



REKORDERGEBNISSE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2025

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

A large, thick green arrow pointing from the top-left towards the bottom-right, serving as a background element on the left side of the slide.

01

OLIVER SCHUSTER (CEO)

- › Highlights
- › Strategie

VOSSLOH KONZERN: HIGHLIGHTS

DYNAMISCHES SCHLUSSQUARTAL – AUCH DANK SATEBA MIT NEUEN HÖCHSTSTÄNDEN BEI AUFTRAGSEINGANG UND UMSATZ

Q4 2025

Auftragseingang

450 M€

+33 % ggü. Vorjahr

Umsatz

435 M€

+24 % ggü. Vorjahr

EBIT (vor PPA für Sateba)

43 M€

+54 % ggü. Vorjahr

Free Cashflow

99 M€

+90 % ggü. Vorjahr

Ergebnis je Aktie

1,12 €

+30 % ggü. Vorjahr

FY 2025

1.399 M€

+2 % ggü. Vorjahr

1.343 M€

+11 % ggü. Vorjahr

120 M€

+14 % ggü. Vorjahr

99 M€

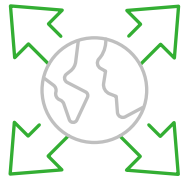
+15 % ggü. Vorjahr

3,24 €

-9 % ggü. Vorjahr

VOSSLOH KONZERN: AKTUELLE HIGHLIGHTS

VOSSLOH BAUT ROLLE ALS FÜHRENDES SYSTEMHAUS UND LÖSUNGSANBIETER FÜR BAHNINFRASTRUKTUR AUS



Globale Nachfrage treibt Wachstum

- › Anhaltend hohe Dynamik in Kern- und Wachstumsmärkten
- › Zahlreiche Vertriebsfolge in Europa (u.a. Deutschland, Italien), Asien (u.a. China, Singapur, Philippinen), Afrika (Algerien, Marokko, Tansania), Nordamerika (Mexiko) und Australien erzielt
- › Breite regionale Diversifikation erhöht Stabilität und Visibilität



Wachstumsstrategie konsequent umgesetzt

- › M&A als zentraler Hebel zur Stärkung der System- und Lösungskompetenz
- › 2025: Übernahme von Sateba, größte Akquisition der Unternehmensgeschichte, Integration läuft planmäßig



Kapazitäten gezielt erweitert

- › Kapazitätsausbau als Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum und Liefertreue
- › 2025: Eröffnung neuer Weichenstandort in Australien und Investitionsfokus auf neuem Weichenstandort in Schweden
- › Weiterentwicklung der System- und Lifecycle-Kompetenz durch Aufbau einer Serienfertigung von EPP in Werdohl und Investitionen in HSG-next



Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil

- › Nachhaltigkeit als integraler Bestandteil von Strategie und Governance
- › 2025: Erneute Bestätigung der Performance durch führende ESG-Ratings; taxonomiekonformer Umsatzanteil bei hohen 69 % (Vorjahr: 67 %)
- › 40 % geringere CO₂-Emissionen bei der Betonschwellenproduktion in Norwegen



Finanzielle Handlungsfähigkeit gesichert

- › Konzern nach Erwerb Sateba erfolgreich refinanziert (600 Mio.€ SSD-Platzierung Ende 2025)
- › Begebung Hybridanleihe (250 Mio.€) Anfang 2026 sichert Flexibilität für weitere Zukäufe mit Fokus auf Digitalisierung



Digitalisierung stärkt Systemkompetenz

- › Digitalisierung als Enabler für integrierte Prozesse und systemisches Denken
- › 2025: fokussierter Ausbau digitaler Fähigkeiten
- › Fokus 2026 auf Weiterentwicklung digitaler Kompetenzen

