

VTG Aktiengesellschaft

Rede von

Dr. Heiko Fischer

Vorsitzender des Vorstands

anlässlich der Ordentlichen Hauptversammlung 2008

am 18. Juni 2008

in Hamburg

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

ich begrüße Sie sehr herzlich hier in Hamburg zu unserer Hauptversammlung – der ersten seit dem Börsengang der VTG AG im vergangenen Jahr. Ich freue mich, dass Sie unserer Einladung in so großer Zahl gefolgt sind und danke Ihnen für das Interesse an Ihrer Gesellschaft, das Sie damit zum Ausdruck bringen. Zugleich möchte ich mich bei allen Aktionären für das Vertrauen bedanken, das Sie dem Unternehmen durch die Zeichnung der VTG-Aktie entgegengebracht haben.

Begrüßen möchte ich Sie auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Dr. Kai Kleeberg und Jürgen Hüllen. Für alle, die uns vielleicht noch nicht so gut kennen, einige kurze Worte zu unserer Aufgabenverteilung: Die Position des Finanzvorstands nimmt mein Kollege Dr. Kai Kleeberg wahr. Er steht darüber hinaus auch unserem Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik vor. Jürgen Hüllen ist Technikvorstand und zeichnet für Technik und Betrieb des Geschäftsbereiches Waggonvermietung sowie für den Geschäftsbereich Schienenlogistik verantwortlich. Ich selbst als Vorsitzender des Vorstands verantworte den Geschäftsbereich Waggonvermietung sowie die Bereiche Personal, Recht, Revision, Kommunikation und Marketing.

Auf die Aktivitäten unserer drei Geschäftsbereiche Waggonvermietung, Schienenlogistik und Tankcontainerlogistik werde ich gleich noch einmal im Detail eingehen.

Meine Damen und Herren,

2007 war ein außerordentlich ereignisreiches Jahr in der Geschichte der VTG. Höhepunkt war sicherlich der 28. Juni, an dem die VTG Aktiengesellschaft als erster Schienenlogistikkonzern Europas an die Börse gegangen ist. Seit diesem Tag ist unsere Aktie im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert, dem Börsensegment mit den höchsten Transparenzstandards.

Neben dem Schritt auf das Börsenparkett konnten wir 2007 auch auf operativer Seite zahlreiche Erfolge erzielen. Wie im Rahmen des Börsengangs angekündigt, ist es uns im vergangenen Jahr gelungen, unsere Marktposition durch eine Reihe von Akquisitionen weiter zu stärken. So haben wir im Januar 800 Waggons in einem Asset-Deal übernommen und im April unsere Anteile am Tankcontainerlogistik-Unternehmen VOTG auf 100 Prozent aufgestockt. Im Sommer haben wir die Vermarktung von 600 Güterwagen von Railtrans in Frankreich übernommen.

Im November folgte dann die Akquisition der britischen Leasinggesellschaft Tankspan Leasing. Tankspan zählt mit einer Flotte von rund 3.100 modernen Containern weltweit zu den Top-10 der Tankcontainer-Vermieter. Mit dieser Transaktion konnten wir unsere Kernkompetenz in der Vermietung auch im Tankcontainergeschäft festigen und uns international breiter aufstellen.

Von besonderer Bedeutung war für uns die Übernahme der US-amerikanischen Texas Railcar Leasing Company, die wir Anfang dieses Jahres abgeschlossen haben. Texas Railcar ist ein spezialisiertes Waggonvermietunternehmen und verfügte zum Kaufzeitpunkt über eine Flotte von rund 1.000 Waggons, die nahezu alle vermietet sind.

Nordamerika ist aber nicht nur der größte Schienengütermarkt der Welt, es zeigen sich dort auch ansehnliche Wachstumsraten: Allein in den Vereinigten Staaten wird Branchenerhebungen zufolge bis 2011 eine Steigerung der

Güterverkehrsleistung um 3,4 Prozent pro Jahr erwartet. Auf langen Strecken hat der Transport per Bahn in den USA bereits einen sehr viel höheren Stellenwert als in Europa erreicht. Trotz möglicher Konjunkturschwankungen kann deshalb in diesem Markt langfristig mit weiterem Wachstum gerechnet werden. Unserer Überzeugung nach haben wir mit dem maßvollen Investment in Texas Railcar Leasing nicht nur einen Fuß in den nordamerikanischen Markt gesetzt, sondern auch eine tragfähige Basis für weiteres Wachstum gelegt.

