

„Veränderung gestalten. Zukunft sichern.“

**Rede von Dr.h.c. Hans Martin Schabert, Vorsitzender des
Vorstands der Vossloh AG,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung für das
Geschäftsjahr 2015**

Düsseldorf, 25. Mai 2016

– Es gilt das gesprochene Wort –

TEIL I:

Herr Thiele, vielen Dank!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

verehrte Aktionärsvertreter und sehr verehrte Damen und Herren der Wirtschaftsmedien,

auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Oliver Schuster und Volker Schenk möchte ich Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Vossloh AG in Düsseldorf begrüßen.

Folie 2: (Vorstandsmitglieder im Gespräch mit Aktionären)

Wir freuen uns, dass Sie auch in diesem Jahr wieder in großer Zahl zur Vossloh Hauptversammlung erschienen sind. Mit einigen von Ihnen konnten wir im Foyer wieder erste Worte wechseln. Für uns ist dies zu einer guten Tradition geworden, denn wir wollen immer persönlich ansprechbar sein - für Sie als unsere Aktionäre, für unsere Kunden, Geschäftspartner und für unsere Mitarbeiter.

Bevor Herr Schuster und ich Ihnen gleich einen detaillierten Einblick in den Verlauf des Geschäftsjahres 2015 geben, möchte auch ich gerne kurz auf unsere gestern Abend veröffentlichten Meldungen eingehen: Vorstand und Aufsichtsrat von Vossloh haben gestern eine Barkapitalerhöhung durch Ausgabe neuer Aktien beschlossen. Konkret heißt das, Vossloh plant rund 2,64 Mio. neue Aktien auszugeben, für die Sie als unsere Aktionäre ein Bezugsrecht erhalten werden. Die Mittel aus der Kapitalerhöhung – wir rechnen mit rund 126,8 Mio. € – wollen wir nutzen, um die Transformation von Vossloh in ein fokussiertes Bahninfrastrukturunternehmen weiter zu beschleunigen – einerseits durch organisches Wachstum, andererseits aber auch durch Unternehmenszukäufe, die unser heutiges Portfolio sinnvoll ergänzen.

Meine Damen und Herren, mit der geplanten Kapitalerhöhung wollen wir das solide Fundament, auf dem Vossloh mittlerweile steht, zusätzlich stärken. Später werde ich auf diesen wichtigen Schritt noch detaillierter eingehen.

Folie 3: (Erholung und Stabilisierung des Geschäftsverlaufs)

Aber, meine Damen und Herren, ich darf Ihre Aufmerksamkeit nun zunächst auf das vergangene Geschäftsjahr 2015 lenken.

Und ich freue mich, Ihnen heute zu sagen: Die Transformation von Vossloh verläuft erfolgreich. Die Neuausrichtung ist sichtbar. Vossloh hat sich im letzten Jahr erholt und stabilisiert. Die Ziele, die wir uns für 2015 vorgenommen hatten, sind erreicht. Wir sind deutlich stärker als der Markt gewachsen, unsere Profitabilität hat sich erheblich verbessert, die Verschuldung ist gesunken. Unsere Finanzlage haben wir gestärkt. Dies geschah sowohl durch den im Sommer letzten Jahres erfolgten Abschluss eines Konsortialkredits als auch durch die für Vossloh vorteilhafte Veräußerung von Rail Vehicles in Valencia.

Wichtige finanzielle Meilensteine sind also erreicht. Aber wir hatten noch deutlich mehr auf unserer Agenda.

Folie 4: (Umsätze in über 80 Ländern auf sechs Kontinenten)

Vossloh erfüllt den eigenen Anspruch, DER Anbieter von Komplettlösungen in der Bahninfrastruktur zu sein, immer mehr. So haben wir 2015 die regionale Expansion unserer Kerngeschäftsbereiche wesentlich vorangetrieben.

In Nordeuropa konnten wir durch zwei Joint Ventures mit der VR Group – das ist eine Tochtergesellschaft der finnischen Staatsbahn – unsere Marktposition deutlich stärken.

