



DRIVING INNOVATION

JAHRESPRESSEKONFERENZ 2021

DR. JAN MICHAEL MROSIK | CEO

FRANK MARKUS WEBER | CFO

4. MÄRZ 2021



KNORR-BREMSE



Heinz Hermann Thiele

1941-2021





Dr. Jan Michael Mrosik – neuer CEO der Knorr-Bremse

Berufserfahrung bei Siemens

- COO von Digital Industries
- CEO der Digital Factory Division
- CEO der Energy Management Division
- CEO der Business Unit Energy Automation
- CEO von Siemens Telecommunications Ltd in South Africa
- Ausbildung: PhD in Elektrotechnik und Betriebswirtschaft (RWTH Aachen)

Zuständigkeiten

- CEO und Mitglied des Vorstandes der Knorr-Bremse AG
- Strategie, Kommunikation, Personalwesen, Revision und IT/Digitalisierung



KB Group Highlights GJ20 Stärkung der Corporate Governance

- Vervollständigung des Management-Teams
- Früheres Reporting eingeführt
- Aufsichtsrat gestärkt



Geschäftsausweitung



Highlights im GJ20 – Gewinn von Großaufträgen

Größter Auftrag
aller Zeiten für
Einstiegssysteme
der Londoner
U-Bahn



KB und TMH International
unterzeichnen Vertrag über
1.300 Züge für Ägypten



KB wird **strategischer Partner** für eine neue Generation von Hochgeschwindigkeitszügen in Russland

Ausrüstungsvertrag
für 23 ECx (2021)



RailVision integriert
Detektionssysteme in die
Lokomotiven von **SBB Cargo**

Bremsen, Türen und HVACs für
>600 Stadler Metrowagen in
Berlin (2021)



Ausbau der
Marktführung in
unserem
Kerngeschäft

Operative Höhepunkte im Geschäftsjahr 2020 – Sicherung der führenden Marktposition

Großauftrag mit
Schmitz Cargobull
für Trailer-Scheiben-
bremsen verlängert



**Nachrüstbarer Abbiege-
assistent** zur Verbesserung der
Verkehrssicherheit



**Starke
Entwicklung in
heraus-
fordernden
Zeiten**



KB baut **chinesische
Lkw-Kapazitäten** aus
und setzt die
Zusammenarbeit mit
Dongfeng fort

Rotary Vane: Entwicklung
einer neuen E-Kompressor-
Plattform für variablen
Luftbedarf von eTrucks



KB gewinnt
Auszeichnung "**Beste
Marke**"

Wir haben im GJ20 gehalten, was wir versprochen haben

Ziele erreicht im GJ20



Versprochen

Outperformance in wichtigen Märkten

Nachhaltige Rentabilität

Maßnahmen gegen COVID-19

Starke Liquiditätssicherung im Krisenjahr

Früheres externes Reporting



Gehalten

KB konnte während der Krise Marktanteile gewinnen

EBITDA Marge von 18,0%

Starke Kosteneinsparungen umgesetzt

FCF von € 729 Mio. und CCR¹ von 137%

≤90 Tage nach DCGK / -26 Tage verbessert

1) Cash conversion rate

COVID-19 Pandemie beeinträchtigt weiterhin unser Geschäft

**Wir sind darauf
vorbereitet,
Gegen-
maßnahmen
schnell
anzupassen,
falls erforderlich**

Markt

Rail



Die meisten OEMs wieder in Betrieb, Betreiber nicht ausgelastet, Konjunkturprogramme wurden aufgelegt



China entwickelt sich moderat, indischer Markt noch unsicher



Starke Auswirkungen auf den Fracht- und Transitmarkt, Projektentscheidungen verzögern sich

Truck



Starke Nachfrageerholung bei Trucks und Trailern



China weiterhin auf hohem Niveau, Indien beginnt sich zu erholen, Japan erholt sich kontinuierlich



Starke Nachfrageerholung bei Lkw und Trailer. Hohe Anzahl infizierter Personen beeinflusst industrielle Prozesse (z. B. Logistik) negativ

Geschäftsentwicklung

Lieferanten

- Lieferkette vollständig stabilisiert und steigende Nachfrage gesichert
- Nur noch sehr wenige kritische Lieferanten betroffen
- Lieferketten-Teams weltweit etabliert
- Lkw: weltweite Knappheit bei Halbleitern

Eigene Werke

- Eingeführte Sicherheitsmaßnahmen schützen wirksam Betrieb, Mitarbeiter und Kunden
- Prozesse sind stabil und unterstützen Volumensteigerung
- Produktivitätsniveau fast auf Niveau von vor COVID-19

