

PRÄSENTATION ZUM GESCHÄFTSBERICHT 2023 FRANKFURT, 21. MÄRZ 2024

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.

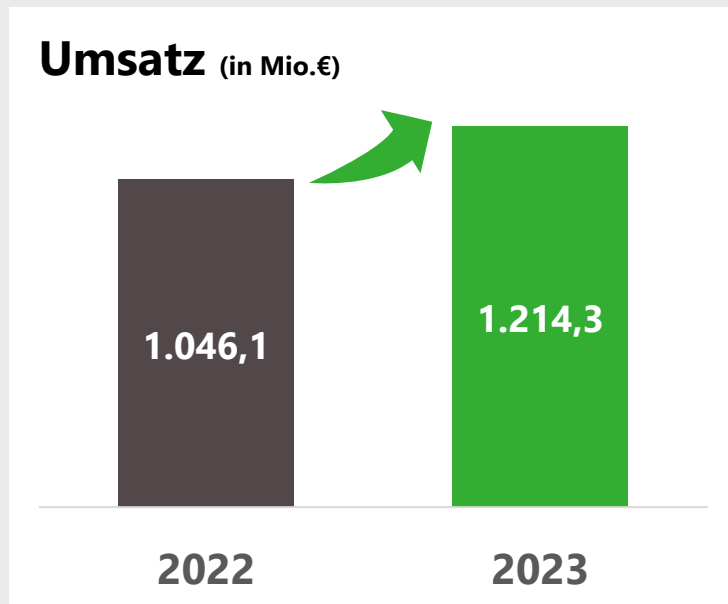
Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf der Vossloh Aktie oder Aktien anderer Unternehmen dar.

OLIVER SCHUSTER (CEO)

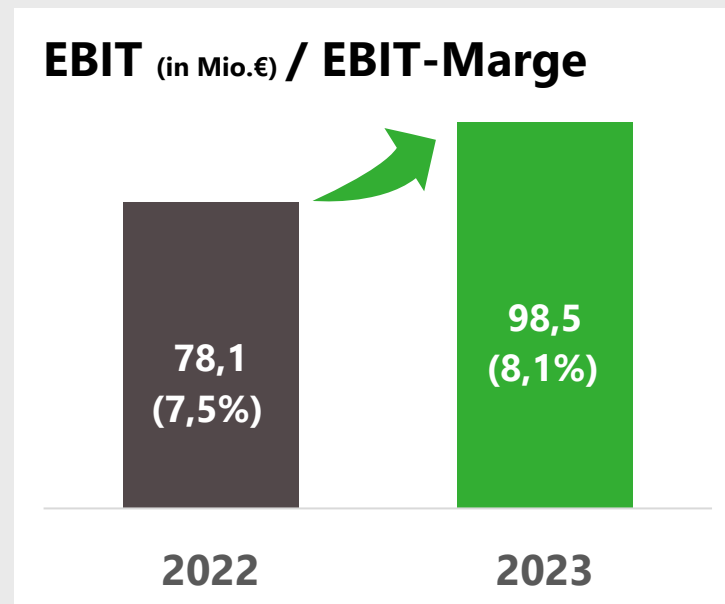
- ▶ **HIGHLIGHTS 2023**
- ▶ **FINANZIELLE MITTELFRISTZIELE FÜR 2023
IM KONZERN INSGESAMT ÜBERTROFFEN**

VOSSLOH KONZERN: HIGHLIGHTS 2023

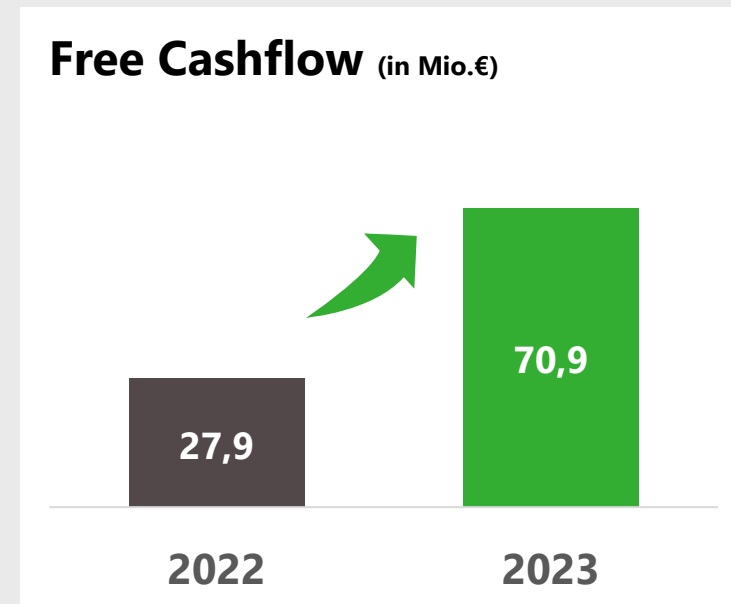
VOSSLOH ERZIELT ERNEUT STARKES UMSATZ- UND ERGEBNISWACHSTUM, FREE CASHFLOW SIGNIFIKANT VERBESSERT



- / Umsatz steigt um 16,1% auf neuen historischen Höchstwert
- / Alle Geschäftsbereiche mit deutlichem Umsatzwachstum
- / Deutlich über ursprünglichem Prognosekorridor (1,05 Mrd.€ bis 1,15 Mrd.€) und am oberen Ende des zuletzt angehobenen Korridors (1,175 Mrd.€ bis 1,225 Mrd.€)



- / EBIT steigt signifikant um 26,2%
- / Deutlich über ursprünglichem Prognosekorridor (79 Mio.€ bis 88 Mio.€) und am oberen Ende des zuletzt angehobenen Korridors (94 Mio.€ bis 100 Mio.€)
- / Kapitalrendite (ROCE) mit 10,5% im zweistelligen Bereich



- / Free Cashflow steigt signifikant um 43,0 Mio.€
- / Höhere Ertragskraft maßgeblicher Treiber für nachhaltig höhere Free Cashflows
- / Zudem erste Erfolge der konzernweiten Initiative Cash4Growth, die eine nachhaltige Reduzierung des Working Capital zum Ziel hat
- / Aufgrund positiver Geschäftsentwicklung Dividendenvorschlag auf 1,05€ je Aktie erhöht (Vorjahr: 1,00€)

VOSSLOH KONZERN: HIGHLIGHTS 2023

VOSSLOH BAUT VORREITERROLLE ALS ANBIETER INNOVATIVER LÖSUNGEN IN DER BAHNINFRASTRUKTUR AUS

Vossloh connect

- ✓ Cloud-basierte „One-Stop-Shop-Plattform“ gestartet
- ✓ Zahlreiche interne und externe innovative Digitallösungen
- ✓ 2024 weiterer Ausbau

