



Präsentation zum  
Geschäftsbericht 2018  
Frankfurt, 28. März 2019

Andreas Busemann, CEO  
Oliver Schuster, CFO  
Volker Schenk, CTO

**Zukunft begreifen.  
Zukunft gestalten.**



## 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- sowie 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-Aktie oder Aktien anderer Unternehmen dar.

# Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2018

## Umsatz und Profitabilität unter Vorjahr, Dividendenvorschlag unverändert

### Operative Entwicklung im Kerngeschäft

- Umsatz und Profitabilität als Folge der projektbedingten Schwäche in China im Geschäftsbereich Core Components unter den guten Vorjahreswerten
- Auftragseingänge übersteigen Vorjahreswert um 12,9%, Book-to-Bill-Ratio beträgt 1,13

### Akquisitionen stärken Kerngeschäft

- Akquisitionen von Austrak Pty Ltd. und des Fräsgeschäfts der STRABAG Rail GmbH zum Ende des Jahres 2018 erfolgreich abgeschlossen
- Austrak, Marktführer im australischen Betonschwellengeschäft, mit ersten Beiträgen zu Umsatz und Ergebnis im Geschäftsbereich Core Components
- Mit Fräsgeschäft der STRABAG baut Lifecycle Solutions Instandhaltungsgeschäft aus
- Joint Venture „Rhomborg Sersa Vossloh GmbH“ gegründet, spezialisiert auf Instandhaltung von Weichen und Gleisen mit umfassender Inspektions- und Monitoring-Kompetenz

### Dividendenvorschlag unverändert zu 2017

- Dividendenvorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat der Vossloh AG für das Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 1,00 € je Aktie
- Ausschüttungssumme unverändert zum Vorjahr von rund 16 Mio.€

# Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2018

## Weichenstellungen für die Zukunft

### Auftragslage weiter verbessert

- Canadian National („CN“) neuer strategischer Kunde im Schwellen- und Weichengeschäft, neues Betonschwellenwerk im Westen Kanadas vor Inbetriebnahme
- Drei Großaufträge aus China für Fastening Systems; Auslieferungen für Teilabschnitte der Strecken von Zhengzhou nach Wanzhou (30 Mio.€), Ganzhou nach Shenzhen (35 Mio.€) und Weifang nach Laixi (20 Mio.€); Auslieferungen erfolgen überwiegend in 2020

### InnoTrans 2018

- Vossloh hat „The Smart Rail Track by Vossloh“ auf der InnoTrans vorgestellt
- Innovationen von Vossloh erfreuen sich überwältigender Resonanz von Kunden und Geschäftspartnern
- *amalentic*-Schwelle, SKL 15HF, IoT-Sensoren, CogX-Walzstahl, Fräsmaschine Multi Purpose Milling („MPM“) und Smart Maintenance App sind einige Beispiele für zukunftsweisende Produkte und Services

### Verkaufsprozess Transportation

- Verkaufsprozess für Lokomotivengeschäft: Intensive Verhandlungen mit mehreren Interessenten
- Vertragsunterzeichnung zeitnah erwartet

# Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2018

## Umsatz und EBIT projektbedingt unter Vorjahr, Konzernergebnis verbessert

Konzernkennzahlen		2017	2018
Umsatzerlöse	Mio.€	918,3	865,0
EBIT	Mio.€	70,3	54,2
EBIT-Marge	%	7,7	6,3
Konzernergebnis	Mio.€	0,3	22,7
Ergebnis je Aktie	€	-0,50	1,14
Free Cashflow <sup>1)</sup>	Mio.€	-22,3	-19,0
Investitionen	Mio.€	39,5	60,5
Wertbeitrag	Mio.€	11,1	-5,8

### Erläuterungen

- **Umsatzerlöse** nach temporärer Schwäche im China-Geschäft unter Vorjahr, zudem auch negative Effekte aus Wechselkursumrechnung
- **EBIT** und **EBIT-Marge** auch unter starken Vorjahrswerten, EBIT-Marge innerhalb des prognostizierten Korridors
- **Konzernergebnis** deutlich positiv, Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten über Vorjahr; **Ergebnis je Aktie** mit 1,14 € deutlich gesteigert
- **Free Cashflow** leicht verbessert, aber nach gestiegenen Investitionen weiterhin negativ
- **Investitionen** deutlich angestiegen, signifikant über Abschreibungen (35,5 Mio.€), hauptsächlich durch Modernisierung von Outreau

