

## Veränderung gestalten. Werte schaffen.

**Dr. Gerhard Eschenröder**  
Vorstandsvorsitzender  
der Vossloh Aktiengesellschaft  
auf der Hauptversammlung am 31. Mai 2007  
(Kurzversion)



Sehr geehrte Damen und Herren,  
zur diesjährigen Hauptversammlung möchte ich Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen und unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, herzlich begrüßen. Ihre Anwesenheit zeigt in besonderem Maße, wie sehr Sie als Aktionäre Ihrem Unternehmen verbunden sind. Der Dialog mit Ihnen, den Aktionären unseres Unternehmens, ist für mich auch ein wichtiger Beitrag für die Weiterentwicklung von Vossloh.

Das Geschäftsjahr 2006 war, wie ich dies auf der letztjährigen Hauptversammlung bereits angekündigt hatte, ein Jahr des Übergangs. Heute möchte ich ergänzen: ein Jahr des erfolgreichen Übergangs. Dies kommt auch in der Leitidee zum Ausdruck, die wir dem Geschäftsbericht und der heutigen Hauptversammlung vorangestellt haben: Veränderung gestalten, Werte schaffen. Genau dies haben wir in den vergangenen Monaten getan und werden dies auch weiter tun.

In den zurückliegenden Monaten haben wir hart gearbeitet, unsere Ge-

schäfte analysiert, strukturiert und neu geordnet. Die erarbeitete Strategie für die weitere Entwicklung von Vossloh haben wir im September des letzten Jahres präsentiert. Seitdem konnten wir in der vergleichsweise kurzen Zeit bereits konkrete Erfolge in der Umsetzung dieser Strategie erreichen:

- ▷ Wir haben wesentliche Erfolge in der notwendigen Internationalisierung unseres Geschäftes erzielt: Der Eintritt in den Wachstumsmarkt China ist geschafft; im US-amerikanischen Markt, ebenfalls einer der großen Wachstumsmärkte im Bahnbereich, sind wir mittlerweile mit eigenen Unternehmen präsent.
- ▷ Wir haben das Portfolio bereinigt. Die strategisch schwach positionierte und zudem defizitäre Sparte Informationstechnik konnten wir Anfang des Jahres verkaufen.
- ▷ Die operativen Kennzahlen haben sich verbessert. Diese positive Entwicklung, die sich bereits Ende des letzten Jahres abzeichnete, hat sich

im ersten Quartal des laufenden Jahres fortgesetzt.

- ▷ Und Folgendes ist mir besonders wichtig: Es ist ein Ruck durch die Unternehmen gegangen, der zu einer leistungsfähigeren und leistungsbereiteren Organisation geführt hat und sich positiv weiterentwickeln wird. Damit werden wir, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Vossloh, die zukünftigen Herausforderungen erfolgreich angehen können.

Ich werde nachher nochmals auf die Herausforderungen, die wir meistern wollen, zurückkommen. Doch lassen Sie mich zunächst einmal auf das Marktumfeld und detaillierter auf das Geschäftsjahr 2006 zurückblicken.

### **Wachstumsmärkte für Bahn-Infrastruktur: China, USA, Indien**

Die Märkte, in denen wir uns bewegen, haben sich in den letzten Monaten sehr positiv entwickelt. Die gute Konjunktur sorgt in vielen Län-

den für eine verstärkte Nachfrage nach Transportkapazität. Dies, aber auch die Erwartung einer zunehmenden Leistungsfähigkeit des Bahntransports, führen zu einem verstärkten Ausbau der Bahninfrastruktur. Auch die Ersatzinvestitionen und die Erweiterung des rollenden Materials nehmen zu. Um an diesen Entwicklungen teilhaben zu können, muss Vossloh dort sein, wo investiert wird. Auf der Weltkarte der Wachstumsregionen für Bahn-Infrastruktur wird eines klar: Vossloh muss in Asien und dort besonders in China und Indien präsent sein. China und Indien sind die Regionen mit den höchsten Wachstumsraten insbesondere bei Hochgeschwindigkeitstrassen. Die USA sind ein weiterer großer Wachstumsmarkt. Hier steht der Frachtverkehr im Vordergrund. Das Alles bedeutet aber nicht, dass die angestammten Märkte in Europa keine Rolle mehr spielen würden. Die stärkere Internationalisierung des europäischen Eisenbahnverkehrs, zunehmend auch erfolgreich im Wettbewerb zum Flugverkehr auf der Kurzstrecke, wird weiterhin eine hohe Nachfrage sowohl nach Schieneninfrastruktur-Produkten als auch nach Schienenfahrzeugen bewirken.

