

## **VTG Aktiengesellschaft**

Rede von

Dr. Heiko Fischer

Vorsitzender des Vorstands

anlässlich der Ordentlichen Hauptversammlung 2010

am 18. Juni 2010

in Hamburg

*– Es gilt das gesprochene Wort –*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der VTG Aktiengesellschaft,  
sehr geehrte Gäste,

ich begrüße Sie, auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Dr. Kai Kleeberg und Jürgen Hüllen, sehr herzlich hier in Hamburg zu unserer ordentlichen Hauptversammlung 2010. Wir freuen uns sehr über das Interesse, das Sie unserem Unternehmen im vergangenen, herausfordernden Jahr 2009 entgegengebracht haben und auch am heutigen Tag, einem Spieltag der deutschen Nationalmannschaft bei der Fußballweltmeisterschaft, zeigen.

Meine Damen und Herren,

das Jahr 2009 stand unter dem Einfluss der Wirtschafts- und Finanzkrise. Auch die Kunden und Partner der VTG hatten teilweise unter starken Geschäftsrückgängen zu leiden und so sind wir in Anbetracht der Lage mit Spannung in das Jahr gegangen. Nach dem Rekordjahr 2008 mussten wir nun beweisen, dass wir auch unter widrigen Wetterbedingungen erfolgreich sind. Im Rückblick hat die VTG ihre volle Stärke ausspielen können und in 2009 trotz der Krise das Umsatzvolumen und die Ertragskraft weitestgehend auf dem Niveau des sehr guten Jahres 2008 gehalten!

Die Basis dafür war unser starkes operatives und auf langfristigen Kundenbeziehungen aufbauendes Geschäft. 2009 war aber ein Jahr, in dem wir ein Stück weit vorsichtiger vorgegangen sind, um unser Ergebnis zu sichern – ohne jedoch unseren langfristigen Entwicklungspfad zu verlassen. So konnten wir auch in diesem gesamtwirtschaftlichen Krisenjahr das hohe Investitionsniveau von 2008 halten, haben aber das für 2009 zunächst angedachte, überproportionale Investitionstempo und die weitere Expansion in neue Märkte gedrosselt. Zusätzlich haben wir gleich zu Jahresbeginn mit einem strikten Kostenmanagement reagiert. Die Pläne für solche Situationen lagen bei

uns fertig in der Schublade; das gehört zu unserem Verständnis eines sicheren Geschäftsmodells dazu. Als eines von ganz wenigen Unternehmen konnten wir bereits im Februar 2009 eine Jahresprognose abgeben, die wir über das Jahr hinweg stets bestätigt und schlussendlich auch genau wie angekündigt erfüllt haben.

Bewusst haben wir die kleine Verschnaufpause im Wachstum dafür genutzt, uns auf die qualitative Weiterentwicklung unseres Geschäfts zu konzentrieren. Dazu gehört, dass wir unsere Waggonflotte gezielt weiter diversifiziert und dort insbesondere in klassische Güterwagen investiert haben, bei denen wir derzeit für uns die größten Wachstumspotenziale sehen. Die Basis unseres Geschäfts sind zwar nach wie vor Kesselwagen, vorwiegend im Gefahrgutbereich, aber wir nutzen das, was wir in Jahrzehnten perfektioniert haben, nun immer mehr auch für andere Waggonsegmente. Konsequenz und strukturiert analysieren wir Industriebranchen, die bisher in unserem Kundenportfolio unterrepräsentiert sind, nach langfristig stabilen Transportbedarfen.

