

Rede anlässlich der Veröffentlichung des Quartalsberichts 2009**Berndt-Michael Winter, Vorsitzender des Verwaltungsrats (CEO) der Logwin AG****Dr. Antonius Wagner, stellv. Vorsitzender des Verwaltungsrats (CFO) der Logwin AG****Telefonkonferenz am 6. Mai 2009 um 10:00 Uhr***- Es gilt das gesprochene Wort -*

Guten Morgen meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie zur Telefonkonferenz zum ersten Quartal 2009 der Logwin AG.

Vor gut acht Wochen haben wir unseren Geschäftsbericht 2008 veröffentlicht. Wir haben Ihnen berichtet von unserer sehr erfolgreichen Markenumstellung, der fortschreitenden Integration innerhalb der Gruppe aber auch von den Auswirkungen der schwachen Konjunktur und von unserer Reaktion auf diese Situation. All diese Themen sind nach wie vor aktuell.

Selbstverständlich ist auch unsere Zwischenberichterstattung über die ersten drei Monate 2009 von der schwachen Konjunktur geprägt. Dabei sind zwei wesentliche Entwicklungen hervorzuheben:

Erstens: Vor dem Hintergrund des stark rückläufigen Umsatzes erzielte der Logwin-Konzern operativ eine „schwarze Null“. Das Nettoergebnis liegt bei -6,9 Millionen Euro. Zweitens: Es ist dem Logwin-Konzern im ersten Quartal gelungen, auf Ebene der Liquiditätssteuerung die Ergebnisminderungen zu kompensieren. Eine zurückhaltende Investitionspolitik sowie ein sehr intensives Forderungsmanagement haben zu einem nahezu ausgeglichenen Net Cashflow geführt. Die liquiden Mittel lagen zum 31. März 2009 mit 60 Millionen Euro um fast 12 Millionen Euro über dem Vorjahreswert.

Umsatzentwicklung

Die Umsatzentwicklung zeigt das volle Ausmaß, in dem der Logwin-Konzern vom Rückgang der Nachfrage nach Transport- und Logistikleistungen betroffen ist. Der Quartalsumsatz von 405,3 Mio. Euro bedeutet einen Rückgang von 22,5 %. Dabei waren alle Geschäftsfelder in vergleichbarem Umfang von diesem drastischen Rückgang betroffen.

Der Umsatz wird neben Volumeneffekten zusätzlich durch die im Jahresvergleich durchweg niedrigeren Frachtraten belastet, bei den Landverkehren ebenso wie in der Seefracht.

Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise treffen unsere Kunden in sehr unterschiedlicher Weise und beeinflussen daher auch die Nachfrage nach unserer Dienstleistung ganz unterschiedlich. Die Bandbreite reicht von nahezu stabilem oder nur leicht rückläufigem Geschäftsverlauf bis hin zu zeitweiligen Produktionsstopps, mit denen die Kunden auf Nachfrageausfälle reagieren. In diesem Zusammenhang sei auf die tage- oder auch wochenweisen Werksschließungen einiger Automobilhersteller verwiesen, die die gesamte

Zulieferkette stillstehen ließen. Dies traf nicht nur unsere Geschäftseinheit Industrial Goods stark sondern auch einige Standorte unseres Geschäftsfelds Road + Rail.

Die Rückgänge der Kunden aus Industrie und Handel von bis zu 50 % führen auch zu dauerhaften Veränderungen der Warenströme. Schließungen von Produktionen oder deren Verlagerungen sind Herausforderungen, denen wir uns täglich stellen. Sie bieten zugleich aber auch beträchtliche Potentiale für zukünftige Dienstleistungen.

Maßnahmen zur Reaktion auf die Krise: Festigung von Kundenbeziehungen

Im Rückgang des Bruttogewinns von 40,9 Millionen auf 29,6 Millionen Euro spiegeln sich die aktuellen Marktbedingungen wider, aber auch die ersten Wirkungen der bereits ergriffenen Maßnahmen: Kapazitäten wurden deutlich angepasst und die Personal- und Sachkosten drastisch gesenkt. Der Einsatz von Zeitarbeit wurde im Laufe des ersten Quartals ganz beendet oder auf das unbedingt erforderliche Maß beschränkt. An vielen Standorten wurde Kurzarbeit eingeführt, die bestehenden Modelle zur Flexibilisierung der Arbeitszeit wurden konsequent genutzt.

Es ist mir aber wichtig, dass derartige Kostenmaßnahmen für uns nur ein Aspekt des Maßnahmenpakets sind, das aus zwei weiteren wesentlichen Teilen besteht: Zum einen treiben wir die weitere Optimierung unserer Prozesse voran und verschlanken die Strukturen auf allen Ebenen. Zum anderen stärken wir den Vertrieb und führen einen intensiven Dialog mit unseren Kunden. Unter den schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen suchen alle Unternehmen nach Wegen zur Effizienzsteigerung. Nachhaltig erfolgreiche Lösungen entstehen vor allem in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Kunden. Wir sprechen hier sehr offen und direkt über die Bündelung von Warenströmen und die vorübergehende Anpassung von Servicelevels. Wir sind davon überzeugt, dass dieser proaktive Dialog mit unseren Kunden die bestehenden Kundenbeziehungen zusätzlich festigt und auch Chancen für die Zukunft eröffnet.

