

Innovation treiben. Potenzial entfalten.

Unsere Vision: The Smart Rail Track by Vossloh

Investorenkonferenz

Goldman Sachs

European Industrials Conference

28. November 2018, London

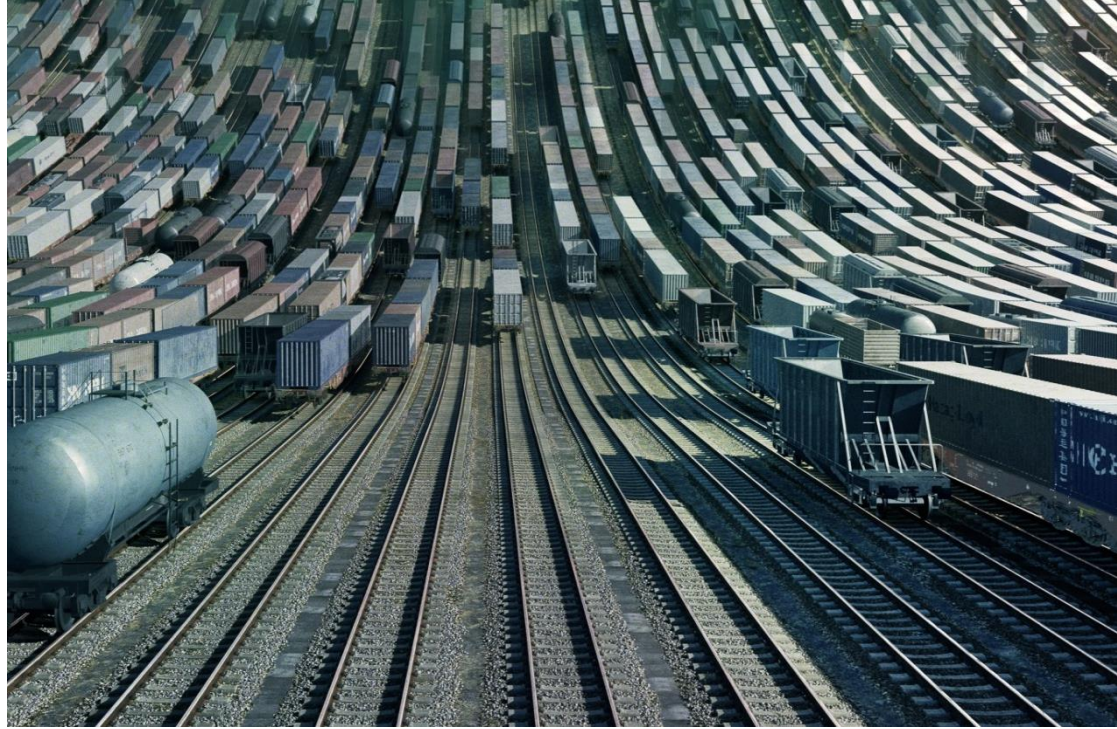


Agenda

1. Unternehmensüberblick

2. Investment Highlights

3. Finanzübersicht



Vossloh: Ein weltweit führendes Unternehmen in der Bahninfrastruktur

Profil

Bahninfrastruktur

Core Components

Fastening Systems, Tie Technologies



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
Finanz-
kennzahlen
Konzern-
ebene