Für Vossloh ist vor allem von Interesse, dass viele Länder Hochgeschwindigkeitstrassen bauen oder ausbauen. In diesen Märkten können wir unsere Expertise und nachweisbaren Erfolge aus erfolgreich abgeschlossenen Projekten vorteilhaft einbringen; diese Erfahrung hat uns zum Beispiel in den Verhandlungen um den chinesischen Großauftrag, auf den ich noch zurückkommen werde, sehr geholfen.

Die Chancen aus dem Marktumfeld sind für Vossloh hervorragend.

### **2006: Das Jahr in Zahlen**

Die positive Entwicklung der Märkte spiegelt sich bereits in unseren Geschäftszahlen für 2006 wider. Der Konzernumsatz lag mit 1,015 Mrd. Euro erstmals über 1 Mrd. Euro. Gegenüber 2005, als der Umsatz bei 943 Mio. Euro lag, entspricht dieses

einem Anstieg um 7,7 Prozent. Diese und auch die folgenden Zahlen sind um die Werte des Geschäftsbereichs Information Technologies bereinigt, weil dieser Geschäftsbereich entsprechend dem Rechnungslegungsstandard IFRS mit Bekanntgabe der Verkaufsabsicht im September 2006 als nicht fortgeführte Aktivität bilanziert wurde. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend umgestellt. Die im Geschäftsbericht und in allen aktuellen Darstellungen gezeigten Werte sind somit vollständig vergleichbar.

Die erfreuliche Marktentwicklung lässt sich aber nicht nur an den höheren Umsatzerlösen ablesen. Auch die Auftragslage des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. So lag der Auftragsbestand zum Jahresende 2006 bei 1,37 Mrd. Euro und damit um rund 320 Mio. Euro oder etwa 30 Prozent höher als Ende 2005.

Die positive Marktentwicklung spiegelte sich im letzten Jahr allerdings noch nicht im Ergebnis wider. So sahen wir uns aufgrund unerwarteter Probleme in der Projektabwicklung im Geschäftsbereich Informationstechnologie und durch weitere nicht erwartete Sondereinflüsse insbesondere aus Restrukturierungen, Rechtsstreitigkeiten und Beratungskosten in den anderen Geschäftsfeldern im Juni 2006 veranlasst, unsere Ergebniserwartung für das Geschäftsjahr 2006 nach unten zu korrigieren. Dass wir das damals prognostizierte EBIT von rund 70 Mio. Euro mit letztendlich erzielten 82,7 Mio. Euro dann doch deutlich übertroffen haben, hängt zum einen damit zusammen, dass die Verluste des Geschäftsbereichs Informationstechnologie durch den Ausweis als nicht fortgeführte Aktivitäten nicht mehr im EBIT ausgewiesen sind. Zum anderen haben wir von einer guten und so zunächst nicht erwarteten Geschäftslage in den Geschäftsfeldern Switch Systems und Fastening Systems im vierten Quartal 2006 profitiert.

Die EBIT-Marge des Jahres 2006 lag bei 8,1 Prozent und damit unter dem Schwellenwert von 10 Prozent,

den wir als unseren eigenen Anspruch definiert haben. Um es gleich vorwegzunehmen: Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir die 10 Prozent schon in diesem Jahr erreichen. Darauf werde ich später nochmals eingehen.

