

„enabling green mobility“

**Rede von Dr. Thomas Triska, Mitglied des Vorstands der
Vossloh AG,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung für das
Geschäftsjahr 2022**

Düsseldorf, den 24. Mai 2023

– Es gilt das gesprochene Wort –

Vielen Dank, Herr Dr. Grube,
vielen Dank, Herr Schuster,

liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte weitere Teilnehmerinnen und Teilnehmer unserer heutigen Hauptversammlung,

auch ich möchte Sie von ganzem Herzen zur diesjährigen Hauptversammlung begrüßen und wie von Herrn Schuster bereits angekündigt, Ihnen die wichtigsten Finanzkennzahlen zum Geschäftsjahr 2022 und zum ersten Quartal 2023 etwas detaillierter näherbringen. Ich genieße es, dabei in Ihre erwartungsvollen Gesichter zu schauen und nicht in die Linse einer Kamera sprechen zu müssen! Erleichternd kommt natürlich hinzu, dass wir heute ein durchweg gutes Zahlenwerk präsentieren können.

Verehrte Damen und Herren, wir haben es gerade von Herrn Schuster gehört. Es war ein Jahr der Herausforderungen, in dem Ihr Unternehmen Vossloh einmal mehr zeigen konnte, wie krisenresistent es ist. Belastungen der Weltwirtschaft durch politische Verwerfungen, steigende Preise für Energie und Material, höhere Löhne und Gehälter sowie anhaltend gestörte Lieferketten haben auch uns in unterschiedlichem Ausmaß getroffen. Nichtsdestotrotz haben wir unseren Wachstumskurs fortgesetzt. All dies war nur möglich, weil wir in den letzten Jahren unsere Hausaufgaben gemacht haben! Maßgeblich hierfür waren sowohl unsere klare strategische Ausrichtung als auch die hervorragende Position im Markt, die wir uns in den vergangenen Jahren erarbeitet haben. Gleichzeitig haben wir unsere Kostenposition deutlich gestärkt. Wir blicken mit begründetem Optimismus nach vorne, zumal wir uns in einer Branche mit hervorragenden Entwicklungsperspektiven bewegen. Herr Schuster hat hierzu bereits beeindruckende Fakten erläutert.

Wenn ich Ihnen unsere Ergebnisse für das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 vorgestellt habe, werden Sie meine Einschätzung nachvollziehen können, dass ein gutes Jahr hinter uns, hinter Ihrer Vossloh AG liegt. Beginnen wir mit dem Auftragseingang: Dieser erreichte im Jahr 2022 mit 1,25 Mrd.€ einen historischen Höchstwert und übertraf das Vorjahresniveau von 947,6 Mio.€ um 31,6 Prozent. Sämtliche Geschäftsbereiche trugen zu dieser Entwicklung bei. Der Geschäftsbereich Core Components profitierte insbesondere von Großaufträgen im Geschäftsfeld

Fastening Systems, die wir in China und Ägypten gewinnen konnten. Das Geschäftsfeld Tie Technologies verzeichnete ebenfalls deutlich höhere Auftragseingänge als im Vorjahr, insbesondere in den USA scheinen wir nach vielen Jahren endlich die Talsohle durchschritten zu haben. Der Auftragseingang im Geschäftsbereich Customized Modules stieg ebenfalls spürbar, allen voran in Italien, Polen, Portugal und Frankreich. Positiv entwickelte sich der Auftragseingang zudem in unserem Geschäftsbereich Lifecycle Solutions. Insbesondere in Deutschland und den Niederlanden stieg er deutlich. Die so genannte Book-to-Bill-Ratio auf Konzernebene, die das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz abbildet, lag bei 1,19 im Jahr 2022 nach 1,01 im Vorjahr.

