



PRÄSENTATION ZUM GESCHÄFTSBERICHT 2020

18. MÄRZ 2021

Oliver Schuster, CEO
Dr. Thomas Triska, CFO
Jan Furnival, COO

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 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

SEHR ERFOLGREICHE GESCHÄFTSENTWICKLUNG IN EINEM VON COVID-19 GEPRÄGTEN GESCHÄFTSJAHRE (I/II)



OPERATIVE GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Umsatzentwicklung wie zuletzt prognostiziert; portfoliobereinigt leichter Anstieg im Jahresvergleich

Pandemie-bedingte Umsatzverschiebungen von etwa 90 Mio.€ im Berichtszeitraum

EBIT gegenüber bereinigtem EBIT des Vorjahres deutlich gestiegen

EBIT-Marge am oberen Ende des zuletzt prognostizierten Korridors; EBITDA-Marge sogar leicht darüber

Negative EBIT-Effekte infolge der Pandemie von etwa 25 Mio.€; teilweiser Ausgleich durch positiven Bucheffekt (15,6 Mio.€) im Zusammenhang mit der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures

Ergebnis je Aktie bei 0,98 € (Vorjahr: -8,32 €), davon aus fortgeführten Aktivitäten 2,47 € (Vorjahr: -4,13 €)

Hoher Free Cashflow aus fortgeführten Aktivitäten (58,1 Mio.€); Free Cashflow insgesamt trotz erheblicher, letztmaliger Belastungen aus Vossloh Locomotives positiv

Nettofinanzverschuldung zum Jahresende 2020 trotz Covid-19 und Belastungen aus Verkauf Vossloh Locomotives auf 307,4 Mio.€ gesunken; im Februar 2021 platzierte Hybridanleihe senkt Nettofinanzschuld um 150 Mio.€

Ausblick 2021: Bisherige Annahmen bestätigt; Deutlicher Anstieg der operativen Profitabilität bei tendenziell leicht steigenden Umsätzen erwartet



POSITIVE AUFTRAGSLAGE

Auftragseingänge portfoliobereinigt um 5,6 % über Vorjahr, Auftragsbestand um 8,2 % gestiegen; 2020 keine nennenswerten Stornierungen infolge Covid-19

Zustandsbasierte und prädiktive Instandhaltung: Erhalt wichtiger mehrjähriger Rahmenverträge in Schweden und Frankreich

Großauftrag für die Lieferung von Weichen für Projekt *Inland Rail* in Australien

Umfangreicher Rahmenvertrag für Lieferung von Weichen in den Niederlanden unterzeichnet

VOSSLOH-KONZERN

SEHR ERFOLGREICHE GESCHÄFTSENTWICKLUNG IN EINEM VON COVID-19 GEPRÄGTEN GESCHÄFTSJAHR (II/II)



TRANSFORMATION ABGESCHLOSSEN

Ende Mai 2020 Verkauf von Vossloh Locomotives an CRRZ ZELC vollzogen

Transformation von Vossloh zu einem ausschließlich auf Bahninfrastruktur fokussierten Unternehmen erfolgreich abgeschlossen

Vollzug des Verkaufs beendet erhebliche und langjährige finanzielle Belastungen aus dem ehemaligen Geschäftsbereich Transportation



STRATEGISCHE AUSRICHTUNG

Strategische Stoßrichtung präzisiert: Bestandsgeschäft mit Produkten und Dienstleistungen ausbauen und Profitabilität weiter stärken, darauf aufbauend digitale Geschäftsmodelle entwickeln und skalieren; ergänzend Optimierung von Prozessen und Strukturen sowie noch größere Bedeutung von Nachhaltigkeit

Überdurchschnittliches Umsatzwachstum im Vergleich zur Branche erwartet

Mittelfristig zweistellige EBIT-Margen in allen Geschäftsbereichen angestrebt, längerfristig auch für den Gesamtkonzern



DIVIDENDEN- VORSCHLAG

Dividendenvorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat der Vossloh AG in Höhe von 1,00 € je Aktie

Ausschüttungsquote von etwa 40 % bezogen auf das Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten

VOSSLOH-KONZERN

UMSATZ PORTFOLIOBEREINIGT ÜBER VORJAHR, EBIT UND EBIT-MARGE SIGNIFIKANT GESTIEGEN

KONZERNKENNZAHLEN

		2019	2020
Umsatzerlöse	Mio.€	916,4 ¹	869,7
EBITDA / EBITDA-Marge (2019 bereinigt)	Mio.€ / %	105,5 / 11,5	123,1 / 14,2
EBIT / EBIT-Marge (2019 bereinigt)	Mio.€ / %	55,7 / 6,1	73,1 / 8,4
Konzernergebnis	Mio.€	-136,8	20,8
Ergebnis je Aktie	€	-8,32	0,98
Free Cashflow (Kerngeschäft)	Mio.€	2,4	58,1
Free Cashflow (inkl. nicht fortgeführte Aktivitäten)	Mio.€	-42,4	4,0
Investitionen	Mio.€	59,8	68,7
Wertbeitrag	Mio.€	-105,4	12,4

