

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung



Klaus-Michael Kühne

Präsident und Delegierter
des Verwaltungsrats der
Kühne + Nagel International AG

Kühne + Nagel-Gruppe setzt erfolgreiche Geschäftsentwicklung fort

Eine gezielte Wachstumsstrategie in allen Geschäftssparten sowie die Auswirkungen des grössten Firmenerwerbs in der Geschichte der Kühne + Nagel-Gruppe führten zu einem überdurchschnittlichen Anstieg von Wachstum und Ertrag. Gegenüber dem Vorjahr stiegen der weltweite Umsatz um 29,5 Prozent und das operative Gruppenergebnis (EBITDA) um 52,3 Prozent an. Der Reingewinn erhöhte sich gegenüber 2005 um 45,5 Prozent auf CHF 458,3 Mio.

Aktionariat

Nahezu unverändert verteilen sich die Aktien der Kühne + Nagel International AG im Geschäftsjahr wie folgt:

• Kühne Holding AG	55,75 Prozent
• Übrige Aktionäre ("Free float")	42,34 Prozent
• Eigene Aktien	1,91 Prozent
	<hr/>
	100,00 Prozent

Verwaltungsrat

Prof. Dr. Otto Gellert, Hamburg, und Dr. Alfred Pfeiffer, Trostberg, standen anlässlich der ordentlichen Generalversammlung am 2. Mai 2006 nicht mehr für eine Neuwahl in den Verwaltungsrat der Kühne + Nagel International AG zur Verfügung. Seitdem setzt sich der Verwaltungsrat aus acht Mitgliedern zusammen; Klaus-Michael Kühne ist Präsident und Bernd Wrede Vizepräsident des Verwaltungsrats.

Geschäftsleitung

Am 1. Dezember 2006 trat Dr. Alexander Schmid-Lossberg, der über einschlägige Erfahrungen in den Bereichen "Personal" und "Recht" verfügt, in die Geschäftsleitung der Kühne + Nagel International AG ein und übernahm zwischenzeitlich die Verantwortung für das Personal- und Rechtswesen der Gruppe. Er löste Klaus-Dieter Pietsch ab, der bis zum 31. Dezember 2007 Mitglied der Geschäftsleitung bleibt und bis dahin Sonderaufgaben wahrnimmt. Die Geschäftsleitung besteht aus acht Mitgliedern; Chief Executive Officer ist unverändert Klaus Herms.

Besondere Ereignisse

Die Ende 2005 vereinbarte Übernahme der im europäischen Kontraktlogistikgeschäft bedeutenden ACR-Gruppe wurde zum 1. Januar 2006 wirksam. Zu diesem Zeitpunkt wurden die umfangreichen ACR-Aktivitäten in elf europäischen Ländern mit denjenigen von Kühne + Nagel zusammengeführt. Damit erhöhte sich die Zahl der weltweit tätigen Mitarbeitenden auf zunächst ca. 43.000 und stieg bis Ende des Geschäftsjahres auf rund 46.000 Personen an. Des Weiteren konnten durch den Erwerb der ACR-Gruppe die Lagerkapazitäten um ca. 2,5 Mio. Quadratmeter auf nunmehr über 6 Mio. Quadratmeter erhöht werden. Der Integrationsprozess verlief erfolgreich; sämtliche übernommenen Gesellschaften und Aktivitäten firmieren seit dem zweiten Quartal 2006 unter dem Firmennamen "Kühne + Nagel".

Ergebnisentwicklung

Sowohl das interne Wachstum in allen Geschäftssparten wie auch der durch den Erwerb der ACR-Gruppe ausgelöste Quantensprung in der Kontraktlogistik führten zu einem überdurchschnittlichen Anstieg von Umsatz und Ertrag. Als erfolgreichste Geschäftssparte erwies sich erneut der Bereich "Seefracht", gefolgt von "Luftfracht" und der erstarkten "Kontraktlogistik". Die Entwicklung im "Landverkehr" war durch anhaltende Aufbauinvestitionen gekennzeichnet.

Dividende

Angesichts des überdurchschnittlichen Ergebnisanstiegs in der Kühne + Nagel-Gruppe schlägt der Verwaltungsrat der Kühne + Nagel International AG der Generalversammlung am 4. Mai 2007 vor, eine Erhöhung der Dividende von CHF 1,10 je Aktie im Vorjahr auf CHF 1,50 zu beschliessen.

