



# INVESTORENPRÄSENTATION

## VOSSLOH

02/2026

# ÜBERSICHT VOSSLOH

# VOSSLOH IM ÜBERBLICK

SYSTEMHAUS FÜR DIE BAHNINFRASTRUKTUR



**> 1,5 Mrd.€**  
Umsatz\*



**> 100**  
Länder mit  
Produkten und Services



**300.000+ km**  
Gleis geschliffen mit  
High Speed Grinding



**> 5.300**  
Mitarbeitende\*



**> 60**  
Produktionsstandorte  
in über 20 Ländern\*



**> 260.000 km** Gleis  
ausgestattet mit Vossloh  
Befestigungssystemen



**~50 Mio.**  
Spannklemmen pro  
Jahr produziert



**> 4.000 produzierte  
Weichen**  
pro Jahr



**> 7 Mio.**  
Betonschwellen-  
kapazität pro Jahr\*

\* Inkl. Sateba

# WELTWEIT EINZIGARTIGER FOKUS AUF DEN FAHRWEG SCHIENE

UNSERE GESCHÄFTSFELDER



## CORE COMPONENTS

Industriell gefertigte Serienprodukte für Bahninfrastrukturprojekte



### Fastening Systems

85+ Länder und 70% der Strecken in Europa mit Vossloh System ausgestattet

### Tie Technologies

Marktführer für Betonschwellen in Europa, Nordamerika und Australien



## CUSTOMIZED MODULES

Projektspezifisch angepasste modulare Lösungen



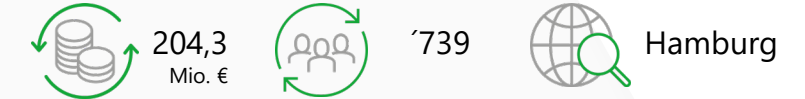
### Switch Systems

Weltweit führender Hersteller rund um das System Weiche mit > 100 Jahren Erfahrung; Lieferung von Weichen in 80+ Ländern



## LIFECYCLE SOLUTIONS

Spezialisierte Dienstleistungen rund um den Lebenszyklus von Schienen und Weichen



### Rail Services

Weltweit einziger Anbieter des innovativen Schleifverfahrens High Speed Grinding; größte Schienentransportflotte in Europa mit 520 Spezialwagen

