

„Technik, die bewegt.“

Ansprache vor den Aktionären der Vossloh AG auf der Hauptversammlung am 23. Mai 2012 in Düsseldorf

Werner Andree, Sprecher des Vorstands

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Vossloh AG begrüße ich Sie – auch im Namen meines Vorstandskollegen Dr. Norbert Schiedeck sowie aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – herzlich. Wir freuen uns, dass Sie in das Congress Center nach Düsseldorf gekommen sind, und damit Ihr Interesse an der Entwicklung der Vossloh AG bekunden.

Meine Damen und Herren, lassen Sie es mich direkt auf den Punkt bringen: Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen hier auf der Hauptversammlung in Aussicht gestellt, dass wir für 2011 einen neuen Umsatzrekord erreichen wollen. Diese damals gut begründete Erwartung konnten wir letzten Endes nicht erfüllen. Ursächlich hierfür waren externe Effekte, deren Eintritt und Ausmaß nicht vorherzusehen waren.

Trotzdem kann Vossloh auch für dieses schwierige Jahr 2011 große Erfolge vorweisen!

Mit einem **Auftragsbestand** von rund 1,5 Milliarden Euro zum Jahresende 2011 hat unser Orderbuch einen neuen Rekordwert erreicht.

Besonders stark gestiegen ist das Interesse für unsere Lokomotiven und Nahverkehrsbahnen. Noch nie zuvor in unserer Unternehmensgeschichte fiel der Auftragseingang für unsere Produkte und Dienstleistungen höher aus als im Jahr

2011. Insgesamt verzeichneten wir neue Aufträge im Wert von über 1,6 Mrd.€. Die gestiegene Nachfrage nach unseren Produkten belegt eindrucksvoll, dass Vossloh ein geschätzter Partner mit höchster technologischer Kompetenz ist.

Mit diesem hohen Auftragspolster verfügen wir über eine solide Basis, um Vossloh wieder auf den Wachstumspfad zurückzubringen. Im weiteren Verlauf meiner Ausführungen werde ich Ihnen Details zu den Neuaufträgen sowie zum Ausblick für das laufende und kommende Geschäftsjahr geben.

Gemeinsam mit Ihnen möchte ich aber zunächst einen genaueren Blick auf die **Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr** werfen: Nach einer Reihe sehr erfolgreicher Geschäftsjahre und insbesondere im Vergleich zum Rekordjahr 2010 haben wir Rückschläge verkraften müssen.

Dass das vergangene Geschäftsjahr anders verlaufen ist, als wir es ursprünglich geplant hatten, ist dabei im Wesentlichen auf die folgenden drei **Faktoren** zurückzuführen:

- Es gab eine so nicht vorhersehbare Lieferunterbrechung für unsere Schienenbefestigungssysteme und Weichen in Libyen,
- wir sahen uns mit erheblichen Projektverschiebungen in China konfrontiert und
- es stellte sich eine ausgeprägte Nachfrageschwäche in mehreren europäischen Märkten ein.

Lassen Sie mich auf Details dazu eingehen und mit der geschäftlichen Entwicklung in **Libyen** beginnen. Sie alle wissen um die kriegerischen Auseinandersetzungen des vergangenen Jahres, die im Februar rasch eskalierten. Zwangsläufig kam es in deren Folge zu einem Stopp des Neubaus der neu geplanten Strecke zwischen Ras Adjer und Sirt. Damit wurden auch die Lieferungen von Schienenbefestigungen und Weichen aus unserem Haus auf Eis gelegt. Wir hatten gerade für unser Weichengeschäft umfangreiche Umsätze aus dem Libyen-Projekt erwartet. Nunmehr rechnen wir mit einer Wiederaufnahme der Lieferungen nicht vor 2013.

Was aber die Region Afrika und Naher Osten insgesamt betrifft, sind wir nach wie vor positiv gestimmt. Wir haben hier im vergangenen Jahr unseren Umsatz fast verdoppelt – und das trotz des Lieferstopps in Libyen.

Kommen wir zum zweiten externen Einflussfaktor: den Projektverschiebungen in **China**. Wir sind seit 2007 in China mit einer Fabrik für die Produktion von Schienenbefestigungssystemen vertreten. Seither schreiben wir mit unserem Geschäft in China eine Erfolgsstory für unser Unternehmen. Vossloh ist in diesem Markt stetig gewachsen und hat den Umsatz im Jahr 2010 auf über 150 Millionen Euro gesteigert. Insgesamt konnten wir in China seit Beginn unserer Aktivitäten mehr als 450 Mio.€ Umsatz generieren. Nach vier äußerst dynamischen Jahren kam es aber im Frühjahr 2011 zu einem plötzlichen Richtungswechsel, der die gesamte Bahnbranche in China vor eine Belastungsprobe stellte.

Zunächst wurde im Februar 2011 der damalige Minister im Eisenbahnministerium abgesetzt. Sein Nachfolger ordnete eine Unterbrechung der Bauarbeiten an den Hochgeschwindigkeitsstrecken an, die sich in Bau befanden. Fünf Monate später, im Juli vergangenen Jahres, ereignete sich dann ein schreckliches Eisenbahnunglück auf einer der neuen Hochgeschwindigkeitsstrecken. Die Notwendigkeit, nach den Ursachen für das Unglück zu forschen, ließ die Bautätigkeit im ganzen Land erneut komplett stillstehen. Für Vossloh bedeutete das: Schienenbefestigungen, die für den Ausbau des chinesischen Eisenbahnnetzes bei uns bereits in Auftrag geben worden waren, kamen nicht zur Auslieferung. Dementsprechend ist auch der Umsatz in China deutlich hinter unseren Erwartungen zurückgeblieben. Nachdem wir aber auch im vergangenen Jahr nochmals neue Tender gewinnen konnten, verfügen wir über einen Auftragsbestand von mehr als 200 Mio.€ in China. Für uns ist es nur eine Frage der Zeit, wann die beauftragten Projekte umgesetzt werden, und somit unser Umsatz in China wieder anzieht.

