

Veröffentlichung des Quartalsberichts 2008**Rede von Dr. Antonius Wagner, stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats (CFO)****Telefonkonferenz am 7. Mai 2008**

- Es gilt das gesprochene Wort -

Guten Tag, sehr geehrte Damen und Herren,

der Jahresauftakt der Logwin AG liegt im Bereich unserer eigenen Erwartungen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern des 1. Quartals entspricht unter Beachtung von Sondereffekten dem Niveau des recht starken ersten Quartals im Vorjahr. Aufbauend auf einer weiterhin positiven Umsatzentwicklung sind wir nach wie vor zuversichtlich, unsere für 2008 gesteckten Ziele erreichen zu können.

Kennzahlen

Der Konzernumsatz steigt um rund drei Prozent auf 523 Mio. Euro. Die Bereinigung um Währungseffekte und Desinvestitionen zeigt ein Wachstum von über 6 Prozent. Die Bruttomarge ist mit 7,8 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal leicht rückläufig. Dies unterstreicht, dass der Preis- und Margendruck im aktuellen Markt- und Wettbewerbsumfeld nur mit Ausdauer abgebaut werden kann. Das EBIT in Höhe von 10,8 Millionen Euro beinhaltet die erstmalig angefallenen Aufwendungen für das Rebranding des Konzerns in Höhe von einer halben Million Euro. Im Vorjahr enthielt das EBIT noch einen Veräußerungsgewinn aus einer Desinvestition in Höhe von 1 Mio. Euro.

Der Operative Cashflow von -11,4 Mio. Euro spiegelt gegenüber dem Vorjahr nochmals eine deutlich erhöhte Saisonalität wider. Der Net Cashflow liegt bei -13,8 Millionen Euro. Hierin kommt auch eine geringe Investitionsaktivität im Q1 2008 zum Ausdruck.

Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung zeigt, dass sich das erfreuliche Wachstum des Luft- und Seefrachtgeschäfts auch im ersten Quartal 2008 fortgesetzt hat. Der Umsatz steigt um mehr als 17 Prozent auf annähernd 140 Millionen Euro. Ursache sind hier unverändert hohe Volumenzuwächse, die nur in begrenztem Umfang durch sinkende Frachtraten beeinträchtigt wurden. Der Gewinn nimmt um über 40 Prozent zu.

Nicht ungewollt hat sich hingegen das Wachstum des Bereichs Road + Rail verlangsamt. Das Geschäftsfeld profitierte dabei im Bestandskundengeschäft in angemessener Weise vom Wachstum des Transportmarkts. Was das Segmentergebnis betrifft, sehen wir uns insgesamt auf dem richtigen Weg einer schrittweisen Verbesserung.

Der Rückgang des Umsatzes im Bereich Solutions ist vor allem auf die Beendigung bzw. das Auslaufen von größeren Kundenprojekten im Bereich Consumer Goods zurückzuführen. Bei der gegenüber dem Vorjahr reduzierten operativen Marge von 4,0 Prozent sind neben den umsatzbezogenen Deckungsbeitragseffekten auch positive Einmaleffekte im Vorjahr zu beachten.

Solutions

Lassen Sie mich nunmehr bitte noch etwas tiefer auf die einzelnen Geschäftsfelder eingehen. Der größte Teil des Umsatzrückgangs in der Geschäftseinheit Consumer Goods erklärt sich durch das stark rückläufige Geschäft der Möbellogistik in Deutschland. Nach der Insolvenz des Hauptkunden Schieder im zweiten Quartal des vergangenen Jahres ist es bislang noch nicht in ausreichendem Maße gelungen, Neugeschäft zu generieren. Vor diesem Hintergrund haben wir in Deutschland und in Polen unsere Vertriebsaktivitäten intensiviert. Darüber hinaus wurden weitere Integrationsschritte zur gemeinsamen Nutzung von Kapazitäten eingeleitet. In der Geschäftseinheit Fashion lief mit Jahresbeginn die umfassende Zusammenarbeit mit einem Bekleidungsproduzenten an. Der Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr von rund 3 Mio. Euro ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass dieses Jahr der Kollektionswechsel bei unseren Kunden einige Wochen später als gewohnt stattfand. Insofern hat das frühe Osterfest uns hier in einer sehr geschäftsstarken Phase getroffen. Wir gehen hier von einem entsprechenden Nachholeffekt in den kommenden Monaten aus.

