

**Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2009****Rede von Berndt-Michael Winter, Vorsitzender des Verwaltungsrats (CEO) der Logwin AG****Bilanz-Presse- und Analystenkonferenz am 10. März 2010**

*- Es gilt das gesprochene Wort -*

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur Bilanz-Presse- und Analystenkonferenz der Logwin AG.

Es ist gute Tradition, dass wir hier in Frankfurt mit Ihnen gemeinsam auf das vergangene Geschäftsjahr zurückblicken. Das wollen wir auch heute wieder gerne tun. Allerdings ist der Geschäftsbericht für uns schon immer mehr gewesen, als nur eine Rückschau auf das Vergangene. Er ist vielmehr auch eine aktuelle Ortsbestimmung: Wo stehen wir als Logwin heute und welchen Weg schlagen wir für die Zukunft ein? Die tiefgreifende Veränderung unserer Konzernstruktur ist für uns natürlich ein zusätzlicher Anlass, heute nicht nur zurück sondern vor allem nach Vorne zu schauen.

In der laufenden Berichtssaison haben Sie wahrscheinlich schon vieles gehört und gelesen über das Krisenjahr 2009 wie auch über die vielfältigen Herausforderungen, denen sich die Unternehmen in Industrie, Handel oder Dienstleistungen stellen müssen. Ich gehe daher davon aus, dass es auch in Ihrem Sinne ist, wenn ich auf die chronologische Aufbereitung verzichte und zügig auf die Konsequenzen für unseren Konzern zu sprechen komme.

Auch Logwin wurde von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise schwer getroffen - und das kurz nach unserer sehr erfolgreichen Markeneinführung. Im März 2009 habe ich Ihnen berichtet, wie schade und ärgerlich wir es fanden, dass unser Neustart als Logwin unter solch schwierigen Bedingungen erfolgen musste. Heute - zwölf „Krisen-Monate“ später - kann ich sagen: Der Zeitpunkt war denkbar ungünstig und doch gut zugleich. Denn die gemeinsame Marke war und ist die entscheidende Voraussetzung, um unser Unternehmen durch das aktuell schwierige Fahrwasser zu steuern. Zum Einen profitieren wir ohne Frage von der gemeinsamen Identität, die unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über Standort- und Landesgrenzen hinaus miteinander aufbauen. Zum Anderen machen der geschlossene Markenauftritt und die Bündelung unserer Leistungen sichtbar, welche Stärken zweifellos in Logwin stecken. So haben wir auch im vergangenen Jahr neue Kunden gewonnen und langjährige Partnerschaften weiter ausgebaut sowie unser weltweites Netz um neue Standorte erweitert.

**Die neue Logwin-Gruppe**

Diese erfreulichen Entwicklungen wurden jedoch überlagert durch den massiven Nachfrageeinbruch nach Logistikleistungen. In der Branche lichteten sich die Läger, der Auslastungsgrad der bereitgestellten Frachträume sank in allen Teilbereichen drastisch. Deutliche Umsatz- und Ergebnisrückgänge in allen Geschäftsfeldern der Logwin-Gruppe waren die Folge.

Meine Damen und Herren, eine Wirtschaftskrise, wie wir sie aktuell erleben, zwingt jedes Unternehmen zu tiefen Einschnitten. Wir haben hier frühzeitig reagiert und bereits im Mai 2009 die Neuausrichtung unserer Geschäftsfelder Solutions und Road + Rail bekannt gegeben. Wir haben unser Geschäftsmodell sehr zielstrebig an die dauerhaft veränderten Herausforderungen im Logistikmarkt angepasst.

In Deutschland haben wir zur Jahresmitte 2009 diejenigen Road + Rail-Aktivitäten, die bedeutende Solutions-Kunden betreffen, erfolgreich zu Solutions umgegliedert. Dort führen wir sie unter der Bezeichnung „General Cargo“. Hierbei handelt es sich in erster Linie um Kunden aus der Automobil- und Maschinenbauindustrie, für die wir beispielsweise die sehr anspruchsvolle Gebietsspedition oder After Sales Logistik übernehmen.