Der dritte externe Faktor, der unser Geschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr belastet hat, war die im Jahresverlauf zunehmende Nachfrageschwäche in **Südeuropa**. Grund hierfür war und ist die nach wie vor angespannte Lage der öffentlichen Haushalte einiger europäischer Länder. Leider müssen wir davon ausgehen, dass sich auch 2012 daran nichts wesentlich ändern wird. Weiterhin stabil und zum Teil

auch leicht wachsend bleibt jedoch unser Geschäft in den großen Kernmärkten Westeuropas sowie in Nordeuropa.

Meine Damen und Herren,

nach dem Rückblick auf die schwierigen Rahmenbedingungen des abgelaufenen Geschäftsjahres möchte ich Ihnen nun die konkreten **Eckdaten des Geschäftsjahres 2011** skizzieren.

Der **Umsatz des Vossloh-Konzerns** reduzierte sich aufgrund der genannten externen Effekte im Vergleich zum Vorjahr von 1,35 Milliarden Euro auf knapp 1,2 Milliarden Euro. Das entspricht einem Minus von 11,4 Prozent.

Das **Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern** – EBIT – ging um über ein Drittel zurück und belief sich 2011 auf 96,5 Millionen Euro. Im Vorjahr hatten wir 152,1 Millionen Euro erzielt. Der Ergebnisrückgang im Geschäftsjahr 2011 war zum einen einer niedrigeren Kapazitätsauslastung an mehreren Standorten des Konzerns geschuldet, die aus dem Umsatzrückgang resultierten. Zum anderen hatten wir höhere Materialkosten zu verkraften und sahen uns in einzelnen Märkten mit zunehmendem Wettbewerbsdruck für unsere Produkte konfrontiert. Daher reduzierte sich die EBIT-Marge des Konzerns von 11,3 Prozent im Jahr 2010 auf 8,1 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Auch der **Return on Capital Employed** – ROCE – lag mit 11,9 Prozent unter dem gesetzten Zielwert von 15 Prozent. Vossloh verfolgt, wie Sie wissen, eine wertorientierte Wachstumsstrategie. Der ROCE, die Rendite auf das eingesetzte Kapital, ist im Rahmen dieser Strategie zusammen mit dem Wertbeitrag, der sich als Prämie nach Abzug der Kapitalkosten ergibt, unsere wichtigste Steuerungsgröße. Es ist mir wichtig darauf hinzuweisen, dass Vossloh auch im schwierigen Geschäftsjahr 2011 einen positiven Wertbeitrag erwirtschaften konnte. Bei einem Kapitalkostensatz von 10 % fiel die Prämie im Konzern mit 1,9 % zwar niedriger aus als in den Vorjahren, dennoch erzielten wir 15,4 Mio.€ Wertbeitrag und erwirtschafteten somit eine Rendite, die unsere Kapitalkosten mehr als abdeckt.

Der **Konzernüberschuss** der Vossloh AG ging im letzten Jahr von 97,5 Millionen Euro auf 55,7 Millionen Euro zurück. Der Rückgang folgte der Reduzierung des operativen Ergebnisses. Zudem stieg im Konzern die Steuerquote von zuvor 25 % auf 28 %. Das **Ergebnis je Aktie** lag entsprechend ebenfalls niedriger als im Jahr 2010 und betrug für 2011 4,28 Euro.

Ich komme zur Entwicklung **unserer Geschäftsbereiche und Geschäftsfelder**:

Der Geschäftsbereich **Rail Infrastructure** verbindet sämtliche Aktivitäten rund um Produkte und Dienstleistungen für die Schieneninfrastruktur. Der Bereich umfasst die folgenden drei Geschäftsfelder:

- Fastening Systems – hier geht es um Schienenbefestigungen.
- Switch Systems – das Geschäft mit Weichen und Signaltechnik.
- und Rail Services – unsere Dienstleistungen rund um die Schiene.

Der Umsatz des Geschäftsbereichs Rail Infrastructure ging 2011 um 12,6 Prozent auf 778,8 Millionen Euro zurück. Insbesondere die bereits erwähnten Projektverschiebungen – aber auch der von mir angesprochene zunehmende daraus resultierende Wettbewerbs- und Preisdruck – waren für den Rückgang verantwortlich.

Diese Rahmenbedingungen haben vor allem das Geschäftsfeld **Fastening Systems** getroffen. Hier haben wir im vergangenen Jahr deutlich weniger Erlöse erzielt als 2010. Der Umsatz reduzierte sich um 28,9 Prozent auf 262,8 Millionen Euro. Allein in China lag der Umsatz um mehr als 100 Millionen Euro unter dem Wert des Rekordjahres 2010. Aber auch in Russland, einem für uns noch neuen, gleichwohl viel versprechenden Markt, ist es zu Verzögerungen gekommen, was unseren Umsatz ebenfalls belastet hat. Nach vorne geschaut gehen wir für Russland aber weiter davon aus, dass die Instandsetzung und Instandhaltung des russischen Schienennetzes ein hoch attraktives Marktpotenzial bieten.

Auch das Geschäft mit Weichen entwickelte sich 2011 nicht so expansiv, wie wir es ursprünglich hatten erwarten können. Vossloh **Switch Systems**, das nach Umsatz gemessen größte Geschäftsfeld, hat den Umsatz des Vorjahres zwar knapp wieder erreicht. Mit 433,0 Millionen Euro lagen die Erlöse lediglich 1,4 Prozent unter dem

Vorjahreswert. Dennoch haben sich aber der Lieferstopp in Libyen sowie die Nachfrageschwäche in Südeuropa belastend auf Umsatz und Ergebnis ausgewirkt, die ursprünglich deutlich höher geplant waren.

