

## „Impulse für Wachstum.“



**Werner Andree**

Sprecher des Vorstands der Vossloh AG  
in der Hauptversammlung am 25. Mai 2011 in Düsseldorf  
(Es gilt das gesprochene Wort.)

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

zur Hauptversammlung der Vossloh AG möchte ich Sie, auch im Namen meines Vorstandskollegen Dr. Norbert Schiedeck sowie unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, herzlich begrüßen.

Auf unserer letztjährigen Hauptversammlung habe ich Ihnen zugesagt, dass wir alles daran setzen, auch in Zukunft stetigen Wertzuwachs für unser Unternehmen und für Sie als Aktionäre zu schaffen. Wenn wir heute auf das Geschäftsjahr 2010 zurückblicken, haben wir dieses Versprechen einmal mehr erfolgreich eingelöst.

Das langfristig orientierte Geschäftsmodell der Vossloh AG, mit dem wir nicht zuletzt im Rezessionsjahr 2009 sehr gut gefahren waren, hat sich nicht nur bewährt. Wir haben 2010 sogar das erfolgreichste Jahr unserer Unternehmensgeschichte verzeichnet

und Bestmarken bei Umsatz und Ergebnis erreicht.

Die Integration unseres neuen Geschäftsfelds Rail Services haben wir schnell und erfolgreich abgeschlossen. Mit dem Erwerb konnten wir unsere Infrastrukturkompetenz deutlich stärken, und wir bieten nun neben Befestigungssystemen und Weichen spezifische Dienstleistungen rund um die Schiene an. Auch wirtschaftlich haben wir mit der Akquisition ins Schwarze getroffen. Entsprechend unseren anspruchsvollen Anforderungen an Zukäufe hat das neue Geschäftsfeld von Beginn an zum Konzern Erfolg beigetragen. Nun haben wir die Internationalisierung ausgewählter Aktivitäten im Blick, für die wir ausgezeichnete Chancen sehen.

Das Stichwort Internationalisierung führt mich zu einem weiteren Highlight des vergangenen Geschäftsjahres. In den vergangenen Jahren haben wir unsere Präsenz in internationalen Märkten zunehmend ausgeweitet, um die dortigen Wachstumschancen

zu nutzen. Im Jahr 2010 waren wir in dieser Hinsicht ebenfalls erfolgreich: Unser organisches Wachstum kam vorrangig aus dem Ausland. Fast 30 Prozent unseres Umsatzes haben wir außerhalb Europas erzielt. Zum Vergleich: 2006 lag dieser Wert noch bei weniger als zehn Prozent. Im Jahr 2010 sind wir nicht nur in angestammten ausländischen Märkten gewachsen. Auch in neuen Ländern haben wir unser Geschäft ausgebaut, etwa im Wachstumsmarkt Russland, auf den ich später noch eingehen werde.

Sehr zufrieden können wir schließlich mit unserem Auftragseingang sein, der im vergangenen Geschäftsjahr mit rund 18 Prozent auf über 1,3 Milliarden Euro deutlich gestiegen ist. Unsere vollen Orderbücher sind ein wichtiger Gradmesser dafür, dass Vossloh auch über 2010 hinaus hervorragend aufgestellt ist. Besonders hervorheben möchte ich den Erfolg, den uns dabei unser Kieler Lokomotiven-Standort bescherte. 2009 hatte sich dort die Lok-Nachfrage durch die Wirtschaftskrise und den Rückgang im Frachtverkehr deutlich abgeschwächt.

Gegenüber diesem niedrigen Stand hat sich der Auftragseingang in Kiel im abgelaufenen Geschäftsjahr jedoch signifikant verbessert. Mit anderen Worten: Unser deutsches Lok-Geschäft hat die Talsohle hinter sich gelassen und wieder kräftig an Fahrt aufgenommen.

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir nun einen genaueren Blick auf die Eckdaten des Geschäftsjahres 2010.

Der Umsatz des Vossloh-Konzerns ist um 15,1 Prozent auf den Rekordwert von 1,35 Milliarden Euro gestiegen. Knapp die Hälfte des Umsatzwachstums geht auf die erstmalige Einbeziehung von Vossloh Rail Services zurück. Rein organisch haben wir unsere Erlöse um 7,9 Prozent ausgebaut.

Auch unser Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern, kurz EBIT, markierte einen Höchststand und erreichte 152,1 Millionen Euro, also 10,3 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Wir haben eine EBIT-Marge von 11,3 Prozent erzielt und sind damit erneut deutlich über unserem Ziel von zehn Prozent geblieben.

