



VTG Aktiengesellschaft

Rede von

Dr. Heiko Fischer

Vorsitzender des Vorstands

anlässlich der

Ordentlichen Hauptversammlung 2018

am 6. Juni 2018

in Messehalle A4, Eingang Mitte, Messeplatz 1, 20357 Hamburg

– Es gilt das gesprochene Wort –

Inhalt

1	Einleitung	2
2	Entwicklung der VTG-Aktie	4
3	Geschäftsverlauf 2017	5
3.1	Highlights	5
3.2	Ertragslage des Konzerns	8
3.3	Waggonvermietung	9
3.4	Schienenlogistik	9
3.5	Tankcontainerlogistik	10
3.6	Investitionen, Cashflow, Bilanzsumme, Dividende	10
4	Geschäftsverlauf erstes Quartal 2018	11
5	Übernahme der Nacco-Gruppe	13
6	Strategie	14
7	Ausblick 2018	18
8	Pflichtangaben	19
9	Schlusswort	20

1. Einleitung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der VTG Aktiengesellschaft.

Das Jahr 2017 war das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Erlangung der Eigenständigkeit 2005. Dank unserer auf mehreren Säulen ruhenden Expansionsstrategie konnten wir den Umsatz und das Ergebnis erneut verbessern. Einen großen und nachhaltigen Umsatz- und Ergebnissprung machten wir nach der AAE-Übernahme im Jahr 2015. Einen weiteren größeren Wachstumsschritt haben wir jetzt mit der Nacco-Akquisition angepeilt.

Seit dem Lebewohl bzw. dem Abschied mit „Glückauf“ aus dem TUI/Preussag-Konzern im Jahre 2005 waren aber nicht nur Übernahmen zu begleiten. Wir haben daneben hart an der Strategie des Unternehmens gearbeitet und nicht zuletzt die große Finanz- und Wirtschaftskrise nahezu unbeschadet abgewettert. Dies alles wäre ohne wohlwollende, doch zugleich herausfordernde Begleitung und Aufsicht nur schwer möglich gewesen. Und so stehen wir nach einem Jahr großer Anstrengungen und Erfolge vor einer Zeitenwende im Aufsichtsrat. Haben wir im vergangenen Jahr bereits unseren Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Scheider gebührend verabschiedet, so sagen wir heute Danke und Auf Wiedersehen zu langjährigen Wegbegleitern unserer Gesellschaft. Die Herren Dr. Christian Olearius und Dr. Bernd Malmström stießen nach der Übernahme der VTG durch Willbur Ross im Jahre 2006 zum Kreis des Aufsichtsrats. Herr

Dr. Klaus-Jürgen Juhnke war bereits seit der Fusion von VTG und Lehnkering im Jahre 1999 Mitglied des Aufsichtsrats und rechnet man von Anbeginn seiner Tätigkeit für die VTG-Gruppe, so hat er unvorstellbare 52 Jahre - heute auf den Tag genau - in den Dienst unserer Gesellschaft gestellt.

Lieber Klaus, im Namen aller Anwesenden hier im Saal unser herzlichster Dank!

Sie alle, meine Herren, haben durch Ihre umfangreiche Erfahrung, den stets konstruktiven und offenen Austausch sowie durch Ihre vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Vorstand in den letzten Jahren und Jahrzehnten maßgeblich zum Erfolg der VTG beigetragen.

Dies spiegelt sich auch in der langfristigen finanziellen Entwicklung der VTG wider. Seit 2002 konnten wir unseren Umsatz mehr als verdoppeln und unser EBITDA sogar mehr als versechsfachen.

Ohne eine nachhaltige, auf langfristigen Erfolg ausgelegte Strategie und die Begleitung durch den Aufsichtsrat wäre dies nicht möglich gewesen.

Nach Meinung des gesamten Vorstands und der Aufsichtsratskollegen hätte diese erfolgreiche Zusammenarbeit unzweifelhaft noch lange so weitergehen können. Es war jedoch Ihr Wunsch, Ihre Mandate als Aufsichtsräte der VTG Aktiengesellschaft mit Ablauf der heutigen Hauptversammlung niederzulegen, um so einer jüngeren Generation die Möglichkeit zu geben, sich aktiv für eine zukunftsfähige Weiterentwicklung der VTG einbringen zu können.

