



Vossloh 2014 – 2017

3. Dezember 2014, Frankfurt am Main

Dr. h.c. Hans M. Schabert – CEO

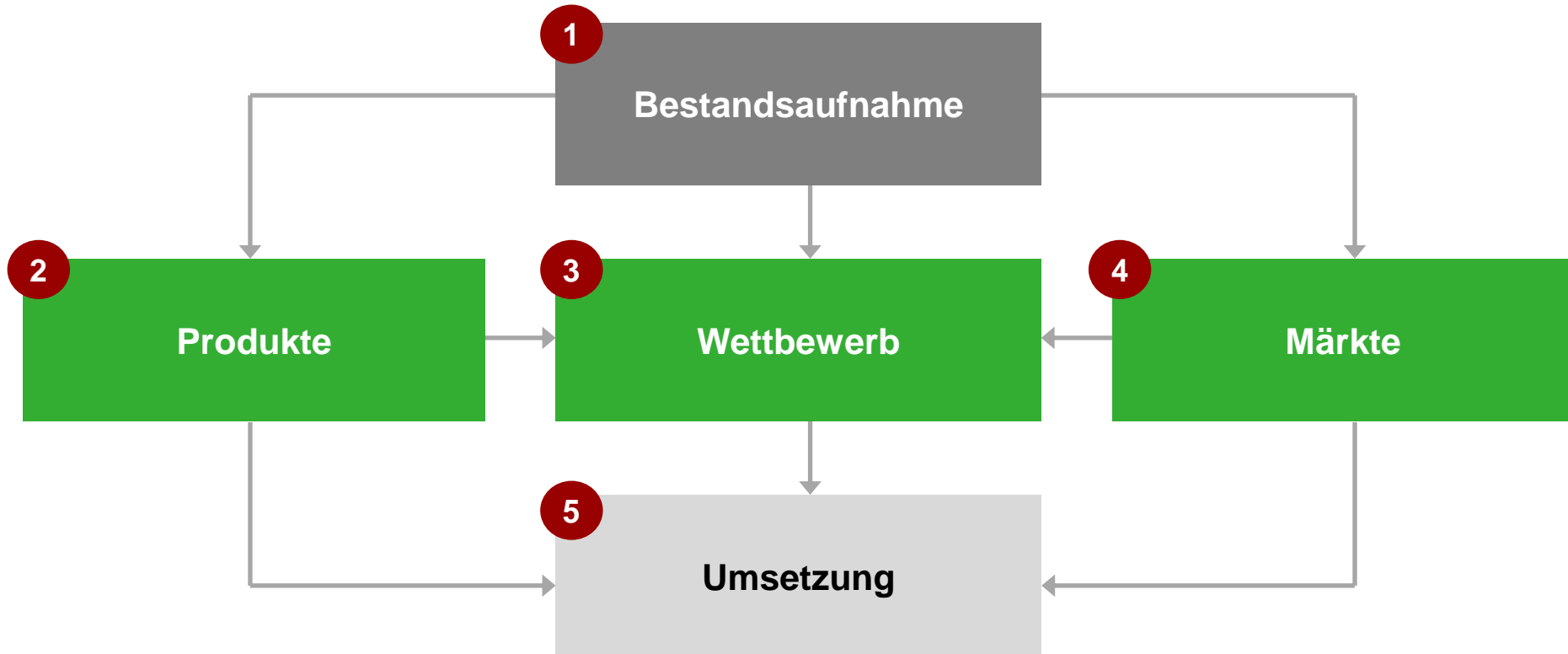
Oliver Schuster – CFO

Hinweis:

Diese Präsentation enthält Aussagen zur zukünftigen Geschäftsentwicklung des Vossloh-Konzerns, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung beruhen. Sollten die den Prognosen zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den prognostizierten Aussagen wesentlich abweichen. Zu den Unsicherheitsfaktoren gehören u.a. Veränderungen im politischen, geschäftlichen und wirtschaftlichen Umfeld, das Verhalten von Wettbewerbern, Gesetzesreformen, die Auswirkung künftiger Rechtsprechung und Wechselkurs- und Zinsschwankungen. Vossloh, seine Konzerngesellschaften, Berater bzw. Beauftragten übernehmen keinerlei Verantwortung für etwaige Verluste in Zusammenhang mit der Anwendung dieser Präsentation oder deren Inhalt. Vossloh übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf der Vossloh AG Aktie oder Aktien anderer Unternehmen dar.

