

Innovation treiben. Potenzial entfalten.

Unsere Vision: The Smart Rail Track by Vossloh

Investorenkonferenz

Commerzbank Sector Conference

29. August 2018, Frankfurt

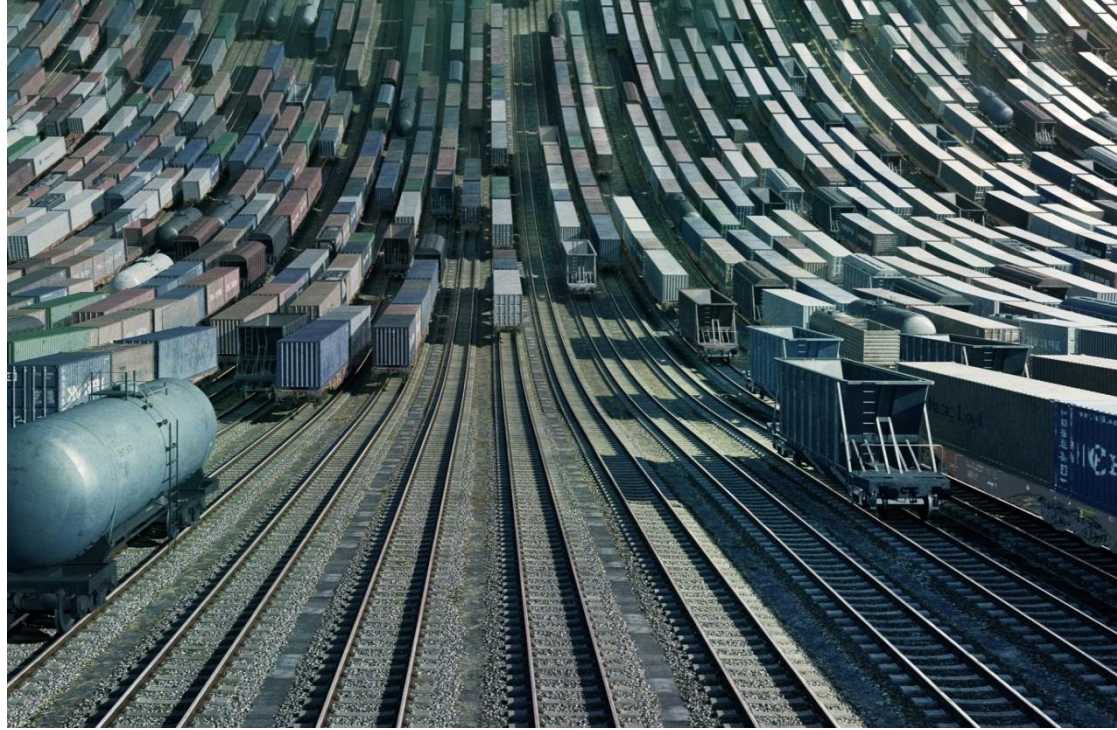


Agenda

1. Unternehmensüberblick

2. Investment Highlights

3. Finanzübersicht



Vossloh: Ein weltweit führendes Unternehmen in der Bahninfrastruktur

Profil

Bahninfrastruktur

Core Components

Fastening Systems



Standardisierte Produkte in großen Stückzahlen

Kernkompetenz: Kostenoptimierung und Technologie-Vorreiter

Customized Modules

Switch Systems



Modulare, an spezifische Projekte angepasste Lösungen

Kernkompetenz: Prozessführerschaft und Technologie-Vorreiter

Lifecycle Solutions

Rail Services



Services rund um die Schiene

Kernkompetenz: Services über den gesamten Lebenszyklus der Schiene

Vossloh ist ein führender Anbieter für Schienenbefestigungs- und Weichensysteme weltweit