Umsätze

in Mio.€

822

+12 %

918

2016

2017

EBIT

in Mio.€

57

+22 %

70

2016

2017

EBIT-Marge

7,0 %

+0,7 PP

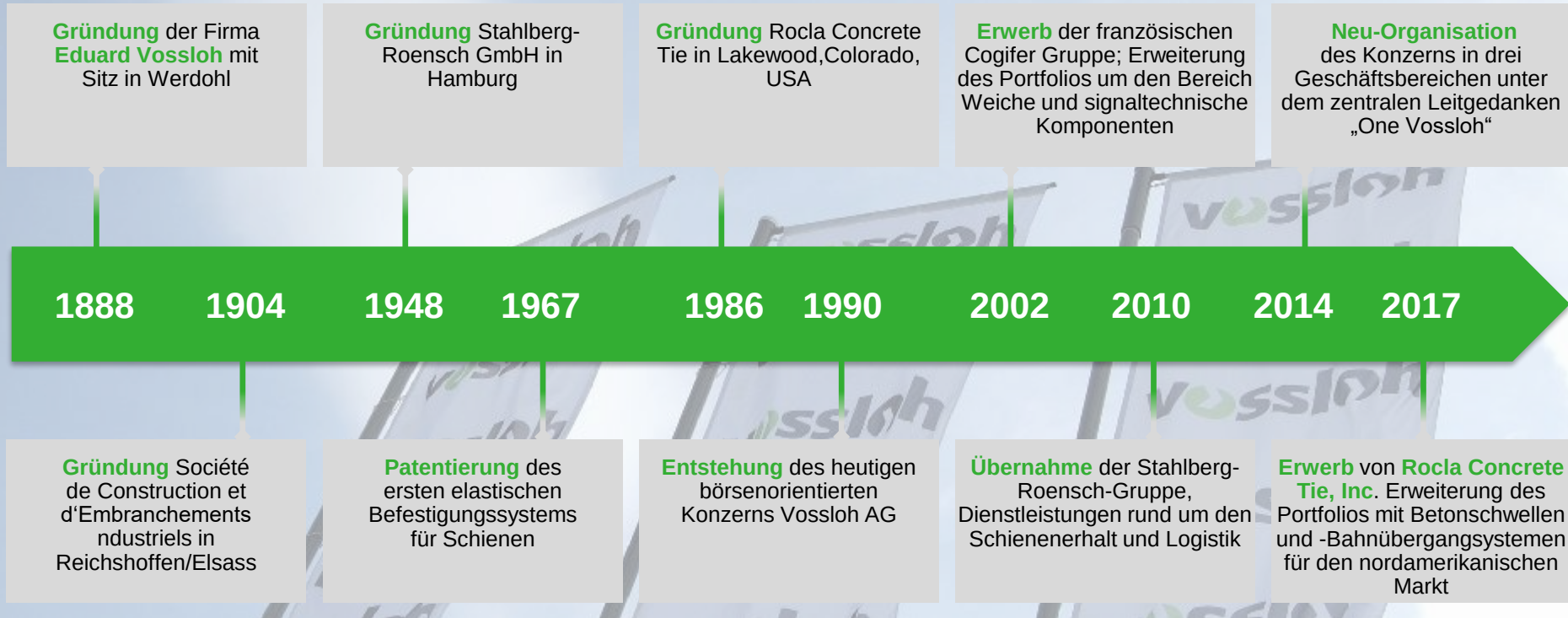
7,7 %

2016

2017

Historie von Vossloh

Jahrzehntelange Erfahrung in allen Segmenten

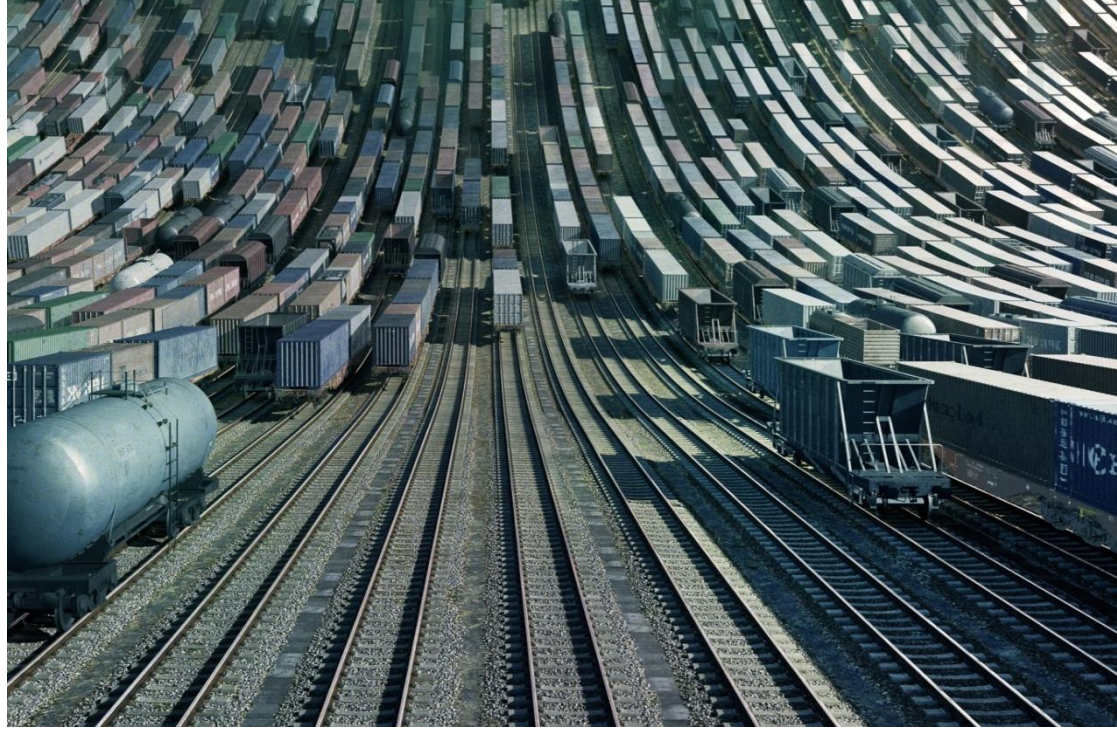


Agenda

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

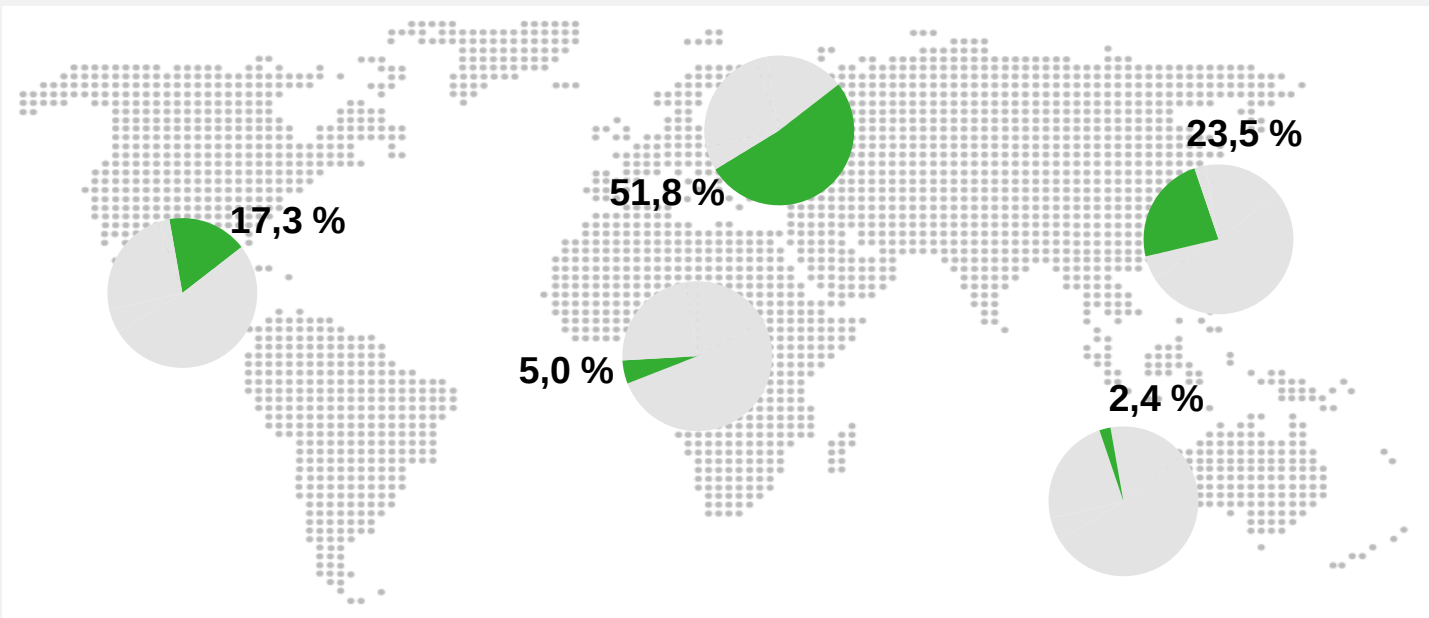
5

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.€

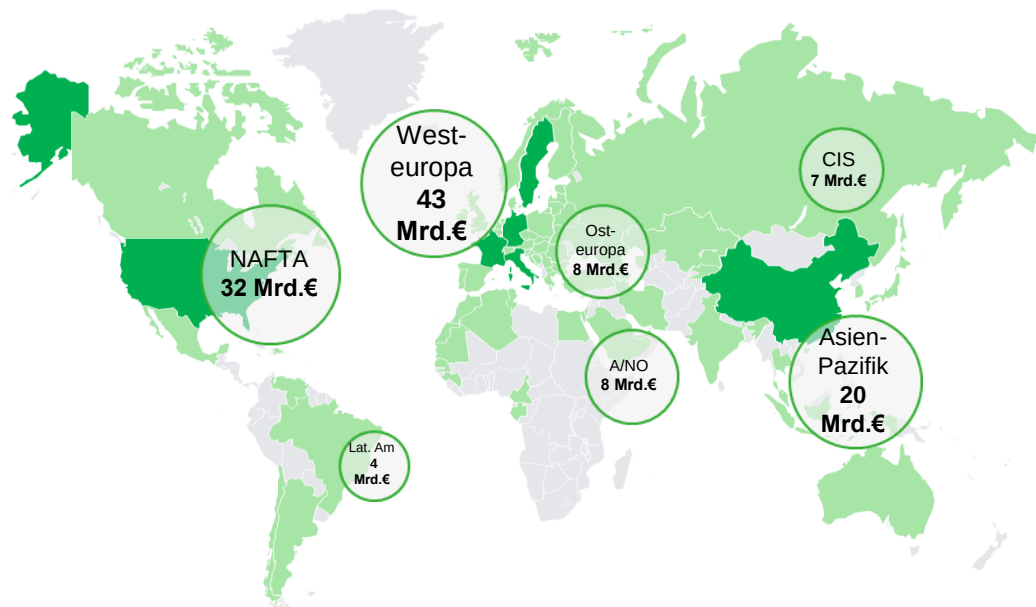
Australien
22,2 Mio.€

(1) Umsatzzahlen Geschäftsjahr 2017.

2 Nachhaltiger Wachstumsmarkt mit hohen Eintrittsbarrieren

Zugänglicher Markt mit anhaltend attraktivem Wachstum

Zugänglicher Gesamtmarkt für Bahntechnik (2021E-2023E)⁽¹⁾



■ Länder mit Vossloh-Umsätzen > 50 Mio.€ in 2017

■ Länder mit Vossloh-Umsätzen < 50 Mio.€ in 2017