Neben dem Vorstoß in neue Regionen haben wir weiter daran gearbeitet, den Wagenpark von VTG in neue, bisher nicht so sehr im Fokus stehende Segmente auszudehnen. Um die speziellen Anforderungen unserer Kunden erfüllen zu können, setzen wir schon heute über 900 verschiedene Waggontypen ein – dabei haben wir in der Vergangenheit unseren Fokus vorrangig auf Kesselwagen gelegt. Gerade für diesen Wagentyp steht ja wie für keinen anderen unsere starke Marke VTG. Den meisten von Ihnen werden diese Wagen auf einer Bahnfahrt bereits ins Auge gefallen sein. Außerdem sind wir natürlich seit vielen Jahren im Spezialsegment für Großraumgüterwagen mit Schiebewänden präsent.

Mit Wagen zum Transport von Kohle, Steinen und Erden, aber auch Wagen für die Holz- und Stahlindustrie wollen wir in Zukunft verstärkt neue Transportbereiche für uns erschließen, die ebenfalls über hohe Wachstumsraten verfügen. Unser Ziel ist es, damit neue Kundengruppen zu adressieren, denen wir bislang noch keine maßgeschneiderten Lösungen anbieten konnten.

Meine Damen und Herren,

die ausgewählten Höhepunkte des vergangenen Jahres zeigen, dass wir mit unseren drei Geschäftsbereichen Waggonvermietung, Schienenlogistik und Tankcontainerlogistik strategisch sehr gut positioniert sind:

- In der Waggonvermietung verfügen wir heute über eine Flotte von rund 48.400 Wagen und sind damit in der Vermietung von Eisenbahngüterwagen die Nummer eins in Europa.
- Im Bereich Schienenlogistik bieten wir ein breites Leistungsangebot als Full-Service-Eisenbahnspediteur an und ergänzen unsere Waggonvermietung so um ein europaweites Transportgeschäft.
- Auch dort, wo die Schiene nicht ganz hinreicht, können wir den Kunden mit flexiblen Tankcontainern bedienen, die per Bahn, Lkw oder Schiff transportiert werden können. Der Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik ist mit etwa 8.000 verfügbaren Tankcontainern einer der größten Anbieter der Branche.

Durch die Vernetzung unserer drei Geschäftsbereiche schaffen wir für die individuellen Transportbedürfnisse unserer Kunden einen echten Mehrwert. So können wir beispielsweise von den Erfahrungen aus dem Logistikgeschäft profitieren, indem wir zielgerichtet unser Waggonportfolio weiterentwickeln und so auf Marktentwicklungen immer bestens vorbereitet sind.

Das Charakteristische an unserem schlagkräftigen Geschäftsmodell: Es verknüpft eine solide Basis mit aussichtsreichen Wachstumspotenzialen. Unsere Eisenbahngüterwagen sind ein wichtiger Bestandteil der Lieferketten zur Versorgung der Industrie mit Basisprodukten. Durch die weiterhin sehr hohe Nachfrage nach Transportraum und Logistikkonzepten rund um die Schiene sind wir kaum betroffen von konjunkturellen Schwankungen, wie wir sie momentan erleben.

Hinzu kommt, dass wir über Jahre gewachsene enge Beziehungen zu unseren Kunden verfügen und die Verträge langfristig ausgelegt sind. Alle Faktoren

zusammen sorgen dafür, dass wir unsere Mieteinnahmen langfristig planen können. Das Geschäft von VTG steht also auf dem Fundament stabiler Erträge.

