



Investorenkonferenz – quirin Champions 2017

1. Juni 2017, Frankfurt

Profil durch Fokussierung.



Disclaimer

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 unter anderen Veränderungen im politischen, geschäftlichen und wirtschaftlichen Umfeld, das Verhalten von Wettbewerbern, Gesetzesreformen, die Auswirkung künftiger Rechtsprechung sowie Wechselkurs- und Zinsschwankungen. Vossloh, seine Konzerngesellschaften, Berater bzw. Beauftragten übernehmen keinerlei Verantwortung für etwaige Verluste im 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 Aktie der Vossloh AG oder von Aktien anderer Unternehmen dar.

Vossloh – Connecting Expertise

Integriertes Produktportfolio und vernetzte Kompetenz

Kerngeschäft

Infrastruktur

Core Components

- Ausgezeichnetes technologisches Know-how und langjährige Erfahrung sind Basis für technologische Führerschaft
- Technologie-Vorreiter mit Fokus auf Kosteneffizienz
- Ein weltweit führender Anbieter für Befestigungssysteme mit Produktionsstätten in Deutschland, China, Polen, den USA und Russland⁽¹⁾
- Führender Anbieter von Betonschwellen in Nordamerika mit mehreren Werken in unmittelbarer Nähe zu Class 1-Betreibern und Personenbeförderungsunternehmen

Produktgeschäft

Customized Modules

- Starke Lösungskompetenz in allen Bereichen der Weichensysteme und mehr als ein Jahrhundert an Erfahrung
- Ein weltweiter Markt- und Technologieführer im Segment Weichen
- Lokale Fertigungspräsenz in rund 20 Ländern fördert optimierte und maßgeschneiderte Kundenlösungen
- Komplementäres Angebot mit Sicherheitsausrüstung, Signalsystemen und Produkten zur Überwachung

Projektgeschäft

Lifecycle Solutions

- Innovative Technologien und Dienstleistungen für den gesamten Lebenszyklus von Schienen und Weichen
- Weltweit einzigartige und patentierte High-Speed-Grinding-Technologie bietet erhebliche Vorteile für Kunden, präventives Hochgeschwindigkeitsschleifen führt zu signifikanter Senkung der Lebenszykluskosten
- Dienstleistungen für Schienen- und Weicheninstandhaltung, Schienen- und Weichenlogistik sowie mobiles und stationäres Schweißen

Servicegeschäft

Transportation

- Entwicklung und Produktion von dieselelektrischen und dieselhydraulischen Lokomotiven
- Umfassendes Portfolio an Dienstleistungen, einschließlich Wartung, Vermietung und Finanzierung
- Lokomotiven in vielen europäischen Ländern zugelassen

Lokomotivengeschäft

Fußnote: (1) Derzeit in Entstehung

Vossloh mit gutem Start ins Geschäftsjahr 2017

		1–3/2016/ 31.3.2016*	1–3/2017/ 31.3.2017
Umsatzerlöse	Mio.€	189,8	224,3 ✓
EBIT	Mio.€	2,0	7,1 ✓
EBIT-Marge	%	1,0	3,1
Konzernergebnis	Mio.€	3,8	4,7
Ergebnis je Aktie	€	0,21	0,18
ROCE	%	1,1	3,4
Wertbeitrag**	Mio.€	-14,0	-8,6
Cashflow aus betr. Geschäftstätigkeit***	Mio.€	-50,5	-22,6
Free Cashflow***	Mio.€	-55,1	-29,2 ✓
Auftragseingang	Mio.€	249,3	210,8
Auftragsbestand	Mio.€	642,2	750,9

Umsatz vor allem aufgrund erstmaliger Konsolidierung von Vossloh Tie Technologies (VTT) und besserer Geschäftsentwicklung bei Transportation sowie Vossloh Fastening Systems (VFS) klar über dem Vorjahr; Customized Modules unter dem Vorjahr

Im Wesentlichen margenstärkerer Projektmix bei VFS führt zu deutlichem **EBIT-Anstieg** in Q1 2017

Konzernergebnis bedingt durch höheren Steueraufwand sowie ein geringeres Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten nur leicht über dem Vorjahr

Free Cashflow aus fortgeführten Aktivitäten ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres

Auftragseingang auch inklusive VTT niedriger; Vorjahr durch größere Aufträge (Marokko, Saudi-Arabien, Katar) begünstigt; **Book-to-Bill** im Kerngeschäft größer 1

* Vorjahreszahlen aufgrund der Veräußerung des ehemaligen Geschäftsfelds Electrical Systems angepasst.

** WACC 2017: 7,5 % (Vorjahr: 9 %).

*** Beinhaltet auch Effekte aus nicht fortgeführten Aktivitäten. Das Vorjahr beinhaltet einen Free Cashflow des veräußerten Geschäftsfelds Electrical Systems in einer Größenordnung von rund –25 Mio.€, 2017 dagegen geringer positiver Beitrag.