VOSSLOH KONZERN: STRATEGIE

STRATEGISCHE TRANSFORMATION UND MARKTFÜHRERSCHAFT ALS TREIBER FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM



Vossloh 2030

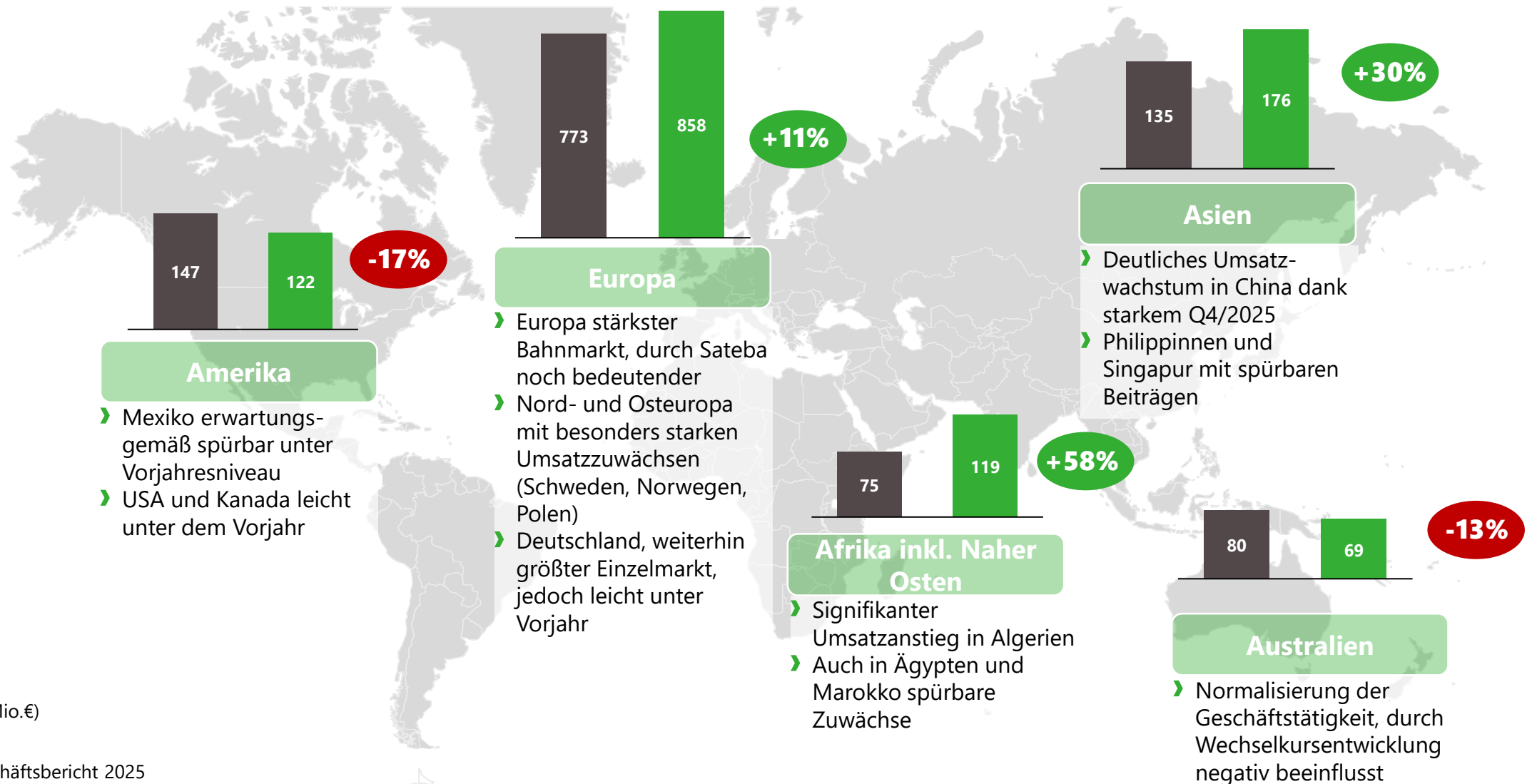
02

JAN FURNIVALL (COO)

- › Umsatzentwicklung nach Regionen
- › Nachhaltigkeitsperformance 2025

VOSSLOH KONZERN: NEUE HÖCHSTWERTE BEIM UMSATZ

STARKE UMSATZENTWICKLUNG GESTÜTZT DURCH ANHALTEND POSITIVES MARKTUMFELD UND SATEBA

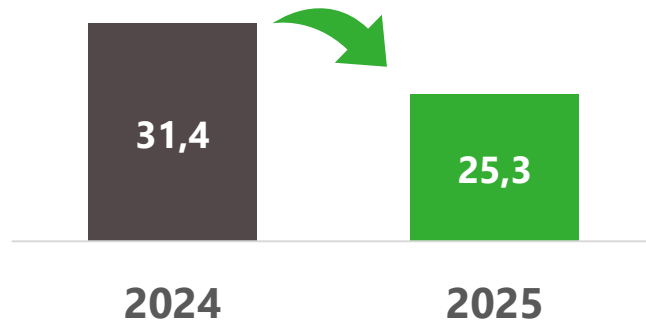


(in Mio.€)

VOSSLOH KONZERN: NICHTFINANZIELLE HIGHLIGHTS

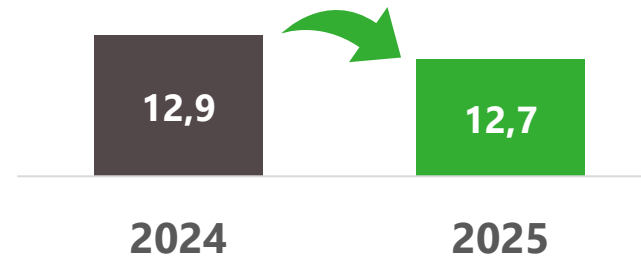
VOSSLOH ERNEUT MIT STARKER NACHHALTIGKEITSPERFORMANCE IM JAHR 2025

CO₂e-Intensität (t CO₂e/Mio.€)