Schotterüberwachung durch SMV

- ✓ SMV im Einsatz um notwendige Stopparbeiten am Schotter im Weichenbereich vorausschauend zu erkennen

Partnerschaft mit PREDGE

- ✓ Strategische Partnerschaft zielt auf prädiktive Instandhaltung von Weichenantrieben ab

Erwerb RailWatch

- ✓ Digitalkompetenz stark ausgebaut
- ✓ Rad-Schiene-Kontakt entscheidend für Zustand der Bahninfrastruktur

Aufbau Serienproduktion Verbundstoffschwelle

- ✓ Umweltfreundliche Alternative zur mit Teeröl behandelten Holzschwelle
- ✓ Start der Serienproduktion 2024

Ausweitung Smart HSG-Technologie in Deutschland

- ✓ Deutsche Bahn setzt verstärkt auf einzigartige smart HSG-Technologie
- ✓ Rahmenvertrag 2024 ausgeweitet

Weichengeschäft in Deutschland gestärkt

- ✓ Rahmenvertrag über mindestens 600 Weichen unterzeichnet, erstmals über Komplettweichen mit fest zugesagten Liefermengen

Stärkung Position Dänemark

- ✓ Marktanteil im Weichengeschäft in Dänemark deutlich gesteigert
- ✓ Rahmenvertrag über vier Jahre mit einem Umsatzvolumen von rund 40 Mio.€ unterzeichnet

Großaufträge in China

- ✓ Zwei Aufträge mit einem Gesamtvolumen von 70 Mio.€ im Geschäftsfeld Fastening Systems für den Bau neuer Hochgeschwindigkeitsstrecken gewonnen

Innovationstag mit Deutscher Bahn

- ✓ Die vorgestellten Innovationen, einschließlich vieler digitaler Lösungen, zielten darauf ab, Sperrzeiten zu reduzieren und die Verfügbarkeit der Strecken zu erhöhen

CO₂-Emissionen reduziert

- ✓ ~2.500 t CO₂ reduziert trotz signifikanten Umsatzanstiegs

Investitionen in Photovoltaik

- ✓ Kapazität bis zu 6.300 MWh/Jahr

DNP 2023

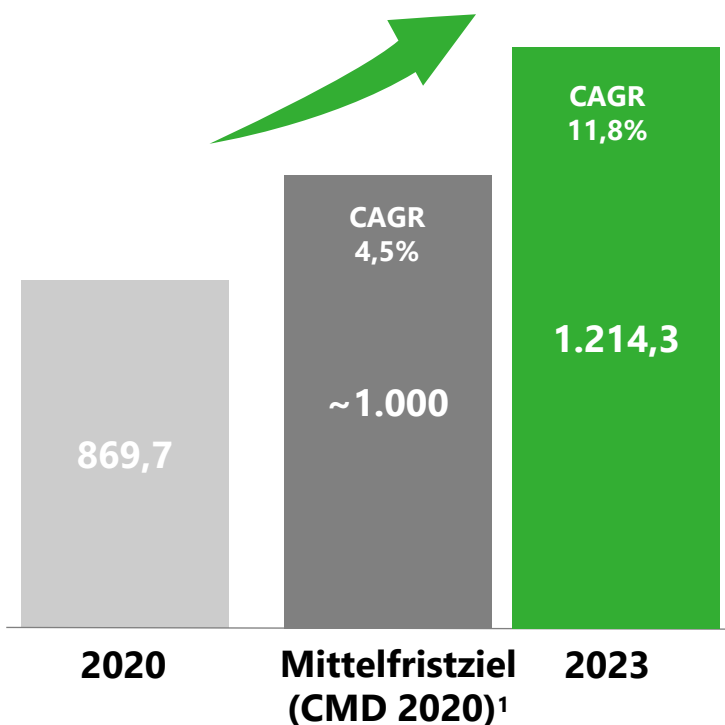
- ✓ Vossloh für Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2023 nominiert



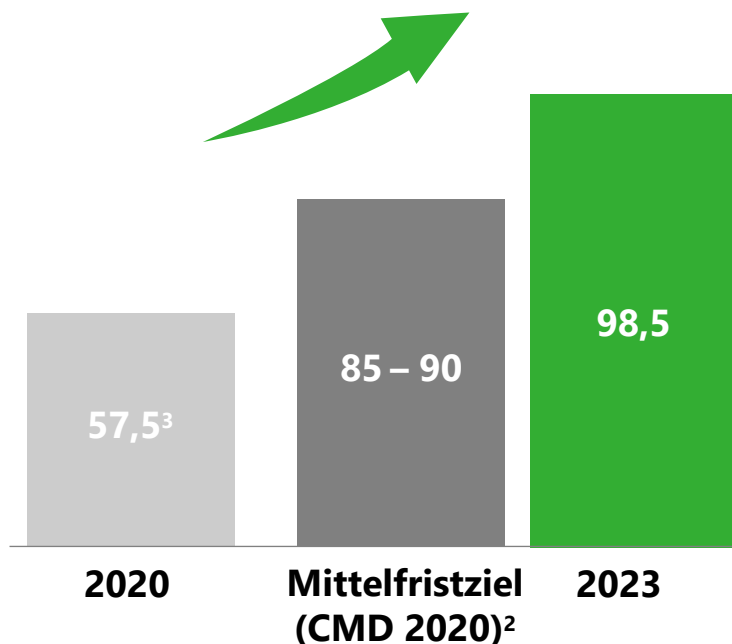
VOSSLOH KONZERN

STRATEGIERÜCKBLICK: MITTELFRISTZIELE FÜR UMSATZ UND EBIT TROTZ ERSCHWERTER RAHMENBEDINGUNGEN DEUTLICH ÜBERTROFFEN

UMSATZ (in Mio.€)



EBIT (in Mio.€)



ERLÄUTERUNGEN

- ✓ Angestrebtes jährliches Umsatzwachstum (2020 bis 2023) von 4%-5% mit über 10% deutlich übertroffen
- ✓ Absolutes EBIT 2023 liegt deutlich über damaliger Einschätzung; Umsetzung der Strategie überaus erfolgreich; operatives EBIT um mehr als 40 Mio.€, operatives EBITDA um mehr als 50 Mio.€ im Vergleich zu 2020 gestiegen
- ✓ Entwicklung in Anbetracht der zahlreichen globalen Krisen der letzten Jahre umso beachtlicher

¹ Die CAGR von 4,5% entspricht dem Mittelwert des mittelfristig kommunizierten Umsatzwachstumsziels von 4% bis 5% p.a. zum Ende des Jahres 2020.

