

„Fokussiert.Dynamisch.Grün“

**Rede von Oliver Schuster, Vorsitzender des Vorstands der
Vossloh AG,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung für das
Geschäftsjahr 2019**

Düsseldorf, den 27. Mai 2020

– Es gilt das gesprochene Wort –

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre der Vossloh AG,
sehr geehrte Gäste,

im Namen des Vorstands der Vossloh AG heiÙe ich Sie herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung 2020. Ich bedauere sehr, dass wir uns infolge der COVID-19-Pandemie in diesem Jahr nicht persönlich treffen können, da ich den direkten Austausch mit Ihnen für sehr wichtig halte und überaus schtze. Und weil mir die direkte Kommunikation mit Ihnen, die Sie Vossloh zum Teil seit vielen Jahren durch Höhen und Tiefen treu begleiten, ein wichtiges Anliegen ist. Letztendlich erfordern besondere Umstände aber besondere MaÙnahmen und ich bitte daher um Ihr Verständnis für die gewählte Vorgehensweise und um Nachsicht für die Einschränkungen, die mit einer virtuellen Hauptversammlung unvermeidlich verbunden sind. Ich gehe davon aus und freue mich darauf, dass wir im kommenden Jahr wieder Gelegenheit haben werden, am gewohnten Ort zusammen zu kommen und wieder direkt und persönlich miteinander zu kommunizieren.

Die heutige Veranstaltung ist für mich die insgesamt siebte Hauptversammlung der Vossloh AG, seitdem ich Anfang 2014 Vorstandsverantwortung bei diesem, Ihrem Unternehmen, über-

nommen habe. Neu ist, dass ich Sie nun heute zum ersten Mal nicht nur als Finanzvorstand, sondern auch in der Rolle des Vorsitzenden des Vorstands begrüßen darf. Wie Sie alle wissen und Herr Prof. Dr. Grube bereits eingangs ausgeführt hat, hat es im abgelaufenen Geschäftsjahr Veränderungen in der Zusammensetzung des Vorstands gegeben. Meine ehemaligen Kollegen Andreas Busemann und Volker Schenk hatten ihre Ämter mit Wirkung zum Ablauf des 30. September 2019 niedergelegt. Ich möchte mich an dieser Stelle bei beiden Herren ganz herzlich für die gute und angenehme Zusammenarbeit bedanken und dafür, dass sie ihren Teil dazu beigetragen haben, Vossloh bei seiner strategischen Transformation und seiner Fokussierung auf die Bahninfrastruktur ein gutes Stück voranzubringen. Mit Wirkung vom 1. Oktober 2019 hat der Aufsichtsrat Herrn Dr. Karl Martin Runge zum weiteren Mitglied des Vorstands berufen. Herr Dr. Runge kümmert sich maßgeblich um die Ressorts Vertrieb und Technik und konnte in den ersten Monaten seiner Tätigkeit schon vielfach seine umfangreiche Berufserfahrung, nicht zuletzt auch in der Bahnindustrie, einbringen. Sei es im Rahmen der Neustrukturierung unserer Vertriebsorganisation und der dahinter liegenden Prozesse, bei wichtigen Produktionsthemen oder aber im Bereich Gesundheits-, Arbeits- und Umweltschutz. Gerade in diesen besonderen Zeiten ein überaus wichtiger Unternehmensbereich. Lieber Herr Dr. Runge, ich freue mich auf unsere weitere

Zusammenarbeit.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns zu Beginn zunächst einen Blick auf die operative Entwicklung von Vossloh werfen. Im Anschluss daran werde ich Ihnen dann über einige besonders wichtige Ereignisse des Geschäftsjahres 2019 vertieft berichten.

Müsste ich es in die vielzitierte, sprichwörtliche Nusschale packen, würde meine Zusammenfassung wohl so lauten: Umsatz bei stabiler Profitabilität deutlich gesteigert, starke Vertriebsleistung, umfassendes Maßnahmenprogramm präzise umgesetzt, Grundlage zur weiteren Profitabilitätssteigerung geschaffen, Akquisitionen nahtlos integriert, strategische Partnerschaften ausgebaut und nicht zu vergessen: Vertrag zum Verkauf von Vossloh Locomotives unterzeichnet.

Doch nun, beginnend mit den wesentlichen finanziellen Eckdaten des Gesamtkonzerns, ein wenig tiefer ins Detail. Mit einem Umsatz von 916,4 Mio.€ lagen wir innerhalb unseres prognostizierten Zielkorridors und konnten im Vergleich zum Vorjahr beachtliche 6 Prozent zulegen. Treiber dieser positiven Entwicklung war vor allem das Wachstum im Geschäftsbereich Core Components. Hier konnten insbesondere im wichtigen chinesischen Markt sowie in

Nordamerika jeweils im Geschäft mit Schienenbefestigungssystemen und in Australien dank der Akquisition des Betonschwellenherstellers Austrak deutlich höhere Umsätze erzielt werden. Auch der Geschäftsbereich Lifecycle Solutions trug nach der Kapazitätserweiterung im Bereich Fräsen maßgeblich zum Umsatzwachstum bei. Der Geschäftsbereich Customized Modules verzeichnete trotz der unterjährigen Veräußerung zweier Tochterunternehmen Umsätze nahezu auf Vorjahresniveau. Projektbedingt geringere Umsätze beispielsweise in Polen sowie geringere Umsätze in Großbritannien konnten in diesem Bereich durch Umsatzsteigerungen in Belgien und Indien in weiten Teilen kompensiert werden.

Die positive Umsatzentwicklung spiegelte sich auch im operativen Ergebnis vor Steuern und Zinsen dem sogenannten EBIT wider: Mit 55,7 Mio.€ übertraf das bereinigte EBIT sowohl den berichteten Vorjahreswert von 54,2 Mio.€ als auch die zuletzt kommunizierten Erwartungen. Die bereinigte EBIT-Marge betrug 6,1 Prozent nach 6,3 Prozent im Vorjahr. In diesem Zusammenhang möchte ich darauf hinweisen, dass das EBIT im Vergleichszeitraum 2018 im Zuge der Realisierung eines negativen Firmenwerts einmalig um 5,5 Mio.€ begünstigt war. Bereinigt man dieses Thema, wird deutlich, dass sowohl das absolute EBIT als auch die Profitabilität im Jahresvergleich spürbar verbessert werden konnten.

