

„Transforming Vossloh“

**Rede von Oliver Schuster,
Mitglied des Vorstands der Vossloh AG,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung für das
Geschäftsjahr 2014**

Düsseldorf, 20. Mai 2015

– Es gilt das gesprochene Wort –

Vielen Dank Herr Dr. Schabert, vielen Dank Herr Thiele.

[Folie 11 : Vossloh-Konzern – Eckdaten des Geschäftsjahres 2014]

Sehr verehrte Damen und Herren,

ein 10%-iges Umsatzwachstum im Vergleich zu 2013 und eine EBIT-Marge zwischen 5 und 7%. Eine Kapitalrentabilität in der Größenordnung 7,5% bis 10,5%, ein Wertbeitrag von etwa Null. Das waren die Erwartungen für das Jahr 2014, die Ihnen im Geschäftsbericht 2013 für den Vossloh-Konzern präsentiert worden waren. Nach Jahren kontinuierlich sinkender Profitabilität sollte in 2014 endlich wieder alles gut werden. Inzwischen hat die Realität uns eines Besseren belehrt. Die Fakten sind ernüchternd: Ein im Jahresvergleich nahezu flacher Umsatzverlauf, ein negatives EBIT in Höhe von knapp 172 Mio. Euro, eine Rendite auf das eingesetzte Kapital von -21% und ein negativer Wertbeitrag in Höhe von 250 Mio. Euro.

Herr Dr. Schabert hat bereits ausgeführt, dass wir das uns anvertraute Unternehmen Vossloh bei unserem Amtsantritt in einem äußerst schwierigen Zustand vorgefunden haben. Innerhalb kürzester Zeit wurde offensichtlich, dass es akuten Handlungsbedarf gab.

Das Ergebnis unserer Bestandsaufnahme haben wir am 27. Juni 2014 dem Kapitalmarkt und der Öffentlichkeit mitgeteilt und avisiert, dass wir für 2014 mit zusätzlichen Ergebnisbelastungen in Höhe von bis zu 250 Mio. Euro würden rechnen müssen. Der Begriff „zusätzlich“ bezog sich dabei auf die damalige Markterwartung eines EBIT im Bereich von etwa 70 Mio. Euro. Insgesamt haben sich schließlich zusätzliche Belastungen in Höhe von insgesamt 242 Mio. Euro ergeben.

Lassen Sie mich nachfolgend einige Anmerkungen zu den wesentlichen Sonderbelastungen machen:

Das betragsmäßig größte Einzelthema betrifft das Geschäftsfeld Switch Systems. Dort mussten wir der Tatsache Rechnung tragen, dass sich einzelne Märkte aus aktueller Sicht spürbar schwächer entwickeln werden als in der Vergangenheit angenommen. Im Zusammenhang mit der Akquisition der französischen Cogifer-

Gruppe im Jahr 2002 sowie mit weiteren Unternehmenserwerben in den Jahren danach wurden im Geschäftsfeld Switch Systems zum Ende 2013 sogenannte Firmenwerte in Höhe von 249 Mio. Euro. aktiviert. Solche immateriellen Vermögensgegenstände sind regelmäßig einem Werthaltigkeitstest zu unterziehen, der maßgeblich von den Erwartungen an die künftige Geschäftsentwicklung beeinflusst wird. Im Ergebnis musste hier eine Wertminderung in Höhe von 60 Mio. Euro aufwandswirksam erfasst werden.

Ebenfalls im Geschäftsfeld Switch Systems mussten wir eine Wertminderung in Höhe von etwa 9 Mio. Euro auf den Beteiligungsbuchwert eines Gemeinschaftsunternehmens in China vornehmen. Diese Anpassung war erforderlich geworden, da das dortige, nahezu neue Weichenwerk infolge hoher Überkapazitäten im chinesischen Markt deutlich unterausgelastet war.