² Das absolute EBIT basiert auf dem zum Ende des Jahres 2020 kommunizierten mittelfristigen Margenziel.

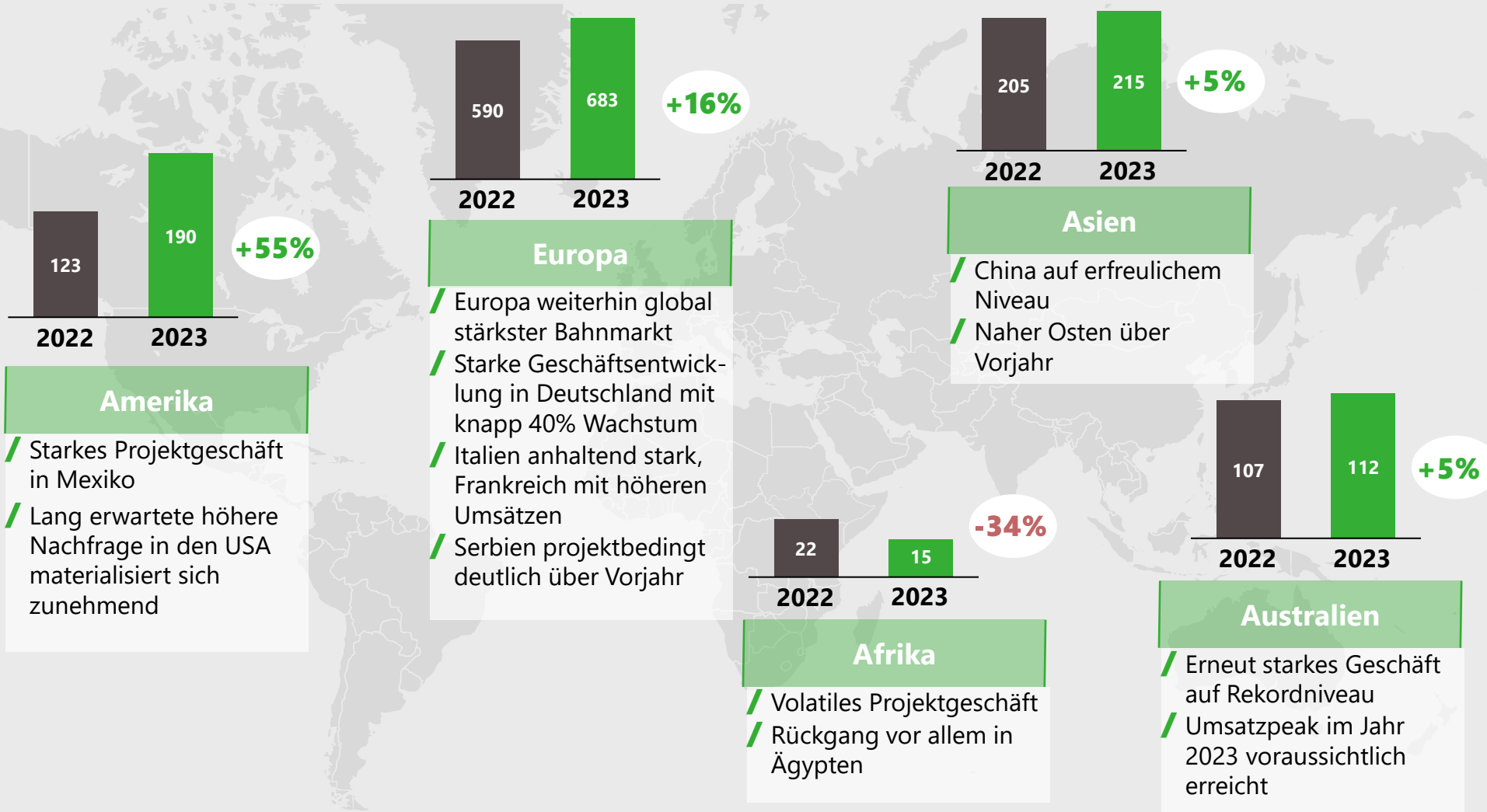
³ Berichtetes EBIT 2020 bereinigt um Effekt aus der Übergangskonsolidierung einer Gesellschaft im Geschäftsfeld Fastening Systems.

JAN FURNIVALL (COO)

- ▶ **UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN**
- ▶ **NACHHALTIGKEITSPERFORMANCE 2023**

VOSSLOH KONZERN: UMSATZANSTIEG VOR ALLEM IN EUROPA UND AMERIKA

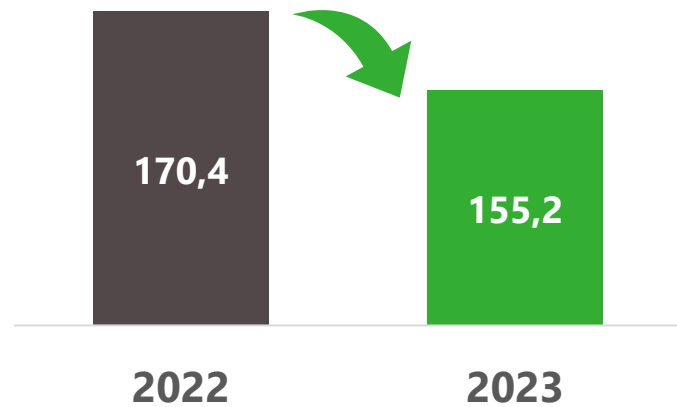
ANHALTEND STARKES MARKTUMFELD AUFGRUND DER FÖRDERUNG DER SCHIENE ALS UMWELTFREUNDLICHSTEM VERKEHRSTRÄGER



VOSSLOH KONZERN

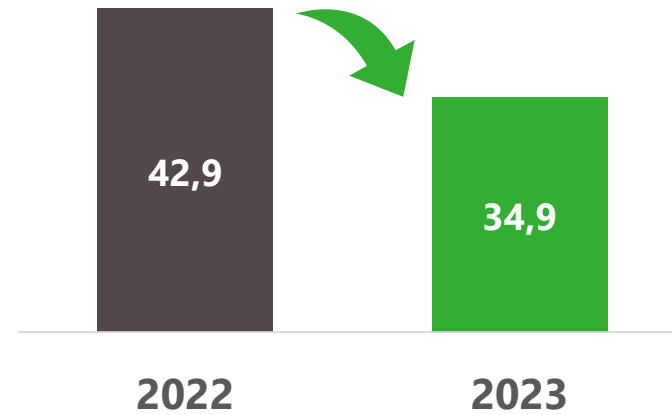
VOSSLOH SETZT STARKE NACHHALTIGKEITSPERFORMANCE IM JAHR 2023 FORT

Energieintensität (MWh/Mio.€)