Der Rail- und Truck-Markt sollte sich in diesem Jahr weiter erholen (GJ21)

Kurzfristig



- ⊕ Keine Kündigungen von Aufträgen durch Bahnbetreiber, aber Verschiebungen
 - ⊕ Erholung der Nachfrage führt zu Wachstum des Auftragseingangs der OEMs
 - ⊖ Reduktion des Bahnverkehrs mit Auswirkungen auf das Nachmarkt-Geschäft
-



- ⊕ Starke Markterholung in Europa und NA
 - ⊕ Regulatorische Anforderungen (z.B. CN 6) führen zu einer ordentlichen Nachfrage in China
 - ⊖ Herausforderungen bei der Versorgung mit Komponenten, insbesondere Elektronik, und Rohstoffen
-

Bis Jahresende 2021

- ⊕ Weitere Erholung der Nachfrage durch Verschiebungen im GJ20 erwartet
 - Erholung der OE-Nachfrage im Personen- und Frachtverkehr
 - Nachmarkt-Nachfrage eher stabil (GJ21 = GJ20)
- ⊕ Steigende Nachfrage in Europa und NA
- ⊕ Leichtes Wachstum im Nachmarkt-Geschäft
- ⊖ Geringere Nachfrage in China ab Mitte 2021 durch neue Emissionsvorschriften erwartet
- ⊖ Verknappung der Komponenten sollte sich bis in H2/21 auswirken

Innovationen sichern das zukünftige profitable Wachstum von KB

RELIABLE **INNOVATIVE** **LEADING**

DRIVEN TO CREATE THE BEST SOLUTIONS.

Gut positioniert für Zukunft-Trends

~3.800 Ingenieure, die unsere Innovationsführerschaft unterstützen

Autonomes Fahren

Global Scalable Brake Control



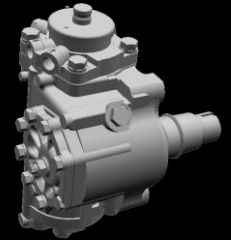
E-Mobilität



HVAC: effiziente und effektive Clean[Air]-Technologie



Drehmoment-Überlagerungslenkung



Reproducible Braking Distance



Q4/20 Ergebnisse untermauern grundsolide Geschäftsentwicklung

Umsatz von **€ 1,57 Mrd.**
(-3,5% yoy)

19,3% EBITDA-MARGE
(VJ: rep. 21,3% / op. 18,7%)

 **€ 774 Mio.**

 **€ 793 Mio.**

 **25,3%**

 **15,3%**



€ 560 Mio. FREE CASH FLOW
(yoy: +10,9% inkl. SLB / +79,4% exkl. SLB)¹ **416%** CCR²

Auftragseingang **€ 2,09 Mrd.**
(+9,1% yoy)

Auftragsbestand **€ 4,98 Mrd.**
(+6,1% yoy)

1) SLB = Sale and Lease Back

2) CCR = Cash Conversion Rate

GJ20: Guidance erreicht mit guter Prognosequalität trotz Covid-19

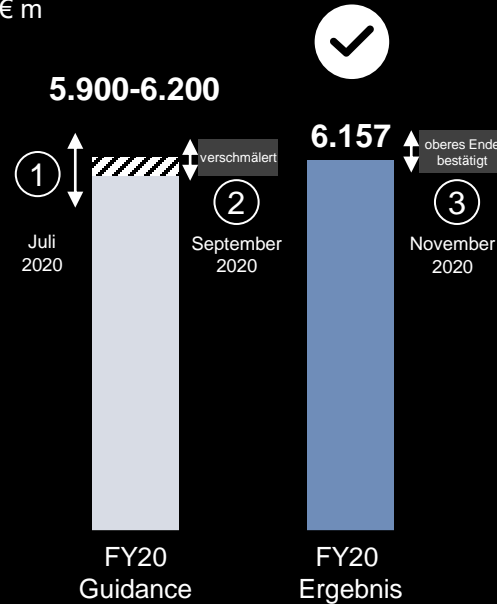
Andere KPIs

- Auftragsbestand **+6,1%** ✓
- EBIT-Marge bei **13,2%** ✓
- Jahresüberschuss von **€ 532 Mio.** ✓
- Ergebnis je Aktie von **€ 3,07** ✓