Eigenkapitalquote verbessert, Nettofinanzschuld reduziert

		1–3/2016/ 31.3.2016*	1–3/2017/ 31.3.2017
Eigenkapital	Mio.€	426,4	556,5
Eigenkapitalquote	%	31,1	45,5 ✓
Working Capital (Ø)	Mio.€	227,8	223,2
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	30,0	24,9 ✓
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	241,8	243,5
Capital Employed (Ø)	Mio.€	710,8	837,2
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	721,1	855,4
Nettofinanzschuld	Mio.€	281,1	186,7 ✓

Eigenkapitalquote insbesondere durch die im Juni 2016 durchgeführte Kapitalerhöhung sowie nach Verkauf von Electrical Systems deutlich über dem Vorjahr

Ø **Working-Capital-Intensität** im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessert

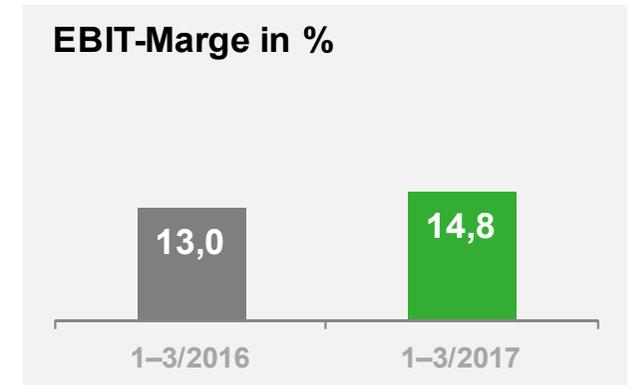
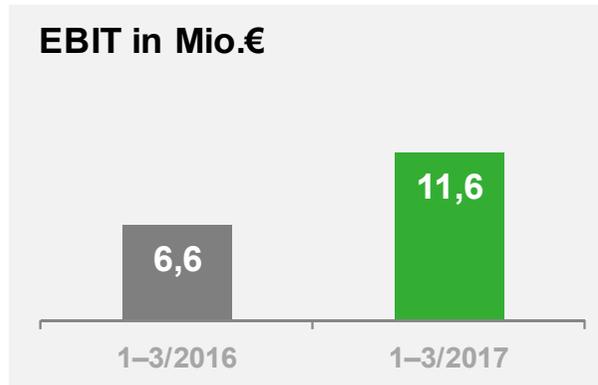
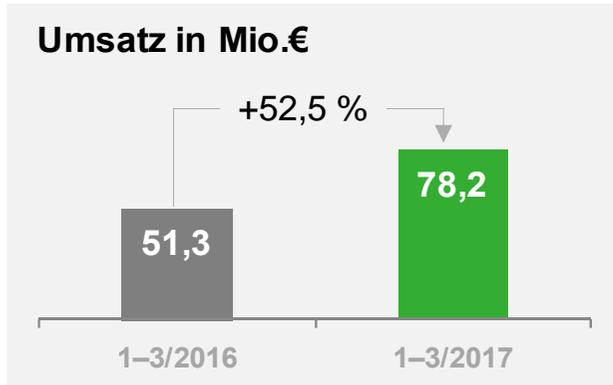
Ø **Capital Employed** bedingt durch Erstkonsolidierung von VTT gestiegen

Nettofinanzschuld durch Zufluss aus Kapitalerhöhung im Vorjahr und Veräußerung von Electrical Systems in Q1 sowie positiven Free Cashflow der letzten zwölf Monate signifikant niedriger; gegenläufiger Effekt durch Mittelabfluss aus Erwerb von VTT

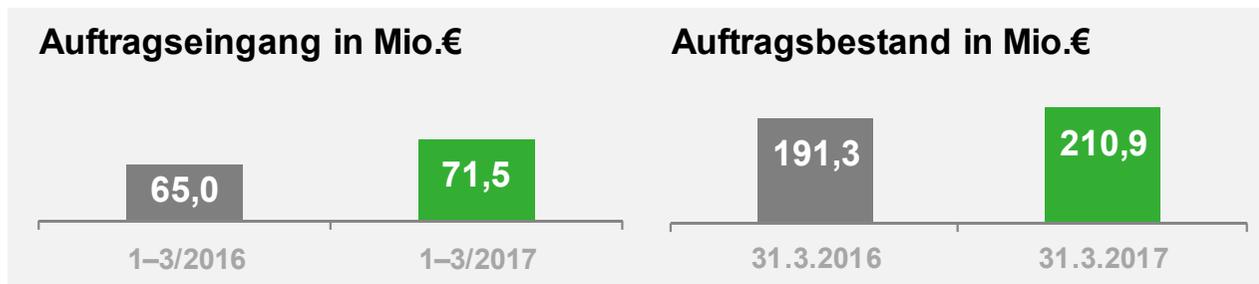
* Vorjahreszahlen aufgrund der Veräußerung des ehemaligen Geschäftsfelds Electrical Systems angepasst.

Geschäftsbereich Core Components

Umsatz deutlich höher, EBIT spürbar gesteigert



- Umsatz vor allem durch erstmalige Konsolidierung des Geschäftsfelds Tie Technologies sowie zu einem geringeren Anteil durch Mehrumsatz bei Vossloh Fastening Systems deutlich über dem Vorjahr
- Hohe Auslieferungen von margenstärkeren Aufträgen; Q1 2017 zudem positiv beeinflusst durch Beteiligungsertrag aus einer nicht konsolidierten Gesellschaft
- Ø Working Capital trotz Einbezugs von VTT auf Vorjahresniveau (59,3 Mio.€ nach 59,2 Mio.€), Ø Capital Employed gestiegen (228,3 Mio.€ nach 110,5 Mio.€)

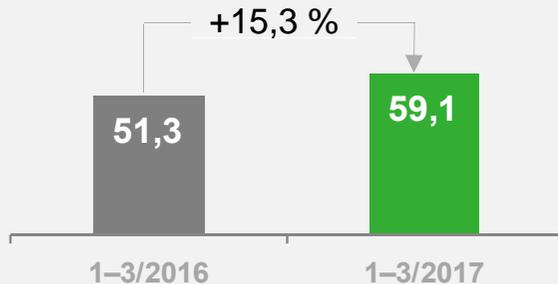


ROCE (%)	1-3/2017	20,3
	1-3/2016	24,0
Wertbeitrag	1-3/2017	7,3
(Mio.€)	1-3/2016	4,2