ERLÄUTERUNGEN

Umsatzerlöse portfoliobereinigt leicht über Vorjahr; Core Components über Vorjahr, Lifecycle Solutions stabil, Customized Modules pandemiebedingt leicht unter Vorjahr

EBIT und **EBIT-Marge** signifikant über Vorjahr, trotz pandemiebedingter Ergebnisbelastung von etwa 25 Mio.€; stark getrieben durch Einsparungen aus Maßnahmenprogramm 2019; positiv wirkte zudem einmaliger Ergebniseffekt aus Übergangskonsolidierung einer Gesellschaft im Geschäftsfeld Fastening Systems (15,6 Mio.€)

Konzernergebnis trotz 26,2 Mio.€ Belastungen aus nicht fortgeführten Aktivitäten positiv; Vorjahreswert durch negatives Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten und Sondereffekte aus Maßnahmenprogramm belastet

Free Cashflow im Kerngeschäft gegenüber Vorjahr signifikant gestiegen; Free Cashflow im Konzern trotz Belastungen durch Vossloh Locomotives von 54,1 Mio.€ positiv

Wertbeitrag positiv, Vorjahr stark belastet durch Einmaleffekte aus dem Maßnahmenprogramm

¹Ohne Berücksichtigung der Umsätze aus den Ende 2019 veräußerten US-Weichenaktivitäten lag der Umsatz bei 861,5 Mio.€.

VOSSLOH-KONZERN

EIGENKAPITALQUOTE IM VERGLEICH VORJAHR DEUTLICH GESTIEGEN, NETTOFINANZSCHULD GERINGER GEGENÜBER VORJAHR

KONZERNKENNZAHLEN		31.12.19 2019	31.12.20 2020
Eigenkapital	Mio.€	403,6	414,5
Eigenkapitalquote	%	30,3	34,1
Working Capital (Ø)	Mio.€	227,2	186,4
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	24,8	21,4
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	180,3	155,3
Capital Employed (Ø)	Mio.€	904,1	867,9
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	839,5	851,5
Nettofinanzschuld ¹	Mio.€	321,3	307,4

ERLÄUTERUNGEN

Eigenkapital vor allem infolge positiven Konzernergebnisses um 2,7 % gesteigert, dagegen negative Effekte aus Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen; Eigenkapitalquote nach Vollzug des Verkaufs von Locomotives um 3,8 Prozentpunkte höher als Ende 2019

Working-Capital-Intensität (Ø) im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunken, vor allem auf verbessertes Working Capital Management bei Customized Modules im Nachgang des Maßnahmenprogramms 2019 zurückzuführen

Capital Employed zum Stichtag im Vergleich zum Jahresende 2019 vor allem aufgrund Vollkonsolidierung des chinesischen Joint Ventures Anyang gestiegen

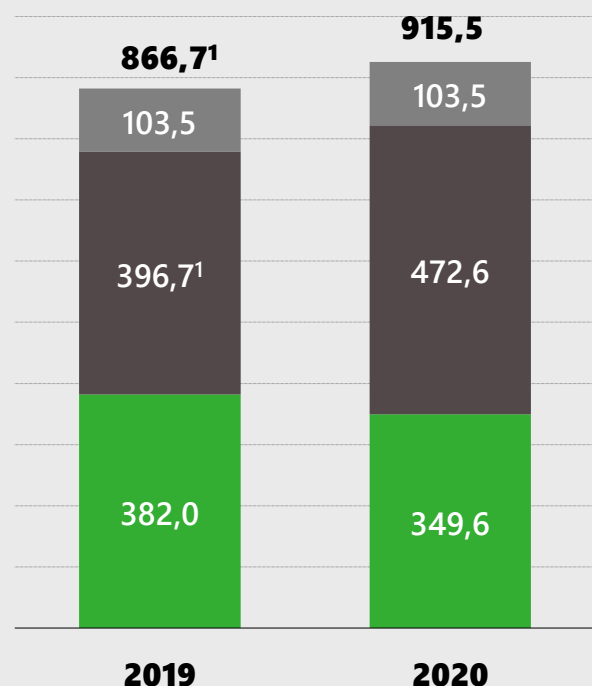
Nettofinanzschuld gegenüber Ende 2019 trotz Covid-19 vor allem aufgrund positiven FCF im Kerngeschäft gesunken; gegenläufig wirkten Leasing- und Zinszahlungen sowie insgesamt Abflüsse aus nicht fortgeführten Aktivitäten (negativer FCF aus nicht fortgeführten Aktivitäten nicht vollständig durch Mittelzuflüsse aus dem Verkauf von Locomotives kompensiert)

¹ Nettofinanzschuld vor Anwendung IFRS 16. Inklusive der Leasingverbindlichkeiten betrug die Nettofinanzschuld 351,3 Mio.€ am 31. Dezember 2020 (Vorjahr: 370,4 Mio.€).

