

„Innovation treiben. Potenziale entfalten“

**Rede von Oliver Schuster, Mitglied des Vorstands der
Vossloh AG,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung für das
Geschäftsjahr 2017**

Düsseldorf, den 9. Mai 2018

– Es gilt das gesprochene Wort –

Teil II:

Vielen Dank Herr Busemann.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Gäste, Mitarbeiter und Pressevertreter,

auch ich begrüße Sie an dieser Stelle herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Vossloh AG.

Mein geschätzter Kollege Andreas Busemann hat Ihnen in seinem Vortrag nicht nur einen qualitativen Überblick über die wesentlichen geschäftlichen Entwicklungen des abgelaufenen Jahres gegeben, sondern bereits auch die eine oder andere Finanzkennzahl angesprochen. Darauf aufbauend möchte ich Ihnen die Finanzdaten des Geschäftsjahres 2017 nun gerne im Detail erläutern. Bitte beachten Sie dabei, dass die Kennzahlen für das Jahr 2016 infolge der Darstellung des Geschäftsfelds Locomotives als sogenannte „nicht fortgeführte Aktivitäten“ vergleichbar dargestellt werden. Aus diesem Grund ergeben sich zu den im Geschäftsbericht 2016 ausgewiesenen Werten entsprechende Abweichungen.

Seit dem einschneidenden Jahr 2014 hat sich bei Vossloh vieles getan und vor allem hat sich vieles zum Guten entwickelt. Bis auf den Verkauf unseres Geschäfts mit Rangierlokomotiven haben wir unsere im Dezember 2014 vorgestellte Mittelfriststrategie weitestgehend umgesetzt. Die sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung in unserem Kerngeschäft belegt, dass der eingeschlagene Weg der richtige ist. Unsere Technologie und Innovationsstärke setzen weltweit Maßstäbe, und dabei denke ich bei Weitem nicht nur an das von uns patentierte Hochgeschwindigkeitsschleifen. Vossloh ist im Bereich der Bahninfrastruktur sowohl regional als auch mit Blick auf unser komplementäres Produkt- und Serviceangebot breit und damit stabil aufgestellt. Unsere Kunden finden sich in über 90 Ländern dieser Erde, in unseren beiden größten Geschäftsfeldern nehmen wir weltweit eine führende Marktposition ein.

Was wir aber weder ignorieren noch ändern können, ist die Tatsache, dass sowohl der Neubau als auch die Erneuerung vorhandener Bahninfrastruktur oder deren Instandhaltung für unsere Kunden nahezu immer einen Projektcharakter haben –

insbesondere bei volumenstarken Aufträgen. Dies führt im Zeitablauf naturgemäß zu Schwankungen in unserem Geschäft und zwar unabhängig davon, ob wir Standardprodukte liefern, kundenspezifische Produkte entwickeln oder Dienstleistungen erbringen. Unsere Aufgabe ist es, mit diesen Schwankungen in einer Art und Weise umzugehen, die eine möglichst stetige und sich idealerweise kontinuierlich verbessernde Geschäftsentwicklung gewährleistet. Dabei kommt es neben Effizienzsteigerungen, Kostenflexibilisierungen und gut durchdachter Standortstrategie auch darauf an, eine stabile Basis zu schaffen für Wachstum und die damit verbundenen Investitionen, sei es in Maschinen, Gebäude, Innovationen oder ganze Unternehmen bzw. geeignete Kooperationen. Interessante Opportunitäten erfordern in vielen Fällen zügiges Handeln.