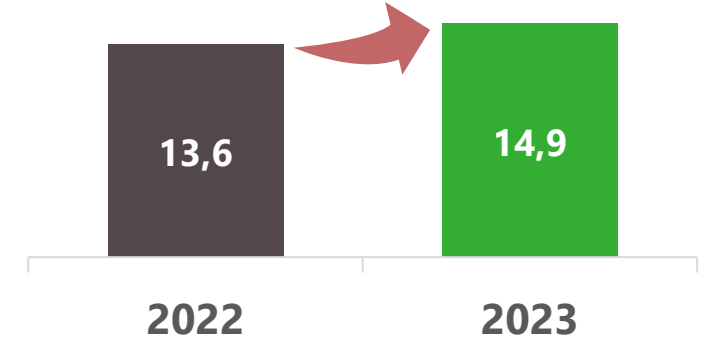
- / Energieintensität gegenüber 2022 **um 9,0% reduziert**
- / Größte **Einsparungen beim Gas- und Stromverbrauch**, vor allem durch Effizienzverbesserungen

CO_{2e}-Intensität (t CO_{2e}/Mio.€)



- / CO_{2e}-Intensität (Scope 1 und 2) gegenüber 2022 **um 18,7% reduziert**, gegenüber 2017 bereits um **rund 46% geringer**
- / CO_{2e}-Emissionen absolut **um rund 2.500t reduziert** (entspricht ca. 5,6%) trotz 16,1% Umsatzanstieg
- / Rückgang durch Effizienzverbesserungen und einem stetig steigenden Anteil an **grünem Strom**



Unfallhäufigkeit (LTAFR)



- / Lost Time Accidents Frequency Rate (Kennzahl für die Häufigkeit der Unfälle) **um 9,6% gestiegen**
- / Nach signifikanter Verbesserung im Vorjahr immer noch **zweitbestes Ergebnis** der letzten fünf Jahre
- / Arbeitssicherheit als Fokusthema mit **intensivierten Maßnahmen**

VOSSLOH KONZERN

EU-TAXONOMIE UND EXTERNE RATINGS UNTERSTREICHEN NACHHALTIGES ENGAGEMENT

EU-Taxonomie	100% taxonomiefähige Umsatzerlöse	63% taxonomiekonforme Umsatzerlöse	Führend in Deutschland
ESG-Rating	Skala	Score	
ISS ESG 	A+ bis D-	B- (Prime Status)	Top 10% in seiner Industrie
MSCI 	AAA bis CCC	AA	Top 30% in seiner Industrie
ecovadis	0 bis 100	93rd percentile	Top 7% aller bewerteten Unternehmen

DR. THOMAS TRISKA (CFO)

▶ **FINANZIELLE ENTWICKLUNG 2023**

VOSSLOH KONZERN

UMSATZ UND EBIT DEUTLICH GESTIEGEN, SIGNIFIKANT VERBESSERTER FREE CASHFLOW

KONZERNKENNZAHLEN

		2022	2023
Umsatz	Mio.€	1.046,1	1.214,3
EBITDA / EBITDA-Marge	Mio.€ / %	131,2 / 12,5	158,0 / 13,0
EBIT / EBIT-Marge	Mio.€ / %	78,1 / 7,5	98,5 / 8,1
Konzernergebnis	Mio.€	56,0	55,3
Ergebnis je Aktie	€	2,38	2,21
Free Cashflow	Mio.€	27,9	70,9
Investitionen	Mio.€	58,2	74,5
Wertbeitrag	Mio.€	11,5	18,9
ROCE	%	8,2	10,5

ERLÄUTERUNGEN

Umsatzerlöse um 16,1% gestiegen; alle Geschäftsbereiche erzielten kräftige Umsatzzuwächse, Lifecycle Solutions mit stärkstem prozentualen Wachstum

EBIT um 26,2% höher als im Vorjahr; vor allem Core Components signifikant über Vorjahr, daneben auch Customized Modules mit spürbar höherem EBIT

Konzernergebnis aufgrund höherer Steuerquote (2022 infolge Aktivierung latenter Steuern außergewöhnlich niedrig) und höherem Zinsaufwand auf Vorjahresniveau

Ergebnis je Aktie leicht unter Vorjahr, Dividendenvorschlag von 1,05€ je Aktie entspricht einer Ausschüttungsquote von 47,5%

Free Cashflow signifikant verbessert, vor allem aufgrund höherer operativer Ertragskraft sowie erster Effekte aus konzernweiter Initiative Cash4Growth

Investitionen deutlich über Vorjahresniveau; alle Geschäftsbereiche mit spürbar höheren Investitionen, u. a. für den Aufbau der Serienfertigung für die Verbundstoffschwelle sowie für das neue Weichenwerk in Australien

Wertbeitrag trotz höherer Kapitalkosten spürbar über Vorjahr

VOSSLOH KONZERN

POSITIVE EFFEKTE DURCH WORKING-CAPITAL-PROGRAMM, NETTOFINANZSCHULD SPÜRBAR REDUZIERT

KONZERNKENNZAHLEN		2022	2023
		31.12.22	31.12.23
Eigenkapital	Mio.€	625,1	638,5
Eigenkapitalquote	%	45,7	45,8
Working Capital (Ø)	Mio.€	218,1	209,4
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	20,8	17,2
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	191,6	193,1
Anlagevermögen	Mio.€	731,6	746,1
Capital Employed (Ø)	Mio.€	950,6	937,2
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	923,2	939,2
Nettofinanzschuld (exkl. Leasingverbindlichkeiten)	Mio.€	197,6	182,9
Nettofinanzschuld	Mio.€	237,5	219,5

ERLÄUTERUNGEN

Eigenkapital infolge der positiven Ergebnisentwicklung leicht gestiegen; Eigenkapitalquote auf anhaltend hohem Niveau

Kein nennenswerter Anstieg im **Working Capital (Stichtag)** trotz deutlichen Umsatzzanstiegs von 16,1%; **Working-Capital-Intensität (Ø)** in der Folge um 3,6 Prozentpunkte verbessert; 2023 aufgesetztes konzernweites Working-Capital-Programm Cash4Growth mit ersten positiven Effekten

