

VTG Aktiengesellschaft

Rede von

Dr. Heiko Fischer
Vorsitzender des Vorstands

anlässlich der Ordentlichen Hauptversammlung 2011
am 17. Juni 2011
in Hamburg

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

ich begrüße Sie, auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Dr. Kai Kleeberg und Jürgen Hüllen, sehr herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung 2011. Wir freuen uns sehr, dass Sie heute nach Hamburg gekommen sind, um sich über die Geschäftsentwicklung, den Jahres- und Konzernabschluss sowie den gegenwärtigen Fokus und die strategische Ausrichtung der VTG Aktiengesellschaft zu informieren.

Meine Damen und Herren,

um es gleich vorweg zu nehmen: Ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2010 liegt hinter der VTG. Als integraler Bestandteil der Wertschöpfungskette unserer Kunden ist es uns im zurückliegenden Jahr mit unserer Leidenschaft und unseren Leistungen gelungen, unseren Wachstumskurs erfolgreich fortzusetzen und unsere Geschäftsfelder gut im Markt zu positionieren. Nachdem wir selbst im Krisenjahr 2009 keinen signifikanten Einbruch erlitten hatten, konnte die VTG im Jahr 2010 ihre volle Stärke in einem stabilisierten konjunkturellen Umfeld ausspielen und ihr Umsatzvolumen sowie ihre Ertragskraft steigern, sodass die im August 2010 erneut erhöhte Umsatz- und Ergebnisprognose sogar am oberen Ende getroffen werden konnte.

Die Grundlage für die positive Entwicklung war – wie in den Jahren zuvor – unser starkes operatives Geschäftsmodell, welches in erster Linie auf der engen Vernetzung unserer drei Geschäftsbereiche beruht und sich durch langfristige Kundenbeziehungen und jahrzehntelange Partnerschaften auszeichnet. Ebenso profitierten wir von unserer umsichtigen und vorausschauenden Strategie zur Bewältigung der Wirtschaftskrise. Wir haben bei variablen Kosten gespart, Erweiterungsprojekte verzögert, aber nicht aufgegeben, und sind in das Jahr 2010 bewusst mit einem reduzierten Waggon-Neubauprogramm gestartet.

Die aufkeimende konjunkturelle Belebung führte jedoch schnell zu steigenden Kundenanfragen und –aufträgen. Diese sorgten wiederum für eine starke Zunahme in unserer Flottenauslastung sowie für eine anziehende Nachfrage nach Neubauwaggonen. Am deutlichsten wirkte sich der wirtschaftliche Aufschwung jedoch auf unsere logistischen Geschäftsbereiche aus, die deutlich wachsen und sich auf die Umsetzung weiterer strategischer Ziele konzentrieren konnten. Dass die Gesamtinvestitionen das noch sehr hohe Volumen des Jahres 2009 deutlich übertrafen, lag dann vor allem an der Reaktivierung unserer Akquisitionspipeline und den gelungenen Übernahmen gebrauchter Flotten.

Der Kern unseres Geschäfts besteht nach wie vor aus Kesselwagen, vorwiegend im Gefahrgutbereich. Allerdings nutzen wir mittlerweile unsere – über die Jahrzehnte angesammelte – Expertise und Erfahrung zunehmend für andere Waggonsegmente. In unserem Bestreben nach profitabilem und nachhaltigem Wachstum sind wir nunmehr dabei, unsere Flotte kontinuierlich auszubauen und weiter zu diversifizieren. Dazu analysieren wir konsequent und strukturiert die bisher in unserem Kundenportfolio unterrepräsentierten Industriebranchen nach neuen und stabilen Transportbedarfen und attraktiven Opportunitäten.

Wie bereits 2009 sehen wir für unser Geschäft neue Zielgruppen in Kunden, die Massengüter wie Kohle, Sand, Eisenerz und Kalksteine, aber auch Getreide sowie biogene Stoffe wie Holzprodukte oder Bioethanol transportieren. Aufgrund überwiegend hoher Auslastungsquoten in der Automobilindustrie und im Maschinenbau erwarten wir auch weiterhin einen steigenden Bedarf an Waggonen in der Stahlindustrie, z.B. für den Transport von Coils.

