

Kennzahlen

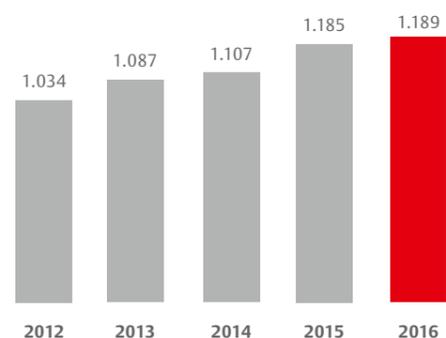
		2016	2015	2014	2013	2012
Umsatz und Ergebnis						
Umsatz	(TEUR)	1.188.534**	1.184.572***	1.106.771	1.087.048	1.033.939
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	(TEUR)	40.415	43.247	38.575	35.555	32.616
Jahresüberschuss	(TEUR)	30.951	31.142	27.699	25.518	23.032
EBIT	(TEUR)	46.741	49.439	43.908	41.500	37.943
EBITDA	(TEUR)	104.443	107.657	99.276	90.986	78.463
Investitionen und Finanzierung						
Investitionen in Sachanlagen	(TEUR)	102.250	112.741	75.772	102.562	65.034
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	(TEUR)	65.310	86.076†	76.747	71.712	61.587
Kapital						
Eigenkapital	(TEUR)	321.837	295.345	258.083	229.216	212.549
Eigenkapitalquote	(%)	42	42	42	40	40
Bilanzsumme	(TEUR)	763.365	705.969	620.386	571.284	531.748
Rentabilität						
Umsatzrentabilität (vor Steuern)	(%)	3,4	3,7	3,5	3,3	3,2
Gesamtkapitalrentabilität (ROCE)	(%)	9,1	10,7	10,7	11,1	11,2

*Erstmalige Anwendung des Deutschen Rechnungslegungs Standards Nr. 21 (DRS 21)

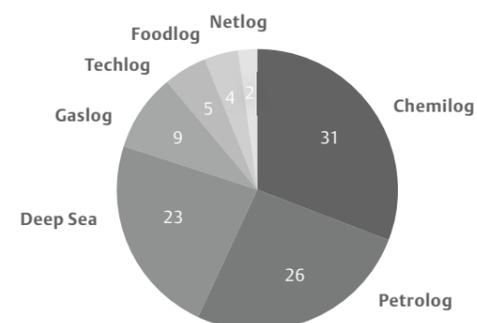
**Erstmalige Anwendung der Vorschriften nach dem Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG)

***Wert an BilRUG angepasst, um eine Vergleichbarkeit mit 2016 zu erreichen

Umsatz in Mio. EUR



Umsatz nach Business Units in % (2016)



Business Units

Deep Sea



Die Business Unit Deep Sea fasst die Überseeaktivitäten zusammen und transportiert weltweit flüssige Chemieprodukte, Lebensmittel und Gase in Tankcontainern, Flexitanks und Intermediate Bulk Containern (IBC).

Chemilog



Die Business Unit Chemilog realisiert alle europäischen Chemieverkehre in Tankcontainern sowie Tankaufliegern und beinhaltet den Bereich Supply Chain Solutions (SCS) als Anbieter für Value-Added-Services.

Foodlog



Die Business Unit Foodlog transportiert europaweit unter Beachtung strengster Hygienebestimmungen hochwertige flüssige Produkte der Lebensmittelindustrie in Tankcontainern und Tankaufliegern.

Gaslog



In der Business Unit Gaslog ist das europäische Transportlogistikgeschäft mit Industriegasen zusammengefasst, wozu die Transporte von verdichteten sowie unter Druck und tiefkalt verflüssigten Gasen zählen.

Petrolog



Die wesentlichen Aktivitäten der Business Unit Petrolog sind die Versorgung von Tankstellen und Flughäfen mit Kraftstoffen, die Belieferung von Industrieanlagen mit Schmierstoffen sowie Bitumentransporte in Europa.

Netlog

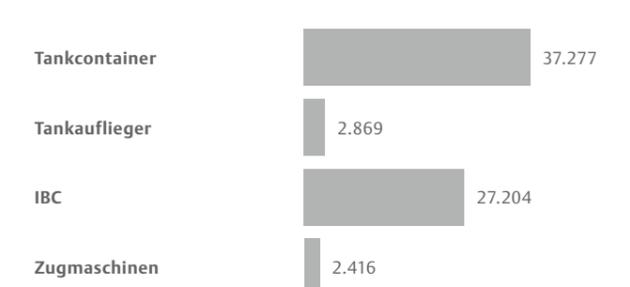


Zu der Business Unit Netlog gehören das zentrale Management des gruppenweiten Tankcontainerpools, die IBC-Logistik und die technischen Aktivitäten der Marke cotac mit Reinigungsanlagen, Werkstätten und Depots.

Mitarbeiter



Equipment (2016)





*Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Freunde unseres Hauses,*

im Jahr 2016 konnten wir auf 70 Jahre Unternehmensgeschichte zurückblicken. Das tun wir gerne, denn in den vergangenen Jahren hat sich viel getan. Das Rekordergebnis des Vorjahres haben wir nicht halten können, und am Horizont des Unternehmens und der Märkte tauchen Wolken auf. Obwohl Tankcontainer und Schiffe sehr unterschiedliche Anlagegüter sind, kann man gewisse Parallelen feststellen. Wir haben Überkapazitäten, und entsprechend groß ist der Druck auf die Frachtraten. Dennoch sind die externen Faktoren, die wir als Unternehmen nicht beeinflussen können, grundsätzlich gut. Die weltweite Chemieproduktion soll sich bis zum Jahr 2035 verdoppeln! Das ist alles andere als eine Sackgasse, was unser Geschäftsmodell betrifft – im Gegenteil. Die Frage ist natürlich, wo produziert wird und wohin und wie die Warenströme laufen. Das Thema Digitalisierung nehmen wir ernst, und in engem Austausch mit unseren Kunden betrachten wir uns als gut gerüstet und vorbereitet. Am Ende des Tages ist die Digitalisierung nichts anderes als der technologische Fortschritt, der allerdings zunehmend dem Lauf einer Exponentialkurve folgt. Die Daten nehmen zu, und das Tempo erhöht sich. Das bedeutet Herausforderung, aber natürlich auch Chancen. Unsere Bilanz ist kerngesund. Dieser Tatbestand erlaubt

angemessenen Optimismus und schafft Vertrauen – das Thema des vorliegenden Unternehmensberichts. Im Vergleich zu anderen Familienunternehmen im Logistikbereich, aber auch in der Produktions- oder Konsumgüterindustrie, ist unser jährliches Investitionsvolumen erstaunlich hoch. Oft werde ich darauf angesprochen, aber es hängt nun einmal mit der Natur des Bulk-Transports und seinen speziellen Anforderungen zusammen. Die hohen Investitionen werden sich mittel- und langfristig als richtig erweisen. Begleitet und abgerundet wird das von einem motivierten Team, dem die Familie und der Beirat konstruktive und anspruchsvolle Leitplanken vorgeben. HOYER verfügt über eine ausgezeichnete Reputation, und das wird so bleiben, solange uns die Arbeit Spaß bereitet. Ohne Freude an der Arbeit können wir keine gute Leistung erbringen. Darauf werde ich auch im nächsten Jahr täglich hinweisen. Im Sinne unseres Firmengründers und Baumeisters Walter Hoyer bitte ich Sie alle, mich auf diesem Weg zu begleiten.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg,

Thomas Hoyer

01

Menschen

Familie	4
Beirat	6
Geschäftsführung	8

02

Finanzen

Finanz- und Ertragslage	12
Business Units	14

03

Vertrauen

Deep Sea	22
Chemilog	24
Foodlog	26
Gaslog	28
Petrolog	30
Netlog	32

04

Internes

Historie	36
Human Resources	38
Standorte	40

Wachstum mit Bedacht

Zufriedene Kunden sind ein bedeutender Wachstumsfaktor in der Unternehmenswelt von HOYER. Mit jedem neuen Auftrag, der uns anvertraut wird, wachsen wir ein Stückchen mit. Diese organische Entwicklung lässt uns in einem Bereich expandieren, der ein hohes Wertschöpfungspotenzial besitzt: die Logistik. Geschäfte werden zwischen Menschen und mit Menschen gemacht. Dieser Grundsatz spiegelt sich seit Gründung im Jahr 1946 in der Struktur des Familienunternehmens wider. In allen Teilen der Welt leisten wir und unsere Partner einen nachhaltigen Beitrag zur positiven Entwicklung unseres Konzerns. Dabei bildet die Triade aus Familie, Beirat und Geschäftsführung eine solide Basis für den Erfolg.

01

Menschen

Mit Blick auf die
Zukunft der Tradition
verpflichtet.