Capital Employed (Stichtag) im Vergleich zum 31.12.2022 vor allem infolge höherer Investitionen gestiegen, Zuwachs geht auf Customized Modules und Lifecycle Solutions zurück

Nettofinanzschuld inkl. Leasingverbindlichkeiten gegenüber Jahresende 2022 um 18,0 Mio.€ gesunken, Free Cashflow 2023 übersteigt in Summe Dividenden-, Leasing- und Zinszahlungen; neuer Konsortialkredit Anfang 2024 abgeschlossen

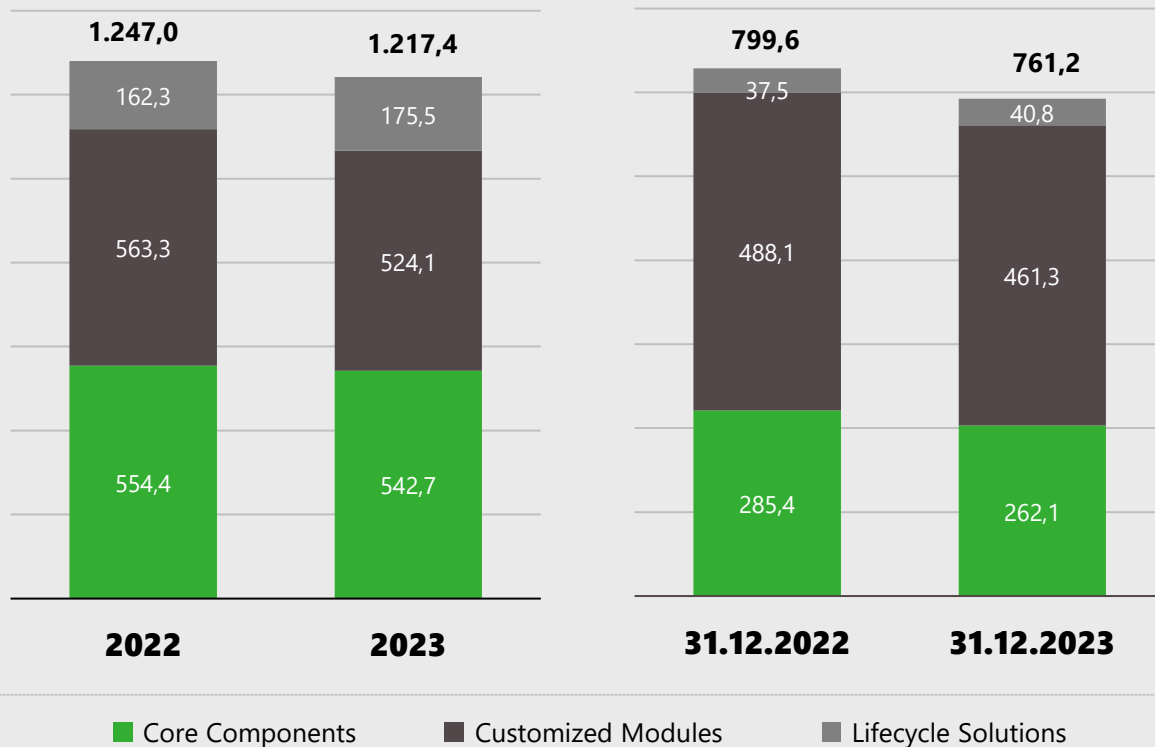
VOSSLOH KONZERN

AUFTRAGSBESTAND WEITERHIN DEUTLICH ÜBER HISTORISCHEM DURCHSCHNITT

AUFTRAGSEINGANG (in Mio.€)

AUFTRAGSBESTAND (in Mio.€)

ERLÄUTERUNGEN



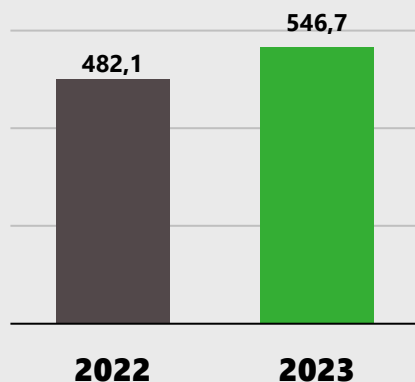
Auftragseingang markiert zweithöchsten Wert im Infrastrukturgeschäft in der Unternehmenshistorie, leicht unter dem Rekordwert im Vorjahr; geringere Auftragseingänge vor allem in Ägypten, Australien, Italien und der Region Naher Osten, dagegen insbesondere projektbedingt höherer Auftragseingang in Mexiko; Auftragslage in Westeuropa anhaltend positiv, vor allem in Deutschland, auch Frankreich mit spürbarer Verbesserung

Auftragsbestand negativ durch Wechselkurseffekte beeinflusst; dennoch zweithöchster Wert in der Unternehmensgeschichte am Ende eines Jahres erreicht; Core Components unter Vorjahr, vor allem geringerer Auftragsbestand in Australien; Customized Modules leicht unter Vorjahr, unter anderem geringerer Auftragsbestand in Italien und Serbien; Lifecycle Solutions leicht über Vorjahr, höherer Auftragsbestand vor allem in Deutschland

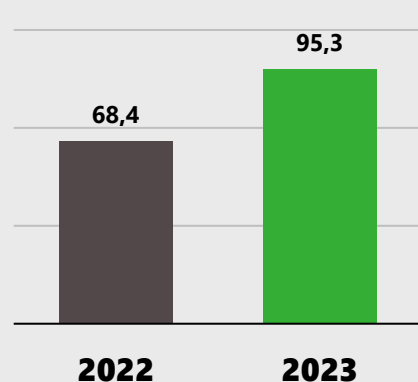
GESCHÄFTSBEREICH CORE COMPONENTS

SIGNIFIKANTER ANSTIEG DES UMSATZES BEI GLEICHZEITIG DEUTLICH VERBESSERTER PROFITABILITÄT

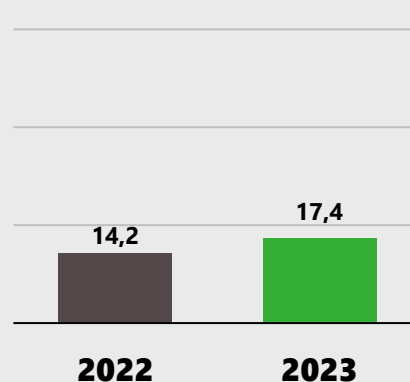
UMSATZ (in Mio.€)