Ergebnisentwicklung

Die Segmentergebnisse des ersten Quartals verdeutlichen, wie unterschiedlich die Ergebnisauswirkungen der Umsatzentwicklungen in den Geschäftsfeldern waren:

Air + Ocean konnte sich im ersten Quartal 2009 sehr erfreulich vom allgemeinen Markttrend abkoppeln. Zwar ist das Ergebnis auch hier rückläufig, die operative Marge von 3,8% liegt jedoch über dem Vorjahreswert. Die von uns immer wieder unterstrichene Stärke der Logwin-Luft- und Seefrachtaktivitäten zeigt sich im gegenwärtigen schweren Fahrwasser in ganz besonderer Weise.

Solutions ist selbstverständlich stark betroffen von den Rückgängen, vor allem der Industrieproduktion und des Absatzes in den Hauptmärkten Deutschland und Österreich. Sowohl im Warehousing, als auch im Netz- und sonstigen Transportgeschäft stellen die reduzierten Mengen und Sendungsgrößen neben den ausfallenden Aufträgen eine ganz besondere Herausforderung dar. Die Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen im operativen Geschäft stößt hier, zum Beispiel beim Betreiben von Spezialnetzwerken, immer wieder an praktische Grenzen. Dennoch werden alle Möglichkeiten der Effizienzsteigerung konsequent ausgeschöpft.

Das EBIT des Geschäftsfelds **Road + Rail** wurde von den Mengenrückgängen besonders getroffen. Der operative Verlust von nahezu 6 Millionen Euro ist angesichts der Bemühungen um eine nachhaltige Profitabilität der Landverkehrsaktivitäten eine herbe Enttäuschung. Neben der Realisierung aller erdenklichen Kostensenkungsmaßnahmen wird hier auch die Frage zu beantworten sein, welche Aktivitäten bei einer einsetzenden Markterholung absehbar und nachhaltig profitabel gestaltet werden können.

Cashflow

Der Cashflow des ersten Quartals bestätigt die weiterhin solide finanzwirtschaftliche Lage des Logwin-Konzerns. Trotz des deutlich verringerten Ergebnisses konnte im ersten Quartal ein positiver Operativer Cashflow erwirtschaftet werden. Damit konnten die angesichts des verringerten Geschäftsvolumens reduzierten Verbindlichkeiten gegenüber Subunternehmern und Lieferanten auf der Forderungsseite egalisiert werden.

Es ist selbstverständlich, dass das Forderungsmanagement in der gegenwärtigen konjunkturellen Lage nicht nur mit Blick auf die Liquidität von herausragender Bedeutung ist. Auch das Ausfallrisiko ist hier unter engster Beobachtung. Die „Bad Debts“ sind im ersten Quartal im Jahresvergleich stabil geblieben.

Die Auszahlungen für Investitionen beliefen sich netto auf 2,3 Millionen Euro. Das spiegelt einerseits die zurückhaltende Investitionspolitik wider. Zum anderen ist jedoch auch deutlich zu spüren, dass die Umsetzung neuer Projekte – mit und ohne Investitionsbedarf – auch auf Kundenseite momentan häufig nicht an erster Stelle steht. Der Logwin-Konzern wird hier weiterhin kundenorientiert, aber eben auch nach seiner bekannt angemessenen Investitionspolitik handeln.

Bilanz

Die Bilanz verdeutlicht die finanzielle Stabilität der Gruppe zusätzlich: Das Umlaufvermögen wurde in Anbetracht der rückläufigen Umsätze in angemessener Weise zurückgeführt und deckt die kurzfristigen Verbindlichkeiten ab.

Die nachrangige Anleihe wird im Dezember 2012 fällig sein. Sonstige Tilgungserfordernisse bzw. Refinanzierungen bewegen sich für die kommenden Jahre jeweils im einstelligen Millionen-Bereich und stellen den Logwin-Konzern damit auch in der gegenwärtigen Situation vor keine Schwierigkeiten.

Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren, das in diesen Tagen häufig gewählte Bild des „Steuerns auf Sicht“ gilt angesichts der äußerst geringen Prognosefähigkeit vieler unserer Kunden und der ungeahnt schwierigen Marktbedingungen auch für den Logwin-Konzern.

Daher stehen weiterhin Maßnahmen zur Absicherung der Ertrags- und Liquiditätssituation im Fokus. In allen Geschäftsfeldern sind angesichts weggefallener Umsätze umfangreiche Maßnahmen zur Kostenreduzierung und Anpassung von Kapazitäten beschlossen worden. Diese werden mit hohem Nachdruck

umgesetzt. Die Reduzierung des Personalbestands ist dabei ebenso wie der Abbau von Sachkosten zentraler Baustein der Bemühungen um eine Stabilisierung der Ertragssituation.

Natürlich wissen wir, dass wir uns mit all unseren Maßnahmen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung nicht entziehen können. Aber wir können die Folgen für unser Unternehmen mindern und die Chancen nutzen, die sich uns bieten. Wir werden unsere Stärken auch in der jetzigen Situation konsequent ausbauen und die Potenziale zur Verbesserung nutzen. Damit stellen wir sicher, dass im Rahmen einer zukünftig eintretenden Erholung Kunden wie auch der Logwin-Konzern angemessen profitieren können.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!