

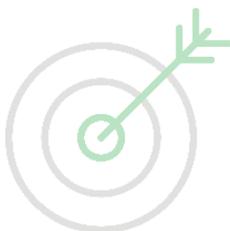
**PRÄSENTATION ZUM
HALBJAHRESBERICHT 2025**

WERDOHL, 24. JULI 2025

VOSSLÖH KONZERN

ZWEITES QUARTAL 2025 MIT HOHER UMSATZ- UND ERGEBNISDYNAMIK

GESCHÄFTS- ENTWICKLUNG



- › Umsatz im Q2/2025 gegenüber Vorjahresquartal signifikant um 13,5 % auf 331,5 Mio.€ gestiegen
- › Im H1/2025 mit 582,6 Mio.€ um 3,9 % über Vorjahr, vor allem in Nordeuropa und Nordafrika deutlich gestiegen
- › EBIT-Beitrag im Q2/2025 mit 37,6 Mio.€ auf sehr hohem Niveau und um 18,9 % über Vorjahr; spürbar bessere Profitabilität im Q2/2025 mit einer EBIT-Marge von 11,3 % (Q2/2024: 10,8 %)
- › Vor allem der Geschäftsbereich Customized Modules mit sehr starker operativer Performance; EBIT dort auch begünstigt durch einen Effekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures
- › Im H1/2025 EBIT bei 44,9 Mio.€ (H1/2024: 49,5 Mio.€); EBIT-Marge mit 7,7 % leicht unter Vorjahr
- › Ausblick 2025 mit Umsatz- und EBIT-Steigerung in aktueller Konzernstruktur bestätigt

AUFTRAGSLAGE



- › Anhaltend positive Dynamik im Bahninfrastrukturmarkt, nachhaltiger Rückenwind durch weltweite Infrastrukturprogramme (einschließlich Sondervermögen Infrastruktur in Deutschland)
- › Im Q2/2025 Auftragseingang mit 284,6 Mio.€ erwartungsgemäß noch unter Vorjahresrekordniveau von 419,5 Mio.€
- › Book-to-Bill nach sechs Monaten von 1,07 unterstreicht anhaltend hohe Nachfrage
- › Im Q2/2025 bedeutende Aufträge für Schienenbefestigungssysteme in China und mehrere Projektabschnitte in Algerien gewonnen
- › Auftragsbestand Ende Q2/2025 bei 865,8 Mio.€ weiterhin auf hohem Niveau

M&A



- › Vollzug der Sateba-Akquisition in der finalen Phase; Closingvorbereitungen abgeschlossen
- › Letzte ausstehende Freigabe und der damit verbundene Abschluss der Transaktion in den kommenden Monaten erwartet

VOSSLÖH KONZERN

AUF KURS: UMSETZUNG BEDEUTENDER INVESTITIONSPROJEKTE FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM



Neuer Standort Hallsberg, Schweden

Aufbau eines neuen Standorts zur Weichenmontage an Schwedens Logistikhub in Hallsberg

- Geschäftsbereich: Customized Modules
- Investment-Rational: Deutliche Kapazitätserweiterung (>70 %) und Effizienzsteigerung (einschl. Automatisierung)
- Gesamtinvestition: >20 Mio. €
- Status: Inbetriebnahme Q1/2026



EPP-Fertigung in Werdohl, Deutschland

Aufbau einer Serienfertigung für die selbstentwickelte Schwellenbesohlung (EPP) am Standort Werdohl

- Geschäftsbereich: Core Components
- Investment-Rational: Logische Erweiterung des Produktportfolios, weltweiter Absatz anvisiert
- Gesamtinvestition: rund 10 Mio.€
- Status: Inbetriebnahme H1/2026



HSG-next, Deutschland

Entwicklung und Bau der nächsten HSG Generation mit erweiterter digitaler Inspektionstechnologie als Basis für Asset-Management-Lösungen

- Geschäftsbereich: Lifecycle Solutions
- Investment-Rational: Weiterentwicklung der einzigartigen Lösung zur präventiven Instandhaltung im Fahrplan (u.a. für das Wachstum des Hochleistungsnetzes der DB)
- Gesamtinvestition: >10 Mio. €
- Status: Entwicklung begonnen