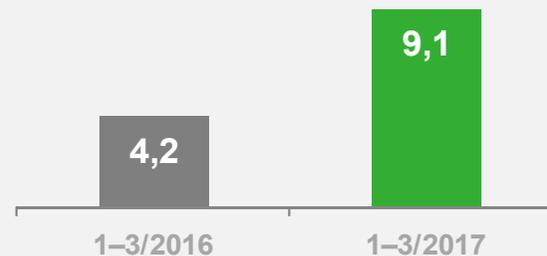
Geschäftsfeld Fastening Systems

Positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung im ersten Quartal

Umsatz in Mio.€



Wertbeitrag in Mio.€



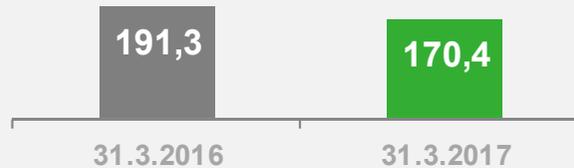
- Deutlicher Umsatzanstieg insbesondere durch positive Erlösentwicklung in China (vor allem Großprojekt Jingshen, Peking - Shenyang) getragen, auch Saudi-Arabien und Italien mit höheren Umsätzen im Vergleich zum Vorjahr
- Höherer Wertbeitrag durch Mehrumsatz, margenstärkeren Projektmix und Beteiligungsertrag sowie geringere Kapitalkosten im Vergleich zum Vorjahr (sowohl Ø Capital Employed als auch WACC geringer)
- Auftragseingänge niedriger, im Vorjahr konnten wesentliche Aufträge aus Saudi-Arabien und Katar gewonnen werden



Auftragseingang in Mio.€



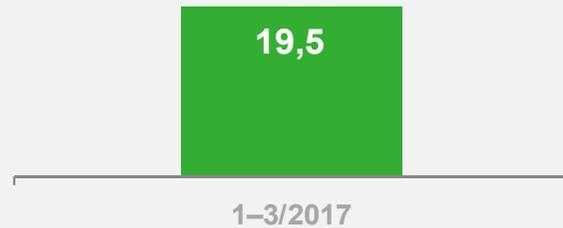
Auftragsbestand in Mio.€



Geschäftsfeld Tie Technologies

Geschäftsentwicklung entspricht den Erwartungen

Umsatz in Mio.€



Wertbeitrag in Mio.€

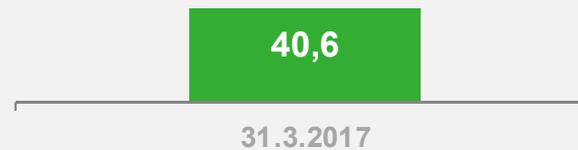


- Mehr als 80 % der Umsätze wurden in den USA erzielt, verbleibendes Geschäft betrifft im Wesentlichen Mexiko; Umsatzentwicklung gemäß Erwartungen
- Im Ø Capital Employed ist ein Firmenwert von rund 50 Mio.€ enthalten, zudem war der Wertbeitrag durch negative Effekte aus der vorläufigen Kaufpreisallokation belastet
- Book-to-Bill von 1,3

Auftragseingang in Mio.€

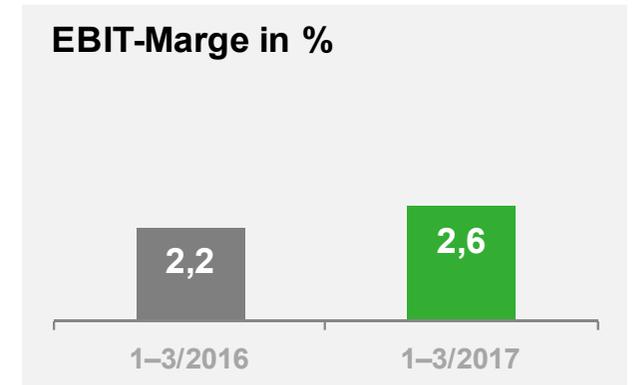
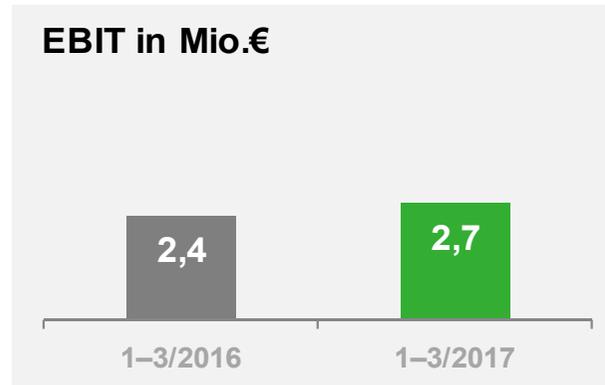
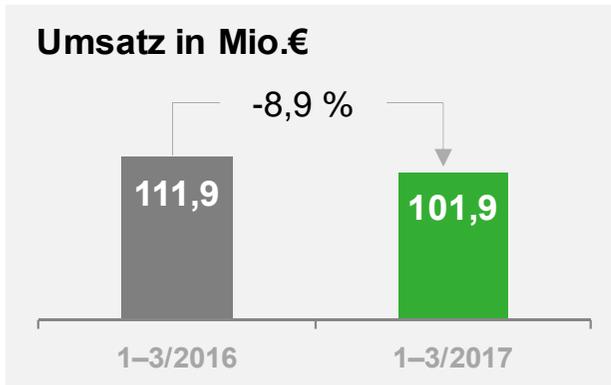