Der Konzernüberschuss lag in 2006 bei etwas über 20 Mio. Euro. Hierin berücksichtigt sind auch die im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesenen Verluste im Geschäftsbereich Information Technologies.

### **Schritte zur Profitabilitätssteigerung unerlässlich**

Die positive marktliche Entwicklung muss sich jedoch auch in den Erträgen widerspiegeln. Lassen Sie mich an dieser Stelle daran erinnern, dass Vossloh seit 2002 zwar Jahr für Jahr steigende Umsätze, aber sinkende operative Erfolge hatte. Eine Fortsetzung der Situation zeichnete sich auch für 2006 ab. Es gab zwar keine offensichtliche Krisensituation, aber wir mussten trotzdem dringend darüber nachdenken, wie wir der rückläufigen operativen Leistungsfähigkeit begegnen wollten.

Deshalb haben wir bereits kurz nach meinem Amtsantritt das Strategieprojekt „GO 2010!“ begonnen. Von Mai bis September 2006 haben wir, unterstützt durch eine Beratungsgesellschaft, die Geschäftsfelder von Vossloh untersucht, Wachstumschancen identifiziert und eine neue Gesamtstrategie definiert.

### **Neupositionierung: Klare strategische Leitlinien**

Die zukünftige Entwicklung von Vossloh wird sich auf folgende Leitlinien konzentrieren:

▷ Erstens fokussieren wir uns auf das, was wir am besten können, nämlich Bahn-Infrastruktur. Hinzu kommt ein neuer Geschäftsbereich, den wir „Motive Power & Components“ nennen. Für den Lokomotivenbau, der Teil dieses Geschäftsbereichs ist, suchen wir strategische Partner, um auch dieses Ge-

schäft langfristig abzusichern. Darüber hinaus haben unsere Analysen ergeben, dass gerade für Vossloh der Markt für Schienenfahrzeugkomponenten eine gute Entwicklungsmöglichkeit darstellt. Unser Geschäftsfeld Electrical Systems ist bereits in diesem Bereich tätig. Die beiden Bereiche Bahn-Infrastruktur und Komponenten für Schienenfahrzeuge werden unsere künftigen Kerngeschäfte sein.

- ▷ Zweitens werden wir diese Kerngeschäfte durch organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen stärken. Gezielt deshalb, weil wir nicht einfach kaufen, was am Markt zu haben ist, sondern sehr klare Kriterien, strenge wirtschaftliche und strategische Maßstäbe, definiert haben.
- ▷ Drittens werden wir im Lokomotivbau, wie bereits erwähnt, das Gespräch mit strategischen Partnern suchen, um den wirtschaftlichen Erfolg entlang der Wertschöpfungskette, sowohl in der Produktion als auch im Vertrieb, abzusichern.
- ▷ Schließlich werden wir viertens die Internationalisierung unseres Geschäftes vorantreiben. Wir streben eine Steigerung unseres außereuropäischen Umsatzes von zurzeit knapp 10 Prozent auf zunächst 30 Prozent an.

### **Vossloh FIT!: Kostensenkungsziele 2007 und 2008**

Um langfristig wettbewerbfähig zu sein, müssen wir auch unsere Kostenposition kontinuierlich verbessern. Unser im letzten Jahr gestartetes Programm „Vossloh FIT!“ sieht genau das vor. Im Jahr 2007 werden wir voraussichtlich 13,2 Mio. Euro sparen. Seine volle Wirksamkeit wird Vossloh FIT! ab dem Jahr 2008 mit jährlichen Einsparungen von mehr als 22 Mio. Euro entfalten. Die im Vergleich zu früheren Darstellungen leicht geringeren Werte – auf der letzten Hauptversammlung waren wir in einer ersten Schätzung von circa

25 Mio. Euro ausgegangen – sind durch die Herausnahme des VIT-Geschäftes und der darin enthaltenen Kostensenkungsmaßnahmen entstanden.