Darüber hinaus betreffen Sondereffekte von etwa 67 Mio. Euro Vossloh Locomotives in Kiel. Ein wesentlicher Teil davon steht unter anderem im Zusammenhang mit zwei wichtigen strategischen Entscheidungen. Einerseits ist hier die Verlagerung des Projektgeschäftes mit Rangierlokomotiven von Kiel nach Valencia zu nennen. Zweitens haben wir den Entschluss gefasst, die Fertigungskapazität am Standort in Kiel an die Marktrealität anzupassen und die Fertigung an einen neuen Standort zu verlagern. Auf Basis entsprechend reduzierter Erwartungen hinsichtlich künftiger Absatzzahlen mussten aktivierte Entwicklungskosten in erheblichem Umfang abgeschrieben werden. Zusätzlich wurden Aufwendungen im Zusammenhang mit der beschlossenen Standortverlagerung - im Wesentlichen Rückstellungen für Mietleerstände - erfasst sowie eine Rückstellung für den unvermeidlichen Abbau von Mitarbeitern gebildet. Parallel wurde die Entscheidung getroffen, die Prototypen, die im Rahmen der Entwicklung der neuen Lokfamilie für Kundenpräsentationen und Zulassungszwecke gebaut worden waren, zu verkaufen statt zu vermieten. Die voraussichtlich am Markt realisierbaren Verkaufspreise lagen unter den bilanzierten Restbuchwerten. Entsprechende Korrekturen der Wertansätze führten zu Aufwendungen in signifikanter Höhe.

Im Geschäftsfeld Electrical Systems schließlich sind im letzten Jahr Sondereffekte von etwas über 49 Mio. Euro angefallen. Der mit Abstand größte Teil dieses Betrages ist auf die Aktualisierung der Kalkulation laufender Kundenprojekte

zurückzuführen. Im Rahmen der sog. Percentage-of-Completion Methode werden Umsätze und geschätzte Gewinnanteile über die in aller Regel mehrjährige Laufzeit von Projekten verteilt. Ändert sich die Einschätzung der Profitabilität eines Gesamtprojektes, führt dies zum Zeitpunkt der Kenntnisnahme zu entsprechenden Ergebniseffekten. Des Weiteren wurde auch in diesem Geschäftsfeld im Zuge der bevorstehenden Freisetzung von Mitarbeitern eine Rückstellung gebildet.

Weitere Sondereffekte in Höhe von insgesamt knapp 17 Mio. betrafen eine Vielzahl von Sachverhalten. Exemplarisch sind hier zu nennen Ergebnisbelastungen im Zusammenhang mit der Insolvenz eines Kunden, die Erhöhung von Rückstellungen für Kartellsachverhalte sowie Wertberichtigungen auf Vorräte.

Alles in allem ergab sich aus diesen Sachverhalten für den Konzern ein um Sondereffekte bereinigtes EBIT von knapp 31 Mio. Euro und damit eine bereinigte EBIT-Marge von 2,3 % im Geschäftsjahr 2014.

Das Zinsergebnis des Vossloh-Konzerns im Berichtsjahr lag bei rund minus 23 Mio. Euro im Vergleich zu minus 21 Mio. Euro in 2013. Der Wert für das Jahr 2014 beinhaltet dabei einmalige Vorfälligkeitszinsen und Gebühren in Höhe von 7,3 Mio. Euro, die im Zusammenhang mit der Ablösung eines US Private-Placement per Ende Juni 2014 zu leisten waren. Die Mittel für die Rückführung dieser Finanzverbindlichkeiten wurde über eine Brückenfinanzierung bereitgestellt, wodurch der Zinsaufwand bereits im zweiten Halbjahr 2014 deutlich reduziert werden konnte. Lag er, bereinigt um die genannten Einmalkosten, im ersten Halbjahr noch bei knapp 12 Mio. Euro, waren es in der zweiten Jahreshälfte nur noch rund 7 Mio. Euro.

Der Ertragsteueraufwand für 2014 bewegte sich mit ca. 11 Mio. Euro absolut betrachtet in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Im Ergebnis lag der Konzernüberschuss des abgelaufenen Geschäftsjahres bei etwa minus 206 Mio. Euro nach positiven knapp 24 Mio. Euro im Jahr 2013. Bei einer im Vergleich zum Vorjahr, infolge der Platzierung eigener Anteile Anfang 2014, auf 13 Mio. Stück gestiegenen Zahl durchschnittlich im Umlauf befindlicher Aktien und einem auf die Aktionäre der Vossloh AG entfallenden Konzernergebnis in Höhe von

rund minus 214 Mio. Euro ergibt sich für das Jahr 2014 ein Ergebnis je Aktie von minus 16,46 Euro.

