

**Pressekonferenz am 13. März 2008 in Wien anlässlich der Publikation des
Jahresergebnisses 2007 und der Bekanntgabe der neuen gemeinsamen Marke**

Rede von Detlef Kükenshöner, COO Road + Rail der Thiel Logistik AG

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren,

mein Name ist Detlef Kükenshöner und ich freue mich sehr, Ihnen als verantwortlicher COO das Geschäftsfeld Road + Rail mit Blick auf unsere Aktivitäten in Österreich und Zentral- und Osteuropa näher vorstellen zu dürfen:

Das Geschäftsfeld Road + Rail bündelt seit dem 1. Juli letzten Jahres die europäischen Landverkehre der Thiel Logistik mit seinen klassischen Speditionsleistungen. Nationale wie internationale Stückgut- und Ladungsverkehre sowie Warehousing-Dienstleistungen der in Österreich tätigen, früheren Unternehmensbereiche Delacher, Quehenberger und Nunner wurden in der Geschäftseinheit Road + Rail Central Europe zusammengeführt. Dies verbessert unsere Stellung als eines der marktführenden Netzwerke in Österreich.

Der wechselseitige Austausch dieser über lange Jahre gewachsenen Stärken in der Region und auf den Relationen ermöglicht uns, das Netzwerk noch effizienter zu machen und an einheitlich hohen Qualitätsmaßstäben auszurichten. Das Know-how in den verschiedenen Facetten der Spedition wird breiter. Durch die Konzentration des Managements auf „Spedition“ treten wir außerdem schlagkräftiger am Markt auf.

Das Rückgrat unserer Road + Rail Aktivitäten in Österreich bildet das flächendeckende, eigene Stückgutnetzwerk mit 7 Knotenpunkten. Über 2 Mio. nachverfolgbare Sendungen werden in wieder erkennbaren Prozessen und mit garantierten Leistungsversprechen pro Jahr in Österreich transportiert. Durch die nun gemeinsamen Aktivitäten der bislang getrennten Unternehmen können hier wesentliche Synergien gehoben und Administrationen vereinfacht werden.

Die Kundenentwicklung im klassischen Lkw- und Sammelgut-Verkehr stellt ebenfalls zufrieden. So wurde etwa für einen bekannten Haushaltsgerätehersteller die Distribution in Österreich übernommen. Im Bestandskundengeschäft verdoppelte ein führender italienischer Teigwarenproduzent sein jährliches Auftragsvolumen.

Was an einzelnen Standorten bereits im Pilotprojekt eingeführt wurde, wird bis Ende des ersten Quartals 2008 an allen Road + Rail Standorten in Österreich abgeschlossen sein: die Ausstattung aller Fahrzeuge mit Mobilien Datenerfassungsgeräten für die papierlose Empfangsbestätigung. Die digitale Lieferquittung schließt nun die letzte Lücke der 2007 gestarteten Qualitätsoffensive des Geschäftsfeldes Road + Rail in Österreich.

Fester Bestandteil unseres umfassenden expeditionellen Angebots in Österreich sind von jeher unsere Kompetenzen bei den nationalen und internationalen Teil- und Komplettladungsverkehren. Neben getakteten Linienverkehren bieten wir Transporte mit Spezialequipment für zum Beispiel Stahl- und Papierkunden oder für speziell zu handelnde Güter wie chemische Produkte oder Weiße Ware an. Entscheidend für den Kunden sind dabei die Erarbeitung individueller Transportkonzepte und die zuverlässige Qualität mit Hilfe unserer modernen Flotten- und Engpassmanagement-Systeme. Drei Competence-Center für Ladungsverkehre in Salzburg, Leibnitz und Wolfurt erfüllen diese Anforderungen täglich.

Mit einer langjährigen Erfahrung kombinieren wir diese Verkehre optimal mit Lkw und Bahn. Wir arbeiten gemeinsam mit der Bahn an intelligenten Lkw-Bahn-Lösungen. So organisieren wir zum Beispiel seit 2007 für einen namhaften Handelskunden im intermodalen Kombi-Verkehr die Belieferung der deutschen Niederlassungen ab dem Zentralhub in Bremen.

Road & Rail setzte 2007 kräftige Investitionen in den Netzwerk-Ausbau in Österreich: Mit der Eröffnung des Expeditionsterminals in Enns und des Logistic Competence Centers in Feldkirch-Tosters wurden wichtige Knotenpunkte für Transporte von und nach West- bzw. Osteuropa erschlossen, sowie ein bedeutender Meilenstein in den Ausbau der Logistikdienstleistung Bahn und kombinierte Verkehre gesetzt. Mindestens genauso wichtig aber sind die Investitionen in unsere Mitarbeiter: Im November 2007 begann z.B. in Bergheim bei Salzburg die erste

Ausbildungseinheit an der neuen Ost-Akademie. Mitarbeiter des Netzwerks in Österreich erwerben hier spezielles Wissen über das osteuropäische Transportwesen.

Diese Investitionen spiegeln die große Bedeutung von Österreich für das Road + Rail Netzwerk insgesamt wider: Österreich ist die Brücke zu den stark wachsenden Produktions- und Absatzmärkten in Zentral- und Osteuropa, hier werden unsere Ost-Westverkehre vernetzt. Festgelegte Osteuropa-Gateways in Österreich mit mehrsprachigen Logistikspezialisten sind in der Lage, Transportlösungen für Zentral- und Osteuropa auf westlichem Standard zu produzieren und die bestehenden Kunden bei Ihrer Expansion zu unterstützen. Das zielgerichtete Wachstum von Road + Rail in Zentral- und Osteuropa bestätigt diese Strategie: Über 10 neue Standorte in Polen, Russland, Bosnien, Tschechien und Weißrussland konnten in 2007 neu eröffnet werden, um das schon bestehende flächendeckende Osteuropa-Netzwerk zu verdichten. Dadurch dass alle Speditionsaktivitäten in einem Geschäftsfeld angesiedelt sind, wird diese überregionale Vernetzung von Italien bis Skandinavien, von Frankreich bis Russland eine wichtige strategische Stoßrichtung sein, unser Netzwerk in Österreich deren Katalysator.

Für den Thiel-Konzern fungiert das Transportnetzwerk von Road + Rail dabei aufgrund der expeditionellen Kompetenz und der tiefen Verwurzelung in der Region als „back bone“: Durch eine zuverlässige Transportqualität und Kundennähe ist die Basis für eine erweiterte Solutions und Air + Ocean Leistungen gelegt. Der integrierte Logistikkonzern wird in Österreich bereits gelebt, denken Sie etwa an die Distribution von Mode durch Road + Rail für unsere Fashion-Sparte.

Road + Rail wird den skizzierten Weg der Investition in Qualität und Internationalität konsequent fortsetzen und baut auf das vorhandene regionale Know-how und Engagement der Mitarbeiter, nicht auf pure eigene Größe oder Größe der Kunden. Die neue Marke wird uns dabei helfen, dieses Profil des „Logistikpartners für eine dynamische Entwicklung des Kunden“ klarer an Sie und insbesondere in den Markt zu kommunizieren.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!