Der größte Anteil der Kosteneinsparungen kommt aus Einkauf und Logistik. Wir werden beispielsweise den konzernweiten Einkauf von Stahl oder anderen Materialien bündeln. Den zweitgrößten Anteil haben Einsparungen in der Produktion – dies aber zunächst nach nur sehr oberflächlicher Analyse. Hier werden wir uns weiter verbessern. Dazu wird auch besonders beitragen, dass Herr Dr. Schiedeck als neuer Vorstandskollege, seit Anfang April bei Vossloh, sich dezidiert um Fragen der Produktion und Technik kümmern wird. Wir sehen hier noch erhebliche Verbesserungspotenziale.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich betonen: Die permanente Verbesserung der Kostenpositionen zum Erreichen und Halten der Kostenführerschaft wird bei Vossloh über den nachhaltigen Erfolg entscheiden!

### **Strikte Steuerungsziele für die Zukunft**

Wie sind nun die konkreten Ziele für unser Handeln definiert; wie bewerten wir das jeweils Erreichte?

Dazu haben wir konkrete Kennzahlen und messbare Ziele definiert:

- ▷ Der ROCE soll mindestens 15 Prozent betragen. Bei Kapitalkosten von 11 Prozent schaffen wir konkrete Werte.
- ▷ Das EBIT soll stärker steigen als der Umsatz.
- ▷ Die EBIT-Marge soll nachhaltig mindestens 10 Prozent erreichen.
- ▷ Wir streben ein konservatives Nettoverschuldungsziel an.
- ▷ Die Earnings per Share sollen kontinuierlich steigen.
- ▷ Und schließlich: Verbesserter Unternehmenserfolg soll sich auch in höheren Dividenden zeigen.

Sie werden jetzt zu Recht fragen: Wo stehen wir denn heute bei der Erfüllung all dieser Ziele? Greifen un-

sere Maßnahmen zur Verbesserung der Performance? Ja, sie greifen.

Lassen Sie mich das verdeutlichen: Parallel zu unserem wichtigen Strategie- und Kostensenkungsprojekt haben wir zum Beispiel die dringend notwendige Internationalisierung unseres Geschäfts weiter vorangetrieben.

### **Internationalisierung**

Anfang September 2006 konnten wir Ihnen unseren ersten Auftragseingang aus China vermelden: Wir waren mit einem von Vossloh geführten Konsortium angetreten, die Schienenbefestigungen für die so genannte Olympiastrecke von Peking nach Tianjin zu liefern. Dabei handelte es sich zunächst um einen vergleichsweise überschaubaren Auftragswert von 19 Mio. Euro.

Dem folgte Mitte September 2006 ein Großauftrag über weitere Schienenbefestigungen für Hochgeschwindigkeitsstrecken im Volumen von 166 Mio. Euro. Dies führte zur Gründung eines Joint Ventures, in dem wir nun mit einem Anteil von 80 Prozent die unternehmerische Führung haben. Zurzeit bauen wir in Kunshan, in der Nähe von Shanghai, eine Produktionsstätte auf, die im Herbst dieses Jahres ihren Betrieb aufnehmen wird. Bis die Produktion dort läuft, beliefern wir vertragsgemäß den chinesischen Markt aus Deutschland.

Weitere Ausschreibungen in China stehen im vierten Quartal dieses Jahres an, und auch dafür werden wir uns selbstverständlich wieder bewerben. Mit den dann bereits bestehenden Referenzen in China rechnen wir uns gute Chancen aus.

Im März bzw. April dieses Jahres haben wir die Akquisition von zwei Weichenherstellern in den USA erfolgreich abgeschlossen: Pohl Corp. und Cleveland Track Material, Inc. Die Firma Pohl hat ihren Hauptsitz in Reading, Pennsylvania, und erzielte im letzten Jahr einen Jahresumsatz von etwa 53 Mio. Dollar. Cleveland Track Material hat den Firmensitz in Cleveland/Ohio. Der Umsatz des Un-

ternehmens im letzten Jahr betrug etwa 45 Mio. Dollar.