So sehen wir neue Zielgruppen für unser Geschäft in Kunden, die Massengüter wie Kohle, Sand, Eisenerz und Kalksteine oder aber auch Getreide sowie biogene Stoffe wie Holzprodukte oder Bioethanol transportieren. Steigenden Bedarf an Waggonen erwarten wir auch in der Stahlindustrie, z.B. für den Transport von Coils. In der Vergangenheit haben wir zumeist durch Zukauf gebrauchter Flotten erste Erfahrungen mit diesen Waggentypen außerhalb des bisherigen Kesselwagenfokus gemacht. In den letzten Jahren haben wir hier dann das Entwicklungstempo deutlich gesteigert und strategische Entscheidungen getroffen. Da sind die weiteren Schritte dann nur folgerichtig: Im Frühjahr 2010 haben wir nun auch den restlichen Teil der Güterwagenflotte von Rexwal übernommen, einem unserer Wettbewerber, von dem wir bereits 2007 die Kesselwagenflotte gekauft haben. Es handelt sich hierbei um rund 720 Waggonen verschiedener Typen, z. B. Flachwagen, offene Wagen und Schwerkraftentlader, die genau in unser Zielformat passen. Insgesamt konnten wir 2009 unsere Marktführerschaft mit rund 50.000 Waggonen behaupten.

Ein weiterer für uns strategisch wichtiger Schritt war die Stärkung unserer eigenen Werke. Hier lag ein Schwerpunkt auf der weiteren Integration und Modernisierung unseres Neubauwerks Waggonbau Graaff. Innerhalb kürzester Zeit konnten wir nach der Umstrukturierung die Produktion wieder hochfahren und auch Aufträge von Dritten, darunter z.B. ein Großauftrag über 100 Kesselwagen für BASF, an Land ziehen. Gleichzeitig haben wir wie geplant Graaff als Innovationsplattform genutzt und unsere Konstruktionskompetenz ausgebaut. Auch in unseren Reparaturwerken haben wir uns verbessert und damit die Servicequalität für die eigene Flotte sowie für Drittkunden erneut gesteigert. Hier haben wir insbesondere das Ersatzteilmanagement optimiert und in ein hochmodernes Radsatzbearbeitungscenter sowie in eine Fackelanlage für die Entspannung von Druckgaswagen investiert.

Wie in unserer Geschäftsstrategie verankert, sind wir auch im schwierigen Jahr 2009 international gewachsen, wenn auch insgesamt mit verlangsamtem Wachstumstempo. Im Gegensatz zum vorigen Jahr haben wir uns hier auf den Geschäftsbereich Schienenlogistik konzentriert und die Internationalisierung durch den Ausbau des Geschäfts in Benelux, Ungarn und der Türkei vorangetrieben. Wachstumstreiber in Südosteuropa ist nach wie vor der steigende Bedarf an biogenen Kraftstoffen, also zum Beispiel Biodiesel oder Ethanol. Zum Ende des Jahres haben wir das Geschäft der Schienenlogistik durch Zukäufe von Kundenverträgen der Firma LOG-O-RAIL sowie, kurz nach Jahresbeginn 2010, durch die Übernahme der Bräunert Eisenbahnverkehr GmbH & Co. KG weiter gestärkt. Die Übernahme von Bräunert und dessen Sicherheitsbescheinigung versetzt uns in die Lage, nun auch gezielt selbst als Eisenbahnverkehrsunternehmen aufzutreten.

Meine Damen und Herren,

die VTG hat sich gut behauptet und wir sind mit unseren drei Geschäftsbereichen Waggonvermietung, Schienenlogistik und Tankcontainerlogistik weiterhin bestens positioniert, um vom langfristig positiven Wachstumstrend des umweltfreundlichen und sicheren Verkehrsträgers Schiene zu profitieren. Dass wir so gut durch die Krise gekommen sind, liegt an unserem sicheren und stabilen Geschäftsmodell und unserer erfolgreichen Strategie nachhaltigen Wachstums.

