

„Zukunft begreifen. Zukunft gestalten.“

**Rede von Oliver Schuster, Mitglied des Vorstands
der Vossloh AG,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
für das Geschäftsjahr 2018**

Düsseldorf, den 22. Mai 2019

– Es gilt das gesprochene Wort –

Teil II:

Vielen Dank, Herr Harnacke,
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.

Andreas Busemann hat Ihnen in seiner Ansprache bereits einen qualitativen Überblick
über die wesentlichen geschäftlichen Entwicklungen des abgelaufenen Jahres
gegeben. Daran möchte ich nun anknüpfen und Ihnen die wichtigsten
Finanzkennzahlen des Geschäftsjahres 2018 gerne im Detail erläutern.

2018 war, wie ursprünglich erwartet, ein herausforderndes Geschäftsjahr für den
Vossloh-Konzern, das insbesondere durch ein schwieriges Marktumfeld geprägt war.
Dennoch gibt es viel Positives zu berichten und hier möchte ich einen Punkt
hervorheben, auf den mein Kollege Andreas Busemann bereits kurz eingegangen ist:

Unser Konzern hat sich eine sehr gute Ausgangsbasis für das erwartete organische
Wachstum erarbeitet! So haben sich Auftragseingang und Auftragsbestand äußerst
positiv entwickelt. Der Auftragseingang erreichte fast 1 Mrd.€, vor allem dank der
kräftigen Zuwächse im Geschäftsbereich Core Components und hier auch wegen der
überaus wichtigen Großaufträge aus China bei Vossloh Fastening Systems. Die drei
in 2018 gewonnenen Großprojekte haben in Summe ein Volumen von rund 85 Mio.€.

Ich hatte an dieser Stelle vor einem Jahr ausgeführt, dass unser Kerngeschäft im
Bereich der Bahninfrastruktur sowohl regional, als auch mit Blick auf unser
komplementäres Produkt- und Serviceangebot, breit und damit stabil aufgestellt ist.
Unsere Kunden sind in mehr als 90 Ländern dieser Erde zu Hause, in unseren beiden
größten Geschäftsfeldern nehmen wir weltweit führende Marktpositionen ein.

Das schützt uns aber nicht davor, dass sowohl der Neubau als auch die Erneuerung
vorhandener Bahninfrastruktur oder deren Instandhaltung für unsere Kunden, und

damit auch für uns, nahezu immer einen Projektcharakter haben, insbesondere bei volumenstarken Aufträgen. Dies führt im Zeitablauf naturgemäß zu Schwankungen in unserem Geschäft. Die Schattenseiten solcher Schwankungen haben uns in 2018 belastet und werden uns auch noch in 2019 ein Stück weit begleiten. Gleichzeitig ist unser bemerkenswert hoher Auftragsbestand allerdings ein untrüglicher Indikator dafür, dass das Pendel demnächst wieder zu unseren Gunsten ausschlagen wird. Der Auftragsbestand im Kerngeschäft ist im Jahresvergleich um 121 Mio.€ angewachsen auf nunmehr 595 Mio.€ zum Ende 2018. Dies entspricht einer Steigerung von über 25 %. Insbesondere die margenträchtigen Großaufträge aus China werden dabei schwerpunktmäßig allerdings erst ab 2020 zur Auslieferung kommen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die erwähnten, projektbedingten Schwankungen waren auch ein wesentlicher Treiber für die Umsatz- und EBIT-Entwicklung im Geschäftsjahr 2018. Die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2018 sind im Vossloh-Konzern um knapp 6 % auf 865 Mio.€ zurückgegangen. Dies war insbesondere auf das temporär schwächere China-Geschäft zurückzuführen. Mit Blick auf das Geschäftsfeld Fastening Systems erklärt sich der Umsatzrückgang im Jahresvergleich sogar ausschließlich mit diesen projektbedingten Schwankungen. Dieser Rückgang ist dabei weder ein Indiz für eine vermeintlich schwächere Marktposition von Vossloh in China noch für eine rückläufige Marktentwicklung. Die in 2018 gewonnenen Großaufträge sowie der jüngst im April 2019 gewonnene, weitere Großauftrag über 40 Mio.€ für den Neubau einer Hochgeschwindigkeitsstrecke südlich von Shanghai bestätigen dies anschaulich.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2018 hatten wir für unser Kerngeschäft einen Umsatz zwischen 875 Mio.€ und 950 Mio.€ sowie eine EBIT-Marge in einer Spanne zwischen 6,0 % und 7,0 % prognostiziert. Im Laufe des Jahres mussten wir die Prognose aufgrund eines zunehmend schwierigeren Marktumfelds auf das untere Ende der jeweiligen Korridore konkretisieren. Mit einem Konzern-EBIT von letztendlich 54,2 Mio.€ respektive einer EBIT-Marge von 6,3 % lagen wir, trotz Umsatzerlösen am unteren Rand der Erwartungen, klar innerhalb der mit Blick auf unsere Profitabilität prognostizierten Bandbreite. Trotz eines insgesamt herausfordernden Marktumfelds konnten wir damit zum fünften Mal in Folge das liefern, was wir Ihnen, unseren Investoren, zugesagt haben. Verstehen Sie mich bitte nicht falsch: Ich persönlich bin