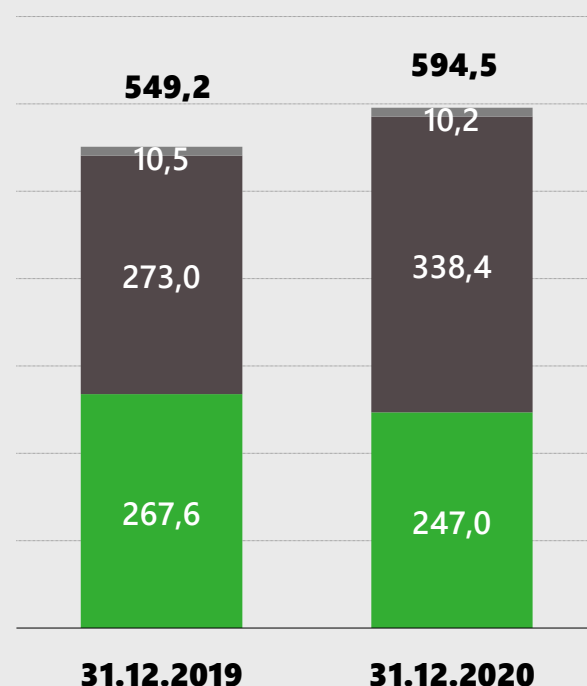
VOSSLOH-KONZERN

AUFTRAGSEINGANG PORTOFOLIOBEREINIGT UM 5,6 %, AUFTRAGSBESTAND UM 8,2 % GESTIEGEN

AUFTRAGSEINGANG (in Mio.€)



AUFTRAGSBESTAND (in Mio.€)



ERLÄUTERUNGEN

Auftragseingang gegenüber Vorjahr auf vergleichbarer Basis spürbar um 5,6% gestiegen, getrieben durch starke Entwicklung im Geschäftsbereich Customized Modules (portfoliobereinigt +19,2 %); Auftragseingänge in Core Components projektbedingt unter hohem Vorjahreswert, Lifecycle Solutions mit stabilem Auftragseingang; Book-to-Bill-Ratio im Gesamtkonzern bei 1,05

Auftragsbestand des Vossloh-Konzerns gegenüber Vorjahr deutlich um 8,2 % gestiegen; insbesondere im Geschäftsbereich Customized Modules deutlich über Vorjahr (+24,0 %); Core Components projektbedingt unter Vorjahr, bei Lifecycle Solutions nur unwesentliche Veränderungen

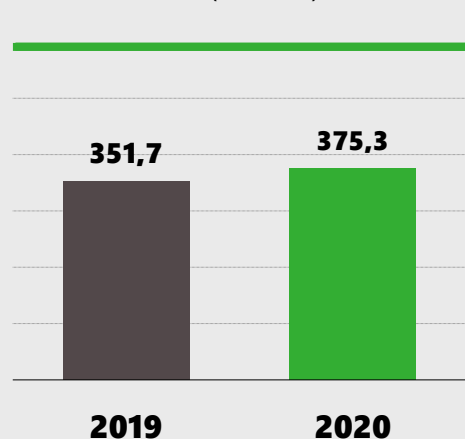
■ Core Components ■ Customized Modules ■ Lifecycle Solutions

¹ Zwecks Vergleichbarkeit ohne die Auftragseingänge aus den Ende 2019 veräußerten US-Weichenaktivitäten in Höhe von 71,5 Mio.€ dargestellt.

GESCHÄFTSBEREICH CORE COMPONENTS

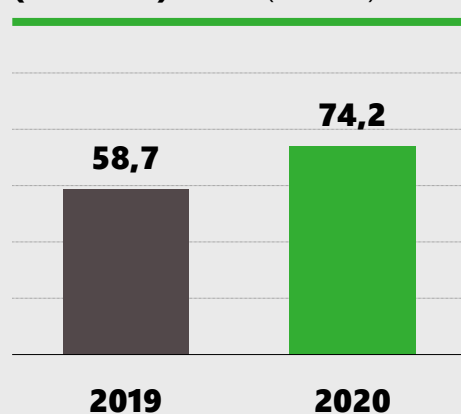
UMSATZ UM 6,7 % GESTIEGEN, ERGEBNIS UND PROFITABILITÄT DURCH EFFEKT AUS ÜBERGANGSKONSOLIDIERUNG POSITIV BEEINFLUSST

UMSATZ (in Mio.€)



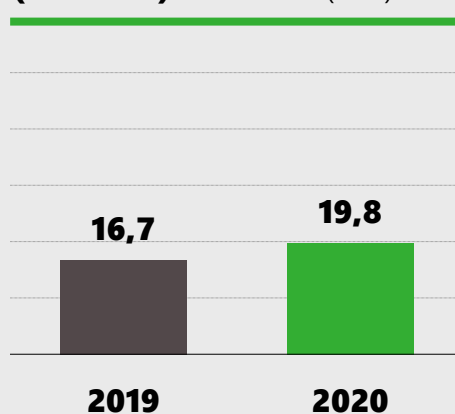
EBITDA

(2019 ber.) (in Mio.€)