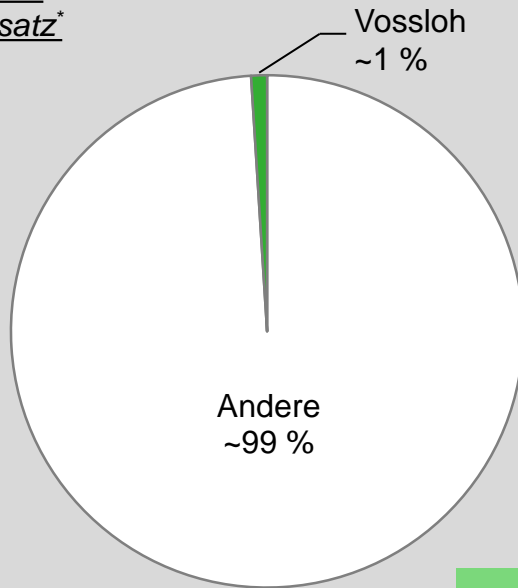
Stringenter Prozess zur Definition und Umsetzung der Konzernstrategie



2 Vossloh für seine Unternehmensgröße mit zu breitem Produkt-Portfolio

Weltmarkt für Bahntechnik nach Umsatz

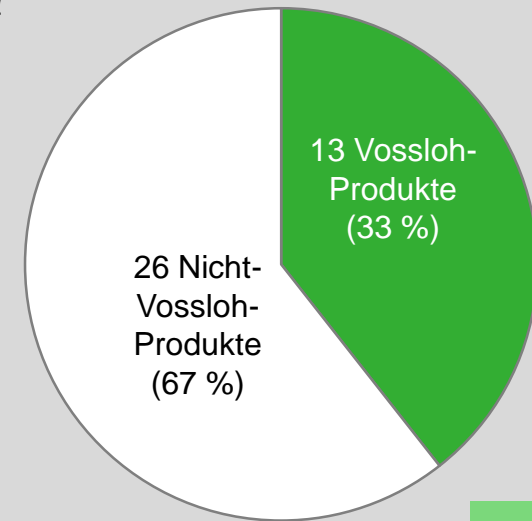
Marktanteile
nach Umsatz*



Σ: € 102 Mrd.

Weltmarkt für Bahntechnik nach Produktgruppen

Bediente vs. Nicht-
bediente Produkt-
gruppen



Σ: 39
Produktgruppen

Vossloh hält ca. 1 % am Weltmarkt für Bahntechnik, ist jedoch in 33 % der Produktgruppen aktiv
=> Klares Indiz für zu breites Produkt-Portfolio

2 Definition Kerngeschäft: Kriterien attraktiver Produktgruppen

Führende Marktposition



Nr. 1- / Nr. 2-Positionen für Vossloh weltweit erreichbar

Globale Nachfrage



Alle wesentlichen Welt-Regionen

Wachstum



Überdurchschnittliches Wachstumspotential

Markteintrittsbarriere



Hoch, time-to-market > 5 Jahre, hohe technologische Standards

Zyklizität



Gering, Finanzierung in großen Teilen durch öffentliche Hand

Profitabilität



Attraktive EBIT-Marge, geringe Kapitalbindung

2 + 3 Analyseergebnisse Produkte und Wettbewerb: Organisationsprinzipien, Wertschöpfungstiefe und Produktportfolio

Kernportfolio: Neuorganisation der Konzernstruktur

- ▶ Organisatorische Neuordnung der Geschäftsfelder gemäß Geschäftsmodell: Produkt-, Projekt-, bzw. Service-Orientierung
 - Produktgeschäft: Kosten- und Technologieführerschaft, schlanke Overhead-Strukturen, effiziente Entwicklung
 - Projektgeschäft: Replizierbare Prozesse, flexibles Engineering, örtlich angepasste Lösungen, schnelle Reaktionszeiten, effiziente Logistik
 - Servicegeschäft: Betreiber und LifeCycle Kompetenz, Methodenentwicklung, Ziel: Lifecycle-Vereinbarungen, die Produkt- und Dienstleistungsangebot aller Kernbereiche bündeln
- ▶ Ergänzung des Kern-Portfolios um komplementäre Produkte und Dienstleistungen, endogen wie exogen