Nicht fortgeführte Aktivitäten

Transportation

Locomotives



Konstruktion, Produktion und Service für Rangierlokomotiven

Starke Nischenposition

Wesentliche Finanzkennzahlen Konzernebene

Umsätze

in Mio.€

822

+12 %

918

2016

2017

EBIT

in Mio.€

57

+22 %

70

2016

2017

EBIT-Marge

7,0 %

+0,7 PP

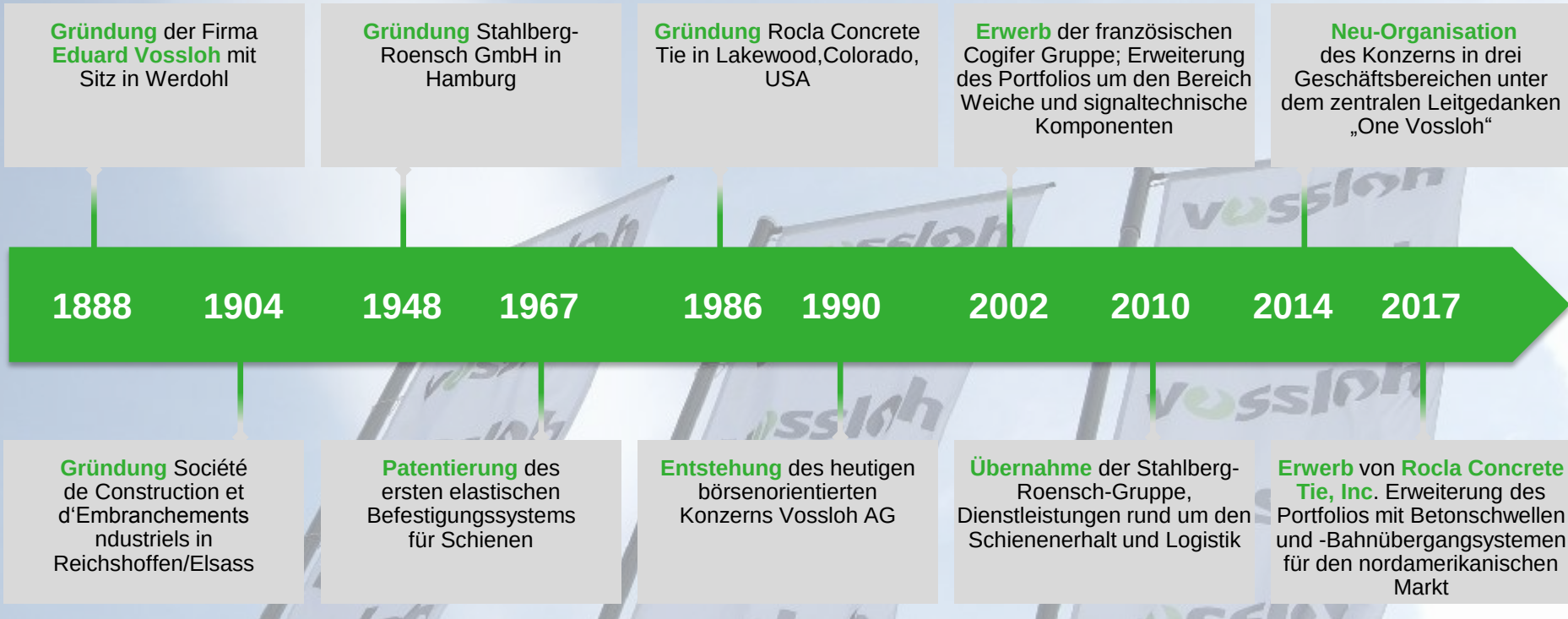
7,7 %

2016

2017

Historie von Vossloh

Jahrzehntelange Erfahrung in allen Segmenten

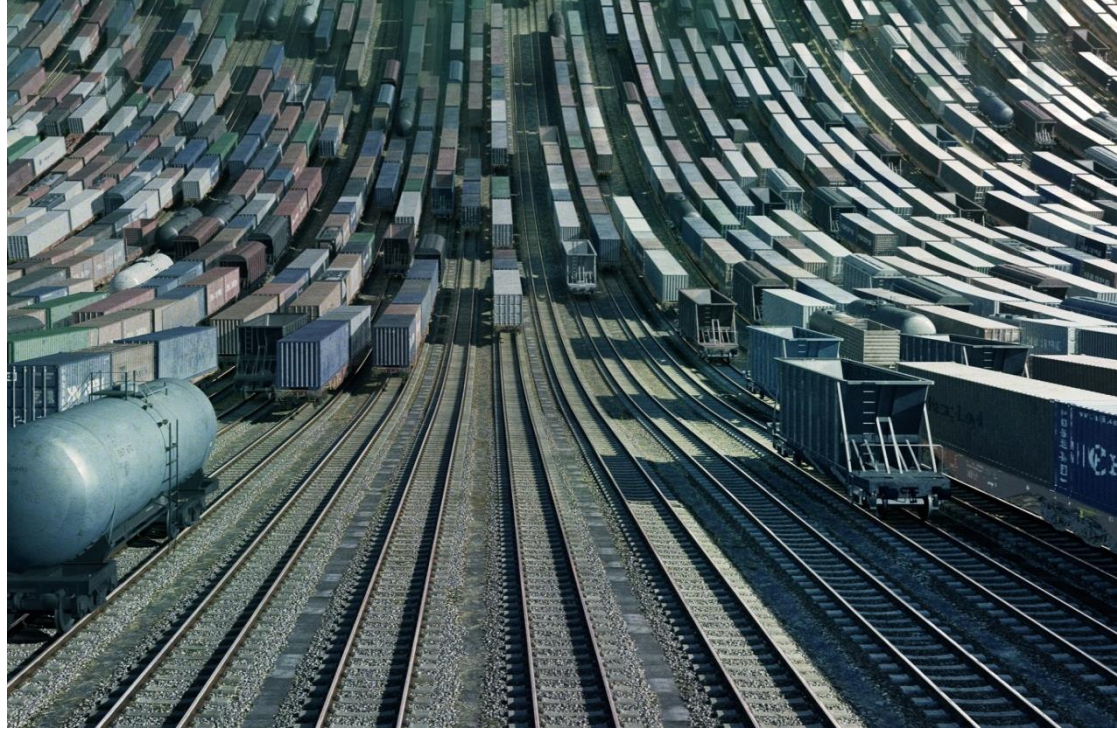


Agenda

1. Unternehmensüberblick

2. Investment Highlights

3. Finanzübersicht



Wesentliche Investment-Kriterien

1

Globaler Player mit führender Marktposition

2

Nachhaltiger Wachstumsmarkt mit hohen Eintrittsbarrieren

3

Technologieführerschaft durch integriertes Portfolio

4

Vier strategische Handlungsfelder

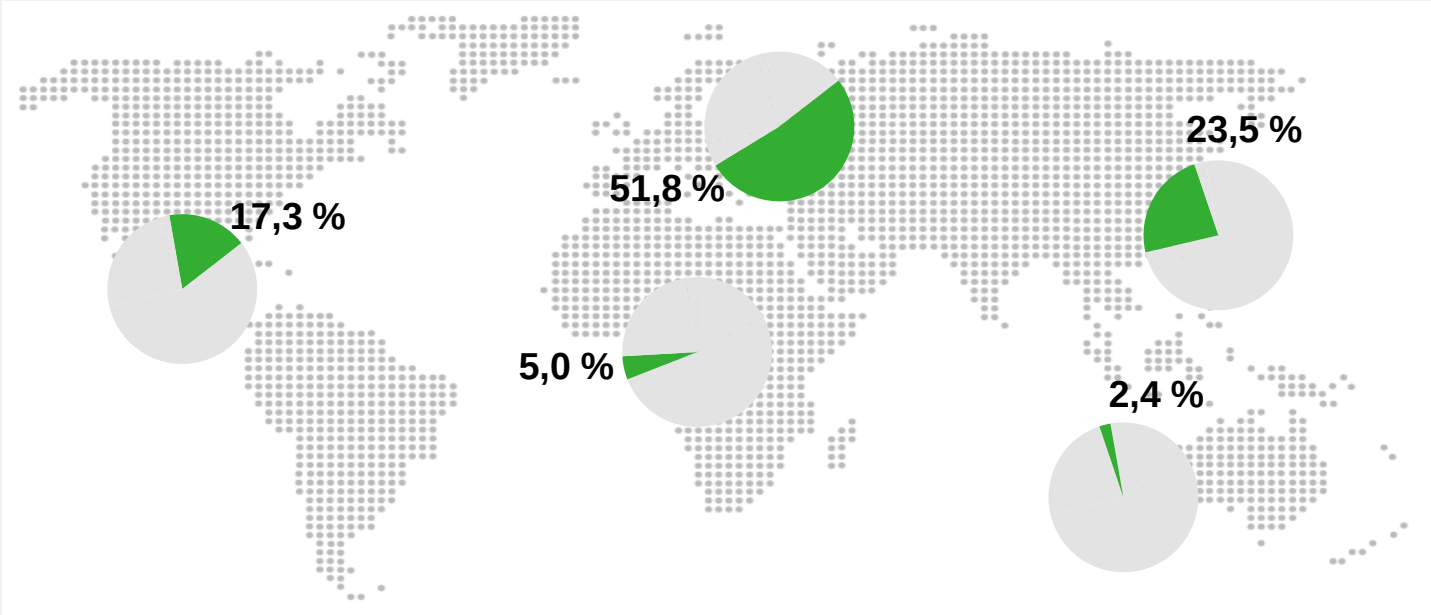
5

Unsere Vision: The Smart Rail Track by Vossloh



1 Globaler Player mit führender Marktposition

Weltweite Expertise in über 100 Ländern⁽¹⁾



Amerika
158,7 Mio.€

Europa gesamt
475,5 Mio.€

Afrika
46,3 Mio.€

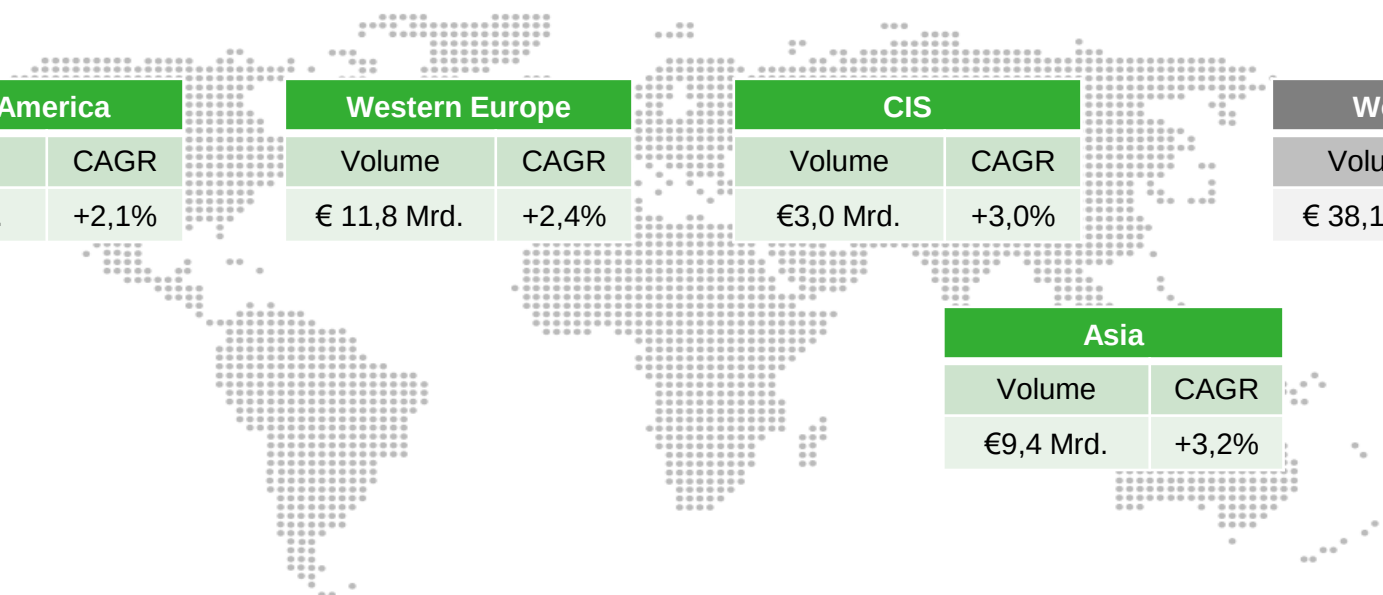
Asien
215,6 Mio.€

Australien
22,2 Mio.€

(1) Umsatzzahlen Geschäftsjahr 2017.

2 Nachhaltiger Wachstumsmarkt mit hohen Eintrittsbarrieren

Solider Marktausblick⁽¹⁾



North America		Western Europe		CIS		World Market	
Volume	CAGR	Volume	CAGR	Volume	CAGR	Volume	CAGR
€5,8 Mrd.	+2,1%	€ 11,8 Mrd.	+2,4%	€3,0 Mrd.	+3,0%	€ 38,1 Mrd.	~3%

Asia	
Volume	CAGR
€9,4 Mrd.	+3,2%

