden Nachfrage nach logistischen Dienstleistungen in Südostasien und Ozeanien haben wir unsere lokalen Kapazitäten in Thailand um ein Logistikzentrum in der Freihandelszone in Rayong erweitert und unsere

Lagerfläche in Kuala Lumpur, Malaysia, verdoppelt. Auch in Neuseeland wurde das Netzwerk um einen neuen Lagerstandort erweitert.

Zudem wurde in den Niederlanden und Thailand unser neues standardisiertes Warehouse-Management-System eingeführt, das internationalen Standards entspricht und den Kunden ein verbessertes Serviceangebot, Transparenz und mehr Kontrolle über ihre Produkte bietet.

Die Ergebnisse in der Kontraktlogistik entwickelten sich im Vergleich zum Vorjahr leicht positiv, da neue Geschäftsmöglichkeiten genutzt wurden. Insgesamt verfügen wir über mehr als 40 Warenlager und rund 265.000 Quadratmeter Lagerfläche.

<sup>1</sup> Frachtraten gemäß Statista-Forschungsabteilung, Stand: 04.12.2024.

<sup>2</sup> Statistiken gemäß IATA-Frachtanalyse, 2024.

REGIONEN

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

| in TEUR   |        |        |              |
|-----------|--------|--------|--------------|
|           | 2024   | 2023   | Veränd. in % |
| Rohertrag | 36.915 | 39.008 | -5,4         |

Die Region Deutschland war besonders stark vom Margenrückgang im Luftfrachtgeschäft betroffen. Im Vergleich zum Vorjahr sank der Rohertrag um 31,1 Prozent. Trotz eines Zugewinns an Neugeschäft und eines Volumenanstiegs von 14 Prozent, insbesondere in den Märkten USA und Mexiko, ging die Rentabilität deutlich zurück, sodass Deutschland weiterhin leichte Verluste verzeichnete.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr steigerte der Seefrachtbereich seinen Rohertrag trotz nur moderater Volumenzuwächse um 18 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Ausschlaggebend dafür waren das anhaltend hohe Ratenniveau aus Fernost sowie das stabile Marktumfeld auf dem Transatlantik. Dort konnten weitere Marktanteile gesichert werden.

Bei unserem Joint Venture Röhlig Penske Logistics war das Jahr 2024 durch eine abgeschwächte Nachfrage sowie geopolitische Spannungen und regionale Instabilitäten geprägt, die das Handelsvolumen und die Preise stark beeinträchtigten. Der Margendruck hat sich aufgrund des volatilen Marktumfelds verschärft, was zu einem Rückgang des Nettoumsatzes und der Bruttomarge geführt hat.

Trotz dieser Vielzahl an Herausforderungen konnten wir uns am Markt behaupten und den Großteil unserer bestehenden Kundenverträge verlängern.

Wir haben erfolgreich ein neues Warehouse-Management-System (WMS) eingeführt und mit der Umstellung auf ein neues Transport-Management-System (TMS) begonnen. Die Investitionen in neue Technologien und Innovationsprojekte bieten unseren Kunden ein verbessertes Serviceangebot. Zudem haben wir den Röhlig Penske Logistics IT-Support und die Infrastruktur erfolgreich auf die Standards von Röhlig überführt.

Unsere Landesgesellschaft Röhlig Schweiz konnte ihr Geschäft ausbauen, verzeichnete jedoch weiterhin Verluste. Für 2025 steht daher im Fokus, ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen.

Europa ohne Deutschland

| in TEUR   |        |        |              |
|-----------|--------|--------|--------------|
|           | 2024   | 2023   | Veränd. in % |
| Rohertrag | 41.192 | 38.894 | 5,9          |

In der Region Nordeuropa (Belgien, Dänemark, Irland, Niederlande und Vereinigtes Königreich) konnten wir den Rohertrag insgesamt um MEUR 2,8 erhöhen. Davon stammten MEUR 1,7 aus Irland. Die stärksten Verbesserungen im Rohertrag erzielten wir in Großbritannien mit 18,2 Prozent und Dänemark mit 16,1 Prozent. Ein besonderer Fokus lag auf gezielten Investitionen in den Vertrieb. Das EBIT konnten wir um MEUR 1,0 steigern, wobei die Erstkonsolidierung von Röhlig Irland nach Anpassungen einen wesentlichen Beitrag leistete (MEUR 0,7).