Von links nach rechts: Martina Hoyer-Hertel, Elisabeth Wetzler geb. Hoyer, Thomas Hoyer, Annette Hoyer-Glasmacher

01

Familie



Bilanzen im Fokus haben und die Dividende der Aktionäre hochtreiben – das können viele. Bei HOYER gründet sich die Ethik des Unternehmens dagegen auf eine generationsübergreifende Verpflichtung. Sie hat sich die Gründerfamilie auferlegt, als Walter Hoyer das Unternehmen ins Leben rief. Und sie bestimmt bis heute das Handeln im Alltag, und das in dritter Generation: Heute sind es die Kinder und Enkel von Walter Hoyer, die als Gesellschafter den Weg des behutsamen und nachhaltigen Wachstums weiterverfolgen. Respekt vor den Mitmenschen und der Umwelt bei

bedingungsloser Verlässlichkeit – darum geht es der Familie. Und dieses Prinzip wird täglich gelebt, auch und gerade im Umgang mit den Beschäftigten. Jeder Mitarbeiter wird als Repräsentant unseres Unternehmens angesehen. Für die Mitarbeiter heißt das auch, dass stets eine Politik der offenen Tür herrscht. Die Familie setzt auf eine aktive Kommunikation, auch um die Werte im Unternehmen weiterzutragen. Bereits im Hinblick auf die nächste Generation, denn Wertewachstum heißt auch Wachstum innerer Werte wie Partnerschaft und Eigenverantwortung.

Im Hintergrund
die Fäden fest
in der Hand.



Von links nach rechts: Dr. Uwe Franke, Martina Hoyer-Hertel, Thomas Hoyer, Dr. Rolf Stomberg

01

Beirat



Mit einer bloßen SWOT-Analyse ist in einem differenzierten und hochkomplexen Marktumfeld bestenfalls eine Anfangsbewertung möglich. Wo ergeben sich auf dem Weltmarkt für HOYER neue Trends? Haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändert, sodass daraus neue Chancen für das Traditionsunternehmen erwachsen? Wo könnte ein neuer Fokus für Investitionen liegen? Mit diesen Fragen beschäftigt sich der HOYER-Beirat. Er bestand im Jahr 2016 aus zwei Gesellschaftern und zwei externen Beiräten. Das Gremium kommt regelmäßig mit der Geschäftsführung zusammen und berät eingehend

bei der Entwicklung von Zukunftsstrategien. Da es bei HOYER eben nicht um kurzfristige Marktchancen, sondern um eine solide und fundierte Entwicklung geht. Die Hauptthemen des Beirats sind die Unternehmensstrategie, die Finanzplanung, die Finanzkennzahlen, Investitionen und die Personalpolitik. Der Beirat ist also der Think-Tank des Familienunternehmens, der sich immer seiner großen Verantwortung bewusst ist. Das Expertengremium verfügt über ein Vetorecht bei Unternehmensentscheidungen, die über das tägliche Geschäft hinausgehen.

An der Seite des
Kunden dem Erfolg
verschrieben.



Von links nach rechts: Ortwin Nast (CEO), Gerd Peters (CFO)

01

Geschäftsführung



Weltmarktführer für flüssige Transporte auf Straße, Schiene und See zu sein – das ist für HOYER und die Geschäftsführung vor allem Grund zur Verpflichtung. Uns geht es nicht um kurzfristige Effekte, sondern um eine nachhaltige Partnerschaft mit unseren Kunden und Mitarbeitern sowie um soziale Verantwortung. Erfolg in Zahlen bedeutet, dass HOYER im Geschäftsjahr 2016 den Umsatz leicht steigern konnte, die Mitarbeiterzahl ist auf 6.079 gestiegen. Dieser Erfolg wäre ohne die ethische Grundlage des unabhängigen Familienunternehmens HOYER undenkbar, das in hanseatischer Tradition nach den

Grundsätzen des Ehrbaren Kaufmanns geführt wird. Bei HOYER setzt die Geschäftsführung zusammen mit der Familie und dem Beirat darauf, gemeinsam mit dem Kunden nachhaltige Werte zu schaffen. Partner für die Logistikanforderungen internationaler Unternehmen zu sein – das ist Erfolgsgrundlage. Auch und gerade in immer agileren Märkten ist dieses Prinzip gelebte Verlässlichkeit. Sie einzulösen gelingt nur dem, der mit den Kunden partnerschaftlich zusammenarbeitet. HOYER-Logistik heißt, Wege für Menschen und Märkte zu ebnet.



Langfristigkeit vor Kurzfristigkeit

Wir folgen nicht der kurzfristigen Denke eines von Quartalsinteressen getriebenen Managements, sondern einer langfristigen Strategie. Denn für uns zählt nicht der kurzfristige finanzielle Erfolg, vielmehr steht die langfristige Wertschöpfung im Fokus. Dabei orientiert sich die Geschäftsführung der HOYER Group am Wertesystem der Familie, die Verantwortung für das Unternehmen und ihre Mitarbeiter trägt. Etablierte Werte, die nicht nur das kulturelle Fundament für zukunftsorientierte Ideen bilden, sondern alle Mitarbeiter zu weltweit unternehmerisch einwandfreiem Handeln verpflichten. Das war, ist und bleibt unser Credo und unterscheidet uns ganz wesentlich von anderen Marktanbietern.



Das Jahr 2016 war geprägt durch ein schwieriges weltwirtschaftliches Umfeld mit einer im Vergleich zum Vorjahr weiter nachlassenden Wachstumsdynamik. Die Wachstumsraten der Bruttoinlandsprodukte in Europa, den USA, Japan sowie den Schwellenländern lagen unter den bereits moderaten Zuwachsraten des Jahres 2015. Deutschland verzeichnete ein geringfügig höheres Wachstum als im Vorjahr. Gründe dafür waren der starke private Konsum, der anhaltende Boom im

Immobilienktor, leicht anziehende Investitionen der Unternehmen und die gestiegenen Staatsausgaben. In Südamerika schrumpfte die Wirtschaftsleistung 2016 etwas stärker als in der Vorperiode. Auch die russische Wirtschaft konnte noch nicht auf einen Wachstumspfad zurückkehren, die rückläufige Wirtschaftsentwicklung dort war aber nicht

mehr so stark wie im Vorjahr. Im Hinblick auf Europa besteht nach wie vor Sorge um die wirtschaftliche Stabilität. Die anhaltenden massiven geldpolitischen Interventionen der Europäischen Zentralbank zeigen, dass Europa noch keinen stabilen wirtschaftlichen Zustand erreicht hat. Die Entscheidung in Großbritannien für den Austritt aus der Europäischen Union hat zusätzlich zur Verunsicherung beigetragen. Diese ökonomischen Rahmenbedingungen haben sich auch auf die Entwicklung des Produktionsvolumens in der chemischen Industrie ausgewirkt. Die europäische Chemieproduktion konnte zwar etwas zulegen, ohne den Pharmabereich jedoch stagnierte die Produktion. Das ist für die HOYER Group von besonderer Bedeutung, denn die Entwicklung der Produktion bei den Basis- und Spezialchemikalien bestimmt die Entwicklung der Chemietransporte, die bedingt durch dieses wirtschaftliche Umfeld auf dem Vorjahresniveau verblieben sind.

Umsatz

Die HOYER Group erzielte im Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz von 1.189 Mio. EUR. Das ist gegenüber dem nach dem neuen Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz vergleichbar gerechneten Vorjahresumsatz eine unwesentliche Steigerung um 0,3 Prozent (Vorjahr: 1.185 Mio. EUR). Wesentliche Gründe hierfür

Umsatz: 1.189 Mio. EUR

sind die verhaltene Konjunktorentwicklung und die stagnierende Nachfrage nach Transportdienstleistungen im Bereich der Chemielogistik bei gleichzeitig sinkenden Marktpreisen für diese Dienstleistungen. Während die HOYER Group im Vorjahr von positiven Währungseffekten profitieren konnte, drehte sich der Währungseinfluss auf den in Euro berichteten Umsatz

im Jahr 2016 ins Negative. Der US-Dollar konnte zwar seine Stärke gegenüber dem Euro halten, das britische Pfund jedoch schwächte sich nach der Entscheidung zum Brexit deutlich ab. Aufgrund des großen Geschäftsvolumens der HOYER Group in Großbritannien bedeutete das einen währungsbedingten Umsatzrückgang von gut 18 Mio. EUR. In der Kontraktlogistik, vor allem in den Geschäftsbereichen Tankstellenversorgung und Supply Chain Solutions (SCS), konnte HOYER neue Aufträge mit größerem Geschäftsvolumen hinzugewinnen. Der hieraus generierte Mehrumsatz überkompensierte die negativen Umsatzeinflüsse und führte insgesamt zu dem moderaten Anstieg des Gruppenumsatzes.