Globale Megatrends begünstigen nachhaltiges Marktwachstum

- Wichtigsten Treiber sind Bevölkerungswachstum, zunehmende Urbanisierung und wachsender Mobilitätsbedarf an Gütern und Personen
- Zudem führen zunehmende Umweltaforderungen zu einer steigenden Verlagerung des Verkehrs auf den Fahrweg Schiene

(1) Track Systems market volume 2015-2020; Track Systems including rails, switches & crossings, ties, rail fastenings and other products
Quelle: SCI Multiclient Studies „Worldwide Market for Railway Industries“ (2016); neuer Ausblick mit Veröffentlichung der Unife-Studie im September 2018 erwartet

2 Nachhaltiger Wachstumsmarkt mit hohen Eintrittsbarrieren

Positive Entwicklungen in Fokusbörsen

West Europa

- Weltweit größter Markt für Bahntechnik; führende Marktpositionen mit mindestens je einem Geschäftsfeld in nahezu allen Ländern
- Lifecycle Solutions unterzeichnet im Frühjahr 2018 Verträge für das Verschweißen und den Transport von Schienen mit einem Großteil der Schienenlieferanten der Neuschienen-Ausschreibung der Deutschen Bahn AG; Verträge laufen bis Ende 2019 mit zweimaliger, jeweils einjähriger Verlängerungsoption

Russland

- Zweitgrößtes Streckennetz der Welt: ~ 130.000 km⁽¹⁾; hoher Modernisierungsbedarf
- Eröffnung einer modernen Produktionsstätte für Schienenbefestigungssysteme in Russland
- Technologieallianz mit führendem russischen Schwellenhersteller
- Sehr gute Ausgangsposition für erwartetes Marktwachstum