[Folie 12: Geschäftsbereich Rail Infrastructure, Geschäftsjahr 2014]

Lassen Sie uns nun einen differenzierten Blick auf die Entwicklung der Umsatzerlöse im letzten Jahr werfen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren unsere Kernbereiche noch in einem Geschäftsbereich, Rail Infrastructure, gebündelt. In Summe lag der Jahresumsatz dieses Geschäftsbereichs mit rund 869 Mio. Euro nur knapp unter dem Vorjahreswert von etwas über 875 Mio. Euro. Wichtigster Absatzmarkt für Rail Infrastructure war mit einem Anteil an den Erlösen von etwa 50% unverändert Europa. Auf Deutschland und Frankreich entfielen gegenüber dem Vorjahr unverändert 23% des Umsatzvolumens. Der Umsatzanteil in Asien lag ebenfalls bei 23%, auf den amerikanischen Markt entfielen 16% der Erlöse.

Bei Betrachtung der einzelnen Geschäftsfelder zeigt sich ein heterogenes Bild.

Vossloh Fastening Systems – heute Ausgangspunkt unseres Geschäftsbereichs Core Components – verzeichnete im vergangenen Geschäftsjahr 2014 erwartungsgemäß einen deutlichen Umsatzrückgang: Hier sank der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 10 %. Insbesondere die hohen Umsätze in Asien – darunter vor allem China, Kasachstan und Südkorea – konnten wie erwartet nicht wiederholt werden. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen Großprojekte, die 2014 nicht in dem Umfang anfielen wie im Jahr zuvor. In Saudi-Arabien und Argentinien verlief die Umsatzentwicklung hingegen positiv. Insgesamt lagen die Umsätze von Vossloh Fastening Systems 2014 bei 331 Mio. Euro.

Vossloh Switch Systems – heute Ausgangspunkt unseres Geschäftsbereichs Customized Modules – konnte die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr erhöhen. Mit einem Plus von 6,4 % stiegen sie auf 473,1 Mio. Euro. Insbesondere in Schweden, Polen und Brasilien ist es Vossloh Switch Systems gelungen, die Umsätze weiter deutlich anzuheben. In den Regionen USA und Australien hingegen

waren rückläufige Erlöse zu verzeichnen. Außerhalb Europas blieb Nordamerika der größte einzelne Markt, gefolgt von Schweden, Polen und Australien.

Vossloh Rail Services, deren Aktivitäten heute im Geschäftsbereich Lifecycle Solutions gebündelt werden, konnte die Erlöse im vergangenen Jahr um etwa 22 % erhöhen und erzielte somit einen Umsatz von 69,6 Mio. Euro. Dabei war Deutschland mit einem Umsatzanteil von mehr als 80 % nach wie vor der wichtigste Markt. Darüber hinaus hat Vossloh Rail Services zusätzlich auch Umsätze in Nordeuropa, China, Frankreich und in der Türkei generiert.

Das berichtete EBIT des Geschäftsbereichs Rail Infrastructure war aufgrund von hohen Sondereffekten – insbesondere der erwähnten Minderung des Firmenwerts im Geschäftsfeld Switch Systems – mit 11,6 Mio. Euro nur leicht positiv. Um die Sondereffekte bereinigt wurde ein EBIT von knapp 80 Mio. Euro entsprechend einer EBIT Marge von 9,1% erzielt.

[Folie 13: Geschäftsbereich Transportation, Geschäftsjahr 2014]

Der Umsatz im Geschäftsbereich Transportation ist 2014 im Vergleich zum Vorjahr um 7,0% auf 455,0 Mio. Euro deutlich gestiegen. Mit einem Anteil an den Erlösen von 37% war Deutschland wie schon in den Vorjahren der wichtigste Absatzmarkt. Frankreich, Großbritannien und Spanien steuerten in Summe etwa 29% des Umsatzvolumens bei. Insgesamt stammten 77% der Umsatzerlöse des Geschäftsbereichs Transportation aus Europa. Außerhalb Europas waren Südafrika und Brasilien die betragsmäßig wichtigsten Absatzregionen.

Die Erlöse von Vossloh Rail Vehicles lagen im Geschäftsjahr 2014 bei rund 223 Mio. Euro und damit um fast 50 % über dem Vorjahresniveau. Ausschlaggebend hierfür waren ein Auftrag für die Lieferung von Nahverkehrsfahrzeugen in die brasilianische Hafenstadt Santos sowie die positive Entwicklung bei den leistungsstarken EURO 4000-Lokomotiven.