Auftragsbestand in Mio.€

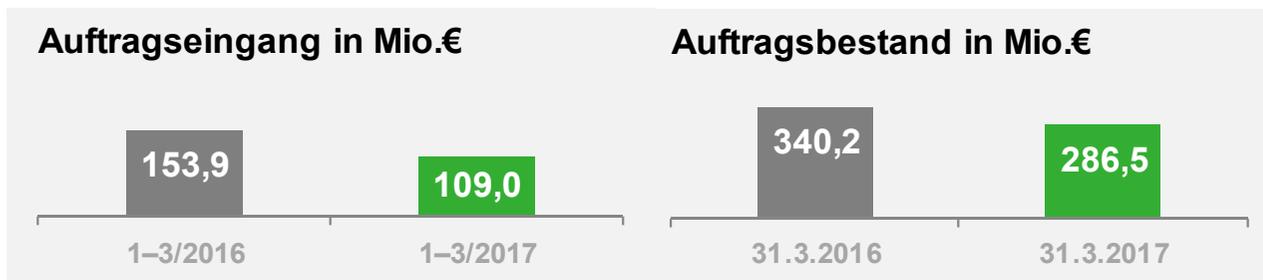


Geschäftsbereich Customized Modules

Ergebnis und Profitabilität insgesamt leicht höher als im Vorjahr



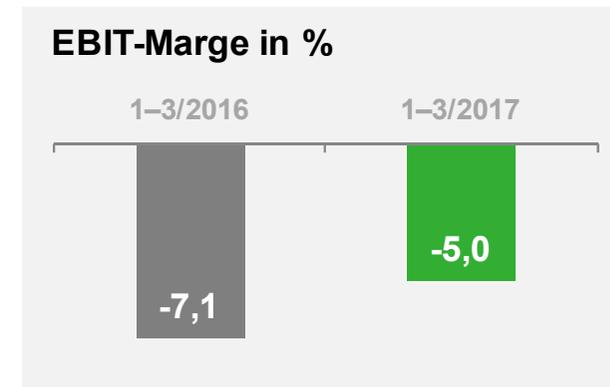
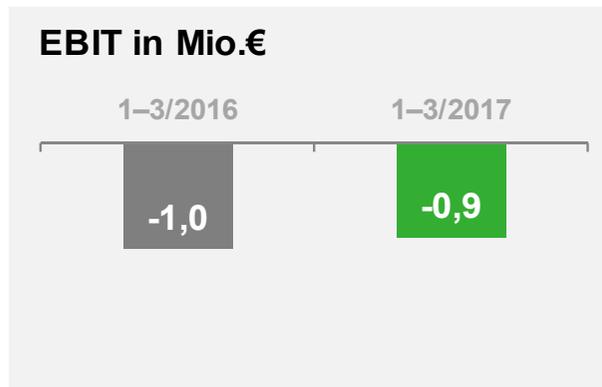
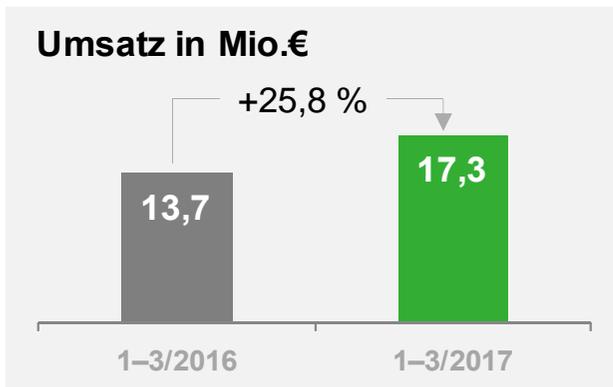
- Umsatz unter dem Vorjahr aufgrund geringerer Umsätze in Israel und auslaufender High-Speed-Projekte in Frankreich; gute Umsatzentwicklung in Afrika (vor allem in Marokko)
- EBIT im Vorjahr durch Bußgeldbescheid wegen wettbewerbswidriger Absprachen belastet, weiterhin schwache Geschäftsentwicklung in den USA
- Auftragseingang im Vorjahr durch großen Auftrag aus Marokko begünstigt; für das Gesamtjahr 2017 wird ein Auftragseingang auf Vorjahresniveau erwartet



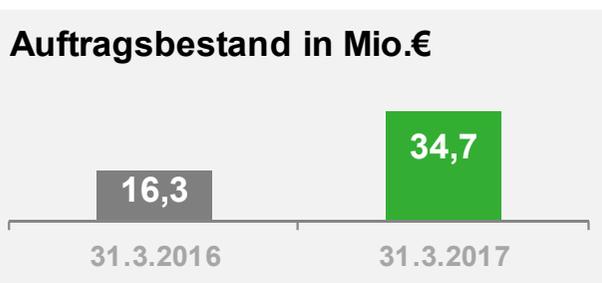
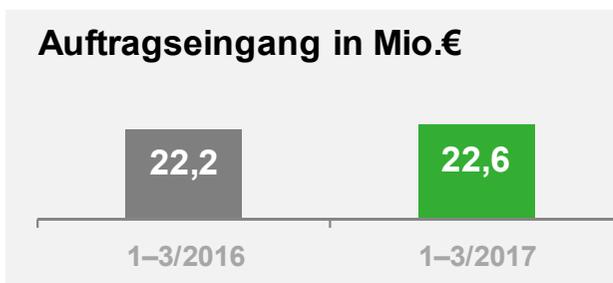
ROCE (%)	1-3/2017	2,6
	1-3/2016	2,3
Wertbeitrag (Mio.€)	1-3/2017	-5,2
	1-3/2016	-7,0

