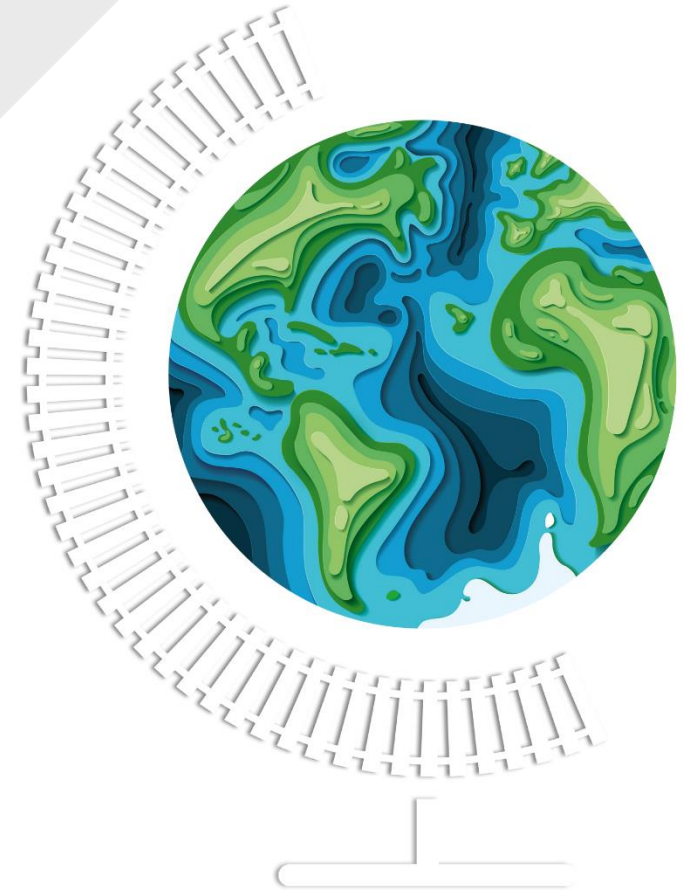


**PRÄSENTATION ZUM
GESCHÄFTSBERICHT 2021
FRANKFURT, 17. MÄRZ 2022**

Oliver Schuster, CEO
Dr. Thomas Triska, CFO
Jan Furnivall, 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, Naturkatastrophen, Seuchen, Gesetzesreformen, die Auswirkung zukünftiger 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

STARKE GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2021 TROTZ ANHALTENDER BELASTUNGEN DURCH COVID-19



OPERATIVE GESCHÄFTS- ENTWICKLUNG

Auftragseingang dank starker Entwicklung der Auftragslage im Schlussquartal 2021 um 3,5 % über Vorjahr

Umsatz im Geschäftsjahr 2021 um 8,4 % auf 942,8 Mio.€ gesteigert (Vorjahr: 869,7 Mio.€); realisiertes Wachstum liegt über den ursprünglichen Erwartungen für 2021 von 850 bis 925 Mio.€

EBIT auf operativer Basis legt trotz erheblicher Belastungen infolge deutlich gestiegener Material-, Energie- und Logistikpreise (mehr als 10 Mio.€) um 26,1 % zu; EBIT-Marge erreicht 7,7 % (Vorjahr operativ: 6,6 %)

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der kommenden Hauptversammlung die Zahlung einer im Vergleich zum Vorjahr unveränderten Dividende von 1,00 € je Aktie vor; dies entspricht einer Gesamtausschüttung in Höhe von 17,6 Mio. €



STRATEGISCHE MEILENSTEINE

„Fabrik der Zukunft“ am Stammsitz Werdohl fertiggestellt, optimierte Produktionsprozesse, hoher Automatisierungsgrad und größere Wertschöpfungstiefe bei Reduktion des CO₂-Ausstoßes um 30 %, wesentlicher Erfolgsfaktor für Rückeroberung Marktführerschaft bei Schienenbefestigungssystemen in Deutschland

Erfolgreicher Markteintritt von LS mit der Frästechnologie in den USA; erste Einsätze bei Class-I-Unternehmen und Transit-Kunden absolviert

Erste Weichensensoren liefern kontinuierlich Daten bei Trafikverket in Schweden; smarterer HSG-city erbringt Diagnostik- und Schleifleistungen in Italien

Erfolgreiche Praxistests der Verbundstoffschwelle im Gleis, Planung zum Aufbau der Serienfertigung kurz vor Abschluss



M&A-AKTIVITÄTEN

Finanzieller Handlungsspielraum für anorganisches Wachstum durch Ausgabe einer Hybridanleihe (Vol. 150 Mio.€) deutlich vergrößert

Erwerb des niederländischen Unternehmens ETS Spoor BV im Jahr 2021; Stärkung der Marktposition und Verbesserung des Zugangs zu strategisch wichtigen Kunden; niederländischer Markt für Bahninfrastruktur Vorreiter für zukunftsweisende Geschäftsmodelle

Weiterer Fokus der M&A-Aktivitäten liegt auf dem Ausbau des Produktgeschäfts und insbesondere der Stärkung des Servicegeschäfts; daneben strategischer Fokus auf Kooperationen im Bereich der Digitalisierung

VOSSLOH KONZERN

WELTWEIT SPÜRBAR STEIGENDE NACHFRAGE NACH UMWELTFREUNDLICHER SCHIENENMOBILITÄT



2021 MIT GROßEN VERTRIEBSERFOLGEN

In zahlreichen Märkten der Bahninfrastruktur Nachfragebelegung zu beobachten; wichtige Vertriebsserfolge 2021 waren:

