

VTG Aktiengesellschaft

Rede von

Dr. Heiko Fischer
Vorsitzender des Vorstands

anlässlich der

Ordentlichen Hauptversammlung 2013

am 23. Mai 2013
im Congress Center Hamburg (CCH)

– Es gilt das gesprochene Wort –

Inhalt

1	Einleitung	1
2	Rückblick 2012.....	3
3	Jahresabschluss 2012.....	6
3.1	Konzern.....	6
3.2	Geschäftsbereich Waggonvermietung	8
3.3	Geschäftsbereich Schienenlogistik	8
3.4	Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik.....	10
3.5	Dividende	11
4	Kursentwicklung VTG-Aktie vs. SDAX	12
5	Strategie nachhaltigen Wachstums	13
5.1	Wachstum der Waggonvermietung in bestehenden Märkten.....	14
5.2	Wachstum der Waggonvermietung in neue geographische Märkte	15
5.3	Stärkung unserer Logistikbereiche.....	16
5.4	Weiterentwicklung der Organisation & Optimierung der Prozesse	17
6	Erstes Quartal 2013	19
7	Schlusswort.....	22

1 Einleitung

Guten Morgen meine Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und –vertreter,

ich begrüße Sie recht herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung und heiße Sie auch im Namen meines Vorstandskollegen, Herrn Dr. Kai Kleeberg, recht herzlich willkommen. Ich freue mich, dass Sie sich die Zeit genommen haben, um sich hier und heute über die Geschäftsentwicklung Ihrer VTG zu informieren.

Wie Sie sehen können, ist unser bisheriges Vorstandsmitglied für Logistik und Sicherheit – Frau Femke Scholten – heute nicht anwesend. Frau Scholten hat die VTG zum 15. Mai 2013 verlassen, um in den internationalen Unternehmenssektor zurückzukehren. Sie wird uns daher nicht weiter bei der Entwicklung der VTG begleiten.

Meine Damen und Herren,
2012 war ein sehr wichtiges Jahr für die VTG. Es stand weitgehend im Zeichen von organischem Wachstum, Integration und Konsolidierung. Das Jahr 2012 bedeutete daher im Wesentlichen die erfolgreiche Einführung neuer Dienstleistungen und Innovationen sowie die Produktion und Auslieferung einer Rekordzahl von Neubauwaggonen. Was also oberflächlich nach

Routine aussieht, war alles andere als langweilig. Und hierzu trug natürlich auch das turbulente wirtschaftliche Umfeld bei.

Die Staatschuldenkrise und die Verunsicherung über die Stabilität des Euros spitzten sich im Jahresverlauf weiter zu. Zu Jahresbeginn hatten wir – analog der meisten volkswirtschaftlichen Prognosen – eine im zweiten Halbjahr deutlich anziehende Konjunktur erwartet. Doch es kam anders. Deutschland verzeichnete ein schwaches viertes Quartal, Europa rutschte tiefer in die Rezession und die Weltwirtschaft lieferte nur wenige Impulse. Umso höher ist es zu bewerten, dass unser zweites Halbjahr deutlich besser verlief als erwartet. Und so haben wir unsere Umsatz- und Ergebnisprognose auch im letzten Jahr wieder getroffen: und zwar genau in der Mitte des Erwartungskorridors.

Besonders in schwierigen Zeiten zeigt sich die Qualität von Geschäftsmodell und den Menschen, die dieses betreiben. So liegt unser gemeinsamer Erfolg in erster Linie an dem täglichen Einsatz und dem stetigen Leistungswillen unserer Mitarbeiter. Ich möchte mich daher an dieser Stelle ganz herzlich bei unseren rund 1.200 Mitarbeitern bedanken. Sie sind es, die unseren Kunden zur Seite stehen. Sie sind es, die Innovationen hervorbringen und umsetzen. Und sie sind es, die Vertrauen in die Marke VTG schaffen. Im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats – und ich denke auch aller hier Anwesenden – daher ein herzliches Dankeschön an alle VTGisten!

2 Rückblick 2012

Meine Damen und Herren,
lassen Sie mich nun in Kürze einige wesentliche Meilensteine des Geschäftsjahres 2012 erläutern.