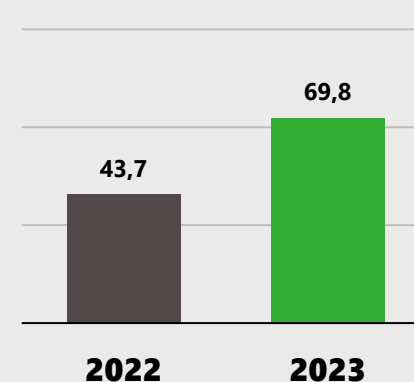
EBITDA (in Mio.€)



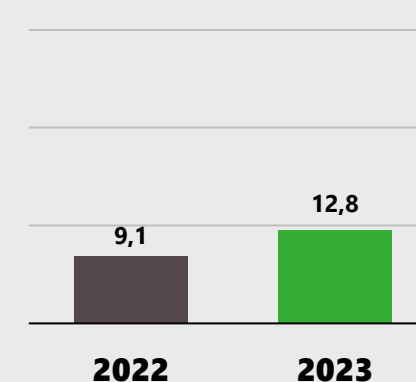
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatz um 13,4% über Vorjahr; Umsatzanstieg geht vor allem auf das Geschäftsfeld Tie Technologies zurück

EBIT um 59,5% über Vorjahr; primär auf gesteigerten Umsatz und margenstärkeren Projektmix zurückzuführen; EBIT-Marge um 3,7 Prozentpunkte gestiegen; Vorjahreswerte waren durch sprunghaft gestiegene Material- und Energiepreise belastet

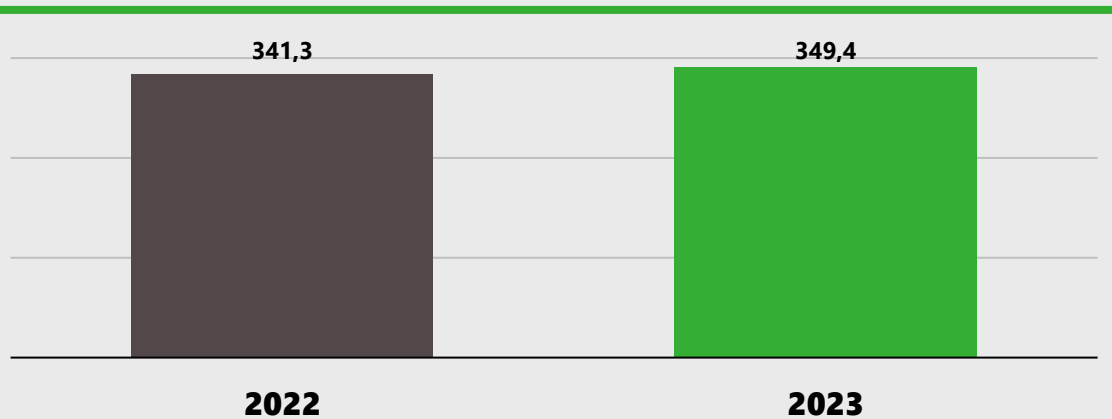
ROCE steigt über die 20%-Marke; Wertbeitrag trotz gestiegener Kapitalkosten infolge des höheren Kapitalkostensatzes mehr als verdoppelt

	2022	2023
(in %) ROCE	11,9	21,2
(in Mio.€) WERTBEITRAG	18,0	41,8

GESCHÄFTSFELD FASTENING SYSTEMS

UMSATZ LEICHT ÜBER BEREITS HOHEM VORJAHRESWERT, WERTBEITRAG SIGNIFIKANT GESTIEGEN

UMSATZ (in Mio.€)

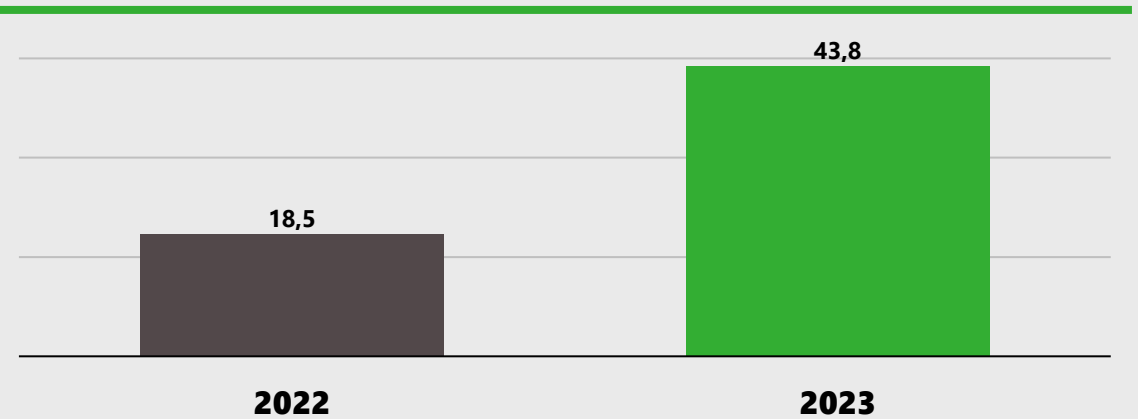


Auftragseingänge spürbar gesunken, Vorjahreswert durch Auftrag zur Lieferung von Schienenbefestigungssystemen für den Neubau einer Hochgeschwindigkeitsstrecke in Ägypten begünstigt

Höhere Umsätze vor allem in Mexiko, Deutschland, Italien und den Niederlanden konnten Umsatzrückgänge insbesondere in Australien und Ägypten mehr als kompensieren

Wertbeitrag mehr als verdoppelt, vor allem aufgrund eines besseren Projektmixes insbesondere in China und am deutschen Standort; Vorjahreswert war durch deutlich gestiegene Beschaffungspreise belastet

WERTBEITRAG (in Mio.€)



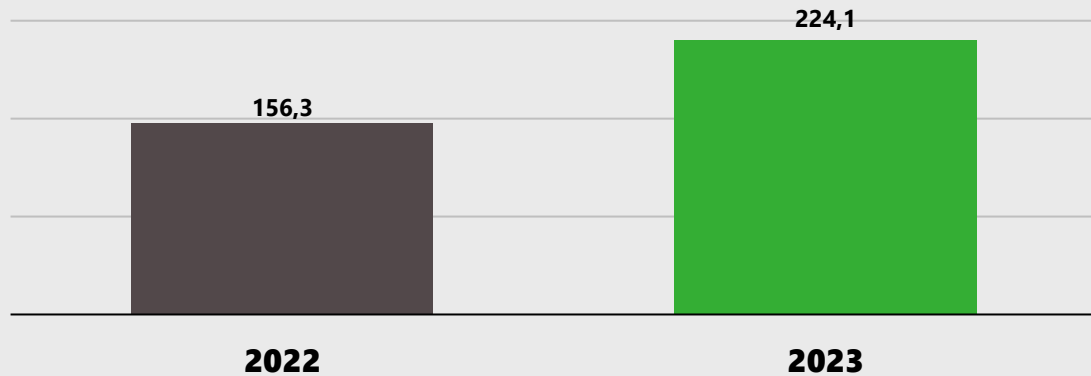
(in Mio.€)	2022	2023
AUFTRAGS-EINGANG	391,8	356,1