In der Region Südeuropa (Frankreich, Italien und Spanien) ging der Rohertrag leicht zurück. Dennoch erzielten wir in Frankreich den zweithöchsten Rohertrag in der Geschichte von Röhlig Frankreich. Beim Nettoergebnis leistete Südeuropa den zweitgrößten Beitrag zum Gesamtergebnis des Konzerns, trotz eines Rückgangs um 28 Prozent. Während das Volumen in Italien und Spanien gesteigert werden konnte, standen dort die Margen unter Druck. In beiden Ländern lag der Fokus auf dem Ausbau des Netzwerkgeschäfts.

Amerika

| in TEUR   |        |        |              |
|-----------|--------|--------|--------------|
|           | 2024   | 2023   | Veränd. in % |
| Rohertrag | 51.974 | 50.940 | 2,0          |

Unsere Ergebnisse in den USA entsprechen im Jahr 2024 weitgehend der Entwicklung der dortigen Frachtmärkte und der entsprechenden Nachfrage. Nach einem verhaltenen ersten Quartal zogen die Umsätze und Aufträge in den folgenden drei Quartalen deutlich an. Die Frachtraten blieben bis April/Mai 2024 auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau, bevor sie aufgrund der steigenden Nachfrage bis zum Jahresende deutlich anstiegen.

Die im Vorjahr getätigten Investitionen in eine erweiterte Vertriebsmannschaft sowie die Optimierung der Kostenstruktur zahlten sich aus. Unsere Landesgesellschaft in den USA konnte 2024 erfolgreich neue Kunden gewinnen. Dies führte zu einem deutlichen Wachstum: Das FCL-Volumen wuchs im Jahresvergleich um 39,6 Prozent, während das LCL-Volumen um gut 36 Prozent zunahm. Besonders stark entwickelte sich die Seefracht im transatlantischen und transpazifischen Handel. In der Luftfracht wurde das Wachstum durch einen Rückgang der abgewickelten Chartervolumina im Vergleich zum Vorjahr leicht gedämpft. Dennoch verzeichnete dieser Bereich ein Plus von 4,2 Prozent.

Ein wichtiger Meilenstein war die Eröffnung des kanadischen Standorts in Toronto im Februar 2024. Dank der Unterstützung unseres Netzwerks gelang es uns nahtlos, das Geschäft in unseren Betrieb zu überführen.

In der Region Lateinamerika (Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Mexiko und Uruguay) konnten wir den Rohertrag weitgehend stabil halten (-3,8 Prozent). Hier ist allerdings zu berücksichtigen, dass sich die Länder sehr unterschiedlich entwickelt haben: Brasilien: 66,9 Prozent, Mexiko: 42,6 Prozent, Chile: 12,0 Prozent, Uruguay: 9,5 Prozent, Argentinien: -27,9 Prozent und Bolivien: -37,2 Prozent.

Das Wachstum in Brasilien ist im Wesentlichen auf den weiteren Geschäftsaufbau nach unserem Markteintritt Anfang 2023 zurückzuführen. Wir haben kontinuierlich in unseren Vertrieb investiert und in der zweiten Jahreshälfte ein zufriedenstellendes operatives Ergebnis erzielt.

Mexiko war im Jahr 2024 sehr erfolgreich, insbesondere durch den Ausbau unserer bestehenden Trade Lanes mit großen Kunden im Automotive-Bereich.

Der Rückgang des Rohertrags in Argentinien ist vor allem auf die Stabilisierung des Landes unter der neuen Regierung und die damit einhergehende deutliche Reduzierung der Inflation zurückzuführen. Zusätzlich war es Anfang 2024 möglich, unsere überschüssigen Peso-Reserven in US-Dollar zu konvertieren und damit das Darlehen aus Deutschland zurückzuführen. Zum Jahresende 2024 hatten sich die Peso-Bestände sowie das Darlehen aus Deutschland wieder aufgebaut und werden sukzessive im Jahr 2025 wieder zurückgeführt.