Wir als Vossloh sind vorbereitet und haben die finanzielle Basis unseres Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr im Wege der grundlegenden Restrukturierung der mittel- und langfristigen Fremdfinanzierung weiter gestärkt. Nachdem wir bereits im März 2017 den Rahmen des damals laufenden 500 Mio.€ Konsortialkredits um 100 Mio.€ vorzeitig reduzieren konnten, haben wir im Juli ein Schuldscheindarlehen über 250 Mio.€ begeben und so die Ziehungen unter dem Konsortialkredit faktisch auf Null zurückgefahren. Durch diese Transaktion konnten wir sowohl unsere Fälligkeitsstruktur optimieren als auch unsere Gläubigerstruktur diversifizieren und auch unsere Finanzierungsbedingungen noch einmal weiter verbessern. Im Dezember 2017 schließlich haben wir den bis dahin existierenden Konsortialkredit schließlich durch eine neue Vereinbarung mit mindestens 5-jähriger Laufzeit und einem Volumen von 150 Mio.€ endgültig abgelöst. Die neu verhandelten Konditionen geben uns dabei nochmal mehr unternehmerische Freiheit. So enthält der Vertrag beispielsweise zwei Optionen zur jeweils einjährigen Verlängerung sowie die Möglichkeit, bei Bedarf das Kreditvolumen um weitere 150 Mio.€ zu erhöhen.

Zusammen mit dem von Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, im Mai 2017 Genehmigten Kapital in Höhe von 50% des Grundkapitals der Vossloh AG, haben wir den erforderlichen finanziellen Handlungsraum, um unser, Ihr, Unternehmen einerseits organisch weiterzuentwickeln und andererseits durch strategisch sinnvolle Akquisitionen und Kooperationen zu stärken, wie man am Beispiel Vossloh Tie Technologies bereits sehen kann. Zusammenfassend möchte ich sagen, dass auch

aus Finanzierungssicht das Geschäftsjahr 2017 für Vossloh ein überaus erfolgreiches Jahr war.

Verehrte Anwesende,

mein Kollege Andreas Busemann hat es in seiner Rede in Teilen bereits vorweggenommen: 2017 war für das Kerngeschäft von Vossloh ein wirklich erfreuliches Jahr. Bereinigt man die Anfang 2017 kommunizierte Umsatzerwartung von 1,0 Mrd.€ bis 1,1 Mrd.€ sowie die damals erwartete EBIT-Marge von 5,5 % bis 6,0 % um die darin jeweils enthaltenen Anteile für den Geschäftsbereich Transportation, haben wir die Umsatzerwartung im Kerngeschäft zuverlässig getroffen und liegen gleichzeitig mit Blick auf die Profitabilität deutlich über dem avisierten Niveau. Die Konzern Erlöse sind 2017 um nahezu 12 % gestiegen, von vergleichbar rund 823 Mio.€ in 2016 auf 918 Mio.€ im Berichtsjahr. Diese positive Entwicklung lässt sich im Wesentlichen auf deutlich höhere Umsätze infolge der erstmaligen Konsolidierung des Geschäftsfeldes Tie Technologies zurückführen. Höhere Umsatzbeiträge kamen außerdem von Vossloh Fastening Systems sowie aus dem Geschäftsbereich Lifecycle Solutions, während die Erlöse im Geschäftsbereich Customized Modules minimal unter denen des Vorjahres lagen.

Mit Blick auf die Profitabilität konnten wir die EBIT-Marge des Kerngeschäfts nach der bereits 2016 erzielten Verbesserung erneut spürbar steigern. Sie lag 2017 bei 7,7 % nach 7,0 % im Vorjahr. Mit 70,3 Mio.€ lag das Konzern-EBIT um rund 22 % über dem vergleichbaren Wert des Vorjahres. Diese positive Entwicklung resultierte vorrangig aus einer sehr guten Geschäftsentwicklung im Geschäftsbereich Core Components – und hier wiederum insbesondere aus dem Geschäft von Vossloh Fastening Systems in China. Daneben hat auch das neue Geschäftsfeld Tie Technologies bereits einen deutlich positiven EBIT-Beitrag erwirtschaftet.