1) 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, Geschäftsjahr 2018

## Eigenkapitalquote weiterhin stabil über 40 %, Nettofinanzschuld gestiegen

Konzernkennzahlen		2017 31.12.17	2018 31.12.18
Eigenkapital	Mio.€	532,4	523,3
Eigenkapitalquote	%	42,5	41,4
Working Capital (Ø)	Mio.€	211,6	218,1
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	23,0	25,2
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	190,0	216,0
Capital Employed (Ø)	Mio.€	788,3	799,7
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	758,7	862,0
Nettofinanzschuld	Mio.€	207,7	307,3

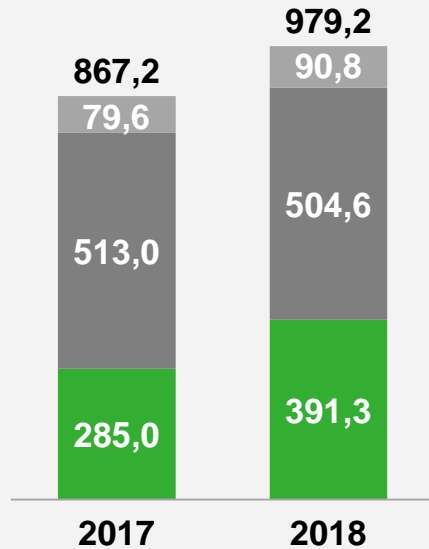
### Erläuterungen

- **Eigenkapital** vor allem nach Dividendenausschüttung für 2017 und Änderung von Rechnungslegungsstandards trotz positivem Konzernergebnis leicht gesunken
- Höhere **Working-Capital-Intensität (Ø)** im Wesentlichen auf gestiegenes Working Capital (Ø) bei Core Components zurückzuführen
- **Capital Employed** zum Stichtag nach den abgeschlossenen Übernahmen von Austrak Pty Ltd. und des Fräsgeschäfts von STRABAG sowie Investitionen (über Abschreibungen) angestiegen
- **Nettofinanzschuld** vor allem durch Akquisitionen, negativen Free Cashflow sowie Dividenden und Zinszahlungen deutlich gestiegen

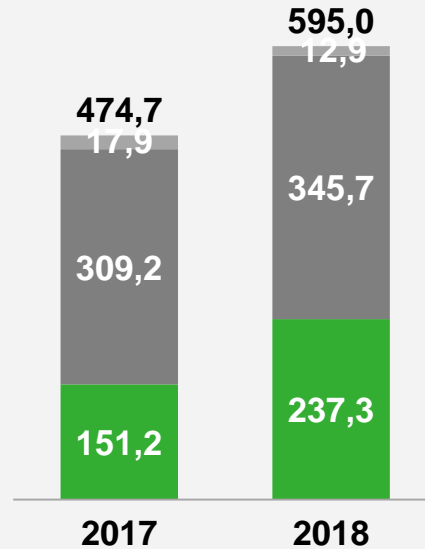
# Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2018

## Sehr gute Auftragslage schafft Basis für Wachstum

### Auftragseingang (in Mio.€)



### Auftragsbestand (in Mio.€)



### Erläuterungen

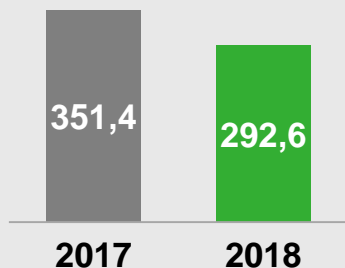
- **Auftragseingang** vor allem durch gute Auftragslage in beiden Geschäftsfeldern im Geschäftsbereich Core Components gestiegen; bei Vossloh Fastening Systems Großaufträge aus China mit kumuliertem Volumen von rd. 85 Mio.€ enthalten; Customized Modules nur knapp unter Vorjahr; Book-to-Bill-Ratio im Konzern bei 1,13 (Vorjahr: 0,94)
- **Auftragsbestand** des Vossloh-Konzerns Ende 2018 um 24,6% gegenüber Vorjahr gestiegen: Geschäftsbereiche Core Components und Customized Modules deutlich über Vorjahr, Service-getriebener Bereich Lifecycle Solutions unter Vorjahr