- Großauftrag für Infrastrukturkomponenten für Bau einer Hochgeschwindigkeitsstrecke in der Türkei
- Weiterer Großauftrag für Schienenbefestigungssysteme (Hochgeschwindigkeitssegment) in China
- Umfassender Servicebeitrag zur Modernisierung der Schnellfahrstrecke Hamburg - Berlin
- Gewonnene Rahmenverträge 2021 (> 200 Mio.€), u.a. mit ARTC (Australien), Pro Rail (Niederlande), STIB (Belgien), Bane NOR (Norwegen), Queensland Rail (Australien); nur zu einem geringen Teil im Auftragseingang und Auftragsbestand 2021 enthalten



POSITIVE AUFTRAGSENTWICKLUNG SETZT SICH FORT

Starke Vertriebsleistung setzt sich auch im Q1/2022 mit gutem Auftragseingang weiter fort:

- Umfassender Rahmenvertrag für Betonschwellen in Australien (90 Mio.€), einer der größten Infrastrukturaufträge der Unternehmensgeschichte
- Erneuter Großauftrag für Schienenbefestigungssysteme für den Neubau einer Hochgeschwindigkeitsstrecke in China (knapp 40 Mio.€)
- Auftrag zur Lieferung erster emissionsfreier Hochgeschwindigkeitsschleifzüge (HSG-city) für die Metro Shenzhen

Gegenwärtig starke Ausschreibungsdynamik mit anstehenden Großprojekten

Insgesamt gute Basis für angestrebtes organisches Wachstum in der Zukunft



NACHHALTIGKEIT / EU-TAXONOMIE

Nachhaltigkeitskriterien spielen bei der Auftragsvergabe der Kunden eine immer größere Rolle

Vosslohs Leitmotiv "enabling green mobility" umfasst Bekenntnis zu Klimaschutz und nachhaltiger Unternehmensführung; Erfolge in diesem Bereich:

- Sehr gute Ratingergebnisse bei renommierten Ratingagenturen (ISS ESG, MSCI, Ecovadis)
- Konzernweite Nachhaltigkeitsstrategie überarbeitet, einschließlich neuer Nachhaltigkeitsziele (u. a. CO₂-Neutralität bis 2030 (Scope 1 und 2))
- Alle deutschen Produktionsstätten mit grünem Strom

Sehr starke Ergebnisse der erstmaligen Anwendung der EU-Taxonomieverordnung unterstreichen grünes Geschäftsmodell:

- 100 % taxonomiefähige Umsätze
- 62 % taxonomiekonforme Umsätze

VOSSLOH KONZERN

UMSATZ UND OPERATIVE PROFITABILITÄT DEUTLICH ÜBER VORJAHRESNIVEAU

KONZERNKENNZAHLEN		2020	2021
Umsatz	Mio.€	869,7	942,8
EBITDA / EBITDA-Marge ¹	Mio.€ / %	123,1 / 14,2	124,2 / 13,2
EBIT / EBIT-Marge ¹	Mio.€ / %	73,1 / 8,4	72,3 / 7,7
Konzernergebnis ¹	Mio.€	20,8	35,9
Ergebnis je Aktie ¹	€	0,98	1,31
Free Cashflow	Mio.€	4,0	30,6
Investitionen	Mio.€	68,7	51,3
Wertbeitrag ¹	Mio.€	12,5	9,5

ERLÄUTERUNGEN

Umsatzerlöse deutlich über Vorjahr (+8,4 %), Anstieg weitgehend auf Core Components und hier das Geschäftsfeld Fastening Systems zurückzuführen, aber auch Customized Modules und Lifecycle Solutions trugen zum Umsatzanstieg bei

EBIT und **EBIT-Marge** auf operativer Basis von 57,5 Mio.€ bzw. 6,6 % signifikant gestiegen, Vorjahresergebnis durch erfolgswirksame Buchwertanpassung in Höhe von 15,6 Mio.€ begünstigt; drastischer Materialpreisanstieg wirkte sich vor allem bei Core Components, aber auch bei Customized Modules belastend aus

Konzernergebnis deutlich verbessert gegenüber Vorjahr; Vorjahreswert belastet durch Verluste aus nicht fortgeführten Aktivitäten; dagegen 2021 höherer Steueraufwand gegenüber Vorjahr aufgrund gestiegenem operativen Ergebnis und Wertminderung latenter Steuern in Deutschland; **Ergebnis je Aktie** spürbar höher

Free Cashflow deutlich verbessert, Vorjahreswert war durch nicht fortgeführte Aktivitäten im Geschäftsbereich Transportation belastet

Investitionen vor allem nach Fertigstellung der Großprojekte („Fabrik der Zukunft“ in Werdohl und Outreau in Nordfrankreich) unter Vorjahr

Wertbeitrag auf operativer Basis deutlich verbessert, Vorjahreswert durch Bucheffekt begünstigt

¹ Vorjahreswerte begünstigt durch positiven Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures (EBIT-Effekt = 15,6 Mio.€).