Bedingt durch die Marktentwicklung sank auch der Umsatz in der Geschäftseinheit Media leicht um 1,6 Mio. Euro. Auf die stagnierenden Tendenzen im deutschen Markt für Presseerzeugnisse reagieren wir wie schon mehrfach erwähnt mit einer gezielten Diversifizierung des Dienstleistungsangebots, zum Beispiel mit dem Ausbau der Beilagenlogistik und einer weitergehenden Internationalisierung.

Der Umsatzzuwachs in der Geschäftseinheit Industrial Goods konnte die Umsatzrückgänge der anderen Einheiten nicht kompensieren. Der wesentliche Impuls für das Wachstum kommt aus dem sich sehr gut entwickelnden Neu- und Bestandskundengeschäft. Zu nennen ist hier vor allem auch das Umsatzwachstum am Standort Heppenheim. Hier kam es im Zuge eines im vergangenen Jahr neu angelaufenen Projekts zwar zu erhöhten operativen Aufwendungen. Wir gehen davon aus, dass durch die ergriffenen Maßnahmen der Standort nachhaltig profitabel arbeiten wird.

Air + Ocean

Im Geschäftsfeld Air + Ocean kommen die stärksten Impulse nach wie vor aus dem Wachstum der europäischen Importe aus Asien. In der Geschäftseinheit Europe Middle East stieg der Umsatz besonders in Deutschland, Polen und Österreich stark. Erfreulich ist hier, dass wir die ausgeschriebenen Seefrachtvolumina einer Handelskette in Deutschland erneut gewinnen konnten – und dies nicht über den Preis, sondern aufgrund der erprobten und sehr hohen Servicequalität für den Kunden.

Einen deutlichen Beitrag zum Wachstum leisteten auch die Geschäftseinheiten Far East und South East Asia. Zahlreiche Neukunden aus der Konsum- und Industriegüterbranche konnten in China, Thailand, Hongkong, Vietnam und Australien gewonnen werden. In China haben wir unsere Vertriebsgesellschaft gezielt verstärkt, um auch zukünftig von der sehr hohen Dynamik in diesem Wirtschaftsraum zu profitieren. Australien, Malaysia und Singapur entwickelten sich im ersten Quartal 2008 ebenfalls sehr positiv. Dagegen ließ sich in Hongkong und in Korea eine etwas nachlassende Dynamik beobachten.

Trotz negativer Wechselkurseffekte entwickelte sich auch die Geschäftseinheit Africa stabil.

Road + Rail

Das Umsatzwachstum in den Geschäftseinheiten Western und Eastern Europe basiert im Wesentlichen auf erfreulichen und gezielten Zuwächsen im profitablen Bestandskundengeschäft. In Central Europe laufen die Maßnahmen zur Erhöhung der Profitabilität einzelner Standorte, wie auch in Western Europe, auf vollen Touren. Den Fortschritt dieser Bemühungen möchte ich aktuell noch als „gemischt“ bezeichnen. Während an einigen Standorten auch im Ergebnis schon deutliche Fortschritte sichtbar sind, erweisen sich die Restrukturierungsmaßnahmen an anderen Standorten als durchaus herausfordernd. Wir werden hier mit Geduld und Ausdauer systematisch an der geplanten Ergebnisverbesserung weiterarbeiten.

In der Geschäftseinheit Western Europe führte die gezielte Beendigung von Aktivitäten zu ersten positiven Resultaten. Die Preiserhöhungen, die wir mit einigen Kunden im ersten Quartal erzielen konnten, werden sich schrittweise im Laufe des Jahres weiter positiv bemerkbar machen.

In Eastern Europe konnte der Logwin-Konzern in erfreulicher Weise von der dynamischen Entwicklung insbesondere des russischen und des polnischen Logistikmarktes profitieren. Hier weisen sowohl die Komplett- und Teilladungsverkehre als auch die Logistikdienstleistungen zum Teil hohe Zuwachsraten auf. Gebremst wurde die Entwicklung ergebnisseitig in Polen allerdings durch Wechselkurseffekte.

Gewinn- und Verlustrechnung

Der Blick auf die detaillierte Gewinn- und Verlustrechnung zeigt, dass die bezogenen Leistungen, die im Wesentlichen eingekaufte Transportleistungen enthalten, anders als noch in den Vorperioden in etwa demselben Verhältnis gestiegen sind wie der Umsatz. Hier machen sich die Preissteigerungen positiv bemerkbar, die wir angesichts höherer Frachtraten mit unseren Kunden vereinbaren konnten. Die Bruttomarge liegt mit 7,8 Prozent dennoch leicht unter dem Vorjahresniveau, da wir auftragsbedingt einen leicht erhöhten Personalaufwand sowie höhere sonstige Aufwendungen zu verzeichnen hatten.