Ebenso wie bei der EBIT-Marge haben wir bei der Rentabilität auf das eingesetzte Kapital, dem ROCE, eine Zielmarke definiert. Diese liegt bei 15 Prozent. 2010 haben wir diesen Wert – trotz des Erwerbs des Rail-Services-Geschäfts und eines infolgedessen höheren durchschnittlichen Capital Employed – mit stattlichen 17,2 Prozent klar übertroffen. Im Vorjahr hatte der ROCE bei 20,5 Prozent gelegen.

Sowohl Konzernüberschuss als auch Ergebnis je Aktie haben sich 2010 merklich gegenüber den bereits guten Vorjahreswerten verbessert.

Der Konzernüberschuss erreichte 97,5 Millionen Euro, was einer Steigerung von 10,9 Prozent entspricht. Das Ergebnis je Aktie legte um 11,4 Prozent auf 7,32 Euro zu.

Meine Damen und Herren,

wie haben sich 2010 unsere Segmente entwickelt? Zusammengefasst ergibt sich folgendes Bild: Der Löwenanteil des organischen Umsatzwachstums geht auf unser Geschäft mit Schienenbefestigungen zurück, das erneut bemerkenswert große Fortschritte gemacht hat. Und von unseren fünf Geschäftsfeldern musste einzig Transportation Systems Mindererlöse hinnehmen. Das ist einfach nachzuvollziehen: Denn im Lok-Geschäft führte die schwächere Auftragslage des Rezessionsjahres 2009 zu gesunkenen Umsätzen im Jahr 2010. Ursache für diesen zeitversetzten Effekt waren die für diesen Bereich typischen langen Lieferzeiten.

Im Geschäftsbereich Rail Infrastructure erzielten wir 2010 mit den Geschäftsfeldern Fastening Systems, Switch Systems und Rail Services Erlöse in Höhe von 891,5 Millionen Euro. Das sind 29,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Rein organisch, also ohne Vossloh Rail Services, betrug das Umsatzwachstum des Geschäftsbereichs 16,9 Prozent.

Zentraler Motor für das organische Umsatzwachstum war das Geschäftsfeld Fastening Systems, das seine Erlöse gegenüber dem bereits hohen Vorjahresniveau um stolze 38,3 Prozent auf 369,4 Millionen Euro ausbaute. Zugute kam uns dabei vor allem eine ausgezeichnete Geschäftsentwicklung in China, wo wir die Hochgeschwindigkeitsstrecke Peking – Shanghai mit Schienenbefestigungen ausstatteten. Kräftige Wachstumsimpulse kamen auch aus der Türkei – hier sind wir

seit 2009 mit einer Produktionsstätte für Schienenbefestigungen präsent.

Vossloh Switch Systems steigerte seine Umsätze um 3,3 Prozent auf 439,0 Millionen Euro und blieb damit das größte Geschäftsfeld des Konzerns. Ein wichtiger Markt unseres Weichengeschäftes ist Nordamerika. Dort hatte uns 2009 die verhaltene Nachfrage nach Weichen im Zuge der Wirtschaftskrise zugesetzt. Umso erfreulicher ist es, dass die Umsätze in dieser Region im vergangenen Geschäftsjahr zu alter Stärke zurückgefunden haben.

Der Umsatz unseres neuen Geschäftsfelds Rail Services erreichte 84,8 Millionen Euro.

In unserem zweiten Geschäftsbereich Transportation, bestehend aus Vossloh Transportation Systems und Vossloh Electrical Systems, blieben die Umsätze mit 459,7 Millionen Euro um 4,9 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres.

Geschuldet war dies einer negativen Geschäftsentwicklung bei Vossloh Transportation Systems, wo die Erlöse um 9,3 Prozent auf 304,8 Millionen Euro sanken. Beide Standorte, Valencia und Kiel, litten unter Spätfolgen der globalen Rezession, die sich in rückläufigen Umsätzen im Lok-Geschäft ausdrückte. In Valencia konnten wir dies zumindest zu einem großen Teil durch höhere Erlöse im Geschäft mit Nahverkehrsbahnen ausgleichen. Da wir uns in Kiel auf die Entwicklung und Produktion von Lokomotiven für den Frachtverkehr fokussieren, führten hier die Spätfolgen der Wirtschaftskrise noch zu einem spürbar gesunkenen Umsatz.

Das Geschäftsfeld Electrical Systems schließlich knüpfte an den Wachstumskurs der Vorjahre an und

steigerte seinen Umsatz um 7,8 Prozent auf 160,0 Millionen Euro. Dabei profitierte es vor allem von einer regen Nachfrage nach elektrischen Ausrüstungen für Straßen- und Stadtbahnen.

Soweit der Blick auf die Geschäftsfelder. Lassen Sie mich nun zu einem Punkt kommen, der im Geschäftsjahr 2010 besondere Relevanz für uns hatte und der auch 2011 und 2012 weit oben auf unserer Agenda steht: zu den Investitionen.

