



EINE SPUR WEITER
JAHRESRÜCKBLICK 2019





SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE FREUNDE DER VTG,

normalerweise läuft es im Geschäftsleben so: Wer das Jahr mit Rekordergebnissen und einer sehr hohen Auslastung aller Kapazitäten abschließt, schaut mit positiven Erwartungen nach vorn und gestaltet voller Kraft und Zuversicht die weitere Entwicklung. Aber in Zeiten von Covid-19 läuft im Geschäftsleben eben vieles nicht „normal“. Und so erzwingt die Pandemie auch bei der VTG eine Neubestimmung der kurz- und mittelfristigen Aussichten – obwohl das VTG-Geschäft aufgrund seiner Infrastruktureigenschaften bei weitem nicht so krisenanfällig ist wie andere Geschäftsmodelle.

Doch der Reihe nach: 2019 hatten wir das beste Konzernergebnis unserer Firmengeschichte. Wir erwirtschafteten 1,22 Milliarden Euro Umsatz, 14 Prozent über Vorjahr. Das EBITDA wuchs sogar um 47 Prozent auf 512 Millionen Euro. Zum Jahresende gab es zwar schon einige kleinere konjunkturelle Rücksetzer, doch sollten diese im Jahresverlauf 2020 eigentlich schnell überwunden werden.

Die Pandemie hat eine Angebots- und Nachfragekrise verursacht. Wir können daher nicht einfach auf den bewährten Wachstumspfad bleiben, sondern müssen neue gestalten. Und dennoch: Was wir 2019 entschieden haben, ist 2020 genau so richtig. Wir haben in den letzten Jahren so konsequent wie kaum ein

anderes Unternehmen unserer Branche auf Digitalisierung und Internationalisierung gesetzt. Trends wie Homeoffice, Mobile Working, agiles, vernetztes und verteiltes Arbeiten werden durch die Krise enorm beschleunigt. Und das hervorragende Ergebnis von 2019 und den Vorjahren versetzt uns in die Lage, mit diesem Tempo Schritt zu halten und neue Trends für unsere Geschäftsfelder und Kunden nutzbar zu machen.

Die letzten Monate haben gezeigt, wie empfindlich die globale Just-in-time-Logistik ist. Schiffsbesetzungen über Wochen eingepfercht auf ihren stillgelegten Containerfrachtern. Der internationale Flugverkehr, Sinnbild und Treiber schnellen Transports, aber auch globaler Infektionsketten, weitgehend zum Stillstand gekommen. Lkw, die sich kilometerlang an plötzlich geschlossenen Grenzen stauen. Verbraucher in Europa merken auf einmal, dass es eben nicht selbstverständlich ist, Hightech-Produkte und Billigware aus Fernost jeden Tag im Laden vorzufinden oder per Overnight-Lieferung nach Hause zu bekommen.

Diese unsicheren Zeiten machen Just-in-time in großen Teilen zum Auslaufmodell. Wir brauchen robuste, redundante Lieferketten. Und die Schiene spielt hier eine entscheidende Rolle. Kein anderer Verkehrsträger transportiert solche Gütermengen mit so wenig Personal- und Ressourceneinsatz über so weite

Distanzen. Doch lange fehlten der Güterbahn die digitalen Innovationen, die bei anderen Verkehrsträgern längst Standard sind. Dazu gehört eine Live-Überwachung der Transporte vom Start bis zum Ziel – ein Dienst, den wir mit VTG Connect schon seit Jahren anbieten. Vor allem gehört dazu eine konsequent digitale Denkweise.

Und die VTG denkt digital. Was vor allem bedeutet, vom Kunden her zu denken. In letzter Konsequenz kann es dem Kunden egal sein, WIE sein Problem gelöst wird, entscheidend ist, DASS es gelöst wird. Auch Henry Fords Kunden wollten letztlich keine schnelleren Pferde. Sie wollten schneller, bequemer, selbstbestimmter und zuverlässiger von A nach B.

Die VTG vermietet Waggon, bietet Schienen- und Tankcontainerlogistik. Aber letztlich lösen wir die Probleme unserer Kunden – mal alleine, mal im Team mit anderen Anbietern. Was das in der Praxis bedeutet, zeigt unsere neue Online-Plattform traigo. Damit bekommen Kunden erstmals einen konsolidierten Überblick über den aktuellen Stand ihrer Transporte und können ihre Flotte digital managen. Zur Maximierung des Nutzens für den Kunden setzt die VTG dabei auf „Coopetition“, also die Zusammenarbeit unter Wettbewerbern, und öffnet die neue Plattform auch für andere Halter. Das Ziel: Kunden sollen mittelfristig ihre gesamte Flotte auf traigo verwalten

können – unabhängig vom Halter. Denn ein Anbieter alleine wird die Branche kaum nachhaltig verändern können.

Wir sind davon überzeugt, dass nur eine digitalisierte Schiene einen Platz in den globalen Handelsströmen der Zukunft einnehmen kann. Technologiekompetenz alleine genügt aber nicht: Wer in der weltumspannenden Logistik der Zukunft mitspielen will, der braucht fachliche und kulturelle Kompetenz vor Ort. Mit dem Begriff der „Neuen Seidenstraße“ verbinden wir noch immer vor allem eine chinesische Initiative. Doch ist es auch unsere Aufgabe, dass daraus ein gesamteurasischer Transport- und Entwicklungskorridor wird, an dem alle Anrainer gleichberechtigt teilnehmen. 2019 hat die VTG ihre Position auf diesem Korridor weiter gestärkt. Neue und etablierte Standorte sorgen mit ihrer Logistikkompetenz und Ortskenntnis dafür, dass bei den weltumspannenden VTG-Transporten alle Räder optimal ineinandergreifen.

Dafür stehen auch unsere beiden neuen COOs: Oksana Janssen lenkt seit 2019 das Geschäft in Eurasien und Fernost, Sven Wellbrock in Europa – Regionen, die die besten kennen aus ihrer vorigen Tätigkeit als Geschäftsführer der Waggonvermietung in diesen Märkten.