Mir ist es deshalb an dieser Stelle ein ganz besonderes Anliegen, den Herren Dr. Juhnke, Dr. Olearius und Dr. Malmström für ihr Engage-

ment und für ihr Geschick, herausfordernde Situationen mit großer Sachkenntnis und Weitblick zu begleiten, noch einmal den Dank der Gesellschaft auszusprechen.

Gleichzeitig freut es uns, dass wir mit Frau Prof. Franca Ruhwedel, Herrn Jens Fiege und Herrn Ulrich Müller erfahrene und kompetente Kandidaten für die vakanten Aufsichtsratsposten gefunden haben. Ich möchte Sie alle im Namen der Gesellschaft recht herzlich auf der Hauptversammlung begrüßen.

Wir sind davon überzeugt, dass Vorstand und Aufsichtsrat in der neuen Konstellation auch in Zukunft vertrauensvoll und zielgerichtet zusammenarbeiten werden. Für die spätere Wahl wünschen wir Ihnen daher viel Erfolg.

2. Entwicklung der VTG-Aktie

Meine Damen und Herren,

wir sprachen von Zäsuren, Wachstumssprüngen und Rekorden. Lassen Sie mich daher zunächst den Kursverlauf der VTG-Aktie skizzieren, ehe ich auf die wirtschaftliche Entwicklung unseres Unternehmens eingehe.

Im Einklang mit dem freundlichen Börsenumfeld startete auch die VTG-Aktie gut ins Geschäftsjahr 2017. Zu Beginn des Jahres konnte erstmals die 30 Euro-Marke überschritten werden. Nach einer kurzen Kurskorrektur im März folgte unter anderem auf die Vorstellung des Masterplans Schienengüterverkehr durch die Bundesregierung, der eine weitergehende Förderung des Schienengüterverkehrs in Deutschland vorsieht, im Juni ein erneuter Kursanstieg.

Nach der Bekanntgabe der geplanten Nacco-Übernahme am 1. Juli 2017 erzielte die Aktie im Juli ein Kursplus von 24 Prozent. Bis Anfang November verzeichnete die VTG-Aktie eine stetige Aufwärtsbewegung. Am 6. November wurde mit 50,50 Euro der höchste Schlusskurs in der VTG-Börsenhistorie bis zu diesem Zeitpunkt erreicht. Zum Jahresende schloss die VTG-Aktie etwas leichter bei 47,76 Euro – immer noch ein Kursanstieg von rund 68 Prozent in Gesamtjahr 2017. Inklusiv der Dividende von 0,75 Euro lag der Total Shareholder Return auf Jahressicht bei über 70 Prozent. Damit verzeichnete die VTG-Aktie das stärkste Jahr seit dem Börsengang.

Auch der Jahresauftakt 2018 verlief zunächst erfreulich, ehe Unsicherheiten bezüglich der geplanten Nacco-Übernahme Ende Januar zu Kurseinbußen führten. Nach der unter Auflagen erteilten Freigabe der Übernahme durch die zuständigen Kartellbehörden Ende März erholte sich die Aktie jedoch wieder und erreichte am 28. Mai den bisherigen Höchstkurs von 56,00 Euro. Seit Jahresanfang konnte die Aktie ein Plus von 15 Prozent erzielen und schloss gestern bei 54,90 Euro.

Doch den Reaktionen am Kapitalmarkt lagen reale Begebenheiten zugrunde. Ich möchte Sie daher jetzt über den Geschäftsverlauf 2017 und das erste Quartal 2018 informieren.

3. Geschäftsverlauf 2017

3.1 Highlights

Wir blicken auf ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, in dem wir gegen den Markttrend wachsen konnten. Denn der deutsche

Schienengüterverkehrsmarkt verzeichnete 2017 eine Stagnation bei der beförderten Menge und nur ein gleichbleibendes Niveau bei der Verkehrsleistung. Damit verharren beide Leistungskennzahlen noch leicht unterhalb des Niveaus vor der Finanzkrise. Aufgrund der zum Jahresbeginn noch fehlenden Konjunkturimpulse sowie unerwartet hoher Instandhaltungskosten kam es im ersten Quartal 2017 bei einem stabilem Umsatz zu einem EBITDA-Rückgang. Im zweiten Quartal zeigte sich erstmals der konjunkturelle Aufschwung. Umsatz und EBITDA lagen über den jeweiligen Vorjahreswerten. Im dritten Quartal erreichte die Auslastung der Waggonvermietung den höchsten Stand seit Ende 2008. Trotz des damit einhergehenden Umsatzanstiegs sank das Konzern-EBITDA gegenüber dem Vorjahr. Ursächlich hierfür waren die Ingangsetzungsaufwendungen für die Herrichtung von bis dahin unvermieteten Wagen, die wegen geänderter europäischer Sicherheitsanforderungen erforderlichen Überarbeitungen von Bremssystemen und die Kosten aus der laufenden Nacco-Übernahme. Zum Jahresende verzeichneten dann alle Geschäftsbereiche dank unserer strategischen Maßnahmen und des positiven konjunkturellen Umfelds eine erfreuliche Entwicklung.