Umsatzrendite

Die HOYER Group erreichte im Geschäftsjahr 2016 eine Umsatzrendite (Ergebnis vor Steuern/Umsatz) in Höhe von 3,4 Prozent (Vorjahr: 3,7 Prozent). Diese leicht rückläufige Entwicklung ist im Wesentlichen auf die anhaltende Preis- und Margenerosion zurückzuführen. Die Situation im Markt für die Liquid-Bulk-Logistik hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert. Es bestehen weiterhin Überkapazitäten beim Transportequipment, vor allem bei Tankcontainern für Flüssigchemietransporte, die sich in den vergangenen zwei bis drei Jahren aufgebaut haben. Die Einkaufspreise und Finanzierungskosten für Tankcontainer sind auf einem historischen Tiefstand, was Investitionen in diese Equipmentkategorie angezogen hat. Viele Wettbewerber haben die günstigen Konditionen genutzt und ihre Tankcontainerflotten vergrößert, um das Geschäft mit globalen Tankcontainertransporten auf- beziehungsweise auszubauen. Die so deutlich ausgeweitete Transportkapazität konnte aufgrund der eher geringen wirtschaftlichen Wachstumsdynamik und vor allem wegen des stagnierenden Produktionsvolumens in der Basis- und Spezialchemie nicht ausgelastet werden. Das wiederum führte zu intensiviertem Wettbewerb und starker Erosion der Marktpreise für Transportdienstleistungen. Das Transportvolumen in den beiden Business Units Deep Sea und Chemilog, die überwiegend Chemietransporte durchführen, konnte zwar auf dem Vorjahresniveau gehalten werden, Ergebnis vor Steuern und Umsatzrendite lagen aber in beiden Units aufgrund der Margenerosion unter den Vorjahreswerten. Auch in anderen Geschäftsbereichen war der Preis- und Margendruck in dem insgesamt eher schwierigen wirtschaftlichen Umfeld zu spüren, wenn auch nicht so intensiv wie in der Tankcontainerlogistik. Anlaufkosten für Neugeschäfte belasteten zusätzlich das Ergebnis, konnten aber deutlich überkompensiert werden durch einen positiven Ergebnissondereinfluss aus dem Verkauf einer Finanzbeteiligung. Das absolute Ergebnis vor Steuern in Höhe von 40,4 Mio. EUR liegt oberhalb der Planung für 2016 und ist das zweithöchste Ergebnis vor Steuern in der Unternehmensgeschichte.

Investitionen, Cashflow und Finanzierung

Die HOYER Group hat im Berichtsjahr die Investitionen gegenüber den sehr hohen Investitionen des Vorjahres etwas reduziert. 2016 wurden 102,2 Mio. EUR in Sachanlagen investiert

Investitionen: 102,2 Mio. EUR

(Vorjahr: 112,7 Mio. EUR). Die Mittel wurden für Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in Transportequipment (Tankcontainer, Tankauflieger und Intermediate Bulk Container (IBC)) eingesetzt. Trotz der im Markt bestehenden Überkapazität bei Tankcontainern hat HOYER auch 2016 weiter in diese Assets investiert und die niedrigen Anschaffungspreise genutzt, um die Tankcontainerflotte zu verjüngen und zu modernisieren. Gleichzeitig wurde die Anzahl der angemieteten Tanks weiter reduziert. HOYER setzt den Ausbau des Geschäfts mit über die Transporte hinausgehenden Logistikdienstleistungen fort, entsprechend wurden auch in diesen Geschäftsbereichen Investitionen getätigt. Die Investitionen in die Weiterentwicklung der IT-Landschaft wurden fortgeführt. Zunehmend werden auch Investitionsmittel für die Umsetzung der Digitalisierungsinitiativen der HOYER Group bereitgestellt. Der operative Cashflow der HOYER Group liegt mit 65,3 Mio. EUR unter dem des Vorjahres (86,1 Mio. EUR). Das ist zum einen auf das durch den Preis- und Margendruck etwas niedrigere Ergebnis zurückzuführen, zum anderen aber belastete auch ein deutlicher Anstieg des Working Capital den Cashflow. Längere Zahlungsziele für Kunden sowie ein deutlicher Anstieg der Forderungen aus dem neu angelaufenen Großkontrakt in der Tankstellenversorgung in Großbritannien waren hier ausschlaggebend. Die zwar gegenüber dem Vorjahr reduzierten aber auch im Geschäftsjahr 2016 wieder sehr hohen Investitionen bei gleichzeitig geringerem operativem Cashflow bedeuteten, dass eine Ausweitung der Inanspruchnahme bestehender Kreditlinien bei Banken zur Finanzierung der Investitionen vorgenommen werden musste. Entsprechend stieg der Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/EBITDA) gegenüber dem Vorjahr auf 1,9 (Vorjahr: 1,6). Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 42,2 Prozent (Vorjahr: 41,8 Prozent).

Business Unit Techlog

Aus Gründen der Vereinfachung der Organisationsstruktur und zur Erreichung einer noch intensiveren Kundenorientierung wurde der Bereich SCS zum Start des neuen Geschäftsjahres 2017 von der Business Unit Techlog zur Business Unit Chemilog umgliedert, cotac wechselte zum gleichen Zeitpunkt in die neue Business Unit Netlog, sodass die Business Unit Techlog mit Ablauf des Geschäftsjahres 2016 nicht mehr existiert. SCS gehört zu den definierten Wachstumssegmenten der HOYER Group. Den Wachstumsauftrag setzte SCS 2016 bereits sehr

eindrucksvoll mit einer Umsatzsteigerung in Höhe von 18 Prozent um. SCS machte auch einen großen Schritt nach vorne im Hinblick auf die angestrebte weitere Internationalisierung des Geschäfts, indem ein größerer Auftrag zur Werklogistik in China gewonnen und 2016 gestartet wurde. Auch cotac konnte 2016 etwas im Umsatz zulegen, das operative Ergebnis lag leicht über dem um einen positiven Sondereinfluss aus einem Beteiligungsverkauf bereinigten Vorjahresergebnis.

Ausblick

Für das Jahr 2017 sind keine grundlegenden Änderungen der makroökonomischen Rahmenbedingungen zu erwarten. Das voraussichtlich moderate wirtschaftliche Wachstum wird nicht ausreichend sein, um beim Transportequipment die bestehenden Überkapazitäten abzubauen. Daher ist von einem anhaltend hohen Preis- und Margendruck in der Liquid-Bulk-Logistik auszugehen. Zusätzliche Unsicherheit bringen die 2017 anstehenden politischen Wahlen in einigen europäischen Kernländern sowie auch die noch ungewissen Auswirkungen der Politik der neu gewählten US-Regierung auf die globale Wirtschaft und die internationalen Handelsbeziehungen. Die sich fortsetzende Fokussierung in China auf den weiteren Ausbau des Binnenmarkts und die Steigerung des Konsums bedeuten, dass auch aus diesem Wirtschaftsraum nicht mit einer Trendumkehr hin zu wieder steigenden Wachstumsraten zu rechnen ist. Die HOYER Group geht in der Planung für 2017 davon aus, dass in diesem wirtschaftlichen Umfeld der Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres bleibt. Gleiches gilt für das Ergebnis vor Steuern, das voraussichtlich nicht über das um positive Sondereinflüsse bereinigte Vorjahresergebnis hinaus gesteigert werden kann. Eine wesentliche Rolle kommt der 2016 neu gegründeten Business Unit Netlog zu, deren Initiativen zur Optimierung der Asset-Management-Prozesse in der HOYER Group maßgeblich zur Ergebnisverbesserung beitragen werden. Zur Wahrnehmung der mittel- bis langfristig gegebenen erheblichen Wachstumspotenziale, vor allem für Intermodaltransporte, globale Tankcontainerlogistik und SCS, wird die HOYER Group weiterhin verstärkt in diese Bereiche investieren. Das Investitionsvolumen wird zwar gegenüber dem Vorjahr weiter reduziert, bleibt aber auf einem hohen Niveau. Dabei strebt HOYER an, den Kunden zukünftig verstärkt integrierte logistische Lösungen aus dem weitreichenden HOYER-Dienstleistungsportfolio anzubieten. Im Rahmen der Digitalisierungsstrategie der HOYER Group wird weiterhin in leistungsfähige IT-Systeme mit hoher Konnektivität zu Kundensystemen sowie in den Aufbau einer smarten Tankcontainerflotte durch Ausrüstung der Tankcontainer mit GPS-Systemen und digitalen Druck- und Temperaturmesseinheiten investiert.

02

Business Units



Deep Sea

Der Umsatz mit den in der Business Unit Deep Sea zusammengefassten Überseeaktivitäten von HOYER ist 2016 um 9 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesunken. Das hinter diesem Umsatz stehende Transportvolumen reduzierte sich nur um etwa 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr, die maßgebliche Ursache für den Umsatzrückgang war die Preiserosion im Markt. 2016 wurden viele Kundenkontrakte neu ausgeschrieben. Deep Sea konnte zwar den wesentlichen Teil des Transportvolumens halten, jedoch kam es durch den intensivierten Wettbewerb bei gleichzeitig anhaltend hohen Überkapazitäten bei verfügbaren Tankcontainern zu deutlich spürbaren Preiskürzungen. Wettbewerber, die ihr Überseegeschäft ausweiten wollen, nutzten die für die Beschaffung von Tankcontainern sehr

günstigen Marktbedingungen (Einkaufspreise, Zinsen), um ihre Position in diesem Geschäftsfeld zu festigen und auszubauen. Währungseffekte spielten im Geschäftsjahr 2016 bei der Umrechnung dieses in US-Dollar abgewickelten Geschäfts keine Rolle, da sich der USD-Wechselkurs im Jahresdurchschnitt nur unwesentlich gegenüber dem Vorjahr verändert hat. Durch die Preiserosion reduzierte sich auch das Ergebnis vor Steuern gegenüber dem Vorjahr. Die Business Unit Deep Sea konnte aber die Umsatzrendite auf einem hohen Niveau halten und lieferte, wie auch schon in den Vorjahren, den größten Anteil am HOYER-Gruppenergebnis. Eine wesentliche Rolle nimmt diese Business Unit auch im Hinblick auf die weitere internationale Ausweitung der Geschäftsaktivitäten der HOYER Group ein.