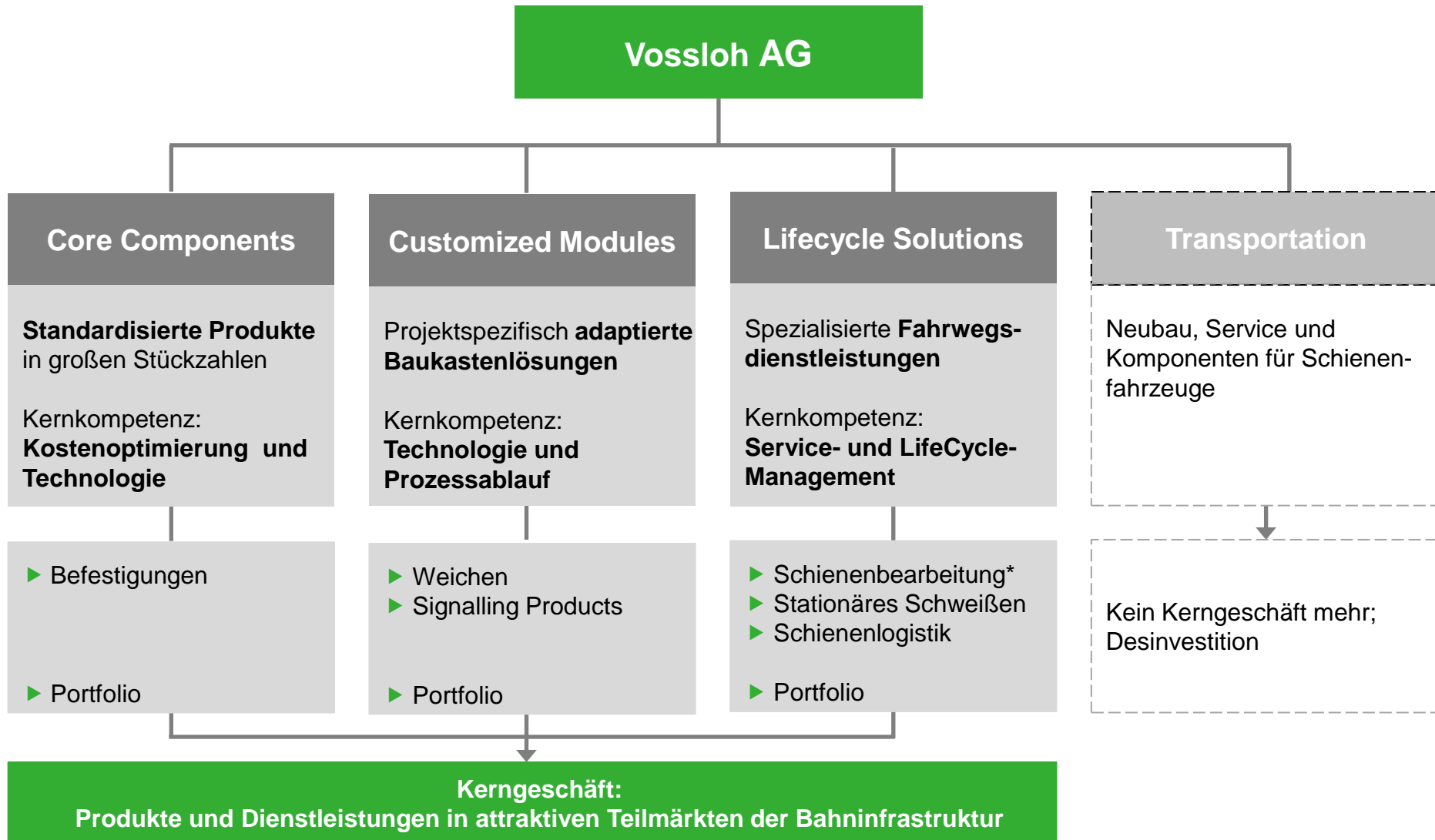
Kernportfolio: Optimierung der Wertschöpfungstiefe und -breite

- ▶ Erweiterung und Vertiefung des Produktportfolios bei Befestigungssystemen und Weichen
- ▶ Aufbau eines Dienstleistungsportfolios rund um die Schienenbearbeitung
- ▶ Strukturiertes Innovationsmanagement und Forcierung der F&E-Aktivitäten für vorhandene Kern-Produkte