Geschäftsbereich Lifecycle Solutions

Deutlicher Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr



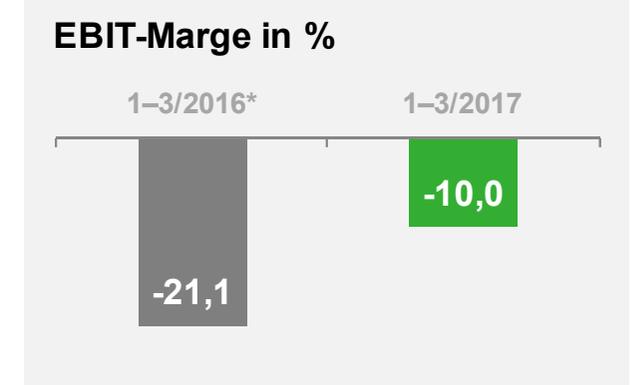
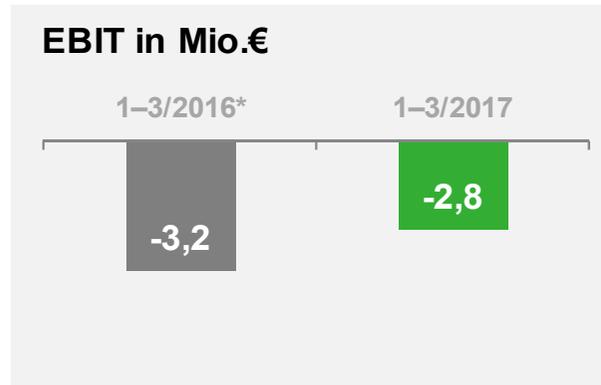
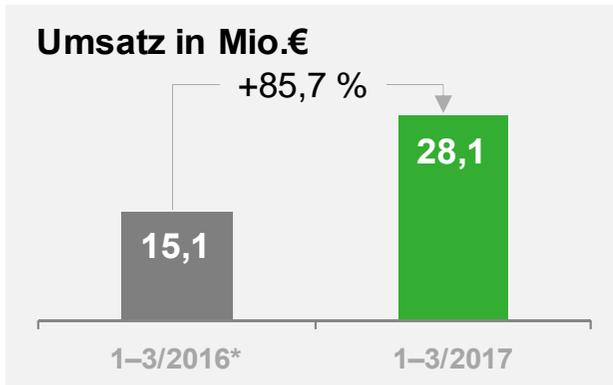
- Wesentlicher Umsatzanstieg insbesondere durch positive Geschäftsentwicklung in China, zudem höhere Umsätze durch Konsolidierung von Alpha Rail Team
- Ergebnisverbesserungen im Bereich mobiles Schweißen und High Speed Grinding erzielt, dagegen niedrigere Ergebnisbeiträge aus den Bereichen Schienen- und Weichenlogistik
- Ø Working Capital trotz höheren Umsatzes klar niedriger (8,8 Mio.€ nach 11,0 Mio.€), Ø Capital Employed leicht über dem Vorjahr (133,5 Mio.€ nach 128,4 Mio.€)



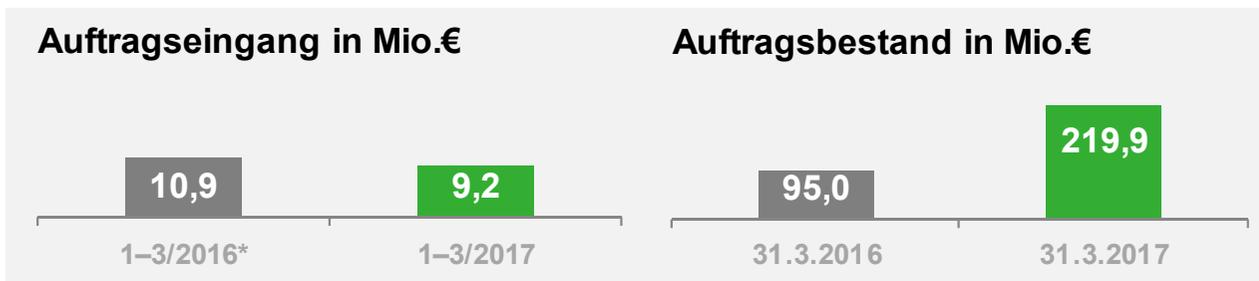
ROCE (%)	1-3/2017	-2,6
	1-3/2016	-3,1
Wertbeitrag	1-3/2017	-3,4
(Mio.€)	1-3/2016	-3,9

Geschäftsbereich Transportation

Umsatz und Ergebnis gegenüber dem Vorjahr verbessert



- Umsatzerlöse fast verdoppelt im Vergleich zum Vorjahr, hauptsächlich durch Mehrumsatz mit Lokomotiven vom Typ DE 18
- Verbesserung des EBIT nur begrenzt, da höherer Anteil margenschwacher Umsätze (Gebrauchlokomotiven und Prototypen)
- Ø Working Capital trotz deutlich höherer Umsätze nur leicht gestiegen (31,3 Mio.€ nach 27,9 Mio.€), Ø Capital Employed über dem Vorjahr (54,6 Mio.€ nach 47,4 Mio.€)