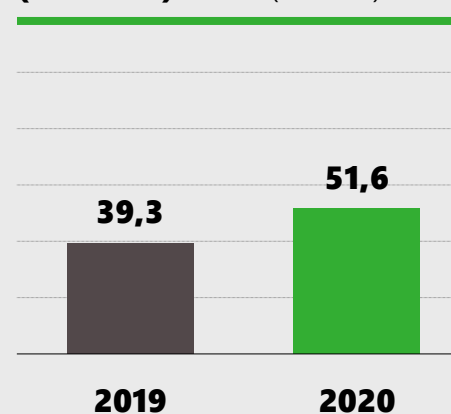
EBITDA-MARGE

(2019 ber.) (in %)



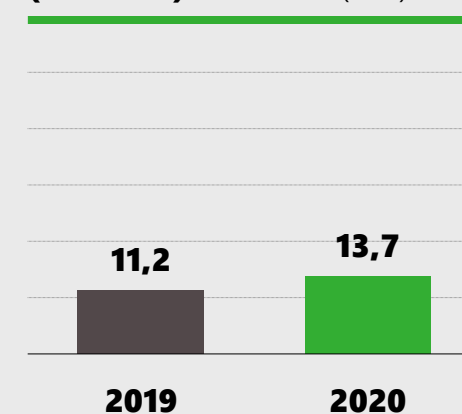
EBIT

(2019 ber.) (in Mio.€)



EBIT-MARGE

(2019 ber.) (in %)



Umsatzanstieg auf Mehrumsätze im Geschäftsfeld Tie Technologies zurückzuführen, Umsätze im Geschäftsfeld Fastening Systems pandemiebedingt unter Vorjahr

EBIT und EBIT-Marge signifikant gestiegen, begünstigt durch erfolgswirksamen Ergebniseffekt im Rahmen der Übergangskonsolidierung des Joint Ventures Anyang (+15,6 Mio.€), dagegen laufen u. a. pandemiebedingte Effekte und Anlaufkosten für Betonschwellenwerke in Kanada und Australien

(in %)

ROCE

2019 12,4

2020 16,1

(in Mio.€)

WERTBEITRAG

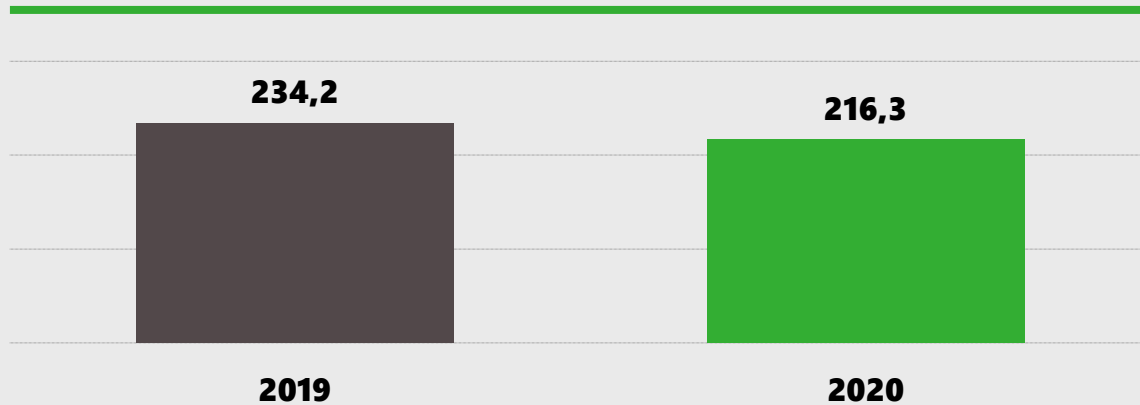
2019 13,7

2020 29,1

GESCHÄFTSFELD FASTENING SYSTEMS

WERTBEITRAG TROTZ UMSATZRÜCKGANG DURCH EFFEKT AUS ÜBERGANGSKONSOLIDIERUNG DEUTLICH GESTIEGEN

UMSATZ (in Mio.€)

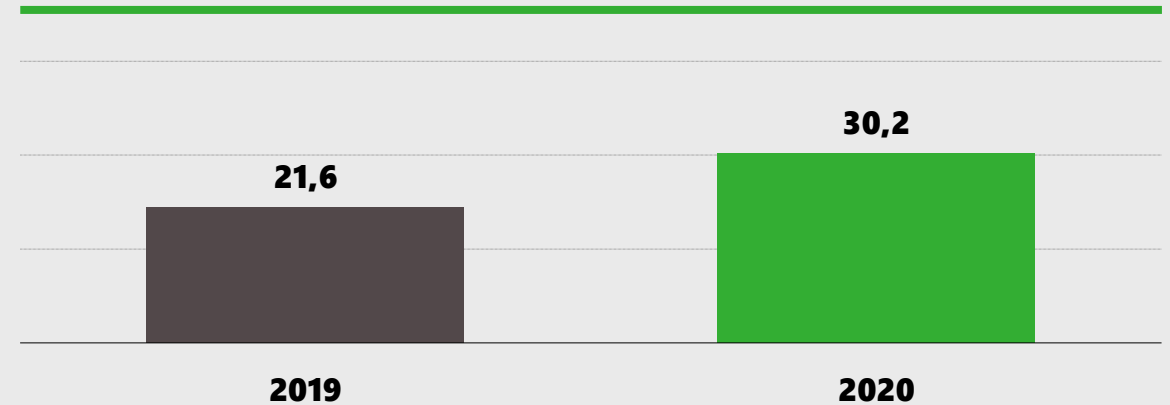


Geringere Umsätze vor allem in Nordamerika und der Türkei, in China zudem pandemiebedingte Umsatzverschiebungen