Durch gezielte Zukäufe im Bereich der Güter- und Getreidewaggonen ist uns bereits ein großer Schritt zur weiteren Diversifikation unserer Waggonflotte gelungen. Bereits im Frühjahr 2010 haben wir unser Portfolio durch den Erwerb der restlichen Güterwagenflotte unseres Wettbewerbers Rexwal mit rund 720 Güterwaggonen zielgerecht erweitert. Durch die Übernahme der TMF-Gruppe in der zweiten Jahreshälfte 2010 konnten wir zusätzlich

1.100 Getreidewaggons gewinnen und somit in ein für uns neues und attraktives Marktsegment vorstoßen.

Mit nunmehr deutlich über 50.000 Waggons konnte die VTG auch im Jahr 2010 ihre Marktführerschaft im europäischen Markt der Privatwaggonvermieter behaupten. Gleichzeitig bildet unser immer breiter werdendes Portfolio an Waggons die Basis für eine erfolgreiche Zukunft profitablen und nachhaltigen Wachstums.

Ein weiterer zentraler und strategisch wertvoller Schritt im abgelaufenen Geschäftsjahr 2010 war die Stärkung unserer eigenen Werke, insbesondere die nunmehr vollendete Integration und Modernisierung unseres Neubauwerks Waggonbau Graaff. Die Produktion ist mittlerweile voll hochgefahren und mit dem neuen Druckgaswaggon „Volume 112“ konnte bereits ein erstes Innovationsprodukt auf dem Markt platziert und an verschiedene Chemiekunden ausgeliefert werden. Für dieses und die nächsten Jahre sind weitere innovative Neubauprojekte bei Graaff geplant, um unseren Kunden, zu denen rund 1.000 Unternehmen aus nahezu allen Industriezweigen gehören, weiterhin bedarfsgerechte Produkte anbieten zu können. In unseren Reparaturwerken konnten wir die Effizienz weiter deutlich verbessern und somit die Servicequalität unserer eigenen Flotte sowie die Qualität unserer Dienstleistungen gegenüber Dritten signifikant steigern.

Unserer Strategie entsprechend sind wir auch im Jahr 2010 weiter international gewachsen. Unsere Konzentration lag – wie bereits im Geschäftsjahr 2009 – in der Schienenlogistik. Hier haben wir durch die Eröffnung einer Repräsentanz in Serbien und die Gründung einer Gesellschaft in Tschechien unsere Präsenz in Ost- und Südosteuropa gestärkt. Mittlerweile sind 70 Prozent aller von dem Geschäftsbereich Schienenlogistik betriebenen Verkehre grenzüberschreitend. Um diesem internationalen Trend gerecht zu werden, haben wir unsere Zusammenarbeit mit nunmehr 165 Traktionären in unserem europäischen Carrier-Netzwerk weiter ausgebaut und vertieft. Durch die Übernahme der Bräunert Eisenbahnverkehr GmbH & Co. KG und dessen Sicherheitsbescheinigung Anfang 2010 ist es uns nun auch möglich, selbst als Eisenbahnverkehrsunternehmen im Markt aufzutreten.

Insgesamt sind wir äußerst zufrieden, dass wir im Jahr 2010 die langfristigen Strategien in unseren drei Geschäftsbereichen erfolgreich weiterverfolgen konnten. Durch die schnelle Ausrichtung unseres Geschäfts an sich kontinuierlich verändernde Rahmenbedingungen sind wir in der Lage, unseren Kunden auch in Zukunft eine unvergleichbare flexible Infrastruktur sowie eine leistungsstarke Plattform für den internationalen sowie nationalen Transport von Gütern anbieten zu können.

Meine Damen und Herren,

ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2010 liegt hinter der VTG. Mit unseren drei Geschäftsbereichen Waggonvermietung, Schienenlogistik und Tankcontainerlogistik sind wir weiterhin bestens positioniert, um vom langfristig positiven Wachstumstrend des umweltfreundlichen und sicheren Verkehrsträgers Schiene zu profitieren.

Mit unserem Fokus auf die Schiene sind wir in einem Wirtschaftszweig tätig, der seine besten Zeiten noch vor sich hat. Mit einer wachsenden Wirtschaft und einer fortschreitenden Harmonisierung sowie Liberalisierung des europäischen Schienengüterverkehrs erhöht sich das Transportvolumen und es eröffnen sich zeitgleich neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit alten und neuen Partnern auf dem Transportmarkt. Mag das eine oder andere heute noch visionär erscheinen, im Kern wird deutlich, dass wir von unserem sicheren und stabilen Geschäftsmodell überzeugt sind und gemeinsam von unserer erfolgreichen Strategie nachhaltigen Wachstums profitieren werden. Wir blicken voller Tatendrang in die Zukunft.

Meine Damen und Herren,

der kontinuierliche Erfolg der VTG und ihrer drei Geschäftsbereiche ist das Ergebnis vieler zusammenhängender Faktoren, die im Kern in unseren strategischen Zielen und Maßnahmen sowie unseren Unternehmenswerten verankert sind.