In Bolivien konnten wir aufgrund der stark eingetrübten wirtschaftlichen Situation im Land nicht an den Erfolg der Vorjahre anknüpfen. Das Land befindet sich aufgrund der politischen Lage in einer tiefen wirtschaftlichen Rezession. Es gibt keinen freien Devisenverkehr mehr und der Markt ist sehr schwierig zu bedienen. Wir sind seit fast 20 Jahren vor Ort und zählen auf eine Verbesserung nach der Wahl im August 2025. An unserer starken Marktposition im Land hat das nichts geändert.

| Asien     |        |        |              |
|-----------|--------|--------|--------------|
| in TEUR   |        |        |              |
|           | 2024   | 2023   | Veränd. in % |
| Rohertrag | 53.204 | 49.581 | 7,3          |

In Nordasien (China, Hongkong, Japan, Korea und Taiwan) konnten wir den Rohertrag im Vergleich zu 2023 um knapp 4 Prozent leicht steigern. Gleichzeitig konnten wir in dieser Region das Nettoergebnis gegenüber 2023 um MEUR 1,0 auf MEUR 3,2 steigern. Dieses gegenüber 2023 deutlich bessere Ergebnis ist vor allem auf die Stabilisierung unseres Geschäfts in China zurückzuführen. Gleichzeitig konnten wir unsere Ergebnisse in Korea und Taiwan auf gutem Niveau stabil halten. Lediglich in Hongkong waren unsere Ergebnisse deutlich rückläufig. Durch eine im Jahr 2024 erfolgte Integration von Hongkong in unser Geschäft in Südchina unter einheitlicher Leitung erwarten wir mittelfristig eine Verbesserung dieser Entwicklung. In Japan konnten wir noch auf niedrigem Niveau ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis erzielen.

In Südostasien (Singapur, Thailand, Malaysia, Indonesien und Vietnam) ist der Rohertrag im Vergleich zu 2023 um 17,3 Prozent gestiegen. Allerdings war der Jahresüberschuss vor allem aufgrund von Investitionen in unser Kontraktlogistikgeschäft rückläufig.

Die Region entwickelte sich besonders in Vietnam und Thailand positiv. In Thailand haben wir aufgrund der anhaltenden Nachfrage nach logistischen Dienstleistungen unsere lokalen Kapazitäten um ein Logistikzentrum in der Freihandelszone in Rayong nahe dem Hafen Laem Chabang erweitert und unsere Lagerfläche in Kuala Lumpur, Malaysia, verdoppelt. Das Zentrum bei Laem Chabang bietet 16.000 Quadratmeter Lagerfläche. Um zukünftiges Wachstum zu ermöglichen, ist das Lager skalierbar und kann um 5.000 Quadratmeter erweitert werden. Darüber hinaus haben wir Zollabfertigungsdienste eingerichtet. Die positive Entwicklung in der Region wurde durch die Einstellung von Vertriebspersonal weiter gefördert.

In Indien konnte der Rohertrag auf Vorjahresniveau gehalten werden. Das Ergebnis fiel zwar niedriger aus als 2023, liegt mit MEUR 1,0 jedoch weiterhin auf einem guten Niveau. Unsere indische Landesgesellschaft investierte im Berichtsjahr stark in den Aufbau der Managementstruktur. Zudem wurde ein besonderer Fokus auf den Ausbau des Netzwerkgeschäfts und des Intra-Asia-Geschäfts gelegt.



Unsere Niederlassung in Dubai trug mit einer erweiterten Vertriebsmannschaft maßgeblich zum Geschäftserfolg bei und schloss das Jahr mit einer starken Leistung und einem sehr guten Ergebnis ab. Den Rohertrag konnten wir auf MEUR 2,5 (44,5 Prozent) und das Nettoergebnis um MEUR 0,6 auf MEUR 0,9 steigern. Der Großteil der in dieser Region abgewickelten Sendungen entfiel auf den Seefrachtbereich.

| Australien/Neuseeland |        |        |              |
|-----------------------|--------|--------|--------------|
| in TEUR               |        |        |              |
|                       | 2024   | 2023   | Veränd. in % |
| Rohertrag             | 45.609 | 42.589 | 7,1          |

Unsere Tochtergesellschaft in Australien knüpfte an das äußerst erfolgreiche Jahr 2023 an und sicherte sich bedeutende neue 3PL- und 4PL-Geschäfte. Besonders stark war das Wachstum im Bereich Seefracht, wo das FCL-Volumen um gut 28 Prozent und das LCL-Volumen um gut 26 Prozent zunahmen. Auch die Luftfracht entwickelte sich dynamisch und verzeichnete ein Plus von 10 Prozent. Wir sind Marktführer im Luftfrachtverkehr von Deutschland nach Australien. Der starke Handel zwischen den USA und Australien sowie die Frachtströme aus China setzen sich fort.