Eine Folge dieser Kennzahl ist der ebenfalls höhere Auftragsbestand – zum Jahresende 2022 betrug er 799,6 Mio.€ und lag damit rund 30,8 Prozent über dem Vorjahreswert von 611,4 Mio.€. In der Vergangenheit lag der Auftragsbestand in der Bahninfrastruktur zumeist in der Größenordnung zwischen 500 Mio.€ und 600 Mio.€. Auch dies zeigt, dass sich unser Marktumfeld gegenwärtig stark verändert. Ich möchte daran erinnern, dass der Auftragsbestand allein aufgrund der hohen Anzahl von mehrjährigen Rahmenverträgen nur eingeschränkt aussagekräftig ist. Das Auftragsvolumen der Rahmenverträge wird bei uns in aller Regel erst bei Abruf als Auftragseingang erfasst.

Die Umsatzerlöse aus dem Infrastrukturgeschäft übertrafen erstmals in unserer Unternehmensgeschichte die Milliardengrenze und erreichten 1,046 Mrd.€. Das entspricht einem Anstieg um 11,0 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 942,8 Mio.€. Dieses hervorragende Resultat hat unsere ursprünglichen Erwartungen für das Geschäftsjahr 2022 deutlich übertroffen und liegt am oberen Ende des Prognosekorridors des im Oktober 2022 angepassten Ausblicks. Ich freue mich dabei nicht nur über die Höhe dieser Zahl, ich freue mich auch hier darüber, dass zu dem Ergebnis erneut alle drei Geschäftsbereiche – Core Components, Customized Modules und Lifecycle Solutions – beigetragen haben. Das zeigt, dass wir in allen unseren Disziplinen gut aufgestellt sind und unser Geschäftsmodell richtig ausgerichtet haben.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern – das EBIT – erhöhte sich um 8,0 Prozent von 72,3 Mio.€ im Jahr 2021 auf 78,1 Mio.€. Dies entspricht dem höchsten Stand seit zehn Jahren. Die operative EBIT-Marge blieb mit 7,5 Prozent nur knapp hinter dem Vorjahresniveau von 7,7 Prozent zurück. Ursächlich hierfür waren besonders die Auswirkungen aus den Preissteigerungen auf der Einkaufsseite, die auch bei vollständiger Weiterreichung an die Kunden zu spürbaren Belastungen bei der Profitabilität geführt hätten. Letztendlich konnten wir aber mehr als 10 Mio.€

dieser Preissteigerungen nicht weiterreichen, was die Profitabilität zusätzlich belastete. Alles in allem können wir daher mit dem erzielten Ergebnis überaus zufrieden sein.

Das Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2022 lag - aufgrund einer durch einmalige Sondereffekte begünstigten Steuerquote - mit 56,0 Mio.€ deutlich über dem Vorjahresniveau von 35,9 Mio.€. Entsprechend stieg das Ergebnis je Aktie signifikant von 1,31€ auf 2,38€.

Der Wertbeitrag ist für die längerfristige Steuerung des Konzerns neben dem Return on Capital Employed – also der Rendite auf das eingesetzte Kapital – die entscheidende Kenngröße. Ein positiver Wertbeitrag bedeutet, dass die durchschnittlichen Verzinsungserwartungen sowohl der Fremd- als auch der Eigenkapitalgeber übertroffen wurden. Dies ist uns erneut gelungen. Der Wertbeitrag lag im Geschäftsjahr 2022 bei 11,5 Mio.€ und damit um 2,0 Mio.€ höher als im Vorjahr.

Auch in diesem Jahr konnten die Investitionen aus dem Cash Flow des laufenden Geschäfts finanziert werden. Der Free Cashflow war somit positiv und erreichte 27,9 Mio. €. Im Vorjahr wurde ein Wert von 30,6 Mio.€ erreicht. Angesichts der gestiegenen Beschaffungspreise und einer stärkeren Bevorratung zur Vermeidung von Versorgungsengpässen ist diese Entwicklung auf Jahressicht insgesamt zufriedenstellend.