Geschäftsentwicklung

Der Seeverkehr war durch einen weiteren Anstieg der weltweit disponierten Container-Einheiten (TEU) gekennzeichnet; im Jahr 2006 wurden insgesamt 2.275.000 TEU verschifft. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg von 19 Prozent. Stärksten Anteil an den globalen Transportbewegungen hatten die Fahrgebiete Fernost-Europa und Fernost-USA/Kanada, wobei sich die Volksrepublik China erneut als mit Abstand grösstes Lieferland erwies. Zunehmende Impulse gingen von Indien als grossem Wachstumsmarkt aus.

In der Luftfracht stieg das Geschäftsvolumen um 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr an. In allen globalen Märkten wurden gute Wachstumsraten erzielt.

Der Kontraktlogistikbereich stellte sich der Herausforderung, die Gesellschaften der zum Jahresbeginn übernommenen ACR-Gruppe in elf europäischen Ländern in die Kühne + Nagel-Strukturen und -Aktivitäten zu integrieren; in einer Reihe von Ländern (Belgien, Frankreich, Grossbritannien, Italien, Niederlande, Polen und Spanien) führte dies zu einem wesentlichen Ausbau der Marktposition. Daneben wurde die Wachstumsstrategie im Lager- und Distributionsgeschäft durch eine Reihe von bedeutenden Kundengewinnen und die Eröffnung neuer Lagerstandorte unterstrichen. Neue Logistikzentren wurden im belgischen Geel, in Kiew in der Ukraine sowie in Bratislava, Slowakei, eingerichtet. In Memphis, Tennessee, wurde das bislang grösste Lager in den USA fertig gestellt. Der Ausbau in Fernost, insbesondere in China und Indien, gewann an Dynamik.

Im europäischen Landverkehr wurde der Ausbau des europäischen Strassentransports forciert; in einer Reihe von Ländern namentlich Osteuropas wurden die Kühne + Nagel-Gesellschaften an das eigene Stückgutnetz angeschlossen. Die Förderung des Eisenbahnverkehrs gehörte unverändert zu den geschäftspolitischen Zielsetzungen der Kühne + Nagel-Gruppe und führte zu einer erfreulichen Geschäftsentwicklung vor allem im Ost- und Südosteuropa-Verkehr, aber auch bei Projektverladungen sowie im Seehafen-Hinterlandverkehr.

Mit Wirkung vom 1. Januar 2006 wurde eine neue Geschäftseinheit "Real Estate" geschaffen, in der sämtliches Immobilienvermögen der Kühne + Nagel-Gruppe und dessen Verwaltung erfasst wurden. Der Buchwert der im Eigentum der Gruppe befindlichen Immobilien beträgt CHF 923 Mio.; der aktuelle Tageswert liegt wesentlich höher. Die Immobilien werden den operativen Kühne + Nagel-Gesellschaften zu marktüblichen Mietkonditionen zur Verfügung gestellt.

Die Nacora Versicherungsmakler-Gruppe konnte mit ihren internationalen Maklerfirmen weiterhin gute Geschäftsergebnisse erzielen.

Zusammenfassung und Ausblick

Die anhaltend günstige wirtschaftliche Entwicklung in nahezu allen Teilen der Welt bietet Kühne + Nagel unverändert grosse Wachstumschancen. Daher werden in allen Geschäftssparten grosse Anstrengungen unternommen, Marktanteile hinzuzugewinnen. Das weltweite Stützpunktnetz der Kühne + Nagel-Gruppe, welches nunmehr aus ca. 830 Büros in mehr als 100 Ländern besteht, bietet dafür beste Voraussetzungen, vor allem für die globale Förderung des See- und Luftfrachtgeschäftes. Daneben profitiert auch die Kontraktlogistik von ihrer Tätigkeit auf allen fünf Kontinenten und von einem attraktiven Dienstleistungsangebot. Der europäische Landverkehr auf Strasse und Schiene wird nach Kräften gefördert; es wird unverändert angestrebt, mittelfristig zu den Marktführern in dieser Geschäftssparte aufzuschliessen.

Der Geschäftsleitung der Kühne + Nagel International AG und den Mitarbeitenden in aller Welt dankt der Verwaltungsrat für ihre erfolgreiche Arbeit und die vielen ausgezeichneten Beiträge zur Unternehmensentwicklung im Jahr 2006. Ebenso gilt der Dank allen Kunden und Geschäftspartnern, mit denen eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit besteht.

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized loop followed by several horizontal strokes.