Aufbauend auf dieser soliden Grundlage bieten sich uns jedoch auch zahlreiche Wachstumspotenziale. Diese wollen wir konsequent und zielgerichtet nutzen. Dazu verfolgen wir im Wesentlichen drei strategische Ziele:

- Erstens wollen wir unsere führende Position für Transporte flüssiger Gefahrgüter rund um die Schiene in unserem Kernmarkt Europa weiter festigen und ausbauen. Gleichzeitig wollen wir unser Angebotsportfolio auf weitere Branchen ausdehnen. Chancen sehen wir auch in einem verstärkten Engagement in den Boommärkten Ost- und Südosteuropas.
- Zweitens wollen wir in neue, aussichtsreiche Märkte eintreten, in denen wir bislang noch nicht beziehungsweise nicht so stark vertreten sind. So ist es nach dem Kauf von Texas Railcar das Ziel, mit Zukäufen von Waggonflotten in Nordamerika zu wachsen. Außerdem prüfen wir derzeit gezielt Expansionsmöglichkeiten mit der Waggonvermietung und der Schienenlogistik in der GUS und dort speziell in Russland. Dazu bereiten wir momentan den Aufbau eines Büros in Moskau vor, um vor Ort und damit möglichst nah am Kunden präsent sein zu können.

Ein weiterer wichtiger Zielmarkt für uns ist Asien, wo durch das starke Wachstum der chemischen Industrie im Speziellen sowie allgemein den dynamischen Handel mit Europa und den USA ein hoher Bedarf an Transportmitteln und -dienstleistungen besteht. Zunächst profitieren wir insbesondere mit unserem Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik von diesem dynamischen Wachstum.

- Drittens schließlich wollen wir auch unsere internen Prozesse weiter optimieren, beispielsweise mit Blick auf den Bereich Beschaffung und Einkauf. Unser Ziel ist es, gerade in Zeiten von Wachstum die

Verwaltungsstrukturen weiterhin schlank zu halten und damit noch effizienter und damit letztlich noch profitabler zu wirtschaften.

Sie sehen, meine Damen und Herren: Die VTG folgt einem klar umrissenen strategischen Fahrplan. Wir wissen, wohin die Reise des Unternehmens gehen soll. Unsere Position als führender Schienenlogistiker wollen wir weiter ausbauen. Und wir sind sehr zuversichtlich, unsere Ziele zu erreichen.

Positiv stimmt uns dabei die derzeitige Renaissance der Schiene. Die Bahn ist im letzten Jahrzehnt aus ihrem Dornröschenschlaf aufgewacht, in dem sie sich lange Zeit aufgrund der Dominanz der Staatsbahnen befunden hatte. Gründe sind die Öffnung des Schienenmarktes und der daraus entstandene Wettbewerb. Mehr und mehr wird die Bahn als das wahrgenommen, was sie ist: Ein zuverlässiger, sicherer und nicht zuletzt umweltfreundlicher Verkehrsträger – und damit ein unverzichtbarer Grundpfeiler der Verkehrsinfrastruktur.

Wirft man einen genauen Blick auf den Schienengüterverkehrsmarkt, so lassen sich drei maßgebliche Trends beobachten:

- Erstens ist ein deutlich steigendes Frachtaufkommen zu nennen – eine Folge der zunehmenden weltweiten Warenströme durch die Globalisierung. Von steigenden Verkehren werden dabei alle Verkehrsträger profitieren. Auf der Straße ist jedoch der Verkehrsinfarkt nah, so dass die Bedeutung der Schiene, insbesondere auf langen Strecken, weiter steigen wird. Experten rechnen damit, dass der Schienengüterverkehr allein in Europa bis zum Jahr 2015 um rund 28 Prozent zunehmen dürfte. In den dynamisch wachsenden Regionen Osteuropas dürfte das Wachstum noch stärker sein.
- Der zweite Trend für steigenden Güterverkehr auf der Schiene liegt im Zusammenwachsen des europäischen Schienengüterverkehrsmarktes. Zunehmend werden technische und auch organisatorische Hindernisse zwischen den einzelnen Staaten abgeschafft. Ziel ist es dabei, dass

Material und Personal europaweit eingesetzt werden können und so beispielsweise teure Lokomotiv- und Zugführerwechsel sowie lange Aufenthalte an Landesgrenzen entfallen. Für stärkeren Wettbewerb sorgen flexible, private Bahnen, die oft deutlich kundenfreundlicher agieren und dadurch die Attraktivität der Schiene erhöhen.