# WIR GENIEßEN WELTWEITES KUNDENVERTRAUEN

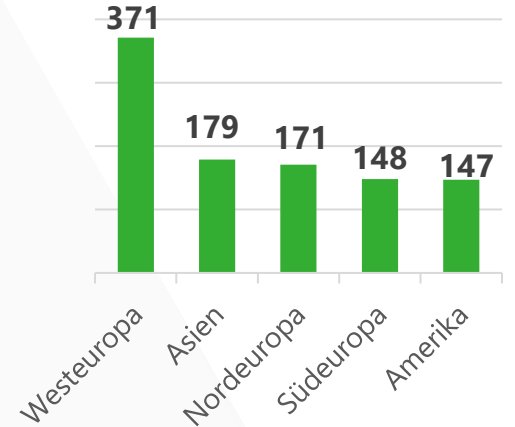
VOSSLOH IST PARTNER ALLER WESENTLICHEN NETZBETREIBER AUF FÜNF KONTINENTEN

## Eine Auswahl von Kunden, die wir unterstützen

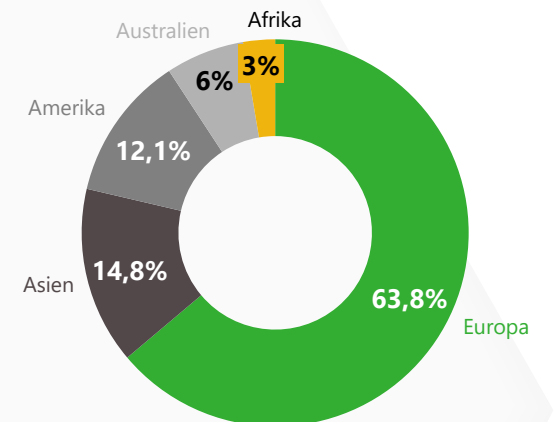


■ Länder, in denen Vossloh Produkte eingesetzt werden

## TOP Regionen Länder (2024, Umsatz in Mio.€)



## Umsatz nach Regionen (2024)



# MEGATRENDS BEFLÜGELN „SHIFT TO RAIL“

STEIGENDER BEDARF AN NACHHALTIGER MOBILITÄT



## Bevölkerungswachstum

Die weltweite Bevölkerung wird bis Ende des Jahrhunderts auf mehr als 11 Mrd. wachsen. Dies führt zu einem höheren Transportbedarf für Menschen und Güter.



## Urbanisierung

Heute leben ca. 55% der Menschen in Städten. Bis 2050 soll dieser Anteil auf 68% steigen, was zu einer Zunahme an Nahverkehrsaufkommen führen wird.



## Nachhaltigkeit

Die Bahn ist das Massenverkehrsmittel mit dem besten CO<sub>2</sub>-Footprint und damit wesentlicher Treiber grüner Mobilität.



## Globalisierung

Internationale Handelsströme werden weiter zunehmen. Hierzu sind effiziente Transportsysteme erforderlich.