Folie 5: (Foto Vossloh Cogifer Finland)

Vossloh betreibt seit Mitte 2015 gemeinsam mit VR Group Weichenproduktionen und ein Langschienenschweißwerk. Damit konnten wir die Wertschöpfung in Nordeuropa erheblich vertiefen und unsere Serviceaktivitäten weiter internationalisieren. Die Erfolge sind sichtbar in Form von höheren regionalen Umsatzzahlen von Customized Modules und Lifecycle Solutions im Geschäftsjahr 2015 und auch in den ersten Monaten 2016.

Folie 4: (Umsätze in über 80 Ländern auf sechs Kontinenten)

Ebenso errichten wir im europäischen Teil Russlands eine neue Fertigungsstätte für Befestigungssysteme. Vossloh ist als Technologiepartner für die Russische Bahn gesetzt. Und wenn in diesem sehr großen Eisenbahnmarkt, einem der größten weltweit, wieder einmal bessere Zeiten herrschen, erwarten wir, dass Vossloh daran unmittelbar partizipieren wird.

Folie 6: (Foto Vossloh Suzhou, China)

Auch haben wir im April 2015 eine Fertigung für Kammerfüllelemente in China gestartet. Dieser neue Standort liegt nur unweit von unserer Produktionsstätte für Schienenbefestigungen bei Kunshan und ergänzt unser Produktangebot in China optimal.

Folie 4: (Umsätze in über 80 Ländern auf sechs Kontinenten)

Kammerfüllelemente, meine Damen und Herren, sind zugleich ein Beispiel für die Innovationen, die Vossloh vorantreibt. Kammerfüllelemente isolieren die Schiene akustisch und elektrisch. Sie machen somit den boomenden Schienennahverkehr leiser und sicherer.

Folie 7: (Foto Produktion in Waco, Texas)

Last but not least, wurde im vergangenen Jahr unsere Schienenbefestigungs-Produktion im texanischen Waco hochgefahren. Wir haben dort die modernste Fertigung in den USA. Und direkt nebenan stellt ein Partnerunternehmen die passenden Systemkomponenten aus Kunststoff her. Meine Damen und Herren, an diesem Beispiel sehen Sie nicht nur, wie Vossloh sich erfolgreich internationalisiert, sondern auch wie wir effizient Standorte und Kompetenzen bündeln.

Folie 8: (Foto US-Schienennetz)

Mittelfristig rechnen wir uns in den USA sehr gute Chancen aus. Es besteht in diesem immer noch weltweit größten Markt für Bahninfrastruktur erhebliches technisches Nachholpotenzial. Davon werden wir profitieren. Alle wichtigen Voraussetzungen dafür sind geschaffen.

Folie 9: (Einfache Prozesse, einheitliche Standards: präziser, schneller, kosteneffizienter)

2015 wurde nicht nur intensiv an der internationalen Aufstellung gearbeitet – wir haben auch bei der Optimierung und Vereinheitlichung der internen Prozesse deutliche Fortschritte erzielt.

So war es nötig, die Anzahl unserer Konzerngesellschaften auf eine sinnvolle Zahl zu reduzieren. Und leider mussten wir im vergangenen Jahr auch Mitarbeiter entlassen. Diese Entscheidung – die uns nicht leichtgefallen ist – war zur Sicherung des gesamten Unternehmens zwingend notwendig.

Unnötigen und zeitraubenden Verwaltungsaufwand haben wir an allen Stellen im Konzern reduziert, Prozesse vereinheitlicht, Reporting verschlankt und somit Effizienz und Effektivität spürbar verbessert.