- Der dritte Wachstumstrend in unserer Branche ist Folge des steigenden Umweltbewusstseins und der steigenden Kosten für Treibstoff, Maut und Emissionen im Lkw-Verkehr. Ressourcenschonende Transportkonzepte werden zurzeit besonders stark nachgefragt. Denn ganz gleich ob bei Energieverbrauch oder Schadstoffemissionen: die Schiene ist der Straße in Sachen Nachhaltigkeit in allen Belangen überlegen. Ein Beispiel: Bei Transporten per Bahn betragen die CO₂-Emissionen pro Tonnenkilometer weniger als ein Fünftel von Transporten mit dem Lkw. Außerdem wird beim Bahntransport auch nur 20 Prozent der Energie für den Transport auf der Straße benötigt. Die klar höhere Umweltfreundlichkeit ist eine Stärke der Bahn, die Kunden immer stärker zu schätzen wissen.

Ein weiteres Plus für die Bahn ist die Sicherheit. Das Risiko eines Unfalls ist bei Bahntransporten im Vergleich zur Straße extrem gering. Dies ist bei Gefahrguttransporten von hoher Bedeutung, so dass umweltgefährdende Güter zunehmend auf der Schiene transportiert werden.

Meine Damen und Herren,

nach diesen allgemeinen Ausführungen zu Strategie und Marktumfeld von VTG möchte ich nun einen kurzen Blick zurück auf die Geschäftsentwicklung 2007 werfen.

Die Umsatz- und Ergebniszahlen im Konzern belegen: Auch auf der Finanzseite sind wir auf gutem Kurs. VTG wächst stabil und vor allem profitabel. Den Umsatz konnten wir verglichen mit dem Vorjahr um 4,4 Prozent auf 541,4 Mio. Euro steigern. Damit haben wir unsere Umsatzprognose exakt

erfüllt. Noch besser als prognostiziert entwickelte sich das operative Betriebsergebnis EBITDA, das deutlich um 21,3 Prozent auf 137 Mio. Euro gesteigert wurde.

Das Konzernergebnis konnte von 7,5 Mio. Euro im Jahr 2006 auf 49,7 Mio. Euro vervielfacht werden. Das Ergebnis wurde dabei neben einer deutlich besseren operativen Entwicklung auch von einmaligen Steuereffekten, unter anderem aus der Unternehmenssteuerreform, beeinflusst. Ohne die Steuereinflüsse wäre ein Konzernergebnis in Höhe von 19,1 Mio. Euro erzielt worden, was mehr als einer Verdopplung im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Die gute Entwicklung auf Konzernebene spiegelt sich auch im Geschäftsverlauf unserer drei Geschäftsbereiche wider.

Im Bereich Waggonvermietung konnten wir im zurückliegenden Jahr die günstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen zum Ausbau unserer Aktivitäten nutzen. Wir profitierten hier von einer erhöhten Nachfrage nach Güterverkehrsleistungen. Entsprechend verbesserte sich die Auslastungsquote unseres Wagenparks von bereits hohen 90,7 Prozent auf sehr gute 93,9 Prozent – ein für VTG historischer Rekordwert. Umsatz und Ergebnis spiegeln diese Entwicklung wider: 2007 setzten wir im Geschäftsbereich Waggonvermietung 260,5 Mio. Euro um – das sind fast 10,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Er trug damit mit rund 48 Prozent zum Konzern-Umsatz bei. Noch stärker als der Umsatz stieg das EBITDA, das mit 137,1 Mio. Euro den Vergleichswert um 18,6 Prozent übertreffen konnte.

Mit fast 115 Mio. Euro entfielen knapp 90 Prozent aller im Konzern getätigten Investitionen auf diesen Geschäftsbereich. Wir verwendeten die Mittel vorrangig zur Erweiterung und Modernisierung unserer Flotte. Dies betraf insbesondere Mineralöl- und Chemiewagen, aber auch für uns neue Wagentypen außerhalb des bisherigen Kesselwagenschwerpunkts. Alles in allem haben wir 2007 rund 1.000 Neubauwagen in Dienst gestellt.

