



Burkhard Schuchmann
Vorsitzender des Vorstands
der Vossloh AG
in der Hauptversammlung am 25. Mai 2005

Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
meine Damen und Herren!

Wenn wir heute das Geschäftsjahr 2004 Revue passieren lassen, dann blicken wir auf ein Jahr zurück, das für unsere Branche, die Bahnindustrie, problematisch verlaufen ist. Natürlich ist auch Vossloh davon betroffen, wenn für die Bahnindustrie wesentliche staatliche und kommunale Auftraggeber ihr geplantes Investitionsvolumen reduzieren oder strecken. Und dennoch konnte Vossloh im Gegensatz zu vielen anderen Wettbewerbern das Geschäftsjahr 2004 trotz der äußerst schwierigen Gesamtsituation unserer Branche sehr erfolgreich abschließen.

Nicht zuletzt dank unserer starken Internationalisierung ist es gelungen, bei rückläufigen Umsätzen in einigen Märkten zusätzliche Aufträge in anderen Märkten zu akquirieren und damit einen Ausgleich zu schaffen. So konnten wir im letzten Jahr trotz der extrem rückläufigen Branchenentwicklung die im Sommer 2004 in

Aussicht gestellten Umsatz- und Ergebnisziele erreichen und sogar das höchste Ergebnis in der mehr als 130jährigen Unternehmensgeschichte erzielen.

Die Umsatzerlöse lagen bei 922,2 Millionen Euro. Damit wurde der Rekordumsatz des Vorjahres von 912,5 Millionen Euro nochmals um rund 10 Millionen Euro oder gut 1 Prozent übertroffen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) hat im Berichtsjahr mit 105,8 Millionen Euro das EBIT des Vorjahres von 100,9 Millionen Euro deutlich übertroffen. Die EBIT-Marge stieg von 11,1 Prozent auf 11,5 Prozent. Diese erfreuliche Entwicklung ist zurückzuführen auf ein deutlich günstigeres Produkt-Mix und auf Kosteneinsparungsmaßnahmen als Reaktion auf rückläufige Entwicklungen in einzelnen Teilmärkten.

Auch der Konzernüberschuss lag in 2004 mit 57,2 Millionen Euro nochmals deutlich über dem hohen Vorjahresniveau von 55,5 Millionen Euro. Diese Steigerung wurde er-

reicht trotz eines um 1,5 Millionen Euro höheren Netto-Zinsaufwands und des Anstiegs der Steuerquote um 2 Prozentpunkte auf 35,5 Prozent wegen rückläufiger steuerfreier Erträge.

Trotz des Anstiegs des Konzernüberschusses von 55,5 Millionen Euro in 2003 auf 57,2 Millionen Euro im Berichtsjahr stieg das Ergebnis je Aktie nur leicht von 3,90 Euro auf 3,91 Euro, da sich gleichzeitig die Zahl der zu berücksichtigenden Aktien erhöhte. Durch die Ausgabe neuer Aktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme und durch die Verringerung der eigenen Aktien im Laufe des Jahres 2003 stieg die Anzahl der zu berücksichtigenden Aktien von 14,2 Millionen in 2003 auf 14,6 Millionen in 2004.

Meine Damen und Herren,

Vorstand und Aufsichtsrat der Vossloh AG schlagen Ihnen heute vor, für das Geschäftsjahr 2004 eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Bardividende von 1,30 Euro je Aktie zu beschließen. Bezogen auf den Kurs der Vossloh-Aktie zum Jahres-

ende 2004 von 36,35 Euro errechnet sich damit eine Dividendenrendite von 3,6 Prozent. Der Anteil der Ausschüttung am Konzernüberschuss beträgt somit, ähnlich wie im Vorjahr, rund ein Drittel. Mit diesem Vorschlag bestätigen Vorstand und Aufsichtsrat eine auf Kontinuität aufbauende Dividendenpolitik.

Die Vossloh-Aktie konnte 2004 mit der Entwicklung des Gesamtmarktes leider nicht Schritt halten. Nach einer Verdreifachung des Kurses von 2001 bis 2003 notierte sie am Jahresende 2004 bei 36,35 Euro und verlor damit im Vergleich zum Schlusskurs des Jahres 2003 18,9 Prozent. Bei langfristiger Betrachtung stellt sich ein Investment in die Vossloh-Aktie allerdings als äußerst attraktiv dar: Vor fünf Jahren gekauft, erzielte sie eine Rendite von 24,0 Prozent pro Jahr, über den Zehn-Jahres-Zeitraum betrachtet von 13,4 Prozent jährlich. Zum Vergleich: Die MDAX-Renditen betragen 5,4 Prozent bzw. 8,0 Prozent jährlich. Im laufenden Jahr hat sich die Vossloh-Aktie bislang deutlich besser entwickelt als der Gesamtmarkt.