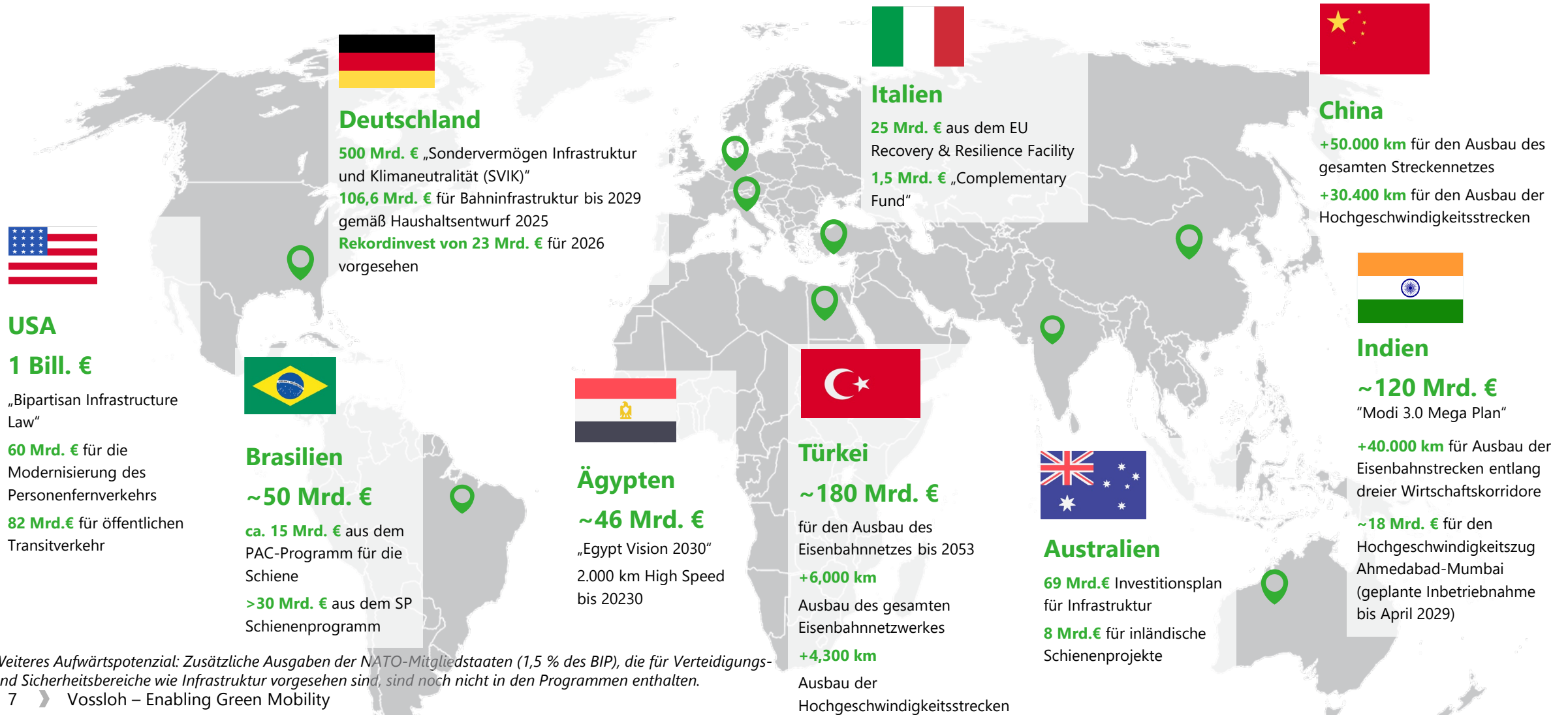


## Digitalisierung

Digitalisierung inkl. IoT, AI, Big Data & Data Analytics ist für die Gesellschaft ein Veränderungsprozess, wird aber auch in der Bahnindustrie zu deutlichen Veränderungen führen.

# BAHNINVESTITIONSPROGRAMME WELTWEIT

DIE EISENBAHN ERLEBT EINE RENAISSANCE

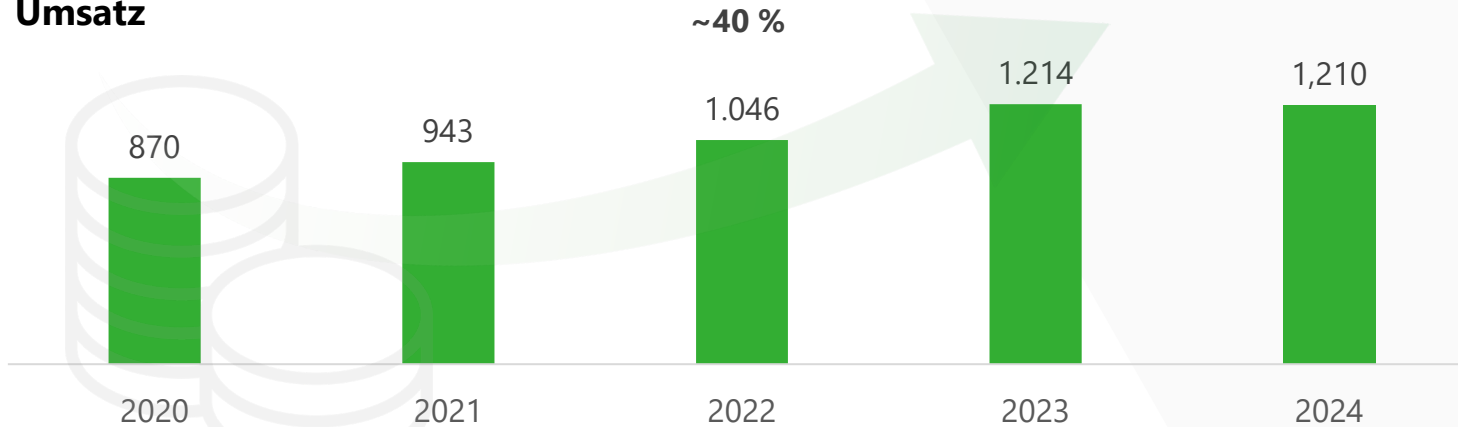


Weiteres Aufwärtspotenzial: Zusätzliche Ausgaben der NATO-Mitgliedstaaten (1,5 % des BIP), die für Verteidigungs- und Sicherheitsbereiche wie Infrastruktur vorgesehen sind, sind noch nicht in den Programmen enthalten.