VOSSLOH KONZERN

EIGENKAPITALQUOTE AUF ÜBER 45 % GESTIEGEN, NETTOFINANZSCHULD SIGNIFIKANT GESENKT

KONZERNKENNZAHLEN		2020 31.12.20	2021 31.12.21
Eigenkapital	Mio.€	412,4	587,9
Eigenkapitalquote	%	34,0	45,6
Working Capital (Ø)	Mio.€	186,4	194,7
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	21,4	20,6
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	155,3	175,6
Capital Employed (Ø)	Mio.€	865,8	896,9
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	849,4	901,6
Nettofinanzschuld	Mio.€	307,4	174,0
Nettofinanzschuld (inkl. Leasingverbindlichkeiten)	Mio.€	351,3	215,6

ERLÄUTERUNGEN

Eigenkapital gegenüber Jahresende 2020 signifikant gestiegen, insbesondere aufgrund der im Februar 2021 platzierten Hybridanleihe (rund 150 Mio.€) sowie des positiven Konzernergebnisses, Eigenkapitalquote übersteigt 45 %

Working-Capital-Intensität (Ø) im Vergleich zum Vorjahr erneut verbessert, dank der Geschäftsbereiche Customized Modules und Lifecycle Solutions; Core Components aufgrund höherer WC-Intensität (Ø) bei Vossloh Tie Technologies leicht über Vorjahr

Capital Employed zum 31.12.2021 im Vergleich zum Stichtag des Vorjahres vor allem aufgrund der Akquisition von ETS und des höheren Working Capital gestiegen

Nettofinanzschuld gegenüber Jahresende 2020 deutlich gesunken; Hauptgründe sind die Mittelzuflüsse aus der Hybridanleihe von rund 150 Mio.€ und der positive Free Cashflow von 30,6 Mio.€; gegenläufig wirkten Dividenden-, Leasing- und Zinszahlungen sowie die Auszahlungen im Jahr 2021 für den Erwerb von ETS Spoor

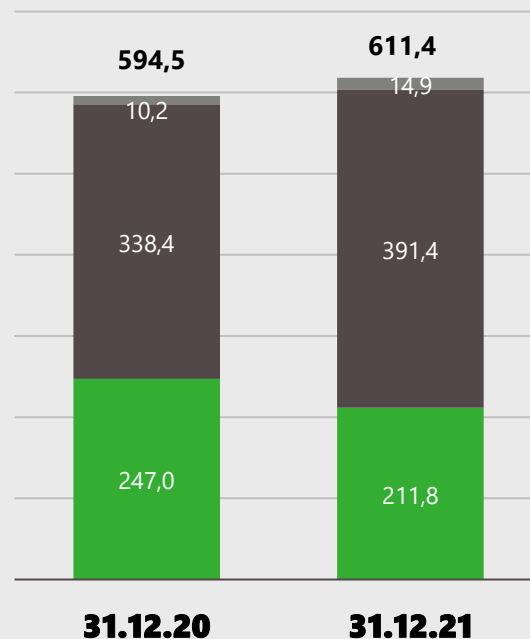
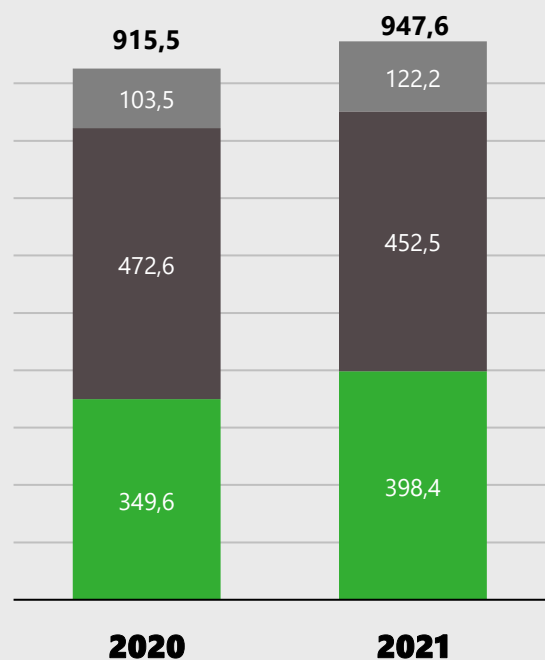
VOSSLOH KONZERN

AUFTRAGSEINGÄNGE ÜBERTREFFEN DAS HOHE VORJAHRESNIVEAU

AUFTRAGSEINGANG (in Mio.€)

AUFTRAGSBESTAND (in Mio.€)

ERLÄUTERUNGEN



Auftragseingang im Vorjahresvergleich spürbar um 32,1 Mio.€ gesteigert, positive Entwicklung vor allem auf Geschäftsbereich Core Components zurückzuführen, Wachstumstreiber war hier Geschäftsfeld Fastening Systems mit höheren Aufträgen aus China, Indien und Australien, Geschäftsfeld Tie Technologies war trotz höherer Aufträge aus Australien insgesamt rückläufig, Lifecycle Solutions legte vornehmlich wegen besserer Auftragslage in China, den Niederlanden (Effekt aus Erwerb ETS Spoor) und Deutschland zu

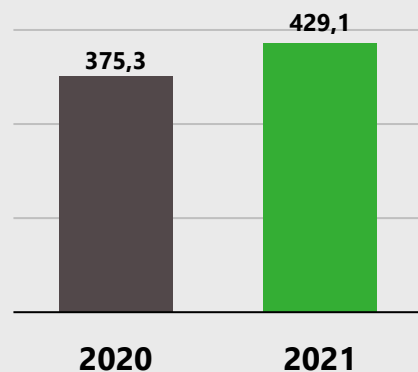
Auftragsbestand des Vossloh Konzerns leicht über dem Vorjahr, insbesondere auf höheren Auftragsbestand im Geschäftsbereich Customized Modules zurückzuführen; auch Lifecycle Solutions über Vorjahr; bei Vossloh Fastening Systems in China und Vossloh Tie Technologies in den USA und Australien, erwartungsgemäß aufgrund der Abarbeitung von Großaufträgen unter Vorjahr