Bei der längerfristigen Steuerung unseres Konzerns steht der Wertbeitrag im Fokus. Ein positiver Wertbeitrag sagt aus, dass die Verzinsungserwartungen sowohl der Fremd- als auch der Eigenkapitalgeber, also auch Ihre, übertroffen wurden. Es freut mich von daher ganz besonders, dass es uns gelungen ist, zum ersten Mal seit Beginn der Neuausrichtung Ihres Unternehmens in 2014 wieder einen positiven Wertbeitrag im Vossloh-Konzern zu erwirtschaften. Wie Sie sehen, haben wir einen Wertbeitrag von 11,1 Mio.€ erzielt. In 2016 lag diese Kennziffer noch bei -1,5 Mio.€.

Das Konzernergebnis lag im Geschäftsjahr 2017 trotz der beschriebenen operativen Ertragssteigerung mit 0,3 Mio.€ deutlich unter dem Vorjahresniveau von 10,1 Mio.€. Bei im Jahresvergleich leicht höherem Nettozinsaufwand und nahezu unverändertem Ertragsteueraufwand ist dies auf das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten zurückzuführen. Nach rund minus 16 Mio.€ im Vorjahr weist die Gewinn- und Verlustrechnung 2017 an entsprechender Stelle einen negativen Betrag in Höhe von knapp 36 Mio.€ aus. Der Wert in 2016 beinhaltet dabei vor allem negative Effekte im Zusammenhang mit der Veräußerung des ehemaligen Geschäftsfelds Electrical Systems, einen positiven Effekt im Nachgang zum Verkauf unseres Lokomotivengeschäfts in Spanien sowie, im Zuge der vergleichbaren Darstellung des Geschäftsjahres 2016, einen negativen Ergebnisbeitrag von Vossloh Locomotives.

Im Berichtsjahr 2017 dagegen bezieht sich der ausgewiesene Wert fast vollständig auf das Geschäftsfeld Locomotives. Neben dem negativen laufenden Ergebnis aus diesem Geschäft wird dort im Berichtsjahr eine Wertminderung in Höhe von 26 Mio.€ ausgewiesen. Diese war erforderlich geworden, da wir aufgrund fortgeschrittener Verkaufsgespräche mit überwiegender Wahrscheinlichkeit davon ausgehen, den Verkauf dieses Geschäfts im Verlauf des Jahres 2018 abschließen zu können und somit als Vorstand im Aufstellungszeitraum des Jahresabschlusses entschieden haben, dieses letzte Geschäftsfeld des Geschäftsbereichs Transportation als nicht fortgeführte Aktivitäten auszuweisen.

Wie ich bereits erwähnt habe, geht die Ertragsstärke im Kerngeschäft 2017 maßgeblich auf unser Geschäft mit Schienenbefestigungssystemen in China zurück. Einen Großteil unseres dortigen Geschäfts wickeln wir über eine Konzerngesellschaft mit einem wesentlichen Anteil von außenstehenden Gesellschaftern ab, was dazu führt, dass regelmäßig ein Teil des dort erwirtschafteten Ergebnisses – neben den Ergebnisanteilen aus weiteren Unternehmen, bei denen wir weniger als 100 % der Geschäftsanteile halten – als sogenannte „Anteile anderer Gesellschafter“ bei der Aufteilung des gesamten Konzernergebnisses nicht Ihnen als Aktionärinnen und Aktionäre der Vossloh AG zuzurechnen ist. Vereinfacht gesagt bedeutet das: Je besser unser Geschäft mit Schienenbefestigungssystemen in China läuft, umso höher ist auch der auf die dortigen Minderheitsgesellschafter entfallende Ergebnisanteil. Das auf die Anteilseigner der Vossloh AG entfallende Konzernergebnis beläuft sich insgesamt im Geschäftsjahr 2017 auf -8,0 Mio.€ nach positiven 3,3 Mio.€ im Vorjahr.