In der zweiten Jahreshälfte 2009 und im ersten Quartal 2010 haben wir die angekündigte Straffung der Landverkehre vorangetrieben. Das heißt: Wir haben nahezu sämtliche Road + Rail-Aktivitäten veräußert beziehungsweise entsprechende Verkaufsverträge unterzeichnet. Unser Netzwerk in Österreich und die osteuropäischen Landverkehrsaktivitäten haben wir Anfang Februar an Augustin Network verkauft. Vor anderthalb Wochen folgte die Veräußerung der Road + Rail-Aktivitäten im österreichischen Vorarlberg, in der Schweiz und Ungarn an JCL Logistics. Die Transaktionen stehen noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die zuständigen Kartellbehörden. Wir gehen jedoch davon aus, dass der Abschluss, das so genannte Closing, im ersten Halbjahr erfolgt.

Für unseren Konzern und seine Struktur bedeutet das ganz konkret und in einem Satz zusammengefasst: Wir haben unser Geschäftsfeld Road + Rail aufgegeben. Dementsprechend weisen wir diese Aktivitäten im vorliegenden Konzernabschluss als nicht fortgeführte Geschäftsbereiche aus.

Einige von Ihnen begleiten unser Unternehmen bereits seit vielen Jahren und wissen, dass unsere Gruppe historisch bedingt stets in Bewegung war. Wir mussten - salopp formuliert - „Ordnung schaffen“; die vielen einzelnen Gesellschaften als Gruppe zusammenführen, unsere Struktur wie auch unser Leistungsportfolio Schritt für Schritt weiterentwickeln. Damit haben wir auch die notwendigen Voraussetzungen für unser Rebranding 2008 geschaffen. Unter den veränderten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind wir 2009 zu der Erkenntnis gelangt, dass es für die Leistungserstellung und den Erfolg der Gruppe nicht erforderlich ist, Landverkehre stets in Eigenregie durchzuführen.

Als Logwin konzentrieren wir uns daher jetzt voll und ganz auf unsere Geschäftsfelder Solutions und Air + Ocean. Dort sehen wir vielfältige Entwicklungschancen. Um in diesem Zusammenhang aber jegliches Missverständnis zu vermeiden, möchte ich eines deutlich hervorheben: Logwin ist und bleibt ein integrierter Logistikdienstleister mit ganzheitlicher Logistik- und Transportlösungskompetenz. In unseren eigenen Branchen- und Spezialnetzwerken und Gebietsspeditionen, gemeinsam mit starken Partnern und in bewährten wie auch neuen Kooperationen bieten wir nach wie vor das gesamte Spektrum effizienter Transportlösungen. Moderne Kontraktlogistik setzt den Zugang zu einem engmaschigen Netz für die Vorholung und Verteilung von Gütern voraus. Auch in der Luft- und Seefracht nutzen wir die entsprechende Infrastruktur.

Ein Beispiel für die Sicherstellung dieses Netzzugangs wird die angestrebte „Preferred Partnership“ mit Augustin Network sein, insbesondere bei Sammel-, Teil- und Komplettladungsverkehren in Zentral- und Osteuropa. Durch diese Kooperation gewährleisten wir die verlässliche Leistungserfüllung für bereits

bestehende sowie zukünftige Kundenprojekte. Schließlich bleiben Österreich und Osteuropa auch weiterhin Kernmärkte der Logwin-Gruppe. In diesen Wachstumsregionen bauen wir unsere Spezialnetz- und Kontraktlogistikaktivitäten sowie unsere Luft- und Seefracht kontinuierlich aus.

### **Strategische Ausrichtung Solutions und Air + Ocean**

Lassen Sie mich die Gelegenheit nutzen und an dieser Stelle die Marschrichtung für die neue Logwin-Gruppe kurz skizzieren. Welche Schwerpunkte wollen wir zukünftig setzen, wo sehen wir Entwicklungspotenzial?

**Solutions** Zunächst einmal freuen wir uns, dass unsere Kunden die stärker vertriebliche Ausrichtung von Solutions als richtig bestätigen. Wirkliche, also gelebte Kundennähe ist für uns der Schlüssel zum Erfolg. Die Erfahrungen der letzten Monate zeigen, dass die funktionale Organisationsstruktur hier die richtigen Impulse setzt. Diesen Weg gehen wir weiter.