In der Waggonvermietung ist es uns im Wesentlichen durch zahlreiche Neubauprojekte gelungen, unsere Flotte auf mehr als 54.000 Waggons auszubauen. Zum Jahresanfang lag der Auftragsbestand für Neubauwaggons bei rund 2.500 Wagen. Im Laufe des Jahres konnten wir davon rund 1.700 Waggons für den europäischen Markt ausliefern und direkt in teils mehrjährige Mietverhältnisse überführen.

Aber auch außerhalb Europas erzielten wir in der Waggonvermietung beachtliche Erfolge. In Nordamerika haben wir die im Dezember 2011 übernommenen Geschäftsaktivitäten der „Southern Illinois Railcar Leasing“ erfolgreich in die bereits bestehenden Strukturen integriert. Die mit der Transaktion übernommenen Werke in Illinois und Ohio haben wir planmäßig veräußert. Darüber hinaus haben wir unsere Organisation für weiteres Wachstum vorbereitet.

Auch in Russland konnten wir Erfolge bei Integration und Flottenausbau verzeichnen. So ist es uns einerseits gelungen, die 2011 übernommenen Aktivitäten der Railcraft-Gruppe nachhaltig in unsere Organisation einzubinden. Andererseits verstärkten wir auch hier unser Geschäft mit einem Auftrag für 150 neue Mineralölwagen. Dadurch konnten wir angemietete

Waggons zurückgeben und unsere russische Flotte auf rund 1.000 Waggons erhöhen. Eine gute Basis für zukünftiges Wachstum!

In der Schienenlogistik sind wir erstmals mit erweiterter Produktpalette in ein komplettes Geschäftsjahr gestartet. Bereits bei der letzten Hauptversammlung im Juni 2012 hatte ich Sie über die strategische Neuausrichtung informiert, mit der wir europaweit neue Kundengruppen sowie Regionen erschließen möchten. Seit dem Jahreswechsel 2011/2012 bedienen wir hier nunmehr drei Produktsegmente mit großem Marktpotential. Erstens: Flüssigkeiten wie Mineralöl und Chemieprodukte. Zweitens: Agrarprodukte und drittens: Industriegüter.

Einen ersten wichtigen Meilenstein konnten wir bereits im neu eingeführten Industriegüter-Segment erreichen. Hier ist es uns im Rahmen eines mehrjährigen Auftrags gelungen, mit eigens angemieteten Loks exakt auf die Kunden zugeschnittene Transportlösungen zu entwickeln und umzusetzen. Einmal mehr belegten wir dabei unsere Fähigkeit, uns flexibel auf individuelle Anforderungen einstellen zu können. Dieses möchten wir auch in Zukunft weiter unter Beweis stellen.

In der Tankcontainerlogistik haben wir es in einem volatilen und wettbewerbsintensiven Marktumfeld geschafft, mit ausgewählten Kunden im margenträchtigen Spezialgeschäft zu wachsen. Darüber hinaus weiteten wir unsere Angebotspalette aus und führten beispielsweise erstmals Tankcontainer-Transporte für die Nahrungsmittelindustrie durch. Ein Novum stellen hier sicherlich

auch die erstmaligen Testläufe für den Transport von Tankcontainern von China nach Europa dar – und zwar nicht über den herkömmlichen Seeweg, sondern ausschließlich über die Schiene.

Auch in Sachen Qualität und Sicherheit konnte die VTG im letzten Jahr erneut punkten. Und das gleich doppelt! Im Mai 2012 zertifizierte das Eisenbahnbundesamt die VTG als erstes Unternehmen als für die Instandhaltung zuständige Stelle. Im September letzten Jahres erhielt die VTG auch das uneingeschränkte Zertifikat nach europäischem Recht. Die VTG wurde damit zur sogenannten Entity in Charge of Maintenance. Kurz: ECM.

Durch die Zertifizierungen wird nicht nur bestätigt, dass unser Instandhaltungsmanagement den neuesten gesetzlichen Anforderungen entspricht. Die Zertifikate zeigen auch, dass die VTG mit ihrem seit langem betriebenen Qualitäts- und Sicherheitsmanagement einen wichtigen Beitrag zur Sicherheit im europäischen Schienengüterverkehr leistet.