Meine Damen und Herren,

die Rekordwerte des vergangenen Geschäftsjahres sind für uns kein Ruhekit, sondern Ansporn. Wir arbeiten an der nachhaltigen Fortentwicklung Ihres Unternehmens, sprich: an weiterem wertorientiertem, profitabilem Wachstum. Zusätzlichen Anschub dafür soll das Investitionsprogramm in den Jahren 2010 bis 2012 geben. Auch das Motto des Geschäftsberichts 2010, „Impulse für Wachstum“, haben wir in Anlehnung daran formuliert.

Dem zukünftigen Investitionsprogramm werde ich mich gleich im Zusammenhang mit dem Ausblick ausführlicher widmen. Lassen Sie mich an dieser Stelle nur die wesentlichen Eckdaten zu den Investitionen im Geschäftsjahr 2010 nennen.

In beiden Geschäftsbereichen haben wir 2010 deutlich mehr investiert als im Vorjahr. Insgesamt stiegen die Investitionen um 38,2 Prozent auf 57,9 Millionen Euro. Im Geschäftsbereich Rail Infrastructure lag der Schwerpunkt der Aufwendungen bei Kapazitätserweiterungen und der Modernisierung unserer Werke. Im Geschäftsbereich Transportation haben wir vorrangig die Entwicklung neuer Lok-Modelle und Nahverkehrsbahnen vorangetrieben.

Unsere Nettofinanzschuld war im vergangenen Geschäftsjahr durch die Akquisition von Vossloh Rail Services beeinflusst: Vor allem durch die Kaufpreiszahlung stieg sie um 66,4 Millionen Euro auf 136,6 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 2010. Die Finanzverbindlichkeiten beliefen sich auf 212,5 Millionen Euro. Dem standen zum 31. Dezember 2010 Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente sowie kurzfristige Wertpapiere von 75,9 Millionen Euro gegenüber. Das Net Gearing erreichte 23,5 Prozent. Mit anderen Worten: Unsere Nettoverschuldung blieb in einem moderaten Rahmen. Wir sind damit unverändert gut aufgestellt, wenn es um die Finanzierung unseres Wachstums geht.

Aus dem Jahresabschluss herausgreifen möchte ich schließlich auch den Cashflow, der sich 2010 sehr gut entwickelt hat. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit verbesserte sich um nahezu 100 Millionen Euro auf 139,1 Millionen Euro, der frei verfügbare Cashflow lag bei 81,2 Millionen Euro gegenüber 5,4 Millionen Euro im Vorjahr.

Das Rekordjahr 2010 soll sich auch für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, in Form einer angemessenen Dividende auszahlen. Daher wollen wir Ihnen heute für das vergangene Geschäftsjahr eine Dividendenzahlung von 2,50 Euro je gewinnberechtigter Aktie nach 2,00 Euro im letzten Jahr vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungssumme von 33,3 Millionen Euro. Beide Werte steigen damit um ein Viertel und erreichen – bezogen auf die ordentliche Dividende – neue Rekordwerte. Entsprechend erhöht sich die Ausschüttungsquote auf 34,2 Prozent, nachdem wir für das Vorjahr 30,3 Prozent unseres Konzernüberschusses als Dividende ausgezahlt hatten.

Der Erfolg des vergangenen Geschäftsjahres spiegelt sich auch in der überdurchschnittlichen Kursentwicklung der Vossloh-Aktie wider. Mit einem Jahresplus von 37,4 Prozent schnitt unser Papier sogar noch besser ab als der besonders performancestarke MDAX. Ende 2010 lag der Kurs der Vossloh-Aktie bei 95,50 €. Auf diesem Kursniveau befinden wir uns auch aktuell.

Auch langfristig betrachtet ist die Vossloh-Aktie ein attraktives Investment. Vor 20 Jahren zu ihrer Erstnotiz gekauft, brachte sie es zum 31. Dezember 2010 auf eine Durchschnittsrendite von 15,8 Prozent. Nicht nur Kurszuwächse haben zu dieser ansehnlichen Wertsteigerung beigetragen. Auch unsere regulären Dividenden sind zumeist gestiegen, mindestens aber auf unverändertem Niveau geblieben.

Meine Damen und Herren,

den Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr möchte ich mit einigen Worten zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern abschließen. Ende 2010 waren weltweit 4.906 Beschäftigte im Vossloh-Konzern tätig – das sind 4,2 Prozent oder 198 Personen mehr als im Vorjahr. In Deutschland beschäftigten wir zum 31. Dezember 2010 konzernweit 1.685 Mitarbeiter. Dies sind 354 Mitarbeiter mehr als im Vorjahr. Der wesentliche Grund für den Anstieg liegt in der Einbeziehung der 323 Mitarbeiter des neuen Geschäftsfelds Rail Services.