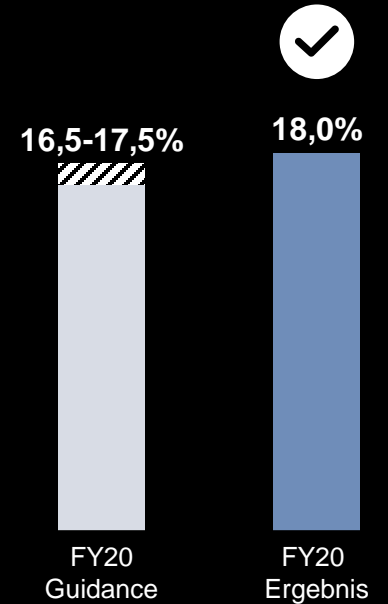


Umsatz

€ m



EBITDA-Marge



GJ20: Hervorragende Leistung in einem außergewöhnlichen Jahr

Umsatz von **€ 6,16 Mrd.**
(-11,2% yoy)

18,0% EBITDA-MARGE
(VJ: rep.19,2% / op. 18,8%)

 **€3,34Mrd.**

 **€2,82Mrd.**

 **22,9%**

 **13,5%**



€ 729 Mio. FREE CASH FLOW
(yoy: -15,3% inkl. SLB / +9,2% exkl. SLB)¹

137% CCR²

Auftragseingang **€ 6,44 Mrd.**
(-8,8% yoy)

Auftragsbestand **€ 4,98 Mrd.**
(+6,1% yoy)

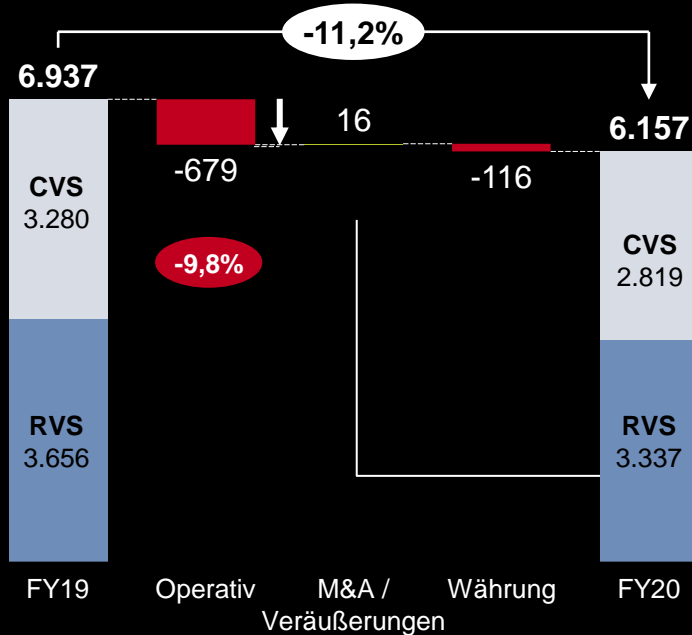
1) SLB = Sale and Lease Back

2) CCR = Cash Conversion Rate

GJ20: Umsatzrückgang getrieben durch Truck, Nordamerika und Europa

Umsatz

€ m



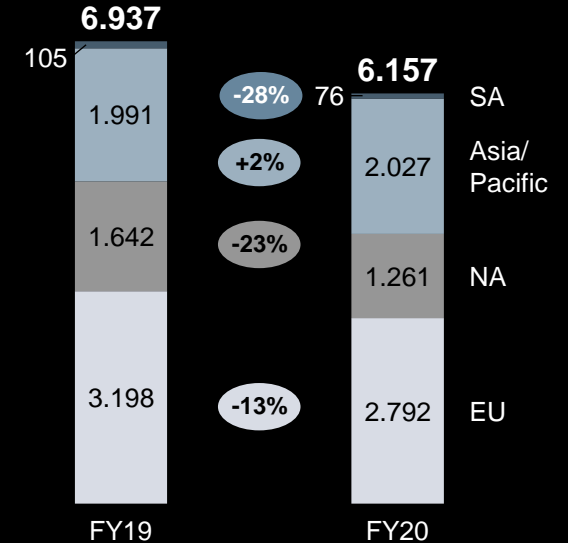
M&A/Veräußerungen

- R.H. Sheppard € +53m (FY/20)
- Hitachi € +22m (9M/20)
- Powertech € -59m (9M/19)