Einerseits sind wir sehr stolz darauf, den ECM-Anforderungen ohne Einschränkungen voll und ganz gerecht zu werden. Andererseits sehen wir aber auch in den verschärften Anforderungen und Regelungen die Problematik weiter steigender Kosten. Hier gilt es, durch intensive Arbeit in Sektorverbänden und im Dialog mit der Politik die schier immer weiter ausufernde Regelflut einzudämmen. Denn unser erklärtes Ziel ist klar: Wir möchten mit unseren Waggons und

Dienstleistungen weiterhin dazu beitragen, dass mehr Verkehr von der Straße auf die umweltfreundlichere Schiene verlagert wird.

Insgesamt lässt sich rückblickend feststellen, dass wir vor dem Hintergrund einer insgesamt schwachen Konjunktur mit dem im Jahr 2012 Erzielten durchaus zufrieden sind. Dies unterstreicht auch unser Jahresabschluss, von dem ich Ihnen nun gerne einige Eckdaten erläutern möchte.

3 Jahresabschluss 2012

3.1 Konzern

Im Jahr 2012 stieg der Umsatz des Konzerns gegenüber dem Vorjahr um rund 2 Prozent auf 767 Mio. Euro. Auch das operative Ergebnis – EBITDA – entwickelte sich positiv und lag mit knapp 174 Mio. Euro genau 3 Prozent über dem Wert des Vorjahres.

Das Konzernergebnis belief sich auf 10,3 Mio. Euro und übertraf damit die 3,7 Mio. Euro aus dem Jahr 2011. Der Fairness halber sei jedoch erwähnt, dass das Konzernergebnis 2011 Sondereffekte enthielt, die im Zusammenhang mit der Umfinanzierung 2011 anfielen. Das um diese Sondereffekte bereinigte Konzernergebnis 2011 betrug 17,9 Mio. Euro und lag somit 7,6 Mio. Euro über dem Wert des Vorjahres.

Die zahlreichen Auslieferungen von Neubauwaggons zur Erweiterung und Modernisierung unserer Flotte sorgten im Jahr

2012 für einen Anstieg der Investitionen auf rund 221 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahreswert um gut 20 Prozent.

Zur Finanzierung nutzte die VTG den operativen Cashflow, der mit 136 Mio. Euro mehr als 8 Prozent über dem Vorjahreswert lag. Darüber hinaus standen Mittel aus der Umfinanzierung im Jahr 2011 sowie die Möglichkeit von Operate-Lease-Finanzierungen zur Verfügung.

Per 31. Dezember 2012 lag die Eigenkapitalquote mit 20,4 Prozent leicht unterhalb des Vorjahreswerts von 21,7 Prozent. Die Bilanzsumme betrug zum Jahresende knapp 1,53 Mrd. Euro und lag somit rund 8 Prozent über dem Niveau des Vorjahres. Die Bilanzstruktur hat sich dabei nicht wesentlich verändert.

Insgesamt macht sich im Vorjahresvergleich die höhere Zinsbelastung bemerkbar. Diese lässt sich im Wesentlichen auf zusätzlich aufgenommene Finanzmittel sowie die Erhöhung des Finanzierungsspielraums zurückführen. Darüber hinaus machte sich auch eine erneut negative Marktbewertung von Zinssicherungsgeschäften aus Vorjahren bemerkbar.

Lassen Sie mich nun – nach dem Blick auf den Konzern – die Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen erläutern.

3.2 Geschäftsbereich Waggonvermietung

Wie eingangs erwähnt, war das Jahr 2012 in der Waggonvermietung geprägt vom Ausbau der Flotte. Da die 1.700 ausgelieferten Waggonen erst über das Jahr verteilt die Neubauwerke verließen, schlugen sie im Geschäftsjahr 2012 umsatz- und ertragsseitig nicht voll zu Buche. Die Auslieferungen werden sich aber in diesem und den nächsten Jahren positiv bemerkbar machen.

Die verhaltene konjunkturelle Entwicklung in Europa wirkte sich nur geringfügig auf die Auslastung unserer Flotte aus. Zwar ging die Auslastung in den ersten drei Quartalen von 91,5 auf 90 Prozent zurück. Doch erholte sie sich im letzten Quartal wieder und lag – trotz rückläufiger Konjunktur – am Ende des Jahres bei 90,4 Prozent.