Das Resümee zu 2010 wäre ohne einen ganz speziellen Dank an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht vollständig – schließlich waren sie der Garant des Erfolges, den wir im vergangenen Geschäftsjahr verzeichnet haben. Für ihre ausgezeichneten

Leistungen und ihr Engagement möchten mein Vorstandskollege Dr. Norbert Schiedeck und ich ihnen ausdrücklich danken. Und ich denke, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich kann dies auch in Ihrem Namen tun.

Bevor ich auf das Jahr 2011 und die weitere Zukunft des Unternehmens zu sprechen komme, erlauben Sie mir noch einige Anmerkungen zur Tagesordnung.

Die Tagesordnung fällt in diesem Jahr vergleichsweise kurz aus. Das liegt mitnichten daran, dass Vossloh still in sich ruht. Wie Sie wissen, haben wir für die nahe und mittlere Zukunft große Pläne. Fakt ist aber auch: Es gibt schlicht keinen Bedarf für zahlreiche Tagesordnungspunkte, da Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bereits im Vorjahr Beschlüsse getroffen haben, die für mehrere Jahre wirksam sind.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zur Entwicklung und zu den Aussichten für das laufende Geschäftsjahr. Wir sind schwungvoll in das Jahr 2011 gestartet. Die Nachfrage nach Produkten aus beiden Geschäftsbereichen ist im ersten Quartal stark gestiegen. Der Auftragseingang hat sich mit über 620 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Besonders die Perspektiven für das Geschäft mit Lokomotiven und Nahverkehrsfahrzeugen haben sich verbessert. Unsere Auftragsbücher sind besser gefüllt denn je: Insgesamt erreichte der Auftragsbestand des Konzerns Ende März mit 1,45 Milliarden Euro ein Rekordniveau. Das stärkt unsere Zuversicht. Die Aufträge von heute sind der Umsatz von morgen. Es mag eine Binsenweisheit sein. Richtig bleibt die Aussage trotzdem.

Die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2011 verlief schwächer als wir es ursprünglich erwartet hatten. Der Umsatz erreichte im ersten Quartal 259,5 Millionen Euro, das EBIT lag bei 17,9 Millionen Euro. Die EBIT-Marge betrug 6,9 Prozent, der ROCE 8,8 Prozent.

Wir haben in den ersten drei Monaten einen Konzernüberschuss von 10,4 Millionen Euro erwirtschaftet und ein Ergebnis je Aktie von 0,78 Euro.

Ich möchte aber auch darauf hinweisen, dass der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mit 71,7 Mio.€ gegenüber dem Vorjahresquartal um nahezu 100 Mio.€ verbessert werden konnte, so dass sich auch die Nettofinanzschuld auf 70 Mio. € weiter signifikant reduzierte.

Diese Kernzahlen fallen in Summe schwächer aus als die Vergleichswerte des Vorjahres. Dafür gibt es klare Gründe: Durch die aktuelle Entwicklung in Libyen konnten wir verständlicherweise nicht wie geplant ausliefern und vorgehaltene Kapazitäten im Weichenbereich konnten wir nicht so schnell umwidmen. Im Geschäftsfeld Transportation Systems verzeichneten wir am Standort Valencia den aufgrund krisenbedingt fehlender Auftragseingänge in den letzten beiden Jahren erwarteten Umsatzrückgang. Zudem hatten wir in China deutlich höhere Abrufe für unsere Schienenbefestigungssysteme unterstellt. Lassen Sie sich deshalb von dieser Momentaufnahme im ersten Quartal nicht täuschen. Wir sind und bleiben auf Wachstumskurs.

Allerdings ist die augenblickliche Entwicklung in China für uns mit einigen Unsicherheiten behaftet. Durch den Wechsel an der Spitze des chinesischen Eisenbahnministeriums zu Beginn dieses Jahres wurden einige

Projekte verschoben bzw. werden erst verzögert durchgeführt. Unserer Einschätzung nach wird sich an dem grundsätzlichen Vorhaben, auch in den nächsten fünf Jahren die Eisenbahnstrecken in China deutlich auszubauen, nichts Wesentliches ändern. Gleichwohl verzeichneten wir wie bereits erwähnt insbesondere im ersten Quartal des laufenden Jahres deutlich geringere Abrufe als ursprünglich erwartet. Fakt ist, dass wir in China einen Auftragsbestand haben, der über das Jahr 2011 hinaus reicht. Wir gehen davon aus, dass die Abrufe kurzfristig wieder deutlich anziehen. Sollte dies nicht der Fall sein, wird es allerdings schwer werden, die eigenen Zielvorgaben für 2011 erfüllen zu können.