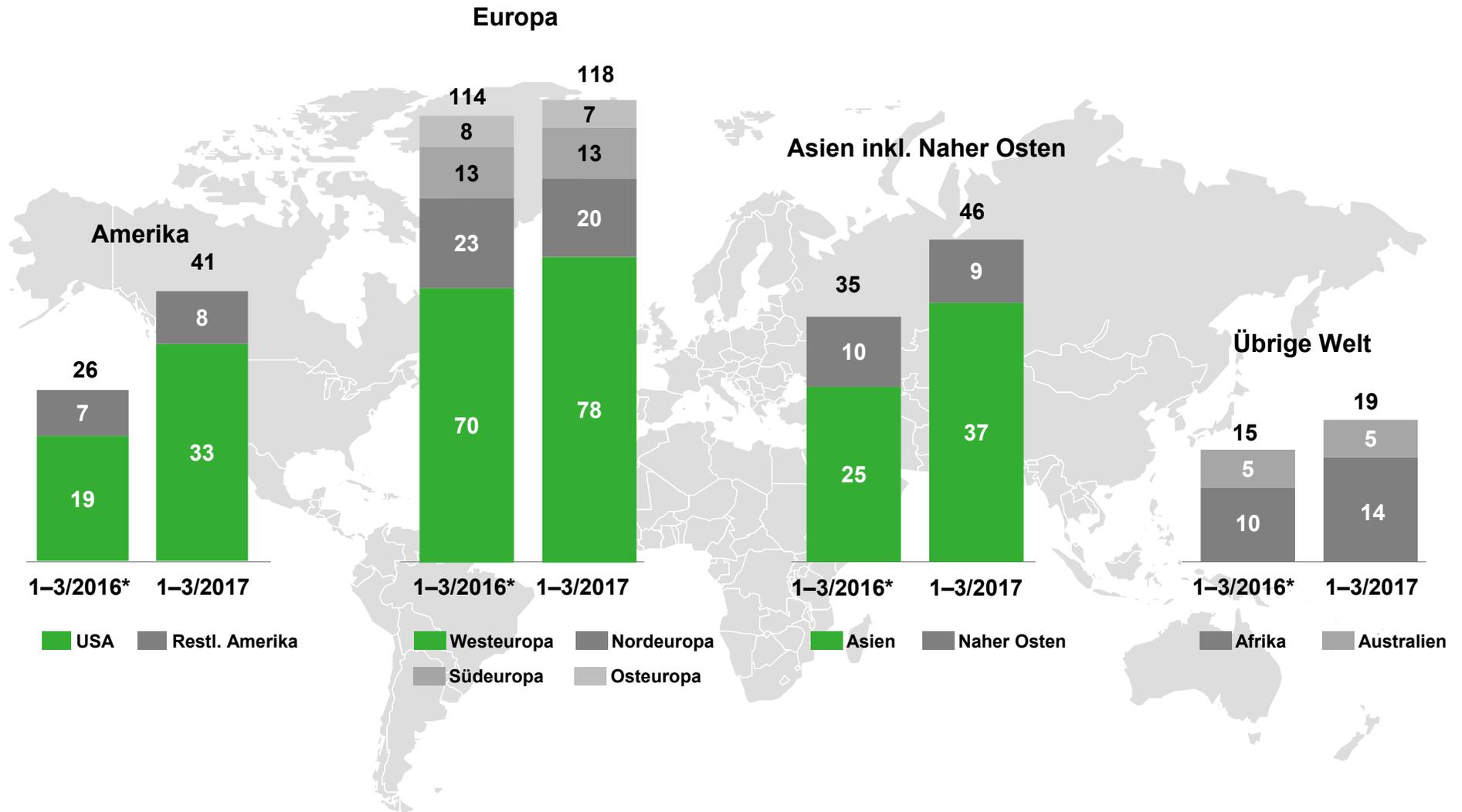


ROCE (%)	1-3/2017	-20,6
	1-3/2016*	-26,9
Wertbeitrag (Mio.€)	1-3/2017	-3,8
	1-3/2016*	-4,3

* Vorjahreszahlen aufgrund der Veräußerung des ehemaligen Geschäftsfelds Electrical Systems angepasst.