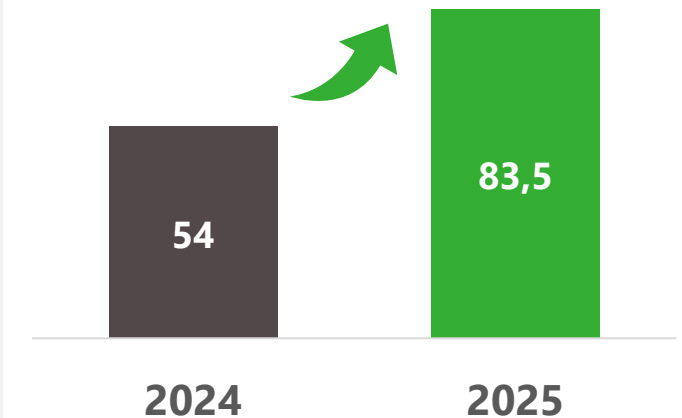
- › **CO₂e-Intensität (Scope 1 und 2)** gegenüber 2024 **um 19 % reduziert** (gegenüber 2017 bereits **um mehr als 60 % geringer**)
- › **CO₂e-Emissionen absolut um weitere rund 4.000 t reduziert** (auf rund 34.000 t)
- › **Anteil erneuerbarer Energiequellen** am Gesamtenergieverbrauch auf rund **40 %** gestiegen (Vorjahr: 35 %)

Unfallhäufigkeit (LTAFR)



- › **Lost Time Accidents Frequency Rate** (Kennzahl für die Häufigkeit der Unfälle) erneut leicht reduziert
- › **Zahl der Arbeitsunfälle leicht gestiegen**, infolge Sateba-Integration (von 115 auf 123) bei deutlich höherer Arbeitsstundenzahl
- › **Über 80 %** der Mitarbeitenden bei **nach ISO 45001** zertifizierter Einheit beschäftigt

Nachhaltige Beschaffung (in %)



- › Verantwortungsvolle Beschaffung **als Nachhaltigkeitsziel definiert** und in die Prozesse integriert
- › **ESG-Bewertung** strategischer Lieferanten als **fester Bestandteil der Lieferkettensteuerung**
- › 2025 wurden bereits **83,5 % des strategischen Beschaffungsvolumens als nachhaltig** klassifiziert

03

DR. THOMAS TRISKA (CFO)

- › Finanzielle Entwicklung 2025
- › Ausblick 2026

KONZERNKENNZAHLEN

2024

2025

Auftragseingang	Mio.€	1.364,9	1.398,7
Auftragsbestand	Mio.€	836,2	1.034,3
Umsatz	Mio.€	1.209,6	1.343,2
EBITDA / EBITDA-Marge	Mio.€ / %	160,3 / 13,3	179,4 / 13,4
EBIT / EBIT-Marge	Mio.€ / %	105,2 / 8,7	111,9 / 8,3
Konzernergebnis	Mio.€	76,5	79,9
Ergebnis je Aktie	€	3,56	3,24
Free Cashflow	Mio.€	86,0	98,8
Investitionen	Mio.€	83,8	88,3
Wertbeitrag	Mio.€	13,1	10,9
ROCE	%	10,8	10,5

ERLÄUTERUNGEN

Umsatzerlöse im Bahninfrastrukturgeschäft auf neuem Höchststand; Wachstum aus erstmaliger Sateba-Konsolidierung und bestehendem Geschäft, belastet durch negative Translationseffekte aus Wechselkursen von 11,7 Mio. €

EBIT dank volumen- und margenstarkem Q4/2025 um 6,4 % verbessert, durch PPA-Effekte für Sateba in Höhe von 7,7 Mio.€ belastet; vor PPA-Effekten spürbar höhere EBIT-Beiträge in Core Components und Customized Modules

Konzernergebnis trotz höherer Zinsaufwendungen über Vorjahr dank höherem EBIT und niedriger Steuerquote; **Ergebnis je Aktie** auch infolge höherer Aktienanzahl unter Vorjahr

Free Cashflow über Vorjahr dank außergewöhnlich starkem Q4/2025 trotz spürbar höherer Investitionsausgaben

Investitionen über Vorjahresniveau; Haupttreiber insbesondere neues Weichenwerk in Schweden, Fertigung für Schwellenbesohlung in Deutschland und weiterer Roll-out one.ERP