Wertbeitrag infolge des Effekts aus der Übergangskonsolidierung deutlich über dem Vorjahr; ohne Berücksichtigung des Effekts unter Vorjahr infolge der Umsatzentwicklung

Book-to-Bill-Ratio bei 0,98; höhere Auftragseingänge vor allem in Italien und der Mongolei, dagegen u.a. in China und Russland unter Vorjahr

WERTBEITRAG (in Mio.€)



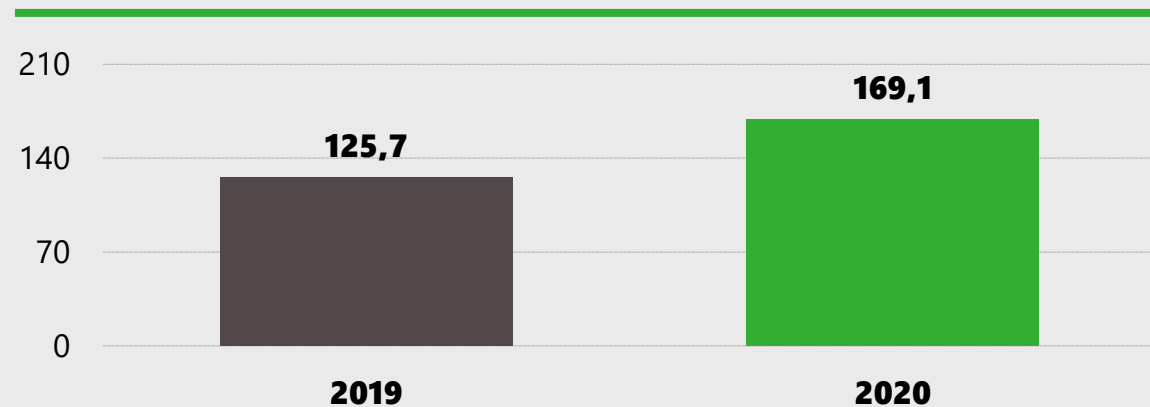
(in Mio.€)	2019	2020
AUFTRAGS- EINGANG	220,4	211,0

(in Mio.€)	31.12.2019	31.12.2020
AUFTRAGS- BESTAND	177,2	177,1

GESCHÄFTSFELD TIE TECHNOLOGIES

UMSÄTZE SIGNIFIKANT ÜBER VORJAHR, WERTBEITRAG DEUTLICH VERBESSERT

UMSATZ (in Mio.€)

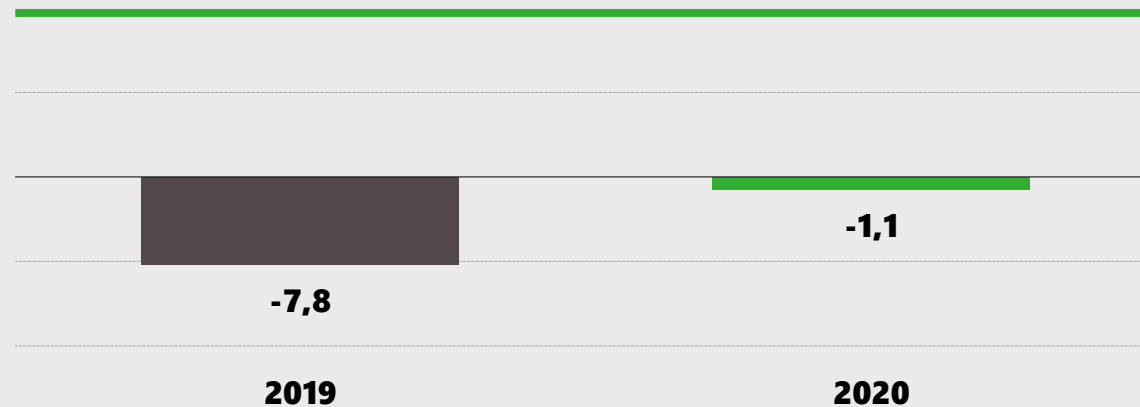


Umsatzanstieg vor allem durch höhere Umsatzbeiträge im australischen Markt infolge der Abarbeitung des hohen Auftragsbestands (u.a. Rio Tinto-Auftrag), auch in den USA höhere Umsätze (u.a. Projekt in Florida)