Vor dem Hintergrund des in 2019 in weiten Teilen umgesetzten und in der Gewinn- und Verlustrechnung 2019 vollständig verarbeiteten Maßnahmenprogramms wurde das EBIT um Einmaleffekte bereinigt, um die tatsächliche operative Ertragskraft des Vossloh-Konzerns möglichst transparent auszuweisen. Die Einmaleffekte aus dem Maßnahmenprogramm beliefen sich 2019 auf 93,3 Mio.€ und betreffen zu etwa einem Drittel Aufwendungen im Zusammenhang mit der Freisetzung von Mitarbeitenden sowie mit dem verbleibenden Teil ganz überwiegend Wertberichtigungen und Abgangsverluste aus der Beendigung von wirtschaftlich unvorteilhaften Aktivitäten. Auf das Maßnahmenprogramm werde ich im weiteren Fortgang gleich noch einmal zu sprechen kommen.

Das Geschäftsjahr 2019 war neben der beschriebenen Umsatz- und EBIT-Entwicklung auch geprägt durch sehr wichtige vertriebliche Erfolge. Mit einem Auftragseingang von 938,2 Mio.€ lag die sogenannte Book-to-Bill-Ratio, also das Verhältnis von Auftragseingängen zu Umsatz, erneut über 1. Hervorzuheben ist, dass unter anderem im Bereich Core Components erneut ein Großauftrag über knapp 40 Mio.€ für die Lieferung von Schienenbefestigungssystemen für Hochgeschwindigkeitsstrecken in China gewonnen wurde. Gleichzeitig ist es uns gelungen, langfristige Rahmenverträge unter anderem für das Weichengeschäft in

Schweden und Italien mit einem gesamten Umsatzvolumen von rund 100 Mio.€ abzuschließen. Diese Verträge sind nur zu einem geringen Teil im zuvor angesprochenen Auftragseingang 2019 enthalten, da erst die tatsächlichen Abrufe unter den Rahmenverträgen als Auftragseingang ausgewiesen werden.

Das Konzernergebnis war im Geschäftsjahr 2019 neben den bereits erwähnten Einmaleffekten aus dem Maßnahmenprogramm in Höhe von 93,3 Mio.€ auch maßgeblich von einem deutlich negativen Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten geprägt. In erster Linie, getrieben durch Belastungen im Zusammenhang mit dem Geschäftsfeld Locomotives, stand hier im Berichtsjahr ein Verlust von 70,4 Mio.€ zu Buche. Unter dem Strich führen diese beiden Themen zu einem Konzernverlust in Höhe von 136,8 Mio.€ nach einem positiven Konzernergebnis von 22,7 Mio.€ im Vorjahr.

Das den Anteilseignern der Vossloh AG zuzurechnende Konzernergebnis lag in der Folge mit minus 139,7 Mio.€ ebenfalls deutlich unter dem Vorjahreswert von 18,2 Mio.€. Daraus resultierte bei einer im Nachgang zur Kapitalerhöhung erhöhten durchschnittlichen Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien ein Verlust je Aktie in Höhe von 8,32 € nach einem Gewinn pro Aktie von 1,14 € im Geschäftsjahr 2018.

Der Free Cashflow hat sich auf den ersten Blick im Geschäftsjahr 2019 deutlich verschlechtert, und zwar auf minus 42,4 Mio.€ nach minus 19,0 Mio.€ im Vorjahr. Eine vertiefte Analyse dieser wichtigen Kennzahl zeigt allerdings ein differenziertes Bild. Die Ursache für den negativen Free Cashflow 2019 liegt ausschließlich im Bereich Vossloh Locomotives. In diesem Geschäftsfeld betrug der Free Cashflow minus 44,8 Mio.€. Daraus ergibt sich für unser Kerngeschäft ein positiver Free Cashflow von 2,4 Mio.€. In dieser Zahl wiederum steckt im Berichtsjahr ein operativer Mittelabfluss aus den beiden inzwischen veräußerten, verlustbehafteten Gesellschaften in den USA in Höhe von rund 11 Mio.€. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass der Free Cashflow im Kerngeschäft 2019 belastet wurde durch Mittelabflüsse im Zusammenhang mit dem Maßnahmenprogramm in Höhe von rund 15 Mio.€. Die im Zuge der Veräußerung der beiden US-amerikanischen Gesellschaften erhaltenen Zahlungen in Höhe von knapp 40 Mio.€ sind hingegen nicht Bestandteil des Free Cashflows. Unter Berücksichtigung all dieser Informationen zeigt sich, dass der Free Cashflow aus dem Kerngeschäft im Geschäftsjahr 2019 signifikant verbessert werden konnte.

Lassen Sie mich nun kurz auf einige wesentliche Bilanzkennzahlen eingehen.

Das Eigenkapital des Konzerns lag zum Ende des Geschäftsjahres 2019 mit 403,6 Mio.€ merklich unter dem entsprechenden Stichtagswert des Vorjahres in Höhe von 523,3 Mio.€. Diese Entwicklung geht insbesondere auf das zuvor erläuterte negative Konzernergebnis zurück. Darüber hinaus reduzierten insbesondere Dividendenzahlungen sowie Effekte aus der Änderung des Konsolidierungskreises das Eigenkapital. Die Emissionserlöse aus der Kapitalerhöhung in Höhe von rund 49 Mio.€ hatten im Gegenzug, naturgemäß, einen positiven Effekt auf das Eigenkapital.

Die Nettofinanzverschuldung ohne Berücksichtigung von Leasingverbindlichkeiten hat sich von 307,3 Mio.€ zum Ende 2018 auf 321,3 Mio.€ zum Ende 2019 leicht erhöht. Der negative Free Cashflow sowie Dividenden-, Leasing- und Zinszahlungen wurden dabei zum Großteil durch Zuflüsse aus der Kapitalerhöhung sowie aus der Veräußerung der US-amerikanischen Weichenaktivitäten kompensiert.

