

**Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2007 im Rahmen der
Bilanzpressekonferenz****am 11. März 2008, Frankfurt am Main****Rede von Dr. Antonius Wagner, Chief Financial Officer***- Es gilt das gesprochene Wort -*

Guten Tag, sehr geehrte Damen und Herren,

ich darf Ihnen nunmehr die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2007 der Thiel Logistik AG vorstellen. Der Konzernabschluss zeigt aus meiner Sicht, dass wir im Jahr 2007 auch aus finanzwirtschaftlicher Sicht ein gutes Stück voran gekommen sind. Die stabile Finanzlage wird wesentlich dazu beitragen, dass wir beginnend 2008 die operativen Vorteile aus der Neuorganisation wie auch der neuen gemeinsamen Marke nutzen werden und in eine gesteigerte Profitabilität umsetzen können.

Kennzahlen

Der Umsatz des Konzerns zeigt ein sehr dynamisches Wachstum in Höhe von 8,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und übersteigt damit erstmals die 2 Milliarden Euro-Marke. Das EBIT vor Restrukturierungsaufwendungen und außerplanmäßigen Abschreibungen erreicht 34,3 Millionen Euro und liegt damit rund ein Viertel höher als noch im Vorjahr. Trotz Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 2,3 Millionen Euro und außerplanmäßigen Abschreibungen in Höhe von 6,0 Millionen Euro liegt das Periodenergebnis mit 3,3 Millionen Euro im positiven Bereich. Damit haben wir ein wesentliches Jahresziel erreicht, obwohl wir im Frühjahr durch die Insolvenz des Hauptkunden im Bereich Furniture doch erheblich getroffen wurden.

Besonders erfreulich hat sich in der zweiten Jahreshälfte der Cashflow entwickelt. Der operative Cashflow kann mit 38,6 Millionen Euro fast verdoppelt werden. Der Net Cashflow – eine der zentralen Steuerungsgrößen im Konzern – liegt mit 12,8 Millionen Euro stabil auf dem Wert des

Vorjahres. Darin enthalten sind in 2007 auch Ausgaben für Akquisitionen von 8,5 Millionen Euro. Im Jahr 2006 hatten wir uns diesbezüglich noch zurückhaltender gezeigt.

Segmentberichterstattung

Mit der Neuorganisation hatten wir ja auch eine neue Segmentberichterstattung begonnen. Ich denke, dass diese zu erheblich mehr Transparenz nach innen und außen führt und es Ihnen ermöglicht, unsere drei Geschäftsfelder auch mit den Aktivitäten unserer Wettbewerber zu vergleichen.

Besonders dynamisch entwickelte sich das Umsatzwachstum im Geschäftsfeld Air + Ocean. Hier steigt der Umsatz um knapp 19 Prozent auf rund 520 Millionen Euro. Die hohe Profitabilität des Luft- und Seefrachtgeschäfts wird deutlich, wenn man sieht, dass das Segmentergebnis mit 19,5 Prozent sogar noch stärker steigt als der Umsatz.

Ein signifikanter Wachstumsimpuls kommt 2007 auch aus dem Geschäftsfeld Road + Rail. Hier wächst der Umsatz um 10 Prozent und erreicht rund 810 Millionen Euro. Wie Sie wissen, wollen wir uns hier 2008 stärker auf profitable Kunden und Märkte fokussieren und dabei auch bewusst Umsatzbereinigungen in Kauf nehmen. Das negative Segmentergebnis des Geschäftsfeldes Road + Rail ist natürlich noch nicht zufriedenstellend. Nichts desto trotz ist es aber doch positiv zu bewerten, dass das Segmentergebnis gegenüber 2006 schon deutlich verbessert werden konnte. Wir sind optimistisch, dass uns die ergriffenen Maßnahmen hier 2008 operativ in den positiven Ergebnisbereich führen werden.

Im Geschäftsfeld Solutions ist es sehr erfreulich, dass das operative Ergebnis um knapp 14 Prozent auf rund 24 Millionen Euro gestiegen ist, obwohl der Umsatz in Höhe von rund 760 Millionen Euro im selben Zeitraum nahezu unverändert ist. Die operative Marge steigt auf über drei Prozent. Damit brauchen wir in diesem Geschäftsfeld auch auf Jahressicht keinen Vergleich mit Wettbewerbern zu scheuen.