Aber nicht nur in finanzieller Hinsicht konnten wir Erfolge aufweisen. Neben der angestoßenen Nacco-Übernahme, auf die ich später in dieser Rede noch genauer eingehen werde, haben wir auch zahlreiche Innovationen und Kooperationen angestoßen. So arbeiten wir zum Beispiel erfolgreich mit dem österreichischen Unternehmen Innofreight zusammen, das auf innovative Behälter sowie Be- und Entladekonzepte spezialisiert ist. Gemeinsam entwickeln wir für unsere Kunden neuartige Transport-, Equipment- und Entladekonzepte. Ziel ist

es, jedem Kunden eine perfekte Lösung für den spezifischen Gütertransport auf der Schiene zu bieten und hierdurch neue Verloader und Güterströme für die Schiene zu gewinnen. Gleichzeitig kam auch die im vorletzten Jahr angekündigte Digitalisierung unserer Waggonen gut voran. Die positive Resonanz von Kunden und der gesamten Branche bestätigt uns in unserem eingeschlagenen Weg. Auch hierauf werde ich in meiner Rede später noch im Detail eingehen.

Meine Damen und Herren,

als erfolgreiches Hamburger Unternehmen sind wir auch sozial engagiert. Wir betätigen uns schon seit der Unternehmensgründung intensiv auf dem Feld der dualen Berufsausbildung. 2017 haben wir darüber hinaus das zusätzliche Ausbildungsprogramm VTG RailTrain ins Leben gerufen, welches den leider viel zu vielen jungen Menschen in Hamburg eine Chance bieten soll, die nach ihrem ersten Schulabschluss weniger Erfolg hatten, einen Ausbildungsplatz zu finden – sei es aufgrund sozialer, bildungsbezogener oder kultureller Hindernisse. Während der dreieinhalbjährigen dualen, integrativen Ausbildung zum Konstruktionsmechaniker betreuen und unterstützen wir die Jugendlichen neben der Regelausbildung auch individuell. Wir helfen den Jugendlichen so, die Hürden der Ausbildung gemeinsam zu meistern und persönliche Stärken weiterzuentwickeln. Im Verlauf der nächsten Jahre sollen im Rahmen von VTG RailTrain bis zu 40 Jugendliche in mehreren Jahrgängen gleichzeitig ausgebildet werden und somit die Chance zum Eintritt in den Ersten Arbeitsmarkt erhalten.

3.2 Ertragslage des Konzerns

Nachfolgend möchte ich nun im Detail auf die finanzielle Entwicklung des Konzerns und der einzelnen Geschäftsbereiche im Geschäftsjahr 2017 eingehen.

Wir haben den Umsatz des VTG-Konzerns 2017 gegenüber dem Vorjahr um mehr als 3 Prozent auf über 1 Milliarde Euro gesteigert. Das um Sondereffekte bereinigte EBITDA verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr ebenfalls um über 2 Prozent. Hierbei wurde berücksichtigt, dass der Vorjahreswert durch einen Sonderertrag aus einer Kompensationszahlung in Höhe von 6 Mio. Euro positiv beeinflusst wurde und das EBITDA im Geschäftsjahr 2017 mit 4 Mio. Euro durch die geplante Übernahme der Nacco-Gruppe belastet wurde. Inklusive dieser Sondereffekte lag das Konzern-EBITDA mit über 343 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau. Das EBIT konnte aufgrund etwas niedrigerer Abschreibungen um 4% auf 155 Mio. Euro verbessert werden. Trotz zusätzlicher Finanzierungskosten für die anstehende Nacco-Übernahme i.H.v. 7 Mio. Euro stieg auch das Ergebnis vor Steuern um 2 Prozent auf 90 Mio. Euro leicht an. Die niedrigere Steuerquote führte zu einem überproportionalen Anstieg des Konzernergebnisses um 18 Prozent auf ein neues Rekordniveau von 68 Mio. Euro. Maßgeblich für die Senkung der Steuerquote waren der erwartet positive Ausgang einer Betriebsprüfung und die verabschiedete US-Steuerreform. Entsprechend stieg der Gewinn je Aktie um 24 Prozent auf einen neuen Höchstwert von 1,93 Euro.