Mit diesen beiden Akquisitionen haben wir nicht nur den Markteintritt in den USA geschafft, sondern sind auf Anhieb zu einer starken Nummer drei im amerikanischen Weichenmarkt avanciert. Unsere selbst gesetzten Kriterien sind bei diesen Akquisitionen erfüllt. Jetzt geht es darum, unsere konkreten Vorstellungen umzusetzen und beide Unternehmen zusammenzuführen. Dies werden wir in den nächsten Monaten angehen, auch um mögliche Synergien kurzfristig zu realisieren.

### **Erstes Quartal 2007**

Und wo stehen wir nach dem ersten Quartal dieses Jahres?

Der Umsatz stieg gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um gut 21 Prozent auf rund 268 Mio. Euro. Das EBIT legte sogar um knapp 45 Prozent zu und betrug im ersten Quartal 2007 fast 21 Mio. Euro. Dementsprechend verbesserte sich die EBIT-Marge von 6,5 Prozent im Vorjahresquartal auf 7,7 Prozent in diesem Quartal. Damit liegen wir zwar – auch aufgrund der saisonalen Verteilung des Geschäftsverlaufs – noch ein gutes Stück von unserer Zielmarke 10 Prozent entfernt. Aber wir bewegen uns in die richtige Richtung.

### **2007 und 2008: Starkes Umsatzwachstum und hohe Margenziele**

Mit der Vorlage unseres Berichts zum ersten Quartal haben wir – insbesondere aufgrund des Erwerbs der Pohl Corp. – auch unsere Umsatz- und Ergebniserwartung für die Jahre 2007 und 2008 nach oben korrigiert. Der Umsatz wird nach jetziger Einschätzung in diesem Jahr um etwa 10 Prozent auf rund 1,12 Mrd. Euro steigen. Für das Jahr 2008 erwarten wir ein Umsatzwachstum von 7 Prozent auf rund 1,2 Mrd. Euro. Beim Ergebnis gehen wir für beide Jahre von einem stark überproportionalen Wachstum aus: Das EBIT wird im Jahr 2007 voraussichtlich um 35 Pro-

zent auf etwa 112 Mio. Euro wachsen. Unser Ziel einer 10-prozentigen EBIT-Marge könnten wir damit erfüllen. Und: 2007 dürfte damit das beste Jahr in der Unternehmensgeschichte von Vossloh werden. Im Jahr 2008 wird das EBIT nach jetzigen Planungen noch einmal um 13 Prozent auf dann etwa 127 Mio. Euro steigen.

In diese Angaben ist die Akquisition von Pohl Corp. bereits eingeflossen. Der Erwerb der Cleveland Track Material ist hierin noch nicht berücksichtigt, da wir wie erwähnt noch dabei sind, die beiden amerikanischen Gesellschaften zusammen zu führen, um Synergien zu realisieren. Auch sind die Umsatz- und Ergebniseffekte aus der angestrebten Erhöhung der Beteiligung der ETF-Gruppe (Européenne de Travaux Ferroviaires SA) nicht berücksichtigt, da wir erst vor einigen Tagen den Kaufvertrag unterzeichnet haben und der Vollzug des Kaufvertrages noch unter verschiedenen Bedingungen steht.

### **Kapitalrendite: 15 Prozent in Reichweite**

Weitere Ziele waren und sind eine deutliche Verringerung der Kapitalbindung und eine Steigerung des Cash Flow. Die daraus freiwerdenden Mittel werden wir auch zur Finanzierung unseres Wachstumskurses nutzen. Das Working Capital war in den letzten Jahren stetig gestiegen und lag auch zu Beginn des Jahres 2006 noch auf einem hohen Niveau. Insbesondere mit dem Ziel, das Working Capital deutlich zu senken, haben wir im Oktober des letzten Jahres ein Projekt – welches wir intern Cash Fit! genannt haben – gestartet. So konnte das Working Capital in 2006 gegenüber dem Vorjahr um mehr als 21 Prozent verringert werden. Hierzu haben auch höhere Kundenanzahlungen beigetragen. Entsprechend ist der Cash Flow aus der operativen Geschäftstätigkeit auf 172,1 Mio. Euro gestiegen – nicht nur fast dreieinhalb Mal so hoch wie der Vergleichswert in 2005, sondern auch der höchste operative Cashflow, den Vossloh jemals erreicht hat.