VOSSLÖH KONZERN

EBIT-ABWEICHUNG H1/2025 GEGENÜBER VORJAHR IM Q2/2025 DEUTLICH VERRINGERT

KONZERNKENNZAHLEN

1-6/2024 1-6/2025

		1-6/2024	1-6/2025
Umsatz	Mio.€	560,9	582,6
EBITDA / EBITDA-Marge	Mio.€ / %	75,4 / 13,4	74,2 / 12,7
EBIT / EBIT-Marge	Mio.€ / %	49,5 / 8,8	44,9 / 7,7
Konzernergebnis	Mio.€	40,1	34,7
Ergebnis je Aktie	€	1,96	1,50
Free Cashflow	Mio.€	-4,7	-44,2
Investitionen	Mio.€	25,5	30,0
Wertbeitrag	Mio.€	3,6	-2,5
ROCE	%	10,2	9,0

ERLÄUTERUNGEN

Umsatzerlöse im H1/2025 dank starkem Q2/2025 um 3,9 % gestiegen, insbesondere in Nordeuropa und Nordafrika über dem Vorjahr; Customized Modules und Lifecycle Solutions mit spürbaren Mehrumsätzen

EBIT im H1/2025 neben operativ starker Entwicklung auch durch positiven Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures in Höhe von 3,5 Mio.€ begünstigt; unter anderem wegen projektbedingt geringerer Auslieferungen im Chinageschäft noch unter Vorjahr

Konzernergebnis und damit auch **Ergebnis je Aktie** unter Vorjahr, aber analog Vorjahr begünstigt durch Steuererträge infolge der Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge auf hohem Niveau

Investitionen über Vorjahr; wesentliche Treiber sind das neue Weichenwerk in Schweden im Geschäftsbereich Customized Modules sowie Umsetzung des konzernweiten ERP-Projekts

Free Cashflow deutlich niedriger als im Vorjahreszeitraum; signifikant positiver Cashflow im H2/2025 erwartet

ROCE und **Wertbeitrag** infolge der EBIT-Entwicklung unter Vorjahr

VOSSLOH KONZERN

WORKING-CAPITAL-INTENSITÄT GEGENÜBER VORJAHR VERBESSERT

KONZERNKENNZAHLEN		1-6/2024	1-12/2024	1-6/2025
		30.6.24	31.12.24	30.6.25
Eigenkapital	Mio.€	660,3	751,9	760,5
Eigenkapitalquote	%	47,3	50,4	50,0
Working Capital (Ø)	Mio.€	220,3	213,7	213,1
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	19,6	17,7	18,3
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	219,6	174,4	248,5
Anlagevermögen	Mio.€	749,5	792,8	775,0
Capital Employed (Ø)	Mio.€	966,3	969,7	997,6
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	969,1	967,2	1.023,5
Nettofinanzschulden (exkl. Leasingverbindlichkeiten)	Mio.€	210,8	88,7	162,4
Nettofinanzschuld	Mio.€	247,0	137,6	209,2

ERLÄUTERUNGEN

Eigenkapital gegenüber Jahresende 2024 leicht gestiegen

Working Capital (Stichtag) aufgrund spürbaren Anstiegs der Forderungen über Vorjahr, während **Working-Capital-Intensität (Ø)** gegenüber Vorjahreswert gesunken ist und deutlich unter 20%-Marke liegt

Capital Employed vor allem infolge des höheren Working Capitals und der Vollkonsolidierung des chinesischen Joint Ventures gestiegen

Nettofinanzschuld im Vorjahresvergleich gesunken, vor allem durch Emissionserlöse aus Kapitalerhöhung im November 2024; gegenüber Jahresende 2024 deutlich gestiegen, aufgrund eines saisonbedingt negativen Free Cashflows im ersten Halbjahr