Die Welt, in der Sie diesen Bericht lesen, ist nicht mehr die Welt, in der wir die Gewinne erwirtschaftet haben, von denen dieser

Bericht erzählt. Aber es ist eine Welt, auf die wir bestens vorbereitet sind dank der Weichenstellungen, die wir 2019 vorgenommen haben. Dank der starken Erträge dieses Geschäftsjahres können wir weiter in die globale Schienenlogistik investieren. In den Ausbau unseres Standortnetzes, in neue technische Lösungen – und nicht zuletzt in die Menschen, die unser Rekordergebnis erst möglich gemacht haben. Mit diesem Team im Rücken fühle ich mich für jede Zukunft gewappnet.

Ein weiterer Punkt ist mir wichtig. Die Covid-19-Pandemie ist nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine gesellschaftliche Herausforderung. Denn sie trifft besonders diejenigen unter uns, die es ohnehin nicht leicht haben: Wenn Schulen und Sporthallen schließen, dann sinken die Bildungs- und Integrationschancen für benachteiligte Jugendliche. Darum ist es für uns selbstverständlich, dass wir uns hier unvermindert engagieren. Zum einen durch unsere Förderung des Basketballvereins Hamburg Towers, der im schwierigen Hamburger Stadtteil Wilhelmsburg eine enorm wichtige Rolle spielt. Zum anderen mit unserem Ausbildungsprogramm RailTrain, das Jugendlichen eine Chance gibt, die sonst kaum eine hätten.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre dieses Jahresrückblicks. Auch damit haben wir übrigens die Weichen neu gestellt: Mit dem Rückzug von der Börse gehört der umfangreiche Geschäftsbericht der Vergangenheit



an. Einen Einblick in die VTG-Welt wollen wir Ihnen natürlich nach wie vor geben und Highlights aus dem zurückliegenden Geschäftsjahr mit Ihnen teilen. Das Ergebnis halten Sie in Ihren Händen.

DR. HEIKO FISCHER
VORSITZENDER DES VORSTANDS DER VTG AG





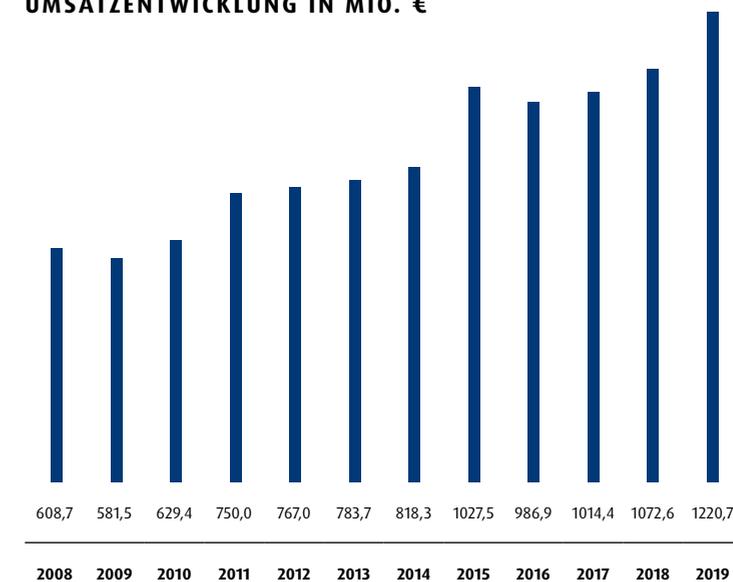
UMSATZ

1,22

MRD. EURO



UMSATZENTWICKLUNG IN MIO. €



Teamleistung: Zum Rekordumsatz 2019 haben alle drei Geschäftsbereiche beigetragen – Waggonvermietung, Schienenlogistik und Tankcontainerlogistik.



SEITE AN SEITE

**Zwei Charaktere,
zwei Regionen –
ein gemeinsames Ziel**

**Die 2019 berufenen
operativen Vorstände
Oksana Janssen
und Sven Wellbrock
über ganzheitliche
Kundenbetreuung,
neue Entwicklungen
und alte Stärken.**

Herr Wellbrock, welches Projekt ist Ihnen aus dem Jahr 2019 besonders in Erinnerung geblieben?

SVEN WELLBROCK: 2019 haben wir eine Reihe von zukunftsweisenden Projekten umgesetzt, darunter zum Beispiel den Beginn der Entwicklung unserer Digitalplattform traigo. Zentral war zudem die Integration des Waggonvermieters Nacco, den wir 2018 übernommen hatten. Hier mussten wir die Teams zusammenführen, Strukturen und Prozesse in Einklang bringen – eine große Aufgabe.

Weswegen war die Nacco-Integration so komplex?

WELLBROCK: Zum einen war da die Dimension: Mit der Nacco-Übernahme ist unsere Flotte um mehr als 11.000 Wagen gewachsen – ein Meilenstein für die gesamte VTG. Zum anderen mussten natürlich die Standards der VTG umgesetzt werden, ohne die Nacco-Stärken zu vernachlässigen. Besonders in Erinnerung geblieben ist mir hier der hochprofessionelle Umgang des gesamten Teams. Nicht zuletzt wegen des großen Einsatzes aller Beteiligten hat die Integration so reibungslos geklappt und schließlich auch zu unserem sehr guten Ergebnis 2019 beigetragen.

Frau Janssen, was war für Sie im Jahr 2019 prägend?

OKSANA JANSSEN: 2019 stand für mich im Zeichen des Aufbruchs. Wir haben die Projektlogistik-Aktivitäten vorangetrieben und unser Portfolio im eurasischen Raum erweitert, hier ist auch das Thema „Neue Seidenstraße“



„Die neuen Repräsentanzen helfen uns, nah am Kunden zu sein und ihn bestmöglich zu beraten.“

**OKSANA JANSSEN,
CHIEF OPERATING OFFICER
EURASIA & FAR EAST**

zu nennen. In diesem Zuge haben wir neue Standorte in Asien, in Russland und im Baltikum eröffnet und unsere Geschäftsbereiche noch enger miteinander verknüpft.

Warum spielte die Eröffnung der neuen Standorte eine so große Rolle?