weit davon entfernt, mit dem finanziell Erreichten zufrieden zu sein. Ein Blick auf unsere Wettbewerber zeigt aber, dass die Erreichung einer Guidance in unserer Branche sowie im aktuell schwierigen weltwirtschaftlichen Fahrwasser alles andere als eine Selbstverständlichkeit ist.

Somit können wir, insbesondere auch unter Berücksichtigung der erfreulichen Entwicklung der Auftragseingänge sowie den bereits angesprochenen, sehr erfolgreichen Akquisitionen von Austrak und des Schienenfräsengeschäfts von der STRABAG Rail GmbH insgesamt und unter den gegebenen Rahmenbedingungen von einer zufriedenstellenden Geschäftsentwicklung für das Kerngeschäft von Vossloh in 2018 sprechen.

Eine wie auch immer zufriedenstellende Performance kann und darf aber nicht der Maßstab sein, an dem wir uns messen. Die Bahnindustrie im Allgemeinen und der Bereich der Bahninfrastruktur im Besonderen sind in Bewegung geraten und verändern sich aktuell mit rasanter Geschwindigkeit. Die zunehmende Digitalisierung sowie insbesondere die Möglichkeit zur immer schnelleren Verarbeitung und Analyse großer Datenmengen eröffnen neue Betätigungsfelder und Geschäftsmodelle und rufen neue Wettbewerber auf den Plan. Wir als Vossloh haben uns zum Ziel gesetzt, von dieser Entwicklung nicht nur zu profitieren, sondern sie in einer führenden Rolle voranzutreiben und so die Zukunft der Bahninfrastruktur aktiv mitzugestalten. Mein Kollege Andreas Busemann wird Ihnen über unseren diesbezüglichen strategischen Ansatz im zweiten Teil seiner Rede ausführlich berichten. Um diesem unseren marktseitigen und technologischen Führungsanspruch aber gerecht werden zu können, brauchen wir einen ausreichenden finanziellen Handlungsspielraum. Vor diesem Hintergrund haben wir als Vorstand ein breit angelegtes Maßnahmenprogramm aufgesetzt, um die Profitabilität zu erhöhen und die Eigenfinanzierungskraft Ihres Unternehmens nachhaltig zu stärken. Auch hierzu wird Ihnen Herr Busemann in Kürze weitere Details vorstellen.

Zurück zu den finanziellen Eckdaten 2018. Bei der längerfristigen Steuerung unseres Konzerns steht unverändert der Wertbeitrag im Fokus. Ein positiver Wertbeitrag sagt aus, dass die Verzinsungserwartungen sowohl der Fremd- als auch der Eigenkapitalgeber übertroffen wurden. Leider haben wir, insbesondere aufgrund der geringeren operativen Ertragskraft, dieses Ziel in 2018 nicht erreicht. Vossloh hat im

abgelaufenen Geschäftsjahr einen negativen Wertbeitrag in Höhe von 5,8 Mio.€ verzeichnet, nachdem ich Ihnen noch im vergangenen Jahr einen positiven Beitrag in Höhe von 11,1 Mio.€ präsentieren konnte. Es ist unser erklärtes Ziel, trotz nennenswerter Belastungen aus der Anwendung eines neuen Rechnungslegungsstandards zum Thema Leasing, zu einem positiven Wertbeitrag zurückzukehren. Auch in dieser Hinsicht, kommt dem aufgelegten Maßnahmenprogramm eine wichtige Bedeutung zu.