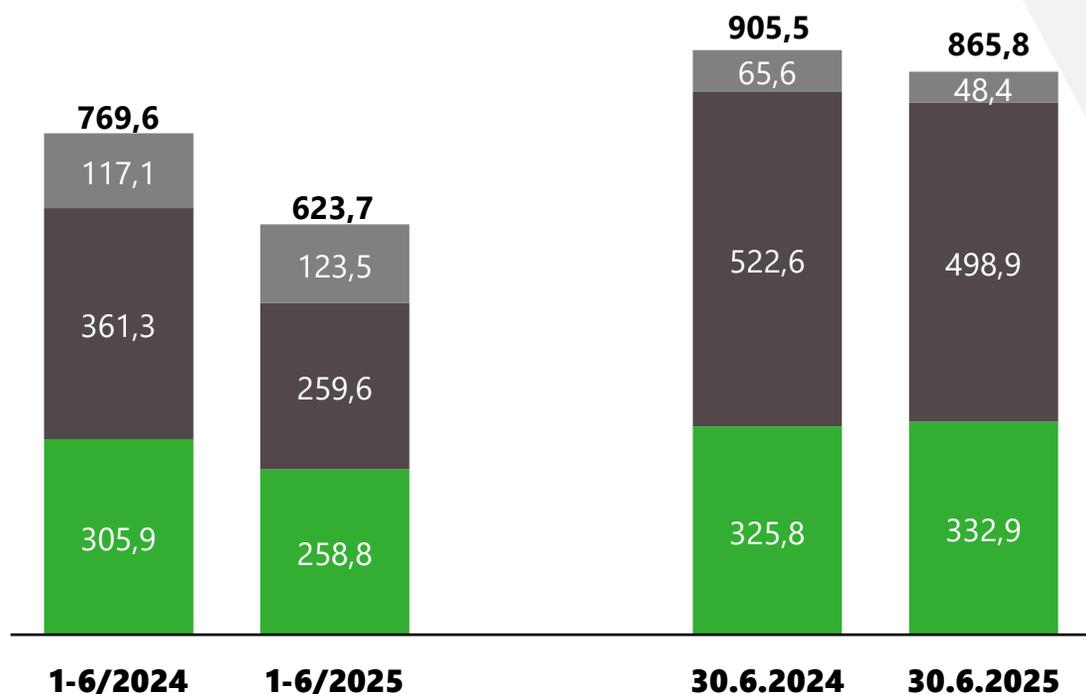
VOSSLOH KONZERN

AUFTRAGSEINGANG UNTER REKORDNIVEAU VOM VORJAHR, GUTE BOOK-TO-BILL-QUOTE VON ÜBER 1

AUFTRAGSEINGANG (in Mio.€)

AUFTRAGSBESTAND (in Mio.€)

ERLÄUTERUNGEN



Auftragseingang im H1/2025 deutlich unter außergewöhnlich hohem Vorjahreswert, Book-to-Bill-Quote weiterhin über 1 (1,07); Auftragseingänge vor allem in China und Nordamerika (CC) unter hohem Vorjahresniveau, daneben auch in der Region Afrika und Naher Osten (CM) spürbar geringer; dagegen erzielte Vossloh höhere Auftragseingänge vor allem in Großbritannien (CC) und Singapur (CC, CM)

Auftragsbestand unter Vorjahreswert, aber weiterhin auf hohem Niveau; Core Components leicht über Vorjahr vor allem dank des Großauftrags in Großbritannien; Customized Modules leicht gesunken; Lifecycle Solutions ebenfalls unter Vorjahr

(Aufgrund der hohen Zahl von Rahmenverträgen besitzt die Kennzahl „Auftragsbestand“ nur eine eingeschränkte Aussagekraft; das Auftragsvolumen von gewonnenen Rahmenverträgen wird in der Regel erst zum Zeitpunkt der jeweiligen Abrufe im Auftragseingang erfasst)

■ Core Components ■ Customized Modules ■ Lifecycle Solutions

VORBEMERKUNG: VOSSLOH GESCHÄFTSBEREICHE

HINWEIS ZU DEN AUSWIRKUNGEN DER MARKENZENZGEBÜHR

Seit dem Geschäftsjahr 2025 erhebt die Vossloh AG eine Markenlizenzgebühr von den operativen Einheiten. Diese Gebühren spiegeln den Wert der Markennutzung im Vossloh Konzern wider.