Chemilog

In der Business Unit Chemilog ist das europäische Chemie-logistikgeschäft zusammengefasst. Das Transportvolumen und der Umsatz dieses Geschäftsbereichs lagen auf dem Vorjahresniveau, das Ergebnis vor Steuern jedoch blieb aufgrund der schwierigen Marktsituation und der dadurch verstärkt zu verzeichnenden Preis- und Margenerosion deutlich unter dem des Vorjahres. Das neu zusammengestellte Managementteam dieser Business Unit startete entsprechende Initiativen, die auf eine Ergebnissteigerung durch Portfoliomaßnahmen – einschließlich der Bereinigung verlustbringender Aktivitäten, Verbesserungen der Prozess- und Organisationsstrukturen und Kostensenkungen – abzielen. Die ersten Monate des neuen Geschäftsjahres 2017 zeigen bereits, dass diese Maßnahmen anfangen zu greifen. Chemilog möchte den Fokus zukünftig vermehrt auf ein noch stärker auf Gesamt-

lösungen ausgerichtetes Dienstleistungsangebot legen. Dazu wird der bisher zur Business Unit Techlog gehörende Geschäftsbereich SCS, der Logistikservices über den Produkttransport hinaus für die chemische Industrie anbietet, in die Business Unit Chemilog integriert. Gleichzeitig wird die Zusammenarbeit mit der Business Unit Deep Sea auch strukturell intensiviert, mit dem Ziel, den Kunden aus der chemischen Industrie integrierte Lösungen anbieten zu können. Damit wird die HOYER Group noch besser aufgestellt sein, um die vielversprechenden Wachstumschancen einer integrierten Chemie-logistik international wahrzunehmen. Eine wichtige Rolle kommt dabei auch einer modernen und leistungsfähigen Informationstechnologie zu. Die Einführung eines neuen IT-Systems für das europäische Intermodalgeschäft wurde im Geschäftsjahr 2016 erfolgreich gestartet.



02

Business Units



Foodlog

Die Business Unit Foodlog umfasst jetzt nur noch die Bulk-Transporte flüssiger Lebensmittel. Die Sparte Multilog, die für die IBC-Logistik verantwortlich ist, wurde zu Beginn des Geschäftsjahres 2016 in die neu gegründete Business Unit Netlog übertragen. Das Geschäft mit der europäischen Lebensmittellogistik steht allgemein vor besonderen Herausforderungen. Hier gibt es sehr viele Transportunternehmen, die in einem sehr intensiven Wettbewerb zueinander stehen. Dazu kommen die fehlende Wachstumsdynamik der europäischen Volkswirtschaften und die auch hier bestehenden Überkapazitäten auf Seiten der

Anbieter von Transportdienstleistungen. Der hierdurch ausgelöste Margendruck hat auch im Geschäftsjahr 2016 dazu geführt, dass noch kein ausgeglichenes Ergebnis ausgewiesen werden konnte. Foodlog machte aber gute Fortschritte in der Umsetzung des Sanierungsprogramms. Die Anzahl der eingesetzten Tankcontainer wurde aufgrund der Überkapazitätssituation reduziert, entsprechend verbesserte sich die Auslastung. Sowohl im Straßen- als auch im Intermodalgeschäft konnten einige attraktive Aufträge gewonnen werden. Für das Geschäftsjahr 2017 plant die Business Unit Foodlog die Rückkehr in die Gewinnzone.

Gaslog

In der Business Unit Gaslog ist das Transportlogistikgeschäft mit Industriegasen zusammengefasst. Dazu gehört der Transport von verdichteten sowie unter Druck und tiefkalt verflüssigten Gasen. Das Jahr 2016 war auch für diese Business Unit geprägt durch die allgemein sehr schwierigen Marktbedingungen mit geringer Nachfragedynamik und intensivem Wettbewerb. Gaslog konnte sich aber in diesem herausfordernden Umfeld gut behaupten und hielt sowohl den Umsatz als auch das Ergebnis vor Steuern auf dem Vorjahresniveau. Die Position dieser Business Unit als Spezialist für die Ausfuhr von Zylindergasflaschen mit starkem Fokus auf Sicherheit wurde weiter gefestigt. Ebenso wird das

internationale Netzwerk für intermodale Transporte mit Flüssiggasen stetig ausgebaut. Erfreulicherweise konnten die Straßenkontrakte eines Großkunden, die zu Beginn des Berichtsjahres neu ausgeschrieben wurden, gehalten und sogar ein weiteres Geschäft hinzugewonnen werden. Dies gibt wieder Planungssicherheit für die nächsten Jahre. Allerdings wurden auch Kontrakte kleinerer Kunden an Wettbewerber verloren, sodass unter dem Strich kein signifikantes Wachstum zu verzeichnen war. Weiterhin bleiben die aktive Vertriebstätigkeit zur Gewinnung von Neukunden sowie unter anderem die intensive Schulung und Betreuung von Fahrern zur Gewährleistung der Kundenzufriedenheit unverzichtbar.



02

Business Units



Petrolog

Der Umsatz der Business Unit Petrolog legte erneut deutlich gegenüber dem Vorjahr zu (+9 Prozent). Neue Aufträge mit größerem Geschäftsvolumen sowohl im Bitumenbereich als auch in der Tankstellenversorgung wurden hinzugewonnen. Besonders bedeutsam dabei ist die Erteilung eines Großauftrags zur Tankstellenversorgung in Großbritannien von einem der marktführenden Mineralölunternehmen. Start für dieses Neugeschäft war im November, sodass die volle Umsatzwirkung erst im Geschäftsjahr 2017 sichtbar wird. Umsatzsteigernd wirkte sich auch die 2015 durchgeführte Akquisition des norwegischen Tankstellenversorgers Gran Taralrud AS aus. Dieses Unternehmen mit Tochtergesellschaften in Schweden und im Baltikum wurde im Vorjahr nach dem Erwerb ab dem Berichtsmonat Mai in die Konsolidierung einbezogen, 2016 ist jetzt ein voller Jahresumsatz im konsolidierten Umsatz

enthalten. Gegenläufig zu diesen Umsatzsteigerungen wirkten Wechselkurseffekte. Das britische Pfund hat im Berichtsjahr deutlich abgewertet, was zu einer entsprechenden Umsatzkürzung bei der Umrechnung der beträchtlichen Umsätze von Petrolog in Großbritannien in die Berichtswährung Euro führt. Gegenläufig zu der sehr erfreulichen Umsatzentwicklung stand das Ergebnis von Petrolog stark unter Druck und blieb spürbar hinter dem des Vorjahres zurück. Wettbewerbs- und Preisdruck haben auch dieser Business Unit zu schaffen gemacht. Es gab viele Ausschreibungen, bei denen zwar das Volumen weitgehend zurückgewonnen werden konnte, allerdings mussten Zugeständnisse beim Preis eingeräumt werden. Der Anlauf des neuen Großauftrags in Großbritannien war verbunden mit erhöhten Anlaufkosten und belastete spürbar die Ergebnisrechnung im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2016.

Netlog

Die neue Business Unit Netlog nahm zu Beginn des Geschäftsjahres 2016 die Arbeit auf. Aufgabe dieser Business Unit ist es, das Asset-Management der HOYER Group – einschließlich der Beschaffung, Einsatzplanung und Auslastung der Tankcontainer und IBC sowie des Reparatur- und Maintenance-Managements – zu optimieren und durch die dadurch realisierbare Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung eine deutliche Ergebnisverbesserung für die HOYER Group zu erreichen. Gestartet ist Netlog im Jahr 2016 zunächst mit der Übernahme der Verantwortung für das IBC-Geschäft (Vermietung, IBC-Logistik, Services), den Gastank-

container-Pool und das Tankcontainer-Vermietungsgeschäft. Ab 2017 wird Netlog dann zusätzlich das Flottenmanagement für die gesamte Tankcontainerflotte der HOYER Group übernehmen. 2016 lagen der Umsatz und das Ergebnis aus dem IBC- und Gastankcontainer-Pool-Geschäft über dem Vorjahresniveau. Die Business Unit Netlog wird mit Beginn des Jahres 2017 außerdem die technischen Aktivitäten der Marke cotac umfassen, die bislang zur Business Unit Techlog gehörten. Hierzu zählen Tankreinigungsanlagen, Werkstätten und Leercontainerdepots, die sich in den Zentren der europäischen Chemieindustrie befinden.