Meine Damen und Herren, soviel zum Überblick über die wichtigsten Finanz-Kennzahlen des Vossloh-Konzerns. Gestatten Sie mir bitte, nun den Blick auf einige besonders wichtige Ereignisse des abgelaufenen Geschäftsjahres zu richten.

Beginnen möchte ich mit dem schon kurz angesprochenen Maßnahmenprogramm. Dieses Programm hatten wir im April 2019 konzeptioniert und aufgesetzt mit dem Ziel, sowohl die Profitabilität als auch insbesondere die Eigenfinanzierungskraft der Vossloh-Gruppe deutlich zu steigern. Ein Fokus war dabei die Trennung von nachhaltig unprofitablen bzw. anderweitig unvorteilhaften Aktivitäten. Als unvorteilhaft hatten wir dabei solche Aktivitäten eingestuft, die zwar einen positiven Ergebnisbeitrag erwirtschafteten, jedoch entweder unsere Profitabilitätsanforderungen nicht erfüllten oder sich aus anderen Gründen negativ auf die Entwicklung des Vossloh-Konzerns ausgewirkt haben. Hervorheben möchte ich in diesem Zusammenhang exemplarisch den Austritt aus dem amerikanischen Markt für Weichen bzw. Weichenkomponenten. Allein durch die damit zusammenhängenden Maßnahmen und Entscheidungen wurden im Geschäftsjahr 2019 Einmalbelastungen von insgesamt 37,1 Mio.€ verursacht. Im Gegenzug zu diesen, weit überwiegend reinen Bucheffekten beendeten wir dadurch aber jahrelange Verluste sowie, und das ist noch sehr viel wichtiger, signifikante Liquiditätsabflüsse. Geld - und da werden Sie mir sicher zustimmen -, das wir an anderer Stelle gut gebrauchen können, um unsere Wettbewerbsposition zu sichern und auszubauen.

Das Programm hatte darüber hinaus eine deutliche Reduktion von

Mitarbeitenden zum Ziel. Wir hatten uns hier eine Verschlankung um zusätzlich 5 Prozent vorgenommen. Ende 2019 waren im Vergleich zum Vorjahr 357 Mitarbeitende weniger beschäftigt, wobei im Berichtsjahr 242 Beschäftigte den Vossloh-Konzern infolge von Veräußerungen im Zusammenhang mit dem Maßnahmenprogramm verlassen haben. Zusätzliche 126 Mitarbeitende waren zum Jahresende 2019 freigestellt, haben das Unternehmen aber erst Anfang 2020 verlassen. Hieraus ergibt sich, unter Berücksichtigung auch dieser freigestellten Personen, faktisch ein Personalabbau, zusätzlich zu den veräußerten Aktivitäten, in Höhe von knapp 7 Prozent.

Abgesehen von diesen beiden, in ihrer Bedeutung für den Konzern gar nicht zu überschätzenden, Themen standen ferner die Senkung von Gemeinkosten, die noch präzisere Fokussierung von Investitionen sowie intensivierete Maßnahmen zur nachhaltigen Reduktion des Working Capital im Fokus des Programms.

Die Ziele, die wir uns selbst unter diesem Maßnahmenprogramm gesteckt haben, haben wir bei allen relevanten Themen entweder erreicht oder sogar übererfüllt. Nicht zuletzt angesichts der aktuellen Sondersituation im Zuge der Covid-19-Pandemie hätten wir die daraus resultierende, deutliche Stärkung unserer wirtschaftlichen Stabilität zweifellos zu keinem besseren Zeitpunkt

realisieren können. Besonders hervorheben möchte ich an dieser Stelle, dass es uns gelungen ist, unser Maßnahmenprogramm in Summe vollständig liquiditätsneutral zu gestalten. Die Erlöse, die wir aus der Veräußerung verlustbehafteter Gesellschaften erzielt haben, reichen aus, um den Rest des Programms vollständig zu finanzieren. War 2019 geprägt durch einen Einzahlungsüberhang, werden insgesamt in etwa gleicher Größenordnung vor allem im laufenden aber zum Teil auch im kommenden Jahr liquide Mittel abfließen. Dies unter anderem vor dem Hintergrund der Tatsache, dass ab etwa Mitte 2020 weitere Mitarbeitende in Frankreich das Unternehmen verlassen werden. Eine frühere Realisierung dieses zusätzlichen Personalabbaus war nicht möglich, da zunächst produktionsseitig die flankierenden Voraussetzungen für diese Effizienzsteigerung geschaffen werden mussten. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Maßnahmenprogramm ein voller Erfolg war und Vossloh einen großen Schritt nach vorne bringt.

Ein weiteres Highlight des Jahres 2019 war sicherlich die erfolgreiche Integration unserer australischen Tochtergesellschaft Austrak, die wir gegen Ende des Jahres 2018 erworben hatten. Der führende Hersteller von Betonschwellen in Australien, den wir in unser Geschäftsfeld Tie Technologies integriert haben, trug im vergangenen Jahr bereits wesentlich zu der guten Entwicklung des

Gesamtkonzerns bei. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Kaufpreisallokation lag die EBIT-Marge dieser Gesellschaft bereits über 10 Prozent und für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir zudem noch einen deutlichen Umsatzanstieg. Diese Akquisition erfüllt damit für sich bereits allein betrachtet alle mit ihr verbundenen Erwartungen. Darüber hinaus rechnen wir mittelfristig mit Synergieeffekten durch Zusatzgeschäft in anderen Geschäftsbereichen im Zuge der Nutzung des exzellenten Kundenzugangs von Austrak. Dieses Modell hat sich im Nachgang zu unserem Einstieg in den nordamerikanischen Betonschwellenmarkt überaus bewährt.