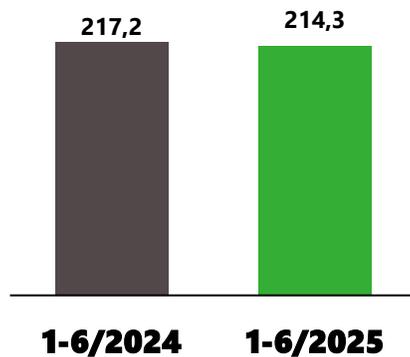
Die Kenngrößen EBIT, EBITDA, EBIT-Marge, EBITDA-Marge, Wertbeitrag und ROCE der Geschäftsbereiche erfahren seit Anfang 2025 eine buchhalterische Belastung. Auf Ebene des Vossloh Konzerns insgesamt hat die Einführung der Markenlizenzgebühr auf diese Finanzkennzahlen keinen Einfluss. Als Folge der Einführung der Markenlizenzgebühr wird ein positiver Effekt auf die Steuerquote im Konzern erwartet.

Auf Ebene der Geschäftsbereiche ist die Vergleichbarkeit der Kennzahlen EBIT, EBITDA sowie der entsprechenden Margen und des Wertbeitrags und ROCE mit dem Vorjahr aufgrund der Erhebung der Markenlizenzgebühr eingeschränkt. Um eine transparente Darstellung der Geschäftsentwicklung zu ermöglichen, werden die Effekte der Markenlizenzgebühr – unter der Annahme, dass sie im Vorjahr angefallen wären – auf EBIT und EBITDA ausgewiesen. Der Effekt für die wertorientierten Kennzahlen (Wertbeitrag, ROCE) wird nicht explizit ausgewiesen, jedoch ist der jeweilige Ergebniseffekt auch bei der Bewertung dieser Kennzahlen als Vergleichsgröße nutzbar.

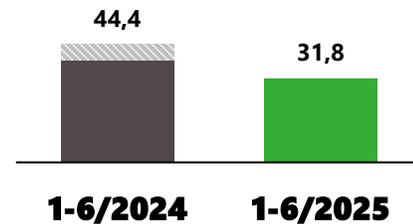
GESCHÄFTSBEREICH CORE COMPONENTS

STARKE UMSATZ- UND EBIT-ENTWICKLUNG IM Q2/2025, IM H1/2025 UNTER HOHEM VORJAHRESNIVEAU

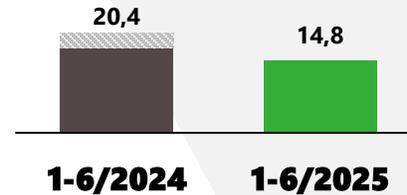
UMSATZ (in Mio.€)



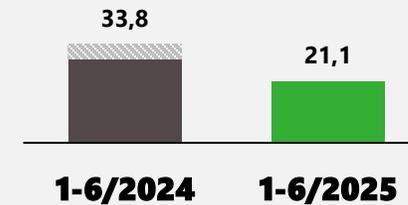
EBITDA (in Mio.€)



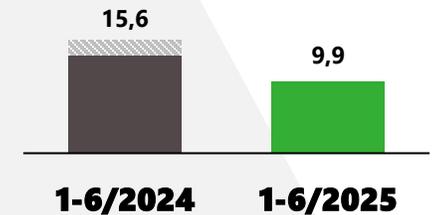
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatz nahezu auf Vorjahresniveau; positive Entwicklung im Geschäftsfeld Fastening Systems; Tie Technologies dagegen unter Vorjahr

EBIT-Marge unter Vorjahresniveau, vor allem durch geringeres Chinageschäft im Geschäftsfeld Fastening Systems und margenschwächeren Umsatzmix bei Tie Technologies; zusätzliche Belastung durch Markenlizenzgebühr; hoher Vorjahreswert positiv beeinflusst durch Auflösung von Rückstellungen

ROCE und **Wertbeitrag** infolge der EBIT-Entwicklung deutlich unter den Vorjahreswerten

ROCE (in %)

1-6/2024 20,9

1-6/2025 13,4

WERTBEITRAG (in Mio.€)