Durch die Reduzierung des Working Capital hat sich auch das Capital Employed in 2006 um fast 70 Mio. Euro auf rund 640 Mio. Euro verringert, so dass sich trotz des geringeren EBIT mit 12,9 Prozent ein leicht höherer ROCE ergab.

Das erste Quartal 2007 zeigt im Vergleich mit dem entsprechenden Vorjahresquartal ein ähnliches Bild: Vor allem die Reduzierung des Working Capital gegenüber dem Vorjahresquartal um rund 40 Mio. Euro hat zur Reduzierung des Capital Employed um mehr als 52 Mio. Euro beigetragen. Diese Reduzierung und die gleichzeitige Ergebnisverbesserung hat dazu geführt, dass der ROCE mit 12,9 Prozent den Vorjahreswert von 8,2 Prozent deutlich übertraf. Auch der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit lag mit 47,6 Mio. Euro um mehr als 50 Prozent über dem Wert des Vorjahres von knapp über 30 Mio. Euro.

Ich hatte bei der Vorstellung unserer Ziele auch erwähnt, dass wir einen ROCE von mindestens 15 Prozent erreichen wollen. Mit jeweils 12,9 Prozent lagen wir sowohl im Jahr 2006 als auch im ersten Quartal 2007 noch unter dieser Vorgabe. Die im Rahmen unserer Projekte angestoßenen weiteren Verbesserungen unserer Ertragskraft und eine weitere Senkung des Working Capital bis zum Jahresende werden aber dazu führen, dass wir aus heutiger Sicht bereits im Geschäftsjahr 2007 unser ROCE-Ziel von 15 Prozent erreichen werden.

### **Finanzposition: Deutliche Verbesserung**

Durch den signifikanten Cash Flow aus der operativen Geschäftstätigkeit, den wir in 2006 und auch im ersten Quartal 2007 erzielen konnten, haben wir auch die Verschuldung deutlich zurückfahren können: Lag die Nettofinanzschuld Ende 2005 noch bei über 220 Mio. Euro, konnte sie bis Ende 2006 auf rund 62 Mio. Euro und bis Ende März 2007 sogar auf nur noch rund 27 Mio. Euro zurückgeführt werden. Das Net Gearing lag Ende 2005 noch bei über 61 Prozent.

Es sank bis Ende 2006 auf knapp 17 und lag Ende März 2007 bei nur noch 7 Prozent.

Durch die Finanzierung der Akquisition Pohl Corporation, die Dividendenzahlung und die Investitionen auch in den Standort in China dürfte das Net Gearing allerdings bis zum Ende des laufenden Jahres 2007 wieder auf etwa 22 Prozent ansteigen. Unter Berücksichtigung der zweiten US-Akquisition Cleveland Track Material sowie der angestrebten Erhöhung der Beteiligung der ETF-Gruppe dürfte das Net-Gearing auf etwa 38 Prozent steigen.

Diese Zahlen zeigen, dass wir über genügend finanziellen Spielraum verfügen, um weitere Akquisitionen auch ohne eine Kapitalerhöhung finanzieren zu können.

### **Aktie auf Höchstkursen**

Meine Damen und Herren, dass es sich bei dem bisher Erreichten um wichtige Meilensteine für Vossloh handelt, sieht übrigens nicht nur der Vorstand so. Auch der Kapitalmarkt honoriert den Kurs, den wir mit dem Unternehmen eingeschlagen haben.