Die positive Entwicklung der Waggonvermietung spiegelt sich auch in den Kennzahlen des Geschäftsbereichs wider: Der Umsatz stieg von rund 304 auf knapp 315 Mio. Euro. Dies entspricht einem Anstieg von 3,5 Prozent. Das EBITDA konnte sogar um 7 Prozent auf mehr als 167 Mio. Euro gesteigert werden. In Folge verbesserte sich auch die auf den Umsatz bezogene EBITDA-Marge von 51,5 auf 53,2 Prozent.

3.3 Geschäftsbereich Schienenlogistik

Der Geschäftsbereich Schienenlogistik entwickelte sich hingegen nicht ganz so wie erwartet. Ich habe Ihnen eingangs noch einmal unsere strategische Neuausrichtung auf drei Produktmärkte nahe

gebracht. Uns war klar, dass eine solche Erweiterung Zeit braucht und auch Anlaufkosten mit sich bringt. Dennoch haben wir uns schnellere Erfolge versprochen.

Unser erfolgreiches Petrochemie-Segment war durch die Petroplus-Insolvenz umsatz- und ergebnismäßig beeinträchtigt. Im Agrargeschäft fehlten Transportmengen. Und die erfolgreichen Abschlüsse im Industriegütergeschäft wirkten sich erst zum Jahresende aus.

So konnten wir den mit der strategischen Neuausrichtung anvisierten Umsatzschub noch nicht ganz verwirklichen. Mit knapp 297 Mio. Euro lag der Umsatz in der Schienenlogistik nur leicht über dem Wert des Vorjahres.

Das EBITDA ging hingegen auf vergleichbarer Basis um rund 20 Prozent auf 7,7 Mio. Euro zurück. Ohne Berücksichtigung von Sondereffekten des Jahres 2011 wäre der Rückgang sogar fast doppelt so hoch gewesen. Die auf den Rohertrag bezogene EBITDA-Marge betrug 30,3 Prozent.

Zur angestrebten Verbesserung des Ergebnisses haben wir operative Maßnahmen ergriffen. Dazu gehören zum Beispiel Umdisponierungen der Flotte im Petrochemie-Segment, angelaufene Gesundungsinitiativen im Agrarbereich sowie erhebliche Projektarbeiten zur Erschließung neuer Kundengruppen im Industriegütergeschäft.

Gerade auf Letzteres zielt die angestrebte Zusammenlegung unserer Schienenlogistik mit den konventionellen Bahnverkehrsaktivitäten von Kühne + Nagel ab. Dazu haben wir bereits Ende letzten Monats eine gemeinsame Absichtserklärung unterzeichnet. Das geplante Joint Venture soll dabei unter der Bezeichnung VTG Rail Logistics am Markt auftreten und operativ durch die VTG geführt werden.

VTG und Kühne + Nagel setzen damit ihre langjährige Partnerschaft in deutlich erweitertem Ausmaß fort, die im Rahmen der gemeinsamen Gesellschaft Transpetrol bereits seit mehr als 20 Jahren besteht. Neben einem Wachstumssprung des Industriegütergeschäfts werden wir einen großen Schritt in der geographischen Expansion nach Osten machen. Dieser Schritt hätte organisch viele, viele Jahre gedauert. Bis nach Russland, die Ukraine und die Türkei reicht dann unser Netz!

Das Aushandeln der finalen Verträge sowie die erforderlichen Kartellanmeldungen werden noch einige Monate in Anspruch nehmen. Wir rechnen aber mit einem Abschluss der Transaktion im Herbst diesen Jahres.

3.4 Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik

Im Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik sind wir mit Blick auf den Zustand der Weltchemiekonjunktur mit der allgemeinen Entwicklung im letzten Jahr zufrieden. Gegenüber dem Vorjahr steigerte die Tankcontainerlogistik ihren Umsatz um 2,5 Prozent

auf rund 156 Mio. Euro. Das EBITDA ging allerdings um knapp 9 Prozent auf rund 12 Mio. Euro zurück.

Im wettbewerbsintensiven Umfeld drückten gestiegene Transportkosten und veränderte Verkehrsströme auf die erzielbaren Margen. Um von diesen margenbelastenden Faktoren unabhängiger zu sein, haben wir uns – wie eingangs erwähnt – 2012 darauf konzentriert, unsere Angebotspalette weiter auszubauen und mit ausgewählten Kunden im abwicklungsintensiven Spezialgeschäft zu wachsen. Hier können wir als Spezialist mit unserer Expertise punkten und unsere Stärke wie Flexibilität und Zuverlässigkeit wirksam einbringen.