Solutions

Lassen Sie mich nunmehr noch etwas tiefer auf die einzelnen Geschäftseinheiten eingehen.

Die Geschäftseinheit Fashion konnte in 2007 sowohl das Geschäft mit Bestandskunden ausbauen als auch Neukunden gewinnen. Ein besonders schöner Vertriebs Erfolg gelang uns bei einem großen skandinavischen Einzelhändler, für den wir die Filialbelieferung im norddeutschen Raum übernommen haben. Darüber hinaus haben wir zum Jahresende mit einem der führenden Bekleidungsproduzenten einen umfassenden mehrjährigen Kooperationsvertrag abschließen können. Im Rahmen dessen haben wir in Wattenscheid ein Logistikzentrum für Fertigteillistik übernommen.

Auch die Geschäftseinheit Media hat 2007 ihre führende Position behauptet. Zum einen haben wir 2007 den Vertrag mit unserem größten Kunden für mehrere Jahre verlängern können. Zum anderen ist es gelungen, auch weitere Media Kunden zu gewinnen. Gute Marktchancen ergeben sich für Media zunehmend im osteuropäischen Zeitungs- und Zeitschriftenmarkt. Insgesamt sind wir im Bereich Media sowohl umsatzseitig wie ergebnismäßig für die Zukunft gut gerüstet.

Ebenfalls stabil zeigt sich der Umsatz der Geschäftseinheit Industrial Goods. Am Standort Heppenheim wurde nach einer Phase des Leerstands im April mit der Realisierung eines europäischen Distributionszentrums für einen internationalen Chemiekonzern begonnen. Das Beispiel Heppenheim zeigt, dass es uns durchaus mit ausdauernden Vertriebsbemühungen gelingt, auch frei gewordene Kapazitäten erfolgreich wieder auszulasten. Auch wenn es vielleicht mal etwas länger dauert.

Der Wegfall wesentlicher Umsätze aus der Neumöbellogistik führte in der Geschäftseinheit Consumer Goods zu einem leichten Rückgang des Umsatzes. Die Ausweitung des Bestandskundengeschäfts mit unserem großen Energiedrink-Kunden im Bereich Consumer Goods konnte diese Umsatzrückgänge aus dem Möbelbereich nicht vollständig kompensieren.

Air + Ocean

Im Geschäftsfeld Air + Ocean kommen die stärksten Impulse aus dem Wachstum der europäischen Importe aus Asien und den zunehmenden Frachtvolumina im südamerikanischen Raum. Hier läuft das Geschäft momentan besonders vielversprechend. Um in Zukunft von den sich hier bietenden Wachstumschancen zu profitieren, wurde im Geschäftsjahr die Vertriebsorganisation in Brasilien ausgebaut und in einem Joint Venture in Chile die Mehrheitsbeteiligung erworben. In diesem Jahr haben wir bereits eine neue Landesorganisation in Mexiko aufgebaut und können damit einen ganz wesentlichen weiteren Markt in dieser Region besetzen.

In Europa wurde ein neuer Standort im polnischen Gdynia an der Ostsee eröffnet. Dieser Standort in Gdynia ergänzt das Dienstleistungsangebot der in Osteuropa schon stark vertretenen Road + Rail Standorte zusätzlich um Seefrachtdienstleistungen. Mit dieser neuen Niederlassung wurde für einen bestehenden Kunden auch eine neue, moderne Kommissionierungsanlage eröffnet.

Auch die Geschäftseinheit Far East lieferte 2007 einen erheblichen Wachstumsbeitrag. Obwohl unsere Präsenz in China ja bereits seit den Neunziger Jahren recht umfassend ist, haben wir in Guangzhou unseren Standort erweitert und einen neuen Standort in Tianjin eröffnet.

Die internationalen See- und Luftfrachttransporte, aber auch zunehmendes Volumen an Value-Added-Services, trugen in der Geschäftseinheit South East Asia zu einem Wachstum von rund 12 Prozent bei. Auch hier wurden in Australien, in Malaysia und auf den Philippinen neue Standorte eröffnet.