Das Konzernergebnis lag im Geschäftsjahr 2018 mit 22,7 Mio.€ deutlich über dem Vorjahresniveau von 0,3 Mio.€. Die kräftige Steigerung ist dabei vor allem auf das verbesserte Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten zurückzuführen. Nach knapp minus 36 Mio.€ im Vorjahr weist die Gewinn- und Verlustrechnung 2018 an entsprechender Stelle einen negativen Betrag in Höhe von nur noch gut 2 Mio.€ aus. 2017 war das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten insbesondere durch die Abwertung langfristiger Vermögenswerte des Geschäftsfelds Vossloh Locomotives in der Größenordnung von 26 Mio.€ belastet.

Das auf die Anteilseigner der Vossloh AG entfallende Konzernergebnis belief sich insgesamt im Geschäftsjahr 2018 auf 18,2 Mio.€ nach -8,0 Mio.€ im Vorjahr. Dies führt, bezogen auf die einzelne Vossloh-Aktie, zu einem Ergebnis in Höhe von 1,14 € im Vergleich zu negativen 50 Cent im Vorjahr.

Sehr geehrte Damen und Herren,

kommen wir nun zu den wesentlichen Liquiditätskennzahlen des Vossloh-Konzerns. Der Free Cashflow hat sich im Geschäftsjahr 2018 marginal auf -19,0 Mio.€ nach -22,3 Mio.€ im Vorjahr verbessert. Allerdings ist dieser Wert offensichtlich noch immer deutlich im Minus, was sich vorliegend in erster Linie durch das hohe Investitionsvolumen 2018 erklärt. Ein großer Anteil der Investitionen entfiel dabei auf die Modernisierung unserer Gießerei im französischen Outreau, wo wir Kreuzungsherzstücke aus Manganstahl herstellen. Ebenfalls zu erwähnen ist an dieser Stelle der Aufbau einer neuen Fabrik zur Herstellung von Betonschwellen in Kanada sowie der Ausbau unserer Flotte von Wagons zum Transport von Weichen und Langschienen. So wichtig solche Investitionen aber auch sind, so sehr dürfen wir nicht vernachlässigen, dass wir dauerhaft einen positiven Free Cashflow

erwirtschaften müssen, um nachhaltig in neue Technologien und Innovationen investieren zu können. Deswegen ist uns die Verbesserung des Free Cashflows ein zentrales Anliegen. Ein wesentlicher Baustein ist dabei die Reduzierung des im Umlaufvermögen gebundenen Kapitals, des sog. Working Capital. Ein nachhaltig positiver Free Cashflow mit strukturell niedrigerem Working Capital verbessert die Eigenfinanzierungskraft und erweitert somit unseren finanziellen Handlungsspielraum.

Lassen Sie mich nun kurz auf einige wesentliche Bilanzkennzahlen eingehen.

Das Eigenkapital des Vossloh-Konzerns hat sich im Geschäftsjahr 2018 leicht auf 523 Mio.€ reduziert. Ursächlich dafür waren im Wesentlichen die Dividendenausschüttung für 2017 sowie die Änderung von Rechnungslegungsstandards. Die Eigenkapitalquote blieb mehr oder weniger stabil bei 41,4 % nach 42,5 % im Vorjahr. Die Nettofinanzverschuldung hat sich von rund 208 Mio.€ zum Ende 2017 auf rund 307 Mio.€ zum Ende 2018 deutlich erhöht, was in erster Linie auf unsere getätigten Akquisitionen, den negativen Free Cashflow, Dividendenausschüttungen und Zinszahlungen zurückzuführen ist.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

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

Im Geschäftsbereich Core Components betragen die Umsatzerlöse 2018 rund 293 Mio.€ nach gut 351 Mio.€ im Vorjahr. Der Umsatzrückgang ist im Wesentlichen auf die bereits erwähnte temporäre und projektbedingte Schwäche im China-Geschäft zurückzuführen. Der Umsatzrückgang hat ebenso zu einem Rückgang im EBIT des Geschäftsbereichs von 51,2 Mio.€ auf nunmehr 34,5 Mio.€ geführt. Zudem haben die in den USA verhängten Einfuhrzölle auf Stahl das Ergebnis unserer US-Gesellschaften belastet. Mit 11,8 % lag die EBIT-Marge allerdings immer noch deutlich im zweistelligen Bereich.