Der Kulturwandel vollzieht sich in allen Ebenen und ohne Berücksichtigung von regionalen Grenzen. Und wir wollen, dass der offene Wandel vom Vorstand bis zum

einzelnen Mitarbeiter gelebt wird und in den Alltag übergeht. So sind einmal im Quartal Gespräche aller Manager der ersten und zweiten Führungsebenen gesetzt – wir nennen dieses Quartalstreffen mit 16 Teilnehmern „Executive Management Meeting“. Jede Einheit berichtet dort über den Verlauf des abgelaufenen Quartals und gibt einen Ausblick – komprimiert mit nur 4 Folien vor dem gesamten Team. Inhalt und Dialog stehen im Vordergrund. Das war früher nicht so. Jede Einheit berichtete separat an den Vorstand, und man tauschte sich untereinander nur fallweise aus. Heute haben wir einen gestrafften Prozess mit extrem kondensierten und für alle transparenten Informationen.

Folie 10: (Fotos Mitarbeiter)

Im gesamten Konzern leben wir einen offenen Dialog, und wir fördern eine aktive Entscheidungskultur. Ich habe Ihnen schon bei meinem Amtsantritt vor zwei Jahren vom „Vossloh Talk“, den wir damals ins Leben gerufen haben, berichtet. Das ist eine Runde, in der sich jeweils rund 15 nach dem Zufallsprinzip ausgewählte Mitarbeiter aller Ebenen und Bereiche mit einem Vorstand treffen. 2015 haben meine Vorstandskollegen und ich solche Gespräche mit deutlich über 500 Mitarbeitern geführt, und somit mit mehr als 10 % aller Vossloh Mitarbeiter direkt gesprochen. Ich darf Ihnen versichern, dass wir hier immer hervorragende Anregungen und Ideen erhalten.

Meine Damen und Herren, ich möchte hier im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat allen Mitarbeitern von Vossloh sehr, sehr herzlich Danke sagen. Mit großem Engagement und Vertrauen ist die Vossloh-Mannschaft den Transformationsprozess seit nun knapp zwei Jahren treu und engagiert mit dem neuen Vorstandsteam mitgegangen. Das war sicherlich nicht immer leicht. Jeder Einzelne unserer 4.850 Mitarbeiter hat seinen Betrag geleistet. Nur dadurch steht Vossloh heute schon wieder auf solidem und tragfähigem Fundament.

Folie 9: (Einfache Prozesse, einheitliche Standards: präziser, schneller, kosteneffizienter)

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz haben wir zur Chefsache erklärt. Und wir meinen das sehr ernst: Fortschritte bei diesen Prozessen sind mittlerweile Teil der Bonusvereinbarungen. Unsere Vision ist es, dass kein einziger Vossloh-Mitarbeiter bei seiner Arbeit zu Schaden kommt.

Folie 11: (Foto Vossloh-Sicherheitsregeln)

Es finden regelmäßig Schulungen und Workshops an allen großen Produktionsstandorten statt, um die Mitarbeiter für mögliche Gefahren zu sensibilisieren.

Folie 12: (Fotos Arbeits- und Gesundheitsschutz)

Konkret: Für 2015 hatte sich unser Work Safety Committee als Schwerpunkt der Vermeidung von Augenverletzungen verschrieben. Das Ergebnis ist beeindruckend: Nachdem 2014 die Augen noch zu den meistverletzten Körperteilen gehörten, erlitt 2015 kein einziger Mitarbeiter im Konzern mehr eine Augenverletzung.

Folie 13: (One Vossloh: Abgestimmtes und vernetztes Auftreten im Markt)

Meine Damen und Herren, Beharrlichkeit sowie Arbeiten und Denken über den Tellerrand hinweg sind wichtige Fähigkeiten, wenn es darum geht, als DER führende Anbieter von Bahninfrastrukturlösungen im Markt zu agieren. Mit der Verbesserung unserer Prozesse geht auch die Schärfung unseres Profils nach außen einher – als „One Vossloh“. Auch hier sind wir 2015 gut vorangekommen. Der systemische Ansatz steht bei Vossloh im Fokus. Um Kundenanforderungen optimal zu entsprechen und jederzeit attraktive Lösungen anbieten zu können, wird interdisziplinäres Denken und bereichsübergreifender Dialog, die Vernetzung von Innovation und Expertise, immer entscheidender.