Die Geschäftsentwicklung bei Vossloh Locomotives blieb 2014 mit Umsatzerlösen von 90,0 Mio. Euro deutlich hinter dem Vorjahr zurück. Neben vergleichsweise geringen Auftragseingängen trug auch eine Umstellung der Rechnungslegung zum

Erlösrückgang bei. Für alle Aufträge, die ab Mitte 2014 bei Vossloh Locomotives eingingen, erfolgte die Umsatzlegung ab diesem Zeitpunkt nach der sogenannten Completed-Contract-Methode, also letztendlich beim Übergang des wirtschaftlichen Risikos auf den Kunden. In der Vergangenheit waren Umsatzerlöse nach der Percentage-of-Completion-Methode dagegen kontinuierlich und ratierlich analog der Anarbeitung einer Lokomotive realisiert worden.

Bei Vossloh Electrical Systems lag der Umsatz im Berichtsjahr 2014 mit knapp 144 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahresniveau, was insbesondere durch weitere Verzögerungen bei der Auftragsabwicklung begründet war.

Mit Blick auf das Ergebnis vor Zinsen und Steuern ergab sich im Geschäftsbereich Transportation 2014 ein signifikanter Verlust von 152 Mio. Euro. Bereinigt um Sonderbelastungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung und Neuausrichtung belief sich das EBIT auf rund minus 34 Mio. Euro.

[Folie 14: Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2014 – Eigenkapital]

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun einen Blick auf weitere Finanzkennzahlen von Vossloh werfen.

Das Eigenkapital des Konzerns ist im Jahresvergleich spürbar zurückgegangen. Mit rund 350 Mio. Euro lag es ca. 27 % unter dem Niveau des Vorjahres. Die Eigenkapitalquote sank von 30,8 % auf 21,9 % zum Ende des Jahres 2014. Ursächlich für diese Entwicklung war sehr klar in erster Linie die schlechte Ertragslage des Konzerns. Darüber hinaus hat die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2013 in Höhe von knapp 7 Mio. Euro das Eigenkapital im Jahresvergleich vermindert. Positiv wirkte sich dagegen die Platzierung eigener Aktien Ende März 2014 aus. Die daraus resultierenden Nettoerlöse in Höhe von fast 90 Mio. Euro stärkten die Eigenkapitalbasis des Vossloh-Konzerns.

[Folie 15: Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2014 – Nettofinanzschuld]

Zum 31. Dezember 2014 wies der Vossloh-Konzern eine Nettofinanzverschuldung in Höhe von 272,0 Mio. Euro aus. Vergleichbar ist dieser Betrag mit einer

Nettoverschuldung von rund 235 Mio. Euro im Jahr 2013. Zwar wurde im Geschäftsbericht für das Jahr 2013 zum 31. Dezember 2013 eine Nettofinanzschuld in Höhe von 201 Mio. Euro ausgewiesen, doch sind im Sinne der tatsächlichen Vergleichbarkeit zwei Anpassungen erforderlich. Erstens betrifft die 2014 erstmals vorzunehmende Umstellung der Einbeziehung von Joint Ventures von quotaler Konsolidierung auf at-equity Bilanzierung naturgemäß auch den Bilanzposten Eigenkapital. Zweitens wurden Derivate, die zum Zwecke der Währungssicherung im Zusammenhang mit dem bereits erwähnten US Private-Placement abgeschlossen worden waren, im Geschäftsjahr 2013 unter der Bilanzposition „Sonstige Verbindlichkeiten“ und damit außerhalb der Nettofinanzverschuldung ausgewiesen. Im Rahmen der Ablösung des US Private-Placements wurde auch das betreffende Derivat ausgeglichen, und ein Betrag in Höhe von etwas über 30 Mio. Euro musste im Rahmen der neuen Brückenfinanzierung zusätzlich refinanziert werden. Dementsprechend ist dieser Betrag zum Ende des Geschäftsjahres 2014 Bestandteil der Nettofinanzverschuldung.