■ Core Components ■ Customized Modules ■ Lifecycle Solutions

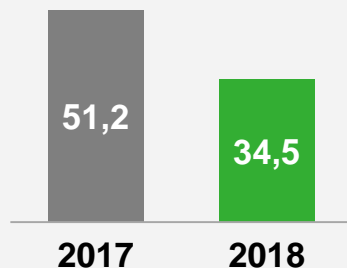
# Geschäftsbereich Core Components, Geschäftsjahr 2018

## Profitabilität unter Vorjahr, aber weiterhin im zweistelligen Bereich

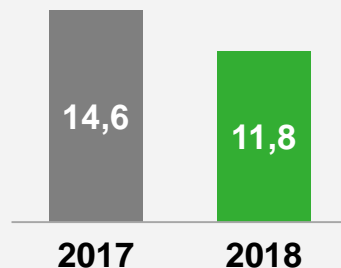
Umsatz (in Mio.€)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-Marge (in %)



- Umsatzrückgang im Wesentlichen auf temporäre projektbedingte Schwäche im China-Geschäft zurückzuführen
- Profitabilität weiterhin im zweistelligen Bereich, Ergebnis der US-Gesellschaften zudem durch US-Einfuhrzölle auf Stahl belastet
- Austrak Pty Ltd. seit Dezember 2018 vollkonsolidiert, Umsatzbeitrag von Austrak im Dezember 2018 in Höhe von 1,4 Mio.€

ROCE (in %)	2018:	15,2
	2017:	22,8

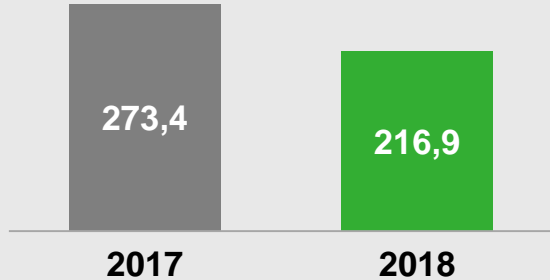
Wertbeitrag (in Mio.€)	2018:	17,5
	2017:	34,3



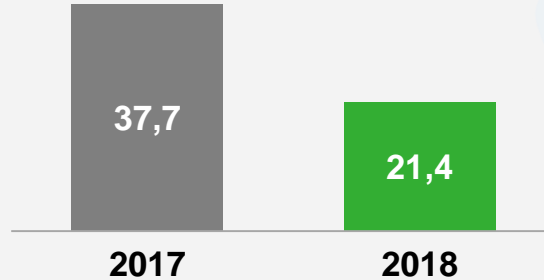
# Geschäftsfeld Fastening Systems, Geschäftsjahr 2018

## Auftragseingang um 48,8 % über Vorjahr

Umsatz (in Mio.€)



Wertbeitrag (in Mio.€)



- Geringere Umsätze im China-Geschäft nur teilweise durch höhere Umsätze in Russland nach dem Start der Produktions- und Vertriebsaktivitäten kompensiert
- Wertbeitrag niedriger als im Vorjahr, aber weiter auf hohem Niveau
- Book-to-Bill-Ratio nach starkem Auftragseingang bei 1,41; neben Großaufträgen aus China ebenfalls deutlich mehr Neuaufträge aus Malaysia, Russland und der Türkei