Daneben haben wir unsere Flotten auch durch Zukauf von gebrauchten Eisenbahngüterwagen weiter vergrößert.

Auch unser Geschäftsbereich Schienenlogistik blickt auf ein positives Jahr zurück. Wertvolle Impulse lieferten zusätzliche Transporte für die chemische Industrie und Transporte nach Osteuropa. Daneben haben wir den Geschäftsbereich sehr erfolgreich weiterentwickelt. Wir konzentrieren uns hier nun verstärkt auf internationale Ganzzugverkehre, die durch die erhöhten Komplexitätsanforderungen margenträchtiger sind.

Gleichwohl mussten wir 2007 beim Umsatz in diesem Geschäftsbereich einen Rückgang auf 153,8 Mio. Euro verbuchen. Gründe dafür waren die Abrechnungsumstellung bei einem Kunden, der die ansonsten durch die Bücher laufenden Traktionskosten nun direkt mit den Bahnen abrechnet, sowie der Wegfall eines wenig rentablen Kundenauftrags. Dies hatte jedoch keinen beziehungsweise nur einen geringen Einfluss auf das Ergebnis des Geschäftsbereichs. Im Gegensatz konnte das Ergebnis insgesamt sogar um 10 Prozent auf 4,4 Mio. Euro deutlich gesteigert werden. Hier machte sich nicht zuletzt unsere veränderte Ausrichtung auf internationale Ganzzugverkehre positiv bemerkbar.

Der VTG-Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik profitierte ebenfalls von der guten Marktlage der chemischen Industrie. Darüber hinaus verzeichneten wir höhere Transportvolumina – in die Türkei ebenso wie in Richtung GUS und speziell nach Russland. 2007 haben wir im Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik in die Aufstockung der Anteile an VOTG auf 100%, den Kauf von Tankspan Leasing und den Um- und Neubau von Tankcontainern investiert. Insgesamt verfügen wir über eine Flotte von rund 8.000 Tankcontainern. Den Umsatz des Bereichs konnten wir um 12,4 Prozent auf 127,2 Mio. Euro erhöhen. Besonders deutlich verbesserte sich das operative Betriebsergebnis EBITDA, das wir um fast ein Drittel gegenüber 2006 auf 8,1 Mio. Euro steigern konnten.

Ebenfalls deutlich gesteigert wurde 2007 die Eigenkapitalquote des VTG Konzerns, die zum Ende des Geschäftsjahres 23,9 Prozent betrug.

Charakteristisch für unser Geschäft ist eine schwere Bilanz. Auf der einen Seite fällt hier unsere Verschuldung ins Auge, der aber auf der anderen Seite ein außerordentlich hohes Anlagevermögen – sprich unser Wagenpark – gegenübersteht. Es stehen also echte Werte dahinter! VTG ist insgesamt sehr langfristig und solide ausfinanziert. Der vereinbarte Kreditvertrag lässt noch erheblichen Spielraum für weitere Investitionen. Ein wesentlicher Teil des Zinsänderungsrisikos ist bis 2012 langfristig abgesichert.

Meine Damen und Herren,

auch die größten Erfolge eines Unternehmens sind nicht denkbar ohne die Leistungen aller Mitarbeiter. 2007 war nicht zuletzt wegen des Börsengangs ein herausforderndes Jahr für die Beschäftigten des VTG Konzerns. Für ihren großen Einsatz und ihren Fleiß möchten meine Vorstandskollegen und ich deshalb allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich danken!

Der Börsengang – das in der ersten Jahreshälfte des vergangenen Jahres bestimmende Thema – hat zugleich ein neues Kapitel in der Unternehmensgeschichte von VTG aufgeschlagen. Stärker als zuvor stehen wir nun unter Beobachtung der Öffentlichkeit. Investoren, Finanzmedien und Analysten erwarten, kontinuierlich und umfassend über Entwicklungen im Unternehmen informiert zu werden. Im Zuge des Going Public haben wir dazu eine eigene Investor Relations-Abteilung aufgebaut, die als zentrale Ansprechstation für die Anfragen der Kapitalmarktteilnehmer fungiert. Außerdem pflegen wir über internationale Roadshows, die Teilnahme an Investorenkonferenzen sowie eine deutlich ausgeweitete Presse- und Medienarbeit einen intensiven Kontakt zu bestehenden und zukünftigen Aktionären.