(in Mio.€)	31.12.2022	31.12.2023
AUFTRAGS-BESTAND	199,1	189,2

GESCHÄFTSFELD TIE TECHNOLOGIES

DEUTLICH HÖHERE UMSATZERLÖSE ERZIELT, WERTBEITRAG AUFGRUND HÖHERER KAPITALKOSTEN UNTER VORJAHR

UMSATZ (in Mio.€)

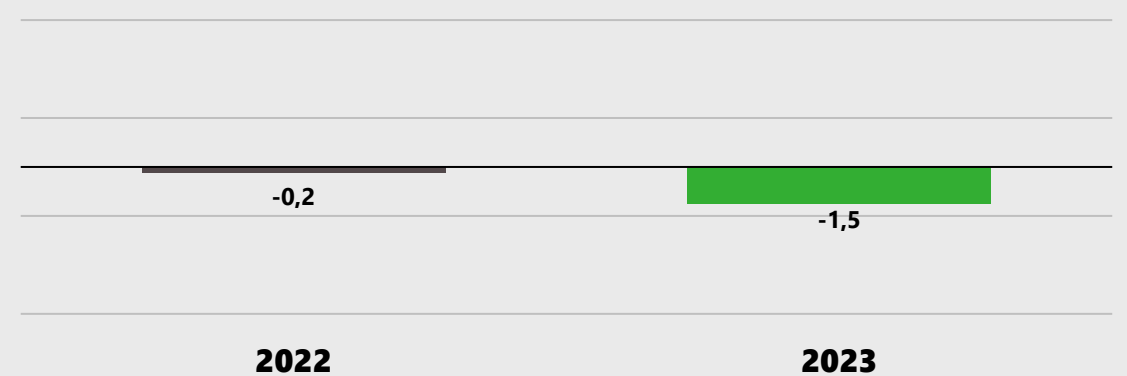


Auftragseingänge erreichen historischen Höchststand und liegen um 20,1% über Vorjahr; Anstieg geht weitgehend auf projektbezogen starke Nachfrage in Mexiko zurück

Umsatzerlöse erreichen ebenfalls einen Rekordwert und liegen um 43,3% über Vorjahr, signifikanter Umsatzanstieg in Mexiko, zudem höhere Umsätze auch in den USA dank höherer Abrufe der Class-I-Gesellschaften

Wertbeitrag aufgrund höherer Kapitalkosten negativ und unter Vorjahr; zudem belastet durch höhere Instandhaltungsaufwendungen an einem australischen Standort und aufgrund der Abwertung einer Beteiligung

WERTBEITRAG (in Mio.€)



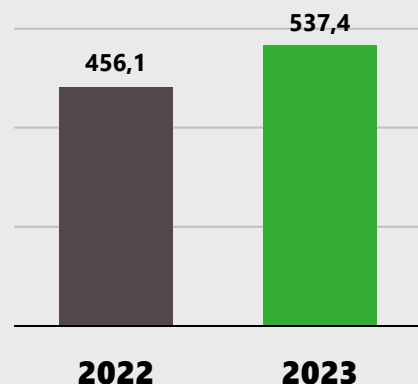
(in Mio.€)	2022	178,0
AUFTRAGS- EINGANG	2023	213,9

(in Mio.€)	31.12.2022	89,5
AUFTRAGS- BESTAND	31.12.2023	76,7

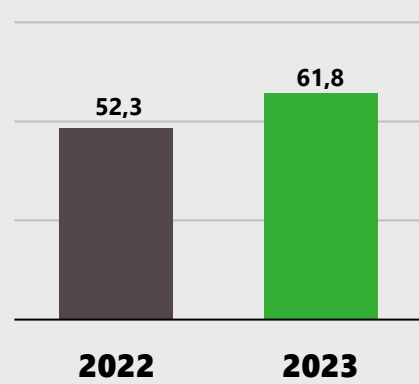
GESCHÄFTSBEREICH CUSTOMIZED MODULES

UMSATZ ERREICHT HISTORISCHEN HÖCHSTSTAND, EBIT DEUTLICH ÜBER VORJAHR

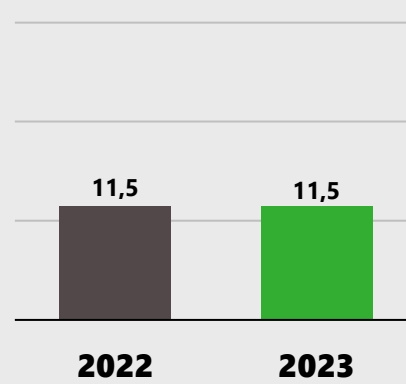
UMSATZ (in Mio.€)



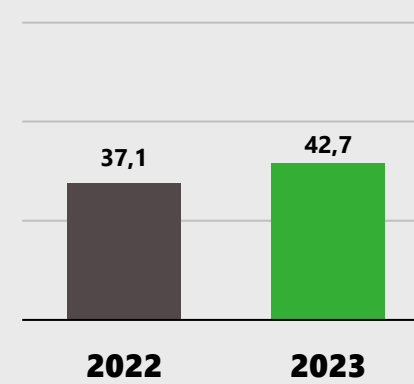
EBITDA (in Mio.€)



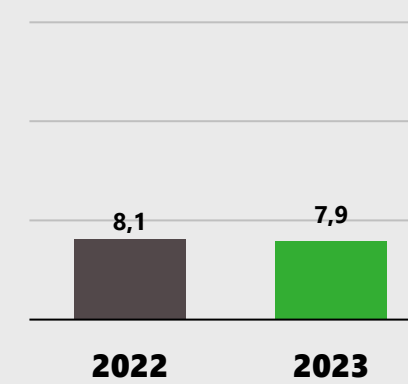
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Auftragseingänge auf zweithöchstem Stand in der Unternehmenshistorie, nur hinter dem Rekordwert des Vorjahres, geringere Auftragseingänge insbesondere in der Region Naher Osten und Italien, dagegen spürbare Zuwächse in Frankreich und Deutschland