Nicht-Kerngeschäft:

- ▶ Fortsetzung Restrukturierung und Performance-Optimierung
- ▶ Desinvestition des Geschäftsbereichs Transportation bis spätestens 2017

2 + 3 Kerngeschäft Bahninfrastruktur und Infrastruktur-Services



* Im Wesentlichen Schienenschleifen und –fräsen

One Vossloh: Enge Verzahnung der Aktivitäten intern, ein Auftritt nach außen

One Vossloh

Vossloh AG

- ▶ Vossloh AG agiert als „operative Management-Holding“, koordiniert, führt und kontrolliert die Geschäftsfelder eng
- ▶ Holding nimmt wesentlichen Einfluss auf die Besetzung von Führungspositionen, Strategie, Investitionen, Portfolioentscheidungen und wesentliche operative Themenstellungen bei den Geschäftsfeldern; Fachabteilungen der Holding haben Richtlinienkompetenz gegenüber Fachabteilungen der Geschäftsfelder

Operative Geschäftsbereiche

- ▶ Geschäftsbereiche sind nach den Grundprinzipien ihres Geschäftsmodells d.h. nach Produkt-, Technologie- und Dienstleistungsorientierung gegliedert und differenzieren ihre Wertschöpfungsprozesse entsprechend
- ▶ Alle Geschäftsfelder koordinieren sich untereinander eng und treten am Markt einheitlich und abgestimmt als „One Vossloh“ auf
- ▶ Marktauftritt und Kundenzugang in den außer-europäischen Fokusbörsen werden durch eine schlanke, übergeordnete Vertriebssteuerung gestärkt; Profit & Loss-Verantwortung bleibt bei den Geschäftsfeld-Gesellschaften

4 Kriterien zur Identifizierung wesentlicher regionaler Märkte

Mittlere bis große Märkte



Infrastruktur-Umsatz: ≥ 300 Mio.€ je Land

Marktdifferenzierung



Potentielle Fokusbörsen („One Vossloh“) und attraktive Märkte

Marktzugang



Vossloh verfügt über guten Marktzugang zu den wesentlichen Kunden

Wachstum



Überdurchschnittliches Marktwachstum

Markt-Zyklizität



Gering, Finanzierung in großen Teilen durch öffentliche Hand

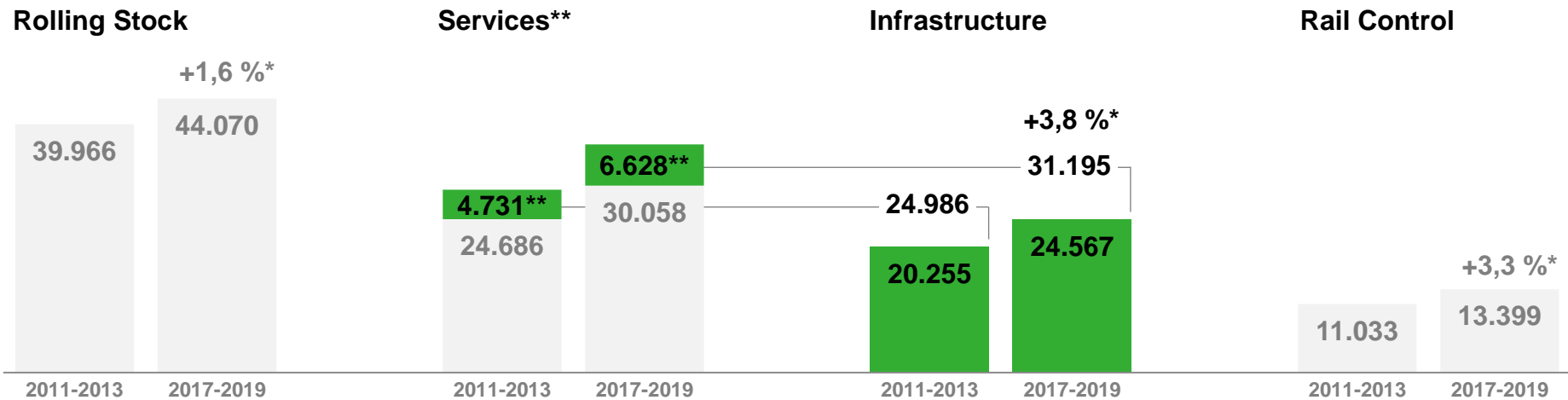
Nähe zu Vossloh-Ziel-Portfolio



Potentielle Synergien zu bestehenden Vossloh-Aktivitäten

4 Überproportionales Wachstum in Märkten mit Vossloh-Produktgruppen

Markt für Bahntechnik – Durchschnittliches Jahresvolumen des zugänglichen Marktes in Mio.€ und prognostiziertes durchschnittliches Wachstum nach Segmenten (in Mio.€)