Unsere neuseeländische Einheit musste im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang hinnehmen, erzielte jedoch trotz des sich abschwächenden Marktes profitable Ergebnisse. Zudem stärkte das Unternehmen seine Präsenz in der Kontraktlogistik mit der Eröffnung eines neuen Lagers in Christchurch im April 2024.

| Afrika    |        |        |              |
|-----------|--------|--------|--------------|
| in TEUR   |        |        |              |
|           | 2024   | 2023   | Veränd. in % |
| Rohertrag | 41.235 | 38.622 | 6,8          |

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

In Südafrika blicken wir auf ein weiteres erfolgreiches Jahr zurück, in dem sich der Warenfluss stabilisierte und der Handel ohne Hafenüberlastungen wieder normal verlief. Der Bruttogewinn stieg um 6,8 Prozent, während die Aufträge dank starker Vertriebsaktivitäten um 14 Prozent zulegten. Sowohl das Seefracht- als auch das Luftfrachtvolumen verzeichneten ein zweistelliges Wachstum. Im Jahr 2024 haben wir das 50-jährige Jubiläum unserer südafrikanischen Gesellschaft gefeiert.



## AUSBLICK

### GEOPOLITISCHE RISIKEN UND WELTKONJUNKTUR

Die Geschäftsentwicklung von Röhlig wird maßgeblich vom Tempo des Wirtschaftswachstums und vom weltweiten Handelsvolumen beeinflusst. Für das Gesamtjahr 2025 beließ der IWF im Januar 2025 seine Prognose für das BIP-Wachstum unverändert bei 3,3 Prozent.<sup>1</sup> Einige der vom IWF im Januar beschriebenen Risiken für den Ausblick haben sich inzwischen jedoch verschärft.

Unsicherheiten für die Prognose ergeben sich aus einer möglichen Eskalation von Handels- und geopolitischen Konflikten, die zu einem erneuten Anstieg der Inflation, einem Rückgang des Verbrauchervertrauens und einer Reduzierung der Handelsströme führen könnten. Von den USA verhängte Zölle und Gegenmaßnahmen von Handelspartnern dürften zu einer Umstrukturierung globaler Lieferketten führen. Störungen in den Lieferketten könnten sowohl Risiken als auch Chancen für die Geschäftsentwicklung von Röhlig darstellen. Gleichzeitig könnte der von der Europäischen Kommission vorgeschlagene Fonds zur Stärkung der europäischen Verteidigung neue Impulse für das Wirtschaftswachstum und die Handelsströme setzen.

Nach einer Entspannung bei den Seefrachtraten im zweiten Halbjahr 2024 standen die Raten im bisherigen Jahresverlauf 2025 deutlich unter Druck (der Shanghai Containerized Freight Index lag mehr als 40 Prozent unter dem Niveau vom Jahresende 2024 und etwa

25 Prozent unter dem Wert des Vorjahreszeitraums). Der Rückgang der Seefrachtraten lässt sich vor allem durch ein stark gestiegenes Angebot an Schiffskapazitäten, eine Normalisierung der Lieferketten sowie eine moderate globale Nachfrage erklären. Zudem sorgt der verstärkte Wettbewerb durch neue Allianzen auf dem Seefracht-Carrier-Markt seit Anfang 2025, beispielsweise jene der großen Reedereien Maersk und Hapag-Lloyd, für zusätzlichen Preisdruck.

Der Ausblick für die Luftfracht im Jahr 2025 war Ende 2024 angesichts der anhaltenden Herausforderungen in der Seefracht positiv. Die globalen Erträge (Yields) im Luftfrachtbereich haben ihren Rückgang im Jahr 2023 beendet und liegen derzeit rund 30 Prozent über dem Vorkrisenniveau. Für 2025 wird erwartet, dass sich die Frachterträge auf diesem Niveau stabilisieren.<sup>2</sup> Die Luftfrachtbranche wuchs im Januar 2025 weiter, mit einem Plus von 3,2 Prozent im Jahresvergleich, wenn auch mit deutlich geringerer Wachstumsrate als im Vorjahr. Der internationale Luftfahrtverband IATA sieht durch die Zollpolitik der US-Regierung eine zunehmende Unsicherheit für den Welthandel.<sup>3</sup> Die von der US-Regierung festgelegten und sich laufend ändernden Importzölle gegenüber ihren weltweiten Handelspartnern haben erhebliche Auswirkungen auf den Welthandel und sind in ihrer gesamten Tragweite bisher kaum abschätzbar. Durch die Zölle und die Gegenreaktionen der Handelspartner kann es zu erheblichen Entwicklungsbeeinträchtigungen der Weltkonjunktur kommen.

