

**Veröffentlichung des Jahresfinanzberichts 2010****Rede von Berndt-Michael Winter, Vorsitzender des Verwaltungsrats (CEO) der Logwin AG****Bilanz-Presse- und Analystenkonferenz am 9. März 2011**

*- Es gilt das gesprochene Wort -*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur Bilanz-Pressekonferenz der Logwin AG. Auch dieses Jahr wollen wir gemeinsam mit Ihnen einen Blick auf das zurückliegende Geschäftsjahr werfen und vor allem die Fragen beantworten „Wo stehen wir heute und wo sehen wir unsere Zukunft?“.

Vor einem Jahr habe ich meine Rede mit der klaren Zuversicht beendet, dass wir Logwin auf die Erfolgspur bringen werden. Und ich freue mich, heute mit den Worten „2010 war ein gutes Jahr für uns“ starten zu können. Darauf wird Herr Dr. Wagner gleich noch im Detail eingehen.

Hinter Logwin liegt eine intensive Zeit mit tiefgreifenden Veränderungen. Wir hatten mutige und mit hohen Unsicherheiten behaftete Entscheidungen zu treffen. Die positive Entwicklung verdeutlicht, dass wir in den letzten Jahren den richtigen Weg gewählt und uns das Vertrauen unserer Kunden erhalten haben. Im letzten Geschäftsjahr haben wir nicht einen einzigen unserer TOP-Kunden verloren, aber viele neue Geschäfte hinzugewonnen. Die Anstrengungen von Management und Mitarbeitern der Logwin-Gruppe haben sich gelohnt. Mit sehr viel Zuversicht, Selbstvertrauen, aber auch mit Augenmaß werden wir nun die weiteren Schritte gehen.

Im Vorjahr noch hart von der Krise getroffen, ging die Logistik- und Transportbranche - für einige früher als erwartet - mit viel Schwung aus dem Jahr 2010. Von diesem konjunkturellen Aufwärtstrend konnte auch die Logwin-Gruppe spürbar profitieren. Die steigende Nachfrage unserer Kunden nach effizienten Transport- und Logistikleistungen wirkte sich sowohl auf das Volumen als auch auf unsere Geschäftszahlen positiv aus. Wir haben bestehende Partnerschaften erhalten und ausgebaut, neue Kunden gewonnen, erfolgreiche Projekte durchgeführt und unser weltweites Netz kontinuierlich erweitert. Kurz: Wir konnten unsere Leistungsfähigkeit wieder auf vielfältige Weise unter Beweis stellen.

**Wir stehen auf einem starken Fundament**

Schauen wir also heute auf die positiven Entwicklungen in 2010, dann waren wir gut beraten, den nicht immer einfachen und manchmal sogar schmerzhaften Weg der Erneuerung zu gehen. Mit unseren beiden Geschäftsfeldern Solutions und Air + Ocean stehen wir heute auf einem starken Fundament. Kundenindividuelle Kontraktlogistik, Branchen- und Spezialnetzwerke, ausgewählte General Cargo-Aktivitäten sowie internationale Luft- und Seefracht - das sind die Kernkompetenzen von Logwin.

Die klare Fokussierung, verbunden mit der Aufgabe unseres Geschäftsfelds Road + Rail Anfang 2010, hat uns schlanker, effizienter und schlagkräftiger gemacht und wird die positive Geschäftsentwicklung nachhaltig unterstützen.

Nun ist es unsere Aufgabe, auf zukünftige Herausforderungen optimal vorbereitet zu sein. Denn die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie abhängig Unternehmen zum Beispiel von konjunkturellen Schwankungen in einzelnen Ländern und globalen Verwerfungen der Finanz- und Realmärkte sind. In vielen Kundengesprächen, die ich in den letzten Monaten geführt habe, war genau dies das beherrschende Thema. Zukunftsorientierte Kunden denken nämlich jetzt und gemeinsam mit ihren Zulieferern und Dienstleistern darüber nach, welche Veränderungen heute einzuleiten sind, um morgen die nächste Krise besser bewältigen zu können. Oder anders formuliert: Wie stellen wir Logwin im Sinne der Kunden und Mitarbeiter zukunftssicher auf?