Umsatz um 17,8% über Vorjahresniveau auf neuem Allzeithoch; starke Umsatzentwicklung in Europa (insbesondere in Italien, Serbien und Deutschland)

EBIT um 14,8% gestiegen, insbesondere dank höherer Ergebnisbeiträge der Standorte in Luxemburg, Polen und Frankreich; EBIT-Marge lag trotz der Abwertung einer Beteiligung sowie projektbezogener Nachlaufkosten nur unwesentlich unter dem Vorjahr

(in %)

ROCE

2022 9,9

2023 11,2

(in Mio.€)

WERTBEITRAG

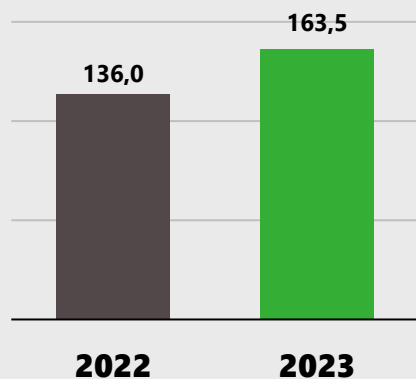
2022 10,8

2023 10,4

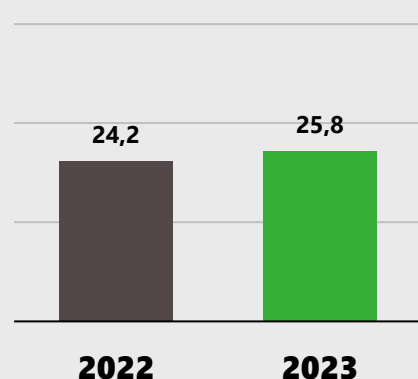
GESCHÄFTSBEREICH LIFECYCLE SOLUTIONS

UMSATZERLÖSE STEIGEN AUF NEUEN REKORDWERT, EBIT NAHEZU UNVERÄNDERT AUF VORJAHRESNIVEAU

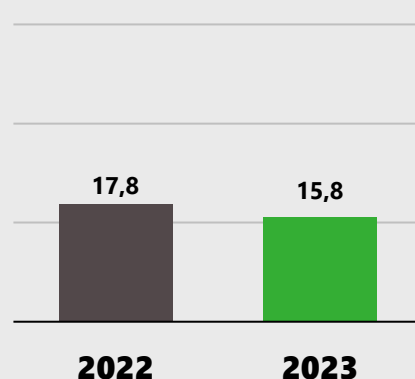
UMSATZ (in Mio.€)



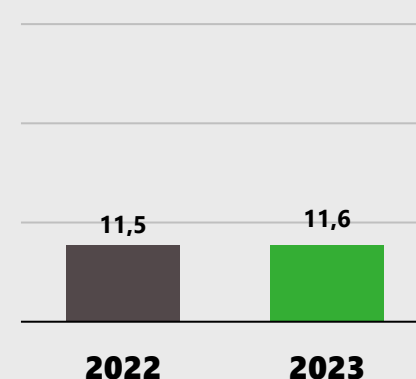
EBITDA (in Mio.€)



EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Auftragseingänge auf Rekordniveau, aufgrund deutlich höherer Aufträge in Deutschland und den Niederlanden um 8,1% über Vorjahr

Umsatz steigt um 20,3% auf neuen Höchststand, hauptsächlich aufgrund des im letzten Jahr unterzeichneten Rahmenvertrags zur präventiven Schieneninstandhaltung (High Speed Grinding) mit der Deutschen Bahn sowie im Bereich Track Supply (i.W. in Deutschland)

EBIT verharrt auf Vorjahresniveau; während insbesondere das EBIT aus präventiven und korrektiven Instandhaltungsleistungen (High Speed Grinding und Fräsen) spürbar gestiegen ist, lagen vor allem die EBIT-Beiträge aus Maschinenverkäufen unter Vorjahr

(in %)

ROCE

2022 5,6

2023 5,3

(in Mio.€)

WERTBEITRAG

2022 -2,9

2023 -7,1

VOSSLOH KONZERN: AUSBLICK

VOSSLOH ERWARTET IM JAHR 2024 SPÜRBAREN ERGEBNISANSTIEG

Umsatz

2023: 1,21 Mrd.€

Erwartung 2024: 1,16 Mrd.€ bis 1,26 Mrd.€

/ Trotz des Auslaufens einiger großer Neubauprojekte, hauptsächlich in Mexiko und Serbien, die 2023 zu einem außergewöhnlich starken Umsatzwachstum beitrugen, erwartet Vossloh basierend auf einer insgesamt positiven Marktnachfrage, dass die Umsätze im kommenden Jahr – bezogen auf den Mittelwert der Umsatzprognose – etwa auf dem Niveau des Vorjahres liegen werden.

Wertbeitrag

2023: 18,9 Mio.€

Erwartung 2024: 7,5 Mio.€ bis 22,5 Mio.€

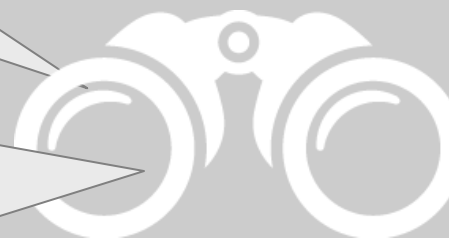
/ Der für die interne Steuerung relevante gewichtete Kapitalkostensatz vor Steuern (WACC) wird im Geschäftsjahr 2024 infolge der allgemeinen Zinsentwicklung auf 9,5% angehoben (2023: 8,5%).

EBIT

2023: 98,5 Mio.€

Erwartung 2024: 100 Mio.€ bis 115 Mio.€

/ Für das Geschäftsjahr 2024 wird ein weiterer Anstieg des EBIT prognostiziert. Der erwartete Zuwachs geht auf die Geschäftsbereiche Customized Modules und Lifecycle Solutions zurück. Bezogen auf den Mittelwert der Umsatzprognose ergibt sich ein Prognosekorridor für die EBIT-Marge zwischen 8,3% und 9,5% (2023: 8,1%).



FINANZKALENDER UND ANSPRECHPARTNER

SO ERREICHEN SIE UNS

Finanzkalender 2024

- / 25. April 2024 Zwischenmitteilung zum 31. März 2024
- / 15. Mai 2024 Hauptversammlung
- / 25. Juli 2024 Halbjahresbericht zum 30. Juni 2024
- / 31. Oktober 2024 Zwischenmitteilung zum 30. September 2024

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

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.**