Das Eigenkapital des Konzerns lag zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres mit 625,1 Mio.€ deutlich über dem Wert am Bilanzstichtag 2021 in Höhe von 587,9 Mio.€. Die Eigenkapitalquote blieb nahezu unverändert und erreichte 45,7 Prozent zum Jahresende 2022. Die Nettofinanzverschuldung ohne Berücksichtigung von Leasingverbindlichkeiten stieg von 174,0 Mio.€ Ende 2021 auf 197,6 Mio.€ zum Bilanzstichtag 2022.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie uns gemeinsam einen kurzen Blick darauf werfen, wie sich unsere Geschäftsbereiche beim Umsatz und Ergebnis im Jahresverlauf 2022 entwickelt haben.

Zu dem deutlichen Umsatzanstieg im Bereich Core Components um 12,4 Prozent auf 482,1 Mio.€ hat insbesondere die positive Entwicklung im Geschäftsfeld Fastening Systems beigetragen. Der Umsatz in diesem Geschäftsfeld erhöhte sich um 48,9 Mio.€ auf 341,3 Mio.€. Ursächlich hierfür waren maßgeblich höhere Umsätze in Mexiko, in der Türkei, in Osteuropa, in China und in Australien. Die Erlöse im Geschäftsfeld Tie Technologies lagen aufgrund einer höheren Nachfrage in Kanada und Mexiko bei 156,3 Mio.€ und damit über dem Vorjahreswert von 142,3

Mio.€. Der Geschäftsbereich Core Components erzielte im Geschäftsjahr 2022 ein EBIT von 43,7 Mio.€ nach 46,7 Mio.€ im Vorjahr. Der Rückgang steht vornehmlich im Zusammenhang mit den höheren Beschaffungspreisen, die nicht vollständig an die Kunden weitergegeben werden konnten. Daher sank auch die EBIT-Marge von 10,9 Prozent im Vorjahr auf nunmehr 9,1 Prozent.

Im Geschäftsbereich Customized Modules haben wir den Umsatz ebenfalls deutlich gesteigert. Er erhöhte sich während des Berichtszeitraums um 37,4 Mio.€ auf 456,1 Mio.€. Höhere Umsätze insbesondere in Frankreich, Portugal und der Türkei konnten niedrigere Umsätze in Ägypten mehr als ausgleichen. Das EBIT legte um 9,4 Prozent auf 37,1 Mio.€ zu, nachdem im Vorjahr 34,0 Mio.€ erreicht wurden. Insgesamt blieb die EBIT-Marge damit trotz der auch hier relevanten Belastungen auf der Beschaffungsseite stabil bei 8,1 Prozent.

Der Geschäftsbereich Lifecycle Solutions verzeichnete mit 17,7 Prozent das prozentual größte Wachstum und erreichte 136,0 Mio.€ im Jahr 2022. Die positive Entwicklung stand vornehmlich im Zusammenhang mit höheren Erlösen in den Niederlanden, in Dänemark und in Deutschland. Zum Umsatzanstieg trugen dabei auch die Umsätze des im Juli 2021 erworbenen niederländischen Unternehmens ETS Spoor bei. Das EBIT des Geschäftsbereichs stieg vor allem aufgrund höherer Ergebnisbeiträge aus dieser niederländischen Gesellschaft wie auch aus Maschinenverkäufen um 2,2 Mio.€ auf 11,5 Mio.€. Die EBIT-Marge erhöhte sich damit von 8,0 Prozent im Vorjahr auf 8,4 Prozent.

Vor dem Hintergrund unseres geschäftlichen Erfolges im Berichtszeitraum schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Vossloh AG Ihnen heute die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von einem Euro je Aktie vor. Das entspricht bezogen auf das Ergebnis je Aktie einer Ausschüttungsquote von etwas über 40 Prozent.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, hiermit möchte ich den Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr 2022 beschließen. Er hat sicher dazu beigetragen, die Einschätzung meiner Vorredner zu untermauern. Der Vossloh Konzern steht hervorragend da, insbesondere angesichts des Gegenwinds, der aus unterschiedlichen Richtungen und uns teils kräftig ins Gesicht gepustet hat. Gemeinsam mit all unseren Mitarbeitenden können wir stolz auf die Ergebnisse sein. Das Erreichte als Ansporn zu nehmen, den erfolgreichen Wachstumskurs fortzusetzen und den positiven Trend fortzuschreiben – das ist es, was uns im weiteren Verlauf des Jahres 2023 leiten wird.