Der Kern unseres Geschäfts besteht aus der Vermietung von Eisenbahngüterwaggons, die von einer Vielzahl von Industrieunternehmen fest in ihre Werksinfrastrukturen und Transportbedürfnisse eingebunden sind. Die breite Kundenbasis von rund 1.000 Kunden sorgt dafür, dass wir von der wirtschaftlichen Entwicklung einzelner Unternehmen und Branchen nicht übermäßig abhängig sind. Die Kunden sichern sich unsere Waggons durch mehrjährige Mietverträge, die sie außerdem meist stetig verlängern. Denn wir bieten mit unseren Waggons eine relativ knappe und teilweise schwer austauschbare rollende Pipeline an. Das Auslastungsrisiko tragen während der Mietvertragslaufzeiten unsere Kunden. Bei doch einmal erfolgenden Rückgaben können wir durch unser einzigartiges Vertriebs- und Servicenetzwerk in nahezu allen europäischen Ländern und Marktsegmenten die freiwerdenden Waggons schnell verschieben und in der Regel bald wieder zum Einsatz bringen. Genau diese Zusammenhänge sind es, warum wir dieses Geschäft als mobile Infrastruktur bezeichnen.

Dieses Kerngeschäft ergänzen wir in unseren Geschäftsbereichen Schienenlogistik und Tankcontainerlogistik um multi-modale Logistikdienstleistungen rund um den Verkehrsträger Schiene. Unsere Kunden schätzen hier unser sehr spezifisches Wissen zu sensiblen und flüssigen Transportgütern und unsere Kompetenz insbesondere bei grenzüberschreitenden All-in-Verkehren.

Um in diesen drei Geschäftsbereichen langfristig erfolgreich zu sein, verfolgen wir drei strategische Ziele:

Erstens wollen wir in unserem Kernmarkt Europa unsere führende Position für Transporte flüssiger Gefahrgüter rund um die Schiene weiter ausbauen. Im Fokus stehen die Diversifizierung unserer Flotte und die Ausweitung des Geschäfts auf für uns neue Industriesegmente. Internationales Wachstum in neue Märkte ergänzt zweitens diese fundierte Basis. Für den Ausbau des Geschäfts haben wir auf die lange Sicht Nordamerika und die GUS im Fokus. In Asien, insbesondere China, sind wir bereits mit der Tankcontainerlogistik vertreten und möchten dies auch weiter ausbauen. Damit unsere Leistungen auch künftig den hohen Ansprüchen genügen und somit unser Wachstum auch nachhaltig ist, setzen wir drittens auf die Optimierung unserer internen Prozesse. Mit zahlreichen Initiativen und internen Projekten, z.B. für eine effizientere IT-Unterstützung unserer Abläufe oder neuen Ansätzen in der Personalentwicklung, haben wir während der Krise bereits eine sehr gute Startposition erreicht.

Auch in der Wirtschaftskrise hat sich unsere Strategie als tragfähig bewiesen. Sie gibt uns die Zielrichtung für nachhaltig profitables Wachstum vor, ist dabei jedoch anpassungsfähig genug, auch in Ausnahmezeiten anwendbar zu sein. Wir halten daher ausdrücklich an unserer Strategie nachhaltigen Wachstums fest.

Meine Damen und Herren,  
lassen Sie mich nun die Geschäftsentwicklung im Jahr 2009 anhand einiger Eckdaten erläutern. Im Geschäftsbericht haben wir Sie im April bereits im Detail informiert.

Noch im Jahr 2008 hatte die VTG das beste Geschäftsjahr überhaupt zu verzeichnen. Dann, Ende 2008 beziehungsweise Anfang 2009, hat die Konjunktur durch die Finanzkrise eine Vollbremsung gemacht und natürlich hieß das auch für die VTG mit ihrem vom globalen Produktions- und Handelsvolumen abgeleiteten Nachfrageprofil kein weiteres Wachstum. Wir haben allerdings mit unserem relativ geringen Rückgängen weit besser abgeschlossen als die meisten Transport-, Infrastruktur- und Logistikkonzerne.