China

- Drittgrößtes Streckennetz weltweit: >100.000 km⁽¹⁾
- Ende 2017 über 23.000 km Hochgeschwindigkeitsnetz; bis 2025 Ausbau auf über 38.000 km geplant; zudem hoher Investitionsbedarf in Nahverkehrsnetze
- Anhaltend gute Marktposition; im April 2018 Auftrag von rund 30 Mio.€ gewonnen; zudem zunehmendes Instandhaltungsgeschäft
- Nach temporärer Schwäche in 2018 wird für 2019 wieder ein Anstieg der Geschäftstätigkeit erwartet

Nordamerika

- Größtes Streckennetz der Welt: >300.000 km⁽¹⁾, Fokus liegt auf Frachtverkehrsstrecken
- Schwache Nachfrage nach Vossloh-Produkten seit Ende 2015 vor allem aufgrund geringerer Kohletransporte
- Rahmenverträge mit CN stärken langfristige Marktposition
- Gute Konjunkturlage führt zu hoher Auslastung von Verkehrsknotenpunkten, höhere Instandhaltungs-investitionen zukünftig erwartet



(1) Quelle: SCI Multiclient Studies „Worldwide Market for Railway Industries“ (2016)

2 Nachhaltiger Wachstumsmarkt mit hohen Eintrittsbarrieren

Starke und nachhaltige Marktposition von Vossloh

Vielfältige Markteintrittsbarrieren	Nachhaltiger Marktanteil von Vossloh
Nachweisliche Erfolgsgeschichte	▪ >100 Jahre operative Geschäftstätigkeit in der Bahnzuliefererindustrie ▪ Industriestandard-Technologie
Strenge Zulassungsverfahren/ Homologation	▪ Hohe Anzahl an Zertifizierungen erlauben ein Produkt- und Serviceangebot für alle entscheidenden Anwendungen und Regionen ▪ Hohe Markteinführungszeit für Innovationen
Hohe Qualitätsstandards	▪ Von Kunden akkreditiertes und innovatives Produktportfolio ▪ Umfassende und kontinuierliche Forschungs- und Entwicklungsarbeiten
Systemkompetenz	▪ Spezialisierte Produktpalette, die für die meisten Anwendungen weltweit einsetzbar ist ▪ Breites Musterportfolio
Starke Kunden- und Lieferantenbeziehungen	▪ Maßgeschneiderte Kundenlösungen für den gesamten Lebenszyklus der Schiene ▪ Langjähriges Lieferantennetzwerk

3 Technologieführerschaft durch integriertes Portfolio

Produkte und Services aus einer Hand



3 Technologieführerschaft durch integriertes Portfolio

Gesamtlösungen für Kunden durch vernetzte Kompetenz

Core Components

- 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
- Führender Anbieter von Betonschwellen in Nordamerika; mehrere Werke in unmittelbarer Nähe zu Class-1-Betreibern

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

- Dienstleistungen für den gesamten Lebenszyklus von Schienen und Weichen
- Weltweit einzigartige und patentierte High-Speed-Grinding-Technologie bietet erhebliche Vorteile für Kunden und führt zu signifikanter Senkung der Lebenszykluskosten

Servicegeschäft

3 Technologieführerschaft durch integriertes Portfolio

Kriterien zur Erreichung strategischer und finanzieller Ziele

Klar definierte operative Kriterien...

Führende Marktposition	Nr. 1- / Nr. 2-Positionen erreichbar
Global aktiv	Alle wesentlichen Weltregionen
Wachstum	Überdurchschnittliches Wachstumspotenzial
Markteintrittsbarrieren	Zulassungsverfahren, hohe technologische Standards
Kompetenz	Spezialisiertes Portfolio für Bahninfrastruktur
Abgrenzung	Einzigartiges Produkt- und Serviceportfolio
Wettbewerbsvorteil	System-Know-how des Fahrwegs Schiene
Profitabilität	Attraktive EBIT-Marge

... mit Fokus auf Bahninfrastruktur...



...mit positivem Einfluss auf...



Wertbeitrag



Umsatzwachstum



EBIT / EBIT-Marge

4 Vier strategische Handlungsfelder

Wesentliche Treiber der Wachstumsstrategie

Innovation

- Förderung von Innovationen und „offenem Denken“
- Implementierung konzernweites Innovationsmanagement im Bereich "Smart Track" und "Digitalisierung"
- Entwicklung von "Asset Condition Monitoring"-Lösungen
- **Ziel:** Verbesserung Wettbewerbsposition durch innovative Produkte und Verfahren sowie Geschäftsmodelle durch konzernweiten und strukturierten Innovationsprozess

Personal

- "The Smart Rail Track by Vossloh" setzt neue Ziele für Unternehmensorganisation
- Personalentwicklung durch Rotation und gegenseitiges Lernen unter dem One-Vossloh-Dach
- **Ziel:** Etablierung einer jungen und digitalen Kultur im industriellen Umfeld, um attraktive Arbeitsplätze für nächste Generation zu schaffen

Operative Exzellenz

- Mehrwert für Kunden durch industrielle Höchstleistung
- Modernste Produktionslinien, innerhalb eines optimalen regionalen Produktionsnetzwerks mit Kompetenzstandorten und höherer interner Wertschöpfung
- **Ziel:** Verbesserung der Kosten- und Wettbewerbsposition durch Optimierung der industriellen Präsenz und "schlanke" Strukturen

Akquisitionen und Partnerschaften

- Was Vossloh allein oder durch Innovationen nicht leisten kann, wird eingekauft oder gemeinsam über Partnerschaften realisiert
- Aufbau von Partnerschaften/Kooperationen mit Start-Ups und Technologie-Unternehmen im Bereich "Digitalisierung" und "Big Data"-Analyse
- **Ziel:** Wachstum und Stärkung der Marktposition in ausgewählten attraktiven Produktsegmenten und Märkten



5 The Smart Rail Track by Vossloh

Vosslohs Vision für die Zukunft

Entwicklungen in der Digitalisierung stellen neue, leistungsfähige Werkzeuge für einen **bedeutenden Sprung** nach vorn bereit.