Erfolgt braucht erstens eine Basis. Aus diesem Grund möchten wir in unserem Kernmarkt Europa unsere führende Position bei dem Transport flüssiger und sensibler Gefahrgüter

rund um die Schiene festigen und kontinuierlich ausbauen. Dabei setzen wir auf Sicherheit, Qualität und Zuverlässigkeit und geben dieses Leistungsversprechen seit Jahrzehnten an bestehende und neue Kunden und Partner. Wir tun dies, weil wir von unserem nachhaltigen und krisenerprobten Geschäftsmodell genauso überzeugt sind, wie von unserer Marktkenntnis, jahrzehntelangen Erfahrung und unserer Leidenschaft für die Schiene und jeden einzelnen unserer handgefertigten Waggon.

Erfolg braucht allerdings auch offene Horizonte. Deshalb möchten wir unsere Flotte weiter diversifizieren und unser Leistungsportfolio auf neue Branchen ausweiten. Einen ersten erfolgreichen Schritt haben wir dabei mit dem Erwerb gebrauchter Getreidewagen und die damit zusammenhängende Übernahme der TMF-Gruppe gemacht. Ferner möchten wir unsere regionale Präsenz in den Märkten Ost- und Südosteuropas ausweiten, um von dem wirtschaftlichen Wachstum dieser Region zu profitieren. Durch die Eröffnung unserer neuen Büros in Tschechien und Serbien haben wir auch dazu die ersten wegweisenden Weichen gestellt.

Offene Horizonte sehen wir aber ebenso in attraktiven Märkten außerhalb unseres europäischen Basisgeschäfts. Im langfristigen Fokus liegt dabei der stetige Ausbau unserer operativen Aktivitäten in Nordamerika und der Gemeinschaft unabhängiger Staaten – den zwei weltweit größten Schienenverkehrsmärkten. In Asien, insbesondere in China, sind wir bereits mit dem Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik vertreten. Auch in diesem attraktiven Markt sind wir daran interessiert, unser Geschäft kontinuierlich auszubauen.

Erfolg braucht weiterhin Beständigkeit. Unser Geschäftsmodell ist langfristig ausgerichtet. Unsere breite Basis von überwiegend sehr langfristigen Kundenbeziehungen ist der Garant dafür, dass wir von der wirtschaftlichen Entwicklung einzelner Unternehmen und Branchen nicht übermäßig abhängig sind. Gleichzeitig übernehmen wir jedoch durch unser Geschäft auch Verantwortung für unsere Kunden, denn unsere Waggon stellen für unsere Geschäftspartner eine relativ knappe und schwer austauschbare rollende Pipeline dar. Dies wird durch unsere langjährigen Kundenbeziehungen deutlich und sorgt zugleich für eine hohe ökonomische Beständigkeit unseres Geschäfts. Diese Beständigkeit ist unentbehrlich,

denn wir tragen auch gegenüber unseren Investoren und somit Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, eine große Verantwortung.

Aber auch unter ökologischen Gesichtspunkten leisten wir mit unserem Angebot eines per se nachhaltigen Verkehrsmittels einen positiven gesellschaftlichen Beitrag. Zusätzliche Verbesserungen ergeben sich beispielsweise durch die Gewichtsreduzierungen einzelner Waggons, dem Austausch von Bauteilen und der Ausarbeitung maßgeschneiderter Transportkonzepte. Dennoch sind wir uns bewusst, dass wir weiterhin kontinuierlich an uns arbeiten müssen, um unsere Prozesse und Waggons noch effizienter zu gestalten. Nachhaltigkeit ist heute das Gebot der Stunde. Wer sich allerdings intensiv mit dem Thema auseinandersetzt, versteht schnell, dass verantwortungsbewusstes Handeln ein wichtiger Pfeiler für die Selbsterhaltung ist.

Erfolg braucht nicht zuletzt auch Menschen, die mitdenken – kluge Köpfe! Als verantwortungsbewusster Arbeitgeber fühlen wir uns unseren Mitarbeitern verpflichtet. Folglich haben wir auch in der Krise alles daran gesetzt, unserer Belegschaft ein sicherer Arbeitgeber zu sein. Bekanntermaßen kamen wir ohne die sonst so oft angewandten Personalanpassungsmaßnahmen aus. Zusätzlich fördern wir das individuelle Potenzial unserer Mitarbeiter sowie die Vereinbarkeit von beruflichen und persönlichen Zielen durch ein Bündel von Personalentwicklungsmaßnahmen. Mit unserem neuen Trainingsprogramm LEX – *Leadership Excellence* – unterstützen wir beispielsweise unser mittleres Management dabei, die immer komplexer werdenden Aufgaben zu lösen und seine Führungs- und Management-Praxis weiter zu entwickeln. LEX ergänzt und erweitert unser bereits etabliertes Personalentwicklungsprogramm PEP!. PEP! wurde speziell für unsere Nachwuchskräfte entwickelt und zielt darauf ab, den Team-Gedanken zu festigen und internes Fachwissen aufzubauen. Ein weiterer wichtiger Baustein ist unser *Performance & Development Dialogue* (PDD). Durch diese Weiterentwicklung des Mitarbeitergesprächs findet ein regelmäßiger Austausch zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten statt, um Leistungen und Erwartungen zu besprechen und zu bewerten sowie persönliche Ziele mit denen der VTG in Einklang zu bringen.