JANSSEN: In meinem Verantwortungsgebiet Eurasia & Far East haben wir es mit einer Reihe sehr unterschiedlicher Kulturen zu tun. Das bringt spezielle Anforderungen mit sich, denn man muss die lokalen Besonderheiten kennen, um erfolgreich zu sein. Dabei geht es nicht nur um fachliche Aspekte, sondern oftmals auch um Nuancen im persönlichen Umgang miteinander: In Japan muss ich mich anders auf mein Gegenüber einstellen als in Russland oder in Deutschland. Die neuen Repräsentanzen helfen uns, nah am Kunden zu sein und ihn bestmöglich zu beraten.

Vor knapp einem Jahr sind Sie beide in den Vorstand der VTG berufen worden. Welche Ziele hatten Sie seinerzeit – und wo stehen Sie heute?

JANSSEN: Als Vorstandsteam verfolgen wir unabhängig von regionalen Verantwortlichkeiten eine gemeinsame Zielsetzung: Wir wollen durch die Verbindung von Waggonvermietung und Logistikeinheiten eine umfassendere und ganzheitlichere Betreuung und Beratung unserer Kunden ermöglichen. **WELLBROCK:** Auf dem Weg dorthin haben wir schon in den ersten Monaten in der neuen Konstellation viel erreicht. Unsere bereits 2017 gestartete Digitalisierungs-offensive haben wir inzwischen in allen operativen Bereichen verankert, vernetzt und in Kundenlösungen umgesetzt. Wir bieten nun ein integriertes, digitales Leistungsportfolio.

Gab es dabei unterschiedliche Herausforderungen für Sie? Was war die größte?

WELLBROCK: In Europa geht es darum, mit der Waggonvermietung und der Schienenlogistik zwei Bereiche noch besser miteinander zu verzahnen, um Synergien zu schaffen und Prozesse zu optimieren. Ziel ist es, das bestmögliche Angebot für unsere Kunden zu schaffen.

JANSSEN: Das Ziel ist im Bereich Eurasia & Far East das gleiche, die Herausforderung sieht jedoch etwas anders aus: Es geht zwar auch darum, Leistungen und Prozesse der unterschiedlichen Bereiche zu integrieren, aber auch noch sehr viel um Ausbau und Entwicklung des Geschäfts und das Erschließen neuer Märkte.

Wie ist denn die Situation der Märkte in Ihren jeweiligen Bereichen – und wie reagieren Sie darauf?

JANSSEN: Der russische Markt ist ein gutes Beispiel. Hier gibt es etwa 1,2 Millionen Wagen, davon entfallen rund 4.000 auf unsere Flotte. Damit sind wir – anders als in Europa – derzeit noch einer der kleineren Player.

Unser Erfolgsfaktor ist unsere Internationalität, unsere Expertise und unsere Zuverlässigkeit. ONE VTG, also die Gesamtheit unserer Kompetenzen, unterscheidet uns von anderen Akteuren im russischen Markt.

WELLBROCK: Unsere breit gefächerte Angebotspalette ist natürlich auch in Europa ein wichtiger Erfolgsfaktor – auch wenn wir hier eine andere Marktstellung haben. Unsere Kunden wollen nicht immer nur Einzellösungen,



„Die VTG ist zu einem internationalen Komplettanbieter mit Schwerpunkt Schiene geworden.“

SVEN WELLBROCK,
CHIEF OPERATING OFFICER EUROPE &
CHIEF SAFETY OFFICER

sondern einen Anbieter, der ihre Logistikanforderungen versteht und ihnen eine Komplettlösung anbieten kann, die individuell skalierbar ist. Deshalb sehen wir so viel Potenzial in der Digitalisierung, aber auch in der Modularisierung des Schienengüterverkehrs. Denn damit kann der Schienengüterverkehr mehr als nur transportieren – er kann integraler Bestandteil der Supply Chain werden.

Sie sind beide schon lange bei der VTG. Inwiefern hat sich das Unternehmen in dieser Zeit verändert, und wie haben Sie sich selbst entwickelt?

WELLBROCK: Ich habe als junger Mensch kurz nach dem Studium bei der VTG angefangen, seitdem habe ich viele verschiedene Positionen im Unternehmen bekleidet und wahnsinnig viel gelernt. Das Unternehmen, bei dem ich damals angestellt war, hat mit dem

heutigen Konzern nicht mehr viel gemeinsam. Die VTG ist zu einem internationalen Komplettanbieter mit Schwerpunkt Schiene geworden, der Innovationen vorantreibt und maßgebliche Impulse bei der Digitalisierung des Schienengüterverkehrs setzt. Dabei hat das Unternehmen aber seine zentralen Werte wie Sicherheit und Zuverlässigkeit nie aus den Augen verloren.

JANSSEN: Ich bin bei der VTG eingestiegen, um den Markteintritt in Russland zu begleiten und das Geschäft dort aufzubauen. Dabei komme ich gar nicht aus der Branche, sondern habe einen Finanzhintergrund. Heute begeistern mich logistische Themen: beispielsweise die Komplexität unserer Projekte, bei denen Anlagenteile von mehreren hundert Tonnen über verschiedene Verkehrsträger etwa aus China nach Russland transportiert werden. Und wenn ich sehe, wie der russische und der

gesamte eurasische Markt heute an Bedeutung für den Konzern gewonnen haben, macht mich das stolz. Die VTG ist ohnehin mit den Jahren deutlich internationaler geworden. Wir haben aber noch Potenzial, den Bekanntheitsgrad der VTG auf dem internationalen Parkett weiter zu steigern – und daran arbeiten wir.

Was macht die VTG für Sie persönlich so besonders?

JANSSEN: Ein wichtiger Aspekt ist sicherlich das tolle Team, mit dem ich arbeite, und dessen Entwicklung in den letzten Jahren. Ich freue mich zu sehen, mit welcher Leidenschaft die Kolleginnen und Kollegen ihren Themen nachgehen, und wie gut der Austausch über die verschiedenen Geschäftsbereiche und Regionen ist – von Waggonvermietung über Tanktainer zu Projektlogistik, von Japan bis nach Brasilien.

