

„enabling green mobility“

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

**anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung für das
Geschäftsjahr 2024**

Düsseldorf, den 07. Mai 2025

– Es gilt das gesprochene Wort –

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte weitere Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Als Finanzvorstand des Unternehmens begrüße ich Sie ebenfalls sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung. Zu Beginn meiner Ausführungen eine kurze Frage: Welche Attribute kommen mir in den Sinn, wenn ich an Vossloh denke? Hervorragend positioniert, grüne Mobilität, glänzende Aussichten, Lösungsanbieter, Systemkompetenz, digitale Produkte und Services, tolles Team, nachhaltig erfolgreich! Ich könnte diese Liste noch deutlich weiter fortführen, möchte es an dieser Stelle aber bei diesen wenigen Stichpunkten belassen. Lassen Sie mich zu Beginn meiner Rede aber eines ganz deutlich sagen: Ihr Unternehmen, die Vossloh AG, hat vor einigen Jahren einen Weg eingeschlagen, der zu einer bemerkenswerten Entwicklung geführt hat und wir werden alles dafür tun, dass dies auch zukünftig so bleibt. Darauf können Sie sich verlassen!

Wie Herr Schuster soeben berichtete, hat Vossloh seinen Erfolgskurs auch im vergangenen Jahr mit beeindruckender Konsequenz fortgesetzt. Dabei stellte uns das Jahr 2024 vor zahlreiche Herausforderungen. Es war geprägt von politischen Unsicherheiten und anhaltenden wirtschaftlichen sowie geopolitischen Spannungen. Andererseits eröffnen sich uns unverändert große Chancen durch umfangreiche Investitionsprogramme zur Modernisierung und Stärkung des jahrzehntelang vernachlässigten und umweltfreundlichsten Verkehrsträgers Schiene. In diesem dynamischen Umfeld hat Vossloh seine Marktposition weiter gestärkt und sich auch strategisch weiterentwickelt - unter anderem mit dem bevorstehenden Erwerb von Sateba, der wie von Herrn Schuster bereits erwähnt größten Akquisition in der Geschichte unseres Unternehmens. Vor diesem Hintergrund und angesichts der weltweit hervorragenden Aussichten für unsere Branche erwarten wir in den kommenden Jahren ein deutliches und profitables Umsatzwachstum und haben allen Grund, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken. Ich werde auf diesen Punkt am Ende meiner Rede noch einmal zurückkommen.

Lassen Sie uns aber zunächst einen Blick auf die wesentlichen Kennzahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres 2024 werfen.

Beginnen wir mit dem **Auftragseingang**, der mit 1,36 Mrd.€ im Jahr 2024 deutlich über dem Vorjahresniveau lag und einen neuen Höchststand in der Geschichte des Unternehmens im Infrastrukturgeschäft markiert. Wir haben eine Vielzahl von größeren Aufträgen gewonnen, zum Beispiel einen Großauftrag zur Lieferung von Schienenbefestigungssystemen und Weichen für eine neue Hochgeschwindigkeitsstrecke in Marokko. Darüber hinaus konnten wir bedeutende Rahmenverträge unterzeichnen, die bislang nur in begrenztem Umfang im Auftragseingang 2024 berücksichtigt sind. Der Hintergrund: Diese Vereinbarungen werden erst sukzessive erfasst – nämlich immer dann, wenn der Kunde konkrete Leistungen abrufen. Von besonderer Bedeutung sind hier die Rahmenverträge mit der Deutschen Bahn für die präventive und korrektive Schieneninstandhaltung durch Hochgeschwindigkeitsschleifen und Fräsen mit einem Gesamtvolumen von deutlich mehr als 100 Mio.€. Diese Aufträge sind ein wichtiger Teil des Generalsanierungsplans für das deutsche Schienennetz in den kommenden Jahren. Wir sind stolz darauf, hierbei auch mit unseren Dienstleistungen eine zentrale und zukunftsweisende Rolle spielen zu dürfen. Auch der **Auftragsbestand** erreichte einen neuen Höchststand zum Ende eines Jahres: Er belief sich auf 836,2 Mio.€ gegenüber 761,2 Mio.€ Ende 2023.

Die **Umsatzerlöse** beliefen sich auf 1,21 Mrd.€ und erreichten somit nach einem starken vierten Quartal fast den Wert des Vorjahres. Wir konnten das hohe Niveau vor allem dank des dynamischen Wachstums in Europa, insbesondere in Deutschland, halten. Unser Heimatmarkt war im letzten Jahr erneut unser umsatzstärkstes Land. In den letzten beiden Geschäftsjahren konnten wir die Umsätze in Deutschland um rund 70 % steigern. Auch in Frankreich, Schweden und den USA konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr spürbare Steigerungen verzeichnen. Damit konnten wir den Wegfall der außergewöhnlich hohen Umsätze im Vorjahr im Zusammenhang mit Neubauprojekten in Mexiko, China und Serbien, die für das hohe Umsatzwachstum 2023 maßgeblich verantwortlich waren, nahezu ausgleichen.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern – das **EBIT** – überschritt erstmals seit mehr als zehn Jahren die Marke von 100 Mio.€ und kletterte trotz bereits angefallener nicht aktivierungsfähiger Kosten für den Erwerb von Sateba auf 105,2 Mio.€. Dieser Anstieg ist insbesondere auf eine höhere Profitabilität in den Geschäftsbereichen Customized Modules und Lifecycle Solutions zurückzuführen. Folglich wurde die **EBIT-Marge** von 8,1 % auf 8,7 % im Konzern verbessert.