Der Konzernumsatz sank im Vergleich zum Vorjahr um moderate 4,5 Prozent auf 581,5 Mio. Euro. Das um Sondereffekte bereinigte EBITDA sank nur um 3,8 Prozent und erreichte 149,4 Mio. Euro. Wir haben damit unsere Prognose vom Februar 2009 für das Gesamtjahr voll erfüllt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VTG haben im vergangenen Jahr sehr hart dafür gearbeitet. Im Namen des Vorstands bedanke ich mich ganz herzlich für diesen sehr engagierten Einsatz.

Das Konzernergebnis gab um 5,4 Mio. Euro oder 19,3 Prozent auf 22,5 Mio. Euro nach. Zum Vergleich: Im Rekordjahr 2008 hatten wir einen regelrechten Sprung um 45,9 Prozent nach oben, der sich nun ein wenig relativiert. Und noch ein Vergleich: Noch im Jahr 2006 betrug das Konzernergebnis lediglich 7,5 Mio. Euro.

In allen drei Geschäftsbereichen waren die Kunden der VTG stark von der Wirtschaftskrise getroffen. Den verschiedenen Charakteristika der Geschäftsbereiche entsprechend hatte dies unterschiedliche Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung.

In der Waggonvermietung wurden nach Jahren steigender Flottenauslastung im ersten Halbjahr 2009 erstmals wieder mehr Waggon zurückgegeben als neu angemietet. Daraus ergab sich ein moderater Auslastungs- und Umsatzrückgang, der sich im zweiten Halbjahr sogar schon wieder verlangsamte. Insgesamt sank der Umsatz in diesem Bereich im Geschäftsjahr 2009 leicht um 1,7 Prozent auf 289,0 Mio. Euro. Das EBITDA fiel um 4,0 Prozent auf 146,3 Mio. Euro. Der Auslastungsgrad unserer Flotte ging im Vergleich zum Rekordjahr 2008 um 3,7 Prozentpunkte auf 87,4 Prozent zurück.

Die Schienenlogistik konnte ihren Umsatz trotz steigenden Wettbewerbsdrucks im Vergleich zum Vorjahreswert um 1,0 Prozent auf 179,4 Mio. Euro steigern. Das um einen Einmaleffekt bereinigte EBITDA lag ebenfalls mit 5,9 Prozent über dem Vorjahreswert und erreichte 6,7 Mio. Euro. Grund für den guten Geschäftsverlauf sind vor allem die Zunahme der Blockzugverkehre und ein deutliches Plus bei den Flüssiggasverkehren. Obwohl wir bei den Chemietransporten die Branchenschwäche deutlich gespürt haben, konnte die dadurch entstandene sinkende Nachfrage durch Erweiterung des Angebotsportfolios und durch neue Verkehrsströme mehr als ausgeglichen werden.

Die Tankcontainerlogistik war besonders vom Nachfrageeinbruch in der Chemieindustrie betroffen. Dementsprechend konzentrierten sich unsere Kräfte zunächst auf die Stabilisierung des Geschäfts und auf ein striktes Kostenmanagement, beispielsweise durch schnelle Abmietung von Equipment, um der fehlenden Nachfrage Rechnung zu tragen. In der ersten Jahreshälfte setzte sich der Trend des starken Geschäftsrückgangs, der ja bereits Ende 2008 massiv begonnen hatte, fort. Er konnte dann aber bereits in der zweiten Jahreshälfte gestoppt werden, sodass sich die Auftragslage, wenn auch auf niedrigerem Niveau, stabilisiert hat. Aufgrund von lokalen Konjunkturprogrammen in Asien, insbesondere in China, entwickelten sich die innerasiatischen Transporte frühzeitig überdurchschnittlich positiv. Hier konnten wir unseren Vorteil des direkten Zugangs zum sich rasch erholenden asiatischen Transportmarkt über unser Joint Venture mit dem größten



chinesischen Logistikkonzern Cosco Logistics ausspielen. Es hat sich hier also gezeigt, dass unser kürzlich erfolgter strategischer Schritt in diese Region richtig war. In den letzten Monaten des Jahres 2009 war dann auch ein moderater Aufwärtstrend bei den innereuropäischen Transporten erkennbar. Entsprechend sank der Umsatz im Gesamtjahr und im Vergleich zum Vorjahr um 17,4 Prozent auf 113,1 Mio. Euro. Das EBITDA sank gleichzeitig um 24,3 Prozent auf 7,3 Mio. Euro.