Als ich im letzten Sommer erstmals mit Analysten und Investoren gesprochen hatte, musste ich feststellen, dass das Vertrauen in eine gute Entwicklung von Vossloh nicht gegeben war. Wichtig war deshalb, unsere Strategie und Ziele deutlich zu machen, durch konkrete Maßnahmen zu belegen und diese auch umzusetzen. Die notwendige Transparenz und Kommunikation haben wir verbessert und wir „liefern“, was wir versprechen. Kommunikation mit dem Kapitalmarkt ist für mich keine Belastung, sondern vielmehr eine Chance für Vossloh und für uns als Management,

wie ich dies auf vielen Roadshows feststellen konnte.

Die Aktie von Vossloh hat sich in 2006 und auch im ersten Quartal des laufenden Jahres deutlich besser als der Markt entwickelt. In 2006 konnten historische Höchststände erreicht werden: am Jahresende notierte die Vossloh-Aktie bei rund 57 Euro, d.h. im Jahresvergleich ein Plus von rund 39 Prozent. Im Vergleich zum DAX, der 22 Prozent hinzugewann, als auch zum MDAX, mit einem Plus von rund 29 Prozent, eine gute Entwicklung. Dies setzte sich auch im ersten Quartal 2007 fort: Die Aktie stieg bis Ende März noch mal um rund 25 Prozent auf 71,91 Euro. Im gleichen Zeitraum gewann der DAX knapp 5 Prozent und der MDAX gut 8 Prozent.

Dieser Trend hat sich im zweiten Quartal weiter fortgesetzt. Die Aktie erreichte zwischenzeitlich neue Höchststände und bewegte sich in den letzten Tagen über 80 Euro.

### **Vossloh-Aktie: Ein lohnendes Investment**

Ihnen, meine sehr verehrten Aktionäre, wollen wir über die Kurssteigerung hinaus grundsätzlich einen hohen Anteil am Unternehmenserfolg bieten. So wollen wir auch für das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 wieder eine Dividende von 1,30 Euro zahlen und bringen Ihnen diesen Vorschlag heute zur Abstimmung. Angesichts des Konzernergebnisses, das durch Sondereffekte belastet war, ergibt sich eine ungewöhnlich hohe Ausschüttungsquote von 94 Prozent. Dies haben wir jedoch bewusst in Kauf genommen, um ein klares Zeichen zu setzen. Da sich zudem für 2007 eine deutlich bessere Geschäftsentwick-

lung als im Vorjahr abzeichnet, ist der Dividendenvorschlag auch aus dieser Sicht zu vertreten.

Damit erreichen Sie als unsere Aktionäre eine Gesamtrendite – verstanden als die Summe aus Kurssteigerung und Dividende –, bezogen auf den Anlagezeitraum vom 1. Januar 2006 bis 31. März 2007 in Höhe von 78 Prozent.

Unser Ziel ist es selbstverständlich, die Aktionäre am steigenden Erfolg des Unternehmens auch durch eine Erhöhung der Dividende teilhaben zu lassen. Bis ich Ihnen im nächsten Jahr an dieser Stelle unseren Dividendenvorschlag unterbreiten kann, haben wir aber noch ein hartes Stück Arbeit vor uns. Wer in unseren Märkten langfristig Erfolg haben will, muss die Kostenführerschaft anstreben und behalten. Dies werden wir uns intensiv jeden Tag aufs Neue erarbeiten.

Parallel dazu werden wir unsere Wachstumsanstrengungen fortsetzen – sowohl durch internes Wachstum als auch durch Akquisitionen. Wir werden jedoch weiterhin daran festhalten, nur dann Unternehmen zu akquirieren, wenn die gesetzten Kriterien erfüllt werden können.

Wir werden weiterhin sinnvolle Veränderungen anstoßen und Werte schaffen.

Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, möchte ich abschließend für Ihr Vertrauen in dieses Unternehmen danken, insbesondere für die Begleitung auf dem sicherlich etappenreichen, aber auch lohnenden Weg des letzten Jahres. Ich bin sicher, dass wir den richtigen Weg für eine erfolgreiche Entwicklung von Vossloh beschritten haben und weiterverfolgen werden.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