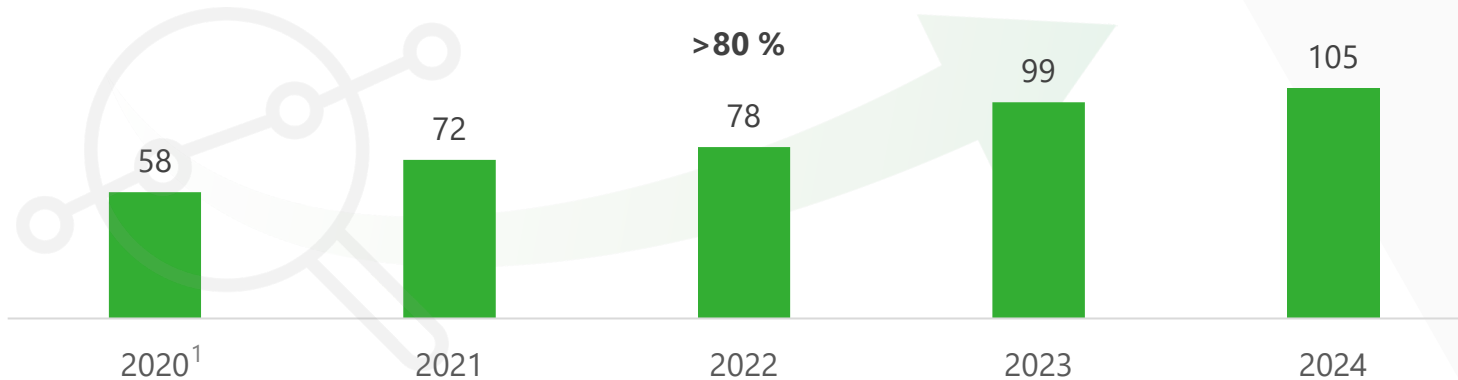
# VOSSLOH PROFITIERT ENORM VON DER UMSETZUNG DER STRATEGIE SEIT 2020

DEUTLICHES UMSATZ- UND EBIT-WACHSTUM SEIT 2020

## Umsatz



## EBIT operativ



- 2020 als **Startpunkt für eine neue Ära**: Leistungsprogramm umgesetzt, Veräußerung des rollenden Materials abgeschlossen, Strategie neu definiert
- Bei, **Capital Markets Day im Dezember 2020** wurden mittelfristige Ziele von 4–5 % **Umsatzwachstum** für den Konzern und eine **zweistellige EBIT-Marge auf Divisionsebene** kommuniziert
- Insgesamt stieg **der Konzernumsatz von 2020 bis 2024 um ~40 % (CAGR: 9 %) von 2020 bis 2024** und ein **EBIT-Wachstum von insgesamt mehr als 80 %**
- Dies wurde in einem **komplexen Marktumfeld** der letzten Jahre (Covid-Pandemie, Krieg in der Ukraine, Energiekrise usw.) erreicht, das auch zu erheblichen Energie- und Materialpreissteigerungen führte

<sup>1</sup> Ohne einen positiven Einmaleffekt aus der vorübergehenden Konsolidierung eines Unternehmens im Geschäftsbereich Fastening Systems in Höhe von ca. 16 Mio. €.

# WACHSTUM DURCH STRATEGISCHE AKQUISITIONEN

VON DER STRATEGIE ZUM ERFOLG

- › Nach der erfolgreichen Veräußerung des ehemaligen Geschäftsbereichs Transportation hat das Management eine M&A-Strategie umgesetzt, die eine umfassende Überprüfung von Zielen umfasste, die für die Stärkung von Vossloh attraktiv sind.
- › Vor kurzem zahlte sich die umfassende und fokussierte M&A-Pipeline mit mehreren Akquisitionen aus, darunter die bahnbrechende Übernahme von Sateba.