ROCE und **Wertbeitrag** trotz PPA-Effekte für Sateba und höherem durchschnittlichen Capital Employed nur geringfügig unter dem Vorjahresniveau

KONZERNKENNZAHLEN		2024 31.12.24	2025 31.12.25
Eigenkapital	Mio.€	751,9	815,7
Eigenkapitalquote	%	50,4	38,4
Working Capital (Ø)	Mio.€	213,7	215,3
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	17,7	16,0
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	174,4	162,9
Anlagevermögen	Mio.€	792,8	1.299,9
Capital Employed (Ø)	Mio.€	969,7	1.063,7
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	967,2	1.462,8
Nettofinanzschuld (exkl. Leasingverbindlichkeiten)	Mio.€	88,7	491,5
Nettofinanzschuld	Mio.€	137,6	552,5

ERLÄUTERUNGEN

Eigenkapital infolge positiven Konzernergebnisses deutlich gestiegen;
Eigenkapitalquote erwartungsgemäß unter Vorjahr nach Abschluss des Erwerbs von Sateba

Working Capital (Stichtag) nach sehr starkem Q4 um 6,6 % gesunken;
Working-Capital-Intensität (Ø) um 1,7 PP reduziert – niedrigster Stand im Bahninfrastrukturgeschäft der Unternehmensgeschichte, dank konsequenter Umsetzung Cash4Growth-Initiative

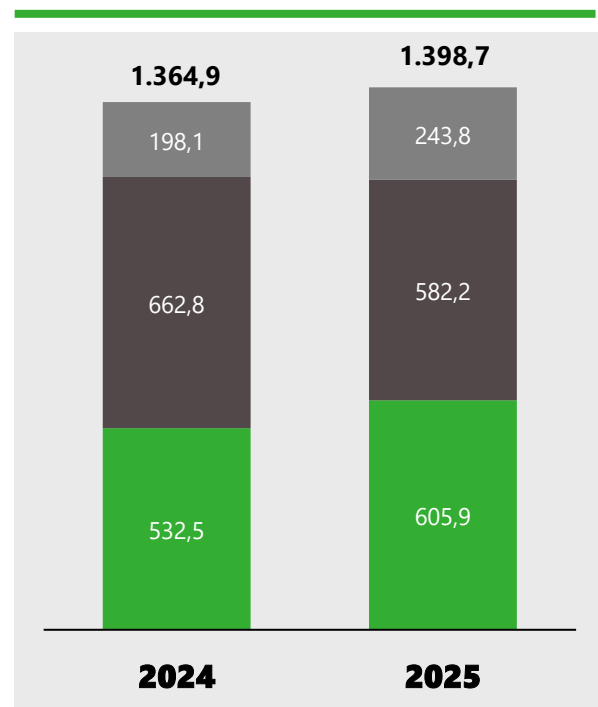
Capital Employed (Stichtag) infolge des erhöhten Anlagevermögens aufgrund der Konsolidierung von Sateba deutlich gestiegen

Nettofinanzschuld aufgrund der Finanzierung des Kaufpreises für Sateba deutlich erhöht gegenüber dem Vorjahr

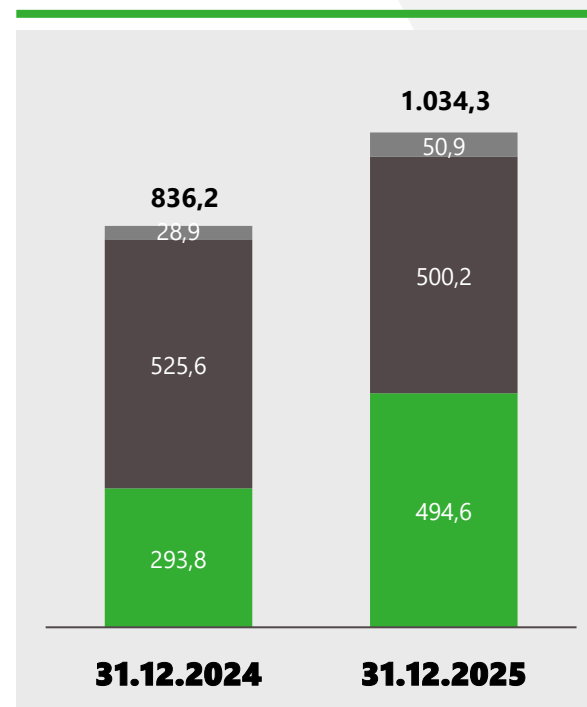
VOSSLOH KONZERN

AUFTRAGSEINGANG UND -BESTAND AUF HISTORISCHEM HÖCHSTSTAND, BOOK-TO-BILL ÜBER 1

AUFTRAGSEINGANG (in Mio.€)



AUFTRAGSBESTAND (in Mio.€)