■ Core Components ■ Customized Modules ■ Lifecycle Solutions

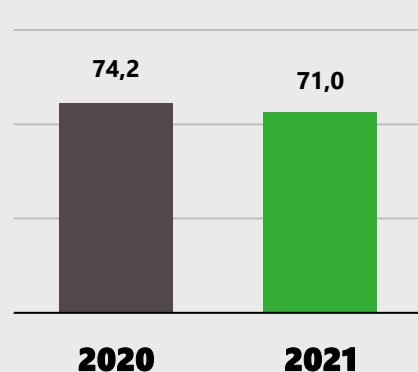
GESCHÄFTSBEREICH CORE COMPONENTS

UMSATZ UND OPERATIVE PROFITABILITÄT SIGNIFIKANT ÜBER VORJAHR¹

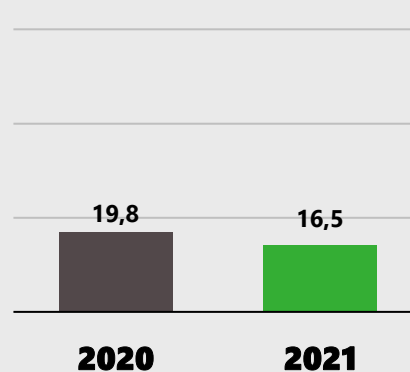
UMSATZ (in Mio.€)



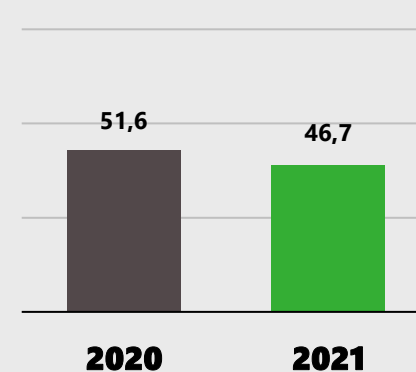
EBITDA (in Mio.€)



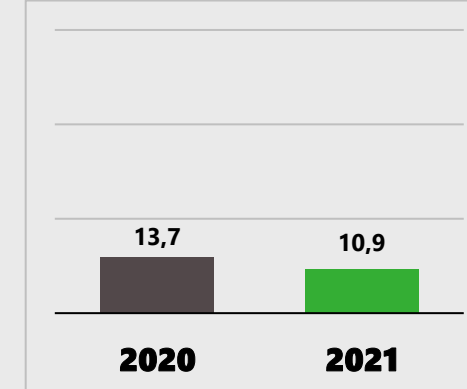
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatzanstieg (+14,3 %) geht auf Vossloh Fastening Systems zurück, Umsatz bei Vossloh Tie Technologies erwartungsgemäß unter Vorjahr

Bereinigte Werte für EBITDA und EBIT im Vorjahr bei 58,6 Mio.€ und 35,9 Mio.€, Margen entsprechend bei 15,6 %, bzw. 9,6 %, deutliche operative Steigerung trotz Belastungen aus signifikant gestiegenen Materialpreisen; EBIT-Marge im zweistelligen Bereich

Wertbeitrag liegt auf operativer Basis über dem Vorjahreswert, der durch positiven Bucheffekt wesentlich begünstigt war

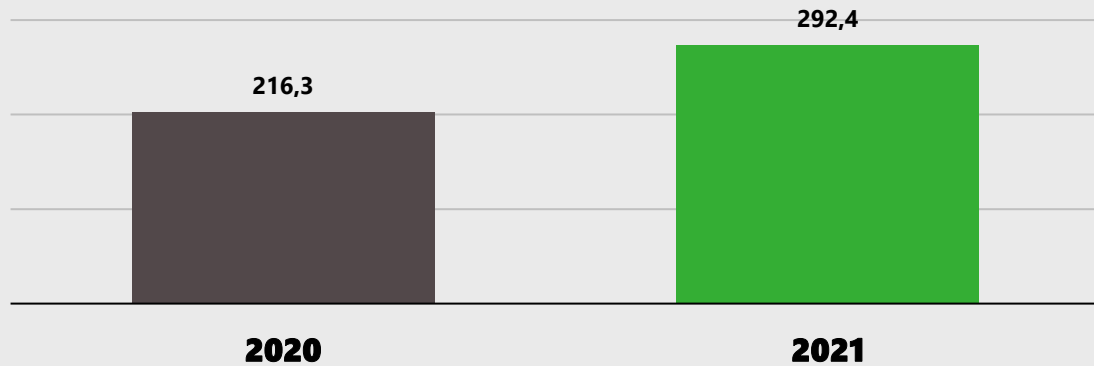
(in %)	2020	16,1
ROCE	2021	13,5
(in Mio.€)	2020	29,1
WERTBEITRAG	2021	22,4

¹ Vorjahreswerte mit Ausnahme beim Umsatz begünstigt durch positiven Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures (EBIT-Effekt = 15,6 Mio.€).