03

Vertrauen

Wegbereiter und Wegbegleiter

Eine weltweite Präsenz, kombiniert mit der Kraft eines traditionellen Familienunternehmens: Das hat uns erfolgreich gemacht, und mit diesem Selbstverständnis nehmen wir Kurs auf die Zukunft. Wir wollen uns künftig noch stärker auf unsere Kunden und Märkte ausrichten. Dabei verstehen wir uns nicht nur als starker, vertrauensvoller Partner, sondern als Experte, der an kunden- und länderspezifischen Lösungen von morgen arbeitet. Unserer internationalen Kundschaft aus der Chemie-, Lebensmittel-, Gas- und Mineralölindustrie bieten unsere Business Units Logistiklösungen nach Maß an – inklusive integrierter, branchenbezogener Dienstleistungen entlang der jeweiligen Lieferkette.





Grenzenlose Zusammenarbeit garantiert den Kunden unserer Business Unit Deep Sea unendlich viele Möglichkeiten. Das dabei entgegengebrachte Vertrauen beruht auf einzigartigem Know-how und einem weltweiten Netzwerk.

Ein Netzwerk bis vor die Tür des Kunden

Unsere Business Unit Deep Sea hat über Jahrzehnte ein weltweites Netz mit eigenen Standorten und Partnern aufgebaut. Wir sprechen die jeweilige Sprache, kennen die Kultur und schaffen dadurch Vertrauen. Von dort aus koordinieren wir die Güterströme unserer Kunden auf möglichst effiziente Weise, passend zu den Wünschen der Unternehmen. Zur Erzielung von Skaleneffekten führen wir Mengen zusammen und wählen jeweils den Anbieter und die Verbindung zu allen bedeutenden internationalen Mainports, die die spezifischen Anforderungen unserer Kunden am besten erfüllen. Als Logistikdienstleister befinden wir uns auf strategisch günstig gelegenen Inlandterminals, von denen aus wir die bedeutendsten weltweiten Verbraucherzentren in kürzester Zeit beliefern können. Dank dieser

multimodalen Standorte mit Anbindung an Schienen- und Straßenverbindungen holen wir Waren zuverlässig aus den Hafengebieten ab und bringen sie schnell und wettbewerbsfähig bis zur Tür unserer Kunden und deren Kunden. Diese teilweise komplexen Prozesse der Logistik durch ganzheitliche und transparente Strukturen abzudecken, zu kontrollieren, zu steuern und zu optimieren, stellt unser tägliches Geschäft in der ganzen Welt dar.

Vertraulicher Umgang mit Daten

Optimale Verbindungen schaffen – das erfordert ein breites Spektrum von Informationen und Daten. Informationssicherheit spielt daher für Deep Sea eine wichtige Rolle. Denn wer sich vernetzt, der gibt nicht nur von sich Daten preis, sondern erhält auch sensible Daten. Für Deep Sea ist es eine Frage der Ethik, restriktiv und vertraulich mit den Kundendaten umzugehen. Daher genießt Deep Sea weltweit bei den Kunden aus der Chemie-, Lebensmittel- und Gasbranche das Prädikat, ein starker und verlässlicher Partner zu sein.

Mit Deep Sea entdecken Kunden Zukunftschancen

Die Mitarbeiter von Deep Sea handeln überall auf der Welt professionell: Wo immer sich Chancen ergeben, arbeiten sie konsequent daran, diese für unsere Kunden zu nutzen. Ihr Ziel ist es immer, den weltweiten Transport von flüssigen Chemieprodukten, Lebensmitteln und Gasen über den Seeweg noch effizienter zu gestalten. Zum Beispiel durch die Modernisierung unserer Tankcontainerflotte und durch den Ausbau unseres Netzwerks aus Partnerfirmen und Agenten. Sie verhandeln und kooperieren mit Schiffsagenten, Reedern, Hafenbehörden und Zollämtern und erstellen zusammen mit unseren Experten von Deep Sea detaillierte logistische Konzepte. Ziel: stets den sichersten und kostengünstigsten Weg der Ladung von der Übernahme bis zur Ablieferung am Bestimmungsort zu garantieren.

Flexitanks

Für den Transport von flüssigen, harmlosen Chemikalien und Lebensmitteln eignen sich Flexitanks – mit Fassungsvermögen von 14 bis 24 Kubikmetern. Sie stellen eine kostengünstige Alternative zu herkömmlichen Tankcontainern dar. Die HOYER-eigene Produktion in Malaysia ermöglicht genaue Qualitätskontrollen und fertigt pro Monat 700 bis 800 Flexitanks in verschiedenen Größen.

Wir sind weltweit zu Hause.



03

Deep Sea



Wir bieten maßgeschneiderte Logistikdienstleistungen aus einer Hand – darauf können sich unsere Kunden verlassen. Das ist der entscheidende Vertrauensvorschuss, der die Business Unit Chemilog bei jedem Schritt begleitet und die über Jahrzehnte gewachsene Kompetenz von HOYER unterstreicht.

Kompetenz für Umschlag und europaweite Transporte

Wo auch immer die chemische Industrie produziert oder verarbeitet, steht Chemilog als kompetenter Logistikpartner sowohl für flüssige Gefahrgüter und -stoffe als auch für harmlose Chemikalien zur Seite. Unser Anspruch ist: Vorreiter zu sein, bei allem, was wir tun. Dazu braucht es Ideen, Entschlossenheit und Vertrauen. Denn Vertrauen gibt Sicherheit. Daher vertrauen uns nahezu alle führenden Unternehmen der chemischen Industrie uneingeschränkt ihre sensiblen Güter an. Bei Chemilog hat jeder Kunde einen festen Ansprechpartner, auf den er zählen kann. Mitarbeiter, die umsichtig planen, umfassend organisieren und sorgfältig prüfen, damit jeder Transport optimal verläuft – das schafft eine solide Vertrauensbasis. Mehr als 750 Fahrzeuge transportieren tagtäglich quer durch Europa nahezu alles, was flüssige Chemie ist.

Gefahrgüter machen dabei rund die Hälfte der von Chemilog transportierten Produkte aus. Circa 15.000 chemische Erzeugnisse führt die hauseigene Datenbank.

Chemilog bedeutet strategische Sicherheit

Beim Transport anspruchsvoller Chemikalien setzen unsere Spezialisten auf modernstes Equipment und ein zentral gesteuertes Netzwerk mit nahtloser Überwachung. Unsere Tankauflieger und Tankcontainer gewährleisten rund um die Uhr, dass jede Ladung sicher ihr Ziel erreicht. Zuverlässig, schnell, pünktlich, flexibel – das sind weitere entscheidende Erfolgsfaktoren, die in der Chemieindustrie Verlässlichkeit garantieren. Doch Chemilog versteht sich nicht nur als reiner Dienstleister der Verlager, sondern auch als strategischer Partner, der die gesamten Güterströme gemeinsam mit den Kunden optimiert. Deshalb setzen wir auf die Stärken des intermodalen Verkehrs – mit Perfektion, Tempo und in genau der Geschwindigkeit, die unsere Kunden wünschen. Unsere Kunden vertrauen uns, weil wir die Vorteile der jeweiligen Verkehrsträger in ihrem Sinne nutzen und so insgesamt die Wirtschaftlichkeit entscheidend und nachhaltig steigern.

Wir leben den Supply-Chain-Gedanken

Der in die Business Unit Chemilog integrierte Bereich Supply Chain Solutions (SCS) entwickelt fortlaufend zukunftsorientierte Branchenlösungen und ist an allen europäischen Clustern der Chemieindustrie mit qualifiziertem Personal strategisch bestens positioniert. Mehr als 600 Mitarbeiter dieser Business Line entwickeln gemeinsam mit den Kunden Erfolgslösungen. Wir leben diesen Supply-Chain-Gedanken, und wer uns kennt, spürt diese enge und tagtäglich gelebte Zusammenarbeit. Ob Werklogistik, Abfüllen und Mischen,

Terminalbetrieb, Dry-Bulk-Logistik oder Projektentwicklung – am Ende zählt die absolute Verlässlichkeit. Sie lässt gewachsene Beziehungen zukunftsfähig werden.

Mit unseren Lösungen
stimmt die Chemie.

03

Chemilog



Koscher und halal

Die Nachfrage nach koscheren und halal Transporten nimmt konstant zu. HOYER ist in der Lage, die hohen Anforderungen an erlaubte Vorladungen und spezielle Reinigungen einzuhalten. Durch ausgeklügelte IT-Systeme können die Vorprodukte aller Ladeeinheiten lückenlos nachgewiesen werden. Außerdem bestätigen Reinigungsatteste die korrekte und vom Kunden gewünschte Reinigung. Ein transportspezifisches Koscher-Zertifikat kann auf Englisch und Hebräisch ausgestellt werden.



Von frischer Milch und flüssiger Schokolade bis hin zu Premium-Bier und Fruchtsäften – unsere Business Unit Foodlog achtet auf die Lebensmittel ihrer Kunden und garantiert auf Basis langjähriger Erfahrung höchste Qualität und vollen Genuss.