Die VTG-Aktie hat sich im turbulenten Börsenjahr 2007 insgesamt gut behauptet. In einem schwankenden Kapitalmarktumfeld, das von den ersten Ausläufern der Immobilien- und Finanzkrise geprägt war, schlug unser Papier Vergleichsindizes wie den SDAX und bewegte sich im Bereich des Ausgabekurses.

Nach der deutlich über dem Marktdurchschnitt liegenden Kursentwicklung im Jahr 2007 zeigte sich die VTG-Aktie zum Jahresbeginn 2008 überdurchschnittlich schwankungsanfällig und musste zum Teil deutliche Kursrückgänge hinnehmen. Auslöser hierfür war die internationale Finanzkrise. So mussten sich im Verlauf der Krise einzelne institutionelle Investoren unabhängig von den Geschäftsergebnissen, Zukunftsaussichten und Prognosen der VTG AG von Positionen unseres Papiers trennen. Nach erfolgreichen Umplatzierungen endete der von relativ geringen Tagesumsätzen begleitete Verkaufsdruck ab dem Osterwochenende.

Im Folgenden passte der Kursverlauf der letzten Wochen wesentlich besser zu unseren Geschäftsergebnissen. Seit Ende März hat unser Papier wieder kräftig zugelegt. Momentan notiert die VTG-Aktie bei knapp 16,90 Euro und verzeichnete damit seit Ostern einen Zugewinn von annähernd 89 Prozent. Die Aktie liegt damit aktuell noch rund 8 Prozent unter dem Ausgabekurs. Verglichen mit dem Kapitalmarktumfeld ist dies jedoch eine im Ganzen überschaubare Entwicklung: So verlor beispielsweise der SDAX im gleichen Zeitraum fast 28 Prozent.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun noch auf die Entwicklung des aktuellen Geschäftsjahrs eingehen. Um das Fazit gleich vorweg zu nehmen: VTG wächst auch 2008 profitabel weiter. Wir sind mit unserem Geschäftsmodell auch im derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld sehr gut positioniert.

Dies belegen auch die Zahlen zum ersten Quartal, die wir am 27. Mai veröffentlicht haben. Zwischen Januar und März verbesserten wir den Konzernumsatz verglichen mit dem ersten Quartal 2007 deutlich um 10 Prozent auf 147,6 Mio. Euro. Noch stärker konnten wir das operative Betriebsergebnis EBITDA steigern, das sich um fast 20 Prozent auf 36,4 Mio. Euro erhöhte.

Im ersten Quartal haben wir darüber hinaus zusammen mit den anderen Teilhabern BASF, HOYER und Bertschi beschlossen, das gemeinsame Unternehmen RAIL4CHEM zu veräußern. Im Jahr 2000 hatten wir gemeinsam RAIL4CHEM gegründet, um den Wettbewerb im Schienengüterverkehr zu stärken. RAIL4CHEM hat sich bis heute zu einem der größten privaten Anbieter von Schienengütertransportleistungen in Europa entwickelt. Wir haben damit unser Ziel erreicht, eine echte Alternative zu den Staatsbahnen zu schaffen und den wichtigen leistungsfördernden Wettbewerb auf der Schiene anzukurbeln. Es war daher der richtige Zeitpunkt, durch einen Verkauf an die französische VEOLIA Cargo weitere Wachstumsinvestitionen bei RAIL4CHEM zu ermöglichen und die neuen gemeinsamen Bahnaktivitäten VEOLIA/RAIL4CHEM noch mehr auf Augenhöhe mit den großen Traktionären, den (ehemaligen) Staatsbahnen zu bringen.