Wertbeitrag durch Anlaufkosten für Betonschwellenwerke in Kanada und Australien belastet, deutliche Verbesserung in Australien, den USA und Mexiko

Book-to-Bill bei 0,90; nennenswerte Mehraufträge vor allem in den USA, aber auch in Kanada erzielt; dagegen wie erwartet geringere Auftragseingänge in Australien nach sehr hohem Vorjahresniveau

WERTBEITRAG (in Mio.€)

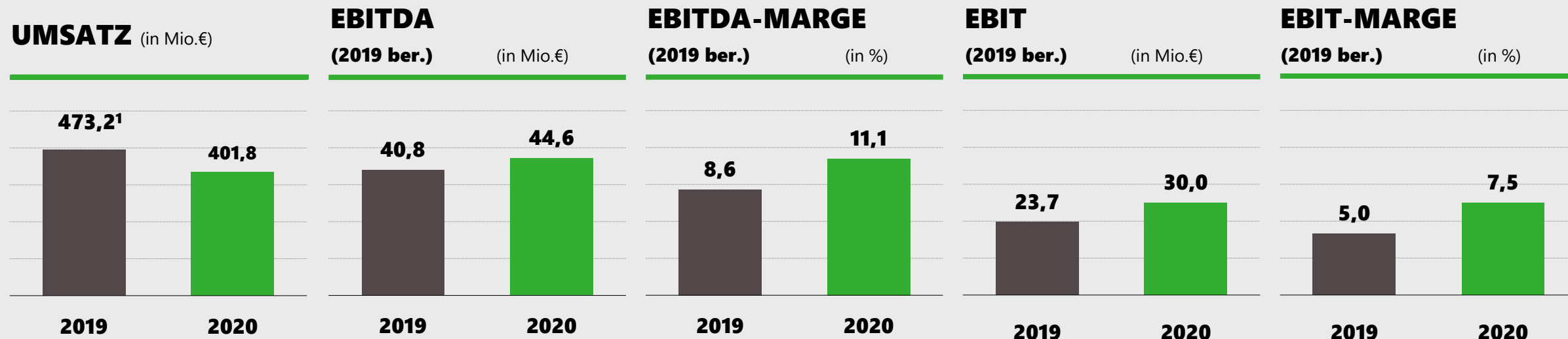


(in Mio.€)	2019	2020
AUFTRAGS-EINGANG	168,1	151,7

(in Mio.€)	31.12.2019	31.12.2020
AUFTRAGS-BESTAND	92,9	75,5

GESCHÄFTSBEREICH CUSTOMIZED MODULES

UMSATZ PANDEMIEBEDINGT UNTER VORJAHR, ERGEBNIS UND PROFITABILITÄT SIGNIFIKANT VERBESSERT



Umsatzrückgang primär bedingt durch Entfall der Umsätze aus den veräußerten US-Aktivitäten (im Vorjahr 54,9 Mio.€); zudem insbesondere in Frankreich geringere Umsatzbeiträge infolge von Covid-19; dagegen Mehrumsätze vor allem in Israel, Polen und Kroatien

Ergebnis und Profitabilität trotz Belastungen aus Covid-19 deutlich gestiegen; insbesondere aufgrund operativer Verbesserungen infolge des Maßnahmenprogramms 2019; zudem Ergebnis durch Grundstücksverkauf begünstigt (+2,6 Mio.€); positiver Wertbeitrag

Book-to-Bill bei 1,18, deutlich höheres Auftragsniveau in Europa – insbesondere in Großbritannien, Polen, Finnland und Schweden – sowie in Australien

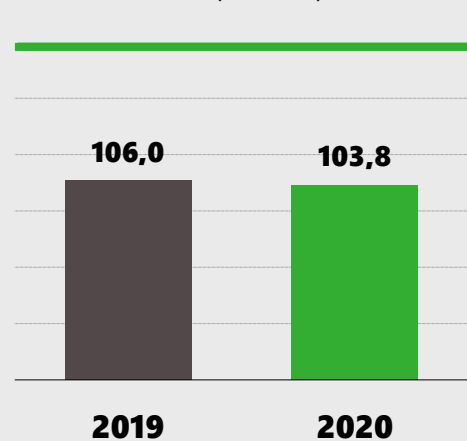
(in %)	2019	-12,4
ROCE	2020	8,2
(in Mio.€)	2019	-87,1
WERTBEITRAG	2020	4,4

¹Ohne Berücksichtigung der Umsätze aus den Ende 2019 veräußerten US-Weichenaktivitäten lag der Umsatz im Vorjahr bei 418,3 Mio.€.