○ Durchschnittliches jährliches Gesamtvolumen des Marktes prognostiziert nach Regionen im Zeitraum 2021E-2023E

CAGR⁽²⁾
(2015-2017 – 2021E-2023E)

Westeuropa	+2,3 %
NAFTA	+3,1 %
Asien-Pazifik	+2,5 %
CIS	+0,7 %
Osteuropa	+2,7 %
Afrika/Naher Osten	+3,8 %
Lateinamerika	+5,3 %
Total	+2,6 %

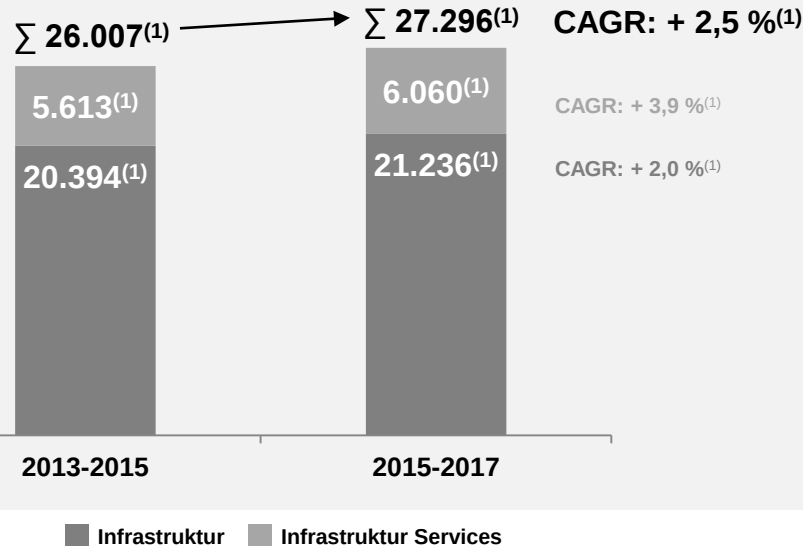
⁽¹⁾ Durchschnittliches jährliches Volumen des zugänglichen Gesamtmarktes für Bahntechnik im Zeitraum 2021E-2023E, Quelle: World Rail Market Study forecast 2018, UNIFE The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants
⁽²⁾ Prognostiziertes durchschnittliches Wachstum des Gesamtmarktes für Bahntechnik, CAGR 2021E-2023E im Vergleich zu 2015-2017, Quelle: World Rail Market Study 2018, UNIFE The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants

2 Nachhaltiger Wachstumsmarkt mit hohen Eintrittsbarrieren

UNIFE-Studie zeigt mittel- und langfristig gutes Marktpotenzial

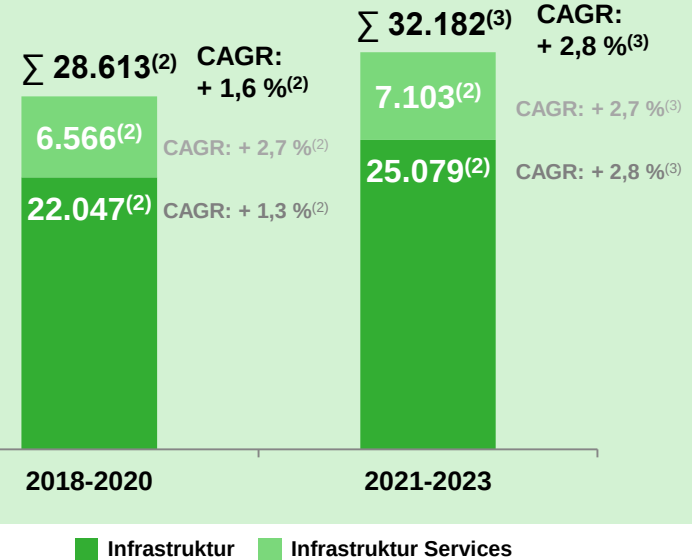
UNIFE: Infrastruktur und Infrastruktur Services

in Mio.€



UNIFE Forecast: Infrastruktur und Infrastruktur Services

in Mio.€



- (1) Durchschnittliches jährliches Volumen des zugänglichen Marktes im Segment Infrastruktur und Infrastruktur Services in Mio.€, CAGR 2015-2017 im Vergleich zu 2013-2015, Quelle: World Rail Market Study 2018, UNIFE The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants.
- (2) Durchschnittliches jährliches Volumen des zugänglichen Marktes im Segment Infrastruktur und Infrastruktur Services in Mio.€, CAGR 2018-2020 im Vergleich zu 2015-2017.
- (3) Durchschnittliches jährliches Volumen des zugänglichen Marktes im Segment Infrastruktur und Infrastruktur Services in Mio.€, CAGR 2021-2023 im Vergleich zu 2015-2017.

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

- Drittgrößtes 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

- Zweitgrößtes Streckennetz weltweit: >200.000 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, Umsatzbeiträge voraussichtlich ab 2019; zudem zunehmendes Instandhaltungsgeschäft
- Weiterer Großauftrag für Schienenbefestigungssysteme; Auftragsvolumen von 35 Mio. €; Auslieferungen ab 2020

Nordamerika

- Größtes Streckennetz der Welt: >400.000 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: World Rail Market Study 2018, UNIFE The European Rail Industry, Roland Berger Strategy Consultants)

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 kombiniert mit Frästechnologie bietet Mehrwert für Kunden, reduziert signifikant die Lebenszykluskosten und erhöht die Streckenverfügbarkeit

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

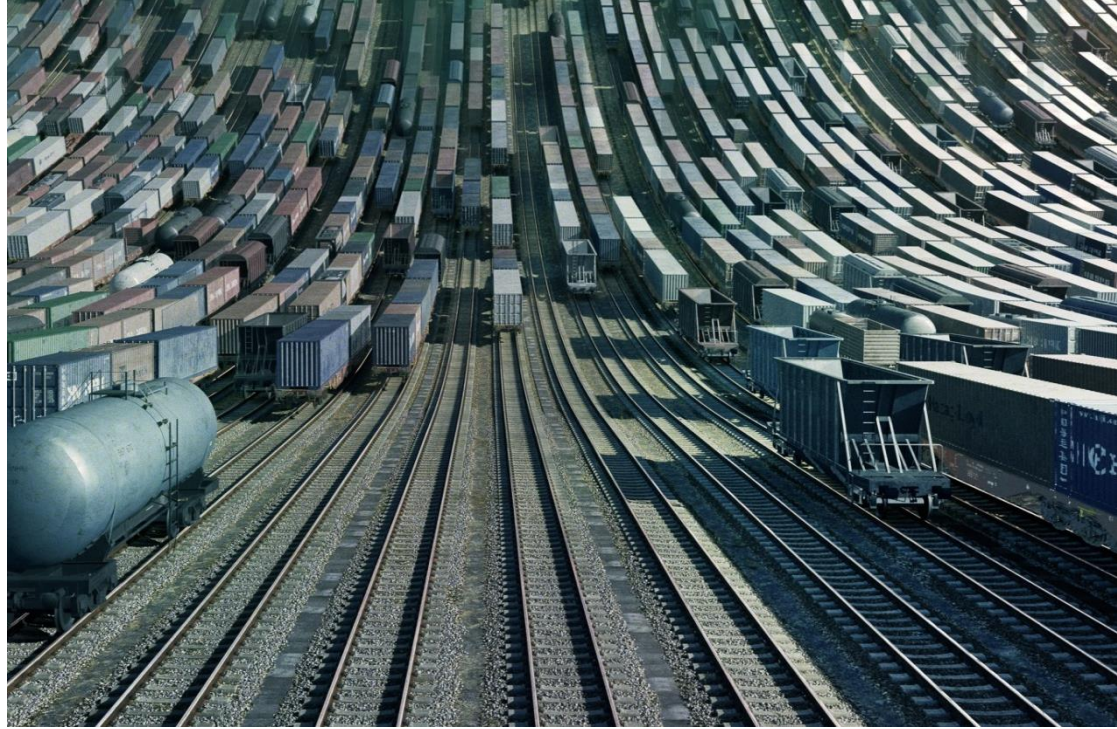
- Messung, Übertragung und Analyse der verfügbarkeits-relevanten und kostenintensiven Komponenten und Teilsystemen
- Zustandsabhängige und damit gezielt planbare Instandhaltung
- Datenbasierte Fortschreibung / Weiterentwicklung des Regelwerkes für Betrieb und Instandhaltung
- Lernen und Prognose von 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.