Meine Damen und Herren,

Vossloh ist in einem unverändert zukunftssträchtigen Markt unterwegs. Dass dieser kontinuierlich wachsen wird, bestätigen alle relevanten Studien, auch eine aktuelle Prognose des Verbandes der Europäischen Bahnindustrie UNIFE. Demnach wird der weltweite Markt für Bahntechnik bis 2015 bzw. 2016 jährlich um durchschnittlich rund 2,3 Prozent zulegen.

Denken Sie an Prozesse wie Verstädterung, Verknappung von Rohstoffen und zunehmenden globalen Handel – Faktoren, die die Gesellschaften und Märkte der Welt in den nächsten Jahren, wahrscheinlich sogar Jahrzehnten nachhaltig verändern werden. Die damit verbundenen Herausforderungen lassen sich nur dann bewältigen, wenn die Verkehrsinfrastruktur in punkto Leistungsfähigkeit sowie Energie- und Emissionsbilanz mithält.

In vielen Ländern rund um den Globus erleben wir einen spürbar wachsenden Bedarf, den

Schienen- und öffentlichen Nahverkehr auf- und auszubauen. Umweltfreundliche, wirtschaftliche und sichere Transportlösungen für Menschen und Güter sind mehr denn je gefragt.

Unserem Geschäft sind diese Entwicklungen sehr zuträglich: Industrieländer konzentrieren sich auf die notwendige und umfangreiche Instandhaltung und Modernisierung bestehender Netze. Schwellenländer dagegen investieren zum Teil gewaltige Summen in den Neubau von Schienen- und Nahverkehr.

Meine Damen und Herren,

2010 ebenso wie in den vorherigen fünf Finanzjahren haben wir die durchaus ansehnlichen Zuwachsraten unserer Industrie deutlich übertrafen. Auch 2011 und 2012 wollen wir besser sein als der Wettbewerb und unser Geschäft überdurchschnittlich ausbauen.

Unsere bisherige Umsatz- und Ergebnisprognose kann ich heute erneut bestätigen. Auch wenn wir in der aktuellen Entwicklung in China einen Unsicherheitsfaktor sehen, gehen wir weiter davon aus, den letztjährigen Rekordumsatz im Jahr 2011 mit Erlösen in Höhe von rund 1,4 Milliarden Euro zu übertreffen. Gleichzeitig soll das Ergebnis vor Zinsen und Steuern aus heutiger Sicht bei über 160 Millionen Euro liegen.

Im Jahr 2012 erwarten wir ebenfalls unverändert einen Umsatzanstieg auf rund 1,5 Milliarden Euro und ein EBIT von über 170 Millionen Euro.

Die EBIT-Marge soll in beiden Jahren unverändert gegenüber 2010 zwischen 11,0 und 11,5 Prozent betragen und damit über unserem Zielwert von zehn Prozent bleiben. Auch beim ROCE

erwarten wir Werte, die klar über unserem internen Ziel von 15 Prozent liegen: 2011 gehen wir von einer Kapitalrendite von etwa 17 Prozent und 2012 von 18 Prozent aus. Das Ergebnis je Aktie wird 2011 aus heutiger Sicht 7,20 Euro erreichen und 2012 auf rund 7,50 Euro steigen. Unsere Nettofinanzschuld schließlich soll in beiden Jahren zwischen 100 Millionen Euro und 150 Millionen Euro liegen. Trotz des Investitionsprogramms bleiben wir damit unserer Prämisse treu, unsere Nettoverschuldung in einem konservativen Rahmen zu halten.

Meine Damen und Herren,

auf unserer Liste für erfolgreiches Neugeschäft standen ursprünglich auch zwei Großaufträge aus Libyen. Im vierten Quartal 2010 begannen wir mit der Auslieferung von Schienenbefestigungen für den Neubau des libyschen Bahnnetzes. Als im Februar dieses Jahres jedoch die gewaltigen Auseinandersetzungen in Libyen ihren Anfang nahmen, haben wir die Lieferungen nach Aufforderung unseres Generalunternehmers China Civil Engineering Construction Corporation vorläufig eingestellt. In diesem Zusammenhang ist wichtig zu wissen, dass Vossloh in Libyen keine Vossloh-Mitarbeiter vor Ort hat.

Gestatten Sie mir in diesem Zusammenhang ein paar generelle Worte zu den MENA-Staaten. In der Vergangenheit habe ich des Öfteren die sich dort bietenden Wachstumsperspektiven hervorgehoben. Diese Einschätzung hat sich nicht geändert. Angesichts des Bedarfs an moderner Bahninfrastruktur sehen wir trotz der politischen Unwägbarkeiten weiterhin hohes Marktpotenzial in vielen Ländern der Region.