Im Gleis erfasste Daten können intelligent miteinander verknüpft werden, um relevante Informationen für den **Kunden** zu gewinnen.

Wir verstehen die Physik der Schiene.

Als Systemanbieter verfügen wir über notwendiges Know-how für das komplexe System des Fahrwegs „Schiene“.

Zustandsorientierte, planbare Instandhaltung senkt die Kosten der Betreiber, erhöht die Verfügbarkeit der Strecke und verlängert die Lebensdauer der Bahninfrastruktur.

Ziel: **Maximale Verfügbarkeit** der Schienenwege

5 The Smart Rail Track by Vossloh

Digitalisierung eröffnet neue Geschäftsmodelle

Heute

- Zustandserfassung in Intervallen teilweise mit hohem Personal- und Materialaufwand
- Zyklische und korrektive Instandhaltung auf Basis von historisch gewachsenem Regelwerk
- Unzureichende Überprüfung der Instandhaltungsmaßnahmen auf Wirksamkeit und Nachhaltigkeit
- Geringe Durchdringung der Wirkzusammenhänge zwischen Betrieb und Instandhaltung / Verschleiß über den Lebenszyklus des Fahrwegs Schiene



Morgen

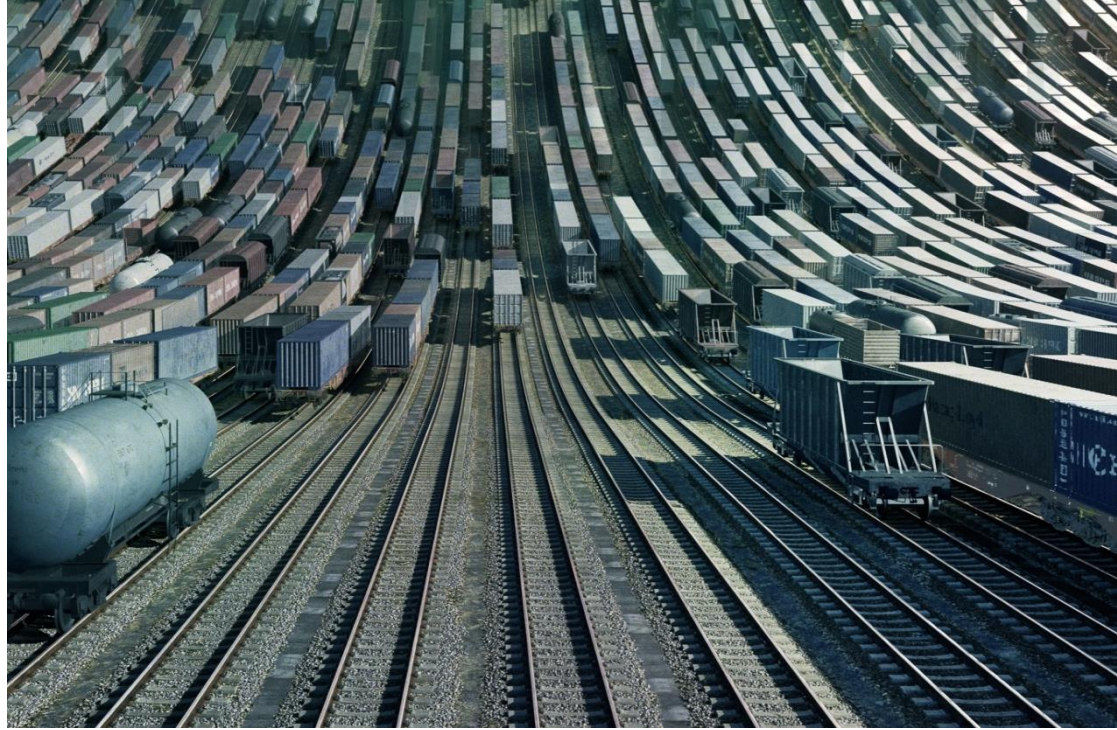
- Messung, Übertragung und Analyse der verfügbarkeits-relevanten und kostenintensiven Komponenten und Teilsystemen
- Zustandsabhängige und damit gezielt planbare Instandhaltung
- Datenbasierte Fortschreibung / Weiterentwicklung des Regelwerkes für Betrieb und Instandhaltung
- Lernen und Prognose von Zustandsveränderungen auf Basis von Datenanalytik und AI-Algorithmen und Ermöglichung einer Lebenszyklusbetrachtung

Agenda

1. Unternehmensüberblick

2. Investment Highlights

3. Finanzübersicht



Vossloh-Konzern: Innovation treiben. Potenzial entfalten.

Erfreuliche Entwicklung in Q2/2018, Auftragseingänge stark gestiegen

Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2018

- Gute Umsatz- und EBIT-Entwicklung in Q2/2018 trotz erwartungsgemäß geringerer Umsatzbeiträge aus margenstarkem China-Geschäft; Ausblick für Gesamtjahr 2018 bestätigt
- Sehr positive Entwicklung im Auftragseingang, rund 10 % über Vorjahreswert
- Free Cashflow bei gleichzeitig wesentlich höheren Investitionen deutlich verbessert

Fokusmarkt China

- In Q2 Neuauftrag über Lieferung von Schienenbefestigungssystemen für Neubaustrecke von Zhengzhou nach Wanzhou (rd. 30 Mio.€), Umsatzbeiträge voraussichtlich ab 2019
- Anstieg im Instandhaltungsgeschäft mit Schienenbefestigungssystemen

Fokusmarkt Nordamerika

- Customized Modules und Vossloh Tie Technologies unterzeichnen in Q2 mehrjährige Rahmenverträge mit CN über die Lieferung von Weichen/-komponenten und Betonschwellen
- Neue langfristige Beziehung zu wichtigem, strategischen Partner stärkt nachhaltig Position von Vossloh und unterstützt erwarteten Aufwärtstrend des Geschäfts in Nordamerika

Transportation (nicht fortgeführte Aktivitäten)

- Umsatzerlöse im ersten Halbjahr übersteigen Gesamtjahresumsatz 2017; verbesserte Ertragslage gegenüber Vorjahr im Ergebnis aus nichtfortgeführten Aktivitäten enthalten
- Status Verkaufsprozess: Anhaltend intensive Verkaufsgespräche mit mehreren, potenziellen Interessenten; Abschluss des Verkaufs in 2018 erwartet