- ▶ Megatrends Wirtschaftswachstum und weiter zunehmende internationale Handelsströme, Bevölkerungswachstum, Urbanisierung und Klimawandel sowie Deregulierung und Standardisierung treiben nachhaltiges Wachstum des Marktes
- ▶ Gesamtmarkt für Bahntechnik (zugänglicher Markt) soll im Zeitraum 2017 – 2019 mit 2,8 % CAGR wachsen
- ▶ Markt der Vossloh-Produktgruppen wächst mit 3,8 % überproportional

* CAGR 2017-2019 im Vergleich zu 2011-2013 Quelle: World Rail Market Study forecast 2014 to 2019, UNIFE The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants; CAGR Infrastructure inkl. Infrastructure Services bei + 3,8 %

** Grüner Anteil: Infrastructure Services

4 Analyseergebnisse Märkte: China, USA, Russland und Westeuropa

► Vossloh wird verstärkt in den **großen**, den stark **wachsenden** und den **technologisch führenden** Regionen präsent sein:

- **Regionale Fokus-Märkte** (aufgrund herausragender Bedeutung hinsichtlich Marktgröße, Marktwachstum und/oder Technologieführerschaft): China, USA, Russland und Westeuropa
- Weitere **attraktive regionale Märkte**: Australien, Brasilien, Kanada, Mittlerer Osten, Nordeuropa und STAN-Länder*



* = Kirgistan, Usbekistan, Kasachstan, Turkmenistan, etc.

5 Wesentliche Meilensteine der strategischen Neuausrichtung

Operative Performance	Neuorganisation der Konzernstruktur	Marktpräsenz	Wachstum
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Konsequente Fortsetzung der laufenden Restrukturierungs- und Optimierungsprogramme 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ „One Vossloh“ ▶ Organisatorische Neuordnung der Geschäftsbereiche gemäß Produkt-, Projekt-, bzw. Service-Orientierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Präsenz in wesentlichen regionalen „Fokusmärkten“ verstärken, dort einheitlicher Marktauftritt 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ausbau von Marktanteilen in „attraktiven Märkten“, profitables Wachstum
1	2	3	4