Im Geschäftsjahr 2009 hat sich die Bilanzsumme im Vergleich zum Stichtag des Vorjahres um 3,0 Prozent auf 1,28 Milliarden Euro erhöht. Auch im Jahr 2009 haben wir im Wesentlichen in unsere Waggonflotte investiert, sodass sich das Sachanlagevermögen erhöhte. Erneut haben wir dabei die Investitionen überwiegend aus dem eigenen Cashflow finanziert. Wir haben in 2009 aber auch wieder verstärkt damit begonnen, Waggon über Operate Lease-Verträge als weiteren Finanzierungsweg zu beschaffen. Zu erläutern ist an dieser Stelle auch immer wieder, dass unser Geschäft aufgrund der Finanzierung unserer Investitionen notwendigerweise auch eine charakteristische Verschuldung aufweist, die aber durch die Werthaltigkeit von zehntausenden Waggon abgesichert ist. Die Eigenkapitalquote zum Jahresende 2009 lag mit 23,2 Prozent in etwa auf Höhe des Vorjahreswerts von 23,3%.

Meine Damen und Herren,

insbesondere im Hinblick auf die Hausforderungen, die sich der Wirtschaft und damit auch der VTG im Jahr 2009 gestellt haben, können wir sehr zufrieden mit dem Geschäftsjahr sein. Wir haben im Umsatz und EBITDA nur leicht unter dem Rekordjahr 2008 abgeschlossen. An diesem Ergebnis möchten wir selbstverständlich auch unsere Aktionäre teilhaben lassen und schlagen der Hauptversammlung, wie auch im Vorjahr, die Zahlung einer Dividende in Höhe von 30 Cent je Aktie für das Geschäftsjahr 2009 vor. Auch für die Zukunft haben wir uns das Ziel gesetzt, ein kontinuierlicher Dividendenzahler zu sein.

Die Entwicklung an den Börsen stand im Jahr 2009 ganz im Zeichen der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise, die für einen erheblichen Vertrauensverlust und eine starke Unsicherheit an den Finanzmärkten sorgte. Dies hatte natürlich auch Auswirkungen auf die Entwicklungen bei Aktien und Indizes mit den entsprechenden Kursrückgängen. Auch die VTG-Aktie konnte sich den Trends der Aktienmärkte nicht entziehen. Notierte unsere Aktie zu Beginn des Jahres 2009 noch bei 7,51 Euro, fiel sie bis Anfang Februar auf einen bisherigen Tiefstwert von 5,25 Euro. Die anschließende Erholung führte nach mehreren Konsolidierungsphasen zum Jahreshöchststand kurz vor Weihnachten mit 11,64 Euro. Zum Jahresende notierte die Aktie bei 11,50 Euro, was einen Anstieg von 53 Prozent zum ersten Handelstag des Jahres und sogar ein Plus von rund 120% zum Tiefstkurs bedeutet. Der Vergleichsindex SDAX konnte im Jahr 2009 hingegen nur um 25 Prozent zulegen. Derzeit bewegt sich der Kurs in einem Bereich um die 13 Euro. Die Analysten bewerten die VTG ganz überwiegend positiv und empfehlen die Aktie zum Kauf. Auch wir sind der Meinung, dass mit einer zunehmenden Wiederherstellung des Vertrauens in die Finanzmärkte sowie einer Fortsetzung der Erholung der Realwirtschaft die VTG-Aktie weiter überproportional profitieren kann.