WELLBROCK: Was ich besonders reizvoll finde: Dass kaum ein Tag wie der andere ist. Wir sind zwar ein Unternehmen mit Tradition, entwickeln uns aber auch kontinuierlich weiter. Neben Ingenieuren und Bahnspezialisten arbeiten heute auch Software-Entwickler und UX-Designer bei uns. Das bringt eine vollkommen neue Dynamik ins Unternehmen, und das finde ich extrem spannend.

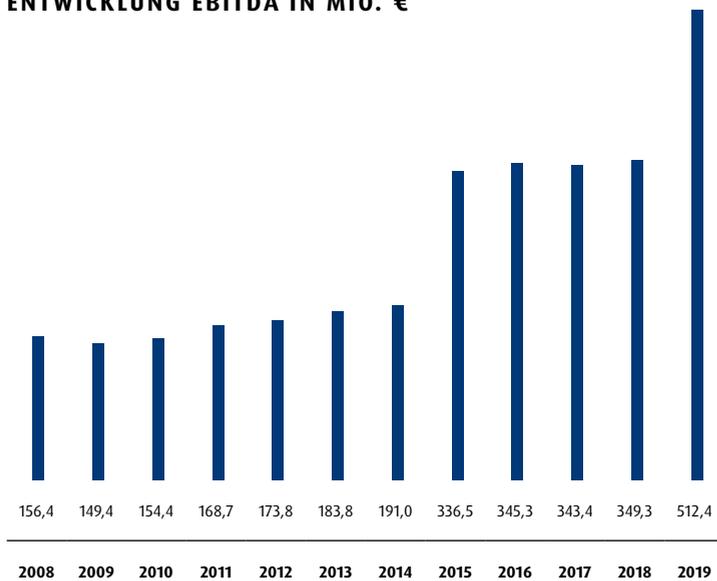
Sie gehen diesen Weg ja schon eine Weile gemeinsam. Mit welchen drei Attributen würden Sie sich gegenseitig beschreiben?

WELLBROCK: Oksana ist freundlich, analytisch und besonnen.

JANSSEN: Dann kontere ich mit: Sven ist kompetent, durchsetzungstark und souverän.



ENTWICKLUNG EBITDA IN MIO. €



Deutlich gesteigert: Der Zuwachs des EBITDA liegt unter anderem an der Nacco-Übernahme sowie an der erstmaligen Anwendung des Bilanzierungsstandards IFRS 16.



EBITDA

512

MIO. EURO





MAKE RAIL EASY.
MAKE RAIL DIGITAL.

Die Zukunft der Schiene ist digital

Ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur digitalen Schiene: Mit einem neuen Denkansatz treibt die VTG die Digitalisierung von Gütertransporten per Schiene voran. Die 2019 entwickelte Plattform traigo bietet Anwendern einen schnellen und komfortablen Überblick über Waggons und Transporte. In Zusammenarbeit mit Kunden und Wettbewerbern möchte die VTG der Schiene so ihren Platz unter den Top-Verkehrsträgern sichern.

Die Zukunft der Schiene beginnt teilweise auf Papier: Mit Post-its bündigt das Digitalisierungsteam die vielen Entwicklungsaufgaben.

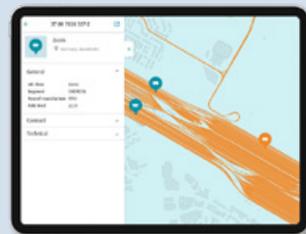
Schiene, Straße, Luft, Wasser – die Konkurrenz um die kundenfreundlichsten Transportlösungen für Waren und Güter ist groß. Dabei verfolgt jede Branche eigene Ansätze. Eines jedoch eint alle Verkehrsträger: Die Digitalisierung ist die Basis für ihre Zukunftsfähigkeit. Das gilt auch für die Schiene. „Der Schienengüterverkehr kann nur wettbewerbsfähig bleiben, wenn das Potenzial der Digitalisierung genutzt wird – eine Entwicklung, die aus unserer Sicht überfällig ist und daher nun mit Nachdruck vorangetrieben werden muss“, macht Dr. Niko Davids, Chief Digital Officer der VTG AG, deutlich. Von 2012 bis 2019 war er bei der VTG für die

Digitalisierungsaktivitäten der Waggonvermietung zuständig, mittlerweile verantwortet der 43-jährige diesen Bereich für den gesamten Konzern – auch dies ein Beleg für die enorme Bedeutung des Themas. „Das komplette System Schiene muss transparenter und effizienter gestaltet werden – sowohl, um für verladende Kunden attraktiver zu werden, als auch, um begrenzte Ressourcen besser zu nutzen“, so Davids weiter. „Unser Ziel war es daher, die Grundlage für eine branchenweite digitale Zusammenarbeit zu schaffen. Denn digitale Technologien und innovative Services werden den Verkehrsträger Schiene noch besser machen.“



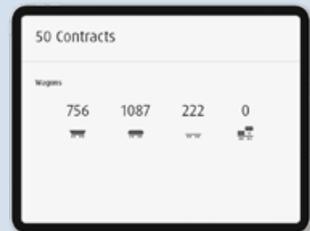
DASHBOARD

Alle Services auf einen Blick: Das Dashboard ist der erste Ankerpunkt für traigo-Nutzer. Hier sind alle Services übersichtlich dargestellt und der aktuelle Flottenstatus lässt sich auf einen Blick ablesen.



WAGENSUCHE

Der Live-Standort eines Wagens wird auf einer übersichtlichen Karte dargestellt. So lassen sich Transporte optimal überwachen. Und das Beste: Auch dieses Tool wird natürlich kontinuierlich weiterentwickelt und um neue Filterfunktionen erweitert.



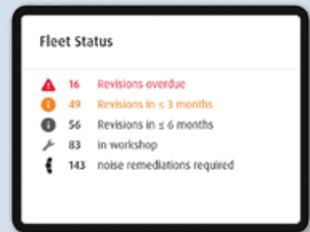
VERTRAGSMANAGEMENT

Hier erhalten Kunden einen genauen Überblick über ihre Mietverträge: Alle wesentlichen Vertragsinformationen wie Wagen, Preise und Vertragsdauer sind gebündelt online einsehbar. Natürlich kann auch jederzeit eine aktuelle Übersicht heruntergeladen werden.