1-6/2024 18,4

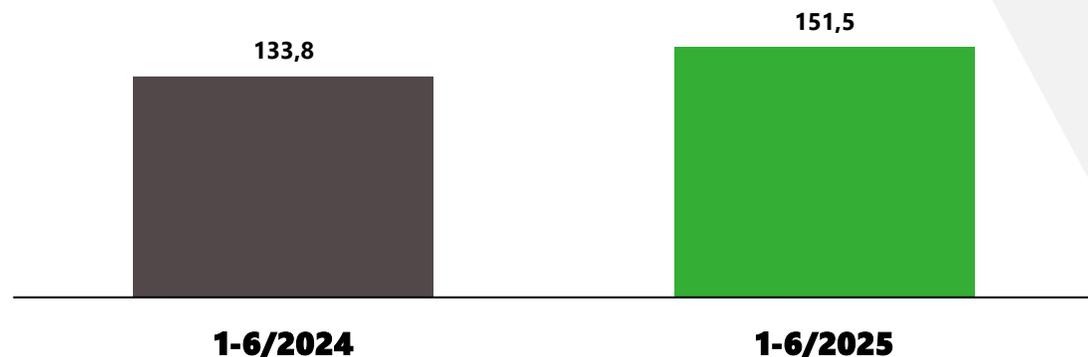
1-6/2025 6,1

Unter der Annahme, dass die Markenlizenzgebühr im Vorjahr angefallen wäre, wäre im H1/2024 das EBITDA um 2,1 Mio.€ und das EBIT um 2,0 Mio.€ niedriger gewesen.

GESCHÄFTSFELD FASTENING SYSTEMS

UMSATZ UND AUFTRAGSBESTAND ÜBER VORJAHR, WERTBEITRAG IM H1/2024 DURCH AUFLÖSUNG VON RÜCKSTELLUNGEN BEGÜNSTIGT

UMSATZ (in Mio.€)



Auftragseingang leicht unter Vorjahr; **Auftragsbestand** jedoch über Vorjahresniveau, vor allem dank des Großauftrags in Großbritannien

Umsatz stieg deutlich an, dank höherer Umsätze in Afrika, insbesondere Algerien, und Osteuropa

Wertbeitrag unter Vorjahr, unter anderem aufgrund Einführung Markenlizenzgebühr und Auflösung von Rückstellungen im Vorjahr

WERTBEITRAG (in Mio.€)



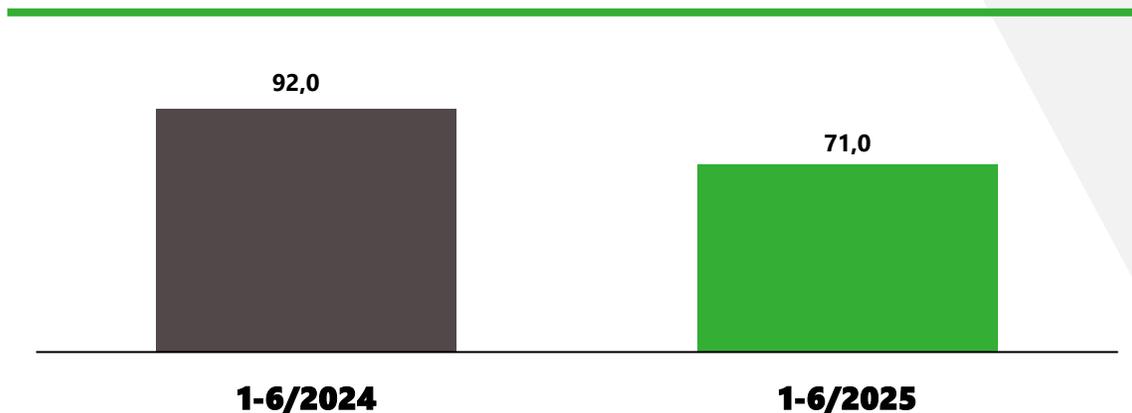
AUFTRAGS-EINGANG (in Mio.€)	1-6/2024	1-6/2025
	212,2	201,6

AUFTRAGS-BESTAND (in Mio.€)	30.6.2024	30.6.2025
	263,5	290,4

GESCHÄFTSFELD TIE TECHNOLOGIES

VERHALTENE ENTWICKLUNG IM H1/2025, JEDOCH WEITERHIN SEHR POSITIVE AUSSICHTEN FÜR DEN US-MARKT

UMSATZ (in Mio.€)