GESCHÄFTSFELD FASTENING SYSTEMS

UMSATZ SIGNIFIKANT ÜBER VORJAHR, WACHSTUMSTREIBER SIND CHINA, ITALIEN UND DEUTSCHLAND

UMSATZ (in Mio.€)

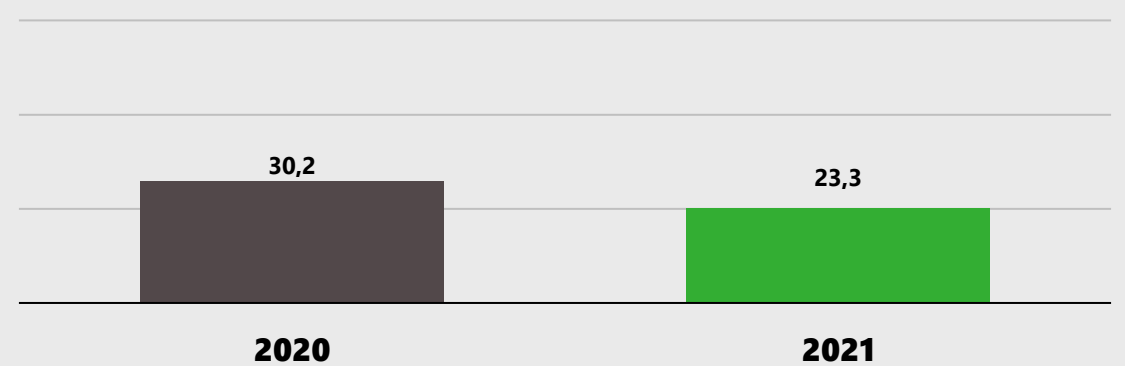


Umsatzentwicklung extrem stark (+35,2 %); Anstieg vor allem auf höhere Umsätze in China zurückzuführen (u.a. wegen pandemiebedingter Verschiebungen von Auslieferungen nach 2021), daneben auch höhere Umsätze in Italien und Deutschland

Wertbeitrag auf operativer Basis deutlich gestiegen infolge der sehr starken Umsatz- und auch Ergebnisentwicklung

Auftragseingänge signifikant gestiegen, vor allem in China, Indien, Australien und Deutschland; hoher Auftragseingang stützt positiven Umsatzausblick 2022; Auftragsbestand zum Jahresende 2021 aufgrund Abarbeitung chinesischer Großaufträge gesunken, Auftragseingang Lai-Rong in China (Vol. knapp 40 Mio.€) im Q1/2022

WERTBEITRAG¹ (in Mio.€)



(in Mio.€)	2020	211,0
AUFTRAGS-EINGANG	2021	269,5

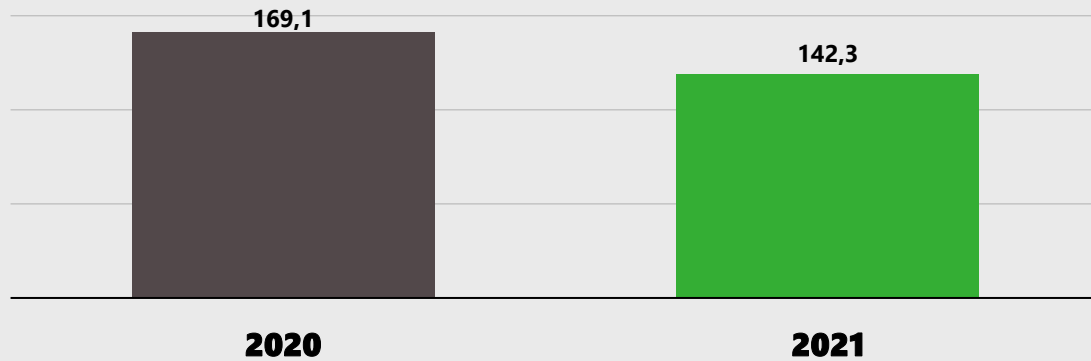
(in Mio.€)	31.12.2020	177,1
AUFTRAGS-BESTAND	31.12.2021	150,0

¹ Wert im Vorjahr begünstigt durch positiven Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures (EBIT-Effekt = 15,6 Mio.€).

GESCHÄFTSFELD TIE TECHNOLOGIES

WERTBEITRAG LEICHT VERBESSERT TROTZ GERINGER NACHFRAGE AUS DEN USA

UMSATZ (in Mio.€)

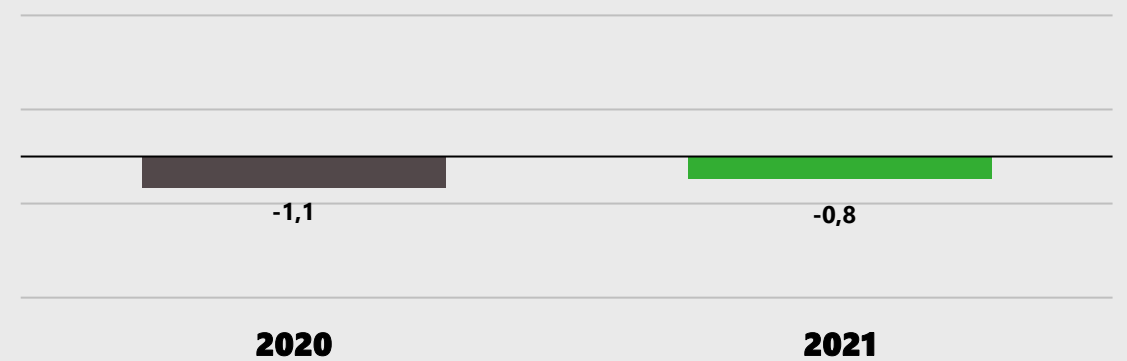


Umsatz unter Vorjahr insbesondere aufgrund deutlich geringerer Nachfrage von Class-I-Kunden in den USA sowie in Australien nach Auslaufen von Großprojekten, dagegen Umsatz in Mexiko und Kanada leicht über Vorjahr