Unsere neue australische Tochtergesellschaft Austrak Pty Ltd., die Betonschwellen herstellt, wird seit Dezember 2018 vollkonsolidiert, so dass der Umsatzbeitrag für das Geschäftsjahr 2018 bei bescheidenen 1,4 Mio.€ lag. Das Geschäftsfeld Tie

Technologies, zu dem auch Austrak zählt, hat im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt rund 78 Mio.€ nach 79 Mio.€ im Vorjahr zum Umsatz des Geschäftsbereichs Core Components beigetragen. Geringere Umsätze mit Transit-Kunden und negative Wechselkurseffekte konnten weitgehend durch Neugeschäft mit unserem Class-I-Kunden Canadian National und die Wiederaufnahme eines Projekts in Florida kompensiert werden. Im Geschäftsfeld Fastening Systems haben sich die Erlöse wie eingangs beschrieben temporär in unserem Fokusmarkt China abgeschwächt. Erfreulich ist, dass wir in 2018 höhere Umsätze im Instandhaltungsgeschäft verzeichnen konnten. Dieser Trend setzt sich auch in 2019 fort. Dabei ist zu bedenken, dass die ersten Hochgeschwindigkeitsstrecken in China erst vor rund 10 Jahren in Betrieb gegangen sind und wir uns somit erst am Beginn eines nachhaltigen Instandhaltungsgeschäfts befinden.

Unser zweiter Geschäftsbereich Customized Modules hat sich im vergangenen Geschäftsjahr stabil behauptet. Im Gesamtjahr lag der Umsatz mit rund 483 Mio.€ nur geringfügig unter dem Vorjahreswert. Dies ist bemerkenswert, da zwei Gesellschaften in Indien und Portugal seit Dezember 2017 nicht mehr vollkonsolidiert wurden. Auch vor dem Hintergrund, dass die im Vorjahr bearbeiteten Projekte in Marokko, die einen hohen Umsatz- und Ergebnisbeitrag geleistet haben, weggefallen sind, ist die Geschäftsentwicklung positiv zu beurteilen.

Das EBIT des Geschäftsbereichs Customized Modules lag mit gut 26 Mio.€ knapp 15 % unter dem Wert des Geschäftsjahres 2017. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass wir im Vorjahr vor dem Hintergrund der anhaltend positiven Entwicklung unseres Gemeinschaftsunternehmens im chinesischen Wuhu eine Wertaufholung des 2014 geminderten Beteiligungsansatzes vorgenommen hatten. Bereinigt um diesen Effekt lag die Profitabilität von Customized Modules in 2018 leicht über dem Vorjahreswert.

Der Geschäftsbereich Lifecycle Solutions erzielte im Berichtsjahr erneut eine beachtliche Erlössteigerung von knapp 10 % und erreichte erstmals die Marke von 100 Mio.€. Ursächlich für die gute Entwicklung waren eine verbesserte Auslastung unserer Schweißwerke in Deutschland sowie die erhöhte Nachfrage nach Schleifdienstleistungen in Schweden. Ebenfalls über Vorjahr lagen 2018 die Umsätze

im Segment Hochgeschwindigkeitsschleifen. Insbesondere in Deutschland sehen wir zudem aktuell eine nachhaltige Belegung der Auslastung unserer Schweißwerke, die uns positiv für die nächsten Jahre stimmt.

Das EBIT und die EBIT-Marge von Lifecycle Solutions übertrafen im Geschäftsjahr 2018 mit 12,9 Mio.€ beziehungsweise 12,9 % deutlich den Vorjahreswert. Diese Entwicklung wurde begünstigt durch einen positiven Einmaleffekt in Höhe von rund 5,5 Mio.€ durch die Realisierung eines negativen Firmenwerts im Zusammenhang mit der Übernahme des Schienenfräsengeschäfts der STRABAG Rail GmbH. Aber selbst unter Herausrechnung dieses Effekts lägen die entsprechenden EBIT-Werte noch über dem Vorjahr.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

nachdem wir im vergangenen Jahr die Ausschüttung einer Dividende nach einer mehrjährigen Unterbrechung wieder aufgenommen haben, wollen wir Sie auch für das Geschäftsjahr 2018 angemessen am Erfolg von Vossloh beteiligen. Ich hatte an dieser Stelle vor einem Jahr ausgeführt, dass ich die grundlegend positive Entwicklung in unserem Kerngeschäft als nachhaltig einschätze. Davon bin ich ungeachtet der geschilderten temporären und projektbedingten Erlösschmälerungen in 2018, nach wie vor überzeugt. Dies wird auch durch die guten Zahlen des Auftragseingangs und des Auftragsbestands eindrucksvoll unterstützt. Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute eine Dividende von unverändert 1,00 € je Aktie für das Geschäftsjahr 2018 vor. Mit Ihrer Zustimmung zu diesem Dividendenvorschlag wird sich die Ausschüttungssumme für 2018 erneut auf rund 16 Mio.€ belaufen.