Dies führt, bezogen auf die einzelne Vossloh-Aktie, zu einem negativen Ergebnis in Höhe von 50 Cent im Vergleich zu positiven 22 Cent im Vorjahr. Viel relevanter mit Blick nach vorne erscheint mir jedoch die Tatsache, dass das Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten mit 1,74 € deutlich positiv ist und sich nach 1,30 € im Vorjahr um bemerkenswerte 34 % verbessert hat.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns nun einen Blick auf die wesentlichen Liquiditätskennzahlen des Vossloh-Konzerns werfen. Der Free Cashflow im Geschäftsjahr 2017 lag mit -22,3 Mio.€ unter dem Vorjahreswert von 25,2 Mio.€. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass aufgrund der zwingenden Vorgaben der anzuwendenden Bilanzierungsregeln im Free Cashflow des Berichtsjahres negative Beiträge von Vossloh Locomotives in Höhe von etwa 46 Mio.€ enthalten sind, die größtenteils auf einen starken Anstieg des Working Capital bei Vossloh Locomotives zurückzuführen sind. Der Free Cashflow aus fortgeführten Aktivitäten, d.h. der Free Cashflow, der auf das Kerngeschäft des Vossloh-Konzerns entfällt, war positiv und betrug 23,3 Mio.€.

Lassen Sie mich nun kurz auf einige wesentliche Bilanzkennzahlen eingehen.

Das Eigenkapital des Vossloh-Konzerns hat sich im Geschäftsjahr 2017 leicht auf 532,4 Mio.€ reduziert. Die Eigenkapitalquote ist allerdings von 40,3 % im Jahr 2016 auf 42,5 % weiter angestiegen. Hintergrund ist, dass sich nach Abschluss der Veräußerung des Geschäftsfelds Electrical Systems Ende Januar 2017 eine im Verhältnis zum Rückgang des Eigenkapitals überproportionale Verkürzung der Bilanz ergab. Eine weitere wichtige Kenngröße für Vossloh ist die Nettofinanzverschuldung. Diese hat sich von 85 Mio.€ zum Ende 2016 auf rund 208 Mio.€ per Ende 2017 deutlich erhöht, was in erster Linie auf den Erwerb von Rocla Concrete Tie in den USA für umgerechnet 117 Mio.€ zurückzuführen ist: Unser neues Geschäftsfeld Tie Technologies.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

lassen Sie uns nun gemeinsam einen etwas detaillierteren Blick auf die einzelnen Geschäftsbereiche des Kerngeschäfts von Vossloh werfen.

(Core Components)

Im Geschäftsbereich Core Components betrugen die Umsatzerlöse 2017 rund 351 Mio.€. Dies entspricht einem Zuwachs von 36,7 % gegenüber dem Vorjahreswert von rund 257 Mio.€. Der Anstieg lässt sich vorrangig auf die erstmalige Einbeziehung von Vossloh Tie Technologies zurückführen. Das neue Geschäftsfeld hat im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt rund 79 Mio.€ zum Umsatz des Geschäftsbereichs Core Components beigetragen. Bedingt durch ein gutes Geschäft mit Transit-Kunden haben sich trotz der schwachen Nachfrage der Class-I-Bahnbetreiber die Umsätze insgesamt wie erwartet entwickelt. Im Geschäftsfeld Fastening Systems haben sich die Erlöse von rund 257 Mio.€ im Vorjahr auf rund 273 Mio.€ deutlich erhöht. Der Umsatzanstieg ist zum Großteil auf sehr hohe Auslieferungen von Schienenbefestigungssystemen für Neubauprojekte von Hochgeschwindigkeitsstrecken in China zurückzuführen. Hier riefen unsere Kunden zum Teil sogar Mengen ab, die ursprünglich zur Auslieferung in 2018 vorgesehen waren. Ebenso konnten beispielsweise wesentliche Umsatzzuwächse in Italien erzielt werden.