3.5 Dividende

Meine Damen und Herren,

die Ergebnisse des letzten Jahres zeigen, dass die VTG auch im Geschäftsjahr 2012 allen Widrigkeiten zum Trotz ihren Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt hat. Aus diesem Grund möchten wir unsere kontinuierliche Dividendenpolitik auch in diesem Jahr weiter fortführen. Daher schlägt der Vorstand der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 37 Cent je Aktie für das Geschäftsjahr 2012 vor. Dies entspricht erneut einer Erhöhung um rund 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

4 Kursentwicklung VTG-Aktie vs. SDAX

Der Vorschlag des Vorstand zur Erhöhung der Dividende soll jedoch nicht über den durchwachsenen Jahresverlauf der VTG-Aktie hinwegtäuschen. Hier machte sich einmal mehr die unsichere Haltung der Finanzmärkte zur weltweiten Konjunktorentwicklung bemerkbar – auch wenn uns der jüngste Kursverlauf wieder recht positiv stimmt.

Die VTG-Aktie startete zunächst freundlich ins Börsenjahr 2012. Am 13. Februar erreichte sie bereits ihren Jahreshöchstkurs von 15,94 Euro. Im Einklang mit der allgemeinen Entwicklung an den Aktienmärkten verlor jedoch auch die VTG-Aktie an Boden. Am 25. Juli erreichte sie dabei ihren Jahrestiefstkurs von 11,15 Euro. Im weiteren Verlauf hielt sich die Aktie dann mit leichten Schwankungen vorerst auf diesem Niveau. Die anschließende Erholung zum Jahresende endete bei einem Jahresschlusskurs von 12,12 Euro. Dies entspricht einem Rückgang im Jahr 2012 von 8,9 Prozent und somit einer Abnahme der Marktkapitalisierung der VTG-Aktie von rund 285 auf gut 259 Mio. Euro.

Die Tatsache, dass eine Vielzahl der Finanzanalysten unserer Aktie eine Kaufempfehlung ausspricht, bestätigt uns jedoch in unserer Überzeugung, dass der eigentliche Wert unserer Aktie nicht unbedingt dem gehandelten Preis entspricht.

Zum Jahresende beobachteten 16 Finanzanalysten die VTG. Dies liegt – wie in den Jahren zuvor – deutlich über dem

Durchschnitt von rund 8 bis 10 Analysten pro SDAX-Unternehmen. Die hohe Research-Coverage unterstreicht wieder einmal unsere mit immer mehr Preisen ausgezeichnete Investor-Relations-Arbeit sowie das öffentliche Interesse von Investoren an Ihrem Unternehmen.

Diese positive Bewertung der VTG durch die Analysten sowie die bisher zufriedenstellende Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr gab unserer Aktie wieder deutlich Auftrieb. Sie verzeichnete nicht nur einen besseren Jahresauftakt als der SDAX, sondern hielt sich bisher auch kontinuierlich oberhalb des Benchmarks. Insgesamt folgt die VTG-Aktie dennoch weiterhin dem allgemein volatilen Trend der Kapitalmärkte. Gestern Abend schloss die VTG-Aktie bei 14,30 Euro.

5 Strategie nachhaltigen Wachstums

Meine Damen und Herren,
lassen Sie uns nach dieser Rückschau nun gemeinsam einen Blick nach vorne wagen. Ein wichtiger Grundstein für die weitere Entwicklung der VTG wurde im Mai 2011 mit unserer erfolgreichen Umfinanzierung gelegt. Die solide Kombination aus langfristiger Basis- und mittelfristiger Wachstumsfinanzierung unterstreicht unsere vorausschauende Finanz- und Investitionspolitik. Diese steht dabei im Einklang mit unserem auf Langfristigkeit ausgerichteten Geschäftsmodell.

Im Rahmen dieses Geschäftsmodells verfolgt die VTG in enger Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Vorstand eine Vier-Säulen-Strategie:

1. Wachstum der Waggonvermietung in bestehenden Märkten
2. Wachstum der Waggonvermietung in neue geographische Märkte
3. Stärkung unserer Logistikbereiche
4. Weiterentwicklung der Organisation und Optimierung unserer Prozesse

Lassen Sie mich etwas genauer erläutern, was wir uns für jeden dieser Punkte in den nächsten Jahren vorgenommen haben.