Wachstum, meine Damen und Herren, ist auch das Stichwort für die weitere Entwicklung des VTG-Konzerns. Meine Vorstandskollegen und ich sind sehr zuversichtlich, den positiven Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres auch im Gesamtjahr 2008 fortsetzen zu können. Wir gehen nach wie vor von einem insgesamt positiven Marktumfeld für unsere Aktivitäten aus. So wird Branchenerhebungen zufolge das Güterverkehrsaufkommen in Europa langfristig um etwa 2 bis 3 Prozent pro Jahr zunehmen. Der stärkste Markt in

Europa wird dabei auf lange Sicht Deutschland bleiben. In Osteuropa – wo die stärksten Wachstumsraten vorherrschen – dürfte die Logistikbranche jährlich mit rund 7 Prozent wachsen.

Um diese guten Rahmenbedingungen optimal nutzen zu können, werden wir den Ausbau unserer Flottenkapazität weiter vorantreiben. So haben wir zum 31. Dezember vergangenen Jahres etwa 1.700 Neubauwagen in Auftrag gegeben, die in diesem und im kommenden Jahr ausgeliefert und in Dienst gestellt werden sollen. Unsere für 2008 budgetierte Investitionssumme in Höhe von rund 100 Mio. Euro werden wir daher auch vorrangig für den Geschäftsbereich Waggonvermietung verwenden.

Darüber hinaus wollen wir den Eintritt in neue Märkte weiter vorantreiben. Ein Schwerpunkt bildet Nordamerika: Nachdem wir dort Fuß gefasst und bereits organisatorische Strukturen aufgebaut haben, wollen wir nun sich uns bietende Möglichkeiten nutzen, um durch punktuelle Zukäufe von Wagenkontingenten weiter zu wachsen. Wie bei allen unseren Akquisitionen gilt auch hier: Wir gehen mit Augenmaß vor und behalten immer den Aspekt der Wirtschaftlichkeit fest im Blick. Erfolgreiche Verhandlungen vorausgesetzt, werden wir hierfür zusätzliche Investitionsmittel einsetzen.

Der Geschäftsbereich Schienenlogistik bietet gute Wachstumsmöglichkeiten unter anderem bei Ganzzugverkehren von und nach Osteuropa. Darüber hinaus akquirieren wir verstärkt Aufträge außerhalb des Mineralöl- und Chemiebereichs, beispielsweise für Transporte von Kohle, Holz und Stahlprodukten.

Im Geschäftsbereich Tankcontainerlogistik sehen wir Wachstumspotenziale vor allem in den Märkten Ost- und Südosteuropas sowie im asiatisch-pazifischen Raum. Gerade hier müssen Güter über lange Distanzen und teilweise auf dem Seeweg zu Standorten ohne Gleis- und Pipelineanschluss transportiert werden. Diesen Anforderungen können wir mit unseren Logistikdienstleistungen optimal entsprechen.

Alles in allem halten wir deshalb an unseren Prognosen für das Geschäftsjahr 2008 fest, die wir im Frühjahr bei der Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2007 ausgegeben haben. Sowohl beim Umsatz als auch beim operativen Ergebnis rechnen wir unverändert mit einem deutlichen Plus. Der Konzern-Umsatz dürfte um 3,5 bis 5,5 Prozent zulegen und damit 560 bis 570 Mio. Euro erreichen. Beim operativen Ergebnis EBITDA gehen wir von einer noch höheren Steigerung von 5 bis 8 Prozent aus, sodass wir auf Jahressicht 144 bis 148 Mio. Euro erwirtschaften dürften.

Wie wir bereits im Rahmen des Börsengangs angekündigt haben, werden wir für 2007 keine Dividende zahlen, da im für die Ausschüttung relevanten HGB-Ergebnis die Kosten des Börsengangs voll ergebnismindernd angesetzt werden. Für das Geschäftsjahr 2008 gehen wir jedoch davon aus, dass die VTG AG im kommenden Jahr eine Dividende ausschütten kann. Vorstand und Aufsichtsrat haben daher das feste Ziel, den Aktionären im Rahmen der Hauptversammlung 2009 vorzuschlagen, für das Geschäftsjahr 2008 eine Dividende in Höhe von 30 Eurocent je Aktie auszuzahlen.