Soweit meine Ausführungen zum Verlauf des Geschäftsjahres 2018. Abschließend und in aller Kürze werde ich Ihnen nun einige Informationen zum Verlauf des ersten Quartals 2019 geben.

Die ersten drei Monate 2019 waren im Vossloh-Konzern wie erwartet von einem saisontypisch eher verhaltenen Start geprägt. Umsatzseitig haben wir von den Akquisitionen profitiert, die wir Ende 2018 durchgeführt haben. Insgesamt lag der Konzernumsatz im ersten Quartal mit 190 Mio.€ um knapp 7 % über dem

Vorjahresquartal. Vor allem im Geschäftsfeld Tie Technologies wurden kräftige Umsatzzuwächse erzielt. Neben der Vollkonsolidierung der neuen Tochtergesellschaft Austrak haben Lieferungen unter dem Rahmenvertrag mit CN hierzu beigetragen. Die Lieferungen an CN erfolgen bislang noch aus unserem Werk in Pueblo in Colorado. Schon bald werden wir aber unsere Produktionsstätte in Kamloops in Kanada in Betrieb nehmen können und den Kunden von dort aus beliefern.

Vossloh Fastening Systems erzielte ebenfalls Umsatzsteigerungen vor allem in den USA und in Russland. In Russland werden wir in diesem Geschäftsjahr voraussichtlich Strecken mit einer Gesamtlänge von rund 600 Kilometern ausrüsten. Dies ist ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Das US-Geschäft dieses Geschäftsfelds profitierte zudem erheblich von Synergien aus der Akquisition des Geschäftsfelds Tie Technologies. Auch hier waren Mehrumsätze mit CN für den Anstieg verantwortlich.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Customized Modules blieb indes weitgehend stabil. Der kleinste Geschäftsbereich Lifecycle Solutions wuchs hingegen erneut und sehr deutlich um rund 25 %. Maßgeblich waren höhere Umsätze beim Fräsen sowie beim Hochgeschwindigkeitsschleifen. Im Fräsgeschäft macht sich u.a. die zusätzliche Maschinenkapazität im Nachgang zu der Akquisition der vier Maschinen von der STRABAG Rail GmbH bemerkbar.

Vor allem wegen des saisontypisch negativen Ergebnisses bei Lifecycle Solutions und aufgrund von ersten Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Abbau von Mitarbeitern bei Customized Modules entwickelte sich das Konzern-EBIT in den ersten drei Monaten leicht rückläufig. Das EBIT betrug minus 0,6 Mio.€ nach positiven 1,6 Mio.€ im Vorjahr. Lediglich der Geschäftsbereich Core Components konnte einen Zuwachs im EBIT ausweisen. Im Jahresverlauf 2019 sind weitere Ergebnisbelastungen aus dem aufgesetzten Maßnahmenprogramm nicht auszuschließen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

sehr erfreulich haben sich auch im 1. Quartal des neuen Geschäftsjahres erneut der Auftragseingang sowie der Auftragsbestand entwickelt. Damit setzte sich der starke Trend des vergangenen Geschäftsjahres fort: So lag der Auftragseingang in allen Geschäftsbereichen über den entsprechenden Vorjahreswerten und erreichte mit

281 Mio.€ im Konzern einen Wert, der rund ein Drittel höher war als in der gleichen Periode des Vorjahres. Auch der Auftragsbestand lag mit rund 686 Mio.€ zum 31. März 2019 deutlich über dem Vorjahreswert von gut 513 Mio.€. Und der neu gewonnene Großauftrag aus China über 40 Mio.€ ist in diesen Werten noch gar nicht enthalten. Somit ist es uns im bisherigen Jahresverlauf 2019 gelungen, die im vergangenen Geschäftsjahr gelegte, hervorragende Ausgangsbasis für das Wachstum unseres Konzerns in den kommenden Jahren weiter zu verbreitern!

Damit, meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bedanke ich mich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an den Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Harnacke.