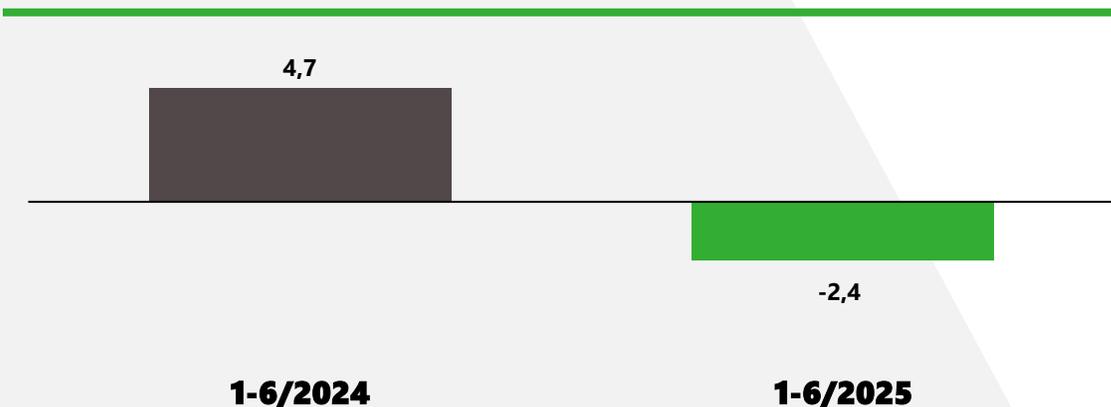


Auftragseingang ist wegen Verzögerungen bei Projekten und veränderter Abrufverhalten der Kunden in den USA deutlich gesunken; vielversprechende Projektvergaben in Nordamerika im zweiten Halbjahr 2025 erwartet

Umsatzerlöse aufgrund Mindererlöse in Mexiko und Australien unter Vorjahreswert

Wertbeitrag unter Vorjahr, bedingt durch geringeren Umsatz und margin-schwächeren Projektmix; auch Markenlizenzgebühr und Auflösung von Risikovorsorgen im Vorjahr wirkten im Halbjahresvergleich reduzierend

WERTBEITRAG (in Mio.€)

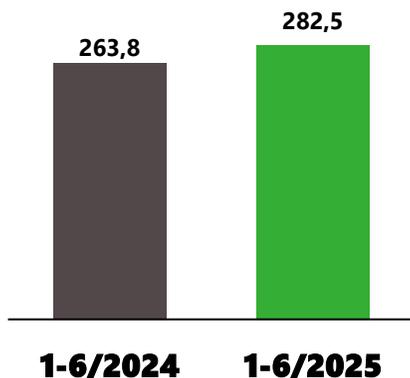


AUFTRAGS-EINGANG (in Mio.€)	1-6/2024	104,2
	1-6/2025	67,9
AUFTRAGS-BESTAND (in Mio.€)	30.6.2024	66,9
	30.6.2025	50,7

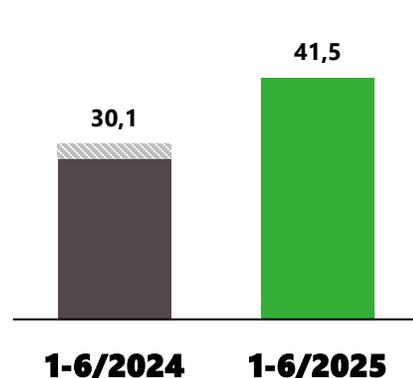
GESCHÄFTSBEREICH CUSTOMIZED MODULES

UMSATZERLÖSE ERREICHEN REKORDWERT, SEHR POSITIVE MARGENENTWICKLUNG

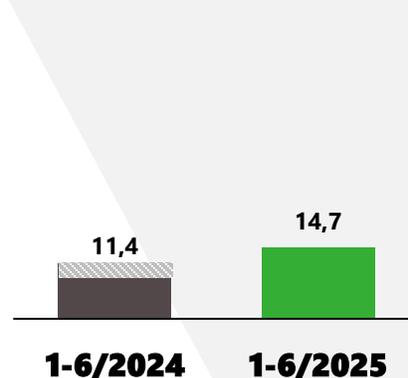
UMSATZ (in Mio.€)