Ein anderes Highlight des Berichtsjahres betrifft die Gründung eines weiteren Joint Venture zur Produktion von Komponenten von Schienenbefestigungssystemen in China. Mit diesem Schritt erweitern wir einerseits unseren Wertschöpfungsanteil an Schienenbefestigungssystemen im bedeutsamen Hochgeschwindigkeitssegment um beispielsweise Kunststoff- und Gummi-Komponenten. Andererseits, und dieser Aspekt ist in seiner Bedeutung nicht zu überschätzen, erhalten wir über das Joint Venture erstmals auch Zugang zu Teilmärkten, die wir bislang nicht adressieren konnten, wie zum Beispiel den Nahverkehr und den konventionellen Bahnverkehr. Unser Joint-Venture-Partner ist einer der Marktführer für Komponenten der Bahninfrastruktur. Sein

Kundenzugang gepaart mit moderner Vossloh-Technologie ist eine starke Ausgangsposition für die Fortschreibung und Erweiterung unserer langjährigen Erfolgsgeschichte in China.

Im Sommer 2019 haben wir, wie schon eingangs angesprochen, eine Kapitalerhöhung durchgeführt und dabei knapp 1,6 Millionen neue Inhaberaktien an institutionelle Anleger im Rahmen einer Privatplatzierung ausgegeben. Diese Maßnahme war trotz des damals niedrigen Aktienkurses wichtig und richtig, da wir insbesondere die möglicherweise bevorstehenden finanziellen Belastungen aus dem damals gerade aufgesetzten Maßnahmenprogramm zu diesem frühen Zeitpunkt nicht hätten zuverlässig quantifizieren können. Insbesondere die möglicherweise erzielbaren Erlöse aus dem Verkauf von verlustbehafteten Gesellschaften waren schlicht nicht planbar. Gleichzeitig waren wir mitten in sehr komplexen Verhandlungen zum Verkauf von Vossloh Locomotives, verbunden mit einem hohen Maß an Unsicherheit bezüglich des möglichen Abgangszeitpunkts einerseits und der liquiditätswirksamen Effekte eben dieses Abgangs andererseits. Durch den Emissionserlös konnten wir unsere Bilanz in diesen unsicheren Zeiten stärken und unseren finanziellen Handlungsspielraum auch mit Blick auf zukünftiges Wachstum deutlich erhöhen. Bei der Umsetzung der Kapitalerhöhung haben Vorstand und Aufsichtsrat von der gesetzlich vorgesehenen und von der

Hauptversammlung eingeräumten Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre Gebrauch gemacht. Der Bezugsrechtsausschluss war aus Sicht von Vorstand und Aufsichtsrat – wie in unserem schriftlichen Bericht an die Hauptversammlung zur Ausnutzung des Genehmigten Kapitals im Detail dargelegt – erforderlich, um die Platzierung der neuen Aktien zu einem möglichst börsenkursnahen Preis zu realisieren.

Ebenfalls im Sommer 2019 haben wir mit dem symbolischen ersten Spatenstich für die neue, 8.000 Quadratmeter große Fertigungshalle die „heiße Phase“ für die Realisierung unserer Fabrik der Zukunft am Stammsitz in Werdohl eingeleitet. Vossloh investiert hier insgesamt rund 40 Mio.€. Die weitgehende Fertigstellung des Gesamtprojekts ist zum Ende dieses Jahres geplant. In der Fabrik der Zukunft wird die Fertigung automatisiert und gleichzeitig die Wertschöpfungstiefe durch Eigenfertigung von mehr Systemkomponenten erhöht. Dadurch werden die Arbeitsplätze am Stammsitz des Unternehmens langfristig gesichert. Es handelt sich bei diesem Standort um die weltweit größte Produktionsstätte im Geschäftsfeld Fastening Systems, in der etwa zwei Drittel aller von Vossloh verkauften Schienenbefestigungssysteme hergestellt werden. Die Fabrik der Zukunft wird die Wettbewerbsfähigkeit des Geschäftsfelds nachhaltig stärken, die Profitabilität erhöhen und ist unser unmissverständliches Bekenntnis zum Standort

Deutschland.

Sehr geehrte Damen und Herren, zum Abschluss meines Berichts über die Höhepunkte des Geschäftsjahres 2019 möchte ich den Blick weg von unserem Kerngeschäft Bahninfrastruktur hin zu unserem Geschäftsfeld Locomotives wenden. Vossloh Locomotives in Kiel ist das letzte verbliebene Geschäftsfeld des Geschäftsbereichs Transportation. Nach mehreren Jahren intensiver Suche nach einem geeigneten Erwerber und intensiven Verhandlungen mit einer Vielzahl infrage kommender Interessenten, haben wir am 26. August des vergangenen Jahres schließlich einen Vertrag zum Verkauf dieses Geschäfts an eine Tochtergesellschaft der chinesischen CRRC unterzeichnet. Sie alle haben das der Presse entnommen. Inzwischen liegen uns alle erforderlichen behördlichen Genehmigungen im In- und Ausland zum Vollzug der Transaktion vor. Zuletzt hatte uns das Bundeskartellamt Ende April dieses Jahres die unkonditionierte Freigabe erteilt, womit nun alle Vollzugsbedingungen erfüllt sind. Seitdem arbeiten wir mit Hochdruck an der technischen Abwicklung der Transaktion. Wir gehen aktuell davon aus, dass wir den Vollzug in wenigen Tagen bekannt geben können. Das Geschäftsfeld Locomotives hat im abgelaufenen Geschäftsjahr das Konzernergebnis der Vossloh-Gruppe mit über 70 Mio.€ belastet wobei der Löwenanteil dieses Betrags mit knapp 50 Mio.€ auf

Wertminderungen im Zusammenhang mit dem Verkauf zurückzuführen ist. Mit dem Vollzug dieser Transaktion kommt ein rund sechs Jahre dauernder Prozess der Transformation und Fokussierung zum Abschluss. Vossloh wird dann ein reines Bahninfrastruktur-Unternehmen sein. Das ist unsere Kernkompetenz, hier nehmen wir weltweit führende Positionen ein, sowohl technologisch als auch bezogen auf unsere Marktanteile. Im Geschäft rund um die Bahninfrastruktur liegt unsere Stärke und unsere Leidenschaft. Hier können wir die Synergien unseres breiten Produkt- und Serviceangebots voll ausnutzen. In der Bahninfrastruktur liegt die Zukunft von Vossloh.