Unsere Erwartung, unser überdurchschnittliches Wachstum fortzuführen,

wird durch die bislang ausgezeichnete Auftragseingangsentwicklung im letzten und auch im laufenden Jahr gestützt. Unsere generell positiven Zukunftsaussichten lassen sich an einer Reihe attraktiver Aufträge festmachen, die wir in den vergangenen Monaten gewinnen konnten.

Noch im Geschäftsjahr 2010 haben wir eine Ausschreibung der schwedischen Infrastrukturbehörde Trafikverket für uns entschieden, für die wir einen auf klimatische Extreme ausgelegten Weichenantrieb liefern. Ebenfalls im vergangenen Jahr sind wir mit einem Auftrag der russischen Bahngesellschaft RZD zur Lieferung von Schienenbefestigungen in den dortigen Infrastrukturmarkt eingestiegen. Zudem haben wir den Zuschlag für einen neuerlichen Großauftrag aus China erhalten. Die Hochgeschwindigkeitsstrecke Lanzhou – Urumqi werden wir voraussichtlich 2011 und 2012 mit Schienenbefestigungen beliefern. Schließlich bauen wir – zusammen mit Alstom Transport Deutschland – 50 Stadtbahnwagen für die Üstra Hannoversche Verkehrsbetriebe AG. Der vor einigen Wochen akquirierte Auftrag umfasst außerdem die Option zur Lieferung von 96 weiteren Fahrzeugen.

Vielversprechend sieht, ich erwähnte es bereits, auch die Auftragslage in unserem Lokomotivengeschäft aus. Mit der Erholung der Weltwirtschaft steigt der Bedarf, Güter auf der Schiene zu transportieren. Das merken wir in vielen Gesprächen mit Kunden, die sich für unsere Lokomotiven interessieren. Nach dem Nachfrageeinbruch 2009 schlägt sich das zunehmend in harten Zahlen für uns nieder. So haben sich die Auftragsbücher unseres Kieler Standortes nicht nur 2010, sondern auch im laufenden Geschäftsjahr wieder gut gefüllt. 2011 und damit etwas später als in Kiel

rechnen wir in Valencia ebenfalls mit einer wieder anziehenden Lok-Nachfrage. Dass wir mit dieser Erwartung richtig liegen, zeigen die sehr guten Auftragseingänge im ersten Quartal 2011. So wurden für insgesamt rund 140 Mio.€ Lokomotiven der Typen EURO 4000 und EURO 3000 bestellt, mit der Option auf weitere Fahrzeuge dieser Bauarten.

Kurzum: Die Wachstumssignale in diesem Bereich stehen wieder auf Grün. Wir sind daher sehr zuversichtlich, dass unser Lokomotivengeschäft insgesamt im Geschäftsjahr 2012 zu Umsatz- und Ergebniswachstum zurückkehren wird.

Meine Damen und Herren,

wir würden Ihr Unternehmen nicht mit der gebotenen Voraussicht führen, würden wir unseren Blick auf den derzeitigen Planungszeitraum beschränken. Mit dem Investitionsprogramm haben wir daher schon heute die Weichen gestellt, um unsere organischen Wachstumschancen auch über 2012 hinaus konsequent zu nutzen.

Bereits 2010, das erwähnte ich schon, haben wir unser Investitionsvolumen merklich erhöht. Im laufenden sowie im nächsten Geschäftsjahr stellen wir noch einmal jeweils etwa 90 bzw. 60 Millionen Euro zur Verfügung. Diese Mittel bringen wir genau dort ein, wo wir Marktbedürfnisse erfüllen und profitables Wachstum realisieren können. Lassen Sie mich das anhand unserer wesentlichen Investitionsschwerpunkte genauer erläutern.

Im Geschäftsbereich Rail Infrastructure sehen wir in weiterer geografischer Expansion Wachstumspotenziale. Im Visier unseres Investitionsprogramms stehen dabei zwei Länder, bei denen wir uns gute

Rückflüsse unserer Investments versprechen: Russland und China.

Den Auftrag, den wir im vergangenen Jahr aus Russland erhalten haben, habe ich bereits angesprochen. Der Schritt in den dortigen Infrastrukturmarkt birgt große Wachstumschancen – schließlich besitzt Russland den drittgrößten Bahnmarkt weltweit und will bis 2030 erhebliche Summen in sein Bahnnetz investieren.