Meine Damen und Herren,

unsere strategischen Ziele und Maßnahmen bilden im Einklang mit einer vorrausschauenden Investitions- und Finanzpolitik den Grundstock für ein nachhaltiges und profitables Wachstum. Unsere Unternehmenswerte und strategischen Maßnahmen haben sich in den letzten Jahren als sehr trag- und anpassungsfähig erwiesen, insbesondere in konjunkturell schwierigen Zeiten. Dies wurde besonders im Krisenjahr 2009 deutlich. Unser Handeln ist aber zugleich flexibel genug, um auch in Zeiten wirtschaftlichen Wachstums von einem konjunkturellen Aufschwung zu profitieren. Dies hat die sehr positive Geschäftsentwicklung der VTG im letzten Jahr verdeutlicht. Daher halten wir ausdrücklich an unserem Leitbild und unserer Strategie nachhaltigen Wachstums fest.

Meine Damen und Herren,

im April haben wir Sie bereits im Detail über die Geschäftsentwicklung im Jahr 2010 informiert. Lassen Sie mich nun einige Eckdaten des Konzernabschlusses erläutern.

Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Konzernumsatz im Jahr 2010 um 8,2 Prozent auf 629,4 Mio. Euro. Das um Sondereffekte bereinigte EBITDA erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreswert um 3,4 Prozent auf 154,4 Mio. Euro und lag damit bereits wieder auf dem Niveau des bisherigen Rekordjahres 2008.

Mit diesem Ergebnis haben wir unsere im August 2010 angehobene Prognose am oberen Ende getroffen. Das Konzernergebnis gab jedoch im Jahr 2010 leicht um 1,9 Mio. Euro auf 20,6 Mio. Euro nach. Gegenüber dem Ergebnis von 2006 entspricht das letztjährige Konzernergebnis allerdings immer noch einer Steigerung von knapp 200 Prozent. Die Ursache für den leichten Ergebnisrückgang im Jahr 2010 ist auch kein Grund zur Sorge – ganz im Gegenteil –, denn er lässt sich auf die kontinuierlich steigende Auslastung und die damit verbundenen Ingangsetzungskosten unserer Waggonflotte sowie auf Abschreibungen, die im Zusammenhang mit unseren getätigten Investitionen und Zukäufen stehen, zurückführen. In Zukunft werden genau diese Investitionen und die steigende Auslastung unserer Flotte zu einem kontinuierlichen Ergebniswachstum beitragen.

Meine Damen und Herren,

die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VTG haben im vergangenen Jahr sehr hart für ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2010 gearbeitet. Nach dem Jahr der vorausschauenden Krisenabwehr mussten ohne Verschnaufpause alle Hebel auf Wachstum umgelegt werden. Dass aus dem Stand Akquisitionsprojekte und die Neuaufstellung der Konzernfinanzierung vorbereitet und durchgeführt werden konnten, wäre ohne die Energieleistung unserer Mitarbeiter nicht denkbar gewesen. Im Namen des Vorstands bedanke ich mich daher ganz herzlich für diese außergewöhnliche Leistung, die wir zum Jahresende bereits durch einen Sonderbonus für alle VTGisten gewürdigt haben.

Nach diesem Blick auf den Gesamtkonzern, lassen Sie mich nun die Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen erläutern. Zwar konnten insgesamt alle drei Geschäftsbereiche von dem allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung profitieren. Die verschiedenen Charakteristika der einzelnen Geschäftsbereiche sorgte jedoch dafür, dass sich der konjunkturelle Aufschwung unterschiedlich stark in der jeweiligen Geschäftsentwicklung widerspiegelte.

Im Geschäftsbereich Waggonvermietung betrug der Umsatz im Jahr 2010 283,6 Mio. Euro. Dies entspricht einem leichten Umsatzrückgang von 1,9 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 289,0 Mio. Euro. Im Wesentlichen ist ein eigentlich positiver Umstand für den leichten Umsatzrückgang verantwortlich: Nach einem externen Großauftrag im Jahr 2009 produzierte Waggonbau Graaff im Jahr 2010 deutlich mehr Waggons für die eigene VTG-Flotte. Im Jahresabschluss werden jedoch nur die Umsätze verbucht, die mit konzernfremden Aufträgen erzielt wurden.