ERLÄUTERUNGEN

Auftragseingang: Book-to-Bill mit 1,04 weiterhin auf gutem Niveau; hohe Dynamik in Europa, insbesondere in Schweden (CM, LS), Großbritannien (VFS, Sateba) und Deutschland (LS) über Vorjahr sowie deutlicher Anstieg in Mexiko (VTT); projektbedingt Rückgänge in Afrika, v. a. Marokko und Algerien (CM) sowie in China (VFS)

Auftragsbestand im Bahninfrastrukturgeschäft erstmals über 1 Mrd. €, spiegelt anhaltend hohe Marktnachfrage wider; Anstieg vor allem im Geschäftsfeld Tie Technologies, maßgeblich getrieben durch erstmaligen Einbezug von Sateba und höhere Auftragsbestände in Mexiko

(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

HINWEISE ZU DEN AUSWIRKUNGEN DER MARKENLIZENZGEBÜHR

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.

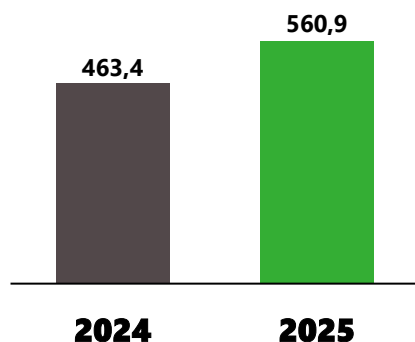
Die Kenngrößen EBIT, EBITDA, EBIT-Marge, EBITDA-Marge, Wertbeitrag und ROCE der Geschäftsbereiche erfahren seit Anfang 2025 eine entsprechende Belastung. Auf Ebene des Vossloh Konzerns insgesamt hat die Einführung der Markenlizenzgebühr auf diese Finanzkennzahlen keinen Einfluss.

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.

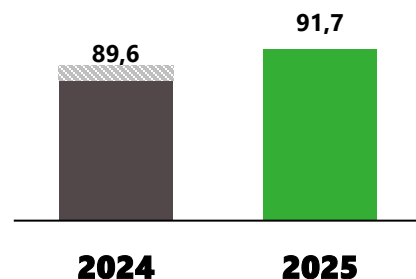
GESCHÄFTSBEREICH CORE COMPONENTS

PROFITABILITÄT TROTZ PPA-EFFEKTE FÜR SATEBA UND MARKENLIZENZGEBÜHREN WEITERHIN SPÜRBAR ÜBER 10 %

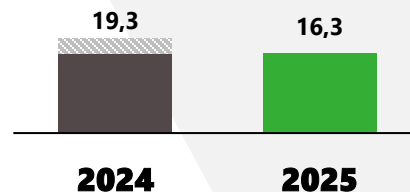
UMSATZ (in Mio.€)



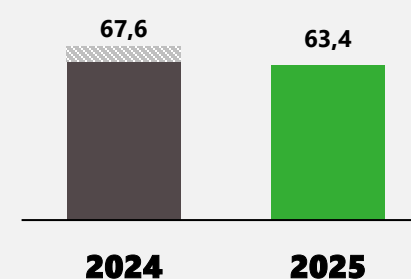
EBITDA (in Mio.€)



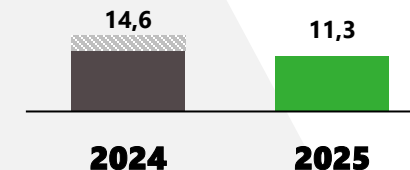
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatz um 21,0 % über Vorjahr; Vossloh Fastening Systems mit deutlichem Wachstum, Vossloh Tie Technologies über Vorjahr durch erstmalige Sateba-Konsolidierung

EBIT und **EBIT-Marge** unter dem hohen Vorjahresniveau; positive Beiträge von Sateba, jedoch gemindert durch PPA-Effekte von 7,7 Mio.€ sowie durch die erstmals 2025 erhobene Markenlizenzgebühr, zudem Vorjahresergebnis durch Rückstellungsaufösungen begünstigt

ROCE und **Wertbeitrag** infolge der EBIT-Entwicklung und aufgrund des höheren durchschnittlichen Capital Employed unter Vorjahr

ROCE (in %)

2024	21,2
2025	17,1

WERTBEITRAG (in Mio.€)