So steigern wir unsere Effizienz, indem wir Funktionen in schlanken Strukturen bündeln und diese übergeordnet steuern. Wir haben regionale Zentren in unseren

Fokusmärkten gegründet. Hier arbeiten Vertriebsleute und Spezialisten aller Geschäftsbereiche an einem Ort eng zusammen. Wir sind damit nah am Kunden und können bereichsübergreifende Angebote konkret an deren Anforderungen und speziell an den regionalen Gegebenheiten ausrichten. Heute unterhalten wir solche sogenannten „Shared Offices“ in den USA, Russland und China sowie in Thailand.

Folie 14: (Foto Firmenlauf)

Entscheidend ist auch, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in wachsender Zahl bereichsübergreifende Trainings absolvieren. So haben wir beispielsweise für die Vertriebsmitarbeiter aller drei Kerngeschäftsbereiche in den USA ein mehrmonatiges gemeinsames Ausbildungsprogramm eingeführt – für übergreifendes Fachwissen und eine einheitliche Arbeitsmethodik. Durch den strukturierten Wissenstransfer schaffen wir die Basis, um auch komplexe Gemeinschaftsprojekte sicher und erfolgreich abwickeln zu können. Das ist angesichts der vollkommen unterschiedlichen Geschäftsmodelle im Konzern keinesfalls selbstverständlich. Dieser systemische Ansatz ist neu, entscheidend für unseren Geschäftserfolg und zeichnet uns im Wettbewerb aus.

Folie 15: (Innovative und technologisch führende Bahninfrastrukturlösungen)

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Vossloh ist ein führender Anbieter von integrierten Bahninfrastrukturlösungen. Dafür möchte ich Ihnen konkrete Beispiele geben. Nehmen wir eines der gemeinsamen Projekte von Customized Modules und Lifecycle Solutions: Für die schwedische Infrastrukturbehörde produzieren wir jährlich etwa 150 Weichen, montieren sie vor und liefern sie mit speziellen Weichentransportwagen on-time an die Strecke. Die alte Weiche wird vor Ort ausgebaut, die neue direkt im Gleisbett platziert und installiert. Eine runde Sache für den Kunden, zumal Vossloh zusagt, dass die Strecke nach maximal 8 Stunden wieder voll befahrbar ist. Früher dauerte der Weichenaustausch üblicherweise rund 72 Stunden. Zusätzlich ist Vossloh für das Schleifen von jährlich rund 900 Weichen in Schweden zuständig.

Folie 16: (Foto HSG-Zug)

Ein anderes Beispiel für technologisch führende Lösungen von Vossloh ist unsere patentierte High-Speed-Grinding Technologie zur präventiven Schienenpflege. Mittlerweile sind unsere HSG-Fahrzeuge im Fern- und im Nahverkehr in Deutschland, Skandinavien und in China unterwegs. In Deutschland ist die Technologie von Lifecycle Solutions auf den drei deutschen Hochgeschwindigkeitsstrecken Ingolstadt – München, Köln – Frankfurt und Erfurt/Leipzig – Halle im Einsatz. Das sind alle deutschen Trassen mit Fahrgeschwindigkeiten von bis zu 300 km/h.

Folie 15: (Innovative und technologisch führende Bahninfrastrukturlösungen)

Ein Referenz- und Erfolgsprojekt im Nahverkehr ist der HSG-city der Rheinbahn AG hier in Düsseldorf. Die Rheinbahn hat den HSG-city jetzt seit etwas mehr als einem Jahr im großflächigen Einsatz. Durch die regelmäßige Schienenbearbeitung haben sich die Laufeigenschaften der Züge und der Fahrkomfort für die Passagiere deutlich verbessert. Auch die Geräusentwicklung hat sich erheblich reduziert – so die Rückmeldung von Rheinbahn-Kunden und Anwohnern. Und Lärm ist heute das Akzeptanzthema beim Schienenverkehr.