Trotz des erfreulichen Fazits für das Geschäftsjahr 2004 wirken sich die schwieriger gewordene Marktsituation, die sehr drastisch gestiegenen und nur partiell an die Kunden weiterzugebenden Stahlpreise und besonders die ausbleibenden Diesellokabschreibungen auch auf Vossloh aus. Deshalb hat der Vorstand ein konzernweites Programm zur Effizienzsteigerung und Kosteneinsparung gestartet. Am deutlichsten bemerkbar machen sich die marktbezogenen Probleme am Standort Kiel. Hier müssen wir uns auf eine Halbierung des derzeitigen Lokvolumens einstellen. Nach 126 Loks im Berichtsjahr rechnen wir für 2005 mit einem Absatz von 82 Fahrzeugen und für 2006 nur noch mit einer Größenordnung von etwa 65 Loks. Es muss uns gelingen, flexibler auf die stärker gewordenen Nachfrageschwankungen reagieren zu können und auch mit derartigen Stückzahlen schwarze Zahlen zu schreiben. Deshalb mussten und müs-

sen wir uns im Zuge der Restrukturierung dieses Standorts weitgehend von den bislang beschäftigten Leiharbeitnehmern trennen, aber auch von eigenen Mitarbeitern.

Im April 2005 konnten nach intensiven Verhandlungen mit dem Betriebsrat und der zuständigen Gewerkschaft Vereinbarungen über die geplanten Maßnahmen im Rahmen der Reorganisation der Vossloh Locomotives GmbH unterzeichnet werden. Danach entfallen in Kiel insgesamt 180 Arbeitsplätze. 130 Mitarbeiter sind von betriebsbedingten Kündigungen betroffen.

Durch einen weitreichenden Beitrag der Belegschaft zur Senkung der Personalkosten ist es uns möglich, den Rohbau auch weiterhin am Standort Kiel zu halten. So verzichten die Mitarbeiter u.a. auf die Tarifierhöhungen 2005 und 2006. In 2007 erfolgt eine Erhöhung nur dann, wenn in 2006 eine vereinbarte positive Ergebnisschwelle überschritten wird. Vor 2011 erfolgt keine Rückkehr in den Flächentarifvertrag.

Darüber hinaus wird in 2005 und 2006 kein Weihnachtsgeld gezahlt. In 2006 erhält die Belegschaft ein um rund 45 Prozent abgesenktes Urlaubsgeld. Ab 2007 werden sowohl das Weihnachtsgeld als auch 40 Prozent des Urlaubsgelds in eine ergebnisabhängige Sonderzahlung umgewandelt. Außerdem werden die Mitarbeiter in den nächsten zweieinhalb Jahren zusätzlich zu ihrer tariflichen Arbeitszeit durchschnittlich zwei Wochenarbeitsstunden unentgeltlich leisten. Außerdem konnte eine deutliche Arbeitszeitflexibilisierung erreicht werden. Nachdem die Belegschaft und die Gewerkschaft zu solch weitreichenden Einschnitten bereit waren, hat die Geschäftsführung des Unternehmens eine Beschäftigungsgarantie für den Standort bis 2009 zugesagt.

Meine Damen und Herren,

die Vereinbarung ist für alle Beteiligten ein Erfolg. Dank der deutlichen Einbußen, zu denen sich die Mitarbeiter bereit erklärt haben, konnte der Standort Kiel gerettet und die Grund-

lage für eine erfolgreiche Restrukturierung des Unternehmens geschaffen werden. Jetzt sind wir mitten dabei, das vorliegende Konzept konsequent umzusetzen, eine prozessorientierte neue Führungsstruktur aufzubauen sowie einen umfangreichen Katalog von Einzelmaßnahmen zur weiteren Kosteneinsparung und Produktivitätssteigerung zielstrebig abzarbeiten. Das Ziel lautet, die Gewinnschwelle von bisher 85 Loks auf etwa 53 Loks abzusenken und damit den Deckungsbeitrag je verkaufter Lok nahezu zu verdoppeln.