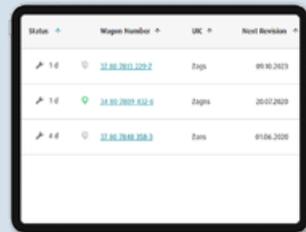
WERKSTATTÜBERSICHT

Zu einer leistungsstarken Flotte gehören Waggons, die gut gewartet sind. Die Werkstattübersicht zeigt, welche Fahrzeuge mit welchen Reparatur- und Wartungsaufträgen gerade im Werk stehen – und wie lange sie sich dort bereits befinden.



FLOTTENMANAGEMENT

Alle angemieteten Wagen lassen sich mit nur einem Klick nach verschiedenen Kriterien sortieren, zum Beispiel nach Wagentyp oder Ladegut. Außerdem werden technische Wagenattribute und wichtige Informationen wie die Revisionsfähigkeit angezeigt, damit Kunden ihre Flotte noch einfacher steuern können.



WAGENTABELLE

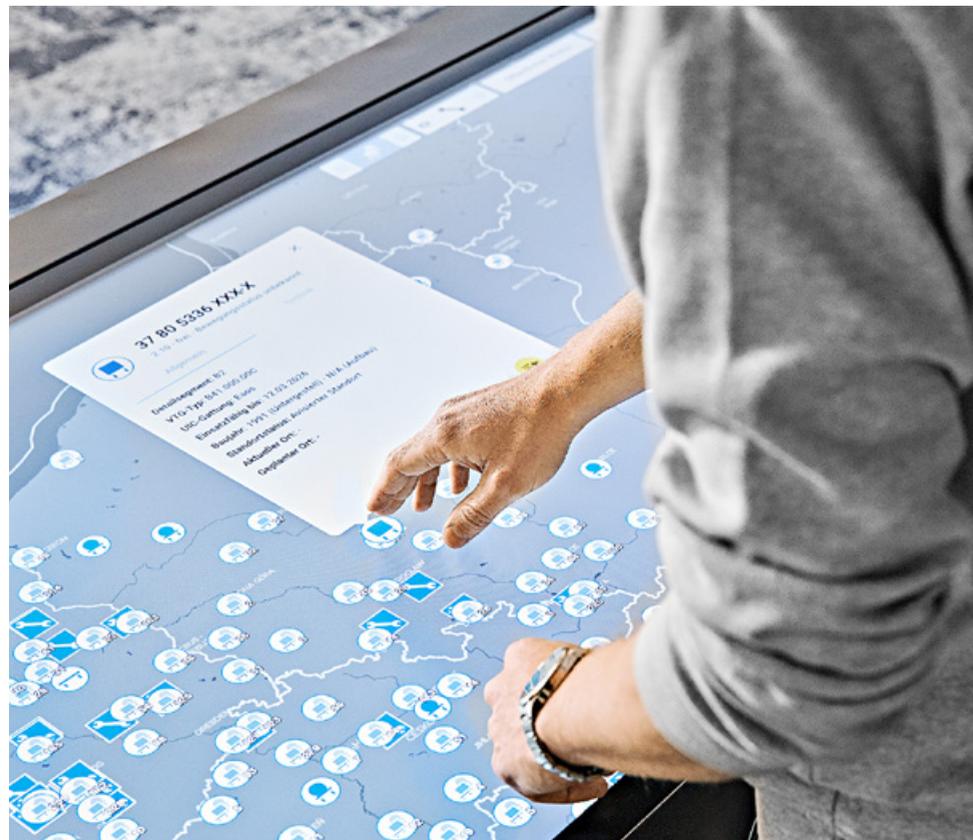
Wenn jedes Detail zählt: Mit Tabellenansichten lassen sich Wagenlisten nach verschiedenen Parametern sortieren und filtern. So bekommt der Anwender schnell Antworten auf Fragen zu seiner Flotte – etwa den aktuellen Stand der LL-Sohlen-Umrüstung.

traigo: mehr Transparenz im Schienengüterverkehr

Dieser Überzeugung folgend hat die VTG AG die Digitalisierung der Schiene im vergangenen Jahr auf das nächste Level gehoben: Mit traigo wird das gesamte Vermietgeschäft digital abgebildet und auf einer Plattform gebündelt – eine für den Schienengüterverkehr bisher einzigartige digitale Infrastruktur, die den Zugang zu unterschiedlichen Leistungen vereinfacht und die Transparenz erhöht. Denn traigo vereint verschiedene Produkte, die individuell skalierbar und online von überall geschützt zu erreichen sind.

So können Kunden auf eine Übersicht ihrer Vertragsdaten (etwa Laufzeiten oder Zahlungsvereinbarungen) zugreifen, in Echtzeit Informationen zu angemieteten Wagen abrufen oder sich auf Basis einer Analyse von Millionen historischer, anonymisierter Wagenbewegungen die Ankunftszeit von Schienentransporten vorhersagen lassen – und das im besten Falle wagenhalterübergreifend. Denn ein Kunde, der Waggons von verschiedenen Haltern angemietet hat, soll auf traigo die Informationen zu seiner gesamten Flotte verwalten können. Zwar haben die Vermieter (inklusive der VTG) ausschließlich Zugang zu den Daten ihrer eigenen Wagen, können ihren Kunden mit traigo aber einen ganzheitlichen Service anbieten und die Attraktivität des Schienengüterverkehrs im Wettbewerb der Verkehrsträger so deutlich erhöhen. „Unser Ziel ist es, der Branche innerhalb der kommenden

Jahre ein vollständig digitales Anmietungs-, Wartungs- und Instandhaltungsmanagement anbieten zu können. Denn ein Player allein kann das komplexe System Schiene nicht transformieren, und erst recht nicht in der notwendigen Geschwindigkeit. Dafür braucht es den Schulterschluss der gesamten Branche“, so Niko Davids. „Wir setzen daher auf Coopetition – also die konstruktive Zusammenarbeit unter Wettbewerbern.“



Disposition auf neuem Niveau: Der Fleet Table zeigt in Echtzeit alle Wagen an, die mit einem VTG Connector ausgestattet sind.