Folie 17: (Foto HSG-city der Rheinbahn)

Die drängendsten Themen – hohe Netzverfügbarkeit, Reduzierung von Lebenszykluskosten und nicht zuletzt Umweltaspekte, wie die Minimierung von Lärm- oder Staubbelastung – sind auch genau die Themen, denen wir uns bei der Branchenmesse InnoTrans im September diesen Jahres in Berlin widmen. Denn sie betreffen alle Bahnbetreiber weltweit. Unter dem Motto „Connecting Expertise“ wird Vossloh seine Führungsposition, nämlich das Angebot wesentlicher Kernkompetenzen der Bahninfrastruktur aus einer Hand, herausstellen und erlebbar machen.

Folie 18: (Desinvestment Transportation läuft, Geschäft erholt sich)

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun zum Geschäftsbereich Transportation kommen. Wie Sie wissen, werden wir uns bis spätestens Ende 2017 auch von den beiden noch verbleibenden Geschäftsfeldern, Vossloh Electrical Systems und Vossloh Locomotives, trennen. Die Gespräche mit potentiellen Investoren hierzu laufen gut.

Beide Geschäftsfelder innerhalb Transportation haben sich sehr gut entwickelt. Das Geschäftsvolumen ist gestiegen, und die Ergebnissituation hat sich dank der konsequenten weiteren Umsetzung unserer Maßnahmenprogramme im Jahr 2015 maßgeblich verbessert.

Kiepe hat vor allem auch die großen Aufträge, die noch 2014 Sorgenkinder waren, weiter erfolgreich zur Auslieferung gebracht. So sind die Hochflur-Stadtbahnwagen für die Üstra in Hannover seit März vorigen Jahres im Regelbetrieb. Mit sehr hoher Verfügbarkeit sind über 30 Züge im Einsatz.

Folie 19: (Foto neue Schwebbahn Wuppertal)

Auch die neuen Fahrzeuge für die Wuppertaler Schwebbahn befinden sich in der Auslieferung. Der erste von 31 Zügen wurde Anfang dieses Jahres aus Valencia nach Wuppertal geliefert, wurde von der Bevölkerung begeistert aufgenommen und wird derzeit umfangreich getestet. Nach und nach sollen die modernen und wertigen Schwebbahnen in den Fahrgastbetrieb gehen und ihre mittlerweile 40 Jahre alten Vorgänger ablösen.

Folie 18: (Desinvestment Transportation läuft, Geschäft erholt sich)

Vossloh Locomotives in Kiel konnte zum Ende des Jahres 2015 zahlreiche wichtige Aufträge gewinnen. Das ist ein klares Indiz dafür, dass wir mit der Fokussierung auf Standardlokomotiven und mit den künftig deutlich verkürzten Produktionszeiten für unsere Lokomotiven den Bedürfnissen des Marktes entsprechen.

Folie 20: (Neuer Lokomotivenstandort in Suchsdorf bietet erhebliche Vorteile)

Mit dem neuen Werk in Suchsdorf tritt Vossloh Locomotives in eine neue Ära ein. Dort wird das Geschäftsfeld profitieren: Erheblich verkürzte Lieferzeiten, dank kurzer Wege und gerichtetem Materialfluss, State-of-the Art Technologie in der Produktion.

Folie 21: (Fotos Standort Suchsdorf)

Konkret: Heute fahren wir 36 Gabelstaplerkilometer, um das notwendige Material einer Lok an den Arbeitsplatz zu schaffen. In Suchsdorf werden es noch 5 km, also knapp 14 % der bisherigen Strecke sein. Diese Verkürzung des internen Logistikaufwands leistet einen wichtigen Beitrag dazu, dass wir unsere Lieferzeiten um bis zu 2/3 verkürzen können. Der Bau der neuen Gebäude hat schon im Juli 2015 begonnen, wir werden den Umzug in der zweiten Jahreshälfte 2016 beginnen.

Sehr geehrte Damen und Herren, auch in diesem Jahr teile ich mir den Vorstandsbericht mit meinem Kollegen Oliver Schuster, der über unsere Zahlen berichten wird. Danach werde ich Sie nochmals kurz über unsere anstehende Kapitalerhöhung und den Ausblick auf 2016 informieren.