Wie passt der im Dezember 2004 kommunizierte Erwerb des Alstom-Lokwerks Valencia, dessen Übernahme zum 1. April 2005 erfolgt ist, mit der geschilderten Entwicklung in Kiel zusammen? Die Antwort ist einfach: In Kiel werden dieselelektrische Lokomotiven produziert, in Valencia dieselektrische. Damit decken wir nunmehr technologisch den gesamten Diesellok-Markt ab. Es handelt sich also um eine strategisch extrem wichtige Akquisition.

Hinzu kommt, dass die Kapazitäten von Valencia für die kommenden Jahre ausgebucht sind. Mit Blick auf die mittelfristig wieder anziehende Nachfrage nach Dieselloks war die Entscheidung zum Erwerb des Werks richtig und wichtig. Hier haben wir auch noch eine Menge vor. So wollen wir u.a. eine sechssächsige Großlok mit einer Leistung von etwa 4.000 PS entwickeln, für die sich zunehmender Bedarf abzeichnet und die es bisher für den europäischen Markt so nicht gibt.

Es ist beabsichtigt, die bereits langfristig bewährte Partnerschaft zwischen dem Werk in Valencia und dem amerikanischen Diesellokhersteller EMD konsequent auszubauen und zu vertiefen. EMD ist neben General Electric der größte Diesellokhersteller Nordamerikas. EMD liefert bereits bisher nach Valencia den gesamten Antriebsstrang einschließlich der Motoren für die dort gefertigten Diesellokomotiven. Die Entwicklung und der Vertrieb der geplanten neuen Vossloh Euro 4000 werden gemeinsam erfol-

gen. Als Zielmärkte dieser neuen Großlok, die bereits auf der Bahnfachmesse Innotrans 2006 in Berlin vorgestellt werden soll, sind Westeuropa, Osteuropa, Nordafrika sowie der Nahe und Mittlere Osten vorgesehen.

Schon heute liefert das Werk Valencia eine sechsachsige Lok mit dem weltweit bewährten EMD-Antrieb erfolgreich an die spanische Staatsbahn Renfe. Damit gibt es bereits eine Plattform für die neue Euro 4000, deren Entwicklung daher bedeutend kostengünstiger und deutlich schneller realisiert werden kann, als dies sonst bei Lokomotiv-Neuentwicklungen möglich ist.

Der Erwerb von Valencia bedeutet jedoch keinesfalls eine Abkehr von unserer erfolgreichen Marketingstrategie für die in Kiel beheimateten dieselhydraulischen Lokomotiven. Unsere Dieselhydraulik-Strategie werden wir unverändert und eher noch verstärkt fortsetzen. Gerade der derzeit in Kiel laufende Restrukturierungsprozess wird es uns ermöglichen, noch attraktiver am Markt agieren zu können. Die bewährte Zusammenarbeit mit der Voith Turbo GmbH werden wir unverändert fortsetzen. Sollte die von Voith derzeit in Entwicklung befindliche dieselhydraulische Großlok tatsächlich in Produktion gehen, so könnte die Fertigung nach den gemeinsamen Vorstellungen von Vossloh und Voith durchaus in unserem Kieler Werk erfolgen. Wir sehen grundsätzlich die Marktanforderungen sowohl in Richtung Dieselhydraulik wie auch Dieselelektrik. Von den Produkten her werden wir uns in den kleineren und mittleren Leistungsklassen auf die Dieselhydraulik und in der Oberklasse auf die Dieselelektrik konzentrieren.

Vossloh hat die große Chance, seine bereits heute starke Marktstellung bei Diesellokomotiven noch weiter auszubauen und sich zudem mit seinen Standorten Kiel und Valencia zum mit Abstand erfolgreichsten, flexibelsten und produktivsten Hersteller im europäischen Diesellokomotiv-Markt zu entwickeln. Und

Vossloh wird diese Chance nutzen! Darüber hinaus werden wir die Geschäfte von Vossloh Kiepe im Bereich Straßenbahnen mit den heute bereits in Valencia erfolgreich betriebenen Aktivitäten in den Geschäftsfeldern Train Tram und Metro so zusammenführen, dass Vossloh sich auch in Spezialbereichen des Light Rail Geschäfts zu einem führenden Marktteilnehmer entwickeln wird. Bei Train Tram handelt es sich übrigens um eine bis zu 100 km/h schnelle Kombination aus Zug und Straßenbahn, die ab Ende des Jahres erstmals in der Region Valencia eingesetzt wird.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zum laufenden Geschäftsjahr, in das wir trotz der nach wie vor extrem schwierigen Situation der Bahnindustrie planmäßig gestartet sind.