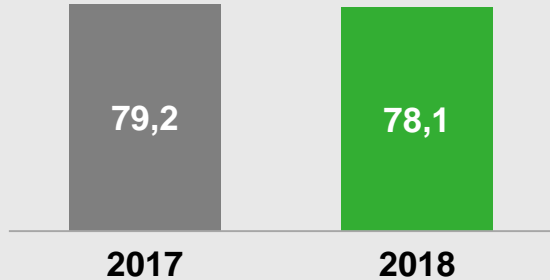
Auftrags- eingang (in Mio.€)	2018:	305,7
	2017:	205,5

Auftrags- bestand (in Mio.€)	2018:	191,1
	2017:	114,9

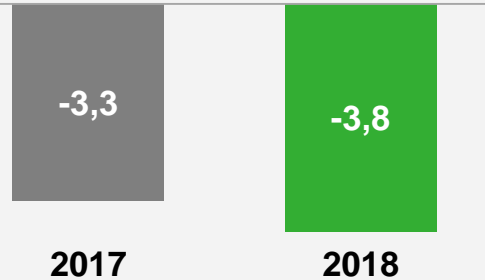
# Geschäftsfeld Tie Technologies, Geschäftsjahr 2018

## Rahmenvertrag mit Canadian National (CN) mit ersten Beiträgen

Umsatz (in Mio.€)



Wertbeitrag (in Mio.€)



- Geringere Umsätze im Transitgeschäft und Wechselkurseffekte belasten Umsatz in 2018, können aber durch Neugeschäft mit CN und Wiederaufnahme eines Florida-Projekts kompensiert werden
- Wertbeitrag durch hohen Firmenwert belastet
- Abrufe aus dem Rahmenvertrag mit CN und Austrak sorgen für höheren Auftragseingang in 2018, Book-to-Bill-Ratio liegt bei 1,18

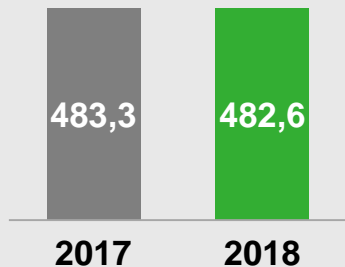
Auftrags- eingang (in Mio.€)	2018:	92,4
	2017:	80,7

Auftrags- bestand (in Mio.€)	2018:	50,6
	2017:	36,3

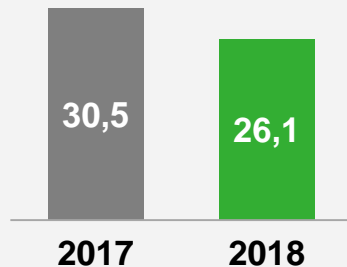
# Geschäftsbereich Customized Modules, Geschäftsjahr 2018

## Ergebnis nach positivem Einmaleffekt in 2017 unter Vorjahr

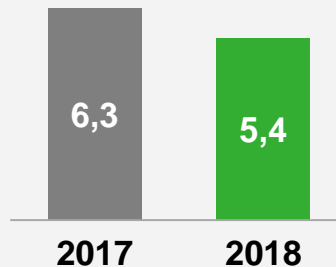
Umsatz (in Mio.€)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-Marge (in %)



- Umsatz trotz zwei seit Dezember 2017 nicht mehr vollkonsolidierter Gesellschaften und negativer Wechselkurseffekte auf Vorjahresniveau
- Ergebnis bereinigt um positiven Einmaleffekt im Vorjahr gestiegen, Wegfall marokkanischer Projekte durch gute Geschäftsentwicklung in verschiedenen Ländern kompensiert

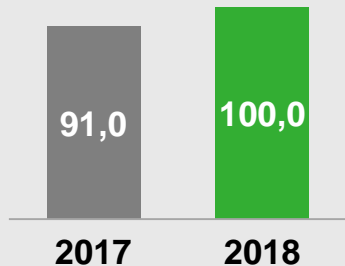
ROCE (in %)	2018:	6,0
	2017:	7,2

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

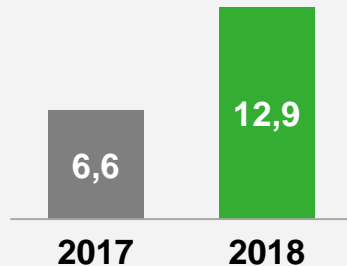
# Geschäftsbereich Lifecycle Solutions, Geschäftsjahr 2018