„traigo hat enormes Potenzial, den Schienengüterverkehr für Verlager deutlich attraktiver zu machen. Wir setzen dabei auf drei Säulen: auf die Digitalisierung und damit die Vereinfachung bestehender Prozesse, auf die Entwicklung komplett neuer Angebote auf Basis digitaler Technologien und auf die Zusammenarbeit von verschiedenen Akteuren, um dem Kunden eine zentrale Plattform für alle seine Transporte zu bieten.“

DR. NIKO DAVIDS,
CHIEF DIGITAL OFFICER



Neue Dimension: Etwa 40 Jahre Lebenszeit hat ein Waggon – alle 14 Tage absolviert das Digital Lab einen Entwicklungszyklus, „Sprint“ genannt.

Digital Lab: neue Arbeitsumgebung für innovative Ideen

Bereits die Entwicklung von traigo fand unter besonderen Umständen statt: nämlich im Mitte 2019 gegründeten Digital Lab, das bei der VTG für eine neue Art des Arbeitens steht. „Neue Lösungen können nicht mit den Methoden von gestern entwickelt werden“, begründet Niko Davids die Etablierung des neuen Office-Space. „Das Digital Lab bietet meinem Team und mir eine offene



Arbeitsumgebung, in der neue Gedanken entstehen und innovative Wege besprochen werden können.“ Im Digital Lab wird kontinuierlich weiter an traigo gearbeitet, denn die Plattform ist zwar bereits in Betrieb, soll aber nach und nach erweitert werden – und zwar unter Einbeziehung der Erfahrungswerte von Kunden und Partnern. „Im Lab setzen wir die Rückmeldungen aus der Praxis zu echten Anwendungsfällen in neue oder optimierte Services um“, so Davids weiter.

Eine bereits geplante künftige Funktion ist die Ergänzung aller Datensätze um aktuelle Informationen zu Route, Position und Geschwindigkeit. „In Kombination mit der von einem Algorithmus durchgeführten Analyse der historischen Bewegungsdaten können wir so statistische Abschätzungen zu Fahr- und damit Ankunftszeiten zwischen Start- und Zielbahnhof berechnen“, erläutert der Chief Digital Officer. „Hierzu muss neben den Knotenpunkten die gewünschte Route in traigo eingegeben werden. Der große Vorteil liegt darin, dass unsere Kunden permanent einen Überblick über die Bewegungen ihrer Transporte haben. So können sie Be- oder Entladevorgänge genau terminieren sowie Lieferketten, Wartungs- und Instandhaltungstermine vorausschauender planen und nahtlos in Transportabläufe integrieren.“



„Wir machen hier den ökologischsten Verkehrsträger effizienter und transparenter.“

THOMAS DITTMANN,
PRODUCT OWNER TRAIGO



Das Design der traigo-Benutzeroberfläche ist ein Schlüssel zum Erfolg beim Kunden.

„Die VTG ist das erste Unternehmen der Branche, das mithilfe von agilen Arbeitsmethoden Innovationen zügig entwickelt, testet, optimiert und umsetzt.“

NICOLAS SCHMITT,
PRODUCT OWNER TRAIGO



Die VTG macht die Schiene seit Jahren intelligenter

Bei der Entwicklung von traigo konnte die VTG auf einen umfassenden Erfahrungsschatz zurückgreifen, denn der Konzern ist seit Jahren federführend im Bereich der Digitalisierung des Schienengüterverkehrs. Der Grundstein hierfür wurde 2016 mit der Einführung von VTG Connect sowie der Ausstattung der kompletten europäischen Wagenflotte mit dem Telematikmodul VTG Connector gelegt. VTG Connect ist ein Datendienst, der mittels Telematik und Sensoren das Tracking und Tracing von Wagen sowie die Weitergabe von Informationen zu Transportereignissen oder

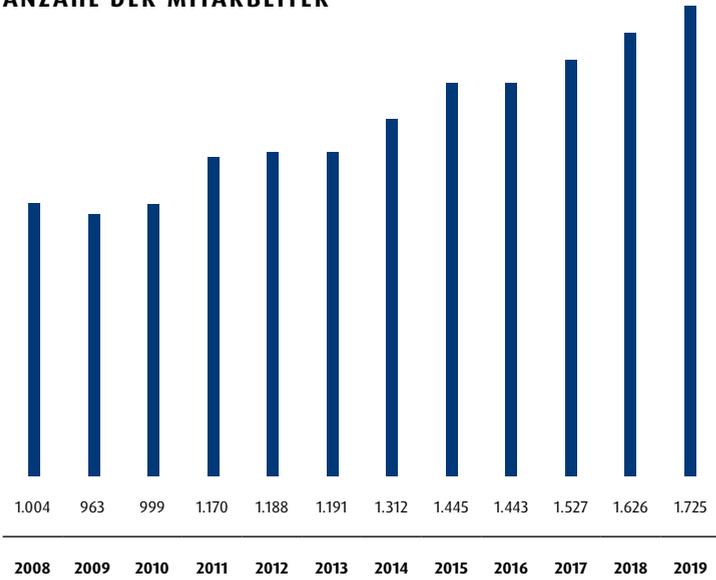
zu Ladegutzuständen in Echtzeit ermöglicht – der Startpunkt des Zusammenwachsens der analogen mit der digitalen Welt auf der Schiene. „An diesen ganzheitlichen Ansatz knüpft traigo nahtlos an, indem die Plattform für eine Verbindung und mehr Transparenz zwischen den Akteuren des Schienengüterverkehrs sorgt“, erläutert Niko Davids und betont: „Aus unserer Sicht ist dies der einzige Weg, um unsere Branche fit für die Herausforderungen der Zukunft zu machen – etwa die Modularisierung der Wagen und Transporte oder die Entwicklung von klimafreundlicheren Technologien. Daher werden wir diesen Weg konsequent weitergehen.“



Gelebte Leidenschaft: Thomas Dittmann ist Eisenbahner durch und durch – der Digital-Experte hat einen Lokführerschein.