Soweit meine Ausführungen zum Verlauf des Geschäftsjahres 2019. Ich werde Ihnen nun in aller Kürze einige Informationen zum Verlauf des ersten Quartals 2020 geben. Ich werde mich dabei mit Blick auf die Länge meiner Rede auf die Konzernsicht beschränken.

Unser Kerngeschäft hat sich im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres sehr erfreulich entwickelt. Der Konzernumsatz lag mit 182,9 Mio.€ trotz Einbußen infolge der COVID-19 Pandemie von etwa 10 Mio.€ rund 3 Prozent über dem, mit Blick auf die Trennung der beiden bereits angesprochenen US-Gesellschaften, strukturell vergleichbar dargestellten Vorjahreswert von

177,5 Mio.€.

Das EBIT verbesserte sich signifikant auf 16,5 Mio.€, nachdem im Vorjahresquartal noch ein negatives EBIT in Höhe von 0,6 Mio.€ zu verzeichnen war. Dieses außergewöhnlich hohe EBIT geht neben operativen Verbesserungen maßgeblich auf eine erfolgswirksame Buchwertanpassung in Höhe von 15,6 Mio.€ im Rahmen der Übergangskonsolidierung des im Vorjahr gegründeten Joint Ventures in China im Geschäftsfeld Fastening Systems zurück. Die EBIT-Marge stieg dadurch auf 9,0 Prozent, nach minus 0,3 Prozent im Vorjahr. Unter Herausrechnung dieses Effekts lag das EBIT bei positiven 0,9 Mio.€. Bei Interpretation dieser Kennzahl ist es wichtig, zu berücksichtigen, dass darin ca. 2 Mio.€ Hochlaufkosten für zwei Fabriken im Geschäftsfeld Tie Technologies enthalten sind sowie, infolge der zuvor genannten Pandemie-bedingten Umsatzausfälle, Ergebnisbeiträge von etwa 2,5 bis 3 Mio.€ fehlen. De facto hat sich die tatsächliche Profitabilität gegenüber dem Vorjahr also deutlich stärker verbessert als es auf den ersten Blick erscheint. Dies geht in allererster Linie auf die konsequente Umsetzung des Maßnahmenprogramms 2019 zurück.

Besonders erwähnenswert erscheint mir mit Blick auf das erste Quartal 2020 auch die Entwicklung des Auftragseingangs. Dieser legte im Vorjahresvergleich deutlich zu und stieg von damals

252,5 Mio.€ auf 291,9 Mio.€ im Berichtsquartal spürbar an. Der genannte Vorjahreswert ist im Sinne einer besseren Vergleichbarkeit auch hier um Auftragseingänge der inzwischen veräußerten US-Gesellschaften bereinigt. Das Konzernergebnis verbesserte sich im Auftakt-Quartal 2020 signifikant von minus 22,5 Mio.€ im Vorjahr auf minus 2,6 Mio.€. Hierin enthalten sind erneut hohe Verluste aus nicht fortgeführten Aktivitäten, namentlich betreffend das Geschäftsfeld Locomotives, in Höhe von knapp 20 Mio.€. Diese Verluste betreffen im Wesentlichen das operative Ergebnis von Vossloh Locomotives sowie, im Zuge der Veräußerung dieser Einheit erforderliche, weitere Wertberichtigungen.

Die sogenannte Working-Capital-Intensität, also das Verhältnis zwischen Nettoumlaufvermögen und Umsatzerlösen, konnte verglichen mit dem Vorjahreswert von 31,3 Prozent während der ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres deutlich auf 25,3 Prozent verbessert werden. Auch dies geht maßgeblich auf die im Rahmen des Maßnahmenprogramms eingeleiteten Veränderungen zurück.

Der Free Cashflow des Vossloh Konzerns im ersten Quartal eines jeden Geschäftsjahres ist saisonbedingt stets schwach, in der Regel negativ. Die Ursachen liegen auf der Hand. Infolge der Witterungsbedingungen ist die Bautätigkeit im Bereich der

Bahninfrastruktur in vielen Ländern gering. Gleichzeitig muss in einzelnen Geschäftsbereichen vorproduziert werden, um im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres lieferfähig zu sein. Im Berichtsquartal lag der Free Cashflow bei minus 50,2 Mio.€ nach minus 52,0 Mio.€ im Vorjahr. Auch an dieser Stelle lohnt ein Blick unter die Oberfläche. Betrachtet man den Free Cashflow nur des Kerngeschäfts Bahninfrastruktur und eliminiert somit die Effekte aus dem Geschäftsfeld Locomotives, zeigt sich im Quartalsvergleich eine deutliche Verbesserung von rund minus 41 Mio.€ in 2018 auf etwa minus 20 Mio.€ im Berichtsquartal. Die Mittelabflüsse konnten demnach fast exakt halbiert werden. Auch an dieser Stelle wird der Effekt unseres Maßnahmenprogramms mehr als deutlich.

Soweit meine Ausführungen zum ersten Quartal 2020.

Sehr geehrte Damen und Herren,
damit komme ich zum nächsten Teil meines Vortrags, in dem ich Ihnen einen Abriss über die derzeitige Situation von Vossloh vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie geben möchte. Als Unternehmen haben wir frühzeitig gehandelt und beispielsweise einen konzernweiten Pandemie-Stab eingerichtet, der zum Schutz unserer Mitarbeitenden und mit dem Ziel der Aufrechterhaltung unserer Produktionsabläufe die weltweite Entwicklung permanent

beobachtet, mögliche Probleme frühzeitig identifiziert und Lösungsvorschläge erarbeitet. Unser Krisenstab koordiniert darüber hinaus den Informationsfluss über sämtliche Standorte, Lieferketten und Kunden weltweit, so dass wir immer ein präzises Bild über den Stand der Dinge haben.

Unsere Mitarbeitenden arbeiten, wo immer möglich, von Zuhause aus, mit dem Ziel, sie bestmöglich zu schützen und die Ausbreitung der Infektion einzudämmen. Wo Heimarbeit keine Option ist, naturgemäß vor allem im Bereich der Produktion, haben wir umfangreiche Maßnahmen ergriffen, um unsere Mitarbeitenden zu schützen. Schichtmodelle wurden angepasst, um Begegnungen der Menschen zu verhindern. Arbeitsbereiche wurden in ausreichend große, individualisierte Zonen unterteilt, um angemessenen Abstand zu gewährleisten, Schutzausrüstung wird fortlaufend bereitgestellt, umfassende Desinfektionen von Räumen und Anlagen werden regelmäßig durchgeführt und beispielsweise die Kantinenversorgung wurde entsprechend umgestellt.