### **Auf die Zukunft vorbereitet**

Wir sind zu dem klaren Schluss gekommen, dass eine Fokussierung auf unser Kerngeschäft, verbunden mit klaren strategischen Zielen, effiziente Leistungen und eine höchstmögliche Flexibilität Logwin zu einem verlässlichen und starken Logistikpartner machen - gerade unter sich verändernden wirtschaftlichen Bedingungen. Die Devise für unsere strategische Entwicklung heißt also: Fokussierung, Effizienz und Flexibilität.

Für unsere Kunden zählt nicht die Fülle an Leistungen, sondern deren Qualität und Passgenauigkeit auf ihre Anforderungen. Das heißt für uns als Logistikdienstleister **fokussiert + schnörkellos** an die Dinge heranzugehen. Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenzen, schärfen unser Profil weiter, bauen unsere Leistungen gezielt aus und arbeiten bei Bedarf auch mit starken Partnern zusammen.

Der partnerschaftliche Dialog mit unseren Kunden spielt für Logwin eine große Rolle. Denn wir wollen nicht einfach die gleiche Lösung zu einem günstigeren Preis anbieten. Gemeinsam mit ihnen wollen wir vielmehr weiter denken und alternative Lösungen entwickeln - Lösungen die **wirtschaftlich und effizient** zugleich sind. Unser Anspruch dabei ist, die Effizienz in der Logistik zu steigern und damit unseren Beitrag zur optimierten Wertschöpfung unserer Kunden zu leisten. Denn nur in einem intelligenten Leistungswettbewerb entstehen zukunftsorientierte Win-Win-Situationen.

Unsere Kunden erwarten, dass ihre Waren in der richtigen Menge zur richtigen Zeit den richtigen Ort erreichen. Wir wissen jedoch, dass Menge, Zeit und Ort Veränderungen unterliegen. Für uns bedeutet dies, dass wir **verlässlich + flexibel** und somit kundenorientiert auf sich verändernde Marktbedingungen reagieren müssen. Nicht für alle damit verbundenen Herausforderungen lassen sich „über Nacht“ Lösungen finden. Wir arbeiten sehr intensiv daran und freuen uns auf die Fortsetzung der konstruktiven und kreativen Gespräche mit unseren Kunden.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, wir haben die strategischen Weichen für weitere Ergebnisverbesserungen gestellt. Lassen Sie mich also die Gelegenheit nutzen kurz zu umreißen, wohin für Logwin die strategische Ausrichtung von Solutions und Air + Ocean gehen soll.

## Strategische Ausrichtung Solutions und Air + Ocean

Mehr Freiraum für das Kerngeschäft - das war und ist gerade in schwierigen Zeiten ein wichtiges Ziel für Industrie und Handel. Wir schaffen unseren Kunden eben diesen Freiraum. Mit der modularen Kombination aus Transport, Umschlag, Lager- und Mehrwertleistungen heben wir uns bereits heute erfolgreich von vielen unseren Marktbegleitern ab. Unsere besonderen strategischen Schwerpunkte sehen wir in den kommenden Jahren ganz klar in der Retail Logistik und im gezielten Ausbau unseres weltweiten Netzwerks.

**Solutions** wird - neben einem dynamischen Ausbau der Warehousing-Aktivitäten - unserer Branchen- und Spezialnetzwerke sowie General Cargo-Aktivitäten noch enger verzahnen und diese zu einem leistungsstarken Retail Netzwerk weiterentwickeln. Denn das Potenzial, den Einzelhandel durch intelligente Logistik zu entlasten, ist groß. Sei es durch die Vorabklassifizierung der Sendungen nach Ladenbereichen, die abteilungsgenaue Anlieferung auf der jeweiligen Etage oder aber die kompetente Retourenabwicklung. Gerade die Filiallogistik in den Innenstädten und Einkaufszentren eröffnet interessante Möglichkeiten, bei denen wir uns von den Paket- und Stückgut-Dienstleistern differenzieren. Neben Fashion und Media stehen auch Lifestyle-Produkte wie Kosmetika, Geschenkartikel und Lederwaren im Fokus, oder aber Sportartikel, Spielwaren und ähnliche Produkte.