Klaus-Michael Kühne

Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats



Klaus Herms

Vorsitzender der Geschäftsleitung

Gerard van Kesteren

Finanzen

Martin Kolbe

Informationstechnologie

Ewald Kaiser

Landverkehre



Klaus-Dieter Pietsch

Personal

Reinhard Lange

See- und Luftfracht

Dirk Reich

Kontraktlogistik

Dr. Alexander Schmid-Lossberg

Personal und Recht

Integrierte Logistik unterstützt globale Expansion

Kühne + Nagel bewies im Jahr 2006 erneut seine Leistungsstärke. Dank des engmaschigen Stützpunktnetzes konnte die Gruppe massgeblich vom florierenden Welthandel und der damit einhergehenden Nachfrage nach logistischen Dienstleistungen profitieren und nachhaltiges Wachstum erzielen. Das Angebot integrierter Logistik erwies sich als erfolgreiches Geschäftsmodell und steigerte die Wertschöpfung für zahlreiche Kunden.

Der weltweite Handelsaustausch, die wirtschaftliche Belebung in den Binnenmärkten und die Bereitschaft der Handels- und Industrieunternehmen, komplexe Logistikfunktionen an einen professionellen Dienstleister zu übergeben, stellen für Kühne + Nagel die wesentlichen äusseren Rahmenbedingungen dar.

Der Welthandel, der für das internationale Logistikgeschäft bestimmend ist, wuchs im Jahr 2006 zwischen 8 und 10 Prozent. Das Welt-Bruttoinlandsprodukt entwickelte sich mit einem Zuwachs von rund 5 Prozent positiv und sorgte in den Binnenmärkten für wichtige Impulse. Bedeutendster Wachstumsmotor für die Weltwirtschaft im Jahr 2006 war erneut China, aber auch Indien und Osteuropa wiesen ein überdurchschnittliches Wachstum aus.

In Zeiten der Globalisierung ist die Logistik zum Wettbewerbsfaktor avanciert, weshalb es nicht verwundert, dass sich bei Handels- und Industrieunternehmen die Bereitschaft zur Auslagerung ihrer Logistikerfordernisse an professionelle Dienstleister verstärkte. Dies bezieht sich sowohl auf die Replizierung bereits ausgelagerter Dienstleistungen in anderen Regionen als auch auf die Erschliessung neuer Aktivitäten bis hin zur Übertragung des gesamten globalen Logistikmanagements. An dieser Entwicklung kann vor allem ein Logistikunternehmen stark partizipieren, das umfassende Dienstleistungen entlang der gesamten Lieferkette aus einer Hand anbieten kann und zudem über globale Kompetenz verfügt.

Seefracht

Mit einem Anstieg des Seefrachtvolumens um 19 Prozent gegenüber dem Vorjahr wuchs Kühne + Nagel mehr als doppelt so schnell wie der Branchendurchschnitt. Auch einige Mega-Merger liessen die weltweit führende Position des Unternehmens unangetastet. Diese Entwicklung ebenso wie die hohe Produktivität und Effizienz der Seefrachtprodukte führten zu einer signifikanten Verbesserung des operativen Ergebnisses bei gleichzeitiger Steigerung der Marge auf 4,5 Prozent. In allen Regionen wurde substantielles Neugeschäft gewonnen, wobei sich Kühne + Nagels anspruchsvolle Informationslogistik und das effiziente Transportmanagement als bedeutende Wettbewerbsvorteile erwiesen.

Luftfracht

Die Konsolidierung in der Logistikbranche führte im Luftfrachtgeschäft zu einer weiteren Verschärfung des Wettbewerbs. In einem hektischen Umfeld setzte Kühne + Nagel auf seine Stärken: hohe Qualität und innovative IT-gestützte Produkte. Mit 10 Prozent übertraf Kühne + Nagel das Wachstum des Marktes um das Doppelte und steigerte die operative Marge auf 4,9 Prozent.

Landverkehre

Kühne + Nagel investiert kontinuierlich in den Ausbau der europäischen Landverkehrsaktivitäten, um den Kunden integrierte Dienstleistungen aus einer Hand anbieten zu können. Sowohl das interne wie auch das externe – aus Firmenübernahmen herrührende – Wachstum verhalfen zu einer Stärkung der Marktposition in weiten Teilen Europas. Die IT- und Prozessstandardisierung zur Steigerung der Produktivität wurde auf den Weg gebracht. Durch die Einführung eines kontinentalen Hub-Systems, an dem sämtliche Kühne + Nagel-Gesellschaften in Europa partizipieren, werden die Prozesse optimiert und die Kostendegression verstärkt.