Vossloh-Konzern, 1. Halbjahr 2018

Umsatz und EBIT wie erwartet unter Vorjahr, Free Cashflow in Q2 positiv

Konzernkennzahlen		1-6/2017 ¹⁾	1-6/2018	Erläuterungen
Umsatzerlöse	Mio.€	452,0	418,1	▪ Umsatzerlöse im Geschäftsbereich Core Components unter Vorjahr, etwa 40 % des Umsatzrückgangs im Konzern durch negative Effekte aus Wechselkursentwicklungen ▪ EBIT-Rückgang vor allem infolge der Umsatzentwicklung bei Core Components ▪ Konzernergebnis vor allem wegen besserem Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten nur leicht unter Vorjahr; EpS auf Vorjahresniveau ▪ Free Cashflow deutlich gegenüber Vorjahr verbessert, in Q2/2018 deutlich positiv (31,8 Mio.€) ▪ Investitionen deutlich über Vorjahr; größte Einzelinvestition für Modernisierung des Produktionsstandorts für Manganherzen im Geschäftsbereich Customized Modules
EBIT	Mio.€	35,6	22,8	
EBIT-Marge	%	7,9	5,4	
Konzernergebnis	Mio.€	13,4	11,2	
Ergebnis je Aktie (EpS)	€	0,56	0,53	
Return on Capital Employed (ROCE)	%	9,0	5,9	
Wertbeitrag	Mio.€	6,0	-6,3	
Free Cashflow ²⁾	Mio.€	-61,8	-2,8	
Investitionen	Mio.€	12,8	19,9	
Abschreibungen	Mio.€	19,0	17,6	

1) Vorjahreszahlen aufgrund der Behandlung des Geschäftsfelds Locomotives als nicht fortgeführte Aktivitäten angepasst.

2) Beinhaltet auch die Effekte aus nicht fortgeführten Aktivitäten; der Free Cashflow umfasst den Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sowie Ein- und Auszahlungen, die im Zusammenhang mit at-equity einbezogenen Unternehmen stehen.

Vossloh-Konzern, 1. Halbjahr 2018

Eigenkapitalquote unverändert deutlich über 40 %

Konzernkennzahlen		1-6/2017 30.6.2017 ¹⁾	1-12/2017 31.12.2017	1-6/2018 30.6.2018
Eigenkapital	Mio.€	559,2	532,4	519,3
Eigenkapitalquote	%	44,9	42,5	43,1
Working Capital (Ø)	Mio.€	206,9	211,6	208,3
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	22,9	23,0	24,9
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	236,6	190,0	210,2
Capital Employed (Ø)	Mio.€	791,5	788,3	775,0
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	805,3	758,7	784,4
Nettofinanzschuld	Mio.€	234,7	207,7	236,1

Erläuterungen

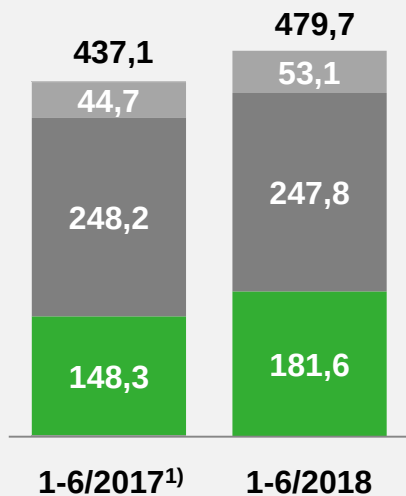
- **Eigenkapital** gegenüber Jahresende 2017 unter anderem aufgrund von Dividendenzahlungen geringer
- **Working Capital** zum 30.6.2018 insbesondere aufgrund niedrigerer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deutlich gesunken gegenüber Vorjahr
- **Capital Employed** aufgrund geringerem Working Capital zum Stichtag 30.6.2018 spürbar niedriger als im Vorjahr
- **Nettofinanzschuld** in etwa auf Vorjahresniveau; Zunahme gegenüber Jahresendstand 2017 im Wesentlichen bedingt durch Dividenden-ausschüttungen sowie Zinszahlungen

1) Vorjahreszahlen aufgrund der Behandlung des Geschäftsfelds Locomotives als nicht fortgeführte Aktivitäten angepasst.

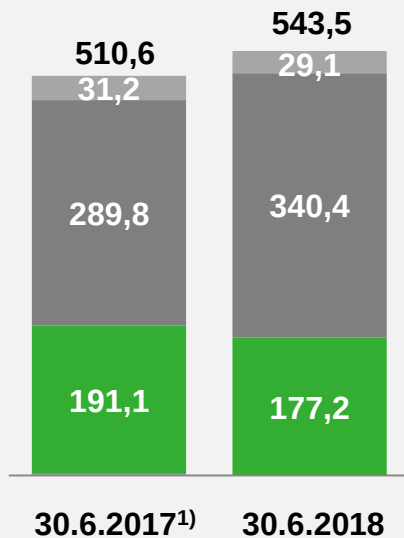
Vossloh-Konzern, 1. Halbjahr 2018

Auftragseingang steigt deutlich um 9,7 %, Auftragsbestand um 6,4 % höher

Auftragseingang in Mio.€



Auftragsbestand in Mio.€



Erläuterungen

- **Auftragseingang** insbesondere durch signifikant höhere Auftragseingänge bei Vossloh Fastening Systems (China, Italien, Türkei) gestiegen
- **Book-to-Bill** im Konzern bei 1,15, Book-to-Bill > 1 in sämtlichen Geschäftsfeldern
- VTT bzw. CM unterzeichnen im zweiten Quartal zudem mehrjährige **Rahmenverträge mit CN** in Nordamerika, die erst bei entsprechenden Abrufen im Auftragseingang ausgewiesen werden
- Hoher **Auftragsbestand** im Geschäftsbereich Customized Modules vor allem durch Anstieg bei Gesellschaften in den USA und Polen begründet; **Auftragsbestand** von Core Components hauptsächlich in chinesischer Gesellschaft aktuell geringer als im Vorjahr

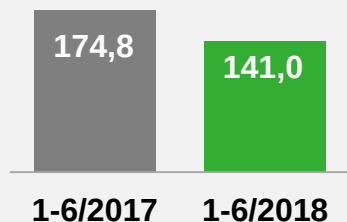
■ Core Components (CC) ■ Customized Modules (CM) ■ Lifecycle Solutions (LS)

1) Vorjahreszahlen aufgrund der Behandlung des Geschäftsfelds Locomotives als nicht fortgeführte Aktivitäten angepasst.