Haupttreiber der Erhöhung der Nettofinanzschuld im Jahresvergleich ist grundsätzlich der negative Free Cashflow in Höhe von rund 97 Mio. Euro. Zu einem erheblichen Teil wurde dieser Effekt allerdings durch Nettoerlöse aus der erläuterten Platzierung eigener Anteile in Höhe von knapp 90 Mio. Euro ausgeglichen. Im Ergebnis trugen somit im Wesentlichen das Nettozinsergebnis von rund minus 23 Mio. Euro sowie die Ausschüttung der Dividende für das Geschäftsjahr 2013 von knapp 7 Mio. Euro zur Erhöhung der Nettofinanzverschuldung im Vergleich zum Vorjahr bei.

An dieser Stelle möchte ich darauf hinweisen, dass wir im April des laufenden Jahres weite Teile der Finanzierung des Vossloh-Konzerns auf ein neues Fundament stellen konnten. Gemeinsam mit einem Konsortium aus elf Banken haben wir sowohl unsere laufende Brückenfinanzierung als auch sämtliche bis dahin existierenden Barlinien der Vossloh AG mit einer Laufzeit von 3 Jahren refinanziert. Der vereinbarte Kreditrahmen beträgt 500 Mio. Euro und gibt uns zu guten Zinskonditionen eine stabile Basis für die Fortsetzung unserer Anstrengungen zur Restrukturierung und Neuausrichtung des Unternehmens.

[Folie 16: Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2014 – Investitionen]

Meine Damen und Herren, in einem technologisch anspruchsvollen und internationalen Markt wie dem der Bahntechnik sind kontinuierliche Produktverbesserungen und Innovationen, aber auch lokale Kundennähe zwingende Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg. Dass Vossloh diese Herausforderungen sehr ernst nimmt, können Sie an unserem Investitionsprogramm sehen. Wir haben angesichts unserer angespannten wirtschaftlichen Situation im abgelaufenen Geschäftsjahr das ursprüngliche Investitionsprogramm besonders kritisch hinterfragt und, wie Sie sich sicher vorstellen können, wie man so schön sagt „jeden Cent dreimal umgedreht“, bevor wir ihn ausgegeben haben. In der Folge blieb das Investitionsvolumen des Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich unter dem Vorjahreswert. Trotzdem hat Vossloh 2014 insgesamt rund 55 Mio. Euro in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen investiert und damit ein immer noch deutlich über den planmäßigen Abschreibungen liegendes Investitionsvolumen aufgebracht. Die Abschreibungen des Berichtsjahres lagen, bereinigt um Sondereinflüsse aus der Wertminderung des Firmenwertes im Geschäftsfeld Switch Systems sowie der aktivierten Entwicklungsausgaben bei Vossloh Locomotives, bei rund 44 Mio. Euro.

Wie in den Vorjahren entfiel der Löwenanteil der Gesamtsumme der Investitionen auf das Kerngeschäft, hier wurden 35 Mio. Euro investiert. Im Vordergrund standen insbesondere Projekte, mit denen Vossloh seine Marktposition stärken und ausbauen wird. Ein solches Projekt war beispielsweise der von Herrn Dr. Schabert bereits erwähnte Aufbau der neuen Produktionsstätte für Schienenbefestigungen in den USA. Bereits im dritten Quartal 2013 wurde damit begonnen, die Anlage zu errichten. Im Oktober 2014 ist schließlich die Inbetriebnahme erfolgt. Durch die Produktion in den USA erfüllen wir jetzt die Bedingungen des sogenannten „Buy American Act“. Diese Regelung verpflichtet die US-Regierung, solche Hersteller bevorzugt zu beauftragen, die in den USA produzieren. Eine weitere wesentliche Investition betraf die Fortentwicklung und Optimierung des ersten selbst entwickelten Fräszuges von Vossloh Rail Services. Gemeinsam mit einem Partner wird hier daran gearbeitet, eine mobile Schienenfräse zu entwickeln, die einen höheren Materialabtrag bei gleichzeitig höherer Arbeitsgeschwindigkeit und geringerer sog.

Restwilligkeit ermöglicht. Die bei Vossloh Switch Systems getätigten Investitionen betrafen 2014 unter anderem die neue Schmiede am Standort Luxemburg.