Meine Damen und Herren,

VTG ist als führender Schienenlogistiker weiter in der Wachstumsspur. Wir stehen auf dem soliden Fundament eines langfristig ausgerichteten Geschäftsmodells. Darüber hinaus verfügen wir über eine Reihe von Wachstumspotenzialen, die wir gezielt nutzen werden.

Unser Geschäft ist die Mobilität. Mobilität bewegt uns – der aktuelle VTG-Geschäftsbericht trägt nicht zufällig diesen Titel. Wir sind Profis für Schienenlogistik – mit Waggons, Tankcontainern oder als Spediteur. Mit der Erfahrung von mehr als fünf Jahrzehnten sorgen wir für Gütertransport. Und das zuverlässig, sicher und umweltfreundlich. Unser Erfolg betätigt uns – und damit auch Ihr Investment.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Meine sehr geehrten Damen und Herren, abschließend möchte ich noch, wie es das Aktiengesetz verlangt, die Berichte des Vorstands zu den Paragraphen 289 Absatz 4 und 315 Absatz 4 HGB erläutern.

Das gezeichnete Kapital in Höhe von 21.388.889 Euro ist eingeteilt in 21.388.889 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von ein Euro je Aktie. Alle Aktien sind mit identischen Rechten ausgestattet, das heißt es existieren weder Stimmrechtsbeschränkungen, noch Vorzugsaktien oder Sonderrechte mit Kontrollbefugnissen. Auch bestehen keine Beschränkungen betreffend die Übertragung von Aktien.

Beschränkungen, die zwischen Gesellschaftern vereinbart wurden und die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Eine Beteiligung am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreitet, hat die Compagnie Européenne de Wagons S.à r.l., Luxemburg. Ihre Beteiligung beläuft sich gemäß der letzten Mitteilung vom 28. Mai 2008 auf 54,57% der Stimmrechte.

In der Satzung ist festgelegt, dass der Vorstand der Gesellschaft aus mindestens zwei Personen besteht. Gemäß § 84 Absatz 1 Satz 1 Aktiengesetz werden die Mitglieder des Vorstands für höchstens fünf Jahre bestellt. Sie können gemäß § 84 Absatz 1 Satz 2 Aktiengesetz jeweils für höchstens weitere fünf Jahre wiederholt bestellt werden. Der Aufsichtsrat entscheidet über die Anzahl der Vorstandsmitglieder, ihre Bestellung, den Widerruf ihrer Bestellung sowie den Abschluss, die Änderung und die Kündigung der mit ihnen abzuschließenden Anstellungsverträge.

Entsprechend § 179 Absatz 1 Aktiengesetz bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. § 17 Absatz 3 der Satzung der VTG Aktiengesellschaft sieht vor, dass zur Beschlussfassung in der Hauptversammlung - soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen - die einfache Mehrheit der abgegebenen Stimmen erforderlich und genügend ist und zwar auch in den Fällen, in denen nach dem Aktiengesetz zur Beschlussfassung eine Mehrheit des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals erforderlich ist.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 22. Juni 2012 das Grundkapital einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt 10.694.444 Euro gegen Bar- und / oder Sacheinlagen zu erhöhen.

Des Weiteren ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 30. November 2008 bis zu 10 % des bestehenden Grundkapitals zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen zu erwerben. Die Ermächtigung kann durch die Gesellschaft, aber auch durch ihre Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte ausgenutzt werden. Von der bestehenden

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde bislang kein Gebrauch gemacht.

Unter TOP 5 der heutigen Hauptversammlung steht die Aufhebung der bestehenden Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien und die Schaffung einer neuen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien und zu deren Verwendung zur Abstimmung.

Keine der wesentlichen Vereinbarungen der Gesellschaft steht unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots. Auch bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots. Schließlich ist dem Vorstand der VTG AG nicht bekannt, wie etwaige am Kapital der VTG AG beteiligte Arbeitnehmer ihre Stimmrechte auszuüben gedenken.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen noch einmal für Ihre Aufmerksamkeit!