In den ersten vier Monaten erzielte der Konzern einen Umsatz von 257,4 Millionen Euro. Dieser lag damit nur leicht unter den Erlösen des Vorjahreszeitraums von 261,9 Millionen Euro, vor allem aufgrund ausgebliebener Diesellokkausschreibungen. Diese konnten nicht durch Umsätze des Werks in Valencia ausgeglichen werden, da die Übernahme erst zum 1. April 2005 erfolgen konnte und die Gesellschaft erst seitdem im Konzernabschluss berücksichtigt wird.

Im Zuge der vor allem in Kiel erforderlichen Restrukturierung des Standorts und der damit verbundenen Personalmaßnahmen haben wir entsprechende Rückstellungen gebildet. Diese Einmalbelastungen, das gegenüber dem Vorjahr etwas geringere Geschäftsvolumen und die deutliche Verteuerung der Stahlpreise haben erwartungsgemäß zu einem rückläufigen Ergebnissniveau insbesondere im Geschäftsbereich Motive Power geführt. So lag das Konzernergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) in den ersten vier Monaten mit 16,4 Millionen Euro unter dem Vorjahreszeitraum, als es sich auf 21,4 Millionen Euro belaufen hatte. Die EBIT-Marge verringerte sich von 8,2 Prozent im Vorjahr auf 6,4 Prozent im laufenden Jahr. Der Konzernüberschuss lag in

den ersten vier Monaten bei 5,5 Millionen Euro nach 11 Millionen Euro im Vorjahr.

Für das laufende Gesamtjahr 2005 rechnen wir unverändert mit einem EBIT von 93,4 Millionen Euro nach 105,8 Millionen Euro im letzten Jahr. Der Konzernüberschuss soll 47,4 Millionen Euro nach zuletzt 57,2 Millionen Euro betragen, das Ergebnis je Aktie entsprechend bei 3,25 Euro. Im Vorjahr lag es bei 3,91 Euro. Der Konzernumsatz soll in diesem Jahr auf rund 1.060 Millionen Euro steigen. Das sind rund 15 Prozent oder knapp 138 Millionen Euro mehr als im Vorjahr. Diese Prognose berücksichtigt auch das Werk in Valencia, also Vossloh España. Da der Erwerb aber nicht – wie ursprünglich erwartet – zum 1. Januar 2005, sondern erst – ich erwähnte es bereits – zum 1. April 2005 vollzogen werden konnte, fällt der Umsatzanstieg im Konzern etwas geringer aus als ursprünglich geplant.

Soweit ein Blick auf den Vossloh-Konzern von heute und morgen. Er macht eines deutlich: Nach einem erneut sehr erfolgreichen Geschäftsjahr 2004 erwarten wir ein Jahr 2005, in dem wir aufgrund der geschilderten Aufgaben einen beachtlichen Kostenblock zu bewältigen haben. Da wir jedoch die erforderlichen Aufgaben angepackt haben und die daraus resultierenden Schritte umsetzen, werden wir Ihnen die positiven Auswirkungen bereits im nächsten Jahr vorstellen können. Und im Jahr 2007 werden die Effekte noch deutlicher zu erkennen sein. Unsere entsprechenden Planzahlen für diese Jahre sehen im Vergleich zur Umsatzentwicklung weit überproportionale Ergebniskennziffern vor.

Vor uns liegt ein Jahr der Konsolidierung. Danach werden wir noch besser für eine sehr erfolgreiche Fortsetzung unserer Wachstumsstory gerüstet sein und mit Volldampf durchstarten. Die kleine Delle, die wir schnell, erfolgreich und nachhaltig meistern werden, wirft uns auf unserem eingeschlagenen Weg nicht zurück. Wir lassen uns nicht durch den aktuellen Einbruch in der Bahnindus-

trie beirren. Denn an der grundsätzlichen Markteinschätzung, nach der diese Branche europaweit und auch weltweit eine Wachstumsbranche ist, ändert sich nichts.

Dies gilt vor allem für Mittel- und Osteuropa, wie unsere im September 2004 anlässlich der 2. Vossloh-Verkehrskonferenz in Berlin in Anwesenheit von Bundeskanzler Gerhard Schröder vorgestellte Bahnmarkt-Studie bestätigt hat. Unsere Unternehmen haben die Chancen der sich öffnenden und wachsenden Bahntechnik-Märkte in diesen Regionen früh erkannt und zeitnah reagiert. Wir sind davon überzeugt, dass sich mittel- und langfristig unsere Strategie „Vossloh Goes East“ auszahlen wird.