<sup>1</sup> <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/01/17/world-economic-outlook-update-january-2025>

<sup>2</sup> IATA, Global Outlook for Air Transport, Dezember 2024.

<sup>3</sup> Air Cargo Market Analysis.

In der Kontraktlogistik planen wir, im Frühjahr 2025 in Australien ein Logistikzentrum in der Nähe des Flughafens Melbourne mit 19.000 Quadratmetern Lagerfläche zu eröffnen und gleichzeitig unser dort bestehendes halb so großes Lager aufzugeben. Für 2025 sind zudem weitere Kostensenkungsinitiativen geplant, um die Effizienz weiter zu steigern.

Der Start ins neue Jahr 2025 verläuft bisher weitgehend planmäßig. Aufgrund der angespannten Weltlage bleiben wir jedoch sehr aufmerksam, was die weiteren Entwicklungen angeht, und der Fokus bleibt auf einer strikten Kontrolle der variablen Ausgaben sowie auf der Verbesserung unterdurchschnittlich performanter Geschäftsbereiche, um die Profitabilität auch künftig zu stützen.

#### STRATEGIEPROGRAMM #CONNECTED FOR GROWTH

Unsere Vision ist es, weltweit ein führender Anbieter für Logistiklösungen zu werden. Sowohl in der See- als auch in der Luftfracht wollen wir das von der Röhlig Gruppe abgewickelte Volumen bis 2030 mehr als verdoppeln, um bei den Carriern unsere Einkaufskraft zu erhöhen und gleichzeitig unseren Kunden auf den wesentlichen Trade Lanes wettbewerbsfähige Produkte anbieten zu können. Mit unserem Strategieprogramm #Connected for Growth wollen wir diesem Ziel näher kommen. Das Programm ist für die Jahre 2024 bis 2026 konzipiert und konzentriert sich auf die drei Säulen People, Network und Sales.

Auf der Grundlage konkreter Ziele investieren wir in die Ausbildung unserer Führungskräfte und die Entwicklung von Talenten. Wir wachsen kontinuierlich mit unserem bestehenden

Netzwerk und bauen unser globales Netzwerk weiter aus. Unseren See- und Luftfrachturnsatz wollen wir steigern und unser digitales Produktportfolio erweitern.

Abgeleitet aus unserem Strategieprogramm gehen wir davon aus, dass wir im Jahr 2025 das Volumen über alle Produkte hinweg um rund 20 Prozent steigern können. Damit planen wir, unseren Rohertrag auf über MEUR 230 zu steigern und ein im Verhältnis zu 2024 vergleichbares Ergebnis zu erzielen.

Zur Unterstützung der Wachstumsstrategie in Lateinamerika sind wir eine 10-prozentige Beteiligung an unserem langjährigen Partner Onboard Logistics eingegangen. Die Onboard Logistics Gruppe ist weltweit in 15 Ländern vertreten. Mit unserer Strategie und dem damit einhergehenden Ausbau des Netzwerks bieten wir unseren Kunden eine noch bessere Netzwerkpräsenz und sind bestrebt, neue globale Kunden zu gewinnen. Wir werden am Markt zusammen mit Onboard Logistics als Onboard powered by Röhlig auftreten.

#### DATENGETRIEBENE INNOVATION

Für das Jahr 2025 setzen wir verstärkt auf Advanced Data Analytics, Automatisierung und Weiterentwicklung unserer KI-gestützten Lösungen. Im Fokus steht die Verbesserung der Datenqualität, um unseren Kunden präzisere Prognosen und Entscheidungsgrundlagen zu liefern.

Mit diesen Entwicklungen bleiben wir ein Innovationsführer in der digitalen Transformation der Logistikbranche – mit einem klaren Fokus auf Effizienz, Transparenz und Kundennähe.