Folien 22 bis 27

s. Rede des Finanzvorstands, Herr Schuster

TEIL III:

Vielen Dank, Herr Schuster.

Folie 28: (Transformation kommt in Richtung Wachstum voran)

Meine sehr verehrten Damen und Herren, auch die von Herrn Schuster präsentierten Zahlen belegen: Die Restrukturierung und Fokussierung von Vossloh ist bereits weit fortgeschritten. Wir haben in den vergangenen knapp zwei Jahren die Grundlage für die weitere erfolgreiche und profitable Entwicklung von Vossloh geschaffen. Strategisch und strukturell ist Vossloh wieder gut aufgestellt. Jetzt gilt es, die positive Entwicklung mit weiterhin hoher Dynamik weiterzutreiben. Das heißt, wir treten in die Wachstumsphase ein. Selbstverständlich werden wir 2016 die strukturellen Maßnahmen konsequent fortführen und abschließen.

Mit dem Eintritt in die Wachstumsphase fangen wir jetzt auch an, den internationalen Bahninfrastrukturmarkt intensiver nach attraktiv bewerteten Gesellschaften zu sondieren. Akquisitionen sollen neben unserem organischen Wachstum für einen zusätzlichen Entwicklungsschub sorgen und eine zukunftsweisende Abrundung des heutigen Produkt- und Leistungsspektrums ermöglichen. Für diese Zielsetzung haben Vorstand und Aufsichtsrat gestern eine Kapitalerhöhung beschlossen. Die Mittel aus der Transaktion – wir rechnen mit etwa 126,8 Mio.€ – wollen wir einerseits für organisches Wachstum verwenden. Andererseits wollen wir uns damit auch den Handlungsspielraum eröffnen, um die Aufstellung von Vossloh in den drei Kerngeschäftsbereichen weiter zu optimieren und dadurch in höherem Tempo weiter zu wachsen. Die Mittel sollen uns zusätzliche Flexibilität geben, um unmittelbar handlungsbereit zu sein, wenn sich attraktive Übernahmeziele bieten.

Im Zuge der Kapitalerhöhung beabsichtigt Vossloh, rund 2,64 Mio. neue Aktien zu einem Bezugspreis von 48,00 € je Aktie auszugeben. Ihnen als Aktionäre steht ein Bezugsrecht auf diese neuen Aktien im Verhältnis 5:1 zu, d.h. für je 5 Vossloh-Aktien können Sie eine neue Aktie beziehen. Der für die Kapitalerhöhung erforderliche Wertpapierprospekt liegt gegenwärtig zur abschließenden Prüfung bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, der BaFin, und wird nach dessen

Billigung voraussichtlich am kommenden Montag, den 30. Mai 2016, veröffentlicht. Die zweiwöchige Bezugsfrist, in welcher Sie die neuen Aktien beziehen können, wird dann voraussichtlich am 31. Mai beginnen. Ihre Depotbanken werden Ihnen die erforderlichen Informationen und Formulare bereitstellen.

Ich freue mich besonders, dass Herr Thiele als unser Aufsichtsratsvorsitzender und Hauptaktionär – wie er vorhin selbst ausgeführt hat – unsere Wachstumsziele und die beabsichtigte Kapitalerhöhung unterstützt. Das Vertrauen von Herrn Thiele in Vossloh, das Management und die Mitarbeiter stützt die beabsichtigte Kapitalmaßnahme und ist ein wesentlicher Baustein bei der erfolgreichen Umsetzung des eingeschlagenen Kurses.

Ein weiterer Pfeiler der Transformation von Vossloh ist die Änderung des Unternehmensgegenstands der Vossloh AG, welche wir Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 6 zur Beschlussfassung vorschlagen. Entsprechend der verfolgten Konzentration auf unsere Kernkompetenzen bitten wir Sie, den Unternehmensgegenstand zu aktualisieren und auf unsere zukünftige Tätigkeit auszurichten.