Sowohl die Umsatzerlöse als auch das EBIT lagen dabei im mittleren Bereich unserer Prognose.

Das **Konzernergebnis** für das Geschäftsjahr 2024 stieg deutlich von 55,3 Mio.€ auf 76,5 Mio.€, was neben den operativen Verbesserungen vor allem an der außergewöhnlich niedrigen Steuerquote von 15,5 % lag. Damit stieg das **Ergebnis je Aktie** von 2,21 € im Vorjahr auf 3,56 € im Berichtszeitraum.

An dieser Stelle möchte ich Ihre Aufmerksamkeit auf den **Free Cashflow** lenken. Es ist uns gelungen, das bereits hohe Niveau aus dem Vorjahr von 70,9 Mio.€ mit nunmehr 86,0 Mio.€ noch einmal zu übertreffen. Einen wesentlichen Anteil daran hatte unsere konzernweite Cash4Growth-Initiative, mit der wir das betriebsnotwendige Kapital gezielt optimieren. Dank des deutlich verbesserten Free Cashflows sowie der Emissionserlöse aus der Kapitalerhöhung im November 2024 wurde die **Nettofinanzverschuldung** zum Ende des Berichtszeitraums auf 137,6 Mio.€ gesenkt, nachdem sie im Vorjahr noch bei 219,5 Mio.€ lag. Der Nettoverschuldungsgrad, also das Verhältnis von Nettofinanzverschuldung zu EBITDA, lag damit in einem Bereich von unter 1, sodass die Finanzierung des Erwerbs von Sateba problemlos möglich ist.

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

Die Umsatzerlöse im Geschäftsbereich **Core Components** beliefen sich auf 463,4 Mio.€ und lagen damit unter dem außergewöhnlich starken Vorjahreswert, der durch mehrere Großprojekte geprägt war. Besonders im **Geschäftsfeld Fastening Systems** war der Rückgang deutlich, da die Umsatzerlöse projektbedingt in China und Mexiko erwartungsgemäß zurückgingen. Auch im **Geschäftsfeld Tie Technologies** lagen sie unter dem hohen Niveau des Vorjahres, hauptsächlich bedingt durch geringere Umsätze in Mexiko und Australien. Positiv wirkte ein deutlicher Umsatzanstieg in den USA, wo eine anhaltend zunehmende Nachfrage nach unseren Betonschwellen herrscht. Der Geschäftsbereich Core Components erwirtschaftete im Berichtszeitraum ein **EBIT** in Höhe von 67,6 Mio.€, das bemerkenswert nahe an das hervorragende Niveau des Jahres 2023 herankam. Dieser Erfolg ist neben Effekten aus der Auflösung von Rückstellungen vor allem einem margenstärkeren Umsatzmix und der verbesserten Auslastung unserer Werke im Geschäftsfeld Tie Technologies zu verdanken. Die **EBIT-Marge** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 Prozentpunkte auf 14,6 % und lag damit klar im zweistelligen Bereich.

Im Geschäftsbereich **Customized Modules** stiegen die Umsatzerlöse von 537,4 Mio.€ auf ein neues Allzeithoch von 561,2 Mio.€. Ein besonders starkes Wachstum in Europa insgesamt konnte die projektbedingten Rückgänge in Mexiko und Serbien mehr als ausgleichen. Auch das **EBIT** entwickelte sich sehr erfreulich und stieg im Vergleich zum Vorjahr um 30,5 % auf 55,6 Mio.€. Dieser kräftige Schub lag vor allem an der verbesserten Ertragslage unserer Standorte unter

anderem in Frankreich und Luxemburg. Die **EBIT-Marge** erhöhte sich dadurch um 2 Prozentpunkte auf 9,9 %. Zudem wirkten sich rückwirkende Preisanpassungen, die auch die Jahre 2022 und 2023 betrafen, positiv auf das Ergebnis und die Marge aus.

Der Geschäftsbereich **Lifecycle Solutions** erzielte beim Umsatz einen dynamischen Anstieg von 25 % auf 204,3 Mio.€. Dieses Wachstum wurde maßgeblich durch höhere Umsatzbeiträge in Deutschland, Schweden und Dänemark getragen. In Schweden war die Übernahme der Scandinavian Track Group, die seit August 2024 in unseren konsolidierten Zahlen enthalten ist und einen Umsatz von 11,6 Mio.€ beitrug, ein wichtiger Wachstumsfaktor. Auch das **EBIT** konnte deutlich gesteigert werden: Es erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 7,4 Mio.€ auf 19,0 Mio.€. Zu dieser Verbesserung trugen vor allem höhere Ergebnisbeiträge aus dem Teilbereich Track Supply, also dem Schweißen, dem Transport sowie dem Ein- und Ausbau von Schienen, bei. Infolgedessen stieg auch die **EBIT-Marge** deutlich an und übertraf mit 9,3 % das Vorjahresniveau um 2,2 Prozentpunkte.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, an der guten Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres sollen auch Sie, unsere Aktionäre, teilhaben. Vorstand und Aufsichtsrat der Vossloh AG schlagen Ihnen daher heute die Ausschüttung einer erhöhten **Dividende** von 1,10 € je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 21,3 Mio.€.