Das EBITDA lag mit 145,4 Mio. Euro um 0,6 Prozent unter dem Vorjahreswert von 146,3 Mio. Euro, da die durchschnittliche Auslastung 2010 geringer war als im Jahr 2009 und zusätzliche Kosten für die Ingangsetzung abgestellter Waggons entstanden sind. Die auf den Umsatz bezogene EBITDA-Marge betrug 51,2 Prozent und war damit sogar 0,6 Prozentpunkte höher als im Vorjahr.

Insgesamt war das Jahr jedoch von einem zunehmend dynamischeren Geschäftsverlauf geprägt, was insbesondere durch die gestiegene Auslastungsquote von dem in diesem Konjunkturzyklus tiefsten Wert von 87,0 Prozent im März 2010 auf 89,1 Prozent am 31. Dezember 2010 zum Ausdruck kommt.

Durch die bereits erwähnten Zukäufe der rund 720 Güterwaggons der Rexwal-Flotte sowie der rund 1.100 Getreidewaggons durch die Übernahme der TMF-Gruppe konnte sich der Geschäftsbereich weiter verstärken und seine Diversifizierungspolitik in neue Marktsegmente fortsetzen.

Der Geschäftsbereich Schienenlogistik konnte im Jahr 2010 seine Marktposition in Europa deutlich stärken, sein Geschäft weiter ausbauen, neue Kunden akquirieren und wichtige Kundenverträge um mehrere Jahre verlängern.

Der Umsatz erhöhte sich auf 201,4 Mio. Euro, was einem Anstieg von 12,2 Prozent gegenüber dem Vorjahrswert von 179,4 Mio. Euro entspricht. Das EBITDA lag mit 8,4 Mio. Euro sogar um 24,8 Prozent über dem Vorjahrswert von 6,7 Mio. Euro. Die auf den Rohertrag bezogene EBITDA-Marge stieg somit auf 49,2 Prozent gegenüber den 41,7 Prozent des Vorjahres.

Die außerordentlich gute Geschäftsentwicklung im Jahr 2010 ist im Wesentlichen auf die weitere Zunahme grenzüberschreitender Verkehre sowie auf den Zukauf des französischen Schienenlogistikunternehmens TMF, der bilanziell zu Beginn des vierten Quartals 2010 wirksam wurde, zurückzuführen.

Durch die bereits erwähnte Erweiterung des Angebots rund um den Transport von Agrarprodukten sowie die Gründung von Geschäftseinheiten in Tschechien und Serbien und der zusätzlichen Kooperationen mit Netzwerkpartnern im Ausland ergeben sich weiterhin eine Vielzahl von zukünftigen Wachstumsmöglichkeiten für die Schienenlogistik sowie zusätzliche Synergiepotenziale mit dem Geschäftsbereich Waggonvermietung.

Der Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik hat im Jahr 2010 eine hervorragende Geschäftsentwicklung vorzuweisen, die in erster Linie auf einem sprunghaften Anstieg des Transportbedarfs nach stark gesunkener Nachfrage im Jahr 2009 beruht.

Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 27,7 Prozent auf 144,5 Mio. Euro. Das EBITDA erhöhte sich auf 11,2 Mio. Euro und lag somit 53,1% über dem Vorjahreswert von 7,3 Mio. Euro. Die auf den Rohertrag bezogene EBITDA-Marge legte ebenfalls zu: von 41,4 Prozent im Jahr 2009 auf 45,4 Prozent im Jahr 2010.

Der Geschäftsbereich profitierte insgesamt von seiner sehr guten regionalen Positionierung, insbesondere in China sowie den Wachstumsmärkten in Ost- und Südeuropa. Ferner hat sich bei den Kunden – bedingt durch vereinzelte Kapazitätsengpässe im Jahr 2010 – eine Tendenz zu längeren Vertragsabschlüssen mit Qualitätsanbietern gezeigt, was sich wiederum positiv in den Ertragszahlen sowie der Erweiterung der betriebenen Flotte auf rund 9.500 Tankcontainer widerspiegelt.

Die Tankcontainerlogistik hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre Strategie ebenfalls weiterentwickelt, um auch in Zukunft in einem wettbewerbsintensiven Umfeld mit komplexen Anforderungen weiter nachhaltig und profitabel wachsen zu können. Dazu haben wir verschiedene Wachstumssegmente und –potenziale in den Bereichen der Tankcontainer-Logistik und der Tankcontainer-Vermietung identifiziert und konkrete operative Maßnahmen erarbeitet. Unser ehrgeiziges Ziel ist es, mittelfristig zu einem der herausragenden Anbietern in den attraktiven Segmenten der chemischen Industrie zu werden.