Sehr verehrte Damen und Herren, lassen Sie mich nun zu einem sehr persönlichen Thema kommen. Ich habe – wie bereits im März angekündigt – entschieden, meinen Vorstandsvertrag nicht über die 3-jährige Laufzeit bis Ende März 2017 hinaus zu verlängern. Die Transformation von Vossloh war ein Kraftakt. In den vergangenen zwei Jahren haben wir mit harter Arbeit und sehr hohem persönlichen Einsatz gemeinsam viel erreicht und Ihr Unternehmen in den wesentlichen Parametern stabilisiert und abgesichert. Meine Aufgabe bei Vossloh sehe ich als große Bereicherung, und bin gemeinsam mit allen unseren Mitarbeitern stolz auf das Erreichte. Aber ich bin auch Familienmensch mit Kindern und Enkelkindern. Diesem wichtigen Teil meines Lebens möchte und muss ich ebenso Aufmerksamkeit widmen. Auch wenn der Transformationsprozess von Vossloh bereits ins Finale geht, wird die Umsetzung der Wachstumsstrategie unverändert hohe Anstrengungen und bedingungsloses Engagement erfordern. Und diese nun anstehende mehrjährige Wachstumsphase kann ich im Spannungsfeld Beruf und Familie nicht vergleichbar intensiv begleiten. Ich möchte mich bei unserem Aufsichtsrat und besonders bei

Ihnen Herr Thiele für das Verständnis zu meiner Entscheidung bedanken. Und es freut mich sehr, dass meine beiden Kollegen, Oliver Schuster und Volker Schenk, bereits eine Verlängerung ihrer Verträge bis 2020 vereinbart haben. So ist Kontinuität bei Vossloh gewährleistet. Ich muss Ihnen nicht extra versichern, dass ich bis zur Beendigung meines Mandats all meine Fähigkeiten und Energien für Vossloh einsetzen werde.

Folie 29: (Ausblick – Kontinuierliche Verbesserung erwartet)

Verehrte Damen und Herren, sehr klar und verbindlich: Wir halten an unseren Planungen fest. Für 2016 rechnen wir unverändert mit einem Umsatz zwischen 1,2 und 1,3 Mrd.€. Bei Core Components erwarten wir erfreuliches Wachstum. Die EBIT-Marge soll sich auf 4 – 4,5 % weiter verbessern. Wir rechnen damit, dass der Geschäftsbereich Transportation 2016 wieder schwarze Zahlen schreibt, ebenso erwarten wir Margenverbesserungen bei Lifecycle Solutions. 2017 sollte in der jetzigen Portfoliostruktur eine EBIT-Marge von 5,5 – 6,0 % möglich sein. Ohne die Aktivitäten von Transportation wird die Profitabilität deutlich über diesen Werten liegen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Abschluss zusammenfassen:

- Ab 2016 stehen die Zeichen bei Vossloh wieder auf Wachstum. Striktes Kosten- und Effizienzmanagement haben wir dabei fest im Blick.
- Die starke Aufstellung in den wichtigen Bahninfrastrukturmärkten wird Vossloh für weiteres organisches Wachstum nutzen.
- Unser Angebot an bereichsübergreifenden und innovativen Bahninfrastruktur-Lösungen wollen wir entsprechend den Anforderungen unserer Kunden ausweiten und durch selektive Zukäufe ergänzen und abrunden.
- Forschung und Entwicklung wird Vossloh weiter forcieren. Dazu leisten unsere Kompetenzzentren einen wichtigen Beitrag.

Ich bin überzeugt, dass Vossloh als fokussierter und führender Anbieter von Produkten, Systemen und Dienstleistungen der Bahninfrastruktur in Zukunft nachhaltig profitabel und wertsteigernd wachsen wird. Die Mittel, die wir im Rahmen

der geplanten Kapitalerhöhung erhalten, werden wir dafür gezielt einsetzen. Wir freuen uns, wenn Sie diesen nächsten Entwicklungsschritt von Vossloh begleiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Folie 30: (Transformation)