Im Geschäftsbereich Transportation lagen die Investitionen mit 20 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahresniveau. Seit 2009 hatte Vossloh intensiv in neue Fahrzeuge investiert, wie etwa in die Entwicklung der Straßenbahn Tramlink und der Lokomotiven-Modelle Euro 3000 und EuroLight am Standort Valencia. Beide Projekte sind mittlerweile abgeschlossen. Vossloh Locomotives in Kiel investierte im abgelaufenen Geschäftsjahr weiterhin in die Entwicklung der neuen dieselektrischen Lokfamilie.

[Folie 17: Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2014 – Free Cashflow]

Meine Damen und Herren, ich komme nun zur Erläuterung der Cashflow-Rechnung. Der Brutto Cashflow, also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, bereinigt insbesondere um Abschreibungen und um die Veränderung langfristiger Rückstellungen, verminderte sich gegenüber dem Vorjahr um knapp 91 Mio. Euro auf rund minus 9 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Vergleicht man diesen Rückgang mit der Verschlechterung des EBIT im gleichen Zeitraum um 224 Mio. Euro wird deutlich, dass ein erheblicher Anteil der Sonderbelastungen im Geschäftsjahr 2014 nicht zu entsprechenden Auszahlungen geführt hat. Während der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im Vorjahr noch einen positiven Effekt von rund 46 Mio. Euro aus der Reduktion des Nettoumlaufvermögens beinhaltet hatte, war ein vergleichbarer Effekt 2014 nicht realisierbar. Das Nettoumlaufvermögen hatte zum Ende des Geschäftsjahres 2013 vergleichbar bei ungewöhnlich niedrigen rund 95 Mio. Euro gelegen. Eine nochmalige Reduktion im Geschäftsjahr 2014 war schlichtweg nicht möglich. Allerdings ist es uns durch konsequenten Fokus auf das Thema gelungen, dieses niedrige Niveau nahezu beizubehalten. Das Nettoumlaufvermögen belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2014 auf einen Wert von ca. 104 Mio. Euro.

Im Ergebnis belief sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im Berichtsjahr 2014 auf rund minus 42 Mio. Euro. Abzüglich der Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von rund 55 Mio. Euro entspricht dies unter dem Strich einem frei verfügbaren Cashflow von minus 97 Mio. Euro.

Meine Damen und Herren, die schwache operative Performance sowie die umfangreichen und in hohem Maße notwendigen Bereinigungen des Jahres 2014 haben tiefe Spuren in der Erfolgsrechnung und Bilanz unseres Unternehmens hinterlassen. Vossloh befindet sich inmitten eines umfassenden, mehrjährigen Transformationsprozesses. Die Vossloh AG weist zum Ende des Geschäftsjahres 2014 einen signifikanten Bilanzverlust aus. Die Ausschüttung einer Dividende in einer solchen Situation ist ganz sicher nicht geboten, und ich bitte hierfür um Ihr Verständnis.

Gehen Sie davon aus, dass Vossloh grundsätzlich ein Dividendenwert bleibt. Mit den geplanten, schrittweisen Verbesserungen werden wir auch wieder in die Lage kommen, angemessene Ausschüttungen an unsere Aktionäre vornehmen zu können.

[Folie 18: Vossloh-Konzern – Auftragsbestand]

Lassen Sie uns nun noch einen Blick auf unsere Auftragslage und damit in die Zukunft werfen. Ungeachtet der großen Herausforderungen, denen wir uns aktuell stellen, haben uns unsere Kunden auch im abgelaufenen Geschäftsjahr uneingeschränktes Vertrauen entgegen gebracht. Vossloh-Produkte und -Dienstleistungen sind gefragt und geschätzt wie nie zuvor, die Kunden unterstützen unseren Kurs zur nachhaltigen Stärkung des Unternehmens. Der Auftragseingang im Jahr 2014 erreichte einen Wert von etwa 1,37 Mrd. Euro und lag damit gut 3% über den Umsatzerlösen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen, die sog. Book-to-bill-Ratio, lag dabei für jedes einzelne Geschäftsfeld in einem Bereich zwischen 0,96 und 1,33.

Somit war unser Auftragsbuch Ende 2014 mit über 1,75 Mrd. Euro gut gefüllt und nun liegt es an uns, dieses Interesse der Kunden an unseren Produkten und Lösungen in profitables Geschäft zu übersetzen.

Meine Damen und Herren, soweit zum Verlauf des Geschäftsjahres 2014. Ich möchte Ihnen nun – in aller Kürze und in unserer neuen Konzern- und

Berichtsstruktur - noch einige Informationen zum ersten Quartal des Geschäftsjahres 2015 geben.