3.3 Waggonvermietung

Der Geschäftsbereich Waggonvermietung verzeichnete einen leichten Umsatzanstieg um 1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt betrug der Umsatz 521 Mio. Euro. Die Waggonvermietung profitierte insbesondere von der spürbaren Belebung der Nachfrage ab dem zweiten Halbjahr, nachdem der Jahresstart zunächst verhalten war. Zum 31. Dezember 2017 erreichte die Auslastung dann 92,2 Prozent und damit den höchsten Stand seit 2008. Die Flottenstärke betrug 83.000 Waggons. Das EBITDA lag im Berichtsjahr mit 344 Mio. Euro etwa auf dem Vorjahresniveau. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der bereits im Zusammenhang mit dem Konzernergebnis genannte Sonderertrag des Vorjahres in Höhe von 6 Mio. Euro im Geschäftsbereich der Waggonvermietung gebucht wurde. Bereinigt um diesen Effekt ist das EBITDA um knapp 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

3.4 Schienenlogistik

Die Schienenlogistik erzielte einen Umsatz von 336 Mio. Euro, dies stellt einen Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 8 Prozent dar. Umsatztreiber waren vor allem die starke Nachfrage nach Dienstleistungen der Projektlogistik, das gute Agrargeschäft sowie das hohe Auftragsvolumen in der metallverarbeitenden Industrie in Westeuropa. Das EBITDA verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr deutlich um 43 Prozent auf 8 Mio. Euro. Erfreulich ist, dass die zum Jahresanfang 2017 veröffentlichte Prognose eines leichten EBITDA-Anstiegs in der Schienenlogistik deutlich übertroffen werden konnte.

3.5 Tankcontainerlogistik

Die Tankcontainerlogistik konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr die niedrigen Frachtraten durch ein erneut gesteigertes Transportvolumen kompensieren und so einen Umsatz in Höhe von 157 Mio. Euro erwirtschaften. Dieser Wert lag damit trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen nahezu auf Vorjahresniveau. Das EBITDA lag bei 11 Mio. Euro rund 1 Prozent über dem Vorjahr. Die leichte Ergebnisverbesserung konnte aufgrund der etwas gesunkenen Transport- und Anmietkosten für Tankcontainer realisiert werden.

3.6 Investitionen, Cashflow, Bilanzsumme, Dividende

Meine Damen und Herren,

der VTG-Konzern hat seine Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr 2017, im Vergleich zum Vorjahr, um 82 Mio. Euro bzw. 32 Prozent ausgebaut. Insgesamt beliefen sich die Investitionen auf rund 342 Mio. Euro. Mit 96 Prozent floss ein Großteil dieser Summe in den Geschäftsbereich Waggonvermietung, und hier insbesondere in die Erneuerung und den Ausbau der weltweiten Wagenflotte. Die übrigen 4 Prozent wurden in die beiden Logistikbereiche und die Holding investiert.

Aufgrund der Auslieferung von rund 1.600 Neubauwagen in Europa, die teilweise Bestandteil unseres Neubauprogramms „Initiative 2020“ waren, und der Auslieferung von 800 Neubauwagen in Nordamerika lag das Orderbuch zum Ende des Berichtszeitraums bei 2.600 Wagen. Gegenüber dem Vorjahr ist das Orderbuch für Neubauten deutlich abgeschmolzen.

Erfreulich in diesem Zusammenhang ist, dass durch die Auslieferung der Neubauten und die Übernahme eines kleineren Wettbewerbers die amerikanische Flotte im Geschäftsjahr 2017 um gut 45 Prozent gewachsen ist. Damit konnten wir unsere Marktposition im US-Markt erneut stärken und unser Wagenportfolio weiter diversifizieren.