Ausblick bestätigt und konkretisiert, Auftragsbestand deutlich über Vorjahr

Geschäftsentwicklung nach 9 Monaten 2018

- Umsatz und EBIT wie erwartet unter Vorjahreswerten, insbesondere aufgrund projektbedingter, temporärer Umsatzschwäche im margenstarken China-Geschäft
- Ausblick für Gesamtjahr 2018 bestätigt – Umsätze und EBIT-Marge am unteren Ende des kommunizierten Korridors erwartet

Auftragslage

- Auftragseingänge im Vossloh-Konzern über Vorjahr, Book-to-Bill bei 1,1
- Weitere signifikante Auftragseingänge im Geschäftsfeld Fastening Systems in China im vierten Quartal erwartet

InnoTrans 2018

- Vossloh stellt „The Smart Rail Track by Vossloh“ auf weltweit größter Messe für Bahntechnik in Berlin vor
- Innovative Systemlösungen wie bspw. gemeinsame Entwicklung im Bereich Zustandsüberwachung der Bahninfrastruktur mit Frauscher Sensortechnik GmbH für höchste Streckenverfügbarkeit und maximalen Kundenmehrwert

Portfolio-veränderungen

- Status Verkauf Transportation: Verkaufsgespräche mit mehreren Interessenten weiterhin intensiv; Vertragsabschluss in 2018 erwartet
- Vossloh erweitert Produktportfolio durch Akquisition des Schwellenherstellers Austrak

Umsatz und EBIT erwartungsgemäß unter Vorjahr

Konzern-Kennzahlen ¹⁾		1-9/2017	1-9/2018
Umsatzerlöse	Mio.€	683,2	623,2
EBIT	Mio.€	56,6	35,2
EBIT-Marge	%	8,3	5,7
Konzernergebnis	Mio.€	22,0	12,6
Ergebnis je Aktie	€	0,92	0,57
Return on Capital Employed (ROCE)	%	9,5	6,0
Wertbeitrag	Mio.€	12,0	-8,9
Free Cashflow ²⁾	Mio.€	-40,1	-45,3
Investitionen	Mio.€	21,1	37,2
Abschreibungen	Mio.€	22,0	26,6

Erläuterungen

- **Umsatzerlöse** im Geschäftsbereich Core Components unter Vorjahr; Rückgang auch auf negative Wechselkurseffekte zurückzuführen
- **EBIT**-Rückgang vor allem infolge der projektbedingten Umsatzentwicklung bei Core Components; EBIT im Vorjahr bei CM durch Wertaufholung begünstigt
- **Konzernergebnis** folgt EBIT-Entwicklung, zum Teil kompensiert durch verbessertes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten
- **Free Cashflow** leicht verschlechtert; deutlich positiver Free Cashflow in Q4/2018 erwartet
- **Investitionen** deutlich über Vorjahr; größte Einzelinvestition betrifft Modernisierung des Produktionsstandorts für Manganherzen bei Customized Modules

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

Eigenkapitalquote unverändert über 40 %, Nettofinanzschuld angestiegen

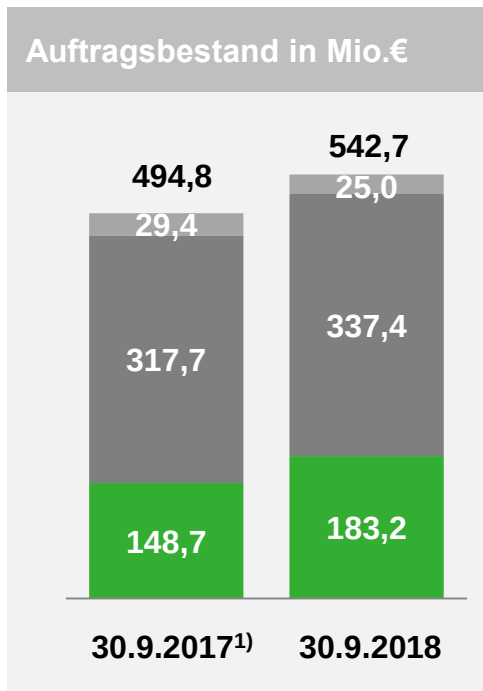
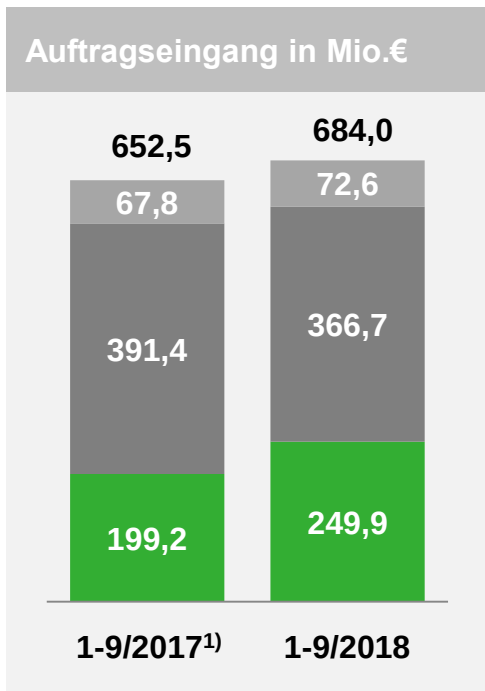
Konzern-Kennzahlen ¹⁾		1-9/2017/ 30.9.2017	1-12/2017/ 31.12.2017	1-9/2018/ 30.9.2018
Eigenkapital	Mio.€	563,2	532,4	520,1
Eigenkapitalquote	%	43,6	42,5	42,9
Working Capital (Ø)	Mio.€	213,9	211,6	214,3
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	23,5	23,0	25,8
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	219,1	190,0	242,7
Capital Employed (Ø)	Mio.€	793,3	788,3	785,0
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	788,2	758,7	825,7
Nettofinanzschuld	Mio.€	225,9	207,7	287,4