Unsere Kunden werden wir mit unseren e-Fulfillment Lösungen auch verstärkt im Online-Handel unterstützen. Das ist ein seit Jahren zunehmend wachsender Vertriebskanal, den wir aus unserem Produktportfolio heraus bestens bedienen können.

Seit vielen Jahren begleiten wir unsere Kunden bereits bei ihrer Expansion in die aufstrebenden Märkte Mittel- und Osteuropas. Die Eigenheiten und besonderen Anforderungen vor Ort kennen wir daher gut. Wir werden unsere Chancen in Osteuropa nutzen und auch dort gezielt unser Retail Netz ausbauen. Wir starten in ausgewählten Ländern wie Polen oder Ungarn, wollen anfangs mit Kunden aus den Bereichen Retail, Media und Automotive wachsen und bauen unsere Präsenz Schritt für Schritt aus. Die Grundlage dafür sind unsere eigenen General Cargo-Aktivitäten vor Ort wie auch unsere strategischen Partnerschaften im Stückgut-Netzwerk.

In unserem Geschäftsfeld **Air + Ocean** werden wir zweifelsohne die internationale Expansionsstrategie fortsetzen und damit den sehr erfolgreichen weltweiten Ausbau unseres Luft- und Seefrachtnetzes. Im Fokus unserer Aktivitäten der nächsten Jahre stehen der Mittlere Osten, Indien sowie weiterhin der afrikanische Kontinent.

Der indische Markt bietet viel Potenzial für unsere Kunden und damit für Logwin als Logistikdienstleister. Gleichzeitig erfordern die komplizierten Zollsysteme, bürokratische Hürden und die großteils noch im Aufbau begriffene Infrastruktur viel logistisches Know-how. Gleiches gilt für Afrika als Wachstumsmarkt. Nach Kenia in der ostafrikanischen Wirtschaftszone werden wir als nächstes Ghana an der Westküste als strategischen Verkehrsknoten auf dem Kontinent erschließen und die Wirtschaftsräume in Ost, West und Süd miteinander vernetzen. Denn Kenia und Ghana im Zusammenspiel mit Südafrika bilden das wirtschaftliche Dreieck für die weitere Erschließung des afrikanischen Kontinents.

In unseren besonders erfolgreichen Regionen Europa und Fernost werden wir Kundenbeziehungen festigen und weiterhin dynamisch Neukunden gewinnen. Von großer Bedeutung für Logwin ist und bleibt der gesamte asiatische Markt. Wir behalten unsere Tradition bei, mit und für Kunden zu wachsen und verdichten unser Standortnetz sinnvoll. Interessante Zukunftsmärkte sind außerdem Sri Lanka, Pakistan und Bangladesh. Der Ausbau des Netzes im Nahen Osten und in Südamerika läuft.

### **Jetzt gilt es auf Kurs zu bleiben**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir profitieren von der fortwährenden Erholung der Weltwirtschaft und der damit einhergehenden Nachfrage nach effizienten Logistikleistungen. Gleichzeitig erhöhen wir in der neuen schlankeren Konzernstruktur unsere Leistungsfähigkeit und Schlagkraft. Um jetzt erfolgreich auf Kurs zu bleiben, werden wir unsere Strategie konsequent umsetzen und zielen so auf ein nachhaltiges, profitables Wachstum.

Dabei vertrauen wir auf unsere sehr erfolgreich eingeführte Marke Logwin. Sie hat unserem Unternehmen ein Gesicht und unseren Mitarbeitern ein Gefühl der Zusammengehörigkeit gegeben. Die Marke Logwin passt zu uns. Ihr Leistungsversprechen an unsere Kunden erfüllen unsere Mitarbeiter tagtäglich aufs Neue - mit Engagement und Begeisterung für Logistik.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!