Das Geschäftsfeld **Rail Services**, das seit Anfang des Jahres 2010 zum Konzern gehört, hat sich im vergangenen Jahr erfreulich entwickelt. Der Umsatz stieg um 3,5 Prozent auf 87,7 Millionen Euro.

In unserem zweiten Geschäftsbereich, **Transportation**, lag der Umsatz unter dem Vorjahreswert. Das hatten wir allerdings angesichts der Auftragsschwäche in den Vorjahren auch so erwartet. Dementsprechend ging der Umsatz 2011 um 8,6 Prozent auf 420,0 Millionen Euro zurück.

Die Umsatzentwicklung des Geschäftsfelds **Transportation Systems** gestaltete sich zweigeteilt. An unserem spanischen **Standort in Valencia**, wo wir Diesellokomotiven, Nahverkehrs- und Straßenbahnen herstellen, lag der Umsatz mit 156,4 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf den schwachen Auftragseingang des Jahres 2010 zurückzuführen. Die deutliche Belegung des Auftragseingangs seit dem Frühjahr 2011 konnte sich noch nicht auf den Umsatz auswirken. Große Aufträge im Geschäft mit Lokomotiven und Nahverkehrsbahnen haben üblicherweise lange Vorlaufzeiten, teilweise bis zu mehreren Jahren. In diesem Zusammenhang ist es umso erfreulicher, dass wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011 für das Geschäftsfeld Transportation Systems mit einem Auftragseingang von 445 Mio.€ ein Vielfaches des erzielten Jahresumsatzes als zukünftiges Neugeschäft gewinnen konnten. Diese Entwicklung gibt uns eine verlässliche Perspektive für die kommenden Jahre.

Unser **Werk in Kiel**, wo wir Mittelführerhaus-Lokomotiven produzieren, hat sich im vergangenen Jahr sehr gut entwickelt. Der Umsatz ist um über 20 Prozent auf 123,5 Millionen Euro angestiegen. Deutschland und Frankreich waren unverändert die wichtigsten Absatzmärkte. Und auch der Standort in Kiel hat wie die Tochtergesellschaft in Spanien mit guten neuen Aufträgen die Basis für einen anhaltend positiven Trend in den kommenden Jahren gelegt.

In unserem Geschäftsfeld **Electrical Systems** entwickeln wir elektrische Schlüsselkomponenten sowie elektrische Komplettsysteme für Schienenfahrzeuge. Hier ist der Umsatz im Geschäftsjahr 2011 um 8,4 Prozent auf 146,7 Millionen Euro zurückgegangen. Grund dafür waren insgesamt noch verzögerte Auftragseingänge. Allerdings verfügt auch Vossloh Electrical Systems nach Auftragseingängen von über 340 Mio.€ über einen enormen Auftragsbestand, der bereits im Jahr 2012 und dann ab 2013 verstärkt positiv auf Umsatz und Ergebnis wirken wird.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns nun einen Blick auf die **Finanzkennzahlen** werfen. Trotz der Herausforderungen des vergangenen Jahres präsentiert sich der Vossloh-Konzern in ausgesprochen guter finanzieller Verfassung.

Wie Sie wissen, haben wir im Juli 2011 knapp zehn Prozent der eigenen Aktien aus dem **Aktienrückkaufprogramm** von 2008 und 2009 eingezogen und im Anschluss daran ein neues Aktienrückkaufprogramm aufgelegt. Ganz wesentlich für diesen Entschluss war, dass Vossloh über eine hohe Liquidität verfügt und mit einer Eigenkapitalquote von knapp 40 % zur Mitte des Jahres 2011 eine wirtschaftlich sinnvolle Entscheidung zur Mittelverwendung finden wollte. Sie wissen alle, wie niedrig derzeit Einlagen verzinst werden. Andererseits sind gute Anlagealternativen schwer zu finden. Ausreichend konkrete Pläne für eventuelle Akquisitionen hatten wir zum Zeitpunkt der Beschlussfassung nicht. Damit war klar, dass einzig die Investition in eigene Aktien der Vossloh AG einen Mehrwert für alle Aktionäre bieten würde. Schon der erste Schritt, den wir vor dem Start eines neuen Aktienrückkaufprogramms gegangen sind, nämlich der Einzug unserer zuvor gekauften eigenen Anteile, hat sich für alle Aktionäre gelohnt. Der Anteilsbesitz an Vossloh für alle Anteilseigner, die zum Zeitpunkt des Aktieneinzugs in Vossloh Aktien investiert waren, stieg um rund 10 %. Im Rahmen des neuen Programms haben wir dann für knapp über 100 Millionen Euro nochmals insgesamt zehn Prozent neue Aktien erworben. Das wirkt sich positiv auf den Gewinn pro Aktie aus und unterstreicht unsere Zuversicht in die Wertigkeit und das weitere Wachstumspotenzial von Vossloh.

Durch das Aktienrückkaufprogramm, das wir am 2. Dezember 2011 abschlossen, hat sich die **Nettofinanzschuld** auf 238,8 Millionen Euro erhöht. Im Vorjahr lag diese bei 136,6 Millionen Euro. Durch Verrechnung der eigenen Aktien mit dem Eigenkapital verringerten sich **Eigenkapital** und **Eigenkapitalquote**. Zum Ende des Geschäftsjahres 2011 betrug das Eigenkapital 482,8 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote lag damit zum Jahresende 2011 immer noch auf dem guten Wert von 31,9 Prozent.

Werfen wir jetzt gemeinsam einen Blick auf den **Cashflow**. Dabei möchte ich Sie besonders auf die folgenden zwei Aspekte aufmerksam machen:

1. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist trotz der Herausforderungen des abgelaufenen Geschäftsjahres nahezu unverändert geblieben, da wir die Mittelbindung ins Working Capital im Vergleich zum Vorjahr deutlich reduzieren konnten.
2. Der frei verfügbare Cashflow erreichte 72,9 Millionen Euro und somit einen leicht niedrigeren Wert als im Vorjahr – allerdings fielen auch unsere Investitionen deutlich höher aus als 2010.