## Veräußerungen

**STADLER**

Vossloh Rail Vehicles

**2015**



**KNORR-BREMSE**

Vossloh Electrical Systems

**2017**



中国中车  
**CRRC**

Vossloh Locomotives

**2019-20**

**2017**



**2018**



**2021**



**2023**



**2024**



**2025**



## Akquisitionen

# MIT DER AKQUISITION VON SATEBA KOMPLETTIEREN WIR UNSER PORTFOLIO IN EUROPA

STÄRKUNG UNSERES WACHSTUMS UND UNTERSTÜTZUNG DER VERLAGERUNG DES VERKEHRS AUF DIE SCHIENE

## Produktportfolio

### SCHIENEN- UND WEICHENSCHWELLEN

- › Monoblock-Schwellen
- › Twinblock-Schwellen
- › Tragelemente
- › Spezielle Produkte (z.B. vibrationsdämpfende Schwellen)

### SCHIENENGEBUNDENE PRODUKTE

- › Fundamente für Oberleitungsmasten
- › Bahnübergänge
- › Befestigungssysteme (Frankreich)
- › Plattformen für verbundene Objekte
- › **Infrastrukturprojekte:**  
Bögen & Tunnelsegmente

## Wichtige Kennzahlen

~€350m

FY24  
Umsatzerlöse

10

Länder mit  
Standorten

~1.000

Mitarbeiter  
(Ende FY2024)

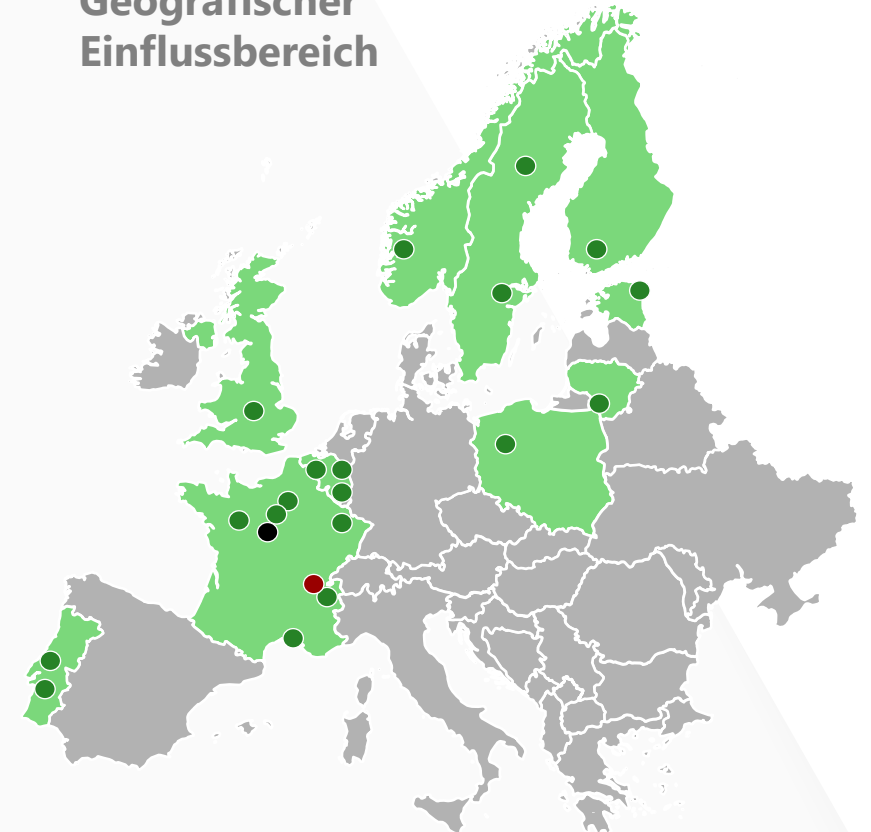
19

Fertigungs-  
standorte

4m

Schwellen-  
kapazität p.a.