Meine Damen und Herren,

2010 setzte die VTG ihren Kurs eindrucksvoll fort und investierte umfangreich in Wachstum und Qualität. Die Gesamtinvestitionen lagen bei 168,8 Mio. Euro und somit 15,3 Mio. Euro über dem Vorjahreswert. Die Investitionen wurden zu weit über 90 Prozent in der Waggonvermietung eingesetzt. Dabei finanzierte sich das Unternehmen weitgehend aus dem operativen Cashflow, der hauptsächlich wegen Steuerforderungen und sonstigen

Veränderungen im Working Capital mit 137,8 Mio. Euro den Vorjahreswert von 144,8 Mio. Euro knapp unterschritt.

Die Eigenkapitalquote lag zum 31. Dezember 2010 mit 23,1 Prozent in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die Bilanzsumme lag zum Jahresende bei knapp 1,4 Mrd. Euro und somit 6,1 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Bilanzstruktur hat sich dabei jedoch kaum verändert.

Insgesamt blicken wir auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2010 zurück. An der positiven Entwicklung möchten wir selbstverständlich auch Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, teilhaben lassen. Aus diesem Grund schlägt der Vorstand der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 33 Cent je Aktie für das Geschäftsjahr 2010 vor. Dies entspricht einer Erhöhung um 10% gegenüber dem Vorjahr und führt die kontinuierliche Dividendenpolitik der VTG Aktiengesellschaft fort.

Der Start in das Jahr 2010 verlief für die Aktienmärkte grundsätzlich positiv, obgleich die Finanzmärkte im Jahresverlauf immer wieder durch die angespannte Schuldensituation in Griechenland, Portugal, Spanien und Irland, die notwendige Konsolidierung der öffentlichen Haushalte in den Euroländern sowie die Sorge über einen konjunkturellen Double-Dip belastet wurden.

Insgesamt beendeten die deutschen Indizes das Jahr 2010 mit sehr guten Kursentwicklungen. Dabei konnte der DAX einen Zuwachs von rund 16 Prozent aufweisen. Der für die VTG relevante Small Cap-Index SDAX verzeichnete im Börsenjahr 2010 sogar einen Anstieg von 46 Prozent.

Die VTG-Aktie profitierte ebenfalls von der Wiederbelebung der Finanzmärkte und setzte 2010 ihre im vorangegangenen Jahr schon gezeigte gute Kursentwicklung fort. Die Aktie startete in das Jahr 2010 mit einem Eröffnungskurs von 11,35 Euro und beendete das Börsenjahr mit einem Schlusskurs von glatten 15 Euro. Dies entspricht einer Steigerung im Jahresverlauf von 30,4 Prozent.

Auch wenn der Kurs zunächst leicht zurückging und mit 10,35 Euro am 4. Februar 2010 seinen tiefsten Wert erreichte, erholte sich die VTG-Aktie im weiteren Jahresverlauf. Am 18. Dezember 2010 markierte die Aktie mit 15,15 Euro ihren Jahreshöchstwert. Ende 2010 betrug die Marktkapitalisierung 320,8 Mio. Euro und lag damit 74,8 Mio. Euro über dem Vorjahreswert.

Zum Stichtag beobachteten 17 Finanzanalysten die VTG. Dies liegt deutlich über dem Durchschnitt von etwa 8 bis 10 Analysten für andere Werte im Vergleichsindex SDAX. Die hohe Research-Coverage unterstreicht deutlich die öffentliche Aufmerksamkeit sowie das Interesse von Investoren an der VTG-Aktie, aber auch die Qualität unserer Investor Relations-Arbeit. Die Mehrzahl der Analysten bewertet die VTG konstant positiv und erneuert beständig bestehende Kaufempfehlungen. Auch der Vorstand ist der Meinung, dass mit einer anhaltenden Belegung der Finanzmärkte sowie einer Fortsetzung der anziehenden Konjunktur die VTG-Aktie weiter überproportional profitieren kann.

Die sehr positive Marktbewertung der VTG spiegelt sich auch in einem bisher sehr erfolgreichen Jahresverlauf der VTG-Aktie wider. Mit nur einigen Ausnahmen zum Jahresbeginn lag unsere Aktie fast kontinuierlich oberhalb des relevanten Vergleichsindex SDAX. Seit Ende Februar verbucht die VTG-Aktie sogar ein konstant höheres Wachstum als der SDAX – mit weiterhin steigendem Erfolg.