Meine Damen und Herren, diese Entwicklung macht deutlich, wie wertorientiert Vossloh wirtschaftet, auch und gerade wenn wir einmal härter am Wind segeln müssen.

Das bringt mich in zur Erläuterung eines für uns unerfreulichen Sachverhaltes. Vielleicht haben Sie es der Presse entnommen, dass die **Kartellbehörden** seit Mitte des Jahres 2011 gegen eine Reihe von Unternehmen ermitteln, die als so genannte „Schienenfreunde“ über Jahre hinweg Preisabsprachen auf dem Schienenmarkt getroffen haben sollen. In diesem Zusammenhang wird auch Vossloh bzw. eine Gesellschaft, die wir Ende 2009 erworben haben, genannt. Einzelheiten zum Verfahrensstand kann ich Ihnen angesichts der laufenden Ermittlungen nicht geben. Lassen Sie mich aber in aller Deutlichkeit und mit Nachdruck sagen: Vossloh arbeitet seit mehreren Jahren mit einem **strikten Compliance-System**, das jede Toleranz gegenüber Verstößen dieser Art ausnahmslos ablehnt. Im angelsächsischen Sprachgebrauch hat sich dafür der Begriff „Zero-Tolerance“ herausgebildet – ein

gutes Bild für eine unmissverständliche Regelvorgabe, die wir konsequent handhaben.

Meine Damen und Herren,

Wer nachhaltig wertorientiert wachsen will, muss in die Zukunft investieren – auch in schwierigen Zeiten. Und das tun wir! Auch unter den schwierigeren Rahmenbedingungen haben wir unsere Investitionsprogramme, die noch zwei Jahre laufen, konsequent vorangetrieben. Wir haben sogar deutlich mehr investiert als im Vorjahr. Insgesamt sind die **Investitionen** auf 65,6 Millionen Euro gestiegen. Dabei standen folgende einzelne Projekte im Fokus.

1. Wir bauen unser Werk für Schienenbefestigungen in Werdohl aus, und wir reorganisieren den gesamten Standort. Das wird noch bis Ende 2013 dauern. Ein neues Technologiezentrum als Teil dieser Maßnahmen haben wir bereits in Betrieb nehmen können.
2. In China bauen wir seit 2011 zusammen mit zwei vor Ort ansässigen Partnern ein Weichenwerk auf, das dieses Jahr in Betrieb gehen soll.
3. Wir werden im laufenden Jahr den Bau von zwei neuen Zügen für das Hochgeschwindigkeitsschleifen von Schienen, das so genannte High-Speed Grinding, abschließen und diese noch 2012 in Betrieb nehmen.
4. Die Entwicklung neuer Lokomotivenmodelle an beiden Standorten des Geschäftsfeldes Transportation Systems war und bleibt ein wesentlicher Baustein für den zunehmenden Erfolg.
5. Schließlich ist mit den noch nie zuvor in der Geschichte des Unternehmens so umfangreich gewonnenen Aufträgen am Standort Düsseldorf von Vossloh Kiepe eine Erweiterung und Re-Organisation notwendig. Diese haben wir 2011 begonnen und setzen sie bis 2013 fort.

Im laufenden Geschäftsjahr 2012 planen wir mit der Fortführung dieser Projekte nochmals rund 79 Millionen Euro zu investieren. 2013 soll das Investitionsvolumen rund 65 Millionen Euro betragen. Zusätzlich zu den genannten Investitionsschwerpunkten werden die Mittel auch in die weitere Modernisierung und punktuelle Erweiterung einzelner anderer Standorte im Geschäftsfeld Switch Systems fließen.

Meine Damen und Herren,

trotz des – zugegebenermaßen alles in allem enttäuschenden – Ergebnisses 2011 bleiben wir zuversichtlich. Aus drei Gründen:

1. Auch wenn es einmal nicht wunschgemäß läuft, Vossloh ist ein kerngesundes Unternehmen.
2. Vossloh hat angesichts des herausragenden Auftragsbestands gute Zukunftsaussichten.
3. Die Vossloh AG ist heute internationaler denn je, und mit diesen Grundlagen werden wir die Wachstumschancen sowohl in unseren Heimatmärkten als auch jenseits der europäischen Grenzen optimal nutzen können.

Das bringt mich zur Entwicklung in den einzelnen Regionen, in denen wir tätig sind. Zunächst ein paar Worte zum Kernmarkt **Europa**. Betrachten wir dabei zuerst West-, Nord- und Südeuropa als Einheit, so haben wir im Jahr 2011 in den Ländern dieser Region einen Umsatzrückgang um 14,6 Prozent auf 776,9 Millionen Euro verzeichnet. Insbesondere die schwache Nachfrage in Südeuropa hat sich belastend ausgewirkt. Grund waren die knappen staatlichen Budgets. Daran dürfte sich auch 2012 nichts wesentlich ändern.

Unser Geschäft in West- und Nordeuropa ist dagegen stabil und auf einem guten Niveau geblieben. Dazu tragen neben den erforderlichen Ersatzinvestitionen in die bestehenden Bahnnetze auch Projekte wie der Gotthard-Alptransit oder die Hochgeschwindigkeitsstrecke zwischen Wien und St. Pölten bei. Vossloh wird in Westeuropa auch weiterhin stabile bis leicht wachsende Umsätze erzielen können. Lassen Sie mich dafür Beispiele nennen. So haben wir unsere Service-Innovation, das Hochgeschwindigkeitsschleifen, nach der Einführung in Deutschland nun bereits in der Schweiz, Frankreich und Skandinavien erfolgreich vermarktet. Auch haben wir erstmals einen Auftrag zur Lieferung von Befestigungssystemen für eine Hochgeschwindigkeitsstrecke in Frankreich erhalten – einem Land, das sonst fest in der Hand des Wettbewerbs ist. Und auch in Deutschland konnten wir unsere Marktposition nicht zuletzt mit neuen, modernen Nahverkehrsbahnen, die komplett aus dem Hause Vossloh geliefert werden, erheblich stärken.