Bislang ist festzustellen, dass die Auswirkungen der Pandemie auf unser Geschäft verhältnismäßig gering sind. Insbesondere das China-Geschäft bei Core Components zeigt bisher keinerlei Beeinträchtigung und übertraf im ersten Quartal sogar die Erwartungen. Negative Umsatz- und Ergebniseffekte waren

während der ersten drei Monate vor allem im Geschäftsbereich Customized Modules zu verzeichnen. Nach vereinzelt und verhältnismäßig kurzzeitigen Produktionsunterbrechungen, sind aktuell alle unsere Werke wieder produktiv. Von zusätzlichen Umsatz- und Ergebnisbelastungen im weiteren Jahresverlauf ist aber dennoch auszugehen. Zum einen ist der Hochlauf stillgelegter Werke unvermeidlich mit Effizienzeinbußen verbunden, zum anderen braucht die Wiederaufnahme von Lieferketten Zeit. Abgesehen davon sind weitere Produktionsausfälle infolge etwa regierungsseitiger Entscheidungen genauso wenig auszuschließen wie Einschränkungen auf Lieferanten- oder Kundenseite. Nicht zu unterschätzen ist auch der Druck, der seitens der Gewerkschaften in einzelnen Ländern auf Arbeitgeber ausgeübt wird.

Vor dem Hintergrund der mit der Pandemie verbundenen erheblichen Unsicherheit hinsichtlich der weiteren Geschäftsentwicklung hatten Vorstand und Aufsichtsrat am 16. April beschlossen, Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die Aussetzung der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2019 vorzuschlagen. Niemand kann heute verlässlich vorhersagen, wie sich die Pandemie auf unser weltweites Geschäft in den nächsten Monaten auswirken wird. Wir sind daher der Überzeugung, dass der Schutz unserer liquiden Finanzmittel angesichts einer weltweiten Krise von bisher ungekanntem Ausmaß oberste Priorität

haben muss. Diese Maßnahme trägt maßgeblich zur Stärkung der Bilanz von Vossloh und damit zur Sicherung der Zukunftschancen Ihres Unternehmens bei. Ich versichere Ihnen, dass die Aussetzung der Dividende ausschließlich der aktuellen Sonder-situation geschuldet ist und wir Sie nach Rückkehr zur Normalität wieder regelmäßig und angemessen am Erfolg von Vossloh beteiligen werden.

Und dieser Erfolg wird kommen. Trotz all der beschriebenen Herausforderungen und trotz aller zweifellos angebrachten Vorsicht beim Blick in die Zukunft, möchte ich Ihnen an dieser Stelle aber auch meine ganz persönliche Zuversicht vermitteln. Eine ganze Reihe von Faktoren spricht für eine überdurchschnittlich hohe Krisenstabilität von Vossloh. Vossloh ist ein Bahn-infrastrukturanbieter und die Bahnbranche ist in vielen Ländern als systemkritisch erklärt worden. Eine stabile und zuverlässige Infrastruktur ist für das Funktionieren von Volkswirtschaften und Gesellschaften auf Dauer unverzichtbar und auch oder gerade in Krisenzeiten muss Mobilität von Gütern und Menschen gewährleistet bleiben. Unsere Kunden sind zu einem hohen Anteil direkt oder indirekt öffentliche Auftraggeber. Aktuell beobachten wir, dass große Betreiber von Bahninfrastruktur eher mehr als weniger investieren. Der Pandemie-bedingt rückläufige Schienen-verkehr schafft Freiraum für zusätzliche Instandhaltungsarbeiten.

Unser Geschäft ist darüber hinaus zu einem hohen Anteil von notwendiger Ersatzbeschaffung geprägt. Der Austausch nicht mehr intakter Infrastrukturkomponenten kann natürlich in gewissem Umfang zeitlich verschoben werden. Aber er ist letztendlich nicht dauerhaft verzichtbar. Bahninfrastruktur mag geduldig sein. Aber sie hat ein Gedächtnis. Das unterscheidet uns von vielen anderen Branchen. Wir entwickeln und verkaufen sicherheitsrelevante Produkte und Dienstleistungen und der sichere Betrieb des Schienennetzes muss zu jeder Zeit gewährleistet sein. Unser Geschäft verschiebt sich möglicherweise. Aber es ist nicht verloren.

Und eines, meine Damen und Herren, ist sicher: Es wird ein Leben nach der Corona-Krise geben. Und die Megatrends, auf denen unsere Zukunftsaussichten fußen, werden ihre Relevanz behalten. Bevölkerungswachstum, Urbanisierung und der immer stärkere Trend zu nachhaltigem Handeln werden zwangsläufig zu mehr Verkehr auf der Schiene führen. Die Möglichkeiten der Digitalisierung und Datenverarbeitung werden den Weg dafür ebnen. Von diesen Megatrends wollen und werden wir profitieren. Dafür sind wir bei Vossloh bestens aufgestellt. Bevor ich auf diese Megatrends und deren Relevanz für unser Geschäft etwas näher eingehe, möchte ich an dieser Stelle zunächst einen Einschub machen und Ihnen aufzeigen, was das zuvor Gesagte aus heutiger Sicht für unsere Erwartungen an das Geschäftsjahr 2020 bedeutet.

Auf Basis der heutigen Erkenntnisse und einer sorgfältigen Risikoeinschätzung sowie unter Hinweis auf die offensichtlichen Unwägbarkeiten betreffend die weiteren Auswirkungen der COVID-19-Pandemie rechnen wir, der Vorstand der Vossloh AG, für das Geschäftsjahr 2020 weiterhin mit Umsätzen zwischen 900 Mio.€ bis 1 Mrd.€. Weitere Umsatzverschiebungen in die Folgejahre, die zu Umsätzen von leicht unter 900 Mio.€ im Geschäftsjahr 2020 führen könnten, können aus heutiger Sicht nicht ausgeschlossen werden. Hier werden die Entwicklungen in den nächsten Monaten entscheidend sein. Begünstigt durch den vorhin beschriebenen Effekt im Zusammenhang mit der erstmaligen Vollkonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures rechnen wir aber weiterhin mit einer EBIT-Marge zwischen 7 und 8 Prozent. Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 12 bis 13 Prozent.

