

„Veränderung gestalten. Zukunft sichern.“

**Rede von Oliver Schuster, Mitglied des Vorstands der
Vossloh AG,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung für das
Geschäftsjahr 2015**

Düsseldorf, 25. Mai 2016

– Es gilt das gesprochene Wort –

TEIL II:

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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, verehrte Gäste,
auch ich möchte Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Vossloh AG begrüßen.

Folie 22: (Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2015)

Nachdem das Jahr 2014 für uns als damals neuen Vorstand der Vossloh AG und vor allem auch für Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre geprägt war von gleich einer ganzen Reihe unangenehmer Überraschungen, verlief das abgelaufene Geschäftsjahr entsprechend unserer Erwartungen. Im Dezember 2014 hatten wir unsere Strategie der Öffentlichkeit vorgestellt und in diesem Rahmen auch erstmals eine quantifizierte Umsatzprognose für 2015 sowie eine Prognose der EBIT-Marge für die Jahre 2015 und 2017 kommuniziert. Damals waren wir für das Geschäftsjahr 2015 von einem Umsatzwachstum im Bereich von 3 bis 4 % ausgegangen und hatten eine EBIT-Marge zwischen 3 und 4 % avisiert. Aus damaliger Sicht entsprach das einer Verdoppelung der operativen Profitabilität nachdem zuvor über viele Jahre hinweg die EBIT-Marge stetig und scheinbar unaufhaltsam dahingeschmolzen war. Wir hatten also durchaus ambitionierte Ziele vor der Brust. Dies auch nicht zuletzt deshalb weil wir uns in einer Industrie befinden, die in weiten Teilen von mehrjährigen Projekten, langen Innovationszyklen und oligopolen, öffentlichen Kundenstrukturen geprägt ist. Von daher bin ich stolz darauf, dass wir es gemeinsam mit unseren Teams in nahezu allen Regionen dieser Welt geschafft haben, unsere Ziele nicht nur zu erreichen sondern hier und da sogar zu übertreffen.

Gestatten Sie mir nun bitte, Ihnen anhand einiger weniger Kennzahlen einen Überblick über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Vossloh zu geben. Ich bitte Sie zu berücksichtigen, dass einige Finanzdaten 2014 in Bezug auf die im Berichtsjahr erfolgte Veräußerung unseres spanischen Lokomotivengeschäfts vergleichbar gerechnet wurden und insofern von den im Geschäftsbericht 2014 ausgewiesenen Werten abweichen.

Der Konzernumsatz von Vossloh ist im Vergleich zu 2014 mit 9 % deutlich auf über 1,2 Mrd. Euro gewachsen. Besonders deutlich ist das Wachstum in den USA, Deutschland und Nordeuropa ausgefallen, während das Geschäftsvolumen in Asien und dort insbesondere in China erwartungsgemäß rückläufig war. Wie bereits eingangs angedeutet hat sich auch das Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern – das EBIT – im Geschäftsjahr 2015 erfreulich entwickelt. Mit den wachsenden Umsätzen und maßgeblich unterstützt durch die Umsetzung unserer Effizienzprogramme ergab sich für den Konzern in 2015 ein gegenüber dem Vorjahr spürbar gestiegenes EBIT von rund 45 Mio. Euro. Dabei kamen uns positive Effekte aus der Umrechnung von Ergebnisbeiträgen in Fremdwährung zum Stichtag 31. Dezember 2015 – sog. Translationseffekte – in Höhe von knapp 3 Mio. Euro zugute. Das für das Geschäftsjahr 2014 ausgewiesene EBIT hatte bei minus 183 Mio. Euro gelegen. Vergleichbar gerechnet, das heißt ohne die damaligen Sondereffekte, hatte das Konzern-EBIT 2014 rund 19 Mio. Euro betragen. Die EBIT-Marge des Vossloh-Konzerns lag im Geschäftsjahr 2015 bei 3,8 % nach vergleichbaren 1,7 % im Vorjahr.

Beim Konzernergebnis konnten wir im Berichtsjahr ebenfalls einen deutlichen Schritt nach vorne machen. Dieses belief sich 2015 auf nahezu 78 Mio. Euro. 2014 hatte es - einschließlich der damaligen Sondereffekte - noch bei minus 206 Mio. Euro gelegen. Diese markante Verbesserung ergibt sich naturgemäß zunächst aus der erläuterten Steigerung des EBIT, wird darüber hinaus aber durch deutlich niedrigere Zinsaufwendungen sowie den beachtlichen Buchgewinn aus der Veräußerung des spanischen Lokomotivengeschäfts verstärkt. Dieser strategisch wichtige Meilenstein auf dem Wege der Fokussierung von Vossloh hat auch unsere Finanzlage spürbar positiv beeinflusst.