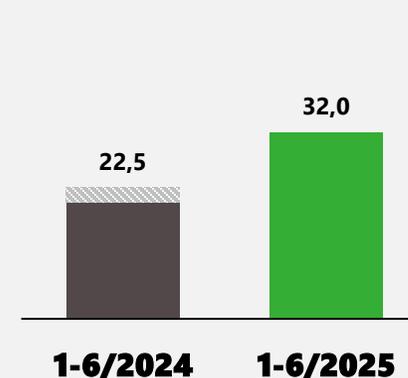
EBITDA (in Mio.€)



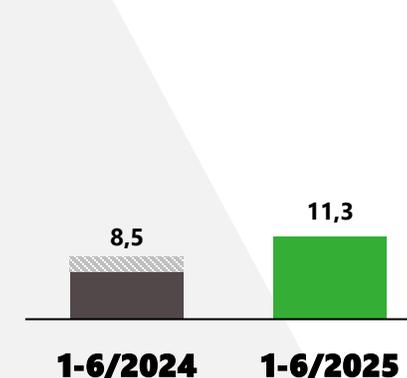
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatz erreicht dank sehr hohen Umsatzbeitrags im Q2/2025 Rekordwert in einem ersten Halbjahr; Steigerungen u.a. in Schweden, der Türkei und Dänemark

EBIT und **EBIT-Marge** deutlich über Vorjahreswerten, vor allem durch höhere Ergebnisbeiträge des schwedischen Standorts und einem positiven Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures (3,5 Mio. €)

ROCE und **Wertbeitrag** infolge der EBIT-Entwicklung deutlich über Vorjahreswerten

ROCE
(in %)

1-6/2024 11,1

1-6/2025 14,8

WERTBEITRAG
(in Mio.€)

1-6/2024 3,3

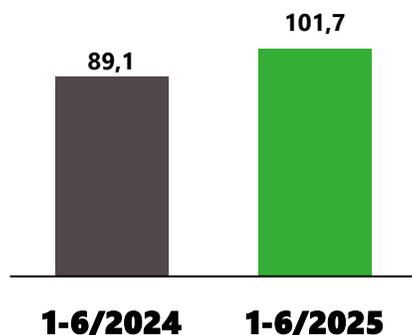
1-6/2025 11,5

Unter der Annahme, dass die Markenlizenzgebühr im Vorjahr angefallen wäre, wäre im H1/2024 das EBITDA um 3,4 Mio.€ und das EBIT um 3,3 Mio.€ niedriger gewesen.

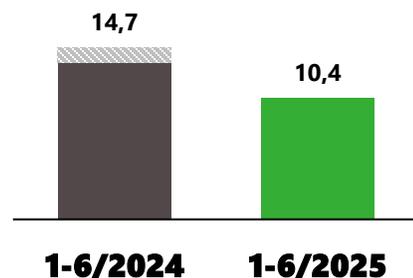
GESCHÄFTSBEREICH LIFECYCLE SOLUTIONS

UMSATZ DEUTLICH GESTEIGERT, EBIT JEDOCH ERWARTUNGSGEMÄß UNTER HOHEM VORJAHRESWERT

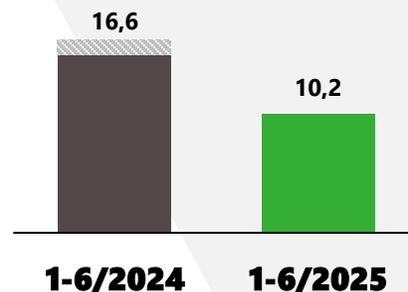
UMSATZ (in Mio.€)



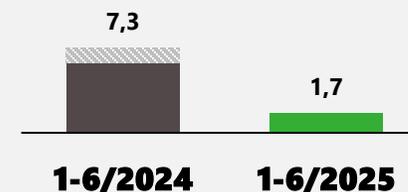
EBITDA (in Mio.€)



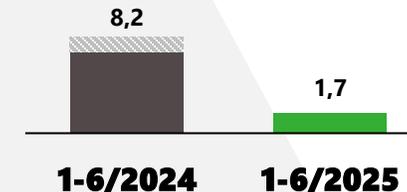
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatz erreicht Rekordwert im ersten Halbjahr, Anstieg vornehmlich durch Anlagen- & Weichenservice, korrektive Instandhaltung (Schienenfräsen) und präventive Schienepflege (Hochgeschwindigkeitsschleifen); Umsatzentwicklung in Deutschland noch verhalten, vor allem aufgrund temporärer Finanzierungsunsicherheiten im H1/2025