Erläuterungen

- **Eigenkapital** gegenüber Jahresende 2017 unter anderem aufgrund von Dividendenzahlungen geringer
- **Ø Working Capital** im Vergleich zum Vorjahr fast unverändert; deutlicher Abbau des Working Capitals (Stichtag) in Q4/2018 erwartet
- **Ø Capital Employed** leicht geringer; zum Stichtag 30.9.2018 aufgrund höheren Working Capitals und höherer Investitionen über Vorjahr
- **Nettofinanzschuld** gegenüber Jahresendstand 2017 im Wesentlichen bedingt durch negativen Free Cashflow sowie Dividendenausschüttungen und Zinszahlungen über dem Vorjahr
- Planmäßige **Rückzahlung Schuldschein-darlehen** aus 2013 (50 Mio.€) kurz vor Abschluss

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

Auftragseingang steigt um 4,8 %, Auftragsbestand um 9,7 % höher



Erläuterungen

- **Auftragseingang** insbesondere durch signifikant höhere Auftragseingänge bei Vossloh Fastening Systems (China, Türkei, Italien) gestiegen; Auftragseingang bei Customized Modules liegt vor allem wechsellkurs- und konsolidierungsbedingt unter Vorjahr
- **Book-to-Bill** im Konzern bei 1,1, Book-to-Bill > 1 in sämtlichen Geschäftsfeldern
- Weitere signifikante Auftragseingänge im vierten Quartal bei VFS in China erwartet
- Höherer **Auftragsbestand** im Geschäftsbereich Core Components in beiden Geschäftsfeldern VTT und VFS; bei Customized Modules hoher Auftragsbestand vor allem durch den Anstieg bei Gesellschaften in den USA und Indien begründet

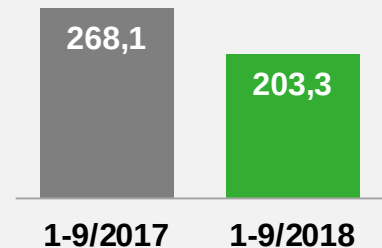
■ Core Components (CC) ■ Customized Modules (CM) ■ Lifecycle Solutions (LS)

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

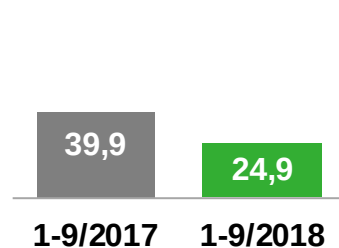
Geschäftsbereich Core Components (CC)

Umsatz insbesondere projektbedingt unter Vorjahr, Profitabilität bei 12 %

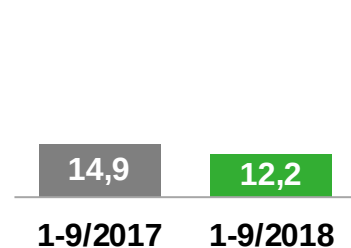
Umsatz in Mio.€



EBIT in Mio.€



EBIT-Marge in %



- Umsätze vor allem im Geschäftsfeld VFS, aber auch bei VTT unter Vorjahr; Entwicklung durch negative Wechselkurseffekte verstärkt
- Profitabilität rückläufig aufgrund projektbedingt geringeren Geschäfts mit Schienenbefestigungen im margenstarken chinesischen Markt
- Book-to-Bill für den Geschäftsbereich liegt bei 1,23

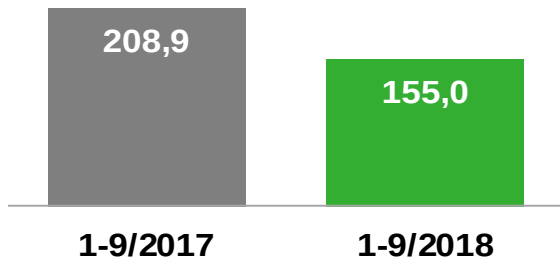
ROCE (%)	1-9/2018:	15,2
	1-9/2017:	23,6

Wertbeitrag (Mio.€)	1-9/2018:	12,6
	1-9/2017:	27,2

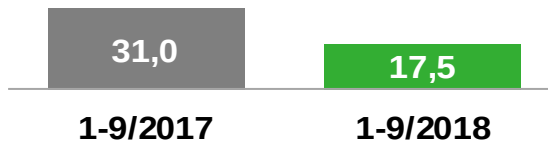
Geschäftsfeld Fastening Systems (VFS)