In **Osteuropa und Russland** ist unser Umsatz im vergangenen Jahr kräftig gestiegen – um 46,2 Prozent auf 62,5 Millionen Euro im Jahr 2011. Besonders in Polen sind wir stark gewachsen. Wer von Ihnen bei der diesjährigen Fußball-Europameisterschaft vor Ort ist und Reisen zu den Spielstätten in Polen auf der Schiene zurücklegt, wird an vielen Stellen auch auf Vosslohprodukte treffen.

Die Modernisierung des Bahnnetzes und Städteprojekte in Osteuropa und Russland bieten auch für die kommenden Jahre eine gute Perspektive. So will allein die Russische Eisenbahn bis zum Jahr 2030 rund 380 Milliarden Euro investieren – unter anderem in rund 20.000 Kilometer neue Schienen und 3.000 neue Lokomotiven. Die Verdoppelung unseres Auftragseingangs in der Region Osteuropa und Russland unterstreicht das Wachstumspotenzial. Aktuell sind wir insbesondere mit unseren Bahninfrastrukturprodukten präsent.

In den Ländern der so genannten **MENA-Region** ist unsere Umsatzbasis zwar noch vergleichsweise niedrig, aber die Dynamik enorm. Wir haben unseren Umsatz dort im vergangenen Jahr fast verdoppelt von 52,2 Millionen Euro im Jahr 2010 auf 103,5 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr – und das trotz der Lieferunterbrechung in Libyen. In Afrika sehen wir ein nachhaltiges Wachstum insbesondere im Bahn-Rohstofftransport, aber auch im öffentlichen Personennah- und Fernverkehr. Interessant sind in diesem Zusammenhang – also im Personennah- und Fernverkehr – vor allem Südafrika und im Kontext der Erschließung des Transports von Bodenschätzen die Sub-Sahara-Länder. Die Bahn-Infrastrukturprojekte im Nahen Osten sind vielversprechend und bieten Perspektive für die kommenden fünf bis zehn Jahre. So beliefern wir die Metro Dubai mit Schienenbefestigungen, und, auch in den Vereinigten Arabischen Emiraten, haben wir einen Auftrag zur Ausrüstung einer Güterverkehrsstrecke, ebenfalls für Schienenbefestigungen gewonnen. Insgesamt gehen wir für die Region von anhaltend hohem Wachstum in den kommenden Jahren aus. Libyen haben wir in unseren Planungen, wie erwähnt, bis 2013 dabei noch nicht wieder mit nennenswerten Umsatzbeiträgen geplant.

In Asien hat sich Vossloh außerhalb Chinas sehr gut entwickelt. Hier haben wir in Taiwan, Malaysia, Singapur und Thailand deutliche Umsatzzuwächse erzielt. Aufgrund der Projektverzögerungen in China 2011 aber ging der Asien-Umsatz insgesamt zurück auf 123,7 Millionen Euro nach 213,0 Millionen Euro im Vorjahr. Für die weitere Entwicklung in China sind wir – ausgehend von dem jetzt erreichten, moderateren Niveau – optimistisch. Wann genau die Arbeiten an den Hochgeschwindigkeitsprojekten wieder aufgenommen werden, ist jedoch noch offen. Unsere Einschätzung aber ist: Es geht nur um das Wann und nicht um das Ob. Dass es auf jeden Fall weitergeht und dass Vossloh dabei eine Rolle spielen wird, belegt unter anderem der Umstand, dass wir im September 2011 den Zuschlag für die Lieferung von Schienenbefestigungen für die Strecke Hefei – Fuzhou erhalten haben.

Zudem werden wir uns in China ab 2012 verstärkt auf die zahlreichen Projekte im Metro-Markt konzentrieren. Mit der Belieferung von Projekten des städtischen Personentransports werden wir mit unserer im Joint-Venture betriebenen neuen Tochtergesellschaft für Weichen in China im laufenden Jahr beginnen. In dem neuen Werk in Wuhu wird eine sogenannte Flüsterweiche das Produktangebot bereichern. Sie reduziert den Schallpegel bei der Überfahrt ganz erheblich – um fünf bis acht Dezibel. Die erste Testinstallation kommt in der Metro Shanghai zum Einsatz, das längste U-Bahn-Netz der Welt.

Abgesehen von dem vorübergehenden Rückgang in China sehen wir die Marktentwicklung in Asien sehr positiv. Ich erinnere nur an die große Anzahl von Millionenstädten, denen schon seit langem der Verkehrsinfarkt droht. Von den 50 größten Städten weltweit liegen fast zwei Drittel in Asien, davon allein acht in China. Hier sehen wir großes Potenzial, denn die räumliche Trennung von Wohnen und Arbeiten erzeugt enorme Pendlerströme. Chronisch verstopfte Straßen und Smog machen leistungsfähige öffentliche Nahverkehrssysteme mehr denn je notwendig.

Der Ausbau und die Optimierung des Schienenverkehrs sind eine wesentliche Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum in allen Ländern dieser Region, und Vossloh hat an diesem Wachstum spürbaren Anteil. Und wir planen, in Zukunft nicht

nur mit unseren Infrastruktur-Aktivitäten dort präsent zu sein, sondern auch mit unseren Fahrzeugen punkten zu können.