## Geografischer Einflussbereich



- PRODUKTIONSSTÄTTE
- F&E-ZENTRUM
- HEADQUARTER

# UNSERE FINANZIELLE AMBITION FÜR DIE ZUKUNFT

NEUES KONZERNUMSATZZIEL VON MEHR ALS 2 MILLIARDEN EURO SOLL SPÄTESTENS 2030 ERREICHT WERDEN

	Vossloh 2024	Vossloh 2030
<b>Umsatz</b>	1,209 Mrd. €	>2 Mrd. €
<b>EBIT-Marge</b>	8,7 %	>10 %
<b>Working Capital-Intensität</b>	17,7 %	<15 %

- › UNIFE prognostiziert für Vossloh eine steigende Marktnachfrage mit einer inflationsbereinigten Wachstumsrate von **1,7 %**, SCI rechnet mit einer Wachstumsrate von **4,0 %**
- › Nachhaltiges **organisches Umsatzwachstum von durchschnittlich >5 %** erwartet
- › Wachstum unterstützt durch **aktive Rolle** in einem sich konsolidierenden Markt
- › Das langfristige Profitabilitätsziel einer zweistelligen EBIT-Marge soll **bis spätestens 2030** erreicht werden
- › Diese Entwicklung führt zu **einem jährlichen EBIT von über 200 Mio. Euro** und unterstreicht das robuste Wachstumspotenzial von Vossloh
- › Entsprechend der EBIT-Entwicklung wird **ein deutlicher Anstieg des Wertbeitrags** erwartet
- › Das **Cash4Growth**-Programm soll die Generierung eines höheren Free Cashflows unterstützen
- › Der Erwerb von Sateba wird das Erreichen unserer Working-Capital-Ziele **aktiv unterstützen**



**CASE STUDY VOSSLOH:  
KAPITALERHÖHUNG IN  
HERAUSFORDERNDEN ZEITEN**

# FINANZIERUNG ZENTRALER BESTANDTEIL

WARUM DIE FINANZIERUNG DER AKQUISITION BESONDERE ANFORDERUNGEN STELLTE?

- › Sateba als **transformative Akquisition** und zentraler Baustein der Wachstumsstrategie von Vossloh
- › Deutliche Stärkung des Geschäftsfelds Tie Technologies sowie der **Systemkompetenz** entlang des Fahrwegs Schiene
- › Akquisition mit signifikantem finanziellem Umfang (**Kaufpreis 450 Mio.€**)
- › **Finanzierung** integraler Bestandteil der Transaktion
- › **Zielsetzung:** Beibehaltung der finanziellen Stabilität und strategischen Flexibilität

# FINANZIERUNGSSTRUKTUR DER AKQUISITION

## RAHMENBEDINGUNGEN

- › **Fremdkapital** als primärer Finanzierungsbestandteil
- › **Kapitalerhöhung (bis zu 10%)** von Beginn als optionale Ergänzung
- › **Leverage (Covenant)** begrenzen und **finanziellen Handlungsspielraum** bewahren
- › **Kommunikation** der Finanzierungsoptionen (inkl. KE) zum **Zeitpunkt des Signings**
- › **Mehrheitsaktionär** als stabilisierender Faktor und Vertrauenssignal

# AUSGANGSLAGE AM KAPITALMARKT NACH DEM SIGNING

## FEEDBACK DER INVESTOREN

- › **Äußerst positives Feedback** zur strategischen Logik der Akquisition
- › Gleichzeitig zunehmender Fokus der Investoren auf die **mögliche Kapitalerhöhung**
- › **Abwartende Haltung** bei institutionellen Investoren, Investitionsentscheidungen werden bis zur Klärung der Finanzierung vertagt
- › **Geringe Liquidität in der Aktie**, beginnender Overhang auf den Aktienkurs

# HERAUSFORDERUNG DES RICHTIGEN TIMINGS

ZWISCHEN ABWARTEN UND HANDLUNGSBEDARF

- › **Zeitlicher Rahmen:** Signing Sateba-Akquisition: 30. Juli 2024, Closing im Frühjahr 2025 erwartet
- › **Begrenzte Umsetzungsfenster** durch externe und interne Faktoren
- › **Abwarten** - Pro & Contra
- › **Frühere Umsetzung** – Pro & Contra
- › Weiteres **Abwarten** auf ein besseres Umfeld – oder **frühzeitig Klarheit** vor dem Closing schaffen?