Gestern Abend schloss die VTG-Aktie leicht über dem Ausgabekurs von 18 Euro im Jahre 2007.

Meine Damen und Herren,

die Konjunkturprognosen und -indikatoren zeigen nach oben und viele Unternehmen haben bereits erste Erfolgsmeldungen bekannt gegeben. Das positive Wirtschaftsklima beflügelt das Geschäft unserer Kunden, wovon auch die VTG bereits im Geschäftsjahr 2011 profitiert hat und sicherlich weiterhin profitieren wird. Bevor ich jedoch zum Ausblick auf das Gesamt-Geschäftsjahr komme, möchte ich Ihnen zunächst die Resultate für das erste Quartal 2011 erläutern.

In den ersten Monaten dieses Jahres ist es uns gelungen, den deutlichen Aufwärtstrend des Jahres 2010 mitzunehmen und unseren Wachstumspfad in allen drei Geschäftsbereichen erfolgreich fortzusetzen. Zwischen Januar und März erzielten wir einen Konzernumsatz von 186,4 Mio. Euro und übertrafen somit den Vorjahreswert um 20,4 Prozent. Unser EBITDA für das erste Quartal 2011 konnten wir um 10,5 Prozent gegenüber dem ersten Quartal 2010 auf 41,2 Mio. Euro steigern.

Die sehr gute Quartalsentwicklung lässt sich auf eine Vielzahl von Faktoren zurückführen. In der Waggonvermietung konnten wir beispielsweise eine kontinuierlich steigende Auslastungsquote verzeichnen, die per 31. März 2010 mit 90,1 Prozent mehr als 3 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert lag. Aufgrund der konjunkturellen Erholung sind ebenfalls die Kundenanfragen und –aufträge nach Neubauwagen verschiedener Typen angestiegen. In unseren beiden Logistikbereichen befindet sich die Nachfrage nach Transportdienstleistungen ebenfalls weiterhin auf sehr hohem Niveau.

Der Geschäftsbereich Schienenlogistik profitierte ferner von dem im letzten Jahr getätigten Erwerb des Schienenlogistikunternehmens TMF. Des Weiteren trug ein erweiterter Konsolidierungskreis zu dem sehr positiven operativen Ergebnis bei. Auch die Zunahme der grenzüberschreitenden Verkehre in Richtung Ost- und Südosteuropa wirkten sich positiv auf das Ergebnis aus. Der Bereich der Tankcontainerlogistik profitierte insbesondere von einer hohen Nachfrage in Europa und Asien. Zum 31. März 2011 erreichte die eingesetzte Flotte sogar ein Rekordniveau von 9.700 Tankcontainern. Dies entspricht einem Anstieg von rund 1.300 Einheiten gegenüber dem ersten Quartal 2010.

Um die guten konjunkturellen Rahmenbedingungen optimal nutzen zu können und um den Bedürfnissen unserer Kunden weiterhin gerecht zu werden, möchten wir in diesem Jahr unsere Innovations- und Konstruktionsplattform Waggonbau Graaff weiter stärken und unser europäisches Flottenwachstum über ein deutlich gesteigertes Neubauprogramm vorantreiben. Zum Vergleich: Ende März 2010 umfasste unser Neubauprogramm rund 300 Waggons. Ende März 2011 lag das Neubauorderbuch schon bei über 1.000 Waggons, die vorzugsweise bei Graaff, aber auch bei anderen europäischen Anbietern gebaut werden sollen.

Neben dem organischen Wachstum möchten wir unsere Wachstumsstrategie aber auch weiterhin durch gezielte Zukäufe fördern. Im April diesen Jahres konnten wir beispielsweise mit dem Kauf eines italienischen Wettbewerbers unsere Flottenkapazität um rund 300 Waggons erweitern und unsere Marktstellung vor allem in Italien weiter ausbauen. Bei den erworbenen Waggons handelt es sich – neben einigen Güterwaggons für die Stahlindustrie – vor allem um Kesselwagen für Mineralöl, Chemieprodukte und Druckgase.