Hier zählt die Erfahrung

In der Lebensmittellogistik ist eine verlässliche Partnerschaft essenziell. Hier haben sich unsere Experten aus der Business Unit Foodlog auf Basis jahrzehntelanger Erfahrung entscheidende Vertrauensvorsprünge geschaffen und sich damit klare Wettbewerbsvorteile sowie neue Spielräume zur Ausweitung ihres internationalen Kunden- und Produktportfolios erarbeitet. Europaweit bewegen wir ein weites Spektrum an temperaturempfindlichen Lebensmitteln. Deshalb spielen gerade beim Transport Frische, Qualität und Sicherheit eine entscheidende Rolle. Unser Qualitätsmanagement stellt dafür klar definierte Vorgaben auf, deren Einhaltung fortlaufend kontrolliert wird. Im Fokus stehen neben

der strikten Einhaltung der Laufzeit umfassende Hygienevorgaben unserer Kunden und gesetzliche Anforderungen auf Basis nationaler und europäischer Verordnungen.

Foodlog kennt sich mit sensiblen Gütern aus

Unsere qualifizierten Mitarbeiter setzen ihre Erfahrung dafür ein, dass die hohen Ansprüche im Lebensmittelbereich jederzeit erfüllt werden. Sichtbares Zeichen unseres Strebens nach Zufriedenheit unserer Kunden sind Zertifizierungen nach DIN EN ISO 9001:2008 und GMP+. Unser regelmäßig und umfassend geschultes Fachpersonal sowie unser Equipment auf höchstem technischem Niveau stellen den fachgerechten Umgang mit der sensiblen Ware Lebensmittel sicher. Zu jeder Zeit war, ist und bleibt es unsere Ambition, die Lebensmitteltransporte unserer Kunden noch sicherer und termingenauer zu planen – für eine Lebensmittellogistik nach Maß. Vor allem unsere komplett synchronisierte Abwicklung der Aufträge sorgt für eine noch effizientere und kostensparende Steuerung des Warenverkehrs.

Intelligente Helfer für anspruchsvolle Produkte

Im Markt der Lebensmittellogistik hat sich Foodlog aber auch mit speziellen Equipmentlösungen bei den Kunden aus der Lebensmittelbranche profiliert. Nach intensivem Erfahrungsaustausch mit unseren Kunden und umfangreichen Tests entwickeln unsere Expertenteams intelligente Helfer, damit selbst extrem anspruchsvolle Produkte in unveränderter Qualität beim Empfänger eintreffen. Ob Reefer-Container mit integrierter Kühl- und Heiztechnik, Container mit Schwallwand, Mehrkammercontainer für den Transport kleinerer Mengen oder Tankcontainer für koschere Produkte – Foodlog hält sein Qualitätsversprechen entlang der gesamten Transport- und Logistikkette. Auch bei Foodlog setzen wir dabei auf die Stärken des intermodalen Verkehrs. Und jeder neue Transport macht uns bewusst, dass das in uns gesetzte Vertrauen nicht über Nacht entsteht. Es wächst Schritt für Schritt und resultiert aus einer langen Geschichte gemeinsamer Erfahrungen.



**Wir kümmern uns
um Ihre Lebensmittel.**

03

Foodlog

Zylindergase

Mit großem Wachstum in den letzten Jahren stellen Zylindergastransporte eine wichtige Säule im aktuellen HOYER-Portfolio dar. Ob die Zustellung einzelner Gasflaschen, Nachtverladungen im Werk oder das Anschließen von ganzen Bündeln – gemeinsam mit den Auftraggebern werden Prozesse entsprechend individueller Anforderungen optimiert. In Zylindergasflaschen können unterschiedliche Produkte wie Industriegase, medizinische Gase und teilweise auch toxische Gase transportiert werden.



Zugeschnitten auf die hohen Ansprüche der Gasindustrie garantiert unsere Business Unit Gaslog nicht nur den sicheren Umgang mit hochwertigen, sensiblen Industriegasen. Für uns zählt, nah am Markt und nah am Kunden zu sein – überall und ohne Kompromisse.

Nähe am Kunden ist unsere Devise

In unserer Business Unit Gaslog stehen die Kundenanforderungen im Mittelpunkt. Wir sind immer nah am Kunden. Das ist für Gaslog tägliche Praxis und Herausforderung zugleich. Ziel ist es, durch überzeugenden Service langfristige Partnerschaften mit Kunden aufzubauen, die unserer Expertise vertrauen. Aus diesem Grund setzen wir auf bestens qualifizierte Mitarbeiter, die in der internationalen Gasbranche zu Hause sind und individuell, aber auch als Team gemeinsam mit unseren Kunden passgenaue Logistikkösungen erarbeiten. Hinzu kommt die geografische Nähe zu unseren international agierenden Kunden. Mit 50 Standorten in zwölf Ländern Europas gehört unsere Business Unit Gaslog zu den führenden Transport- und Logistikdienstleistern der Branche.

Gaslog meistert komplexe Wertschöpfungsketten

Unsere Experten erarbeiten in enger Kooperation mit unseren Kunden Logistikkonzepte, die weit über die reine Transportdienstleistung hinausgehen. Ob Beratung und Planung ganzheitlicher Logistikkösungen oder Implementierung und Betrieb maßgeschneiderter Transport- und Logistikkonzepte – je komplexer und verzahnter die Wertschöpfungsketten dabei sind, je mehr unterschiedliche nationale und internationale Vorschriften es zu beachten gilt, desto wichtiger ist aus unserer Sicht die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern, die unsere Werte und Ziele teilen. Unser Motto lautet auch hier: ganz nah am Kunden, mit maximaler Flexibilität und internationaler Expertise.

Logistik für höchste Ansprüche

Gaslog greift auf über 1.000 Gascontainer unterschiedlicher Größen und Eigenschaften zurück, die explizit auf die hohen Ansprüche der Gasindustrie zugeschnitten sind. Die Produkte, wozu sowohl verdichtete als auch unter Druck und tiefkalt verflüssigte Industriegase zählen, werden weltweit in der Auto-, Stahl- und Maschinenbauindustrie, der Medizin sowie

der Lebensmittelbranche eingesetzt. Bei uns als zuverlässigem Logistikpartner stehen dabei Sicherheit und Qualität an erster Stelle. Wir sind stolz darauf, neben Industriegasen auch besonders hochwertige Produkte wie zum Beispiel Helium zu transportieren. Das Portfolio wird komplettiert durch den Transport von chemischen Gasen, Kältemitteln sowie Erdgas. Sowohl klassische Straßentransporte als auch intermodale Lösungen werden von unseren Logistikzentren geplant und ausgeführt – vom Tankfahrzeug für den Straßentransport bis hin zur Integration unserer speziellen Flotte von Tankcontainern. Unsere Lkw-Flotte zählt über 720 Fahrzeugeinheiten. Egal wie und egal wohin – dank unserer Nähe zu den Märkten und zur Gasbranche können wir rechtzeitig zukunftssichere Lösungen präsentieren und unsere Kunden dorthin begleiten, wohin sie gehen.



Wir bringen Ihr Gas in Bewegung.

03

Gaslog

Fahrer Ausbildung

Kontinuierliche Fahrertrainings und strukturierte Assessments werden ergänzt um spezielle Schulungen zum Risikobewusstsein und -verhalten. Dies trägt dazu bei, die Motivation der Fahrer zu steigern, Gefahren frühzeitig zu erkennen und damit die Wahrscheinlichkeit von Unfällen oder folgenschweren Vorfällen – insbesondere für Mensch und Umwelt sowie für die zu transportierende Fracht – zu reduzieren.



In elf europäischen Ländern versorgt unsere Business Unit Petrolog mit höchster Präzision Tankstellennetze namhafter Konzerne mit Mineralölprodukten und internationale Flughäfen mit Treibstoff – dabei haben wir unsere Kreativität und Flexibilität ständig ausgebaut.

Präzision bei der integrierten Routenplanung

Die dynamische Mineralölbranche stellt Logistikunternehmen vor besondere Herausforderungen. Durch große Preis- und Volumenschwankungen sowie saisonale Gegebenheiten scheint der Mineralöltransport auf den ersten Blick unplanbar: Spitzen in der Nachfrage erfordern enorme Sorgfalt. Zudem ist Sicherheit im Umgang mit großen Mengen von gefährlichen Flüssigkeiten das A und O. Zwei Trends sind bei Petrolog mehr und mehr von Bedeutung: das Management von Großkontrakten sowie integrierte Logistikdienstleistungen. Die Petrolog-Präzision basiert auf einer komplexen, idealen Routenplanung, die sich auf Kundenservice bei optimierten Kosten fokussiert.