Wertbeitrag gegenüber Vorjahr verbessert, spürbarer Anstieg insbesondere in Australien, Vorjahreswert war durch Anlaufkosten für Betonschwellenwerke in Kanada und Australien belastet

Auftragseingänge in den USA deutlich unter Vorjahr, dagegen höhere Auftragseingänge in Mexiko und Kanada; Auftragsbestand insbesondere infolge der Abarbeitung von Großprojekten in den USA und Australien erwartungsgemäß gesunken

WERTBEITRAG (in Mio.€)



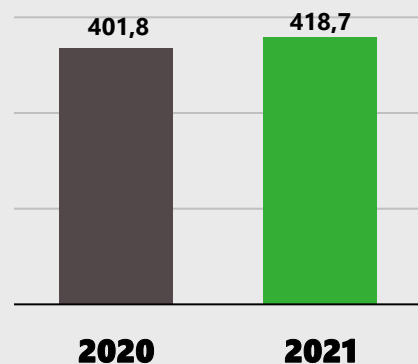
(in Mio.€)	2020	151,7
AUFTRAGS-EINGANG	2021	132,3

(in Mio.€)	31.12.2020	75,5
AUFTRAGS-BESTAND	31.12.2021	65,1

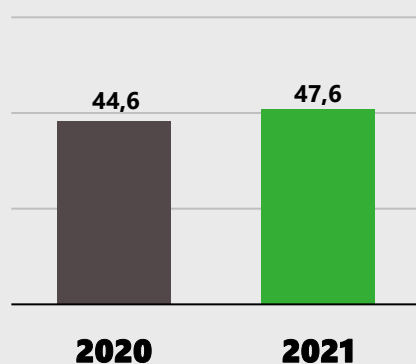
GESCHÄFTSBEREICH CUSTOMIZED MODULES

UMSATZ GEGENÜBER VORJAHR GESTIEGEN BEI SPÜRBAR HÖHERER PROFITABILITÄT

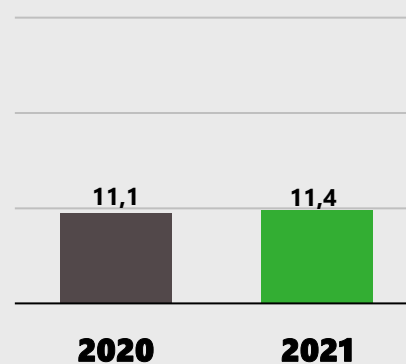
UMSATZ (in Mio.€)



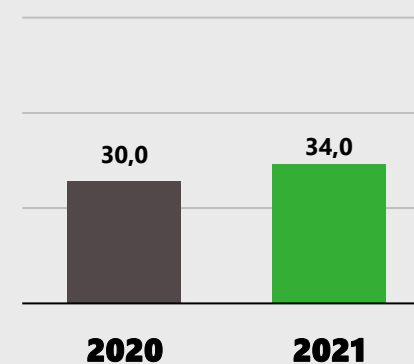
EBITDA (in Mio.€)



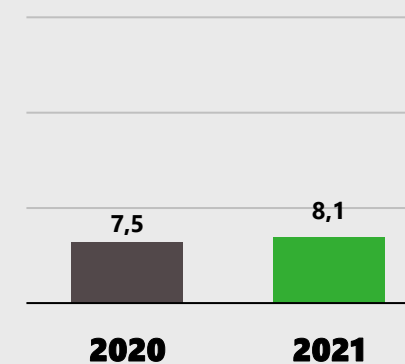
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Höhere Umsätze insbesondere in Ägypten, Australien und Indien können vor allem spürbar geringere Umsätze in Frankreich mehr als ausgleichen; Umsatzbeiträge aus erstmalig vollkonsolidierten Unternehmen von 11,5 Mio.€ im Berichtsjahr standen Umsätze 2020 in Höhe von 11,7 Mio.€ aus veräußerten Aktivitäten gegenüber

Ergebnis und Profitabilität spürbar über Vorjahr, insbesondere dank operativer Effizienzsteigerungen, unter anderem in Frankreich; EBIT 2021 auch durch höhere Materialpreise belastet; Wertbeitrag deutlich verbessert

Nicht operative Einmaleffekte aufgrund ertragswirksamer Buchwertanpassungen infolge erstmalig vollkonsolidierter Gesellschaften glichen sich mit Rückstellungsbildung für weitere Restrukturierungsmaßnahmen in Frankreich aus