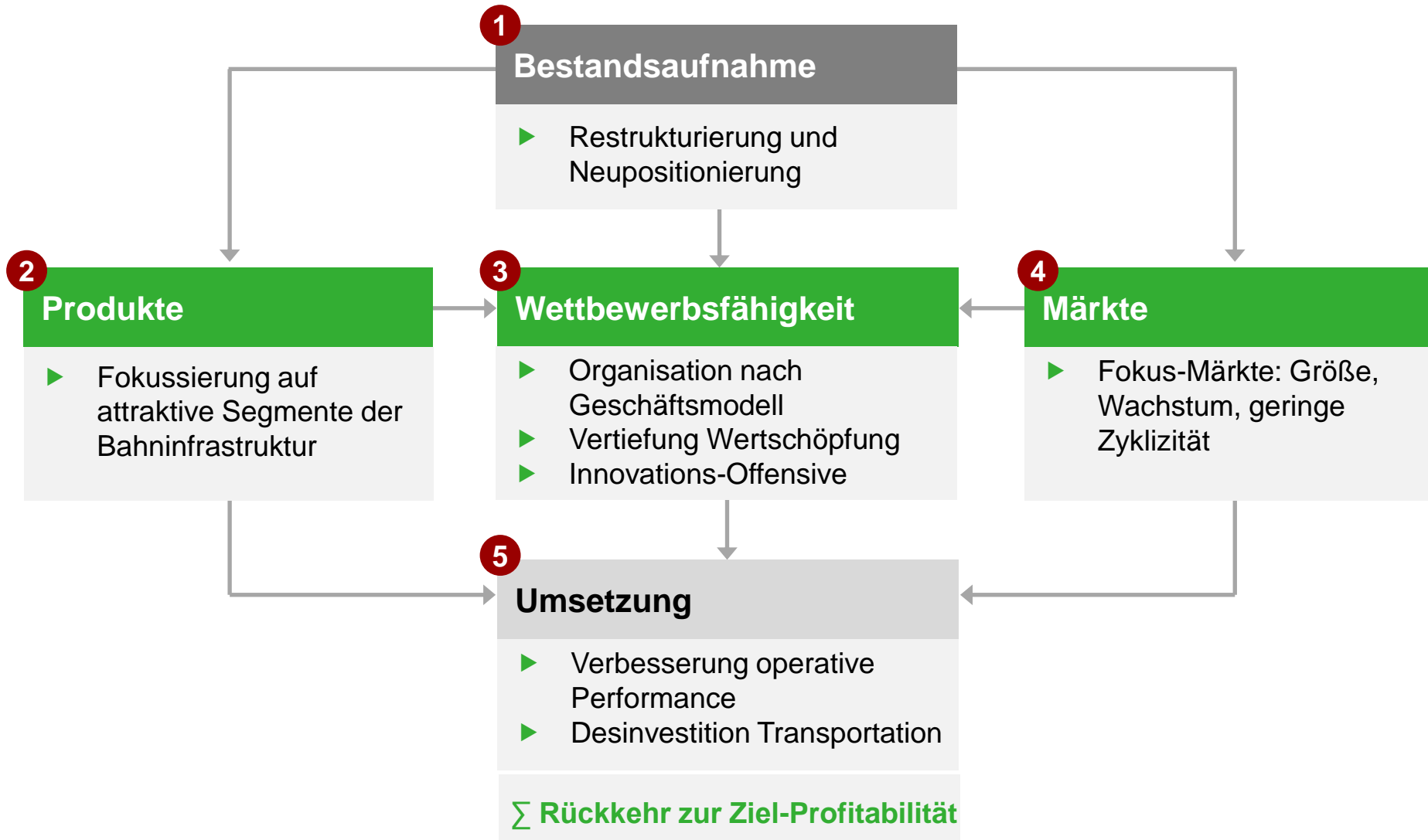
Produktportfolio	Desinvestition Transportation	Finanzieller Erfolg / Wertsteigerung
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Innovationsmanagement ▶ Kurz- bis mittelfristige Ergänzung des Portfolios um komplementäre Produkte 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einstufung des Geschäftsbereichs „Vossloh Transportation“ als „Nicht-Kerngeschäft“ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Positiver Wertbeitrag ▶ Hohe EBIT-Marge ▶ Nachhaltig positiver Cashflow
5	6	

5 Schrittweise Verbesserung der Profitabilität

- ▶ 2014e: Umsatz etwa 1,34 Mrd.€; bereinigte EBIT-Marge etwa 2 %*
- ▶ 2015e**: Umsatzwachstum 3 % - 4 %, EBIT-Marge etwa 3 % – 4 %, positiver Free Cashflow erwartet
- ▶ 2015e** und 2016e**: noch unter EBIT-Zielmarge, da Restrukturierung, Neuausrichtung und verstärkte Aufwendungen zur Forcierung von Innovation und Entwicklung ergänzender Komponenten EBIT-Verbesserung zurückhalten
- ▶ 2017e: EBIT-Zielmarge 5 % bis 6 % auf bisheriger Portfoliostruktur

* Basis: pro-forma EBIT, bereinigt um Sonderfaktoren

** Planung auf bisheriger Portfoliostruktur



Finanzkalender und Ansprechpartner

Finanzkalender

- ▶ 26. März 2015 Veröffentlichung Konzernabschluss 2014
- ▶ 30. April 2015 Veröffentlichung Zwischenbericht zum 31. März 2015
- ▶ 20. Mai 2015 Hauptversammlung
- ▶ 30. Juli 2015 Veröffentlichung Halbjahresbericht
- ▶ 29. Oktober 2015 Veröffentlichung Zwischenbericht zum 30. September 2015