2024	37,3
2025	28,2

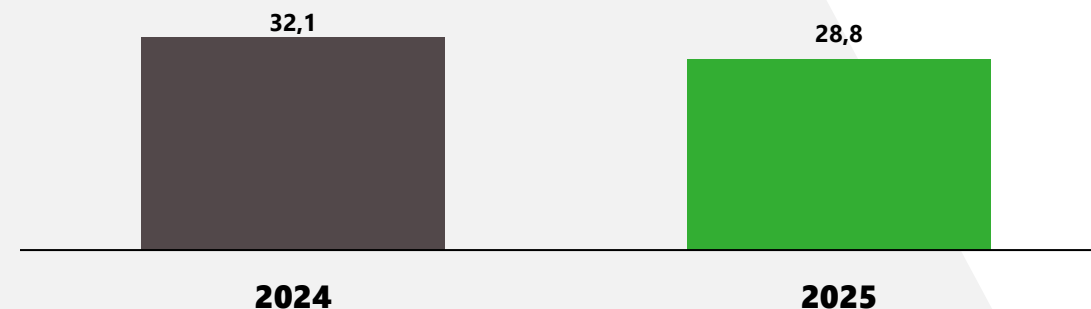
Unter der Annahme, dass die Markenlizenzgebühr im Vorjahr angefallen wäre, wäre im Jahr 2024 das EBITDA und das EBIT um 4,5 Mio.€ niedriger gewesen.

GESCHÄFTSFELD FASTENING SYSTEMS

UMSATZ DEUTLICH ÜBER VORJAHR, WERTBEITRAG WEITERHIN AUF HOHEM NIVEAU

UMSATZ (in Mio.€)

WERTBEITRAG (in Mio.€)



Auftragseingang unter Vorjahr; Rückgänge in China und Südeuropa nur teilweise durch höhere Aufträge in Großbritannien und Südostasien ausgeglichen

Umsatz um 12,7 % über Vorjahr, vor allem dank höherer Umsätze in China sowie Algerien und Ägypten

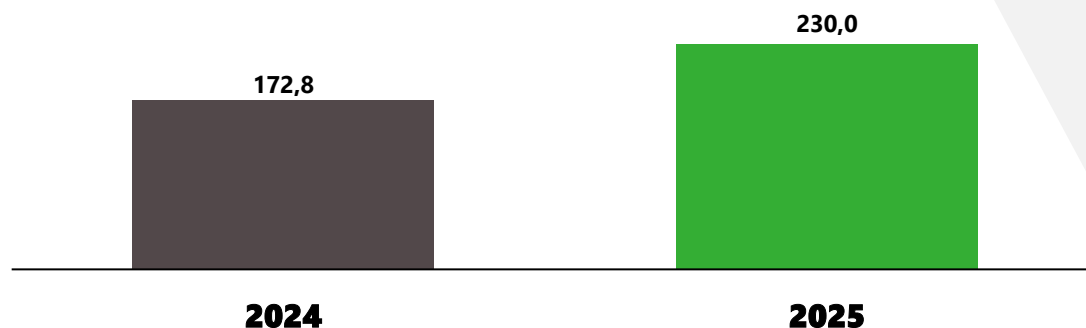
Wertbeitrag leicht unter Vorjahr; operativ verbessert, Vergleich durch Markenlizenz (ab 2025) und Rückstellungsaufösungen im Vorjahr beeinflusst

AUFTRAGS-EINGANG (in Mio.€)	2024	371,9
	2025	346,2
AUFTRAGS-BESTAND (in Mio.€)	31.12.2024	245,0
	31.12.2025	228,6

GESCHÄFTSFELD TIE TECHNOLOGIES

UMSATZ DANK SATEBA DEUTLICH ÜBER VORJAHR, WERTBEITRAG DURCH PPA-EFFEKTE BEEINFLUSST

UMSATZ (in Mio.€)

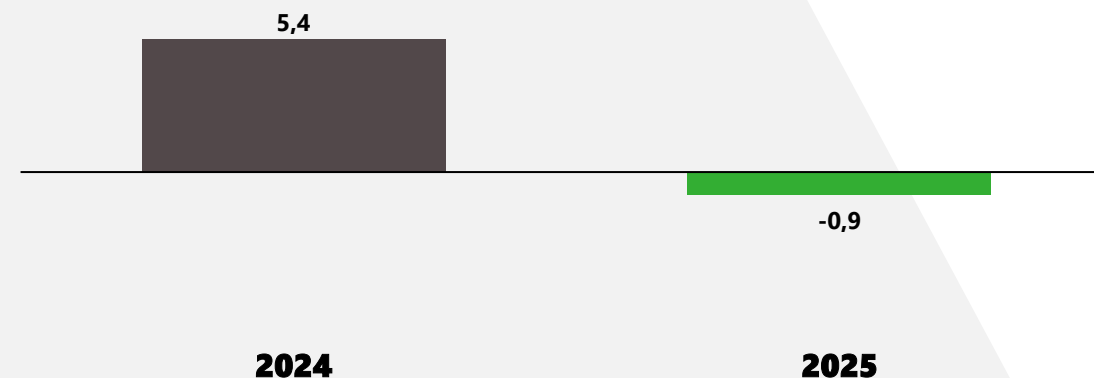


Auftragseingang signifikant um 49,9 % über Vorjahr; Zuwachs durch Sateba-Konsolidierung sowie deutlich höhere Auftragseingänge in Mexiko und Australien; Aufträge von Class-I-Gesellschaften in den USA dagegen rückläufig