(in %)
ROCE

2020	8,2
2021	9,3

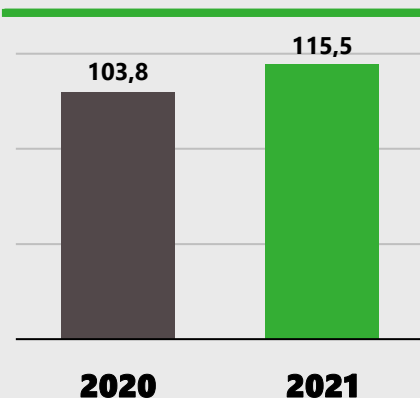
(in Mio.€)
WERTBEITRAG

2020	4,3
2021	8,3

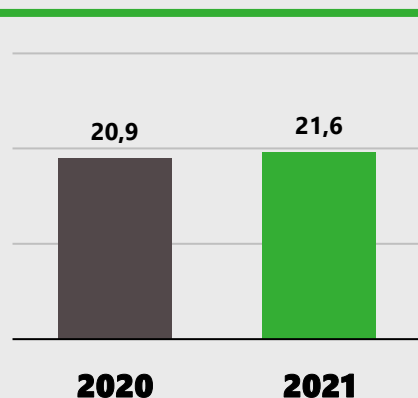
GESCHÄFTSBEREICH LIFECYCLE SOLUTIONS

UMSATZ UND EBIT IM JAHRESVERGLEICH DANK STARKEM SCHLUSSQUARTAL 2021 GESTIEGEN

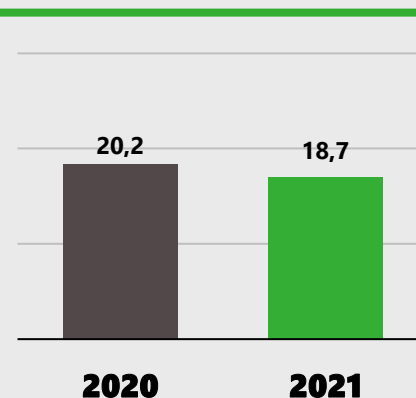
UMSATZ (in Mio.€)



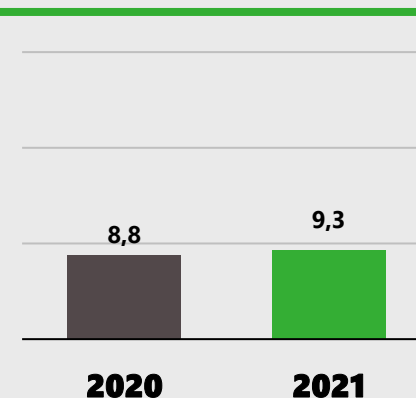
EBITDA (in Mio.€)



EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatzanstieg um 11,4 % insb. aufgrund von Maschinenverkäufen nach China, sehr gute Auslastung in stationären Schweißwerken und erste Umsätze der akquirierten ETS Spoor (3,7 Mio.€), dagegen geringere Umsätze beim Schienen- und Weichenschleifen

Ergebnis dank starkem Q4/2021 erneut gesteigert, insbesondere aufgrund der Ergebnisbeiträge aus den Verkäufen von Instandhaltungsmaschinen, dagegen durch Erwerbsnebenkosten für ETS Spoor leicht belastet; daher 2021 keine Verbesserung bei der Profitabilität

Höhere Auftragseingänge vor allem in China (Verkauf von Instandhaltungsmaschinen) und Deutschland (Stationäres Schweißen und Logistik)

(in %)
ROCE

2020	4,9
2021	5,0

(in Mio.€)
WERTBEITRAG

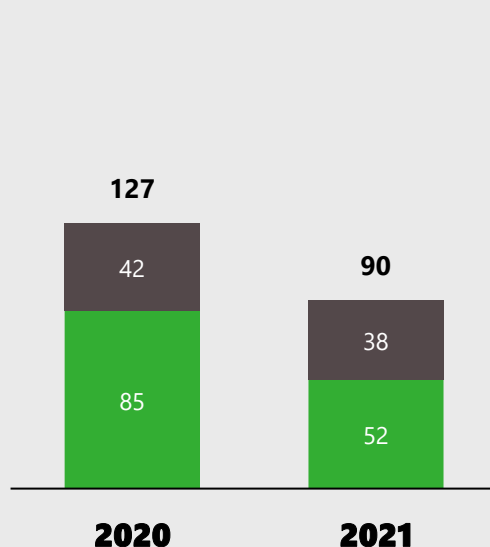
2020	-3,7
2021	-3,6

VOSSLOH KONZERN

DEUTLICHER UMSATZANSTIEG VOR ALLEM IN CHINA, DEUTSCHLAND UND ITALIEN

(in Mio.€)

AMERIKA

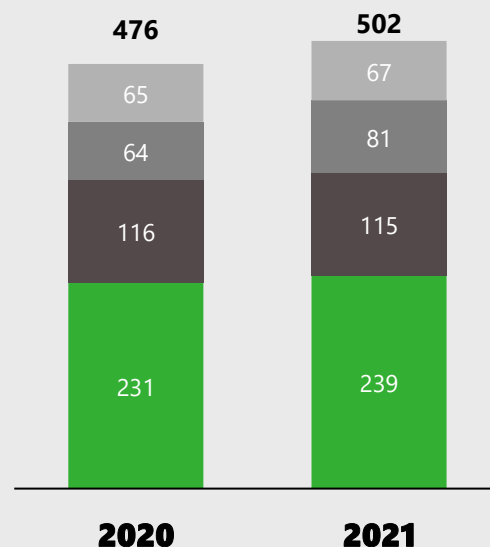


■ USA ■ Restl. Amerika

Umsätze in den USA vor allem bei VTT unter Vorjahr, teilweise auch durch Portfolioveränderungen bei CM

(in Mio.€)