#### SOLIDE FINANZIERUNGSBASIS ZUR UNTERSTÜTZUNG DER WACHSTUMSSTRATEGIE

Der im April 2022 unterzeichnete Konsortialkreditvertrag mit einem Volumen von MEUR 80 war zum Jahresende 2024 nahezu ungenutzt und bietet zudem mit einer Erweiterungsoption zusätzliche Mittel, um die Wachstumsstrategie der Gruppe zu unterstützen. So werden neben organischen Opportunitäten auch weiterhin

Möglichkeiten für Beteiligungen und Akquisitionen geprüft. Die Laufzeit des Konsortialkreditvertrags wurde im Jahr 2024 von den beteiligten Banken inzwischen bis zum zweiten Quartal 2027 verlängert.

Bremen, den 7. April 2025

**Global Executive Board**





Das Röhlig Global Executive Board von links nach rechts:

**Ulrike Baum**, Chief Human Resources Officer

**Philip W. Herwig**, Managing Partner and Chairman of the Global Executive Board

**Dr. Robert Gutsche**, Chief Financial Officer

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

## GLOBAL EXECUTIVE BOARD

### GLOBAL EXECUTIVE BOARD

Die vierköpfige Röhlig Geschäftsführung wird durch regionale Führungskräfte weltweit unterstützt, die direkt an die zuständigen Vorstandsmitglieder berichten. Auf diese Weise managt Röhlig seine stetig wachsende Zahl von Ländern innerhalb des globalen Netzwerks.

### WACHSTUM BLEIBT IM FOKUS

Trotz eines nach wie vor herausfordernden Marktumfelds konnten wir in den Bereichen Seefracht, Luftfracht und Kontraktlogistik erfreuliche Zuwächse verzeichnen. Diese positive Entwicklung ist das Ergebnis der konsequenten Umsetzung unserer Wachstumsstrategie

und führte zu Marktanteilsgewinnen in allen Geschäftsbereichen. Sie bestätigt einmal mehr: Als global aufgestelltes, serviceorientiertes Unternehmen gewinnen wir zunehmend an Attraktivität – insbesondere für Großkunden. Gerade in unsicheren Zeiten überzeugen unser partnerschaftlicher Ansatz und unsere digitalen Lösungen, die für Verlässlichkeit und Effizienz stehen.

Die guten Geschäftszahlen unterstreichen den Erfolg unseres im Jahr 2024 gestarteten Strategieprogramms #Connected for Growth, mit dem wir unseren Wachstumskurs gezielt und nachhaltig weiterverfolgen.



Dr. Andreas M. Odefey  
(bis 31.12.2024)



Thomas W. Herwig



Verena Pausder  
(bis 31.12.2024)



Dr. Thomas Noth  
(bis 31.12.2024)



Jan Brorhilker



Dr. Jürgen Hernichel



Dr. Joh. Christian Jacobs  
(seit 1.1.2025)



Dr. Detlev Krüger  
(seit 1.1.2025)

## ADVISORY BOARD

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

„Das Management und die Teams von Röhlig haben digitalen Fortschritt und Wachstum geliefert, statt beides nur zu versprechen. Darin unterscheidet sich unser Unternehmen wesentlich von manchen überbewerteten Newcomern. Der Lohn dafür ist die wertvollste Währung im Geschäftsleben: Das Vertrauen unserer Kunden und Geschäftspartner!“

Der Beirat dankt allen Beteiligten für hervorragende Leistungen im vergangenen Jahr und sieht Röhlig gut aufgestellt für das 173. Geschäftsjahr.“

**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](mailto:headoffice@rohlig.com)

# IMPRESSUM

**HERAUSGEBER:**

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

**PROJEKTLEITUNG:**

Daniela Dethmann, Marion Weiner, Claudia Herold,

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

**KONZEPT:**

Marion Weiner, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

**BERATUNG UND REALISATION:**

Kirchhoff Consult GmbH, Hamburg

**BILDNACHWEISE:**

**iStock:**

U1 und folgende Seiten 7, 9, 11, 14, 16, 22, 27, 28, 31, 36, 39

**Unsplash:**

Seite 13

**Thilo Müller Photodesign:**

Seiten 4, 40 und 41

**Willing-Holtz Fotografie GbR:**

Seite 41

**Thomas Bach Fotografie:**

Seite 41

© 2025



**HINWEIS**

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

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

In diesem Bericht werden überwiegend die weibliche und die männliche Anspracheform verwendet. In Ausnahmefällen, beispielsweise bei Komposita, wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit auf unterschiedliche Anspracheformen verzichtet. Dennoch sprechen alle Formulierungen ausdrücklich alle Geschlechter und Geschlechtsidentitäten an.

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