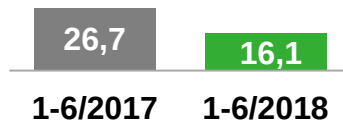
Geschäftsbereich Core Components (CC), 1. Halbjahr 2018

Erwartete Volatilität im China-Geschäft beeinträchtigt Umsatz und Profitabilität

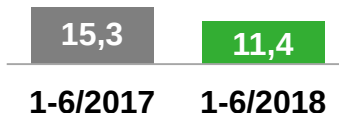
Umsatz in Mio.€



EBIT in Mio.€



EBIT-Marge in %



- Umsatzrückgang in beiden Geschäftsfeldern VFS und VTT zu verzeichnen; zudem negative Einflüsse aus Wechselkursentwicklungen
- EBIT und Profitabilität folgen der Umsatzentwicklung, insbesondere im margenstärkeren Geschäft in China bei Vossloh Fastening Systems
- Book-to-Bill für den Geschäftsbereich liegt bei 1,29

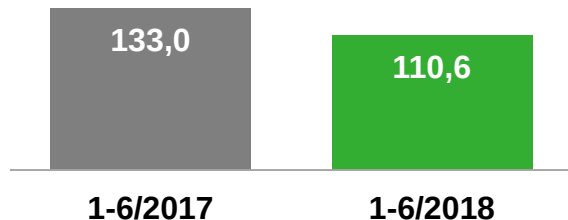
ROCE (%)	1-6/2018	14,8
	1-6/2017	23,5

Wertbeitrag (Mio.€)	1-6/2018	7,9
	1-6/2017	18,2

Geschäftsfeld Fastening Systems (VFS), 1. Halbjahr 2018

Umsatz erwartungsgemäß unter Vorjahr, wichtiger neuer Auftrag aus China

Umsatz in Mio.€



Wertbeitrag in Mio.€



- Erwarteter Umsatzrückgang insbesondere auf temporär schwächeres Geschäft in China zurückzuführen; höhere Erlöse in Italien, Polen und Kasachstan
- Wertbeitrag positiv, allerdings aufgrund des im Vorjahr starken China-Geschäfts unter dem hohen Vorjahresniveau
- Auftragseingang um 39,4 % über Vorjahr; wichtiger Neuauftrag im April 2018 für ein Hochgeschwindigkeitsprojekt in China im Wert von rund 30 Mio.€, andere wesentliche Aufträge insbesondere aus Italien und der Türkei; Book-to-Bill bei 1,34

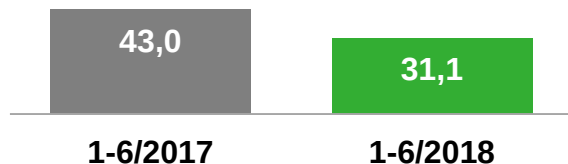
Auftrags- eingang in Mio.€	1-6/2018:	148,6
	1-6/2017:	106,6

Auftrags- bestand in Mio.€	1-6/2018:	138,2
	1-6/2017:	156,4

Geschäftsfeld Tie Technologies (VTT), 1. Halbjahr 2018

Weiterhin verhaltene Geschäftsentwicklung, Auftragseingang in Q2 belebt

Umsatz in Mio.€



Wertbeitrag in Mio.€



- Umsatz im Wesentlichen aufgrund eines schwächeren Transit-Geschäfts, aber auch wechsellkursbedingt unter Vorjahr
- Wertbeitrag infolge des geringeren Umsatzes unter Vorjahr
- Marktposition im Fokusmarkt Nordamerika durch langfristigen Rahmenvertrag mit CN nachhaltig gestärkt
- Positive Entwicklung beim Auftragseingang im 2. Quartal nach schwachem 1. Quartal

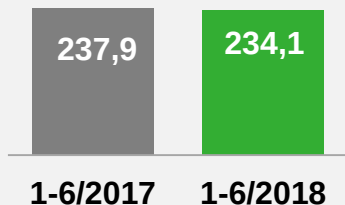
Auftrags- eingang in Mio.€	1-6/2018:	33,9
	1-6/2017:	42,8

Auftrags- bestand in Mio.€	1-6/2018:	39,0
	1-6/2017:	34,6

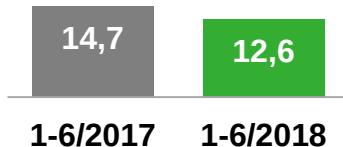
Geschäftsbereich Customized Modules (CM), 1.Halbjahr 2018

Umsatz auf Vorjahresniveau, Situation in den USA weiterhin angespannt

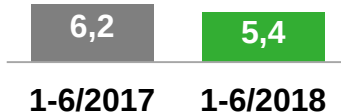
Umsatz in Mio.€



EBIT in Mio.€



EBIT-Marge in %



- Leichter Umsatzrückgang bedingt durch geringere Umsätze insbesondere in Marokko, nahezu kompensiert durch Mehrumsätze in Polen, Frankreich, Italien und Australien
- EBIT vor allem durch reduziertes Ergebnis der französischen Führungsgesellschaft unter Vorjahr; US-Geschäft in weiterhin herausfordernden Marktumfeld leicht besser
- Langfristige Geschäftsbeziehung mit CN über die Lieferung von Weichen/-komponenten abgeschlossen, die erwarteten Aufwärtstrend in Nordamerika unterstützt