Mit diesem Ausblick nun wie angekündigt zurück zu den relevanten Megatrends: Starten wir mit dem Thema Nachhaltigkeit oder Klimaneutralität: Wir alle wissen, welch hohen und vor allem wachsenden Stellenwert der Klimaschutz in der Gesellschaft weltweit und hier in Deutschland hat. Junge Menschen auf der ganzen Welt sind bereit, für den Klimaschutz auf die Straße zu gehen und stellen konkrete Forderungen an Politik und Wirtschaft. Die Bundesregierung hat Klimaschutzziele verabschiedet und sie

hat erkannt, dass eine zunehmende Verlagerung des Verkehrs von der Straße auf die Schiene unumgänglich ist, um diese Ziele zu erreichen. So erklärt sich beispielsweise das in der Presse vielbesprochene Investitionsprogramm in das deutsche Schienennetz von rund 86 Mrd.€ bis 2029, das einen signifikanten Anstieg der Investitionsvolumina darstellt. Der individuelle Pkw-Verkehr in Deutschland hat von 2000 bis 2018 um 15 Prozent auf 642 Milliarden gefahrene Kilometer zugenommen. Der Individualverkehr im Auto steht damit für gut 60 Prozent des CO₂-Ausstoßes im Verkehrssektor. Das sind rund 100 Millionen Tonnen CO₂ jährlich. Umgerechnet auf den gesamten CO₂-Ausstoß in Deutschland sind das nach zuletzt verfügbaren Daten 11,5 Prozent. Der Zugverkehr steht hingegen für nur 0,6 Prozent CO₂-Ausstoß im Verkehrssektor oder nur 0,1 Prozent des gesamten CO₂-Ausstoßes in Deutschland. Würde es gelingen, 30 Prozent des Individualverkehrs auf die Schiene zu bringen, bräuchte dies eine Einsparung von 30 Millionen Tonnen CO₂. Um diese Zahl greifbarer zu machen: Das entspricht ungefähr der zweifachen Menge an CO₂, die die Stadt Berlin jährlich ausstößt! Der Schienenverkehr ist einer der Schlüssel zur Reduktion des CO₂-Ausstosses und zur Erreichung der Klimaziele. Wir bei Vossloh sind stolz darauf, dass wir in dem Markt der Bahninfrastruktur mit unserem beispiellosen Know-how ein bedeutender Anbieter sind und mit dazu beitragen können, unseren Planeten ein Stück weit

klimateutraler zu gestalten.

Betrachten wir den Megatrend der Urbanisierung etwas genauer. Immer mehr Menschen zieht es in die Städte und Experten erwarten, dass dieser Trend auch in den nächsten drei Jahrzehnten anhalten wird. Im Jahr 2010 lebten rund 51 Prozent der Weltbevölkerung in Städten. Dieser Anteil wird sich Schätzungen zufolge bis ins Jahr 2050 auf rund 70 Prozent erhöhen. Nehmen wir als Beispiel China: in 2006 lebten etwa 44 Prozent der Bevölkerung in Städten. Der Anteil ist bis zum Jahr 2016 auf 57 Prozent gestiegen. Es wird erwartet, dass der Anteil der Menschen in China, die in Städten leben, bis 2050 auf 76 Prozent zunimmt. Um die Mobilität der Menschen in urbanen Räumen in den nächsten Jahren gewährleisten zu können, wird das Angebot des öffentlichen Schienennahverkehrs erweitert werden müssen, insbesondere auch vor dem Hintergrund der Bekämpfung der städtischen Umweltverschmutzung. Nehmen wir hier als Beispiel die Metropole Shanghai, die etwa 15 Millionen Einwohner zählt, und erst 1993 ihr U-Bahn-Netz in Betrieb genommen hat. Im Jahr 2018, also nur 25 Jahre später, war es mit etwa 637 km Streckenlänge und über zwei Milliarden Fahrgästen pro Jahr bereits das größte U-Bahn-Netz weltweit. China ist wie kaum ein anderes Land entschlossen, den Schienennahverkehr weiter auszubauen. Auch dem Ausbau des Hochgeschwindigkeitsnetzes zur Verbindung der

existierenden Metropolen kommt unverändert hohe Bedeutung zu. Bis Ende 2019 wurde in China ein Hochgeschwindigkeits-Streckennetz von über 30.000 km errichtet. Damit besitzt China ein Hochgeschwindigkeitsnetz, das mehr als zwei Drittel der Länge aller Hochgeschwindigkeitsstrecken der Welt ausmacht und bis 2030 soll dieses Netz auf 45.000 km ausgebaut werden. Vossloh ist in China sehr erfolgreich unter anderem mit Schienenbefestigungssystemen und begleitet von Beginn an den Ausbau des Hochgeschwindigkeitsnetzes. Daneben ist auch unser innovatives Hochgeschwindigkeitsschleifen (HSG) sowohl auf Hochgeschwindigkeitsstrecken als auch im Nahverkehr sehr gefragt. Im vergangenen Jahr haben wir darüber hinaus das bereits erwähnte Joint Venture in China zur Produktion von Komponenten für Schienenbefestigungssysteme gegründet. Mit diesem Joint Venture haben wir nicht nur unsere Wertschöpfungstiefe erhöht, sondern können unter anderem auch erstmals Märkte des Personennahverkehrs in den Mega-Städten in China adressieren. Der Markt China dient nur als Beispiel. Der Trend der Urbanisierung gilt auch für viele andere Länder, die für uns ebenfalls gewaltiges Potenzial bieten.