Vossloh-Konzern

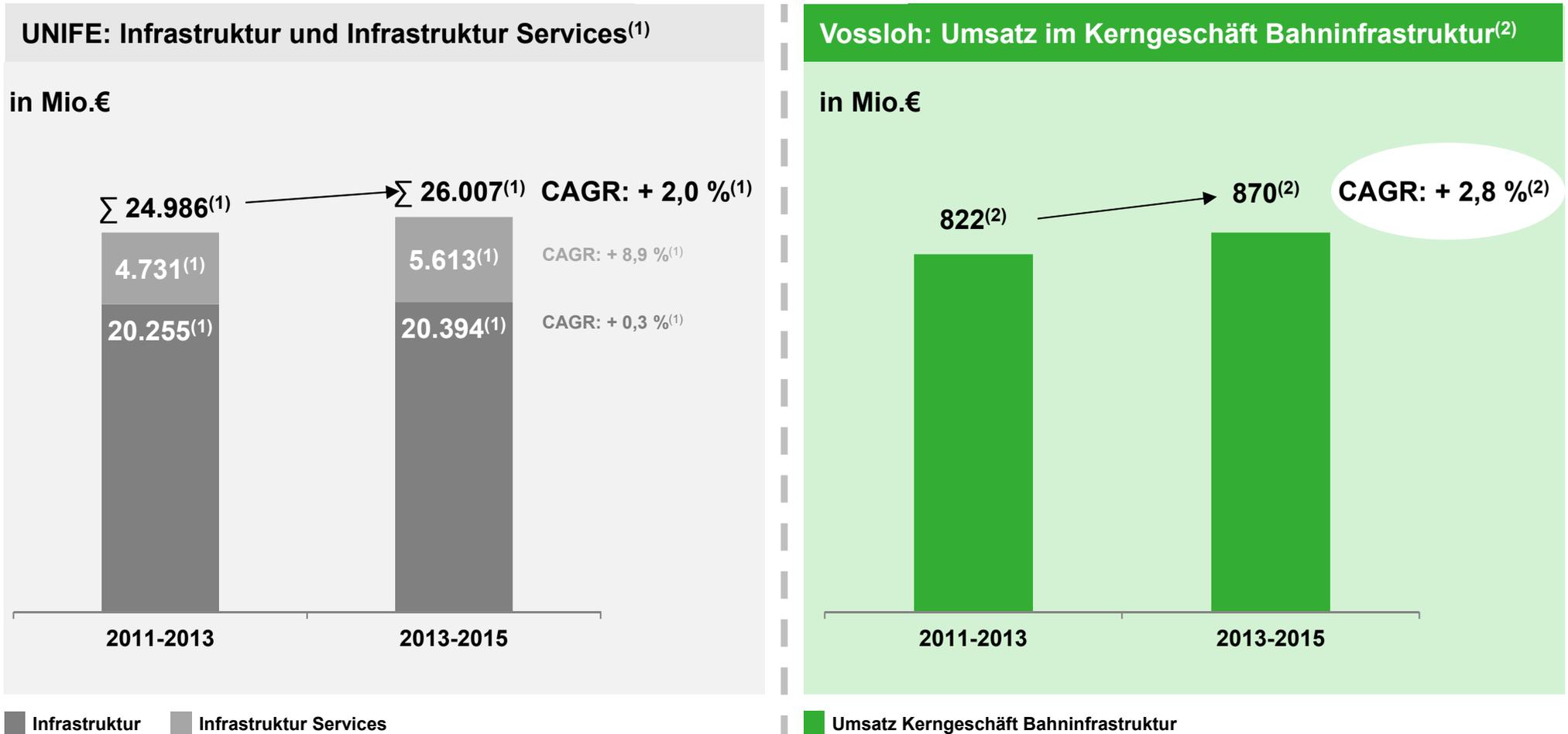
Umsatz in USA akquisitionsbedingt höher, starker Anstieg in Asien



* Vorjahreszahlen aufgrund der Veräußerung des ehemaligen Geschäftsfelds Electrical Systems angepasst.

Bahninfrastruktur und Infrastruktur Services, 2011/13 und 2013/15

Vossloh-Kerngeschäft wächst stärker als der Markt



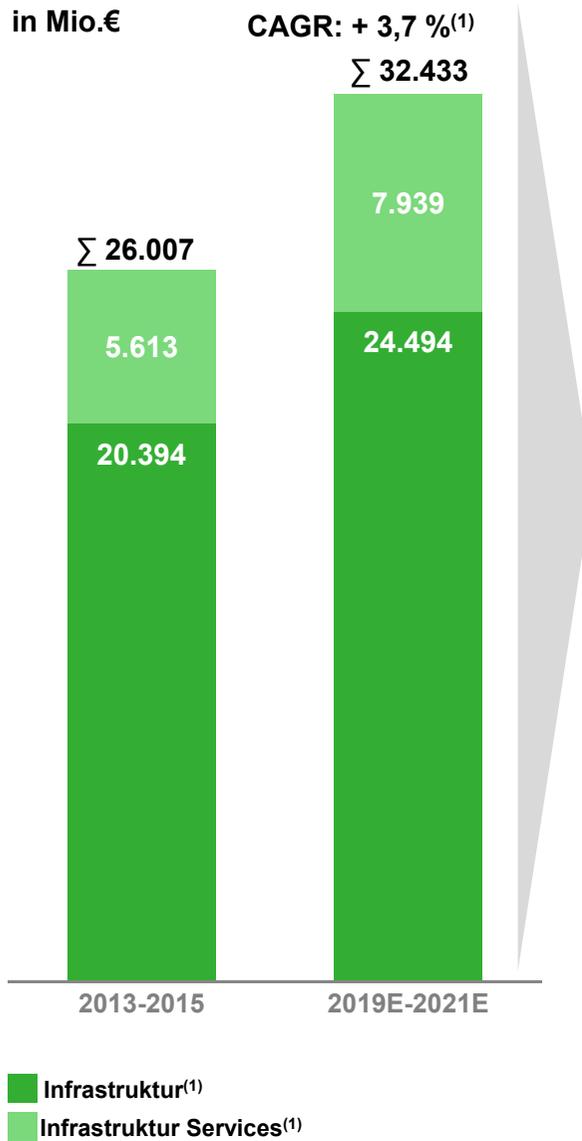
- Umsatzwachstum in den Vossloh-Kerngeschäftsbereichen im Vergleich der Zeiträume 2011-2013 und 2013-2015 über den Wachstumsraten des weltweit zugänglichen Gesamtmarkts für Infrastruktur und Infrastruktur Services
- Entgegen der Prognose in der World Rail Market Study 2014, fiel das Marktwachstum deutlich geringer aus; ursprünglich prognostiziert waren 3,8 %

⁽¹⁾ Durchschnittliches jährliches Volumen des zugänglichen Marktes im Segment Infrastruktur und Infrastruktur Services in Mio.€, CAGR 2013-2015 im Vergleich zu 2011-2013, Quelle: World Rail Market Study 2016, UNIFE The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants

⁽²⁾ Durchschnittliches jährliches Umsatzvolumen des Vossloh-Konzerns im Kerngeschäft Bahninfrastruktur in Mio.€, CAGR 2013-2015 im Vergleich zu 2011-2013

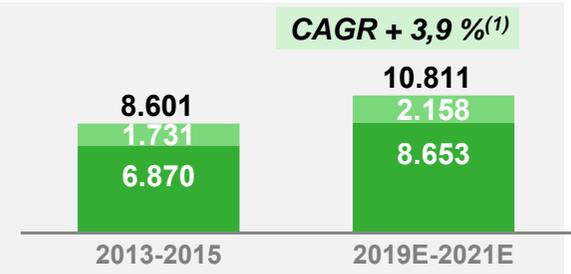
Bahninfrastruktur und Infrastruktur Services, 2013/15 – 2019/21

UNIFE-Ausblick bleibt attraktiv: Westeuropa mit hohem Potential



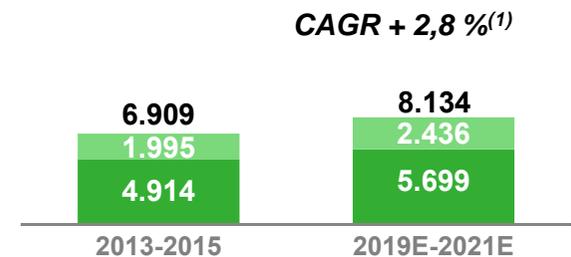
Westeuropa

- Weltweit größter Markt für Bahntechnik, Heimmarkt des Vossloh-Konzerns
- Umfassende Modernisierungsaktivitäten in mehreren Ländern, Umsetzungsgeschwindigkeit jedoch ungewiss



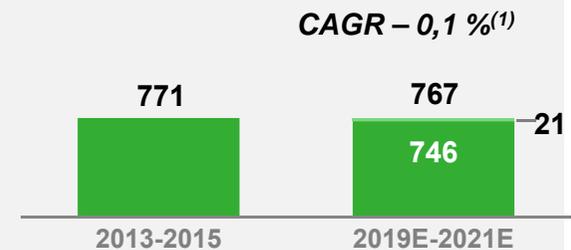
USA

- Größtes Streckennetz der Welt: 228.200 km⁽²⁾, Fokus sind Frachtverkehrsstrecken
- Städtischer Nahverkehr wird belastbar weiter wachsen
- Geringe Investitionstätigkeiten vor allem durch veränderte Rahmenbedingungen im Ölmarkt



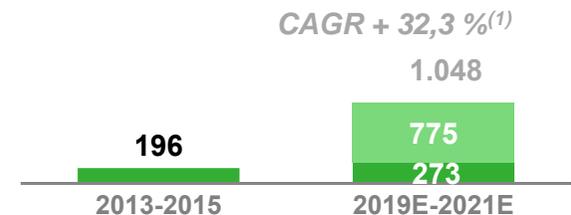
Russland

- Drittgrößtes Streckennetz der Welt: 86.300 km⁽²⁾
- Russland ist auch weltweit der drittgrößte Markt im Frachtverkehr
- Marktpolitik verzögert Investitionen



China

- Zweitgrößtes Streckennetz weltweit: 93.000 km⁽²⁾, ca. 19.000 km Hochgeschwindigkeit relevant für Vossloh
- Neuer Fünfjahresplan sieht weiterhin Ausbau des Streckennetzes vor: Investitionen primär in Nahverkehrssysteme und Städtetze



⁽¹⁾ Durchschnittliches jährliches Volumen des zugänglichen Marktes im Segment Infrastruktur und Infrastruktur Services in Mio.€ und prognostiziertes durchschnittliches Wachstum, Quelle: World Rail Market Study 2016, UNIFE The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants

⁽²⁾ Eisenbahnen im internationalen Vergleich, Werte für 2014, Quelle: Kommersant, FAZ

Vossloh-Konzern, Ausblick

Starkes erstes Quartal bestätigt Ausblick

Vossloh-Konzern

2017e*

- **Umsatz zwischen 1,0 Mrd.€ und 1,1 Mrd.€**; besonders starkes Umsatzwachstum bei Core Components durch erstmaligen Einbezug des Geschäftsfelds Tie Technologies sowie im Geschäftsbereich Transportation erwartet
- **EBIT-Marge bei 5,5 % bis 6,0 %**; leichte Profitabilitätsverbesserung bei Customized Modules, Core Components unter dem Niveau des Geschäftsjahres 2016 bedingt durch aktuell herausfordernde Rahmenbedingungen in den USA sowie erwartete Integrationskosten und negative Effekte aus der Kaufpreisallokation im neuen Geschäftsfeld Tie Technologies, Lifecycle Solutions nahezu unverändert; deutliche Verbesserung der Marge im Geschäftsbereich Transportation erwartet
- **Wertbeitrag** voraussichtlich spürbar verbessert und begünstigt durch Herabsetzung des WACC von 9,0 % auf 7,5 % im Geschäftsjahr 2017

Bahntechnikmarkt

2016–2021**

- Kontinuierliches Wachstum im zugänglichen Bahntechnikmarkt von **3,2 %** erwartet
- Relevanter zugänglicher Markt für Bahninfrastruktur und Infrastrukturservices soll überdurchschnittlich um **3,7 %** wachsen

* Auf Basis der aktuellen Konzernstruktur.

** CAGR 2019–2021 im Vergleich zu 2013–2015 Quelle: World Rail Market Study forecast 2016 to 2021, UNIFE – The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants.