[Folie 19: Vossloh-Konzern – Eckdaten des 1. Quartals 2015]

Wir haben im ersten Quartal 2015 die Umsatzerlöse im Gesamtkonzern im Vergleich zum ersten Quartal 2014 um knapp 9% auf rund 320 Mio. Euro gesteigert werden. Der Umsatz im Bereich Customized Modules konnte um über 19%, im Bereich Transportation um 11% zulegen. Das Segment Lifecycle Solutions lag erlösseitig auf dem Niveau des Vorjahres, Core Components zeigte erwartungsgemäß einen Rückgang um knapp 7%. Europa war mit einem Umsatzanteil von über 57% weiterhin der wesentliche Absatzmarkt, insbesondere in Großbritannien sowie Nord- und Osteuropa waren deutliche Erlössteigerungen zu verzeichnen. Außerhalb Europas machte sich im Geschäftsfeld Rail Vehicles die zunehmende Abarbeitung von Großaufträgen für Lokomotiven in Südafrika sowie für Straßenbahnen in Brasilien umsatzsteigernd bemerkbar. Darüber hinaus lief die Lieferung elektrischer Komponenten für Trolleybusse in Seattle und San Francisco hoch und führt zu entsprechenden Erlössteigerungen im Geschäftsfeld Electrical Systems.

Das EBIT im ersten Quartal 2015 lag bei 1 Mio. Euro nach 6,5 Mio. Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr. Neben Effekten aus einem in beiden Quartalen unterschiedlichen Produkt- und Projektmix spielte hier die regionale Verteilung der Umsatzerlöse eine wichtige Rolle. Darüber hinaus führte die bereits beschriebene Umstellung der Gewinnrealisierung von Percentage-of-Completion auf Completed-Contract in Kiel zu einer tendenziellen Verschiebung von Gewinnanteilen in spätere Perioden. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass das erste Quartal 2014 der letzte Berichtszeitraum vor der Aktualisierung der Kalkulation aller laufenden Projekte bei Vossloh Electrical Systems war.

Der Auftragseingang im ersten Quartal lag mit rund 267 Mio. Euro deutlich unter dem hohen Vorjahreswert von knapp 457 Mio. Euro. Ursächlich war ein vergleichsweise schwacher Auftragseingang im Segment Transportation, der zu guten Teilen vor dem Hintergrund typischer Schwankungen im Projektgeschäft zu sehen ist. Während im Bereich Customized Modules der Zugang neuer Aufträge in etwa auf dem Niveau des Vorjahres lag, war bei Core Components ein Rückgang der Neuaufträge zu

verzeichnen. Kurz nach Ende des ersten Quartals 2015 haben wir allerdings einen Großauftrag für Hochgeschwindigkeits-Befestigungssysteme auf China im Wert von rund 70 Mio. Euro gewonnen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das erste Quartal 2015 im Wesentlichen im Rahmen unserer Erwartungen lag, und wir auf dieser Basis unverändert an unserer Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2015 festhalten.

Hiermit schließe ich meine Ausführungen zu den finanziellen Eckdaten des Konzerns und muss aus formalen Gründen abschließend noch kurz auf die übernahmerelevanten Sachverhalte gemäß §§ 289 Absatz 4, 315 Absatz 4 HGB eingehen.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr waren im Bericht zu den übernahmerechtlichen Sachverhalten insbesondere Angaben zum Grundkapital der Gesellschaft und dem Bestand eigener Aktien sowie genehmigten und bedingten Kapitalia aufzunehmen.

Satzungsänderungen bedürfen bei Vossloh grundsätzlich der einfachen Stimmen- und Kapitalmehrheit, sofern nicht das Gesetz zwingend eine größere Mehrheit erfordert. Einer besonderen Mehrheit bedarf es nach § 23 der Satzung für den Abschluss eines Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrages sowie für weitere Strukturmaßnahmen mit der Gesellschaft als abhängiger bzw. übertragender Gesellschaft.

Schließlich bestanden neun Darlehensverträge der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels standen.

Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Bericht des Vorstands zu den übernahmerelevanten Sachverhalten auf den Seiten 87 bis 91 des Geschäftsberichts.

Ich danke Ihnen an dieser Stelle für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort an Herrn Thiele.