GESCHÄFTSBEREICH LIFECYCLE SOLUTIONS

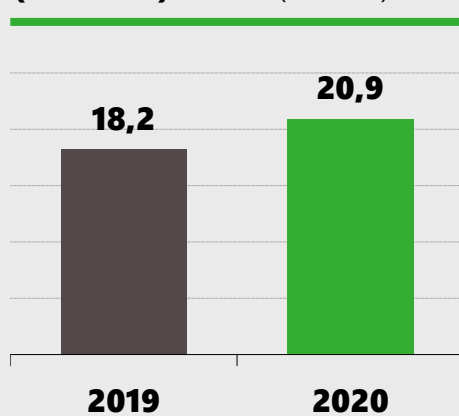
UMSATZ AUF VORJAHRESNIVEAU, ERGEBNIS UND PROFITABILITÄT DEUTLICH GESTIEGEN

UMSATZ (in Mio.€)



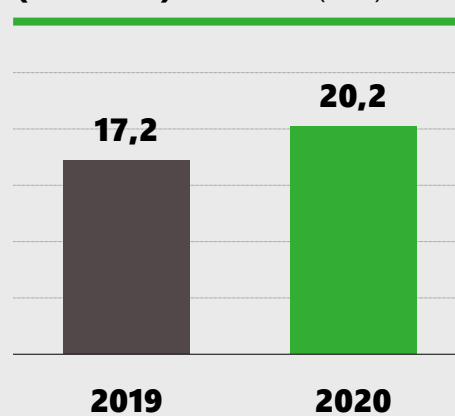
EBITDA

(2019 ber.) (in Mio.€)



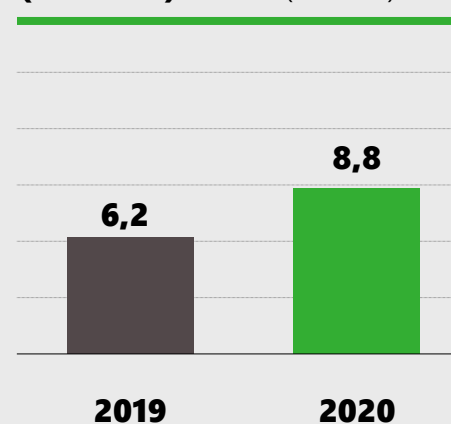
EBITDA-MARGE

(2019 ber.) (in %)



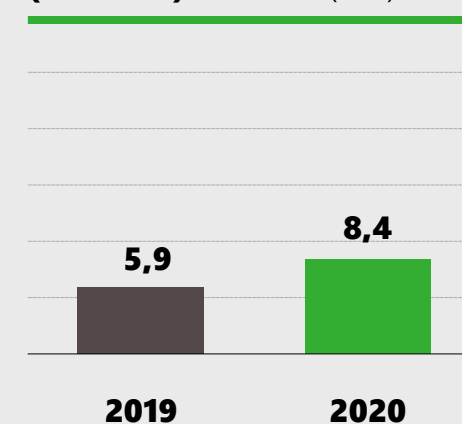
EBIT

(2019 ber.) (in Mio.€)



EBIT-MARGE

(2019 ber.) (in %)



Umsatz trotz pandemiebedingter Auswirkungen erneut über 100 Mio.€; höhere Umsätze in den Bereichen Stationäres Schweißen und Logistik, dagegen pandemiebedingt geringere Umsätze, vor allem aus Verkäufen von Instandhaltungsmaschinen

Ergebnis und Profitabilität deutlich verbessert, insbesondere infolge positiver EBIT-Entwicklung in den Bereichen Stationäres Schweißen und Logistik sowie operativer Verbesserungen durch das Maßnahmenprogramm

Book-to-Bill bei 1,00; nennenswerte Mehraufträge in den Niederlanden (Fräsen), Dänemark und Finnland (i.W. Stationäres Schweißen und Logistik)

(in %)

ROCE

2019 -3,5

2020 4,8

(in Mio.€)

WERTBEITRAG

2019 -20,3

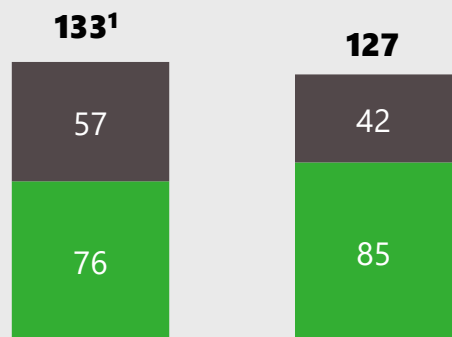
2020 -3,9

VOSSLOH-KONZERN

HÖHERE UMSÄTZE IN AUSTRALIEN UND IM NAHEN OSTEN GLEICHEN PORTFOLIOBEDINGT GERINGERE UMSÄTZE IN EUROPA MEHR ALS AUS

(in Mio.€)

AMERIKA



2019

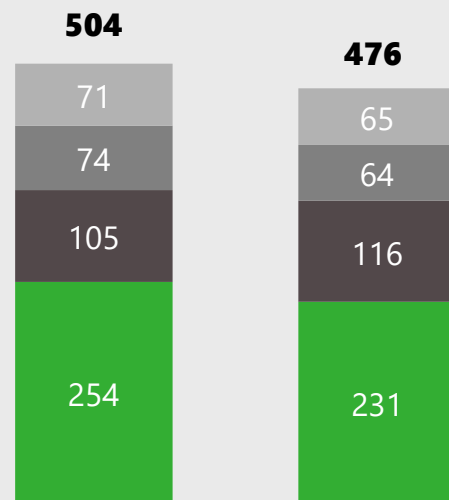
2020

■ USA ■ Restl. Amerika

Höhere Umsätze vor allem bei VTT in den USA, dagegen geringere Umsätze insbesondere bei VFS in Mexiko und VTT in Kanada