Wir konzentrieren uns mit unseren Wachstumschancen jedoch nicht nur auf Europa. So haben wir in den vergangenen Monaten auch entsprechende Schritte nach Australien und Asien getan. Im Zuge unseres ertragsorientierten Wachstums werden wir im laufenden Jahr auf weitere Akquisitionen setzen. Entsprechende Verhandlungen laufen. Deshalb sind wir optimistisch, unser Produktportfolio durch weitere Unternehmenserwerbe oder -beteiligungen abzurunden und damit unseren Konzern auf eine weiterhin erfolgreiche Zukunft auszurichten. Dabei setzen wir weiter auf unsere erfolgreiche Internationalisierungs-Strategie. Es wird Sie interessieren, dass unser Konzern in diesem Jahr erstmals in Frankreich mehr umgesetzt hat als in Deutschland. Auch Spanien wird sich zu einem weiteren Heimatmarkt entwickeln und Osteuropa zunehmend an Bedeutung gewinnen. Ein Beweis mehr, dass Vossloh den Sprung vom nationalen zum europäischen Unternehmen vollzogen hat.

In diesem Jahr werden wir den Boden bereiten für weitere erfolgreiche Jahre. Bereits 2007 sollten wir aus heutiger Sicht das mit Abstand erfolgreichste Geschäftsjahr in der Vossloh-Geschichte verwirklichen können. Wie stark wir sind, das haben wir trotz aller Branchenprobleme im Berichtsjahr 2004 bewiesen. In diesem Bewusstsein blicken wir mit begründetem Optimismus nach vorne. Grundsätzlich wollen wir auch langfristig unsere erfolgreiche Wachstumsstrategie konsequent fortsetzen. Dabei bleibt es bei der Fokussierung auf das Bahngeschäft, sind wir doch längst als der Bahnspezialist bekannt.

Vossloh hat den Wandel geschafft vom relativ unbekanntem, breit diversifizierten Familienunternehmen zu einem der sehr erfolgreichen börsennotierten MDAX Werte mit über 60 Prozent free float und einem stabilen Großaktionär Familie Vossloh.

Der Kapitalmarkt hat die strategische Fokussierung auf das Kerngeschäft Bahn, verbunden mit nachhaltigem Wachstum, honoriert. Er wartet nun zu Recht auf weitere Wachstumschübe. Dafür sieht der Vorstand gute Chancen, und er arbeitet intensiv an ihrer Realisierung.

Gestatten Sie mir hier noch einen kurzen Blick auf die Entwicklung des Bahnmarktes, der auch in den kommenden 10 bis 15 Jahren weltweit im Durchschnitt mit jährlich 4 bis 5 Prozent wachsen wird. Daran ändern auch kurzfristige Investitionsrückhaltungen in einzelnen Märkten – wie derzeit in Deutschland – nichts Grundsätzliches.

Gerade für einen Spezialanbieter wie Vossloh werden sich in den kommenden Jahren bemerkenswerte Erweiterungsmöglichkeiten eröffnen, und zwar zum einen

▷ durch die fortschreitende und nicht mehr aufzuhaltende Liberalisierung bei den Bahnbetreibern

und zum anderen

▷ durch zu erwartende gravierende Veränderungen auf der Angebotsseite. So werden sich die großen Systemhäuser aus rein betriebswirtschaftlichen Gründen von Teilen ihres Bahngeschäftes wieder trennen und zahlreiche kleinere Anbieter wegen der zunehmend notwendigen Internationalisierung die Anlehnung an die bereits global agierenden Spezialanbieter wie Vossloh suchen.

Daraus werden sich insgesamt für Vossloh weitere interessante Akquisitionsmöglichkeiten erschließen. An einigen arbeiten wir bereits mit aller Kraft.

Ich bin sicher, dass Vossloh auch mittel- und langfristig hervorragende Chancen hat, seinen Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern, wenn es nur seine Wachstumsmöglichkeiten konsequent wahrnimmt, sich dabei auf die wirtschaftlich interessanten Transaktionen konzentriert und gleichzeitig seine Struktur beibehält als dezentral organisiertes Unternehmen – ein Unternehmen mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und sorgfältigen, aber schnellen und flexiblen Reaktionen auf Veränderungen in seinen Spezialmärkten des Bahngeschäftes.

Wenn es dabei weiterhin gelingt, jede Entwicklung in Richtung eines Systemhauses oder Großkonzerns auch in den Köpfen des Managements und der Mitarbeiter zu verhindern, dann hat Vossloh die besten Chancen, seinen Aktionären noch viel weitere Freude zu bereiten.