Heruntergerechnet auf die einzelne Aktie ergibt sich aus diesem Konzernergebnis ein Nettogewinn von 5,42 Euro, nach einem Verlust von 16,46 Euro im Jahr 2014.

Nachdem die Eigenkapitalquote zum Ende 2014 auf 21,8 % zurückgegangen war, hat das hohe Konzernergebnis im Geschäftsjahr 2015 eine Verbesserung auf solide 31,2 % bewirkt. Insgesamt betrug das Eigenkapital des Vossloh-Konzerns per Ende Dezember 2015 rund 429 Mio. Euro nach 350 Mio. Euro im Vorjahr.

Auch die Entwicklung des frei verfügbaren Cashflows unterstreicht, was Vossloh im Geschäftsjahr 2015 erreicht hat. Nach negativen knapp 99 Mio. Euro im Vorjahr, lag der Free Cashflow im Berichtsjahr mit rund 66 Mio. Euro wieder im deutlich positiven Bereich. Neben der signifikant verbesserten operativen Leistung unseres Unternehmens geht dieser Erfolg auch und nicht zuletzt auf die weitere Optimierung des Nettoumlaufvermögens zurück. Das Verhältnis von Working Capital zum Umsatz konnte im Jahresvergleich von 23,5% auf 21,7% erkennbar verbessert werden. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2014 gesunkene Investitionen vor allem in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen haben ein Übriges zur Steigerung des frei verfügbaren Cashflows beigetragen.

Gemeinsam mit dem Mittelzufluss aus der Veräußerung des Geschäftsfelds Rail Vehicles führte dies zu einer deutlichen Reduktion der Nettofinanzschuld von 283 Mio. Euro im Jahr 2014 auf rund 200 Mio. Euro zum 31. Dezember 2015.

Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass wir im Geschäftsjahr 2015 unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage signifikant verbessern konnten. Die erwarteten Mittelzuflüsse aus der bevorstehenden Kapitalerhöhung werden uns zusätzliche finanzielle Stabilität und Flexibilität verschaffen um das angestrebte profitable Wachstum Ihres Unternehmens zu unterstützen.

Lassen Sie uns nun gemeinsam einen kurzen Blick auf die wesentlichen Finanzdaten unserer Berichtssegmente werfen.

Folie 23: (Geschäftsbereich Core Components, Geschäftsjahr 2015)

Die Umsatzerlöse des Geschäftsbereichs Core Components gingen gegenüber dem Vorjahr spürbar auf rund 257 Mio. Euro zurück. Diese Entwicklung war in weiten Teilen so antizipiert da insbesondere das Geschäft in China im Geschäftsjahr 2014 außergewöhnlich hohe Umsätze beigesteuert hatte, die sich in dieser Form absehbar nicht wiederholen ließen. Zudem trugen auch geringere Erlöse beispielsweise in der Türkei, in Russland sowie in Thailand zu dem Rückgang bei. Gleichzeitig konnten wir in Argentinien, Italien und auch Tschechien jeweils eine positive Umsatzentwicklung erreichen. In Argentinien hat Core Components nach dem umsatzstarken Projekt für die Strecke von Buenos Aires nach Rosario in 2014 eine nochmalige Umsatzsteigerung im Geschäftsjahr 2015 realisieren können. Getragen wurde dieser Erfolg durch ein weiteres Großprojekt für den Neubau der Strecke von Belgrano nach Cargas. In Italien sehen wir nach Jahren rückläufiger Umsätze derzeit eine deutlich bessere Geschäftsentwicklung. Begünstigt durch zusätzliche EU-Fördermittel liegt dort aktuell eine Art Sonderkonjunktur vor, die sich positiv auf unser Geschäft auswirkt.

Trotz dieses im Vorjahresvergleich deutlich rückläufigen Umsatzniveaus bei Core Components konnten wir im Berichtsjahr eine respektable EBIT-Marge von über 11% erreichen. Der vergleichbare Wert hatte 2014 noch bei rund 14% gelegen. Effekte aus dem geringeren Geschäftsvolumen konnten dabei unter anderem durch positive Ergebnisbeiträge aus unserem Effizienzsteigerungsprogramm teilweise kompensiert werden.

Folie 24: (Geschäftsbereich Customized Modules, Geschäftsjahr 2015)

Die Umsätze des Geschäftsbereichs Customized Modules lagen im Geschäftsjahr 2015 mit 523 Mio. Euro um nahezu 11 % über dem Vorjahresniveau. Zu diesem beachtlichen Umsatzwachstum beigetragen hat insbesondere eine gute Erlösentwicklung in Nordeuropa, und zwar vorrangig in Schweden. In Finnland hat der Geschäftsbereich seine Marktposition durch das 2015 mit einer Tochter der finnischen Staatsbahn gegründete Joint Venture weiter ausgebaut und die Erlöse

mehr als verdoppelt. Auch in Italien, Brasilien, Marokko und – primär wechselkursbedingt – in den USA ist es dem Geschäftsbereich Customized Modules gelungen, die Umsätze weiter deutlich anzuheben. Marokko bleibt auch im Geschäftsjahr 2016 ein sehr wichtiger Markt für Customized Modules. So wurden dort allein im ersten Quartal Auftragseingänge über rund 25 Mio. € erzielt, unter anderem für ein Projekt von Tanger nach Marrakesch. Das EBIT bei Customized Modules verbesserte sich gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert um rund 31 % auf 34 Mio. Euro. Neben höheren Ergebnisbeiträgen aus dem gestiegenen Umsatz trugen auch hier Effizienzverbesserungen zur höheren Profitabilität bei. Die EBIT-Marge verbesserte sich spürbar auf 6,6 %.

Folie 25: (Geschäftsbereich Lifecycle Solutions, Geschäftsjahr 2015)

Bei Lifecycle Solutions, dem Geschäftsbereich für den ich persönlich operativ verantwortlich zeichne, gewinnt die angestrebte Internationalisierung mehr und mehr an Kontur.

Nachdem im Vorjahr weniger als 20 % der Erlöse außerhalb Deutschlands realisiert wurden, erhöhte sich dieser Wert 2015 mit steigendem Geschäft in Nordeuropa und China auf nahezu 30 %. Sozusagen im Windschatten des bereits erwähnten Joint Ventures in Finnland ist uns mit Lifecycle Solutions erstmalig der Zugang zu diesem hochinteressanten Markt gelungen.

Insgesamt lag der Umsatz dieses Geschäftsbereichs im Jahr 2015 bei knapp 72 Mio. Euro, und das EBIT betrug 5,5 Mio. Euro. Obwohl sich das neue Dienstleistungsangebot bei Lifecycle Solutions noch in der unternehmerischen Start-up-Phase befindet, konnten wir somit eine ansprechende EBIT-Marge von 7,7 % erreichen.

Folie 26: (Geschäftsbereich Transportation, Geschäftsjahr 2015)

Das deutlichste Umsatzwachstum im Konzern wurde 2015 im Geschäftsbereich Transportation erzielt. Und hier haben wir es mit zwei unterschiedlichen Situationen zu tun. Vossloh Kiepe, unser Geschäftsfeld Electrical Systems, steht wieder auf stabilem Grund. Die Abarbeitung der volumenstarken Aufträge aus dem immer noch enormen Auftragsbestand läuft wieder planmäßig und hat dazu geführt, dass der Gesamtumsatz des Geschäftsbereichs Transportation um rund 54 % auf 357 Mio. Euro deutlich gewachsen ist. Auch bei Vossloh Locomotives wurde 2015 viel erreicht. Herr Dr. Schabert hat Ihnen bereits über die Vorbereitungen des Umzugs an den neuen Standort berichtet. Ich darf dem hinzufügen, dass die Mittelführerhaus-Lokomotiven aus Kiel bei unseren Kunden weiterhin sehr nachgefragt sind. Im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2015 waren hierfür hohe Auftragseingänge im Wert von rund 70 Mio. Euro vereinnahmt worden.

Hervorzuheben ist hierbei ein Auftrag von CFL Cargo. Das Unternehmen ist ein Mitgliedsunternehmen der CFL Frachtgruppe und hat einen langfristigen Mietvertrag über elf Lokomotiven des Typs DE 18 unterschrieben. Die dieselektrischen Schienenfahrzeuge sollen bis Mitte 2017 ausgeliefert werden und im Strecken- und Rangierverkehr in Luxemburg, Frankreich und Deutschland zum Einsatz kommen. Mit diesen Erfolgen verwundert es nicht, dass sich das EBIT des Geschäftsbereichs enorm verbessert hat. Und, meine Damen und Herren, für Transportation ist nach einer langen Durststrecke tatsächlich greifbar, dass hier wieder schwarze Zahlen geschrieben werden: Im vierten Quartal 2015 wurde erstmals seit Ende 2012 wieder ein positives EBIT erzielt.

Meine Damen und Herren,

ein deutliches Umsatzplus, ein erfreulich verbessertes Ergebnis, eine verbesserte Kapitalstruktur. Diese bemerkenswerten Entwicklungen zeigen, dass Vossloh sich wieder in die richtige Richtung bewegt. Dennoch befinden wir uns erst noch auf dem Weg einer vollständigen wirtschaftlichen Erholung und haben noch viele Herausforderungen vor der Brust. Wir als Organe der Vossloh AG sind verpflichtet, Ihnen einen verantwortungsvollen und angemessenen Dividendenvorschlag zu

unterbreiten. Ich setze Ihr Verständnis voraus, und bitte um Ihre Zustimmung dafür, dass die Ausschüttung einer Dividende für 2015 in der aktuell laufenden Transformation des Vossloh-Konzerns nicht geboten ist. Vielmehr halten wir es für angebracht, das Unternehmen weiter zu stärken. Mit Blick auf die Zukunft, versichere ich Ihnen jedoch, dass wir alles daran setzen, Vossloh wieder zu einem Dividendenwert zu machen. Ich bin überzeugt, dass uns das gelingen wird.

Soweit zum Verlauf des Geschäftsjahres 2015.

Folie 27: (Vossloh-Konzern – Eckdaten des 1. Quartals 2016)

Heute, am 25. Mai 2015, liegen nun schon wieder fast 5 Monate des Geschäftsjahres 2016 hinter uns. Daher kann ich Ihnen nun – in aller Kürze – auch noch einige Informationen zur aktuellen Entwicklung geben.

Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres hat sich die Profitabilität im Vossloh-Konzern verglichen mit dem Vorjahreszeitraum spürbar verbessert – wenngleich der Start ins Jahr 2016 erwartungsgemäß und saisontypisch verhaltenen ausfiel.

Insgesamt blieb der Konzernumsatz mit 240 Mio. Euro um 7,6 % unter dem entsprechenden Wert des Vorjahresquartals zurück. Insbesondere die Erlöse des Geschäftsbereichs Core Components sind in den ersten drei Monaten schwächer ausgefallen. Für die kommenden Monate wird allerdings ein merklicher Umsatzanstieg für diesen Geschäftsbereich erwartet. Dagegen legte der Umsatz im Geschäftsbereich Lifecycle Solutions zu. Die Geschäftsbereiche Customized Modules und Transportation lagen erlösseitig in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Das EBIT des Vossloh-Konzerns konnte im ersten Quartal 2016 auf 2,3 Mio. Euro verbessert werden. Auf vergleichbarer Basis – also ohne Rail Vehicles – war das EBIT im ersten Quartal 2015 mit 2,2 Mio. Euro noch negativ gewesen. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ist vorrangig auf eine deutliche Verlustreduzierung im Geschäftsbereich Transportation zurückzuführen. Auch der

Geschäftsbereich Lifecycle Solutions wies ein gegenüber dem Vorjahr verbessertes EBIT aus, und im Geschäftsbereich Core Components lag das EBIT in den ersten drei Monaten 2016 trotz des Umsatzrückgangs sogar leicht über dem Vorjahr. Das EBIT des Geschäftsbereichs Customized Modules blieb dagegen in den ersten drei Monaten 2016 noch hinter dem Vorjahreswert zurück.

Wichtig und mit Blick nach vorne ausschlaggebend ist auch, dass im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres alle drei Kerngeschäftsbereiche gute und deutlich über den jeweiligen Umsatzerlösen liegende Auftragseingänge zu verzeichnen hatten. Das Verhältnis zwischen Umsatz und Auftragseingang lag im Kerngeschäft zwischen 1,3 und 1,6 und deutet damit auf steigende Umsatzerlöse in der Zukunft hin. Und auch im Geschäftsbereich Transportation lag der Auftragseingang in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres deutlich über den Werten des Vorjahres. Wesentlich hierfür ist unter anderem eine weitere Optionseinlösung der Karlsruher Albtal-Verkehrs-Gesellschaft (AVG). Meine Damen und Herren, da ich eben nicht nur auf die Zahlenwelt von Vossloh schaue, sondern mich gerade auch der operativen Entwicklung verpflichtet fühle, freut mich dieser Vertrauensbeweis unserer Kunden in Vossloh sehr.

Damit bin ich am Ende meiner Ausführungen angekommen, meine Damen und Herren. Natürlich stehe ich Ihnen gemeinsam mit meinen Kollegen während der Generaldebatte für Ihre weitergehenden Fragen und Anregungen gerne zur Verfügung.

Ich danke Ihnen an dieser Stelle für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort jetzt wieder an Herrn Dr. Schabert.