(in Mio.€)

EUROPA



2019

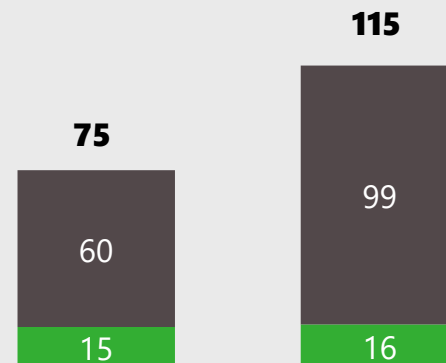
2020

■ Westeuropa ■ Nordeuropa
■ Südeuropa ■ Osteuropa

Geringere Umsätze in Westeuropa (insb. Frankreich), Südeuropa (insb. Türkei) und Osteuropa (insb. Russland); dagegen höhere Umsätze in Nordeuropa (insb. Finnland)

(in Mio.€)

AFRIKA & AUSTRALIEN



2019

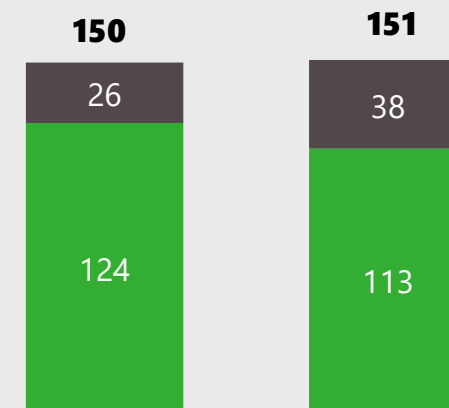
2020

■ Afrika ■ Australien

Umsätze in Australien vor allem bei VTT höher

(in Mio.€)

ASIEN INKL. NAHER OSTEN



2019

2020

■ Asien ■ Naher Osten

Geringere Umsätze v. a. in China und Indien, durch höhere Umsätze v. a. in der Mongolei, in Israel und den Vereinigten Arabischen Emiraten kompensiert

VOSSLOH-KONZERN: AUSBLICK¹

DEUTLICHER ANSTIEG DER OPERATIVEN PROFITABILITÄT ERWARTET

Umsatz

2020: 869,7 Mio.€

Erwartung 2021: 850 Mio.€ bis 925 Mio.€

/ Im Geschäftsbereich Core Components prognostiziert die Vossloh AG insgesamt leicht höhere Umsätze. In den Geschäftsbereichen Customized Modules und Lifecycle Solutions werden jeweils Umsätze auf Vorjahresniveau erwartet.

Wertbeitrag

2020: 12,4 Mio.€

Erwartung 2021: 0 Mio.€ bis 15 Mio.€

/ Der Wertbeitrag im Geschäftsjahr 2021 sollte aufgrund der höher erwarteten operativen Profitabilität in etwa auf dem Niveau von 2020 und somit erneut positiv ausfallen. Unter Berücksichtigung des Einmaleffekts im Jahr 2020 wird demnach operativ von einem spürbaren Anstieg ausgegangen.

EBITDA-Marge

2020: 12,4 %²

Erwartung 2021: 13 % bis 14 %

EBIT-Marge

2020: 6,6 %²

Erwartung 2021: 7 % bis 8 %

/ Operativ wird ein deutlicher Anstieg der Profitabilität erwartet. In sämtlichen Geschäftsbereichen wird mit einer Erhöhung der Margenkennzahlen gegenüber dem Geschäftsjahr 2020 gerechnet.



¹ Der Ausblick für das Geschäftsjahr 2021 steht unter dem Vorbehalt keiner wesentlichen neuen, ungeplanten Auswirkungen im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie.

² Ohne den Einmaleffekt aus der Übergangskonsolidierung einer chinesischen Gesellschaft in Höhe von 15,6 Mio.€ dargestellt, entspricht einer EBIT- beziehungsweise EBITDA-Marge von ca. 1,8 %.

FINANZKALENDER UND ANSPRECHPARTNER

SO ERREICHEN SIE UNS

Finanzkalender 2021

- / 29. April 2021 Zwischenmitteilung zum 31. März 2021
- / 19. Mai 2021 Hauptversammlung
- / 28. Juli 2021 Halbjahresbericht zum 30. Juni 2021
- / 28. Oktober Zwischenmitteilung zum 30. September 2021

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:

Gundolf Moritz (Mirnock Consulting)

E-Mail: presse@vossloh.com

Telefon: +49 (0) 23 92 / 52-608

Fax: +49 (0) 23 92 / 52-219



Q&A

**VIELEN DANK FÜR
IHRE AUFMERKSAMKEIT.**