Mehr als 1.050 Fahrzeuge der modernen HOYER-Tankauflieger-Flotte sind 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche und 364 Tage im Jahr im Einsatz und beliefern für die Kunden der Mineralölindustrie große Regionen – in Deutschland, Dänemark, Norwegen, Schweden, Estland, Lettland, Litauen und Großbritannien. Für die exakte Bestimmung der benötigten Liefermengen jedes Produkts sowie der genauen Lieferzeiten greift HOYER auf eigens entwickelte IT-Lösungen zurück. Ausgereifte Bestandsüberwachungssysteme stellen dabei sicher, dass jede Tankstelle trotz begrenzter Lagerkapazität immer über einen ausreichenden Vorrat an Kraftstoff verfügt. Dabei empfängt das System automatisch die Füllstandsdaten der Zapfsäulen und errechnet laufend die optimalen Lieferzeiten und Liefermengen.

Petrolog als Partner für die Mineralölindustrie

Viele unserer Kunden geben die Lager- und Bestandsverwaltung ihrer Mineralölprodukte an Petrolog ab und setzen damit ein klares Zeichen: Sie vertrauen uns und übertragen Petrolog als externen Partner und Zulieferer

die Verantwortung für diese entscheidende Aufgabe. Die strategische Partnerschaft erfordert tiefe, grundlegende Einblicke in die Geschäftsinformationen und -pläne des Kunden. Außerdem sind umfangreiche Vorarbeiten nötig sowie ein ganzheitliches Denken, das sich über die gesamte Lieferkette und den Lieferprozess erstreckt. Nur dann können solche komplexe und anspruchsvolle Distributions- und Planungsprozesse reibungslos funktionieren.

So flexibel kann Kundenbindung sein

Verlässlichkeit mit Blick auf die Zukunft auszubauen – darum geht es uns: bei den Ersatz- und Neuinvestitionen, besonders bei Zugmaschinen und Aufliegern. Beim Training und der Ausbildung der Mitarbeiter. Bei der Optimierung unserer IT-Lösungen und integrierten Logistikdienstleistungen. Alle Aktivitäten dienen dem Ausbau der langjährigen, gewachsenen Kundenbindungen. Sie sind unser Vertrauenskapital.

**Ihr Kraftstoff
ist unser Antrieb.**

03

Petrolog



Was uns von unseren Wettbewerbern unterscheidet, ist das Denken in größeren Zusammenhängen – mit unserer Business Unit Netlog haben wir uns zum Ziel gesetzt, die Flottenauslastung unserer Kunden zu optimieren und gleichzeitig eine erhöhte Wertschöpfung durch Innovationen zu bieten.

Mit Innovationen den Containerpool optimieren

Das zentrale Management des gruppenweiten Containerpools ist ihr Fokus: Unsere 2016 gegründete Business Unit Netlog setzt alles daran, die Anforderungen ihrer internationalen Kunden mit innovativen Ideen optimal zu erfüllen. Durch die zentrale Steuerung und Optimierung der gesamten Tankcontainerflotte sowie der Intermediate Bulk Container (IBC) lassen sich so Volumina besser bündeln, Leerstandsquoten verringern und Equipmenteinkäufe optimaler planen. Kontinuierlich überlegen unsere Experten bei Netlog, welche technischen Dienstleistungen und Logistikservices ihre Kunden regional, national und international benötigen. Ziel ist es immer, die Flottenauslastung zu optimieren und gleichzeitig die Prozesse im Bereich Vermietung beziehungsweise Beschaffung von Tankcontainern und IBC systematisch

weiterzuentwickeln. Als globaler Marktführer im Bereich der Liquid-Bulk-Logistik kommt HOYER künftig auch dann verstärkt ins Spiel, wenn es um Value-Added-Services geht. Es gilt, etablierte Prozesse zu hinterfragen und das Asset-Management klar vom reinen Transportmanagement zu trennen. Ziel ist und bleibt, dass wir auch in den Bereichen Tankcontainertechnik, Flottenmanagement und Maintenance & Repair noch stärker als Marktführer wahrgenommen werden.

Verlässliche Effizienz für das Equipment

Hundertprozentig verlässliches Equipment – das ist für unsere Kunden Erfolgsgarant. Zu Netlog zählen daher auch zahlreiche Logistikanlagen mit Werkstätten, Reinigungen und Depots der Marke cotac. Unsere Werkstattservices mit modernster Instandhaltungstechnik stellen zu jeder Zeit und an jedem Einsatzort den optimalen Zustand der Transporthardware sicher. Das gilt für unseren eigenen Bestand an Transportmitteln und Fahrzeugen ebenso wie für das Equipment unserer Kunden. Standardequipment können wir in eigenen Werkstätten um- und ausrüsten. Wir fertigen auch spezielle Umbauten für Kunden an.

Netlog bietet den Rundum-Service

Wenn es um das Equipment der Kunden geht, bietet cotac durch ein flächendeckendes Netz von Tankreinigungsanlagen für chemische Produkte und Lebensmittel Servicestationen für Straßentankzüge, Tankcontainer und IBC auf höchstem Niveau. Die ausschließlich SQAS-auditierten Anlagen garantieren neben der fachgerechten Reinigung nach internationalen Standards die Reinheit und Qualität der transportierten Produkte. Netlog stellt dazu speziell geschulte Wartungs- und Inspektionsteams. Das alles sind zukunftsstarke Innovationen, die die Flottenauslastung unserer Kunden mit Sicherheit optimieren und die Wertschöpfung durch Innovationen auch in Zukunft erhöhen werden.

Schulungscontainer

Der eigens entwickelte Schulungscontainer von HOYER erlaubt die praxisnahe Simulation alltäglicher Prozesse wie Beladung, Entladung und Reinigung. Der 3-Kammer-Swapbodytank wird nicht nur flächendeckend an all unseren europaweiten Standorten für Schulungen eingesetzt, sondern auch Rettungskräften, Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben sowie Kunden zur Verfügung gestellt.

**Wir haben immer
die passende Antwort.**

03

Netlog



Zukunft mit Tradition

Transport- und Logistikunternehmen gibt es viele – doch nur erfolgreiche Unternehmen sind Wunscherfüller. Seit mehr als 70 Jahren erfüllt HOYER individuelle Kundenwünsche. Wir kennen unsere Kunden und Märkte aus nächster Nähe und wissen um ihre branchenspezifischen Anforderungen. Deshalb überdenken wir permanent unsere Strategie und wägen inhaltlich sowie geografisch ab, wohin die Reise in Zukunft geht. Als traditionsreiches Familienunternehmen garantiert HOYER ein Denken und Handeln in Generationen. Wir vereinen somit die Nähe eines mittelständischen Unternehmens zu seinen Kunden mit der großen Bandbreite eines weltweit aktiven Global Players.

Das ist unser Versprechen.



Jede Branche braucht Menschen mit Mut und Visionäre, die vorangehen und sich mit dem Erreichten nie zufriedengeben. Menschen, die unsere Gesellschaft verändern, Entwicklungen anstoßen und unser Handeln bereichern. Das ist der Geist, der uns seit über 70 Jahren auf Basis solider kaufmännischer Grundsätze und vertrauensvoller Zusammenarbeit antreibt.

Seit mehr als sieben Jahrzehnten bewegen wir Güter, Märkte und uns selbst. Dabei vertrauen unsere Kunden unserer Leistung, Qualität und Erfahrung. Nach dem Prinzip „Alles aus einer Hand“ sind wir stetig gewachsen und heute in 115 Ländern weltweit aktiv. Dass aus einem kleinen Hamburger Fuhrbetrieb im Nachkriegsjahr 1946 einmal ein Weltmarktführer für Flüssigtransporte mit mehr als 1,1 Milliarden Euro Umsatz und über 6.000 Mitarbeitern erwachsen würde, ahnte vermutlich selbst unser Gründer Walter Hoyer nicht. Schon als Jugendlicher

im Alter von 16 Jahren fuhr er im Großhandel seines Vaters Bruno Hoyer, der sich in der norddeutschen Milchwirtschaft einen guten Namen erworben hatte, mit Motorwagen und zwei Anhängern Tag für Tag in seiner Geburtsstadt Hamburg Milchkannen aus. Überzeugt von der Idee, einen besonderen und unverwechselbaren Logistikservice für Bulk-Produkte zu bieten, übernahm er mit 31 Jahren den Firmenmantel seines Vaters. So entstand 1946, in der Stunde null, die Bruno Hoyer Internationale Fachspedition. Anfang der 50er Jahre transportierte das Hamburger Familienunternehmen bereits täglich über eine Viertelmillion Liter Milch ins damalige West-Berlin. Während die Wettbewerber auch feste Stoffe beförderten, entwickelte sich HOYER zum Spezialisten für den Transport von Flüssigkeiten aller Art – auf Straße, Schiene und See. Nach 45 Jahren an der Spitze des Familienunternehmens, die der prototypische hanseatische Kaufmann und Fuhrherr von echtem Schrot und Korn mit preußischer Pflichtauffassung, sicheren



Entscheidungen, Liberalität, Toleranz und unternehmerischem Geschick prägte, ging die Leitung der Geschäfte im Juli 1991 an seinen Sohn Thomas Hoyer über. Walter Hoyer war zu Recht zuversichtlich, dass die nächste Generation das Unternehmen als unabhängiges Familienunternehmen in seinem Sinne mit engagierten Mitarbeitern und professionellem Management weiterführen und ausbauen würde. Auch für die nachfolgende Generation bedeutet dies Verpflichtung.