Ein besonderer Fokus wird zukünftig auf den Produkt- bzw. Marktkombinationen Fashion, Media, Retail sowie auf Automotive, Maschinenbau und weiteren Industriebranchen liegen. Mit unserem Fashion-Netzwerk und den zeitkritischen Verteilersystemen von Media sind wir bereits gut im Markt positioniert. Diese Aktivitäten werden wir zu einem flexiblen Retail-Netzwerk vor allem für die Filiallogistik entwickeln. Hier sehen wir erhebliches Potenzial bei der Belieferung des Textileinzelhandels, von Drogerien oder Parfümerien in Innenstadtlagen und Einkaufszentren. Damit einher geht der Ausbau unserer Mehrwertdienste, beispielsweise bei der Aufbereitung der Ware, der Qualitätsprüfung oder auch im Retourenmanagement. Hier gibt es in Deutschland und Österreich noch einiges zu tun. Aber auch unsere sehr erfolgreichen Warehousing-Aktivitäten, die wir bekanntlich „Off Site“ und „On Site“ betreiben, werden wir konsequent fortentwickeln. So arbeiten wir beispielsweise auch an einer Intensivierung unserer After Sales Logistik, für die wir wegen der bereits vorhandenen Spezialnetzwerke hohe Synergiepotenziale sehen.

Nach einem krisenbedingt enttäuschenden Ergebnis im Geschäftsfeld Solutions haben wir also vielfältige Potenziale eindeutig identifiziert und werden diese nach Kräften ausschöpfen.

**Air + Ocean** Gleiches gilt selbstverständlich auch für unser Geschäftsfeld Air + Ocean. Das auch im Ausnahmejahr 2009 erreichte Ergebnis und die erfreuliche EBIT-Marge bestätigen unsere erfolgreiche Positionierung im Markt. Grundlage des Erfolgs sind die klar definierten und schlanken Strukturen und Prozesse. Die Zusammenarbeit mit Solutions haben wir in den letzten zwei Jahren intensiviert und bauen sie weiter aus. Vor allem bei interkontinentalen Supply Chain Management Lösungen und Shop-Konzepten für Fashion/Retail realisieren Solutions- und Air + Ocean-Kollegen die Logistiklösungen zunehmend gemeinsam.

Unser weltweites Standort-Netz werden wir auch in Zukunft gezielt erweitern. Dabei setzen wir verstärkt auf eigenes unternehmerisches Engagement. Ein Beispiel dafür ist die Gründung unserer eigenen Landesorganisation in Indien. Außerdem haben wir entschieden, uns künftig im Wirtschaftsraum Pan Asia stärker zu engagieren. Auch der Ausbau des Niederlassungsnetzes in Südamerika und im Mittleren Osten

läuft. Gleichzeitig mit dem Ausbau der interkontinentalen Transporte werden wir auch unsere Präsenz im Intra-Asia-Verkehr erhöhen. Basis für die erfolgreiche Anbindung neuer Standorte in Übersee aber auch die effiziente Leistungserstellung für den Kunden sind unsere weltweit einheitlichen IT-Strukturen. Neben dem Netzausbau werden wir auch unsere Kundenbeziehungen über das Key-Account-Management noch weiter intensivieren, um auch bei steigenden Frachtraten die attraktiven Margen halten zu können.

Meine Damen und Herren, ich hoffe, ich konnte Ihnen einen Eindruck von der neuen Logwin-Gruppe vermitteln und Ihnen aufzeigen, wo die sprichwörtliche Reise hingehet. Auch, wenn die Wirtschafts- und Finanzkrise deutliche Spuren in unserem Jahresabschluss hinterlassen hat und sich der Wettbewerb auch 2010 weiter verschärfen wird, sind wir guten Mutes, Logwin auf die Erfolgsspur bringen zu können. Mit unserer Fokussierung auf Solutions und Air + Ocean haben wir uns schlanker und effizienter aufgestellt. Das wird sich zusammen mit den eingeleiteten Kostensparmaßnahmen positiv auf die Ergebnislage auswirken.

Bevor ich nun das Wort an Dr. Wagner übergebe, liegt mir noch ein wichtiger Punkt sehr am Herzen. Die Struktur eines Unternehmens zu verändern, hat stets Auswirkungen auf die betroffenen Mitarbeiter. Ob Konzern, Gesellschaft oder Geschäftsfeld - dahinter stehen immer Menschen. Unsere besondere Anerkennung gilt daher unserer Führungskräften und Mitarbeitern bei Road + Rail. Sie haben die weitreichenden Veränderungen engagiert, konstruktiv und loyal mitgestaltet und damit einen wichtigen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit der veräußerten Bereiche geleistet. Nun ist es auch an uns, die Chancen, die sich der neuen Logwin zweifellos bieten, zu nutzen. Das werden wir beherzt tun!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!