5.1 Wachstum der Waggonvermietung in bestehenden Märkten

Die VTG ist bestrebt, ihre im Kernmarkt Europa führende Position beim Transport flüssiger und sensibler Güter auf der Schiene zu festigen. Darüber hinaus sollen die zur Verfügung stehenden finanziellen Spielräume auch weiterhin umsichtig genutzt werden, um durch den Erwerb gebrauchter Flotten sowie durch gezielte Neubauprojekte die Marktführerschaft der Waggonvermietung in Europa kontinuierlich auszubauen und unser Geschäft in neue Segmente auszuweiten.

Neben dem Ausbau und der Diversifizierung unserer Flotte steht die Erweiterung des Service-Portfolios im Fokus. Die Instandhaltungswerke der VTG sowie das Neubauwerk Graaff als VTG-eigene Innovationsplattform unterstützen die VTG bei diesem strategischen Ziel. Hierzu zählt beispielsweise die

Entwicklung und Fertigung von Armaturen für den VTG-eigenen Bedarf, aber auch in wachsendem Maße für Dritte.

5.2 Wachstum der Waggonvermietung in neue geographische Märkte

Unser zweiter Eckpfeiler sieht Wachstum in neue geographische Märkte vor. Das langfristige Augenmerk ist dabei auf den kontinuierlichen Ausbau der Aktivitäten auf dem nordamerikanischen Kontinent und dem Markt der Russischen Föderation und ihrer Nachbarn gerichtet.

Als der größte Schienengüterverkehrsmarkt der Welt bietet Nordamerika attraktive Wachstumschancen für die VTG. Das Jahr 2012 war für uns in diesem Zusammenhang besonders wichtig, um die Ende 2011 übernommenen Geschäftsaktivitäten der „Southern Illinois Railcar Leasing“ erfolgreich in die bestehenden Strukturen des VTG-Konzerns zu integrieren.

Auch in Zukunft wird die VTG im nordamerikanischen Markt sich ergebende Opportunitäten prüfen und gegebenenfalls wahrnehmen. Unser mittelfristiges Ziel ist es, unsere US-Waggonflotte von derzeit gut 4.200 Waggons auf eine Flottengröße im fünfstelligen Bereich auszubauen.

Beste Wachstumsaussichten bietet ebenso das Breitspurnetz der Russischen Föderation. Hier sprechen große Transportentfernungen und ein reichhaltiges Rohstoffvorkommen für den Verkehrsträger Schiene. Im Jahr 2012 legte die VTG mit

der Integration der zuvor erworbenen Railcraft-Gruppe den Grundstein für weiteres Wachstum. Diesem soll durch gezielte Erweiterungsinvestitionen sukzessive nachgegangen werden.

5.3 Stärkung unserer Logistikbereiche

Unsere dritte strategische Stoßrichtung sieht die Stärkung unserer Logistikbereiche vor. In der Schienenlogistik haben wir im Jahr 2012 den Aufbau der Europa-Organisation weiter vorangetrieben, um zukünftig das volle Potenzial des strukturell wachsenden grenzüberschreitenden Schienengüterverkehrs auszuschöpfen. Das bereits erwähnte Projekt mit Kühne + Nagel ist ein wesentlicher Baustein dieser Strategie.

Im Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik werden wir unseren Wachstumskurs durch den Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu definierten Zielkunden sowie den Fokus auf ausgewähltes Spezialgeschäft weiter fortsetzen. Mittlerweile werden alle europäischen und interkontinentalen Verkehre zentral aus Hamburg koordiniert. Das spart nicht nur Geld, sondern auch Zeit und Abstimmung. Des Weiteren haben wir das bestehende Flottenmanagement um eine strategische Flottenplanung erweitert, um noch zielgerechter im Markt agieren zu können.

Darüber hinaus hat die Tankcontainerlogistik im abgelaufenen Jahr ihre Asien-Strategie überarbeitet, um sich diesem Markt noch stärker zu öffnen. Langfristig sehen wir aufgrund der zu erwartenden steigenden Transportvolumina innerhalb Asiens und

auch zwischen Asien, Europa und Nordamerika gute Möglichkeiten für weiteres Wachstum unseres Geschäfts.

Insgesamt sind wir voller Zuversicht, dass wir unsere beiden Logistikbereiche trotz eines wettbewerbsintensiven und komplexen Umfelds weiter nachhaltig und profitabel ausbauen werden.