Kommen wir zu **Amerika**, wo unser Umsatz im vergangenen Jahr leicht um 3,5 Prozent auf 102,6 Millionen Euro zurückgegangen ist. In den USA spielt derzeit die an die konjunkturelle Entwicklung gebundene Erholung im Gütertransport die entscheidende Rolle. Hier profitiert Vossloh vom Modernisierungsbedarf der Infrastruktur für den Schwerlast-Gütertransport, der sich allerdings immer nur dann in Nachfrage übersetzt, wenn die privaten Bahnbetreiber selbst die notwendige Finanzierung darstellen können. Zudem sehen wir im Bereich öffentlicher Nahverkehr und Transit Potenzial für Vossloh Electrical Systems und Vossloh Rail Vehicles. Unser Weichengeschäft in den USA hat erhebliches Wachstumspotenzial. Als einen guten Indikator dafür, dass das amerikanische Geschäft weiter auf Erholungskurs ist werten wir den Auftragsbestand zum Jahresende 2011, der sich gegenüber dem Vorjahr erheblich verbesserte.

Während wir für Nordamerika in den kommenden Jahren mit moderatem und von der allgemeinen Konjunktur abhängigem Wachstum rechnen, wird der südamerikanische Markt deutliche Steigerungen zeigen.

In Südamerika bestimmen Städteprojekte und der Aufbau von Gütertransportlinien das Geschäft, auch unabhängig von der anstehenden Fußballweltmeisterschaft sowie den Olympischen Spielen in Brasilien.

Großes Potenzial sehen wir neben Brasilien in Argentinien. Das argentinische Schienennetz, das etwa 30.000 Kilometer umfasst und in einem schlechten Zustand ist, soll mit großer politischer Unterstützung aufgebaut werden. In Argentinien strebt Vossloh Cogifer Argentina mit der ADIF, der argentinischen Eisenbahninfrastrukturbehörde, die Gründung eines mehrheitlich zu Vossloh gehörenden Konsortiums an. Ziel des Konsortiums ist die Errichtung und der Betrieb eines Weichenwerkes in La Plata, Argentinien. Das Werk soll im nächsten Jahr seine Produktion aufnehmen.

Lassen Sie uns nun zur Aktie Ihres Unternehmens kommen: Die **Vossloh-Aktie** hat sich im Jahr 2011 mit einem Kursverlust von insgesamt 22,4 Prozent schlechter entwickelt als der Durchschnitt des deutschen Aktienmarktes. Entscheidend dafür war der bereits erwähnte Einbruch von Umsatz und Ergebnis mit der Folge zweier Gewinnwarnungen.

Auch wenn uns das vergangene Jahr vor viele Herausforderungen gestellt hat, möchte ich nochmals betonen: Wir sind von den positiven Zukunftsaussichten des Vossloh-Konzerns überzeugt und wollen unsere Aktionäre angemessen daran teilhaben lassen. Dies und der sehr gute Cashflow des Geschäftsjahres 2011 sind die Gründe dafür, dass wir die **Dividende** für das abgelaufene Geschäftsjahr unverändert bei 2,50 Euro pro Aktie belassen wollen. Wenn Sie diesem Vorschlag zustimmen, wird sich die Ausschüttungssumme auf rund 30 Millionen Euro belaufen.

Meine Damen und Herren, an dieser Stelle möchte ich mich herzlich bei unseren **Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern** bedanken – vor allem für ihr Engagement und ihren Einsatz im vergangenen Jahr. Gemeinsam haben wir die Aufgaben des Jahres 2011 konsequent bewältigt. Nicht zuletzt die vielen Neuaufträge zeigen, dass unsere Produkte und Dienstleistungen – entwickelt und auf den Markt gebracht von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der gesamten Vossloh-Gruppe– die Bedürfnisse unserer Kunden genau treffen. Externe Effekte mögen uns zahlenmäßig zurückgeworfen haben. Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass bei Vossloh auch im vergangenen Jahr Großartiges geleistet wurde. Ich denke, meine sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass ich auch in Ihrem Namen den Dank an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aussprechen darf.

Erlauben Sie mir noch einige Anmerkungen zur **Tagesordnung**, bevor ich auf den Ausblick auf das laufende Jahr und die weitere Zukunft Ihres Unternehmens zu sprechen komme. Wie bereits im letzten Jahr, so fällt die Tagesordnung auch diesem Jahr kurz aus. Einziger Hintergrund dafür ist, dass Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bereits in den Vorjahren Beschlüsse getroffen haben, die für mehrere Jahre wirksam sind, und Vossloh somit schlicht keinen Bedarf für zahlreiche Tagesordnungspunkte hat.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zur Entwicklung unseres Geschäfts im laufenden Jahr und zu den weiteren Aussichten für den Vossloh-Konzern. Den Rekordauftragsbestand vom Ende des vergangenen Jahres konnten wir im ersten Quartal weiter steigern: auf 1,6 Milliarden Euro zum Stichtag 31. März. Ihr Unternehmen ist also mit einem dicken Auftragspolster in das laufende Jahr gestartet. Daher sind wir überzeugt: Nach dem herausfordernden Jahr 2011 kann Vossloh nun auf Erfolgskurs zurückkehren und 2012 und 2013 wieder wachsen.

Dass die Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres verhalten ausfiel, haben wir so erwartet – und daher ändert sich auch nichts an unserer Jahresprognose. Zurückzuführen ist der verhaltene Jahresauftakt im Wesentlichen auf die noch anhaltenden Projektverzögerungen in China.

Der Konzernumsatz im ersten Quartal lag mit 256 Millionen Euro in etwa auf Vorjahresniveau, das EBIT betrug 10,2 Millionen Euro. Die EBIT-Marge lag bei 4,0 Prozent, der ROCE bei 5,0 Prozent.

In den ersten drei Monaten haben wir einen Konzernüberschuss von 4,2 Millionen Euro erwirtschaftet. Das Ergebnis je Aktie belief sich auf 0,35 Euro.

Meine Damen und Herren, Vossloh verfügt über ein Auftragspolster, das wir noch nie zuvor in dieser Größenordnung hatten. Wir blicken optimistisch in die Zukunft.