Daher planen wir zusammen mit einem lokalen Partner ein Werk für Schienenbefestigungen mit einer Produktionskapazität im Wert von etwa 60 Millionen Euro pro Jahr. Mit dem Bau werden wir vermutlich noch im Jahr 2011 beginnen. Grundsätzlich ist unsere Präsenz vor Ort nicht nur ein wesentlicher Erfolgsfaktor, um den russischen Markt konsequent zu erschließen. Zusätzliche Geschäftspotenziale rechnen wir uns dadurch auch in den übrigen GUS-Staaten wie etwa Kasachstan aus, die ebenfalls einen hohen Bedarf an Bahninfrastrukturprodukten haben und wo wir auch heute schon aktiv sind.

Auch in China investieren wir in den Bau einer Produktionsstätte. Im Rahmen eines Joint Ventures mit dem chinesischen Familienkonzern Huaxing und der China Railway Material Group (CRMG) errichten wir augenblicklich in der Nähe von Nanjing eine Weichenfabrik mit einer jährlichen Produktionskapazität im Wert von über 80 Millionen Euro.

Mit unseren Schienenbefestigungen sind wir in China bereits im Hochgeschwindigkeitsbereich etabliert. Mit der Weichenfabrik schaffen wir uns dort ein zweites Standbein, das auf die Segmente Personennahverkehr und Industriegleise abzielt. Deren Wachstumsaussichten sind beachtlich. Angesichts der wachsenden

Verkehrsströme in den chinesischen Städten und Megacities soll allein der Nahverkehr bis 2020 – gemessen an der Länge des Schienennetzes – um fast das Achtfache steigen.

Die Markterschließung starten wir mit starkem Rückenwind: Unser Partner, die China Railway Material Group, bezieht derzeit circa 2.500 Weichen für den öffentlichen Nahverkehr und den Industriesektor von anderen Anbietern. Mit dem Joint Venture können wir diesen Bedarf selbst decken, so dass die Auslastung unserer Produktionsstätte praktisch gesichert ist.

Während wir in den Bereichen Schienenbefestigungen und Weichen auf neue Werke setzen, treiben wir die Internationalisierung im Geschäftsfeld Rail Services mit Investitionen in den Bau von mehreren neuen Hochgeschwindigkeitsschleifzügen voran.

Die Grundzüge des Hochgeschwindigkeitsschleifens, das auch High Speed Grinding genannt wird und der Instandhaltung von Schienen dient, habe ich an dieser Stelle bereits im letzten Jahr erläutert. Durch die hohe Schleifgeschwindigkeit von 80 Stundenkilometern lassen sich Streckensperrungen vermeiden – was sich in deutlich geringeren Kosten für unsere Kunden auszahlt.

Mit den neuen Schleifzügen rechnen wir uns gute Chancen aus, auch in ausländischen Märkten zu punkten und Vossloh Rail Services auf eine international breitere Basis zu stellen. Wir sind weltweit der einzige Anbieter dieses patentierten Services. Das Interesse potenzieller Kunden ist entsprechend groß – das hat uns auch die positive Resonanz auf der Branchenmesse InnoTrans gezeigt, auf der wir das Hochgeschwindigkeitsschleifen im letzten Jahr vorgestellt haben.

Im Geschäftsbereich Transportation wiederum erwarten wir hohes Wachstum im Güter- und öffentlichen Nahverkehr, wo wir als Spezialist für ausgewählte, aussichtsreiche Märkte bereits sehr gut aufgestellt sind. Um unsere Position an der Spitze weiter auszubauen, investieren wir hier vor allem in die Entwicklung neuer Produkte.

Schon im vergangenen Jahr habe ich Ihnen von unseren Entwicklungsaktivitäten am Standort Kiel berichtet. Hier treiben wir die Arbeit an einer modularen Lokfamilie voran, die angesichts der Verwendung gleicher Bauteile durch zahlreiche wirtschaftliche Vorteile besticht. Ihre Ausstattung ist weitgehend individualisierbar – dazu gehört, dass neben dem bewährten dieselhydraulischen Antrieb eine dieselelektrische Variante zur Auswahl steht.

Entwickelt haben wir die dieselelektrische Ausführung im eigenen Haus im Geschäftsfeld Electrical Systems, was unsere Wertschöpfungstiefe erhöht. Vor allem aber ist die Öffnung für diese Antriebsvariante unser Sprungbrett in interessante internationale Märkte. Während Dieselhydraulik besonders in Deutschland und Frankreich üblich ist, bevorzugen Länder in Osteuropa, Nordafrika und Nahost Lokomotiven mit dieselelektrischer Traktion.