Berücksichtigt man, dass die operativen Aufwendungen im Vorquartal einen einmaligen Ertrag in Höhe von 1 Mio. Euro aus dem Verkauf der Bahnverladung am Standort Salzburg enthielten, zeigt sich, dass die Bündelung administrativer Tätigkeiten und die sonstigen abgeschlossenen Restrukturierungsmaßnahmen wesentlich zur Stabilität der operativen Aufwendungen beitragen. Es sei hier auch erwähnt, dass die im Rahmen der weltweiten Aktivitäten zu verbuchenden Wechselkurseffekte von rund 700-tausend Euro in den ausgewiesenen operativen Aufwendungen enthalten sind.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern liegt mit 10,8 Mio. Euro unter dem Wert des Vorjahres. Unter Berücksichtigung des erwähnten einmaligen Ertrags am Standort Salzburg sowie den erstmalig anfallenden Aufwendungen für das Rebranding des Konzerns in Höhe von 0,5 Millionen Euro liegt das EBIT wie erwähnt auf dem Niveau des Vorjahres und erfüllt die Erwartungen an den Jahresverlauf.

Der Zinsaufwand ist unverändert stabil bei -4,3 Millionen Euro. Das Periodenergebnis des ersten Quartal 2008 liegt bei 3,7 Millionen Euro. Damit wurden für die Aktionäre der Logwin AG 0,03 Euro je Aktie erwirtschaftet.

Bilanz

An der stabilen finanziellen Situation hat sich während des ersten Quartals nichts verändert. Die Eigenkapitalquote liegt nach wie vor bei rund 35 Prozent. Die bis 2012 laufende Unternehmensanleihe wirkt sich auf der Fremdkapitalseite vor dem Hintergrund der seit dem letzten Jahr virulenten Unsicherheiten an den Finanzmärkten als sehr stabilisierend aus. Erfreulich ist zudem, dass die Bruttoverschuldung des Konzerns zum Quartalsende unverändert bei rund 208 Millionen lag. Der im März zu beobachtende Umsatzanstieg führte zu einer stärkeren Beanspruchung der liquiden Mittel. Dadurch stieg die Nettoverschuldung stichtagsbezogen um 17 Millionen Euro.

Kapitalflussrechnung

Insgesamt nicht unerwartet ist der mit -11,4 Millionen Euro negative operative Cashflow. Zum einen führte der umsatzstarke März auch in diesem Jahr zu einer Erhöhung des Working Capital von mehr als 20 Millionen Euro. Der Cashflow des ersten Quartals wurde zudem durch eine Steuerzahlung für ein zurückliegendes Geschäftsjahr in Luxemburg von 2,3 Millionen Euro belastet.

Die um rund 4 Millionen niedrigere Auszahlungen für Anlageinvestitionen spiegeln zum einen eine vorübergehend zurückhaltendere Investitionspolitik wider. Zum anderen enthielten die Investitionen des Vorjahres noch Mittelabflüsse am Standort Feldkirch-Tosters. Die Desinvestitionen betreffen im Wesentlichen die Veräußerung nicht betriebsnotwendiger Grundstücke, z.B. in Ludwigshafen. Die Akquisitionen bestehen im Wesentlichen aus vereinbarten Zahlungen für die arrondierenden Akquisitionen der Vorperioden. Insofern liegen wir hier wie gesagt durchaus noch im Plan.

Ausblick

Was den Ausblick für das Jahr 2008 betrifft, so haben sich unsere Erwartungen, die wir zuletzt im März auf der Bilanzpressekonferenz geäußert haben, nicht verändert. Auf der Konzernebene gehen wir von einem fortgesetzten Wachstum aus. Insbesondere bei Air + Ocean wollen wir den Anteil am Konzernumsatz forciert ausbauen.

Die Einführung der Marke Logwin wird zu Einmalkosten von bis zu 5 Millionen Euro führen. Trotz dieser Einmalbelastung erwarten wir eine deutliche Steigerung des EBIT und des Nettoergebnisses gegenüber dem Vorjahr. In den Geschäftsfeldern Air + Ocean und Solutions wird es darum gehen, die Margen vom gegenwärtigen Niveau aus positiv weiterzuentwickeln. Das Ziel für Road + Rail ist es, 2008 ein positives operatives Ergebnis zu erreichen.

Die finanzielle Stabilität wird auch 2008 ein zentrales Ziel bleiben. Dabei wird dem Working Capital Management insbesondere angesichts der finanzmarkttechnischen und konjunkturellen Entwicklungen eine hohe Bedeutung zukommen. Investitionen werden sich am Geschäftsverlauf und der Finanzkraft des Konzerns orientieren.

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