Umsatzerlöse deutlich über Vorjahr durch erstmalige Einbeziehung von Sateba; gegenläufig geringere Erlöse insbesondere in Nordamerika

Wertbeitrag deutlich unter Vorjahr; belastet durch hohe PPA-Effekte für Sateba, die Einführung der Markenlizenz sowie durch im Vorjahr ergebniswirksame Auflösung von Risikovorsorgen

WERTBEITRAG (in Mio.€)



AUFTRAGS-EINGANG (in Mio.€)

2024	183,1
2025	274,5

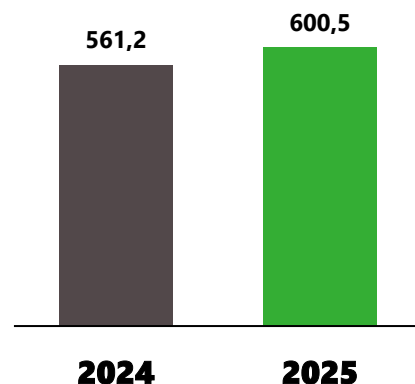
AUFTRAGS-BESTAND (in Mio.€)

31.12.2024	55,8
31.12.2025	268,7

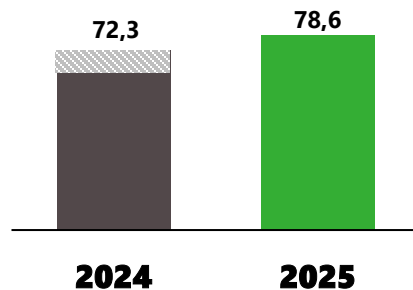
GESCHÄFTSBEREICH CUSTOMIZED MODULES

UMSATZERLÖSE ERREICHEN ERSTMALS 600 MIO.€, EBIT SPÜRBAR ÜBER VORJAHR

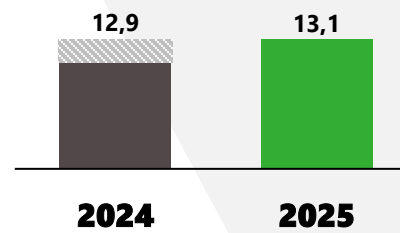
UMSATZ (in Mio.€)



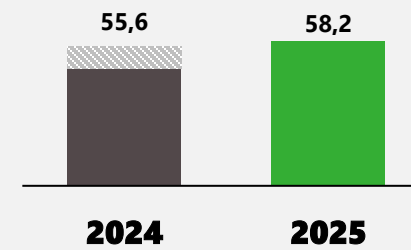
EBITDA (in Mio.€)



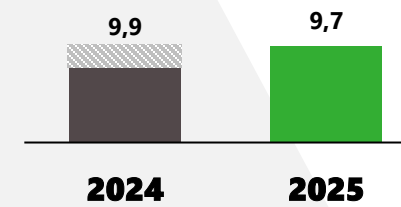
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatz nach starkem Q4/2025 auf neuem Allzeithoch; +7,0 % über Vorjahr, Mehrumsätze insbesondere in Algerien und Schweden

EBIT um 4,7 % über dem Vorjahr trotz Belastungen aus der Einführung der Markenlizenz; wesentlicher Treiber waren deutlich höhere Ergebnisbeiträge aus Schweden, zusätzlich begünstigt durch positiven Effekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures

ROCE und **Wertbeitrag** infolge der EBIT-Entwicklung trotz Einführung der Markenlizenz nahezu auf Vorjahresniveau

ROCE (in %)

2024	13,6
2025	13,3

WERTBEITRAG (in Mio.€)

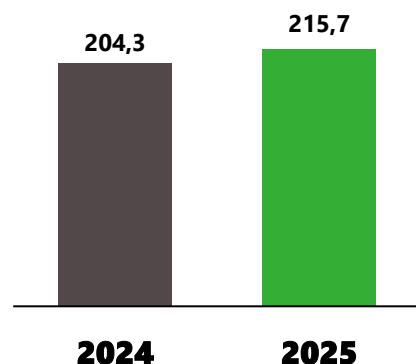
2024	16,8
2025	16,5

Unter der Annahme, dass die Markenlizenzgebühr im Vorjahr angefallen wäre, wäre im Jahr 2024 das EBITDA und das EBIT um 6,7 Mio.€ niedriger gewesen.