Meine Damen und Herren, wie Sie anhand meiner Ausführungen sehen können: Der Verkehr auf der Schiene wird unausweichlich zunehmen. Das Streckennetz hingegen wird nicht vergleichbar

schnell wachsen können. Lassen Sie uns gedanklich noch einmal nach Deutschland zurückkehren. Deutschland unterhält mit rund 34.000 km das siebt längste Schienenstreckennetz der Welt. Unter den Top-10-Ländern verfügt Deutschland mit knapp 94 Meter Schienennetz pro Quadratkilometer aber gleichzeitig über die größte Netzdichte. Diese Fakten lassen bereits erahnen, dass die gewünschte Verlagerung des Verkehrs auf die Schiene nicht durch den bloßen Ausbau des Streckennetzes in Deutschland realisiert werden kann. Das Streckennetz lässt sich nicht beliebig erweitern, erst recht nicht in angemessener Zeit. Also liegt der Schlüssel für mehr Schienenverkehr in der Erhöhung der Verfügbarkeit des bestehenden Schienennetzes. Die Deutsche Bahn strebt an, die Nutzung des bestehenden Netzes um mehr als 30 Prozent gegenüber 2015 zu erhöhen. Das ist eine gewaltige Aufgabe, wenn man sich den Zustand des Schienennetzes vergegenwärtigt: das Durchschnittsalter der rund 66.000 Weichen in Deutschland beträgt rund 20 Jahre. Die Steuerung der Weichen erfolgt über Stellwerke, die zum Teil noch aus Kaiserzeiten stammen. Wenig überraschend beurteilen rund 30 Prozent der Zugbetreiber den Zustand des deutschen Streckennetzes nur mit „ausreichend“ oder „mangelhaft“. Nur 25 Prozent vergaben im Jahr 2018 dafür Schulnoten von „sehr gut“ oder „gut“. Sie können sich vorstellen, dass dieses Bild in anderen Ländern ähnlich aussieht. Ein leistungsfähiges Schienennetz ist aber zwingende Voraussetzung für mehr Verkehr

auf der Schiene. Um dies zu gewährleisten, gibt es mehrere Stellhebel, und insbesondere zwei davon können wir als Vossloh heute umlegen. Wir können unsere Produkte immer besser, langlebiger und wartungsärmer machen. Das ist seit über 130 Jahren unsere Kernkompetenz. Darüber hinaus können wir den Kunden aber auch helfen, ihre Instandhaltung zu optimieren. Smarte Infrastruktur, Asset Monitoring und Digitalisierung des Fahrwegs Schiene sind die Schlagwörter der Stunde. Die Möglichkeiten, die mit der Digitalisierung einhergehen, werden den Instandhaltungsmarkt in der Bahninfrastruktur nachhaltig verändern.

Meine verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,
lassen Sie mich die Rolle von Vossloh in diesem Zusammenhang klar herausstellen: Mit unserem einzigartigen Portfolio an Produkten und Dienstleistungen sind wir in einer sehr guten Ausgangsposition, um von diesen Veränderungen zu profitieren. Kein anderes Unternehmen ist so fokussiert auf den Fahrweg Schiene in seiner systemischen Gesamtheit wie Vossloh. Auf Basis unseres tiefgreifenden Wissens über die physikalischen Eigenschaften der Bahninfrastruktur sowie unseres umfassenden Verständnisses des Fahrwegs Schiene sind wir in der Lage, aus mittels Sensorik erhobenen Daten relevante Informationen und Handlungsempfehlungen zur Instandhaltung für unsere Kunden zu

formulieren. Damit stoßen wir die Tür auf in die Welt der zustandsbasierten und perspektivisch auch vorausschauenden Instandhaltung. Das schafft Wert für unsere Kunden, für Vossloh und damit letztendlich für Sie.

Wir bei Vossloh sind weder Software-Entwickler noch Designexperten für Messsensoren. Das überlassen wir gerne den darauf spezialisierten Unternehmen. In diesen Bereichen gehen wir geeignete Partnerschaften ein und konzentrieren uns voll und ganz auf das, was uns einzigartig macht. Die Fähigkeit zu interpretieren, was die erhobenen Daten über den Zustand des Fahrwegs Schiene aussagen und was das für unsere Kunden bedeutet. Und letztendlich können wir unseren Kunden nicht nur relevante Informationen bereitstellen, sondern die erforderlichen Instandhaltungsarbeiten auch gleich selbst anbieten und ausführen. Dieser integrierte Ansatz ebnet uns letztlich den Weg, um von einem reinen Hardware- zu einem gesamtheitlichen Lösungsanbieter zu werden. Das präzise Verständnis des Zustands des Fahrwegs durch Einsatz Fahrweg-gebundener oder mobiler Sensorik ist das Bindeglied zwischen unserem breiten Produkt-Portfolio und unserem umfassenden Dienstleistungsangebot.

Meine lieben Aktionärinnen und Aktionäre,

das wovon ich hier spreche ist weder graue Theorie noch Tagträumerei. Wir arbeiten mit hoch spezialisierten Partnern an konkreten Kundenprojekten, wir erheben und analysieren bereits heute Daten auf unserer eigens dafür eingerichteten Datenplattform und wir statten unsere Servicemaschinen mit modernster Messtechnik aus. Wir stehen in engem Austausch mit einer ganzen Reihe wichtiger Kunden zum Thema zustandsbasierte und vorausschauende Instandhaltung und entwickeln gemeinsam mit diesen effiziente Instandhaltungsstrategien für die Zukunft. Wir verwalten Zustandsdaten in einem eigens dafür entwickelten Anlagenmanagement-System, werten sie aus und visualisieren die Ergebnisse für unsere Kunden. Unsere heute schon verfügbaren Lösungen erlauben eine objektivierte Bewertung von Gleisbestand und -zustand. Auf dieser Basis können die erforderlichen Maßnahmen zur Instandhaltung konkretisiert und priorisiert werden. Das ist smart, digital und eine Bündelung von Vossloh-Kompetenz.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
ich hoffe, Ihnen mit diesen konkreten Beispielen unserer Leistungsfähigkeit einen Eindruck vermittelt zu haben, wohin die Reise von Vossloh geht. Vossloh ist Fokussiert.Dynamisch.Grün!
Vossloh ist auf einem guten Weg!

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.