Auch in Russland haben wir moderat in den Ausbau unserer Flotte investiert: Die VTG Rail Russia hat im Geschäftsjahr 2017 insgesamt 250 Waggons erworben. Besonders erfreulich: Alle Wagen waren bereits vor Auslieferung langfristig an Kunden vermietet.

Der operative Cashflow war gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig und belief sich zum 31. Dezember 2017 auf 296 Mio. Euro. Die Bilanzsumme des VTG-Konzerns erhöhte sich angesichts der gestiegenen Investitionstätigkeit gegenüber dem Vorjahr auf rund 3,1 Milliarden Euro.

Der Gewinn je Aktie lag wie bereits erwähnt bei 1,93 Euro und damit 24 Prozent über dem Vorjahr, weshalb wir Ihnen vorschlagen, die Dividende für das Geschäftsjahr 2017 auf 90 Cent pro Aktie zu erhöhen. Das entspricht einer Erhöhung um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr sowie einer Verdreifachung seit dem Börsengang.

4. Geschäftsverlauf erstes Quartal 2018

Meine Damen und Herren,

ich freue mich Ihnen mitteilen zu können, dass wir erfolgreich ins neue Geschäftsjahr 2018 gestartet sind. Alle wesentlichen Leistungsindikatoren des Konzerns lagen deutlich im Plus. So konnten wir den Konzernumsatz im ersten Quartal um gut 5 Prozent auf 255 Mio. Eu-

ro steigern. Das EBITDA verbesserte sich noch deutlicher um über 16 Prozent auf 89 Mio. Euro. Dank der guten operativen Entwicklung stieg der Gewinn je Aktie um 42 Prozent auf 0,47 Euro. Alle drei Geschäftsbereiche haben zu dieser erfolgreichen Ergebnisentwicklung beigetragen.

Die **Waggonvermietung** ist wie erwartet mit einer hohen Auslastung in das erste Quartal 2018 gestartet, sodass der Umsatz um gut 8 Prozent auf 135 Mio. Euro zulegen konnte. Die verbesserte Nachfrage in Verbindung mit ungewöhnlich niedrigen Instandhaltungskosten während des Winterquartals ließen das EBITDA um 17 Prozent auf 89 Mio. Euro ansteigen.

Die Investitionstätigkeit fokussierte sich auf Europa und zu einem kleinen Teil auf Russland. Insgesamt wurden rund 600 Neubauwagen an Kunden ausgeliefert. Durch die Ausmusterung einer gleichhohen Anzahl älterer Wagen blieb die Flottengröße gegenüber dem Jahresende 2017 nahezu unverändert bei 82.900 Wagen.

In der **Schienenlogistik** kam es zu einem leichten Umsatzrückgang von einem Prozent auf 79 Mio. Euro. Das EBITDA konnte dennoch um 31 Prozent auf 2 Mio. Euro verbessert werden, was vor allem auf niedrigere Transport- und Anmietkosten zurückzuführen ist.

Die **Tankcontainerlogistik** konnte ihren Umsatz um gut 6 Prozent auf 41 Mio. Euro steigern. Maßgeblich hierfür war der erneute Anstieg des Transportvolumens, insbesondere in Europa. Niedrigere Anmiet- und Instandhaltungskosten für Tankcontainer, auch aufgrund von neuem, eigenem Equipment, führten zu einem deutlichen EBITDA-Anstieg von 31 Prozent auf 3 Mio. Euro.

5. Übernahme der Nacco-Gruppe

Meine Damen und Herren,

nach den Ausführungen zum Geschäftsverlauf 2017 und dem Jahresstart 2018 möchte ich ein weiteres Kernthema ansprechen, das uns bei der VTG und sicherlich auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bereits seit dem Sommer 2017 beschäftigt. Am 1. Juli 2017 gaben wir bekannt, dass wir uns mit dem amerikanischen Eigentümer CIT über den Erwerb des französischen Waggonvermieters Nacco geeinigt hatten. Entgegen unseren Erwartungen kam es jedoch zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken seitens der deutschen und österreichischen Kartellbehörden. Wir haben daher den zuständigen Kartellbehörden Anfang 2018 den Vorschlag unterbreitet, 30 Prozent beziehungsweise rund 4.000 der insgesamt 14.000 Wagen umfassenden Nacco-Flotte an einen unabhängigen Dritten zu veräußern, woraufhin die Übernahme unter der vorgenannten Auflage freigegeben wurde.