Mit dem Dividendenvorschlag bin ich nun am Ende unseres Rückblicks auf das Geschäftsjahr 2024 angekommen. Es war ein Jahr, in dem wir trotz der Herausforderungen auf den globalen Märkten nicht nur unsere starke Position verteidigt, sondern auch in vielen Bereichen bedeutende Fortschritte erzielt haben. Diese positive Entwicklung werden wir nutzen, um weiterhin erfolgreich zu wachsen und langfristige Werte für unsere Aktionäre, Kunden und zu guter Letzt auch für unsere Mitarbeitenden zu schaffen. Unsere engagierte und hochmotivierte Mannschaft ist die Grundlage unseres Erfolgs, und dafür gebührt all unseren **Mitarbeitenden mein herzlichster Dank** für ihre harte Arbeit.

Meine Damen und Herren, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, ich hoffe, dass ich mit meinen Ausführungen eines deutlich gemacht habe: Unsere Vossloh AG ist hervorragend aufgestellt. Der Start in das Geschäftsjahr 2025 verlief insgesamt planmäßig. Beim EBIT und der EBIT-Marge sind wir sogar etwas besser als geplant unterwegs. Auf eine detaillierte Diskussion der wesentlichen Kennzahlen zum ersten Quartal möchte ich an dieser Stelle verzichten. Entscheidender ist, was Sie von Ihrer Vossloh AG für das Gesamtjahr 2025 und die Folgejahre erwarten können. Wir blicken aus gutem Grund mit viel Optimismus in die Zukunft.

In unserer Prognose für das aktuelle Geschäftsjahr in der aktuellen Konzernstruktur gehen wir

von einem weiteren Anstieg sowohl beim Umsatz als auch beim EBIT aus. Getrieben durch höhere Umsätze in China, den USA und Deutschland sollte sich das Umsatzniveau im Geschäftsjahr 2025 noch ohne den Einbezug von Sateba in einem Korridor zwischen 1,25 Mrd.€ und 1,325 Mrd.€ bewegen. Auch beim EBIT erwarten wir einen deutlichen Anstieg auf 110 Mio.€ bis 120 Mio.€. Für die EBIT-Marge sollte die Bandbreite damit zwischen 8,5 % bis 9,5 % liegen.

Nach dem Vollzug der Sateba-Akquisition, der - wie Herr Schuster bereits erwähnte - in den kommenden Monaten erwartet wird, gehen wir von einem zusätzlichen Umsatzbeitrag in Höhe von in etwa 30 Mio.€ monatlich sowie einem zusätzlichen EBIT-Beitrag vor Effekten aus der Kaufpreisallokation von in etwa 4 Mio.€ pro Monat für die verbleibenden Monate im Geschäftsjahr 2025 aus. Der erwartete Gesamtbeitrag für das Geschäftsjahr 2025 hängt somit vom genauen Zeitpunkt des Vollzugs ab.

Im letzten Jahr haben wir zudem unsere ehrgeizigen Ambitionen für das Jahr 2030 vorgestellt. Wir streben durchschnittlich ein jährliches, organisches Umsatzwachstum von über 5 % an, was deutlich über dem prognostizierten Marktwachstum einschlägiger Studien liegt. Zudem wollen wir in einer sich konsolidierenden Branche weiterhin eine treibende Rolle einnehmen und hierdurch auch anorganisch weitere Wachstumsschritte unternehmen. Auf dieser Basis und unter Berücksichtigung des Vollzugs der Sateba-Akquisition soll bis 2030 ein Umsatzvolumen von über 2 Mrd.€ erreicht werden. Darüber hinaus soll die EBIT-Marge im Gesamtkonzern kontinuierlich weiter verbessert werden und 2030 bei mindestens 10 % liegen. Dies hätte jährliche EBIT-Beiträge von über 200 Mio.€ zur Folge. Wenn man nun bedenkt, dass wir im Geschäftsjahr 2024 erstmals seit über einem Jahrzehnt wieder die 100 Mio.€ - Marke beim EBIT überschritten hatten, so veranschaulicht dies noch einmal die eingangs bereits adressierten glänzenden Aussichten Ihres Unternehmens.

Ich freue mich darauf, mit meinen beiden Vorstandskollegen und dem großartigen Team von Vossloh die weltweit notwendige Mobilitätswende weiterhin aktiv zu unterstützen. Damit bedanke ich mich bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen und gebe das Wort zurück an den Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Prof. Dr. Grube.