ANZAHL DER MITARBEITER



Viel zu tun: Die VTG-Belegschaft wächst – seit 2015 durchschnittlich um 4,5 Prozent.



1.725

MITARBEITER



GO (FAR) EAST

Die VTG wächst in Eurasien

Logistik ist ein internationales Geschäft – und funktioniert in vielen Bereichen immer integrierter. Eine Chance für die VTG, die neben ihrer starken Position in Europa über jahrelange Erfahrung in den GU-Staaten und mit transasiatischen Verkehren verfügt – von (Tank-)Container- bis zu Schwer- und Übermaßtransporten. 2019 hat das Unternehmen seine Präsenz im eurasischen Markt mit der Eröffnung neuer Niederlassungen in Russland, Litauen und China weiter gestärkt. Wenige Beispiele illustrieren die dynamische Entwicklung der Region so deutlich wie die „Neue Seidenstraße“: Wo früher Kamele feine Stoffe transportierten, rollen heute Frachtzüge in enger Taktung, präzise abgestimmt und live überwacht. Eines der spannenden Wachstumsfelder für das neue VTG-Ressort Eurasia & Far East.



„Wir wollen alle Beteiligten von Beginn an mit an Bord haben und so gemeinsam in Eurasien und Far East wachsen.“

HENDRIK WEHLEN

Spannweite:
Das Guozigou-Tal in der chinesischen Region Xinjiang war schon ein Teil der alten Seidenstraße – die 2011 eröffnete Brücke erschließt es für die Nachfolgerin.

- VTG-Standorte
- ◆ VTG-Standorte und Korridorknotenpunkte
- ◇ Korridorknotenpunkte



EU-Länder

Hamburg
Headquarters

China

Wer „Duisburg“ hört, denkt nicht unbedingt an Fernost-Romantik. An Karawanen, die Seide, Gewürze und Porzellan durch Steppen, Wüsten und Hochgebirge transportieren, auf jahrelangen Reisen, geplagt von Wege-lagerern, Zöllnern und versiegenden Wasser-quellen. Aber für viele Güter ist Duisburg heu-te tatsächlich das europäische Tor nach China: ein Umschlagplatz der „Neuen Seidenstraße“. Unter diesem Begriff fördern China, die EU und die Vereinten Nationen Infrastrukturprojekte entlang eines Transportkorridors, auf dem sich auch die VTG schon lange engagiert – seit 2019 mit einem noch dichteren Netz an eigenen Niederlassungen.

Allein im Rahmen der 2013 von China ausge-rufenen „Belt and Road Initiative“, die mehr als 60 Länder in Europa, Asien und Afrika miteinander verbindet, wurden Infrastrukturprojekte im dreistelligen Milliarden-Euro-Bereich geplant und umgesetzt. Eisenbahn-linien, Bahn-Terminals, Straßen, Industrie-parks, Hafenanlagen, Öl- und Gaspipelines – dafür müssen gewaltige Mengen an Bau- und Anlagenteilen transportiert werden, eine Kernkompetenz von VTG Project Logistics. Auch die Warenströme zwischen China und Europa nehmen stetig zu, entsprechend steigt die Nachfrage nach multimodalen Transporten in Box- und Tankcontainern.



Die VTG ist schon lange auf dieser Route aktiv: „Vor allem bei zeitkritischen Aufträgen oder höherwertigen Produkten lohnt sich der Containertransport von und nach China auf der Schiene“, sagt Hendrik Wehlen, Business De-velopment Manager Eurasia & Far East – wobei die VTG-Logistikexperten auch Luft-, Straßen- und Seetransporte einbinden, wenn sie ge-brauht werden: „Manchmal müssen Sie ein kritisches Ersatzteil eben einfliegen oder der Zielort ist nur per Flussschiff erreichbar.“ Die Schiene auf dem transeurasischen Korridor er-möglicht Kunden, die Einsatzzeit des „Working Capital“ im Vergleich zum Seeschiff stark zu

reduzieren, denn die Laufzeiten von Terminal zu Terminal liegen bei 14 bis 16 Tagen. Integra-tion ist ein Erfolgsfaktor für die anspruchsvol-len Ferntransporte – auch deswegen hat die VTG die Geschäftsfelder Tanktainer, Rail Russia und Projektlogistik zusammengeführt unter dem neuen Vorstandsressort Eurasia & Far East.

Eine Entwicklung, die nicht nur dem Ausbau der Aktivitäten entlang der Seidenstraße zu-gutekommt, sondern in der gesamten Region umfangreichere Transportlösungen ermöglicht. Ebenso wichtig wie diese Vernetzung: ein

dichtes Standortnetz. 2019 hat die VTG darum neue Niederlassungen in Russland, Litauen und China eröffnet, dazu kommt eine Präsenz im japanischen Yokohama. „Wir ergänzen dieses Netz stetig, indem wir vor Ort mit ausgewählten Partnern zusammenarbeiten. Damit bauen wir auch kulturelle Brücken, die helfen, lokales sowie internationales Geschäft aufzugleisen“, sagt Oksana Janssen, COO Eurasia & Far East und im Vorstand der VTG verantwortlich für das Geschäft in der Region. „So greifen die Angebote, die wir unseren Kunden für Transporte entlang der Seidenstraße machen, ideal ineinander.“



Weltkulturerbe: Schon im 10. Jahrhundert war die usbekische Stadt Xiva eine wichtige Station auf dem Handelsweg zwischen Indien und Europa.

Monumental: Die Chinesische Mauer steht wie kein anderes Bauwerk für das Land in Fernost – den Ausgangspunkt der Seidenstraße.



Im Fokus steht die Kundenorientierung
Dritter Erfolgsfaktor: Expertenwissen über kulturelle und logistische Gegebenheiten in den Ländern entlang der Seidenstraße. Hier pflegt die VTG schon seit Jahren einen intensiven internen Austausch – 2019 verstärkte das Unternehmen mit dem Netzausbau auch die Gespräche mit Operateuren und Kunden in den einzelnen Regionen. „Wir wollen alle Beteiligten von Beginn an mit an Bord haben und so gemeinsam in Eurasien und Far East wachsen“, sagt Wehlen.