Gemäß der **Marktstudie** „Worldwide Rail Market Study 2010“ vom europäischen Verband der Bahnindustrie UNIFE ist die Marktlage weiterhin positiv. Die Auftragserteilung bis 2015 und 2016 wird laut Studie durchschnittlich um 2,3 Prozent pro Jahr wachsen, bis der Markt für Bahntechnik im Jahr 2016 eine Größenordnung von etwa 112 Milliarden Euro erreicht haben wird. Von diesem Kuchen werden wir uns ein gutes Stück abschneiden. Denn wir haben etwas zu bieten: Unsere Produkte und Dienstleistungen sind *state-of-the-art*, wie es so schön heißt.

In unserer **Prognose** gehen wir für den Vossloh-Konzern von steigenden Umsätzen und Ergebnissen aus. Im laufenden Geschäftsjahr rechnen wir mit Umsatzerlösen zwischen 1,25 und 1,3 Milliarden Euro. Zur Erinnerung: 2011 erzielten wir knapp 1,2 Milliarden Euro. Im Jahr 2013 planen wir mit einem weiteren Wachstum des Umsatzes auf 1,3 bis 1,35 Milliarden Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, wird – nach aktueller Einschätzung – im laufenden Jahr zwischen 100 und 110 Millionen Euro liegen. Für die Ergebnisentwicklung im Jahr 2012 ist dabei von entscheidender Bedeutung, in welchem Umfang die Schienenbefestigungen in China aus dem vorhandenen Auftragsbestand abgerufen werden. Für 2013 rechnen wir mit einem EBIT zwischen 120 und 130 Millionen Euro.

Die EBIT-Marge soll demnach in 2012 auf einen Wert zwischen 8,0 und 8,5 Prozent und im Jahr 2013 auf 9,0 und 10,0 Prozent ansteigen. Der Return on Capital Employed wird aus heutiger Sicht für das laufende Jahr zwischen 12,5 und 14,0 Prozent betragen. 2013 soll dieser Wert zwischen 14,5 und 16,0 Prozent liegen – und damit wieder auf Höhe des selbst gesteckten Ziels von 15 Prozent.

Erlauben Sie mir, Ihnen die Details unserer Planung zu erläutern. Wir rechnen damit, dass sich der Geschäftsbereich Rail Infrastructure im laufenden Jahr erholen und seine Marktposition verbessern wird – zum einen durch die weitere Internationalisierung, zum anderen auch durch die Optimierung der Kostenstrukturen.

Im Geschäftsbereich Transportation haben wir die Talsohle bereits erfolgreich durchschritten. Hier werden wir zunehmend vom sehr guten Auftragseingang für neue Lokomotivenmodelle sowie Nahverkehrsbahnen aus dem Jahr 2011 profitieren.

Lassen Sie uns nun einen detaillierteren Blick auf die **Auftragseingänge** vom vergangenen Jahr werfen. Schließlich sind sie die Voraussetzung für steigende Umsätze und Ergebnisse. Ich habe es im Verlauf meiner Rede bereits erwähnt: Vossloh hat 2011 viele neue Aufträge über alle Geschäftsfelder hinweg gewonnen. Das zeigt ohne jeden Zweifel: Unsere neu entwickelten, innovativen Produkte sind gefragt, denn sie bewegen unsere Kunden – und das im doppelten Wortsinn.

Das Motto unseres diesjährigen Geschäftsberichts laut nicht ohne Grund: „Technik, die bewegt.“ Und wir bewegen immer mehr! Zwei Vergleichszahlen aus dem Geschäftsbereich Transportation, die das eindrucksvoll zeigen:

- Haben wir für 2010 Neuaufträge für lediglich 62 Lokomotiven erhalten, so waren es 2011 bereits über 100.
- Noch deutlicher ist der Anstieg bei Nahverkehrsbahnen: Hier konnten nach einer noch verhaltenen Nachfrage im Jahr 2010 die Anzahl der beauftragten Straßenbahnen und Nahverkehrszüge auf über 120 im abgelaufenen Jahr steigern.

Was genau die Technik Ihres Unternehmens alles bewegt bzw. bewegen wird, möchte ich Ihnen nun im Folgenden aufzeigen.

An erster Stelle ist hier die **Wuppertaler Schwebbahn** zu nennen. Sie ist nicht nur technisch faszinierend, sondern auch weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannt. Denn sie ist einzigartig! Dementsprechend stolz sind wir, dass wir den Auftrag zum Bau neuer Schwebbahnwagen im November gewonnen haben. Und dabei geht es nicht nur um eine moderne, nach den neuesten technischen Standards funktionierende Schwebbahn. Vossloh gibt dem Wuppertaler Wahrzeichen auch für die kommenden Jahrzehnte ein neues Gesicht! Über das Vertrauen in unsere Kompetenz freuen wir uns außerordentlich. Die neuen Schwebbahnwagen werden von Vossloh Electrical Systems in Düsseldorf und Vossloh Rail Vehicles in Valencia projektiert, entwickelt und gebaut. Die erste neue Schwebbahn wird voraussichtlich Mitte 2014 ausgeliefert.

Auch für **Straßenbahnen** haben wir im vergangenen Jahr eine steigende Anzahl an Aufträgen erhalten. Für die Stadt Karlsruhe werden wir beispielsweise 25 Niederflur-Stadtbahnen bauen. Zudem enthält dieser Auftrag noch eine Option für die Lieferung weiterer 50 Fahrzeuge. Und für Rostock haben wir im vergangenen Jahr einen Auftrag über 13 Stadtbahnen gewonnen. All diese Projekte werden – wie die Schwebbahnen für Wuppertal – durch den Geschäftsbereich Transportation geschäftsfeldübergreifend ausgeführt. Unsere Antriebssysteme für **Elektrobusse**

bleiben gefragt. Gerade haben wir im März 2012 einen Auftrag aus Lausanne über 27 Fahrzeuge mit einer Option auf 16 weitere erhalten.