Schwache Umsatzentwicklung in Q3, hohe Umsätze in Q4 erwartet

Umsatz in Mio.€



Wertbeitrag in Mio.€



- Umsätze bleiben aufgrund temporärer Umsatzschwäche in China hinter dem Vorjahr zurück; dagegen höhere Umsatzbeiträge in Italien, Thailand und Polen
- Hohe Auslieferungen am Standort in Deutschland in Q4 erwartet
- Wertbeitrag folgt der Umsatzentwicklung, aber weiterhin deutlich positiv
- Auftragseingänge um 28,8 % höher gegenüber Vorjahr; wesentliche Neuaufträge in den ersten neun Monaten in China, Italien, Türkei und Tansania

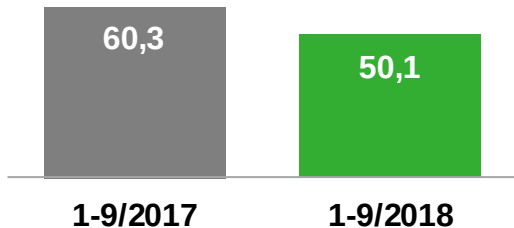
Auftrags- eingang (Mio.€)	1-9/2018:	192,3
	1-9/2017:	149,2

Auftrags- bestand (Mio.€)	30.9.2018:	137,6
	30.9.2017:	123,2

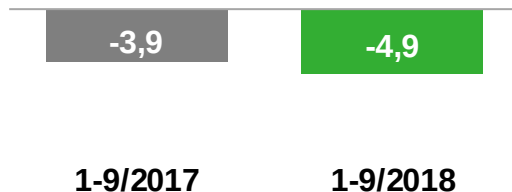
Geschäftsfeld Tie Technologies (VTT)

Auftragslage verbessert sich weiter, Book-to-Bill bei 1,18

Umsatz in Mio.€



Wertbeitrag in Mio.€



- Insbesondere geringere Umsätze im Transit-Geschäft sowie in Mexiko führen zum Umsatzrückgang, zudem verstärkt durch negative Wechselkursentwicklung; erste Umsatzbeiträge aus langfristigem Rahmenvertrag mit Canadian National (CN)
- Im letzten Quartal wird wesentliche Aufholung bisherigen Umsatzrückstands u.a. durch Wiederaufnahme eines Projekts in Florida sowie Auslieferungen an CN erwartet
- Wertbeitrag belastet durch unerwartet starken Stahlpreisanstieg aufgrund von Einfuhrzöllen in den USA
- Positive Entwicklung beim Auftragseingang im 2. Quartal setzt sich weiter fort

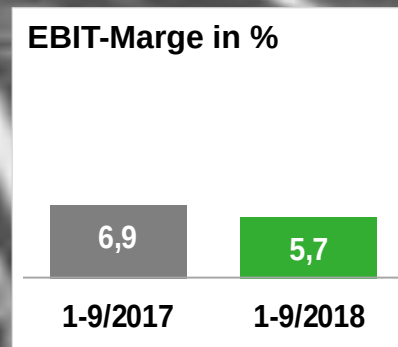
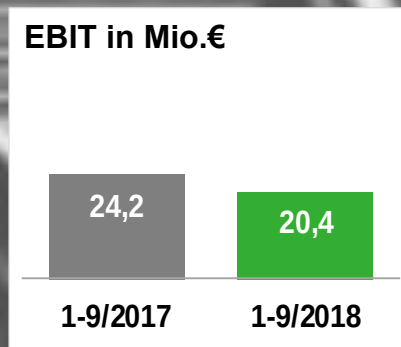
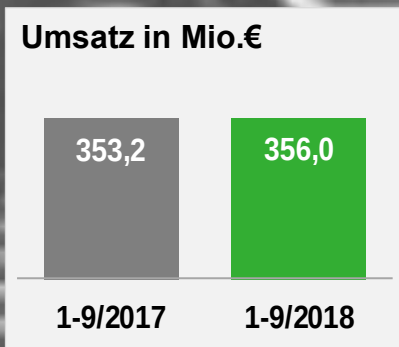


Auftrags- eingang (Mio.€)	1-9/2018:	59,3
	1-9/2017:	51,0

Auftrags- bestand (Mio.€)	30.9.2018:	45,5
	30.9.2017:	25,5

Geschäftsbereich Customized Modules (CM)

Umsätze leicht über Vorjahr, Book-to-Bill größer 1



- Umsätze durch Währungsumrechnungseffekte und Veränderungen im Konsolidierungskreis maßgeblich negativ beeinflusst; dennoch vor allem aufgrund guter Geschäftsentwicklung in Polen, Italien, Australien und Kanada leicht über Vorjahr; dagegen insbesondere deutlich geringere Umsatzbeiträge aus Marokko
- EBIT im Vorjahr durch Wertaufholung in China begünstigt, ohne diesen Effekt Profitabilität in 2018 höher; daneben geringere Ergebnisbeiträge an französischen Standorten; US-Geschäft in weiterhin herausforderndem Marktumfeld leicht besser

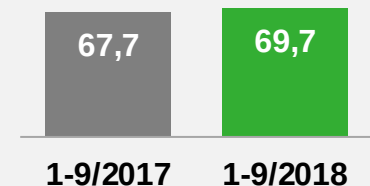
ROCE (%)	1-9/2018:	6,3
	1-9/2017:	7,5

Wertbeitrag (Mio.€)	1-9/2018:	-3,8
	1-9/2017:	0,2

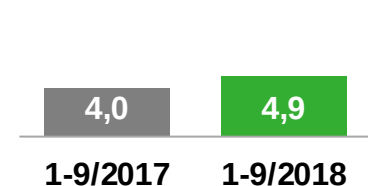
Geschäftsbereich Lifecycle Solutions (LS)