Ein Projektteam hat 2019 die besonderen Bedürfnisse der Kunden in den Seidenstraßen-Regionen neu evaluiert und bildet die Ergebnisse im Leistungsportfolio ab.

„Transparenz und Digitalisierung sind zwei wichtige Punkte“, sagt Wehlen. „Ob Ihr Tankcontainer gerade in Wladiwostok auf ein Frachtschiff verladen wird oder die Grenze nach Turkmenistan passiert – wir können Ihnen genau sagen, wo er ist.“ Ein anderes Thema beim Transport durch sehr unterschiedliche Länder: Transitzeiten und Grenzabwicklungen. Darum bewertet das VTG-Team derzeit neue Verkehrswege zwischen China und Europa, dabei prüfen die Experten auch Streckenverläufe über Aserbaidschan, Georgien, Rumänien oder die Türkei. Denn das Ziel der VTG ist immer, das bestmögliche Angebot für die Kunden zu finden – auch wenn das bedeutet, neue Wege einzuschlagen.



Die Seidenstraße ist ein entscheidender Wachstumsmarkt

Ob Duisburg, Klaipėda, Astrachan, Shanghai oder Yokohama: Die VTG ist bereits heute an zentralen Umschlagplätzen des grenzüberschreitenden Warenverkehrs präsent. Bahnstrecken von Ostasien bis Westeuropa sind schon vorhanden, von Shanghai aus können Güter über Moskau bis nach Hamburg, London oder Madrid gelangen. Eine südliche Schienenstrecke, die über den Kaukasus

und Istanbul führt, ist ebenso in Planung wie der Ausbau des Eisenbahnnetzes in Afrika, wo mehrere neue Häfen entstehen. „In dieser spannenden Zeit stellen wir mit integrierten Angeboten die Weichen für eine Stärkung der VTG bei transeurasischen Verkehren“, sagt Hendrik Wehlen. „Unser Ziel: Wir wollen uns langfristig als der Partner für Transporte zwischen Asien und Europa etablieren und so Teil dieses attraktiven und dynamischen Wachstumsmarktes sein.“

„In dieser spannenden Zeit stellen wir mit integrierten Angeboten die Weichen für eine Stärkung der VTG bei transeurasischen Verkehren. Unser Ziel: Wir wollen uns langfristig als der Partner für Transporte zwischen Asien und Europa etablieren und so Teil dieses attraktiven und dynamischen Wachstumsmarktes sein.“

HENDRIK WEHLEN,
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER EURASIA & FAR EAST



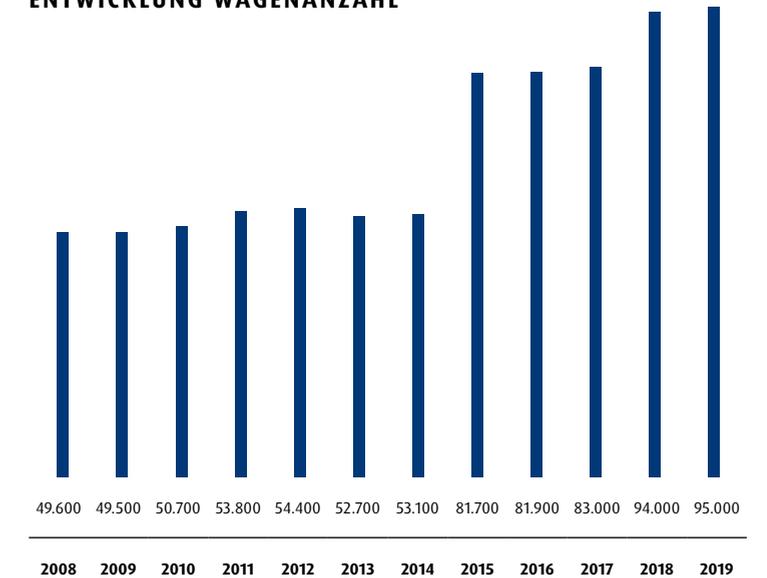


WAGENANZAHL
RUND

95.000



ENTWICKLUNG WAGENANZAHL*



* VTG-Flotte plus Joint Ventures mit einer Beteiligung von mehr als 50 Prozent.

Meilenstein: Mit der Nacco-Integration ist die VTG-Flotte um 11.000 Wagen gewachsen – eine organisatorische Herausforderung, die das Team mit Bravour gemeistert hat.



INVESTITIONEN 2019
IN MIO. EURO

407

INVESTITIONEN DER
JAHRE 2008-2019:
2,82 MRD. EURO

Zukunftsfähig: Die VTG investiert massiv in eine moderne
Wagenflotte und einen voll digitalisierten Schienengüterverkehr.



VERTRAGLICHE
AUSLASTUNG

92,3

PROZENT

Gefragt: Die hohen Auslastungsraten der vergangenen Jahre
zeigen, wie gut die VTG-Flotte die Bedürfnisse des Marktes erfüllt.

	A	B	C	D
S	60,9	72,9	87,9	99,9
120		00,0		



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

VTG Aktiengesellschaft
Nagelsweg 34
20097 Hamburg
www.vtg.de

KONTAKT

Telefon: +49 40 23 54-0
E-Mail: info@vtg.com

BILDNACHWEISE

Titel: DEEPOL by plainpicture/Bengtsson, Hasse,
S. 2: VTG/Frank Reinhold, S. 4: VTG/Christiane Koch,
S. 5: VTG/Frank Reinhold, S. 6-7: VTG/Gerhard Hohl,
S. 8-11: Christian Kerber, S. 12-13: VTG/Günther
Fotodesign, S. 14-16: Christian Kerber, S. 17: VTG,
S. 18: Christian Kerber, S. 19: VTG/Christiane Koch,
S. 20-23: Christian Kerber, S. 24-25: VTG/Frank
Reinhold, S. 26-27: gettyimages/Danny Hu,
S. 28-29: VTG, S. 30: VTG, S. 31: gettyimages/Mlenny,
S. 32 links: iStock/bjdlzx, S. 32-33: VTG, S. 33: VTG,
S. 34-39: VTG/Frank Reinhold