Kontraktlogistik

In der Kontraktlogistik hatte die schnelle und effiziente Integration der zu Beginn des Jahres erworbenen ACR-Gruppe höchste Priorität; sie wurde zum Jahresende 2006 planmässig abgeschlossen. Damit wurde das Ziel, zu den drei grössten Anbietern in diesem Geschäftssegment zu gehören, erreicht.

Aufgrund der Komplementarität der Aktivitäten konnten sich von Anfang an alle Kräfte auf die Erfüllung der Kundenanforderungen konzentrieren. Kundenverluste aufgrund der veränderten Eigentümerstruktur waren nicht zu verzeichnen. Im Gegenteil, die Kundenbasis wurde durch ein verstärktes Cross-Selling beträchtlich erweitert.

Versicherungsmakler

Die Geschäftsaktivitäten der Nacora Versicherungsmakler-Gruppe entwickelten sich planmässig; Umsatz und Ertrag konnten gesteigert werden. Schwerpunktaufgaben waren der Ausbau des Stützpunktnetzes und die Weiterentwicklung des Warentransportversicherungsangebotes.

Regionen

Erneut konnten in allen Teilen der Welt Marktanteile hinzugewonnen und die Wettbewerbsposition gestärkt werden. Die zu Jahresbeginn vorgenommene Aufteilung Europas in fünf Regionen ermöglichte die konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie.

In Nordamerika wurden Umsatz und Ertrag signifikant gesteigert. Dies ist vor allem auf den verstärkten Verkauf integrierter Logistikdienstleistungen und den ungebrochenen Trend zum Outsourcing zurückzuführen. In Südamerika partizipierten die Kühne + Nagel-Häuser überdurchschnittlich am Exportwachstum in alle Teile der Welt. Die Verlagerung von Produktionsstätten von Nord- nach Südamerika brachte darüber hinaus starke Impulse für das Logistikgeschäft.

In Afrika, im Nahen und Mittleren Osten und in Zentralasien konnten vor allem durch das verstärkte Engagement im Öl- und Energiegeschäft sowie durch die weitere Spezialisierung auf diverse Nischenprodukte Marktanteile hinzugewonnen werden; allerdings schlug sich ein merklicher Rückgang des Projektgeschäfts im operativen Ergebnis nieder.

Das erneut starke Anwachsen des Transportvolumens in der asiatisch-pazifischen Region und hier besonders in China, Indien und Japan kam der Kühne + Nagel-Organisation weltweit zugute. Das Kontraktlogistikgeschäft wurde in der gesamten Region, insbesondere in Australien, China und Neuseeland, ausgeweitet.

Ausblick 2007

Erneut ist es das Ziel des Unternehmens, in der See- und Luftfracht doppelt so schnell wie der Markt zu wachsen. Zugleich sollen die operativen Margen gehalten werden. Akquisitionen zur Arrondierung von Nischensegmenten oder zur Stärkung einzelner Verkehre werden angestrebt.

Im Landverkehr bestimmen ehrgeizige Wachstumsziele den Geschäftsplan: In zwei bis drei Jahren soll ein Umsatz in Höhe von CHF 5 Mrd. erzielt werden. Da dies nicht ausschliesslich durch organisches Wachstum erreicht werden kann, sind auch zukünftig Akquisitionen in wichtigen europäischen Märkten vorgesehen, um das Geschäftsvolumen und die Netzwerkdichte signifikant zu erhöhen.

In der Kontraktlogistik ist die Zielsetzung, bei stabilen Margen ein organisches Wachstum von 8 Prozent zu erreichen. Dies soll durch den Ausbau der Geschäftsaktivitäten in allen Regionen, vorrangig jedoch in Asien, Südamerika und Osteuropa, erfolgen.

Die Strategie, durch intelligente Komplettlösungen die Wertschöpfung im Kundenangebot zu erhöhen, hat sich 2006 erneut bewährt, was alle massgeblichen Kennzahlen unterstreichen. Im Jahr 2007 sollen intensiviertes Cross-Selling sowie gezielte Investitionen und Entwicklungsprogramme die Fortsetzung des positiven Geschäftsverlaufs unterstützen und den Spitzenplatz des Unternehmens in puncto Wachstum und Profitabilität sichern.

Die Leistungsfähigkeit der Kühne + Nagel-Gruppe und die günstigen Prognosen hinsichtlich der weiteren konjunkturellen Entwicklung stimmen die Geschäftsleitung zuversichtlich, dass ein weiterer Anstieg von Umsatz und Ertrag auch im laufenden Jahr möglich sein sollte.



Klaus Herms

Vorsitzender der Geschäftsleitung