Bis hierher konnten wir dieses Vorhaben bereits gut umsetzen, denn wir blicken auf ein erfolgreiches Auftaktquartal 2023 zurück. Da Sie bereits die eine oder andere Zahl von mir heute gehört haben und die Zeit unerbittlich voranschreitet, werde ich mich bei den Ausführungen zum Geschäftsjahr 2023 auf die Perspektive des Konzerns beschränken.

Meine verehrten Damen und Herren, der erzielte Auftragseingang von 344,9 Mio.€ war der dritthöchste Wert innerhalb eines Quartals, erwartungsgemäß konnten wir den Rekordvorjahreswert von 378,2 Mio.€ nicht ganz erreichen. In ihm enthalten waren seinerzeit die bereits erwähnten zwei Großaufträge aus China mit einem Volumen von insgesamt rund 90 Mio.€. Der Auftragsbestand zum Ende des Berichtszeitraums stieg auf einen neuen historischen Höchstwert von 868,6 Mio.€ nach 772,4 Mio.€ zum Vorjahresstichtag. Das entspricht einem Anstieg um 12,5 Prozent, zu dem erneut alle Geschäftsbereiche beitrugen. Das Verhältnis von Auftragseingang zum Umsatz erreichte im ersten Quartal 2023 den hohen Wert von 1,35.

Einen weiteren Rekord in unserer Unternehmenshistorie konnten wir beim Umsatz aufstellen. Die im ersten Quartal 2023 erzielten Erlöse von 256,3 Mio.€ entsprechen einem Anstieg um 15,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahresniveau und sind gleichzeitig der höchste Umsatzwert im Infrastrukturgeschäft, der je in einem Auftaktquartal erzielt wurde. Zur positiven Entwicklung trugen alle Geschäftsbereiche bei, wobei Lifecycle Solutions mit einem Plus von 56,9 Prozent das prozentual stärkste Wachstum aufwies. Das EBIT übertraf im ersten Quartal 2023 mit 14,0 Mio.€ deutlich den Wert des Vorjahreszeitraums von 8,1 Mio.€ und stieg damit operativ auf den höchsten Stand seit zwölf Jahren.

Die Nettofinanzschuld ohne die Leasingverbindlichkeiten erhöhte sich im ersten Quartal auf 234,6 Mio.€. Maßgeblich für den Anstieg seit Jahresbeginn war vornehmlich der saisontypisch negative Free Cashflow.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir sind äußerst gut ins Jahr gestartet und blicken überaus zuversichtlich nach vorne. Unsere Auftragsbücher sind gut gefüllt. Wir gehen fest davon aus, auch im Jahr 2023 trotz des schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds ein Umsatzwachstum erzielen zu können. Insgesamt erwarten wir Umsätze zwischen 1,05 Mrd.€ und 1,15 Mrd.€. Trotz deutlich steigender Personalkosten rechnen wir damit, unser EBIT im Jahresverlauf ebenfalls spürbar steigern zu können. Derzeit gehen wir von einem Wert zwischen 79 Mio.€ und 88 Mio.€ aus. Hinsichtlich der Profitabilität ergibt sich bezogen auf den Mittelwert der Umsatzprognose ein Korridor für die EBIT-

Marge zwischen 7,2 Prozent und 8,0 Prozent.

Ich freue mich sehr darauf, gemeinsam mit Herrn Furnivall und Herrn Schuster Ihr Unternehmen in eine noch erfolgreichere Zukunft zu führen. Die mittel- und langfristigen Aussichten dafür stehen unter sehr positiven Vorzeichen. Damit bedanke ich mich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen und gebe das Wort zurück an den Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Dr. Grube.