Wir befinden uns momentan im Verkaufsprozess für die 4.000 Waggon und sind zuversichtlich, dass wir die Nacco-Übernahme nach dem erfolgreichen Teilverkauf im zweiten Halbjahr abschließen können.

Auch wenn wir zunächst von einer vollständigen Übernahme der Nacco-Gruppe ausgegangen sind, können wir mit dem erreichten Kompromiss noch immer zufrieden sein. Die Übernahme des relativ jungen und diversifizierten Portfolios mit rund 10.000 Wagen ermöglicht es uns, Synergien im Einkauf, im Vertrieb und der Verwaltung zu heben sowie neue Kundengruppen zu erschließen.

Die Entscheidung der Kartellämter bedeutet jedoch auch, dass der Weg für weitere Übernahmen größerer privater Waggonflotten in Europa für absehbare Zeit kaum mehr möglich sein dürfte. Doch unsere strategischen Überlegungen berücksichtigen schon lange weitere Wachstumsdimensionen. Ich möchte daher im nächsten Abschnitt auf unsere zukünftigen Entwicklungspfade eingehen.

6. Strategie

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen versichern, dass der Wachstumskurs der VTG mit der Übernahme der Nacco nicht zu Ende ist. Die sich verändernde Landschaft der Staatsbahnen in Europa wird zu großen Umbrüchen in der Branche führen. Noch immer verfügen die überwiegend defizitären staatseigenen Bahnen über rund 400.000 bis 500.000 Wagen, was einem Marktanteil von rund 60 Prozent entspricht. Hier liegt meines Erachtens nach eines der langfristigen Wachstumspotenziale der VTG in Europa. Durch Kooperationen mit diesen Staatsbahnen, aber auch durch Marktanteilsgewinne, werden wir wachsen können und der Schiene zu mehr Wettbewerbsfähigkeit verhelfen.

Dass wir hierzu bestens vorbereitet sind, haben wir durch unser Konzept „VTG RailPartner“ bereits bewiesen. Mit diesem verfolgen wir unser erklärtes Ziel, durch strategische Partnerschaften Kapitalressourcen bei den Bahnen freizusetzen, mit denen das brachliegende Rollmaterial modernisiert und anschließend in Verkehr gebracht werden kann. Ich verweise hier auf unsere vielversprechenden Ansätze mit der ZSSK Cargo, der SBB und der belgischen LINEAS.

Unsere RailPartner schätzen dabei vor allem unser attraktives Angebotsportfolio, das wir stetig ausbauen und verbessern. Durch die Akquisition der AAE im Jahr 2015 und mit der anstehenden Übernahme der Nacco werden wir eine Flottengröße erreichen, die es uns ermöglichen wird in ganz Europa ein noch effizienteres Flottenmanagement zu gewährleisten. Unsere Größe nutzen wir auch, um Standards in der Digitalisierung und Vereinfachung des Schienengüterverkehrs zu setzen. Mit der konsequenten Umsetzung unserer Strategie „Make Rail Easy“ sind wir Vorreiter für die gesamte Branche. Bis Ende Mai haben wir bereits 14.000 Wagen mit dem Telematik-System VTG-Connect ausgestattet. Aktuell kommen pro Woche rund 500 Wagen hinzu. Wir arbeiten mit Hochdruck daran, unsere gesamte europäische Flotte innerhalb der nächsten drei Jahre mit dieser digitalen Basislösung auszurüsten. Dies ermöglicht es uns, Einsparungen im operativen Betrieb zu erzielen, beispielsweise in der Instandhaltung. Zugleich haben wir die Chance, durch Erweiterung unseres Angebots an Serviceleistungen neue Kunden zu gewinnen und das Geschäft mit Bestandskunden auszubauen.

Derzeit leisten wir oftmals noch Pionierarbeit in unseren Märkten, beispielsweise mit „VTG Fast Track“. Hier bieten wir unseren Kunden im Hamburger Hafen Wagonkapazitäten an, die über eine Online-Buchungsplattform beauftragt werden können und so eine kurzfristige Abwicklung von Spotverkehren ermöglichen. Unser Anspruch ist es, die Hafenhinterlandanbindung zu optimieren, wertvolle Hafenkapazitäten so effizient wie möglich zu nutzen und durch die schnelle sowie flexible Buchungsmöglichkeit Gütertransporte von der Straße auf die Schiene zu verlagern.