EBIT und **EBIT-Marge** konnten sehr hohen Vorjahreswert, der von außerordentlich margenstarkem Projektmix insbesondere in Schweden im Q2/2024 geprägt war, nicht erreichen; Markenlizenzgebühr wirkt zusätzlich reduzierend

ROCE und **Wertbeitrag** infolge der EBIT-Entwicklung jeweils deutlich unter Vorjahr

ROCE (in %)

1-6/2024	6,4
1-6/2025	1,4

WERTBEITRAG (in Mio.€)

1-6/2024	-3,6
1-6/2025	-9,6

Unter der Annahme, dass die Markenlizenzgebühr im Vorjahr angefallen wäre, wäre im H1/2024 das EBITDA um 1,2 Mio.€ und das EBIT um 1,3 Mio.€ niedriger gewesen.

VOSSLOH KONZERN: AUSBLICK

VOSSLOH BESTÄTIGT AUSBLICK IN DER BESTEHENDEN KONZERNSTRUKTUR

UMSATZ (BESTEHENDE KONZERNSTRUKTUR)

2024: 1,21 Mrd.€

Erwartung 2025: 1,25 Mrd.€ bis 1,325 Mrd.€

- › Erwartetes Umsatzplus basiert insbesondere auf höheren Umsätzen in China, den USA und Deutschland sowie in Afrika. Geschäftsbereich Lifecycle Solutions erneut mit stärkster Wachstumsdynamik.

WERTBEITRAG (BESTEHENDE KONZERNSTRUKTUR)

2024: 13,1 Mio.€

Erwartung 2025: 15 Mio.€ bis 25 Mio.€

- › Prognostizierte Ergebnisverbesserung wird sich auch positiv auf den Wertbeitrag auswirken. Gewichteter Kapitalkostensatz vor Steuern (WACC) weiterhin bei 9,5 %.

EBIT (BESTEHENDE KONZERNSTRUKTUR)

2024: 105,2 Mio.€

Erwartung 2025: 110 Mio.€ bis 120 Mio.€

- › Weiterer spürbarer Anstieg des EBIT erwartet. EBIT-Marge wird für 2025 zwischen 8,5 % und 9,5 % prognostiziert.
- › Aktuelle Wechselkursentwicklungen führen voraussichtlich zu negativen Translationseffekten auf Umsatz und EBIT im weiteren Jahresverlauf. Das Unternehmen beobachtet die Situation kontinuierlich und bewertet die Auswirkungen fortlaufend.

Zusätzlicher Wachstumsschub durch Sateba-Akquisition

- › Vorbehaltlich des Vollzugs der Transaktion, der in den kommenden Monaten erwartet wird, geht Vossloh unverändert von einem **zusätzlichen Umsatzbeitrag in Höhe von in etwa 30 Mio.€ monatlich** sowie einem **zusätzlichen EBIT-Beitrag vor Effekten aus der Kaufpreisallokation von in etwa 4 Mio.€ pro Monat aus**. Der erwartete Ergebnisbeitrag für 2025 hängt vom genauen Vollzugszeitpunkt sowie den Effekten aus der Kaufpreisallokation, die das EBIT in den ersten 24 Monaten nach Closing voraussichtlich signifikant belasten werden, ab. Das Geschäft von Sateba unterliegt analog dem Vossloh Geschäft in Europa saisonalen Schwankungen. Zum Zeitpunkt des Vollzugs wird Vossloh die Prognose für das Geschäftsjahr 2025 inklusive Sateba konkretisieren.

FINANZKALENDER UND ANSPRECHPARTNER

SO ERREICHEN SIE UNS

Finanzkalender 2025

/ 30. Oktober 2025 Zwischenmitteilung zum 30. September 2025



Kontaktdaten für Investoren und Medien:

Dr. Daniel Gavranovic

E-Mail: investor.relations@vossloh.com

Ivo Banek

E-Mail: presse@vossloh.com

Telefon: +49 (0) 23 92 / 52-609

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.

Q&A

**VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT.**