Sehr erfreulich ist, dass aufgrund eines margenstärkeren Projektmixes bei Vossloh Fastening Systems gleichzeitig das EBIT des Geschäftsbereichs Core Components um bemerkenswerte 59,8 % auf rund 51 Mio.€ verbessert werden konnte. Zu der positiven EBIT-Entwicklung hat aber, wie bereits erwähnt, auch das Geschäftsfeld Tie Technologies beigetragen: Bereinigt um die negativen Effekte aus der Kaufpreisallokation wurde hier bereits im Geschäftsjahr 2017 ein positiver Wertbeitrag erzielt. Die EBIT-Marge im Geschäftsbereich Core Components im Jahr 2017 lag somit insgesamt deutlich über dem Niveau des Geschäftsjahres 2016.

(Customized Modules)

Für unseren zweiten Geschäftsbereich Customized Modules hatten wir für 2017 eine moderate Entwicklung antizipiert. Im Gesamtjahr lag der Umsatz mit rund 483 Mio.€ leicht unter dem Vorjahreswert von rund 492 Mio.€, insbesondere aufgrund niedrigerer Erlöse in Frankreich. Hier hatten wir im Vorjahr maßgebliche Beiträge aus mehreren Hochgeschwindigkeitsprojekten, unter anderem für den Bau von Weichen auf der Strecke zwischen Nîmes und Montpellier, erzielt. Im Geschäftsjahr 2017

konnten diese nach Abschluss der Projekte nicht wiederholt werden. Auch die Geschäftsentwicklung in Nordamerika verlief erneut schwach.

Das EBIT des Geschäftsbereichs Customized Modules lag unter anderem aufgrund der anhaltend schwachen Nachfrage in den USA unter dem Wert des Geschäftsjahres 2016. Demgegenüber verzeichnete unser Gemeinschaftsunternehmen in China, genauer gesagt in Wuhu, eine anhaltend positive Entwicklung. Vor diesem Hintergrund konnten wir eine Wertaufholung des Beteiligungsansatzes vornehmen. Wir hatten diesen im Zuge der umfangreichen Neubewertung von Vermögenswerten 2014 wertberichtigt. Letztendlich betrug das EBIT des Geschäftsbereichs Customized Modules im abgelaufenen Geschäftsjahr 30,5 Mio.€, entsprechend einer EBIT-Marge von 6,3 %.

(Lifecycle Solutions)

Der Geschäftsbereich Lifecycle Solutions erzielte im Berichtsjahr erneut eine beachtliche Erlössteigerung von 9,0 % auf nunmehr 91 Mio.€. Wesentliche Umsatzsteigerungen generierten wir dabei im Segment „Präventives Hochgeschwindigkeits-schleifen“ mit Schwerpunkt in China sowie im Fräsgeschäft.

Das EBIT und die EBIT-Marge von Lifecycle Solutions blieben im Geschäftsjahr 2017 mit 6,6 Mio.€ beziehungsweise 7,3 % unter den Vorjahreswerten. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass im Vorjahr ein positiver Einmaleffekt in Höhe von 3,5 Mio.€ im Zusammenhang mit dem vollständigen Erwerb der Alpha Rail Team enthalten war. Bereinigt um diesen Effekt stiegen also sowohl das EBIT als auch die EBIT-Marge deutlich an.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

viele von Ihnen begleiten die Entwicklung des Vossloh-Konzerns bereits seit Langem. Aufgrund der besonderen Situation im Jahr 2014 und der daraufhin erforderlichen, umfassenden Neuausrichtung des Vossloh-Konzerns war die Ausschüttung einer Dividende in den vergangenen drei Jahren nicht möglich. Ich persönlich hatte Ihnen aber von genau dieser Stelle aus versprochen, dass Vossloh so bald wie möglich zu einer angemessenen Beteiligung seiner Aktionäre am Erfolg des Unternehmens zurückkehren wird. Und jetzt endlich kann ich dieses Versprechen auch einlösen. Die weitere Stärkung der Finanzlage von Vossloh sowie