Umsatz leicht über Vorjahr, EBIT-Marge klar verbessert

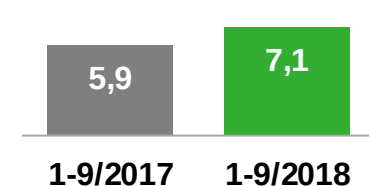
Umsatz in Mio.€



EBIT in Mio.€



EBIT-Marge in %



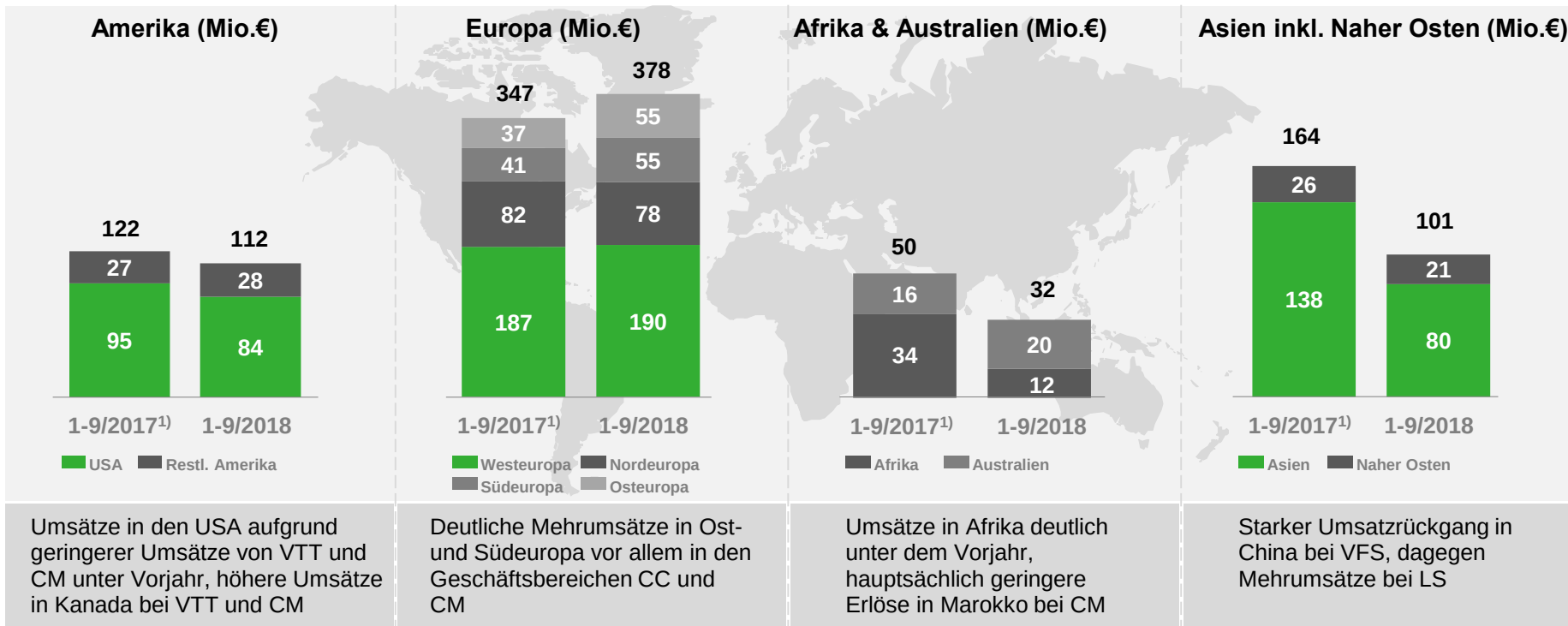
- Bessere Auslastung der Schweißwerke trägt zum Umsatzanstieg bei, zudem Mehrumsätze in Bereichen Weicheninstandhaltung sowie HSG; dagegen geringere Umsätze im Bereich Fräsen aufgrund von Instandhaltungsmaßnahmen am Fräszug
- Deutlich verbesserte Profitabilität gegenüber Vorjahr insbesondere aufgrund höherer Auslastung in Schweißwerken in Deutschland, zudem positiv durch den Bereich Weicheninstandhaltung verstärkt



ROCE (%)	1-9/2018:	4,8
	1-9/2017:	3,9

Wertbeitrag (Mio.€)	1-9/2018:	-2,8
	1-9/2017:	-3,6

Deutliche Mehrumsätze in Ost- und Südeuropa, Asien wie erwartet unter Vorjahr



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

Ausblick 2018 insgesamt bestätigt und konkretisiert

- **Umsätze tendenziell am unteren Ende des Korridors (875 - 950 Mio.€):** Unter anderem auf negative Wechselkurseffekte zurückzuführen; rückläufige Entwicklung 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 am unteren Ende des Korridors (6,0 - 7,0%):** Geschäftsbereich Core Components unter dem hohen Niveau des Geschäftsjahres 2017, Customized Modules auf Vorjahresniveau, Lifecycle Solutions spürbar besser
- **Wertbeitrag leicht negativ:** Wertbeitrag im negativen einstelligen Millionenbereich erwartet



Finanzkalender und Ansprechpartner

So erreichen Sie uns

Finanzkalender

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| ▪ 28. März 2019 | Geschäftsbericht 2018 |
| ▪ 22. Mai 2019 | Hauptversammlung |

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