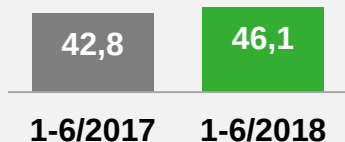
ROCE (%)	1-6/2018	5,9
	1-6/2017	6,9

Wertbeitrag (Mio.€)	1-6/2018	-3,4
	1-6/2017	-1,3

Geschäftsbereich Lifecycle Solutions (LS), 1. Halbjahr 2018

Umsatz und EBIT über Vorjahr

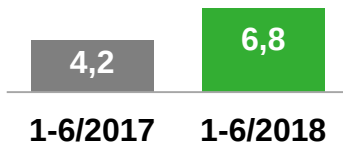
Umsatz in Mio.€



EBIT in Mio.€



EBIT-Marge in %



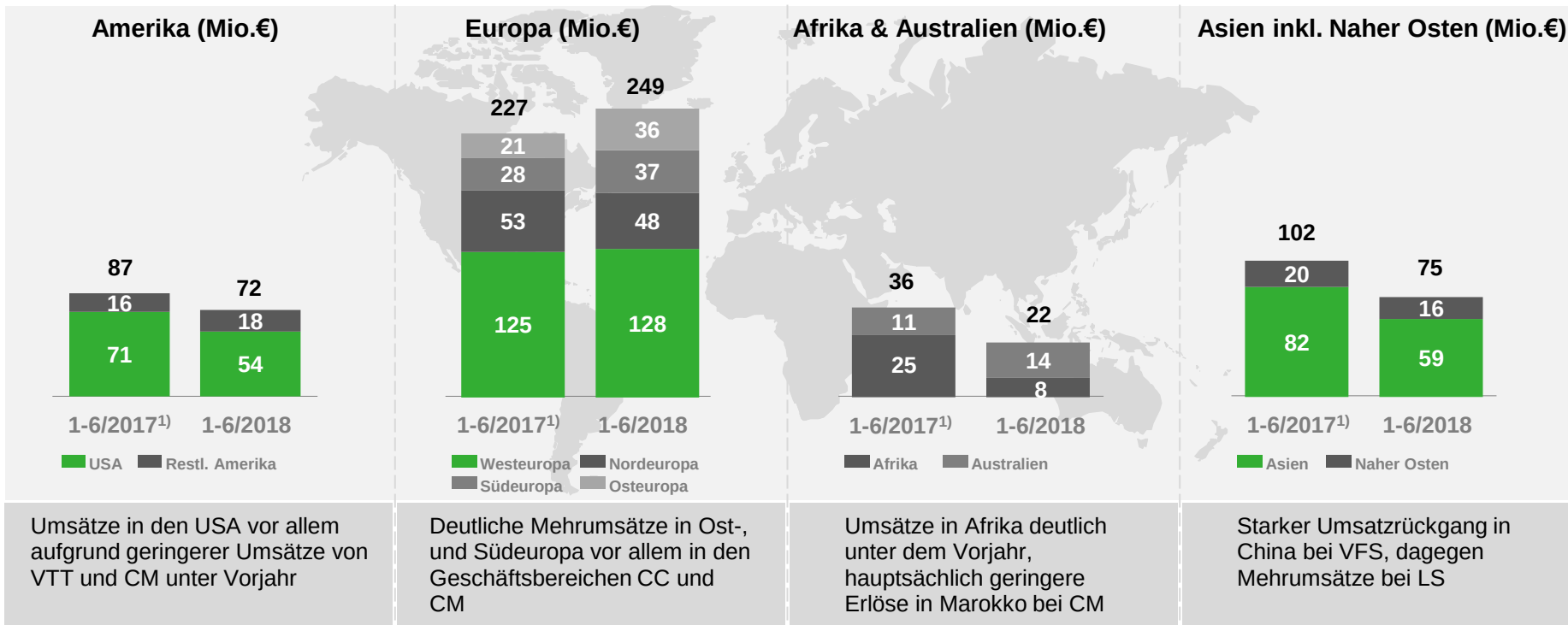
- Umsatzsteigerung aufgrund besserer Auslastung der Schweißwerke im Bereich Stationäres Schweißen, zudem höhere Umsätze im Bereich Hochgeschwindigkeitsschleifen (HSG)
- Internationalisierungsgrad aktuell bei 46,1 %
- Deutlicher EBIT-Anstieg in den umsatzstarken Bereichen Stationäres Schweißen und HSG
- Deutlich höhere Auftragseingänge als im Vorjahr in Deutschland und Nordeuropa

ROCE (%)	1-6/2018	4,7
	1-6/2017	2,7

Wertbeitrag (Mio.€)	1-6/2018	-1,9
	1-6/2017	-3,3

Vossloh-Konzern, 1. Halbjahr 2018

Positive Umsatzentwicklung im Heimatmarkt Europa: Umsatzplus von 9,4 %



1) Vorjahreszahlen aufgrund der Behandlung des Geschäftsfelds Locomotives als nicht fortgeführte Aktivitäten angepasst.

Vossloh-Konzern, Ausblick 2018

Ausblick für das Geschäftsjahr 2018 wird bestätigt

- **Umsatz zwischen 875 Mio.€ und 950 Mio.€:** Rückläufige Umsatzentwicklung im Geschäftsbereich Core Components aufgrund temporär schwächer erwarteter Entwicklung bei Vossloh Fastening Systems in China; höhere Umsätze bei Customized Modules und Lifecycle Solutions prognostiziert
- **EBIT-Marge zwischen 6,0 % und 7,0%:** Verbesserung der Profitabilität im Geschäftsbereich Customized Modules erwartet, auch Lifecycle Solutions spürbar besser; Core Components unter dem hohen Niveau des Geschäftsjahres 2017
- **Wertbeitrag:** Trotz geringerer EBIT-Erwartung positiver Wertbeitrag in 2018 angestrebt



Finanzkalender und Ansprechpartner

Sie erreichen uns immer

Finanzkalender 2018

- | | |
|----------------------|---|
| ▪ 21. September 2018 | Capital Markets Day InnoTrans Berlin |
| ▪ 25. Oktober 2018 | Zwischenmitteilung zum 30. September 2018 |
| ▪ März 2019 | Geschäftsbericht 2018 |

Kontaktdaten für Investoren:

- Dr. Daniel Gavranovic
 - E-Mail: investor.relations@vossloh.com
- Telefon: +49 (0) 23 92 / 52-609
- Fax: +49 (0) 23 92 / 52-219

Kontaktdaten für die Medien:

- Dr. Thomas Triska
 - E-Mail: presse@vossloh.com
- Telefon: +49 (0) 23 92 / 52-608
- Fax: +49 (0) 23 92 / 52-219