die hervorragende Entwicklung unseres Kerngeschäfts, aber auch die Überzeugung, dass dies kein Strohfeuer, sondern eine nachhaltige Entwicklung ist, haben uns bestärkt, diesen Beschluss zu fassen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen daher heute eine Dividende von 1,00 € je Aktie für das Geschäftsjahr 2017 vor. Mit Ihrer Zustimmung zu diesem Dividendenvorschlag wird sich die Ausschüttungssumme für 2017 auf rund 16 Mio.€ belaufen.

Soweit meine Ausführungen zum Verlauf des Geschäftsjahres 2017. Abschließend und in aller Kürze werde ich Ihnen nun einige Informationen zum Verlauf des ersten Quartals 2018 geben.

Die ersten drei Monate 2018 waren im Vossloh-Konzern wie erwartet – und auch in den letzten Jahren schon zu beobachten – von einem saisontypisch schwachen Start geprägt. Im Zuge der Fokussierung auf den Bereich der Bahninfrastruktur tritt dieser Effekt auch noch deutlicher zutage als in der Vergangenheit. Es ist sicherlich leicht nachvollziehbar, dass die Bautätigkeit unserer Kunden im ersten Quartal eines jeden Jahres schon alleine witterungsbedingt deutlich unterdurchschnittlich ausfällt. Insgesamt lag der Konzernumsatz im ersten Quartal mit rund 178 Mio.€ um 9,1 % unter dem Vorjahresquartal. Erwartungsgemäß wurden insbesondere im Geschäftsfeld Fastening Systems nach dem Auslaufen größerer Neubauprojekte in den ersten drei Monaten niedrigere Erlöse als im Vorjahr erwirtschaftet. Daneben wurde auch bei Vossloh Tie Technologies – in weiten Teilen wechselkursbedingt – sowie im Geschäftsbereich Lifecycle Solutions ein geringeres Umsatzniveau erzielt. Demgegenüber sind die Erlöse bei Customized Modules gegenüber dem Vorjahresquartal leicht angestiegen.

Entsprechend entwickelten sich auch das EBIT und die EBIT-Marge in den ersten drei Monaten rückläufig. Das EBIT betrug 1,6 Mio.€ nach 9,6 Mio.€ im Vorjahr, die EBIT-Marge im ersten Quartal 2018 lag bei 0,9 %. Dabei war jeder Kerngeschäftsbereich von dem Rückgang betroffen, insbesondere jedoch der Geschäftsbereich Core Components. Ursächlich hierfür ist, neben einem positiven Einmaleffekt in 2017 durch einen Beteiligungsertrag von einer nicht-konsolidierten Gesellschaft, insbesondere der spürbar niedrigere Umsatz im besonders margenstarken China-Geschäft des Geschäftsfelds Fastening Systems: Die Nachfrage der chinesischen Kunden im ersten Quartal des Vorjahres war zum einen ungewöhnlich hoch. Gleichzeitig haben – wie bereits erwähnt – Kunden im Verlauf des Geschäftsjahres

2017 Mengen abgerufen, die eigentlich erst Anfang 2018 hätten geliefert werden sollen. Der Ausbau des chinesischen Hochgeschwindigkeitsnetzes wird allerdings, und das ist in diesem Zusammenhang wichtig zu verstehen, mit unverminderter Intensität vorangetrieben und unsere Marktposition in China ist unverändert stark. Was wir im ersten Quartal sehen und was uns auch im Gesamtjahr 2018 belasten wird, ist eine rein projektbedingte Nachfrageschwankung. Unser im April gewonnener Auftrag für eine neue Hochgeschwindigkeitsstrecke in China mit einem Volumen von rund 30 Mio.€ ist ein wichtiger Indikator hierfür.

Damit, meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bedanke ich mich für Ihre Aufmerksamkeit.