## Umsätze erreichen erstmals Marke von 100 Mio.€, Ergebnis mit Sondereffekt

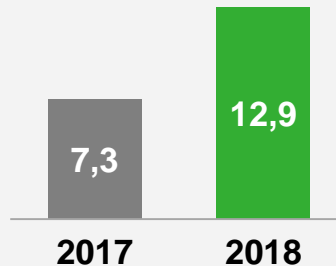
Umsatz (in Mio.€)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-Marge (in %)



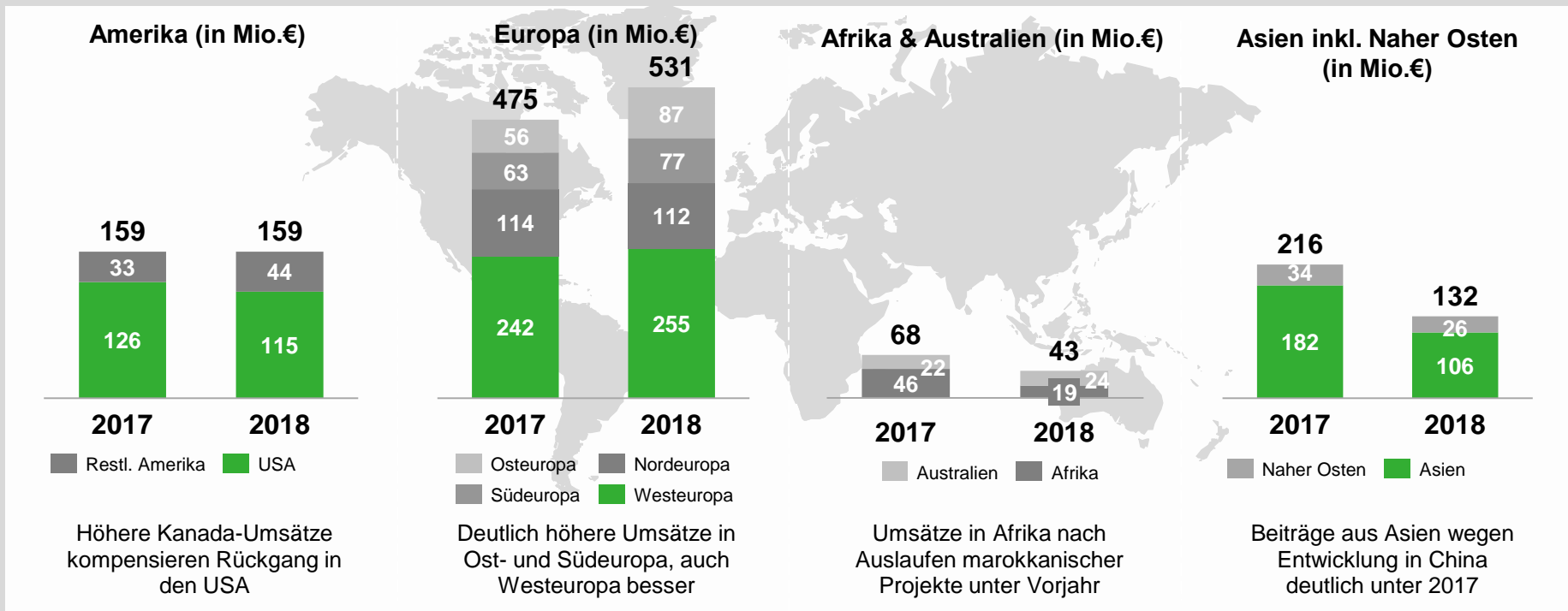
- Gute Auslastung der Schweißwerke, Weichenschleifen in Schweden und Segment Hochgeschwindigkeitsschleifen sorgen für erneute Umsatzsteigerung (+9,9%)
- Ergebnis dank eines positiven Einmaleffekts (Realisierung eines negativen Firmenwerts im Zusammenhang mit der Übernahme des Schienenfräsgeschäfts der STRABAG Rail GmbH) deutlich über Vorjahr, bereinigt um diesen Effekt aber auch über dem Vorjahreswert
- ROCE und Wertbeitrag durch Einmaleffekt begünstigt