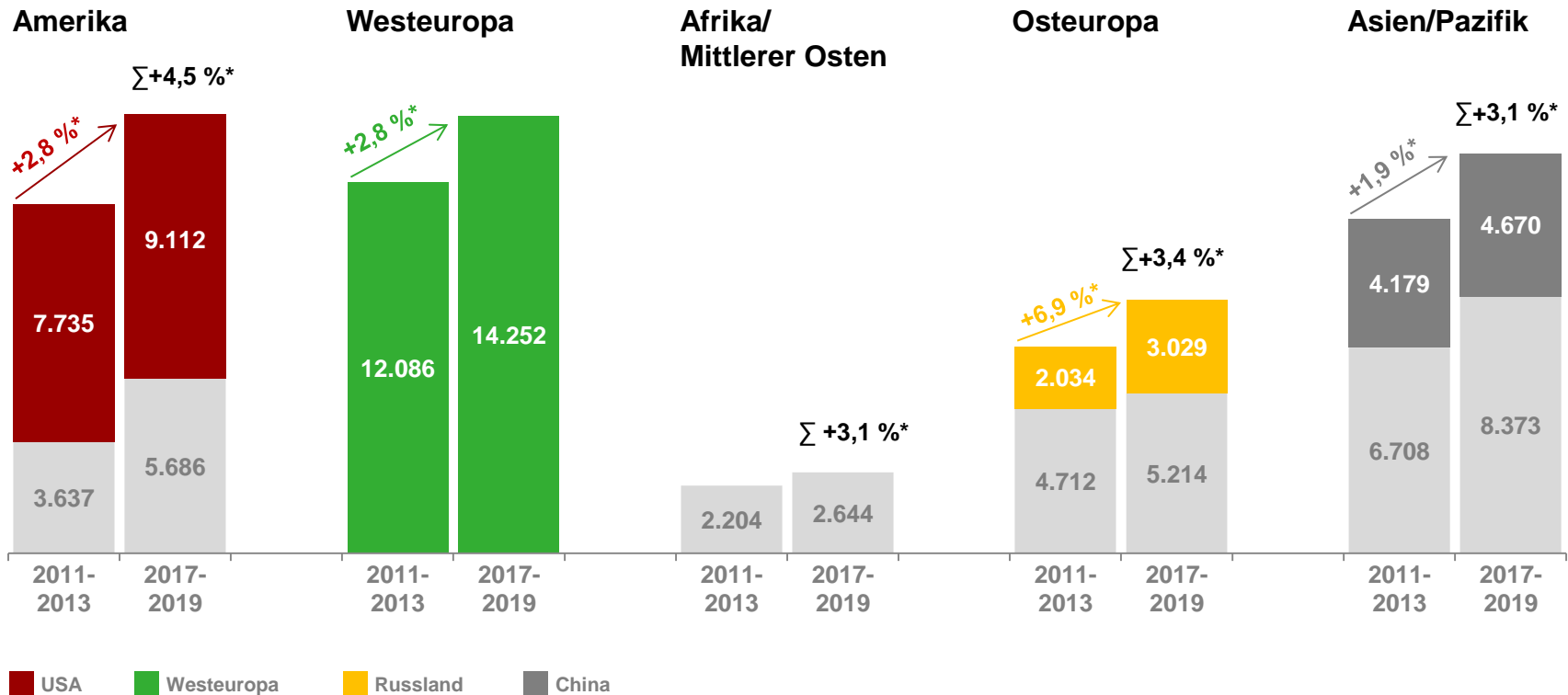
IR-Ansprechpartner

- ▶ Lucia Mathée Email: investor.relations@ag.vossloh.com
Telefon: +49 (0) 23 92/52-609
Telefax: +49 (0) 23 92/52-219
Homepage: www.vossloh.com

Markt für Bahntechnik, Segment Bahninfrastruktur, 2011/13 – 2017/19

4 Wachstum in allen wesentlichen Weltregionen erwartet

Markt für Bahntechnik, Segment Infrastruktur und Infrastruktur Services – durchschnittliches Jahresvolumen des Marktes in Mio.€ und erwartetes Wachstum nach Regionen



- ▶ Bahninfrastruktur: Wachstum des zugänglichen Marktvolumens mit durchschnittlich 3,8 % CAGR bis 2017 – 2019 prognostiziert
- ▶ Fernverkehrs- und Frachtstrecken weiterhin mit höchstem Anteil, Nahverkehrssysteme in Metropolen bieten größtes Zuwachspotenzial

* CAGR 2015-2017 im Vergleich zu 2011-2013

Quelle: World Rail Market Study forecast 2014 to 2019, UNIFE The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants

