

„enabling green mobility“

**Rede von Dr. Thomas Triska, Mitglied des Vorstands der
Vossloh AG,**

**anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung für das
Geschäftsjahr 2025**

Düsseldorf, den 06. Mai 2026

– Es gilt das gesprochene Wort –

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte weitere Teilnehmerinnen und Teilnehmer,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung und vielen Dank an Herrn Schuster für eine erneut sehr beeindruckende Rede.

Wenn wir heute auf die vergangenen Jahre blicken, dann können wir mit großem Stolz sagen: Vossloh hat sich hervorragend entwickelt. Wir dürfen nun seit Ende 2020 im Vorstandsteam Ihr Unternehmen in dieser Konstellation führen. Gegenüber dem Geschäftsjahr 2020 wird sich der Umsatz in diesem Jahr gemäß der aktuellen Prognose nahezu verdoppelt haben. Das EBIT dürfte sich sogar überproportional mehr als verdoppeln. Gleichzeitig lag unser Aktienkurs damals bei rund 40 Euro, heute sind wir deutlich über 70 Euro je Aktie und Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, haben zusätzlich von den gezahlten Dividenden profitiert. Auch bei der Innenfinanzierungskraft haben wir beeindruckende Fortschritte erzielt: Während der Free Cashflow 2020 im Gesamtkonzern etwa bei null lag – erreichten wir hier im Geschäftsjahr 2025 fast 100 Millionen Euro. Auch hier zeigt sich, welchen Weg wir seither gegangen sind. Dieses Ergebnis ist kein Zufall, sondern das Resultat klarer strategischer Entscheidungen, hoher operativer Disziplin und insbesondere des außergewöhnlichen Engagements unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Darauf dürfen wir gemeinsam stolz sein. Zugleich verstehen wir das Erreichte nicht als Endpunkt, sondern als kraftvollen Ausgangspunkt für die nächsten Schritte. Die Chancen in unseren Märkten sind größer denn je – und wir sind bestens aufgestellt, sie entschlossen zu nutzen.

Lassen Sie mich nun im Detail auf die Entwicklung unserer wesentlichen Finanzkennzahlen im Geschäftsjahr 2025 eingehen.

Der **Auftragseingang** erreichte mit nahezu 1,4 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert und übertraf damit nochmal leicht das bereits sehr hohe Vorjahresniveau. Ausschlaggebend für diese

positive Entwicklung war die erstmalige Konsolidierung von Sateba. Die Sateba-Gruppe, die nunmehr als Vossloh Tie Technologies Europa ausgewiesen wird, zählt seit dem 4. Quartal zum Konsolidierungskreis. Ferner haben wir erneut zahlreiche Aufträge gewinnen können, zum Beispiel für die Lieferung von Schienenbefestigungssystemen für Hochgeschwindigkeitsprojekte in Großbritannien und China. Zudem konnten wir bedeutende Rahmenverträge vereinbaren, die allerdings bislang nur in begrenztem Umfang im Auftragseingang 2025 berücksichtigt sind. Ein Beispiel hierfür ist der im letzten Jahr abgeschlossene mehrjährige Vertrag für die Lieferung von Weichen mit dem italienischen Bahnnetzbetreiber RFI im Wert von über 100 Millionen Euro. Auch mit der Deutschen Bahn haben wir einen weiteren Rahmenvertrag zur Lieferung von Weichengroßteilen mit einem potenziellen Gesamtvolumen von deutlich mehr als 100 Millionen Euro Anfang 2026 abgeschlossen. Wir sind stolz darauf, bei der Modernisierung des deutschen Schienennetzes eine so zentrale und zukunftsweisende Rolle zu übernehmen.

Auch der **Auftragsbestand** erreichte mit 1,03 Milliarden Euro zum Ende des Jahres einen neuen Höchststand und überschritt erstmals in unserer Unternehmensgeschichte die Milliardengrenze im Bahninfrastrukturgeschäft. Wesentliche Treiber für den Anstieg waren das Geschäftsfeld Tie Technologies aufgrund des erstmaligen Einbezugs von Sateba, aber auch höhere Auftragsbestände im bestehenden Geschäft, unter anderem in Mexiko, wo wir Ende letzten Jahres einen großen Auftrag gewinnen konnten.

Die **Umsatzerlöse** beliefen sich auf 1,34 Milliarden Euro – ebenfalls ein neuer Rekordwert, den wir dank spürbarer Zuwächse in Europa, Asien und Afrika erzielen konnten. Das Wachstum in Europa ist maßgeblich auf die Erstkonsolidierung von Sateba zurückzuführen, aber auch organisch sind wir spürbar um rund 5 Prozent gewachsen.

Auch beim operativen Ergebnis vor Zinsen und Steuern haben wir uns im Geschäftsjahr 2025 verbessert. Das berichtete **EBIT** stieg auf 111,9 Millionen Euro. Der Anstieg geht neben einer erneut verbesserten Ertragskraft bei Customized Modules auch auf die Einbeziehung von Sateba zurück, wobei der Ergebnisbeitrag von Sateba durch sogenannte PPA-Effekte um fast 8 Millionen Euro gemindert wurde. An dieser Stelle bedarf es vielleicht einer kurzen Erläuterung: PPA-Effekte sind buchhalterische Effekte aus der Verteilung des Kaufpreises, sogenannte Effekte aus Purchase Price Allocation (daher PPA). Diese Effekte belasten das ausgewiesene EBIT, ohne den operativen Geschäftserfolg im engeren Sinne zu beeinflussen. Die EBIT-Marge im Konzern – also inklusive der PPA-Effekte – belief sich auf 8,3 Prozent, nach 8,7 Prozent im Vorjahr. Ohne Berücksichtigung der PPA-Effekte belief sich die EBIT-Marge auf 8,9 Prozent und lag somit auf Vorjahresniveau.

Sowohl die Umsatzerlöse als auch das EBIT lagen innerhalb der nach Vollzug der Akquisition

kommunizierten Prognosekorridore.

Bei der Kennzahl **Konzernergebnis** konnten die positiven Effekte aus der höheren Ertragskraft und der niedrigeren Steuerquote das gesunkene Zinsergebnis als Folge der Finanzierung des Kaufpreises für Sateba überkompensieren. Dadurch stieg das Konzernergebnis leicht auf 79,9 Millionen Euro an. Das Ergebnis je Aktie sank im Wesentlichen aufgrund der im Vorjahresvergleich höheren Aktienzahl auf 3,24 Euro, nach 3,56 Euro im Vorjahr.

An dieser Stelle möchte ich Ihre Aufmerksamkeit auf den **Free Cashflow** lenken. Unsere Initiative „Cash 4 Growth“ läuft weiterhin sehr erfolgreich. Trotz der spürbar erhöhten Investitionsausgaben ist es uns gelungen, das bereits hohe Niveau aus dem Vorjahr von 86 Millionen Euro auf jetzt 98,8 Millionen Euro zu steigern. Dies ist insbesondere auf den deutlichen Abbau des Working Capitals zum Ende des Berichtsjahres zurückzuführen. Angesichts eines Free Cashflows von rund null nach neun Monaten ist der Jahreswert besonders bemerkenswert.

Bei der **Nettofinanzschuld** zeigt sich die Akquisition von Sateba ebenfalls deutlich. Wir haben den Kaufpreis über Schuldscheindarlehen refinanziert, die wir Ende letzten Jahres erfolgreich platziert haben. Insgesamt haben wir die Konzernfinanzierung in den letzten 12 Monaten auf komplett neue Beine gestellt. Die Emission der Schuldscheindarlehen war unter den Investoren sehr stark nachgefragt – ein klarer Vertrauensbeweis für unsere Strategie und Finanzstärke. So belief sich die Nettofinanzschuld zum Ende des Jahres auf 552,5 Millionen Euro, nach 137,6 Millionen Euro im Vorjahr.

Mit der im Januar 2026 platzierten Hybridanleihe über 250 Millionen Euro sowie der Rückzahlung der im Jahr 2021 begebenen Hybridanleihe in Höhe von 150 Millionen Euro einen Monat später konnten wir dieses hohe Niveau inzwischen wieder etwas reduzieren. Zugleich haben wir mit dem erhöhten Volumen der Hybridanleihe die finanzielle Grundlage geschaffen, unsere Expertise im Bereich digitalbasierter Services rund um den Fahrweg Schiene gezielt über M&A-Aktivitäten weiter auszubauen. Das Timing der Platzierung war rückblickend Anfang des Jahres 2026 genau das Richtige.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie uns nun einen kurzen Blick auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung unserer **Geschäftsbereiche** im abgelaufenen Geschäftsjahr werfen.

Im Geschäftsbereich **Core Components** generierten wir Umsatzerlöse in Höhe von 560,9 Millionen Euro, was erwartungsgemäß einer deutlichen Steigerung gegenüber dem Vorjahr entspricht. Beide Geschäftsfelder, **Fastening Systems** und **Tie Technologies**, trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Die Umsätze in Europa profitierten dabei von der erstmaligen Einbeziehung von Sateba ab Oktober. Der Geschäftsbereich Core Components erwirtschaftete

im Berichtszeitraum ein **EBIT** in Höhe von 63,4 Millionen Euro. Trotz der mindernden PPA-Effekte lag dieses nur leicht unter dem Vorjahreswert. Zudem ist zu bedenken, dass wir Anfang 2025 eine Markenlizenzgebühr eingeführt haben, die das Ergebnis der operativen Einheiten belastet; auf Konzernebene aber keinen Einfluss auf das EBIT hat. Die **EBIT-Marge** sank somit zwar im Vergleich zum Vorjahr auf 11,3 Prozent, lag damit aber weiterhin klar im zweistelligen Bereich.

Die Umsätze im Geschäftsbereich **Customized Modules** stiegen erstmalig über die 600 Millionen-Euro-Marke; ein beeindruckendes Ergebnis! Positive Beiträge kamen insbesondere aus Algerien und Schweden, die Umsatzminderungen in Serbien und Italien mehr als ausgleichen konnten. Das **EBIT** des Geschäftsbereichs entwickelte sich ebenfalls sehr erfreulich und kletterte trotz Belastungen aus der Einführung der Markenlizenz auf 58,2 Millionen Euro. Dieser Anstieg wurde vor allem durch höhere, in Teilen einmalige, Ergebnisbeiträge aus Schweden und einem positiven Effekt aus der Übergangskonsolidierung unseres chinesischen Joint Ventures begünstigt. Die **EBIT-Marge** erreichte 9,7 Prozent und lag nach 9,9 Prozent im Vorjahr weiterhin auf einem sehr hohen Niveau.

Der Geschäftsbereich **Lifecycle Solutions** erzielte beim Umsatz einen neuen Rekordwert. Höhere Erlöse unter anderem in den Niederlanden, in Schweden und in Frankreich führten zu dem Anstieg der Kennzahl auf 215,7 Millionen Euro. Beim **EBIT** verzeichnete der Geschäftsbereich eine Reduktion, von 19 Millionen Euro im Vorjahr auf 13,1 Millionen Euro. Hier möchte ich betonen, dass 2024 von sehr margenstarken Projekten profitierte. Zudem war die Nachfrage bei der Deutschen Bahn aufgrund von Finanzierungsunsicherheiten im vergangenen Geschäftsjahr unerwartet verhalten. Infolgedessen sank die **EBIT-Marge** auf 6,1 Prozent.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, an der guten Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres sollen auch Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, teilhaben. Vorstand und Aufsichtsrat der Vossloh AG schlagen Ihnen daher heute die Ausschüttung einer erneut erhöhten **Dividende** von 1,15 Euro je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 22,2 Millionen Euro.

Mit dem Dividendenvorschlag komme ich nun zum Ende meines Rückblicks auf das Geschäftsjahr 2025. Es war ein Jahr, in dem Vossloh wichtige strategische Weichen gestellt und zugleich bewiesen hat, dass Wachstum und finanzielle Disziplin für uns zusammengehören. Wir haben unser Geschäftsmodell gezielt weiterentwickelt und den Konzern mit der begonnenen Integration von Sateba auf eine neue strukturelle Basis gestellt. Parallel dazu haben wir unsere Finanzierung bewusst weiterentwickelt und uns damit die Flexibilität erhalten, unsere strategischen Optionen auch künftig aktiv zu gestalten. Diese Kombination aus operativer Stärke, strategischer Klarheit und finanzieller Handlungsfähigkeit bildet die Grundlage für weiteres nachhaltiges Wachstum.

Dass wir diesen Weg so erfolgreich gehen konnten, verdanken wir nicht zuletzt der hohen Kompetenz und dem großen Engagement unserer Mitarbeitenden, deren Teamgeist mich jeden Tag neu inspiriert. **Ihnen/Euch gilt mein ausdrücklicher Dank!**

Meine Damen und Herren, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich zum Abschluss noch kurz auf den **Jahresstart** und unsere Erwartungen für das **laufende Geschäftsjahr 2026** eingehen. Wir sind saisontypisch in das Jahr gestartet und sehen uns gleichzeitig in unserer Einschätzung für 2026 bestätigt. Der Auftragseingang lag im ersten Quartal erneut auf einem hohen Niveau, und der Auftragsbestand erreichte zum Ende des Quartals ein neues Allzeithoch. Das Marktumfeld ist weiterhin sehr gut, die Auftragspipeline ist mehr als ordentlich gefüllt.

Insgesamt blicken wir daher mit Zuversicht auf die kommenden Monate und fühlen uns für den weiteren Verlauf des Jahres gut positioniert.

Um den Kreis zu meinen einleitenden Bemerkungen, bei denen ich schon kurz zu den Erwartungen für dieses Geschäftsjahr berichtet hatte, zu schließen, lassen Sie uns kurz den Ausblick konkretisieren: Für das aktuelle Geschäftsjahr gehen wir von einem weiteren Anstieg bei unseren wesentlichen Kennzahlen aus. Haupttreiber wird die ganzjährige Konsolidierung von Sateba sein. So erwarten wir für den **Umsatz** einen Anstieg auf 1,56 bis 1,66 Milliarden Euro. Für das **EBIT** erwarten wir eine Steigerung auf 118,5 bis 131 Millionen Euro. Auch 2026 wird das EBIT noch stark durch hohe PPA-Effekte von Sateba belastet sein und liefert somit nur eingeschränkt Hinweise für die operative Profitabilität. Dies ist auch der Grund, warum wir in diesem Jahr einmalig auch einen Ausblick für das **EBITDA** als aussagekräftigeren Indikator für unsere operative Ertragskraft geben. Das EBITDA erwarten wir in einer Bandbreite zwischen 215 bis 230 Millionen Euro. Das entspricht einem Anstieg der **EBITDA-Marge** auf 13,5 bis 14,5 Prozent, nachdem wir 2025 eine EBITDA-Marge von 13,4 Prozent erreichen konnten.

Wir halten unverändert an unseren **Ambitionen für das Jahr 2030** fest. Wir streben ein solides profitables Wachstum an und wollen unsere Position als führender System- und Lösungsanbieter für Bahninfrastruktur konsequent ausbauen. Dabei setzen wir auf nachhaltiges Wachstum aus eigener Kraft, ergänzt durch gezielte Akquisitionen, wann immer sie strategisch sinnvoll sind. Gleichzeitig ist es unser klarer Anspruch, die Ertragskraft des Konzerns kontinuierlich weiter zu verbessern. Bis 2030 streben wir eine EBIT-Marge von mindestens 10 Prozent an. Auf Basis eines Konzernumsatzes von über zwei Milliarden Euro entspräche dies einem jährlichen EBIT von mehr als 200 Millionen Euro. Damit schaffen wir die Voraussetzungen für eine nachhaltig positive Entwicklung – für unsere Aktionärinnen und Aktionäre ebenso wie für unsere Kunden und Mitarbeitenden. Dieser langfristig ausgerichtete Kurs bleibt der Maßstab unseres Handelns.

Ich freue mich darauf, gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen und unserem engagierten Vossloh Team die weltweit notwendige Mobilitätswende weiterhin aktiv voranzubringen. Für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen danke ich Ihnen herzlich. Damit gebe ich das Wort zurück an den Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Prof. Dr. Grube.