ROCE (in %)	2018:	9,0
	2017:	4,9

Wertbeitrag (in Mio.€)	2018:	2,2
	2017:	-3,5

# Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2018

## Umsatzsteigerungen in Europa kompensieren zum Teil Rückgang in China



# Vossloh-Konzern, Geschäftsjahr 2018

**Zukunft begreifen. Zukunft gestalten.**

## Akquisitionen & Partnerschaften

- Weitere Integration von Austrak und dem Fräsengeschäft der STRABAG Rail GmbH
- Etablierung und Vertiefung strategischer Partnerschaften wie zum Beispiel dem Joint Venture mit Rhomberg Sersa

## Innovationen

- Verkürzung von Innovationszyklen in der Bahnbranche im nächsten Jahrzehnt erwartet
- Langlebigkeit der Produkte und „smart Maintenance“ mit immer größerer Bedeutung



## „The Smart Rail Track by Vossloh“

- Vertiefung der Digitalkompetenz, kombiniert mit der Expertise des Fahrwegs Schiene, als Erfolgsfaktor der Zukunft
- Zustand der Bahninfrastruktur bekannt, Instandhaltung kann vorausschauend geplant werden
- Ziel: Maximale Streckenverfügbarkeit. Erhöhung der Lebensdauer der Komponente, Reduzierung der Lebenszykluskosten

## Umsatzsteigerungen erwartet, Ergebnis 2019 auf Niveau von 2018

### Allgemeine Rahmenbedingungen

- Gute Auftragslage bietet Basis für zukünftiges Wachstum
- Höhere Visibilität auf Auslieferungen in China nach Gewinn dreier Großprojekte im Jahr 2018, Auslieferungen erfolgen auf Basis heutiger Informationen schwerpunktmäßig in 2020

### Ausblick für 2019

- Erwartete **Umsatz-Bandbreite 900 – 1,000 Mio.€: Umsatzsteigerungen gegenüber 2018** in den Geschäftsbereichen Core Components und Lifecycle Solutions primär wegen der Akquisitionen von Austrak und des Fräsgeschäfts, auch höhere Umsätze für Customized Modules erwartet
- Erwartete **EBIT-Bandbreite 50 – 60 Mio.€**: EBIT-Verbesserung gehemmt durch Wegfall des Einmal-effekts sowie Integrationskosten und Effekte aus der Verteilung der Kaufpreise der Akquisitionen
- **Wertbeitrag** unter negativem Vorjahreswert erwartet



### Vorausschau auf 2020

- Erwartete **Umsatz-Bandbreite 950 – 1,050 Mio.€**: Verstärkte Auslieferungen in China sowie erwartete Belebung in Nordamerika und erwartetes Wachstum im Fräsgeschäft sorgen für **Umsatzsteigerungen gegenüber 2019**
- Erwartete **EBIT-Bandbreite 65 – 80 Mio.€**

# Finanzkalender und Ansprechpartner

## So erreichen Sie uns

### Finanzkalender 2019

- |                    |   |
|--------------------|---|
| ▪ 25. April 2019   | Zwischenmitteilung zum 31. März 2019      |
| ▪ 22. Mai 2019     | Hauptversammlung, Düsseldorf              |
| ▪ 25. Juli 2019    | Halbjahresbericht zum 30. Juni 2019       |
| ▪ 24. Oktober 2019 | Zwischenmitteilung zum 30. September 2019 |

### Kontaktdaten für Investoren:

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

### Kontaktdaten für die Medien:

- Gundolf Moritz (Mirnock Consulting)
  - E-Mail: [presse@vossloh.com](mailto:presse@vossloh.com)
- Telefon: +49 (0) 23 92 / 52-608  
Fax: +49 (0) 23 92 / 52-219





Vielen Dank für  
Ihre Aufmerksamkeit.

Q&A

**Zukunft begreifen.  
Zukunft gestalten.**