5.4 Weiterentwicklung der Organisation & Optimierung der Prozesse

Die vierte strategische Säule konzentriert sich auf die kontinuierliche Weiterentwicklung der Organisationsstruktur sowie die stetige Optimierung der Prozesse. Mit den Zukäufen aus den Vorjahren ist der VTG erneut ein Schub in Sachen Internationalisierung gelungen. Gleichzeitig sind damit auch die Anforderungen an die Qualität und Effizienz der Prozesse gestiegen, so dass für die VTG das strategische Ziel der Prozessoptimierung immer bedeutender wird.

Neben der Integration der neuen Aktivitäten in Russland und den USA wurde im letzten Jahr das zweite Release der IT-Landschaft „Wamos!“ für die europäische Waggonvermietung in Betrieb genommen. Diese selbstentwickelte operative Software wird schrittweise eingeführt. Darüber hinaus arbeiten wir weiter an der Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit des Produktions- und Instandhaltungsnetzes unserer europäischen Waggonvermietung.

Als verantwortungsbewusster Arbeitgeber fühlen wir uns aber nicht nur unseren Prozessen, sondern auch unserer Belegschaft verpflichtet. Die Meinung unserer Mitarbeiter ist uns wichtig. Dies ist nicht nur eine wohlklingende Floskel, sondern auch eine, die wir Ende letzten Jahres in die Tat umgesetzt haben.

Im Rahmen einer internationalen Studie, an der eine Reihe von vergleichbaren Unternehmen teilgenommen haben, führten wir Ende 2012 eine konzernweite Mitarbeiterumfrage durch. Unser Ziel war es, die betrieblichen Stärken und Entwicklungspotenziale in verschiedenen Bereichen der VTG-Gruppe zu identifizieren. Die Schwerpunkte lagen auf den Themen Arbeitsumfeld und Unternehmenskultur sowie Strategie, Organisation und Führung. Wir können mit den Ergebnissen außerordentlich zufrieden sein: 84 Prozent der Mitarbeiter würden ihren Freunden die VTG als Arbeitgeber empfehlen. Die Veränderungen der letzten Jahre fanden breite Zustimmung. Und die Mannschaft ist bereit für die weitere Entwicklung des Konzerns.

Dennoch möchten wir uns nicht auf den erfreulichen Ergebnissen ausruhen. Wir sind uns bewusst, dass wir weiter an uns arbeiten müssen, um auch zukünftig in unseren Märkten wettbewerbsfähig bleiben zu können. Gerade auf dem immer enger werdenden Arbeitsmarkt ist es für die VTG von zentraler Bedeutung, qualifizierte Mitarbeiter zu fördern. Deshalb haben wir auch unsere Aktivitäten in der Personalentwicklung deutlich ausgebaut und nun um Themen der strategischen Nachfolgeplanung und Talentmanagement erweitert.

Die VTG bietet allen Mitarbeitern langfristig attraktive Arbeitsplätze und tut alles dafür, den steigenden Anforderungen unserer Bewerber gerecht zu werden. Wir sind davon überzeugt, dass gerade in einem immer schneller werdenden Umfeld der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg in der Entwicklung und Motivation der Mitarbeiter liegt. Denn letztlich sind sie es, die den geschäftlichen Erfolg tagtäglich erarbeiten.

6 Erstes Quartal 2013

Meine Damen und Herren,
lassen sich mich nun auf die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2013 sowie unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr eingehen.

Zwischen Januar und März erzielten wir einen Konzernumsatz von rund 202 Mio. Euro und übertrafen damit den Vorjahreswert um mehr als 5 Prozent. Das EBITDA lag mit rund 45 Mio. Euro knapp 10 Prozent über dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt ermutigt uns der Jahresauftakt, auch wenn sich im Laufe des Geschäftsjahres noch einige Marktveränderungen ergeben mögen, die wir heute noch nicht vorhersehen können.

Im Geschäftsbereich Waggonvermietung haben wir mit Ausnahme einer leicht steigenden Nachfrage nach Flachwagen in allen Waggon-Segmenten einen leichten Nachfragerückgang verbucht. Mit einer Auslastungsquote von 89,9 Prozent zum 31.

März 2013 konnten wir nicht ganz unsere gute Auslastung von 90,4 Prozent zum Dezember letzten Jahres erreichen.