Am Standort Valencia investieren wir ebenfalls in die Entwicklung eines neuen Lok-Typs. Mit einer Achslast von weniger als 20 Tonnen erfüllt die EUROLIGHT die spezifischen Anforderungen auf Schienen-Nebenstrecken. Gleichzeitig bietet sie ausreichend Leistung, um mit dem Verkehr auf Hauptstrecken Schritt zu halten. Diese flexiblen Einsatzmöglichkeiten erlauben uns den Vorstoß in neue, attraktive Märkte. Potenzielle

Abnehmer der EUROLIGHT sind vor allem Betreiber aus Europa, Nahost und Nordafrika, deren Strecken nur für eine beschränkte Achslast ausgelegt sind.

Noch für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir damit, dass sich unsere Investitionen in Kiel und Valencia in einer verstärkten Nachfrage nach den neuen Lok-Typen auszahlen werden. Dass schon 2010 ein großer Teil der neuen Bestellungen in Kiel die G 6 betraf, das erste und bereits verfügbare Modell unserer modularen Lokfamilie, bestärkt uns in dieser Erwartung.

Zudem entwickeln wir im laufenden Jahr 2011 die erste komplette Straßenbahn „made by Vossloh“. Mit diesem breiten und innovativen Portfolio sind wir sehr gut aufgestellt, um am Wachstum des Nahverkehrsmarktes teilzuhaben. Wir können Ihnen für unsere Straßenbahn einen weiteren Verkaufserfolg präsentieren. Die Rostocker Straßenbahn AG hat im April einen Auftrag über 13 neue Straßenbahnen an Vossloh Kiepe aus Düsseldorf und Vossloh Rail Vehicles aus Valencia vergeben. 2013 soll die Lieferung der ersten neuen Straßenbahnwagen erfolgen.

Schließlich haben unsere Ingenieure an der Entwicklung der ersten kompletten „Vossloh-Train-Tram“ gearbeitet – und ernten nun die Früchte. Auf Mallorca wird in Zukunft die sogenannte Train-Tram unterwegs sein. Diese innovative Bahn für den Personennahverkehr kann sowohl innerorts als Straßenbahn als auch im Vorort- oder Regionalverkehr mit höheren Geschwindigkeiten eingesetzt werden. Unser Werk in Valencia hat das Fahrzeug gebaut, Vossloh Electrical Systems steuerte die elektrische Ausrüstung bei. Die Train-Tram ist die erste reine Vossloh-Bahn – und

damit ein Highlight in unserer Unternehmensgeschichte. Außerdem ist sie ein weiteres Beispiel dafür, dass wir unsere Kompetenzen innerhalb des Konzerns zunehmend erfolgreich vernetzen und als Komplettanbieter agieren.

Meine Damen und Herren,

der eine oder andere unter Ihnen mag sich fragen, ob das derzeit laufende Investitionsprogramm eine Abkehr von unserer Akquisitionsstrategie mit sich bringt. Meine Antwort darauf ist ein klares Nein.

Auch in Zukunft werden wir Kaufgelegenheiten in ausgewählten Bereichen nutzen – allerdings nur, wenn diese unsere anspruchsvollen strategischen und wirtschaftlichen Kriterien erfüllen. Ausschau halten wir nach Kandidaten, mit denen wir unseren Weichenbereich geografisch erweitern können. Ebenso kommen Zukäufe in Frage, die die Bereiche Schieneninfrastruktur und Transportation durch zusätzliche Produkte und Dienstleistungen ergänzen. Die finanziellen Mittel dafür haben wir.

Soweit der Blick auf den Vossloh-Konzern von heute und morgen. Meine Erläuterungen haben Ihnen, wie ich hoffe, eines deutlich gemacht: Im Rahmen unserer wertsteigernden Unternehmensstrategie wollen wir die Vossloh-Erfolgsgeschichte in den kommenden Jahren fortschreiben – mit wertorientiertem Wachstum über dem Marktdurchschnitt und mit hoher Profitabilität.

Unsere Marschroute zu diesem Ziel ist klar. Nach wie vor konzentrieren wir uns auf Teilmärkte der Bahntechnik, in denen wir eine marktführende Position einnehmen oder in überschaubarer Zeit erreichen können. Und die Chancen in diesen Märkten gehen wir

offensiv an, indem wir unser Geschäft in aussichtsreichen Regionen ausweiten und unsere Produkte und Leistungen an den aktuellen Mobilitätsbedürfnissen ausrichten. In eben diesem Dienst stehen auch die Projekte, von denen ich Ihnen heute berichtet habe

und mit denen wir das Tempo unseres Wachstumskurses noch einmal erhöhen.

Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich abschließend für Ihr Vertrauen in Vossloh

danken. Wir werden weiter mit aller Kraft daran arbeiten, Ihnen auch in Zukunft ein lohnendes Investment zu bleiben.

Vielen Dank für Ihre geschätzte Aufmerksamkeit.