In den Jahrzehnten steten Wachstums hat sich die Familie Hoyer immer von guter hanseatischer Tradition leiten lassen. Ihr Credo: „Wir wollen ein unabhängiges Familienunternehmen mit hoher Ertragskraft bleiben – und das auf der Grundlage einer optimalen Führung sowie auf Basis von soliden kaufmännischen Grundsätzen, vertrauensvoller Zusammenarbeit und der Verantwortung für unsere Mitarbeiter.“ Seit der Gründung hat sich viel getan. Aber eines ist im Laufe der Zeit immer gleich geblieben und hat sich nie geändert: Das Herz von HOYER schlägt nicht nur in dieser Firma, sondern für diese Firma.



Friedel und Walter Hoyer-Stiftung

Unternehmerischer Erfolg verpflichtet. So sieht es die Familie Hoyer seit jeher. Deshalb ist uns neben den Kunden auch das Wohl der Mitarbeiter und die Verantwortung gegenüber der Gesellschaft sehr wichtig. Die Stiftungsidee basierte wesentlich auf dem Wunsch von Friedel und Walter Hoyer, einen Teil des unternehmerischen Erfolgs an das Gemeinwesen zurückzugeben. Um das soziale Engagement zu institutionalisieren, gründeten sie 1996 zum 50. Firmenjubiläum die gemeinnützige und unabhängige Friedel und Walter Hoyer-Stiftung. Seitdem leistet die Stiftung mit ihrer Arbeit einen Beitrag für eine zukunftsfähige und humane Gesellschaft. Denn gerade in wirtschaftlich immer schwieriger werdenden Zeiten fühlen wir uns mitverantwortlich für die Lösung von gesellschaftlichen Problemen, die der Staat allein oftmals nicht mehr bewältigen kann. Unser Ziel ist es seitdem, neben kultureller Förderung junger Menschen eine Vielzahl an karitativen und sozialen Einrichtungen im Bereich der Jugend- und Altenhilfe aktiv zu fördern. Seien es Sozialdienste der Kirchen, Krankenhäuser, Kinderheime, Schulen oder weitere Hilfsorganisationen im In- und Ausland – uns treiben das Vermächtnis und der Geist der Gründer an, und wir möchten diese Verantwortung an die nachfolgende Generation weitergeben.

Mitarbeiter sind die Grundlage unseres Erfolgs.



Mitarbeiter sind unser Motor, sie sorgen für den stabilen, temporeichen Kreislauf unserer weltweiten Logistikketten. Dazu braucht es Ideen, Erfahrung und Entschlossenheit. Aber vor allem braucht es Vertrauen. Wer zu den Besten gehören will, muss in allen Geschäftsfeldern Herausragendes leisten und braucht das beste Team.

Eine der großen Stärken von HOYER sind hervorragende Mitarbeiter. Ihre Expertise, ihre Fähigkeiten und ihr Einsatz haben HOYER zu dem Unternehmen gemacht, das es heute ist. Hierauf wollen wir aufbauen. Denn unser Anspruch als weltweit agierender Transport- und Logistikkonzern ist es, unseren Kunden mit umfassenden Leistungen, Services und innovativen Produkten zur Seite zu stehen. Es macht uns Spaß, die Welt, Güter und Menschen zu bewegen und dadurch Kunden begeistern zu können. Deshalb stellen wir uns den Anforderungen der Arbeitswelt 4.0, die von wachsender Vernetzung und Digitalisierung sowie von neuen Formen der Arbeitsorganisation bestimmt ist. Dafür fördern wir nicht nur permanent das Fachwissen unserer Mitarbeiter, sondern gezielt auch ihre Entscheidungsfreude, ihre Eigeninitiative und ihre Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Nur so geben wir unseren Mitarbeitern auf allen Ebenen weltweit die Chance, ihre Potenziale auszuschöpfen. Mitarbeiter zu haben, die mit ganzem Herzen bei der Sache sind, hat für HOYER einen hohen Stellenwert. Denn nur moti-



vierte Mitarbeiter können für hohe Qualität und in der Folge für zufriedene Kunden sorgen. Sie sind daher ein geschätztes Gut und schaffen Mehrwert. HOYER fördert die Chancengleichheit und die partnerschaftliche Zusammenarbeit verschiedenster Nationalitäten und Kulturen. Vielfältig zusammengesetzte Teams mit ihren unterschiedlichen Fähigkeiten, Erfahrungen und Qualifikationen mehrten den Ideenreichtum im Unternehmen und stärken damit unsere Innovationskraft. Es spielt keine Rolle, wo man bei HOYER arbeitet und in welcher Kultur man zu Hause ist: Alle haben die gleichen Ziele. Gerade im Klima eines weltoffenen, international präsenten Unternehmens wachsen Teamplayer und kluge Köpfe heran, die mit Begeisterung bei der Sache sind. Ihre Motivation ist hoch, getragen von den Gestaltungsmöglichkeiten in der sich dynamisch entwickelnden HOYER Group. Für das weltweite Netzwerk von HOYER mit den global agierenden Business Units wird es immer wichtiger, kompetente, gut ausgebildete Mitarbeiter zu finden, zu binden und zu fördern. Vertrauen in das vorhandene eigene Personal und deren Innovationskraft, eine Führung, die Motivation der Mitarbeiter zur Entfaltung kommen lässt, Ziele festzulegen und eine Strategie anzuwenden, die in Qualität und Kundennutzen auf Nachhaltigkeit setzt: All das zeichnet unsere Verantwortung für Unternehmen und Mitarbeiter aus.

HOYER legt großen Wert auf die eigenen Führungsprinzipien. Die Basis dafür ist aus Sicht des Familienunternehmens ein respektvoller und ehrlicher Umgang miteinander. Begriffe wie Fairness, gelebter Verhaltenskodex, Teamarbeit, professionelle Arbeitsatmosphäre, Einbeziehung der Mitarbeiter in den Zielvereinbarungsprozess und vieles mehr spiegeln die tägliche Praxis wider und sind der Schlüssel zum Erfolg. Damit das so bleibt, investieren wir in Aus- und Weiterbildung. Individuelle Förderprogramme bereiten darauf vor, früh Verantwortung zu übernehmen. Managementpositionen besetzen wir in der Regel aus eigenen Reihen. Denn wir wissen: Vertrauen und Wertschätzung in die eigenen Mitarbeiter sind das Fundament, auf das wir bauen können.



Management-Development-Programm

Unser Management-Development-Programm bildet Mitarbeiter für das Management von morgen aus. In international besetzten Gruppen erkunden die Teilnehmer ihre Rolle als Führungskraft. Vom Handwerkszeug für erfolgreiches Führen bis zur Reflexion des eigenen Verhaltens – mit den Kollegen als Sparringspartner werden Strategien für ein umsetzungsstarkes Management erarbeitet und trainiert. Innerhalb der 12 bis 15 Monate stehen die Themenblöcke Prozessmanagement und Teambuilding, Führung und Kommunikation sowie Konfliktmanagement, Feedback und Coaching als Führungsaufgabe auf der Agenda.

04

Standorte



Weltweite Präsenz

- HOYER Belgie N.V./Antwerpen
- HOYER Slovenská rep. s.r.o./Bratislava
- HOYER Bulgaria EOOD/Burgas
- HOYER Italia S.r.l./Busto Arsizio
- HOYER Global Transport FZE/Dubai
- HOYER Ireland Ltd./Dublin
- HOYER Danmark A/S/Fredericia
- HOYER Türkiye Ltd./Gebze
- HOYER Svenska AB/Göteborg
- HOYER GmbH
Internationale Fachspedition/Hamburg
- HOYER Finland OY/Helsinki
- HOYER Limited/Hongkong
- HOYER Global (USA) Inc./Houston
- HOYER UK Ltd./Huddersfield
- HOYER Polska Sp. z o.o./Kattowitz
- HOYER Baltic Expedition UAB/Klaipeda
- HOYER Norway AS/Lena
- HOYER (Svizzera) SA/Mendrisio
- HOYER Ukraine TOV/Odessa
- HOYER Nederland B.V./Rotterdam
- HOYER France S.A.S./Rouen
- HOYER Slovenija d.o.o./Ruse
- HOYER Global (Brasil) Ltda./São Paulo
- HOYER Sinobulk Transport Co. Ltd./Schanghai
- HOYER Global Singapore Pte Ltd./Singapur
- OOO HOYER RUS/St. Petersburg
- HOYER Hungária KFT/Szombathely
- HOYER España S.A./Tarragona
- HOYER Austria GmbH/Wien

HOYER GmbH Internationale Fachspedition

Head Office
Wendenstraße 414-424
20537 Hamburg
Deutschland
Telefon +49 40 21044-0
Telefax +49 40 21044-246
Internet www.hoyer-group.com
E-Mail hoyer@hoyer-group.com

Impressum
HOYER GmbH
Internationale Fachspedition
Corporate Center Marketing
Ewelina Jankowski
Janna Saul

Design: Implizit GmbH
Fotografie: Markus Heimbach,
Marco Grundt