Wie dieses Beispiel zeigt, kommen wir unserem Anspruch, das intelligente Rückgrat des digitalisierten pan-europäischen Schienengüterverkehrs zu werden, Stück für Stück näher. Dabei profitieren wir als VTG insbesondere auch von unseren beiden Logistikbereichen, die es uns ermöglichen, die Stärken eines integrierten Anbieters von Waggons, Behältern und Logistikdienstleistungen nutzbringend einzusetzen.

Unser Geschäftsbereich Schienenlogistik bietet beispielsweise mit dem eigenen Zugsystem Retrack pan-europäische Transportlösungen und verbindet so die wichtigsten Wirtschaftszentren Europas. Wir werden dieses Angebot auch zukünftig weiter ausbauen und um Korridorlösungen bis nach China ergänzen. Dabei profitieren wir von den Erfahrungen unserer Tankcontainerlogistik, die bereits erste Transporte auf der „eisernen Seidenstraße“ durchgeführt hat. Da China ein immer wichtigerer Markt für das Geschäft der VTG wird, arbeiten wir derzeit an einem geschäftsfeldübergreifenden Konzept, um unsere multimodale Transportdienstleistung auch für inner-asiatische Verkehre anbieten zu können.

Hierbei verfolgen wir den strategischen Ansatz, unsere Kunden bei ihrer fortschreitenden Internationalisierung zu begleiten, um auch zukünftig bedarfsgerechte Transportlösungen anbieten zu können. Gerade in der Chemiebranche sind immer wieder Verlagerungen von Transportströmen zu beobachten, die unsere Tankcontainerlogistik durch die Verfolgung ihrer Überseestrategie mit Fokus auf Asien und Amerika entsprechend mitvollzogen hat.

Wo wir gerade bei Amerika und den internationalen Märkten der VTG sind, lassen sie mich Ihnen auch einen kurzen Einblick in die Strate-

gie unserer Geschäftsbereiche VTG Rail North America und VTG Rail Russia geben.

Beide Regionen bieten attraktive Wachstumsmöglichkeiten. Aufgrund der derzeit volatilen Situation in Russland werden wir für diesen Geschäftsbereich vorerst einen eher moderaten Wachstumskurs verfolgen und uns dabei auch von einigen älteren, weniger aussichtsreichen Wagengruppen trennen. Dabei beobachten wir die Entwicklungen des russischen Schienengütermarktes sehr genau, da wir hier eine große Modernisierungswelle erwarten. Die Strategie 2030 der russischen Regierung sieht beispielsweise vor, dass neue Kapazitäten auf der Schiene geschaffen werden und in Zukunft vor allem innovatives Rollmaterial zum Einsatz kommen soll. Langfristig werden sich der VTG daher in diesem Markt zahlreiche Möglichkeiten bieten.

Auch für unser Geschäft in Nordamerika sehen wir interessante Entwicklungsmöglichkeiten:

Wir gehen davon aus, dass die letztjährige Steuerreform und die niedrigen Energiepreise zu einer Reindustrialisierung der USA führen werden, was einen positiven Effekt auf den Schienenverkehrsmarkt haben wird. Mit größeren Übernahmen in den USA haben wir uns in den letzten Jahren noch zurückgehalten, da es hier nach dem Fracking-Boom bei gleichzeitigem Rückgang der Kohletransporte zu Überkapazitäten in manchen Segmenten gekommen war. Inzwischen mehren sich jedoch die Anzeichen dafür, dass es zu einer Markterholung kommt. Diese Entwicklungen haben uns in unserer Entscheidung bestärkt, das Wachstumstempo in Nordamerika zu beschleunigen. Im vergangenen Jahr haben wir daher durch die eingangs er-

wähnten Zukäufe und die Auslieferung neuer Wagen unsere Flotte in Nordamerika um gut 45 Prozent auf knapp 6.000 Wagen ausgebaut.

Unserer Ziel ist es, die Marktkonsolidierung zu nutzen und bei günstigen Gelegenheiten durch Akquisitionen die eigene Flotte substantiell auszubauen. Damit werden wir unsere Marktposition im US-Markt weiter stärken, die erforderliche Erweiterung des Wagenportfolios vorantreiben und sich ergebende Expansionsmöglichkeiten nach Kanada und Mexiko nutzen.