Der leichte Rückgang in der Auslastung in den ersten Monaten eines Jahres ist jedoch für die VTG nichts Neues. Zum Jahresende laufen in der Regel etwas mehr Mietverhältnisse aus als zu anderen Stichtagen. Außerdem bauen Kunden zum Ende des ersten Quartals Winterspitzen ab, die dann über das Jahr hinweg wieder Beschäftigung finden. Sicherlich streben wir nach einer hohen Auslastung unserer Waggonen. Doch sehen wir in dem derzeitigen Auslaufen einiger Mietverträge die Möglichkeit, unsere bereits erfolgreich begonnene Umsetzung von Mietpreiserhöhungen am Markt fortzusetzen.

Das Geschäft unserer Logistikbereiche wurde auch im ersten Quartal 2013 durch anhaltende Unsicherheiten im Markt beeinträchtigt. Im Geschäftsbereich Schienenlogistik machte sich überdies nach wie vor das schwierige Marktumfeld im Agrarsektor bemerkbar. Dies konnte auch nicht ganz durch die positive Entwicklung im neuen Industriegüter-Segment kompensiert werden.

Bleibt noch die Tankcontainerlogistik. Hier verliefen die ersten drei Monate insgesamt zufriedenstellend, auch wenn weiterhin Überkapazitäten und steigender Margendruck den Markt prägen. Aus diesem Grund liegt unser gegenwärtiger Fokus hier unverändert in der Optimierung der Transportflüsse sowie der Entwicklung neuer Transportketten.

Welche Erwartungen haben wir nun hinsichtlich des restlichen Jahresverlaufs? Der Tiefpunkt der konjunkturellen Dynamik scheint zum Jahreswechsel 2012/2013 überwunden zu sein. Dennoch wird die Weltwirtschaft weiterhin von einer Reihe von Unsicherheiten belastet, die unter dem Eindruck der Staatsschuldenkrise in Europa sowie den Unwägbarkeiten im Zusammenhang mit der europäischen Finanzpolitik stehen.

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag rechnet für das laufende Jahr mit einem Wachstum der Weltwirtschaft von 3,9 Prozent gegenüber 3,3 Prozent im Vorjahr. Der Welthandel soll sogar um fünf Prozent zulegen. Das Tempo der konjunkturellen Erholung dürfte allerdings im Euroraum weiterhin moderat ausfallen. Vor dem Hintergrund dieser Konjunkturaussichten gehen viele für die VTG wichtige Branchen weiterhin von einer eher verhaltenen Entwicklung im Jahr 2013 aus.

Auf Basis der konjunkturellen Einschätzungen und den Erwartungen hinsichtlich der Geschäftsentwicklung unserer drei Geschäftsbereiche rechnen wir für 2013 insgesamt mit einer positiven Geschäftsentwicklung. Wir sind zuversichtlich, dass wir auf Konzernebene im laufenden Geschäftsjahr einen Konzernumsatz zwischen 780 und 830 Mio. Euro erzielen werden. Beim EBITDA gehen wir davon aus, auf Konzernebene einen Wert zwischen 180 und 190 Mio. Euro erreichen zu können.

7 Schlusswort

Meine Damen und Herren,
ein Jahr der Konsolidierung und Integration sieht in nüchternen Zahlen oft nach wenig Spannung und Bewegung aus. Aus Sicht der handelnden Personen stellt sich das Bild jedoch ganz anders dar. Sich konjunkturellen Trends und ausufernden Regulierungen entgegen zu stemmen, Geschäfte zu sanieren und gleichzeitig neue aufzubauen, fordert ganzes Engagement und viel Kraft.

Führungskräfte und Mitarbeiter haben sich im vergangenen Jahr erneut in vorbildlicher Art und Weise für den kontinuierlichen Erfolg Ihrer VTG eingebracht. Dieses außerordentliche Engagement habe ich zu Beginn meiner Ausführungen bereits mit deutlichen Worten gewürdigt. An dieser Stelle möchte ich mich im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats nun aber auch bei unseren Kunden, Geschäftspartnern und Ihnen, meine lieben Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit bedanken. Gemeinsam haben wir viel erreicht.

Mit Ihnen allen blicke ich zuversichtlich auf die anstehenden Entwicklungschancen in diesem und den nächsten Geschäftsjahren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!