# MARKTUMFELD ZUM ENTSCHEIDUNGSZEITPUNKT

## RAHMENBEDINGUNGEN

- › **Zeitlicher Rahmen:** Signing Sateba-Akquisition: 30. Juli 2024, Closing im Frühjahr 2025 erwartet; Launch Kapitalerhöhung am 12. November 2024 geplant
- › **Schwaches Marktumfeld** am Launch-Tag
- › **Aktienkurs unter Druck:** Rückgang nach Veröffentlichung Q3-Zahlen am 31.10.
- › **Kein kurzfristig positiver Newsflow** absehbar
- › Konsequenz: **Go-Entscheidung**, Verschiebung hätte die Ausgangslage nicht substantiell verbessert – wichtige Rolle der Banken als Sparringspartner in der Entscheidungsfindung

# VORBEREITUNG UND LAUNCH

VON DER GO-ENTSCHEIDUNG BIS ZUM LAUNCH – STRUKTURIERT UND ENG GETAKTET

- › Morgens 12.11. Markt-Update Call & **Go-Entscheidung** zur Marktsondierung
- › **Pre-Sounding / Investorengespräche** mit ausgewählten Investoren
- › Nachmittags **Go/No-Go Entscheidung zur Platzierung**, im Anschluss an das Go **formale Gremienbeschlüsse** (Vorstand / AR)
- › Unmittelbar im Anschluss an die Gremienbeschlüsse **Veröffentlichung Ad-hoc-Mitteilung** zum Launch (nach Xetra-Schluss)

# PLATZIERUNG UND PREISFINDUNG

STRUKTURIERTER ABLAUF NACH DEM LAUNCH

## › **Transaktionsstruktur:**

- / Platzierung an institutionelle Investoren **im Rahmen eines beschleunigten Platzierungsverfahrens (ABB)**
- / **Ausschluss der Bezugsrechte** der bestehenden Aktionäre, 10 % Kapitalerhöhung
- / **Pro-rata-Teilnahme** des Mehrheitsaktionärs

## › **Start der Platzierung** unmittelbar nach Launch (Veröffentlichung Ad-hoc)

## › **Bookbuilding und Allokation** am Abend abgeschlossen

## › **Zweite formale Gremienbeschlüsse (Vorstand und AR)** zur Preisfestlegung und Durchführung der KE, unmittelbar danach zweite Ad-hoc (Pricing)

# ERGEBNISSE DER KAPITALERHÖHUNG

SEHR ERFOLGREICHE PLATZIERUNG TROTZ HERAUSFORDERNDEM MARKTUMFELD

- › **Sehr hohe Nachfrage** institutioneller Investoren trotz schwieriger Marktbedingungen; Platzierung **deutlich überzeichnet**
- › **Breit diversifizierte Investorenbasis**
  - / Nachfrage aus **verschiedenen Regionen und Investorentypen**
  - / Reduzierung von **Platzierungs- und Konzentrationsrisiken**
- › Großteil Teil der Nachfrage von **Long-only-Investoren**
- › Deutliche **Erweiterung und qualitative Stärkung** der Aktionärsbasis

# KEY TAKEAWAYS

## KAPITALMAßNAHMEN IN VOLATILEN MARKTPHASEN

- › **Klare, positive Story** zur Transaktion und Mittelverwendung
- › **Soft Announcement** kritisch hinterfragen: Klarheit schaffen vs. potenzieller Overhang
- › **Timing gezielt vorbereiten**, Zeitfenster sind begrenzt
- › **Transaktionssicherheit früh absichern**, Pre-Sounding nutzen; Unterstützung Mehrheitsaktionär (falls vorhanden) vorab klären
- › **Qualität des Orderbuchs vor Volumen**, Long-only-Investoren, breite Investorenbasis
- › **Starke Banken als Partner wählen**, Sparring bei Timing, Struktur und Execution

# Q&A

**VIELEN DANK FÜR IHRE  
AUFMERKSAMKEIT.**