Unser **Standort in Valencia** hat zudem auch im ersten Quartal 2012 wieder neue Aufträge für die Lokomotiven EURO 4000 und zum ersten Mal auch für die *EUROLIGHT* gewonnen. Und auch unser **Standort in Kiel** kommt voran. Der erste Auftrag zur Lieferung von Rangierlokomotiven des Typs G 6 von den Verkehrsbetrieben Peine-Salzgitter, kurz VPS, der Eisenbahn des Stahlunternehmens Salzgitter, hat schon im Jahr 2010 gezeigt, dass wir mit unserer modularen Lokfamilie zentrale Bedürfnisse der Kunden ansprechen. Diese neu entwickelte modulare Lokfamilie ist äußerst erfolgreich. Den Schwerpunkt der neuen Aufträge in Kiel im Jahr 2011 setzten Großaufträge aus der deutschen Industrie über insgesamt mehr als 40 Fahrzeuge, darunter ein Folgeauftrag von VPS, aber auch ein Großauftrag der BASF. Geordert wurden überwiegend die erfolgreiche Industrie- und Hafenlokomotive G 6 und erste Mittelführerhauslokomotiven der neuen Generation mit dieselelektrischem Antrieb. Für alle Modelle der modularen Lok-Familie, seien es die Lokomotiven mit dieselelektrischem Antrieb, seien es unsere neuen dieselhydraulischen Lokomotiven, erwarten wir eine anhaltend gute Nachfrage aus ganz Europa.

Auch für **Schienenbefestigungen** haben wir 2012 schon interessante Aufträge erhalten. In Marokko haben wir einen Auftrag bekommen, den ich besonders hervorheben möchte: Wir werden die Befestigungssysteme für die 200 Kilometer lange Hochgeschwindigkeitsstrecke zwischen Tanger, Rabat und Casablanca liefern. Damit werden wir erstmals eine Hochgeschwindigkeits-Referenz für Schotteroberbau erwerben. In Marokko wie auch auf der schon früher erwähnten Neubaustrecke in Frankreich fährt der TGV im Regelbetrieb 320 km/h, die Strecken sind auf 350 km/h ausgelegt. Neben unserer unangefochtenen Marktführerschaft auf dem Gebiet der Befestigungssysteme für die so genannte Feste Fahrbahn belegen wir jetzt auch die Anwendung Hochgeschwindigkeit auf Schotteroberbau führend. Ich möchte daher betonen: es gibt keine Anwendung und auch keine technische oder geographische Anforderung, für die Vossloh Fastening Systems nicht ein im Wettbewerb führendes Produkt hätte. Und so expandieren wir auch in für uns noch vollkommen neue Märkte. Neben dem Ausbau unserer Aktivitäten in Nordamerika haben wir, um nur

ein weiteres Beispiel zu nennen, im Geschäftsfeld Fastening Systems auch erstmals Umsätze in Indonesien generiert.

Unser **Weichengeschäft** hat 2011 neben zahlreichen Aufträgen aus den verschiedensten Regionen auch einen Großauftrag im Rahmen des Wiederaufbaus des Eisenbahnnetzes im Irak erhalten.

Der Auftragseingang des Geschäftsfelds **Rail Services** lag 2011 deutlich über dem Vorjahreswert. Diese Entwicklung spiegelt den zunehmenden Bedarf an einem umfassenden Dienstleistungsangebot insbesondere im Bereich der Schienenpflege wider.

Neben verschiedenen Aufträgen, die Vossloh **Electrical Systems** mit unseren Lokomotiv-Standorten umsetzt, stehen weitere Großaufträge im Auftragsbuch dieses Geschäftsfeldes. Hervorheben möchte ich den Auftrag über die elektrische Ausrüstung von 50 Stadtbahnwagen für Hannover. Außerdem hat das Geschäftsfeld Aufträge über Hybrid-Trolleybusse für den norditalienischen Verkehrsbetrieb TEP erhalten sowie über Hybrid-Trolleybusse für die Stadt Mailand und Batterie-Trolleybusse für die Stadt Zürich. Zudem rüstet Vossloh Electrical Systems 100 Doppelstockfahrzeuge der Deutschen Bahn mit Elektro- und Klimaausrüstung aus.

Meine Damen und Herren,

unsere im Jahr 2009 begonnene Strategie, die Entwicklung unserer Lokomotiven und Nahverkehrsbahnen zu forcieren, trägt sichtbare Früchte. Keine Frage, aufgrund externer Faktoren war 2011 kein einfaches Jahr, aber die gewonnenen Neuaufträge sprechen für sich. An diesen Erfolg wollen wir im laufenden Geschäftsjahr anknüpfen. Deswegen ist es auch nur konsequent, dass wir unser Investitionsprogramm 2012 auf hohem Niveau fortsetzen. Auf diese Weise stärken wir das Unternehmen und führen es erfolgreich zu erneut wertorientiertem Wachstum.

Insgesamt wollen wir stärker wachsen als der Gesamtmarkt für Bahntechnik. Hierbei streben wir jedoch nicht nach schierem Umsatzwachstum. Dies gilt sowohl für

organisches Wachstum als auch für eventuelle Akquisitionen. Wir wollen vielmehr in unseren Kerngeschäften profitabler sein als der Gesamtmarkt und einen nachhaltigen Wertzuwachs erreichen. In wenigen Worten: Unser Geschäftsmodell – das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens – ist langfristig orientiert. Kurzfristige Dämpfer wie die des Jahres 2011 lassen ein Unternehmen wie die Vossloh AG nicht vom grundsätzlich richtigen Kurs abweichen. Für Ihr Vertrauen in unsere Strategie möchte ich Ihnen an dieser Stelle herzlich danken.

Meine Damen und Herren,

Technik, die bewegt, ist unser Geschäft. Wertorientiertes Wachstum ist unser Ziel. Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, werden auch in Zukunft viel Freude haben.

Vielen Dank für Ihre geschätzte Aufmerksamkeit.