Road + Rail

Zum Umsatzwachstum im Geschäftsfeld Road + Rail trugen alle Geschäftseinheiten bei. Erfreulich ist vor allem die hohe Wachstumsrate in Osteuropa bzw. bei den Verkehren mit Osteuropa. Hier wird ein deutlich positiver Ergebnisbetrag erwirtschaftet. Zum weiteren Ausbau des Osteuropanetzes hat Road + Rail drei Standorte in Polen, zwei in Russland und einen in Weiß-

russland neu eröffnet. Damit festigen wir weiter unsere Stellung als führender Netzanbieter im starken Wachstumsmarkt Osteuropa.

Die Belastung des Segmentergebnisses ist im Wesentlichen auf die ungenügende Rentabilität einzelner Standorte in West- und Mitteleuropa zurückzuführen. Ergriffene Maßnahmen zur Steigerung der Rentabilität zeigten hier zum Jahresende bereits erste Erfolge. So wurde der Standort in Düsseldorf von einem Speditionsstandort zu einem reinen Lagerstandort umgewandelt. Des Weiteren bestehen die Maßnahmen vor allem in der Bereinigung von unprofitablen Umsätzen, Reduzierung von Personalkosten, Akquisition von Neukunden für das Stückgutgeschäft und der Nachverhandlung von Vertragskonditionen mit bestehenden unprofitablen Kundenbeziehungen.

Gewinn- und Verlustrechnung

Bei der Betrachtung der Gewinn- und Verlustrechnung fällt auf, dass die bezogenen Leistungen rund 3 Prozent stärker gestiegen sind als der Umsatz. In dieser Position sind im Wesentlichen die von Dritten eingekauften Transportleistungen enthalten. Der überproportionale Anstieg ist vor allem auf die gestiegenen Frachtraten im europäischen Landverkehr zurückzuführen. Allein der Dieselpreis ist im Geschäftsjahr 2007 um über 20 Prozent gestiegen. Der Trend der gestiegenen Transportkosten ist zwar ungebrochen, hat sich aber in der zweiten Jahreshälfte etwas abgeschwächt. Die Preiserhöhungen konnten nicht vollständig bzw. zeitnah an unsere Kunden weitergegeben werden. Dies erklärt, warum die Bruttomarge mit 7,4 Prozent trotz aller Gegensteuerungsmaßnahmen leicht unter dem Vorjahreswert liegt.

Erfreulich ist die Entwicklung der sog. SG&A-Aufwendungen, die gemessen am Umsatz proportional zurückgegangen sind. Neben konzernweiten Restrukturierungen hat zu diesem Erfolg auch die Bündelung administrativer Funktionen am Standort Aschaffenburg beigetragen.

Insgesamt erwirtschaftet der Konzern im Jahr 2007 vor Zinsen, Steuern, Restrukturierungsaufwendungen und außerplanmäßigen Abschreibungen ein Ergebnis von 34 Millionen Euro. Dies zeigt eine deutliche Steigerung der operativen Performance gegenüber dem Vorjahr.

Der Großteil der Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 2,3 Millionen Euro ist auf Aufwendungen aus Personalabbau sowie mit der Neuorganisation verbundener Beratungskosten zurückzuführen.

Wie ausführlich beim Q3 erläutert, war eine Abschreibung des Goodwills im Bereich Solutions um 6 Millionen Euro aufgrund der Insolvenz des Hauptkunden im Bereich Möbellogistik erforderlich geworden.

Der leicht erhöhte Zinsaufwand ist auf einen vorübergehend verstärkten Working Capital Bedarf zurückzuführen. Die Erhöhung des Steueraufwands gegenüber dem Vorjahr erklärt sich mit der positiven Beeinflussung des Steueraufwands im Jahr 2006 durch ein Körperschaftssteuer Guthaben in Höhe von 3,4 Millionen Euro. Nimmt man die Goodwillabschreibung aus der Berechnungsbasis heraus, so ergibt sich 2007 eine Steuerquote von rund 37 Prozent.

Das Periodenergebnis des Geschäftsjahres 2007 ist mit 3,3 Millionen Euro positiv. Rund die Hälfte davon entfällt auf die Aktionäre der Thiel AG.