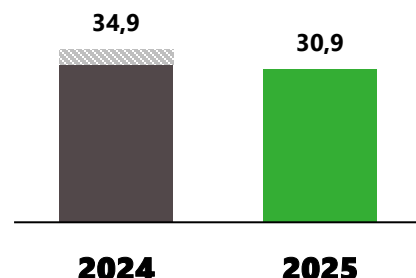
GESCHÄFTSBEREICH LIFECYCLE SOLUTIONS

UMSATZ ERNEUT SPÜRBAR ÜBER VORJAHR, EBIT UNTER HOHEM VORJAHRESWERT

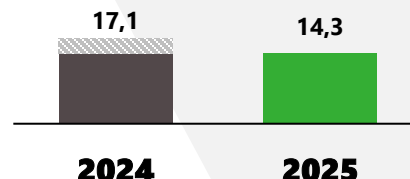
UMSATZ (in Mio.€)



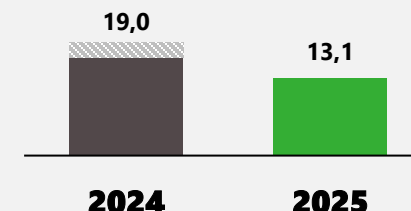
EBITDA (in Mio.€)



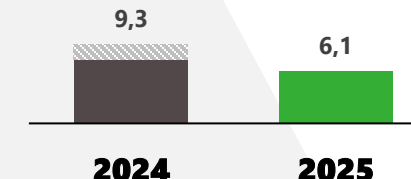
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatz um 5,6 % über dem Vorjahr; höhere Erlöse insbesondere in den Niederlanden, Schweden und Frankreich, Deutschland dagegen deutlich unter den ursprünglichen Erwartungen und leicht unter Vorjahr

EBIT und **EBIT-Marge** unter hohem Vorjahresniveau; Vorjahr geprägt von außergewöhnlich margenstarkem Projektmix, insbesondere in Schweden, 2025 zusätzlich temporär verhaltenere Nachfrage der Deutschen Bahn sowie Belastung aus Markenlizenzengebühren

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

ROCE (in %)

2024	8,2
2025	5,4

WERTBEITRAG (in Mio.€)

2024	-3,0
2025	-9,9

Unter der Annahme, dass die Markenlizenzengebühr im Vorjahr angefallen wäre, wäre im Jahr 2024 das EBITDA und das EBIT um 2,3 Mio.€ niedriger gewesen.

VOSSLOH KONZERN: AUSBLICK 2026

VOSSLOH ERWARTET DEUTLICHEN ANSTIEG BEIM UMSATZ UND OPERATIVEN ERGEBNIS

UMSATZ

2025: 1,34 Mrd.€ **Erwartung 2026: 1,56 Mrd.€ bis 1,66 Mrd.€**

- › Deutlicher Anstieg ist hauptsächlich auf den Geschäftsbereich Core Components zurückzuführen, insbesondere auf die ganzjährige Konsolidierung der im Geschäftsjahr 2025 erworbenen Sateba-Gruppe.

EBIT

2025: 111,9 Mio.€ **Erwartung 2026: 118,5 Mio.€ bis 131 Mio.€**

- › Weiterer Anstieg des absoluten EBIT erwartet; 2026 jedoch einmalige Belastung von bis zu 20 Mio. € aus vorläufiger Kaufpreisallokation (PPA) für Sateba erwartet – daher zusätzliche EBITDA-Prognose als aussagekräftiger Indikator der operativen Ertragskraft
- › Das entspricht einer EBIT-Marge von 7,4 % bis 8,2 % (2025: 8,3 %)

EBITDA

2025: 179,4 Mio.€ **Erwartung 2026: 215 Mio.€ bis 230 Mio.€**

- › Der prognostizierte Anstieg ist im Wesentlichen getragen vom Geschäftsbereich Core Components aufgrund der ganzjährigen Konsolidierung der Sateba-Gruppe.
- › Das entspricht einer EBITDA-Marge von 13,5 % bis 14,5 % (2025: 13,4 %)

JAHRESSTART 2026

- › Saisontypischer Verlauf mit verhaltener Geschäftsdynamik zu Jahresbeginn
- › Witterungsbedingte Einschränkungen insbesondere in Europa führen temporär zu geringeren Bauaktivitäten auf Kundenseite

FINANZKALENDER UND ANSPRECHPARTNER

SO ERREICHEN SIE UNS

Finanzkalender 2026

/ 23. April 2026	Zwischenmitteilung zum 31. März 2026
/ 6. Mai 2026	Ordentliche Hauptversammlung
/ 23. Juli 2026	Halbjahresbericht zum 30. Juni 2026
/ 22. Oktober 2026	Zwischenmitteilung zum 30. September 2026



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.**