Meine Damen und Herren,  
die Konjunkturbarometer zeigen nun vermehrt nach oben und viele Unternehmen können erste Erfolgsmeldungen bekannt geben. Verständlicherweise ist für Sie als Aktionäre der VTG nun vor allem von Interesse, wie unser Unternehmen von einer möglichen wirtschaftlichen Erholung profitieren kann und welchen Ausblick wir auf das Jahr 2010 geben können.

Um es gleich vorweg zu nehmen: Unser Geschäft entwickelt sich, das zeigt das erste Quartal 2010, genau entlang des geplanten Entwicklungspfad. Zwischen Januar und März erzielten wir einen Konzernumsatz von 154,8 Mio. Euro und übertrafen damit den Vorjahreswert um 6,6 Prozent. Das operative

Betriebsergebnis EBITDA des ersten Quartals sank hingegen noch einmal leicht um 2,6 Prozent auf 37,3 Mio. Euro.

Der deutliche Umsatzanstieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist zum größten Teil auf den noch aus 2009 stammenden Großauftrag beim Neubauwerk Graaff zurückzuführen, aber auch die Schienen- und insbesondere die Tankcontainerlogistik haben gegenüber dem Vorjahr deutlich an Umsatz zulegen können. In der Waggonvermietung sank die Auslastung im Vergleich zu den Vorquartalen nur noch leicht um 0,4 Prozentpunkte auf 87 Prozent. Die Kunden, die den Aufschwung bereits spüren, lasten nun zunächst die bereits angemieteten Waggonen immer stärker aus und fangen auch bereits wieder an, Waggonen anzufragen und anzumieten. Mit einer gewissen Verzögerung für die Herrichtung abgestellter Waggonen steigt dann langsam auch die Anzahl vermieteter Wagen kontinuierlich an. Das ist ganz typisch für unser Geschäft der Waggonvermietung, das der aktuellen Konjunktur immer leicht hinterherläuft. Im Geschäftsbereich Schienenlogistik konnten wir weiter das Geschäft ausweiten und profitieren nun aber auch von den zum Jahreswechsel übernommenen Kundenverträgen der LOG-O-RAIL. Im Bereich Tankcontainerlogistik ist ein deutlicher Nachfrageanstieg über alle Fahrtgebiete festzustellen.

Wir sind sehr zuversichtlich, dass sich die positive Entwicklung bei unseren Kunden und damit auch bei der VTG weiter fortsetzt. Herbe Rückschläge in der Konjunktur sind laut den Wirtschaftsexperten derzeit trotz Eurokrise nicht zu erwarten. Es wird ganz allgemein eher von einer Seitwärtsbewegung ausgegangen, in der natürlich jene Unternehmen überproportional profitieren werden, die in Zeiten der Konsolidierung ihre Hausaufgaben gemacht haben.

Sollte sich das zurzeit prognostizierte moderate Wirtschaftswachstum fortsetzen, dann wird die Waggonvermietung den Auslastungsgrad der Flotte wieder über den Auslastungsgrad zum Ende 2009 hinaus steigern können, die Schienenlogistik wird ihren Wachstumspfad und die Tankcontainerlogistik ihre Erholung fortsetzen. Investitionen werden wir im Jahr 2010 genauso umsichtig

tätigen wie schon im Jahr 2009 und weiterhin unser Augenmerk auch auf zum Verkauf stehende gebrauchte Flotten richten, deren Übernahme nicht so kapitalintensiv ist wie der Bau von Neubauwagen.

Insgesamt erwarten wir, am Ende des Jahres 2010 einen Umsatz und ein operatives Ergebnis etwa auf dem Niveau von 2009 zu erreichen.

Meine Damen und Herren,

nach einem für die gesamte Wirtschaft schwierigen Jahr 2009, in dem wir uns aber sehr gut geschlagen haben, wird es im Jahr 2010 vermutlich wieder etwas bergauf gehen. Die VTG ist mit ihrem sicheren Geschäftsmodell gut für die Zukunft gerüstet und die langfristige Strategie ist klar. Wir freuen uns, wenn Sie uns auch weiterhin aktiv auf diesem Weg begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!