Bilanz

Die Bilanz zeigt, dass der Konzern mit einer gesunden Vermögenslage ins neue Jahr 2008 startet. Das Konzerneigenkapital liegt bei rund 35 Prozent. Die langfristige Unternehmensanleihe aus dem Jahr 2004 wirkt sich vor dem Hintergrund der seit Beginn des Jahres 2007 virulenten Unsicherheiten an den Kapitalmärkten als sehr stabilisierend aus. Die Anleihe hat eine Laufzeit bis 2012. Zusätzlich standen dem Konzern zum Bilanzstichtag kurzfristige Kreditzusagen und Kreditlinien bei einer Reihe von Kreditinstituten mit einem Volumen von knapp 60 Millionen Euro zur Verfügung, die aber zum Stichtag nicht ausgenutzt waren. Erfreulich ist zudem, dass die Nettoverschuldung des Konzerns zum Jahresende von 151 Millionen Euro auf 143 Millionen Euro reduziert werden konnte.

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, dass der Konzern im vergangenen Jahr basierend auf einem deutlich angestiegenen Operativen Cashflow sowohl einen positiven Net Cashflow als auch einen positiven Free Cashflow erzielt hat.

Die Mittelabflüsse aus Anlageinvestitionen betragen -23,4 Millionen Euro. Diese entfallen vor allem auf notwendige Ersatzinvestitionen und auf Umbaumaßnahmen, um an einzelnen Standorten die Dienstleistungen an die Anforderungen unserer Kunden anzupassen. Hinzu kommen Investitionen im Rahmen der Fertigstellung des Logistikzentrums in Feldkirch-Tosters.

Insgesamt sind für -8,5 Millionen Euro Akquisitionen getätigt worden und wurden ausstehende Minderheitenanteile an Konzerngesellschaften erworben. Dies betrifft unter anderem den Squeeze Out bei der Microlog AG sowie den Ausbau unserer Aktivitäten in der Türkei und in Chile. Der Konzern stärkt damit gezielt seine Chancen, vom dem sehr starken Wachstum in diesen Regionen zu profitieren.

Ausblick

Damit komme ich zum Ausblick: Auf der Konzernebene gehen wir von einem fortgesetzten Wachstum aus. Der Wachstumstrend setzt sich aus verschiedenen Entwicklungen zusammen: Auf der Ebene der Geschäftsfelder wird das Wachstum vor allem aus dem Bereich Air + Ocean kommen. Die Geschäftsfelder Solutions und Road + Rail werden in angemessener Weise vom Marktwachstum profitieren. Insbesondere bei Road + Rail wird der Schwerpunkt 2008 aber auf der erhöhten Profitabilität der Umsätze liegen.

Die Einführung der gemeinsamen Marke Logwin wird im Geschäftsjahr eine zentrale Investition in die erfolgreiche Zukunft des Konzerns sein. Die Einführungskosten werden das Ergebnis in begrenztem Umfang belasten. Wir schätzen hier Einmalkosten bis zu 5 Millionen Euro.

Insgesamt aber erwarten wir eine deutliche Steigerung des EBIT und des Nettoergebnisses gegenüber dem Vorjahr. Die operative Zielsetzung für den Konzern bleibt unverändert. Die Margenziele sind je Geschäftsfeld wie folgt:

- Für Solutions erwarten wir eine Stabilisierung der Margen auf dem jetzigen oder leicht über dem heutigen Niveau.
- Ebenso wird Air + Ocean trotz vereinzelter Mehraufwendungen aus Netzausbau und Geschäftsentwicklung das erfreuliche Niveau weiter schrittweise steigern.
- Das Ziel für Road + Rail ist es, 2008 ein positives operatives Ergebnis zu erreichen.

Die finanzielle Stabilität werden wir – wie in den vergangenen Jahren erfolgreich praktiziert – auch 2008 weiter fest im Auge haben. Dabei wird dem straffen Working Capital Management eine hohe Bedeutung zukommen. Investitionen werden sich am Geschäftsverlauf und der Finanzkraft des Konzerns orientieren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich beantworten jetzt gerne Ihre Fragen!