Im Mai diesen Jahres ist uns durch einen weiteren Unternehmenserwerb der operative Einstieg in den Markt der Gemeinschaft unabhängiger Staaten sowie dem baltischen Markt gelungen. Durch diese Akquisition können wir in erster Linie unser Geschäft in der Waggonvermietung auf der Breitspur ausbauen. Aufgrund eines vorhandenen Transportvertrags mit der Russischen Eisenbahn wird aber auch unser Geschäftsbereich Schienenlogistik weiter gestärkt, da wir nunmehr in der Lage sind, zukünftig Frachten innerhalb Russlands ohne Einschaltung von Zwischenhändlern einkaufen zu können. Insgesamt bietet der Unternehmenserwerb die Möglichkeit, mit einer qualitativ hochwertigen Flotte von rund 870 Mineralölwagen russischer Standardbauweise, einer erfahrenen Belegschaft sowie einem etablierten Kundenstamm auf überschaubare Weise und mit eingeschränktem Risiko in den weltweit zweitgrößten Schienenverkehrsmarkt einzusteigen. Die langen Transportstrecken, die klimatischen Bedingungen sowie die Rohstofforientierung der Wirtschaft machen die Eisenbahn zum Rückgrat des GUS-Transportsystems. Durch unsere Akquisition möchten auch wir nachhaltig von diesem weiterhin wachsenden Schienenverkehrsmarkt profitieren.

Meine Damen und Herren,

jede Form von nachhaltigen Wachstum beruht auf einer soliden Finanzstruktur, die optimal auf die Bedürfnisse eines Unternehmens zugeschnitten ist. Um auch in Zukunft weiter wachsen und sich bietende Marktchancen nutzen zu können, haben wir im Mai diesen Jahres unsere Konzernfinanzierung durch eine US-Privatplatzierung sowie einen Konsortialkredit neu strukturiert. Damit wird die Finanzierung des Fremdkapitals der VTG auf eine langfristige Basis gestellt und in Einklang mit unserem auf Langfristigkeit ausgerichteten Geschäftsmodell gebracht.

Insgesamt konnten wir mit Hilfe beider Finanzierungsinstrumente knapp 930 Mio. Euro einwerben. Damit konnte zum einen unser aus dem Jahr 2005 stammender Konsortialkredit in Höhe von 640 Mio. Euro abgelöst werden. Zum anderen möchten wir den neu gewonnenen finanziellen Freiraum nutzen, um unsere Wachstumsstrategie weiter durch gezielte Investitionen in unsere Waggonflotte, kontrollierte Zukäufe sowie den Ausbau unserer Logistikbereiche voranzutreiben.

Wie eingangs erwähnt liegt „Nachhaltiges Wachstum“ im Fokus der weiteren Entwicklung des VTG-Konzerns. Unter den gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und vor dem Hintergrund der jüngsten konjunkturellen Prognosen rechnen wir für das Geschäftsjahr 2011 mit einer deutlich positiven Geschäftsentwicklung in allen drei Geschäftsbereichen, so dass wir voraussichtlich unseren selbstgesteckten Zielen gerecht werden können.

Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir in unserem Geschäftsbereich Waggonvermietung eine weitere Steigerung der Flottenauslastung erzielen werden. Ebenso sehr sind wir optimistisch, dass wir unsere eingeschlagenen Wachstumspfade in der Schienenlogistik sowie der Tankcontainerlogistik jeweils erfolgreich fortsetzen werden. Insgesamt erwarten wir für das Geschäftsjahr 2011 eine Umsatzsteigerung auf 720 bis 760 Mio. Euro und ein EBITDA von 165 bis 170 Mio. Euro – Werte, die deutlich über den bisherigen Höchstwerten liegen und unsere ehrgeizigen Ambitionen unterstreichen.

Meine Damen und Herren,

ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2010 liegt hinter uns. Die anziehende Weltwirtschaft stimmt uns im Zusammenhang mit unserem sturmerprobten Geschäftsmodell und unserer klaren Wachstumsstrategie durchweg positiv. Wir blicken vertrauensvoll in die Zukunft, möchten jedoch auch in diesem besonderen Geschäftsjahr einen Blick in die Vergangenheit wagen – einen Blick zurück nach vorn –, denn im Oktober diesen Jahres wird die VTG 60 Jahre alt. Seit ihrer Gründung im Jahre 1951 ist viel geschehen: Die VTG-Gruppe hat sich verändert, neu strukturiert, entwickelt und ist seit 2007 sogar als eigenständiges Unternehmen börsennotiert. Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, haben die

Entwicklungen und Veränderungen der Vergangenheit mitgetragen. Wir freuen uns, wenn Sie uns auch in Zukunft weiterhin aktiv auf unserem Wachstumspfad begleiten werden.

Meine Damen und Herren,

für Ihr Vertrauen in die VTG, ihre Führungskräfte und Mitarbeiter danke ich Ihnen zum Ende des Berichts des Vorstands an die Hauptversammlung ganz herzlich. Ihr entgegengebrachtes Vertrauen ist uns gleichermaßen Verpflichtung, das Wohl der VTG nachhaltig zu sichern und das wirtschaftliche Wachstum unseres Unternehmens weiter nach Kräften zu fördern.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!