EUROPA

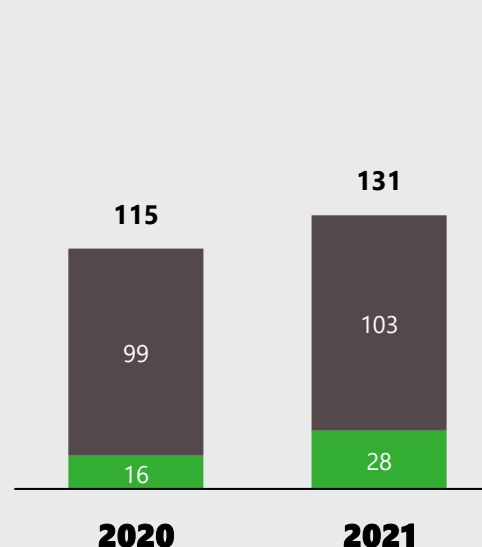


■ Westeuropa ■ Nordeuropa
■ Südeuropa ■ Osteuropa

Deutlicher Umsatzanstieg in Deutschland bei VFS, LS und CM gleicht geringere Umsätze in Frankreich bei CM mehr als aus; signifikanter Umsatzanstieg in Italien vor allem bei VFS

(in Mio.€)

AFRIKA & AUSTRALIEN

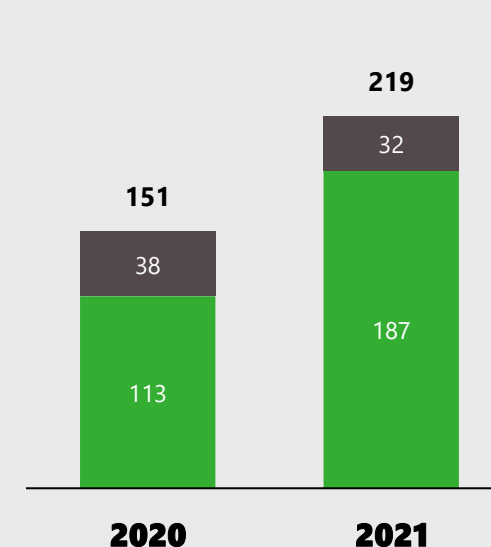


■ Afrika ■ Australien

Höhere Umsätze in Australien unter anderem bei VFS, Umsatzanstieg in Afrika insbesondere in Ägypten durch CM

(in Mio.€)

ASIEN INKL. NAHER OSTEN



■ Asien ■ Naher Osten

Höhere Umsätze in Asien vor allem in China (VFS und LS) und Indien (VFS und erstkonsolidierungsbedingt bei CM)

VOSSLOH KONZERN: AUSBLICK¹

VOSSLOH ERWARTET EBIT-ANSTIEG IM JAHR 2022

Umsatz

2021: 942,8 Mio.€

Ausblick 2022: 925 Mio.€ bis 1 Mrd.€

/ Für den Geschäftsbereich Core Components (Vossloh Fastening Systems über, Vossloh Tie Technologies unter 2021) werden Umsätze auf Niveau von 2021 prognostiziert; geringes Umsatzwachstum bei Customized Modules und deutlicher Umsatzanstieg bei Lifecycle Solutions in Aussicht gestellt

Wertbeitrag

2021: 9,5 Mio.€

Ausblick 2022: 5 Mio.€ bis 20 Mio.€

/ Durchschnittliches Capital Employed wird im Geschäftsjahr 2022 voraussichtlich leicht über dem Niveau 2021 liegen; der gewichtete Kapitalkostensatz vor Steuern (WACC) wird auch im Geschäftsjahr 2022 mit 7,0 % angesetzt

EBITDA-Marge

2021: 13,2 %

Ausblick 2022: 13 % bis 14 %

EBIT-Marge

2021: 7,7 %

Ausblick 2022: 7,5 % bis 8,5 %

/ Während Core Components von einer insgesamt stabilen bis leicht rückläufigen Profitabilitätsentwicklung ausgeht, erwarten die Geschäftsbereiche Customized Modules und Lifecycle Solutions eine höhere Profitabilität; insgesamt wird für das Jahr 2022 mit einem weiteren Anstieg des EBIT gerechnet



¹ Mögliche Auswirkungen aus den jüngsten politischen Ereignissen in Osteuropa auf den Ausblick können nicht ausgeschlossen werden und werden fortlaufend überprüft.

FINANZKALENDER UND ANSPRECHPARTNER

SO ERREICHEN SIE UNS

Finanzkalender 2022

- / 28. April 2022 Zwischenmitteilung zum 31. März 2022
- / 18. Mai 2022 Hauptversammlung
- / 03. August 2022 Halbjahresbericht zum 30. Juni 2022
- / 27. Oktober 2022 Zwischenmitteilung zum 30. September 2022

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:

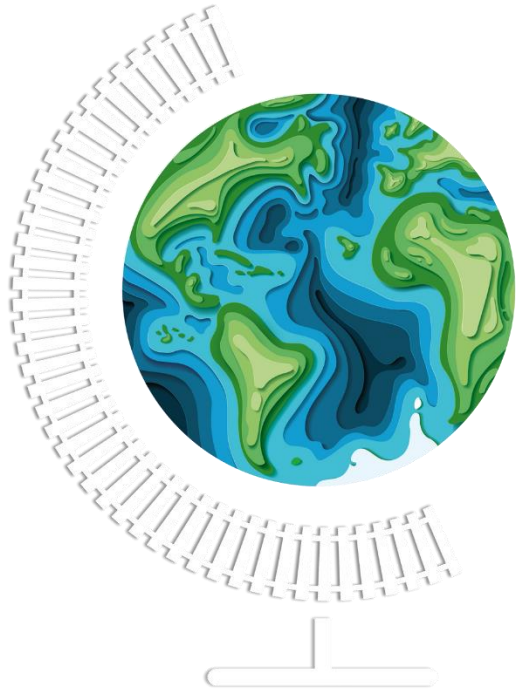
Andreas Friedemann (Kirchhoff Consult AG)

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.**