In Summe bleiben unsere Stoßrichtungen dieselben wie in den vergangenen Jahren, wenngleich sich ihre Akzentuierung verschieben sollte. Statt weiterer Marktkonsolidierung treten Digitalisierung und Vernetzung von Betriebsmitteln, Kunden, Bahnen und weiteren Partnern in einem speziellen „Internet of Things and Services“ in den Vordergrund. Der bewährte Dreiklang Waggon, Container und Logistik erhält mit Digitallösungen eine vierte Dimension und wird durch Partnerschaften und Innovationen von bahnaffinen Behältern ergänzt. Sie sehen, die nächste Strategiephase ist bereits im Werden.

7. Ausblick 2018

Für das Jahr 2018 erwarten wir eine positive Umsatz- und EBITDA-Entwicklung. Nach der erfolgreichen Umsatzsteigerung im vergangenen Geschäftsjahr gehen wir davon aus, dass sich dieser Trend im aktuellen Geschäftsjahr verstetigen wird, sodass wir einen Konzernumsatz leicht über dem des Vorjahres erwarten. Beim Konzern-EBITDA gehen wir davon aus, auf Basis der leicht verbesserten Umsatzerwartung, der geplanten Investitionen sowie aufgrund des

Wegfalls eines Teils der negativen Sondereffekte aus dem Vorjahr einen Wert zwischen 340 und 370 Mio. Euro erzielen zu können. Dieser positive Trend sollte von allen drei Geschäftsbereichen getragen werden.

Obwohl die Übernahme der Nacco-Gruppe durch die zuständigen Kartellbehörden im März und April unter Auflagen freigegeben wurde, konnten der Umsatz- und EBITDA-Beitrag aus der Transaktion noch nicht in der Prognose berücksichtigt werden, da die VTG wie erwähnt verpflichtet ist, vor Vollzug der Transaktion rund 30 Prozent des zu erwerbenden Nacco-Geschäfts an Dritte zu veräußern. Da der Ausgang des Verfahrens weder bezüglich des Zeitpunkts noch bezüglich seiner möglichen Ergebnisauswirkungen für das Geschäftsjahr 2018 verlässlich abgeschätzt werden kann, beziehen sich alle Aussagen zur Geschäftserwartung auf Entwicklungen ohne Effekte aus der geplanten Übernahme der Nacco-Gruppe. Das bedeutet, dass weder Umsätze noch Erträge, aber auch keine Kosten, die aus der Transaktion stammen, berücksichtigt werden.

8. Pflichtangaben

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

bevor ich zum Ende meiner Rede komme, lassen Sie mich bitte noch kurz zu den Pflichtangaben gemäß der Paragraphen 289a Absatz 1 und 315a Absatz 1 HGB kommen. Hierzu möchte ich Sie auf die Seiten 11 bis 15 des Jahresabschlusses der VTG Aktiengesellschaft sowie auf die Seiten 66 bis 69 des Geschäftsberichts der VTG Aktiengesellschaft verweisen. Wenn Sie diesbezüglich Fragen oder Ein-

wände haben, bitte ich Sie, diese im Rahmen der Generaldebatte vorzutragen.

9. Schlusswort

Meine Damen und Herren,

das bis jetzt erfolgreichste Geschäftsjahr der VTG seit Erlangung der Eigenständigkeit im Jahre 2005 liegt hinter uns. Ich möchte dies zum Anlass nehmen, um mich im Namen des gesamten Vorstands und des Aufsichtsrats bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre Einsatzbereitschaft und die damit verbundene hervorragende Leistung zu bedanken.

Meine Damen und Herren,

wie Sie wissen, ruht sich Ihre VTG nicht auf dem bereits Erreichten aus. Es ist vielmehr unser Anspruch, noch besser und erfolgreicher zu werden. Deshalb haben wir auch die Zielmarke ausgegeben, bis zum Ende des Jahres 2019 unseren Gewinn je Aktie auf 2,50 Euro zu steigern.

Dieses Ziel wollen wir durch ein gesundes und nachhaltiges Wachstum, Effizienzsteigerungen und Innovationen erreichen. Sicherlich werden auch die insgesamt guten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen wichtigen Beitrag zur VTG-Zielerreichung leisten.

Meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats möchte ich Ihnen allen für Ihr Vertrauen, Ihre rege Anteilnahme und Ihre Aufmerksamkeit danken.