Umsatz nach Regionen

€ m

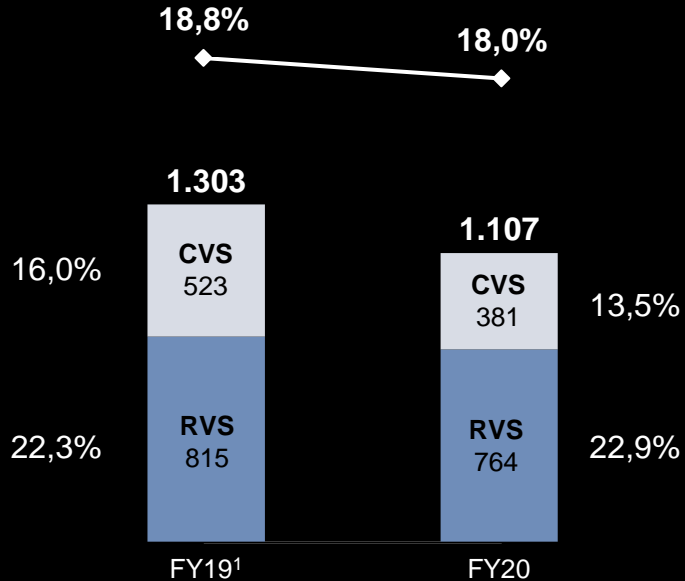
○ y-o-y Wachstum



GJ20: Sehr widerstandsfähige Gesamtprofitabilität erreicht

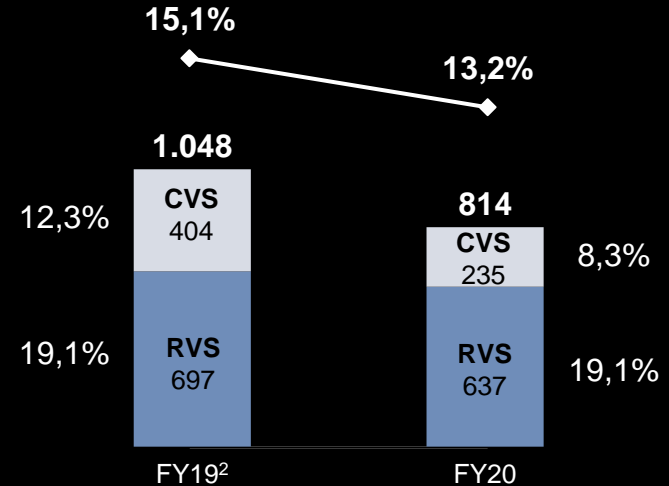
EBITDA/ EBITDA-Marge operativ

€ m



EBIT/ EBIT-Marge operativ

€ m

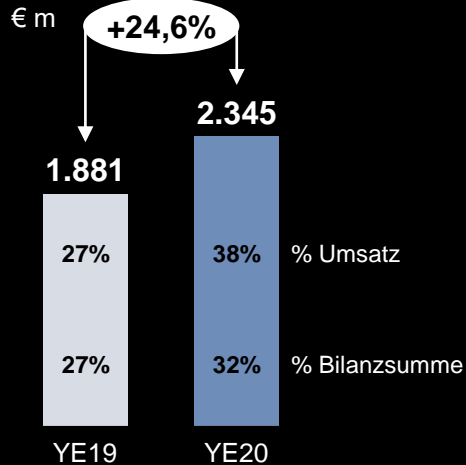


1) Operativ | rep.: EBITDA: EUR 1.329 Mio. (19,2%)

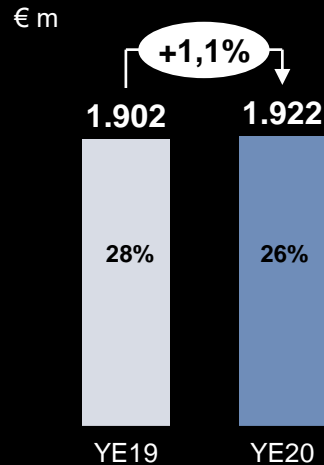
2) Operativ | rep EBIT: EUR 1.063 Mio. (15,3%)

GJ20: Starke Bilanz in schwierigem Geschäftsumfeld

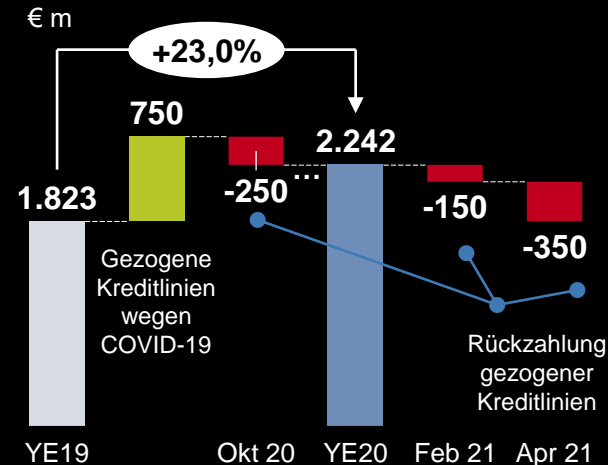
Liquidität¹



Eigenkapital + EK-Quote



Brutto Verschuldung²



Rating

MOODY'S **A2**
STANDARD & POOR'S **A**

in 2020 bestätigt



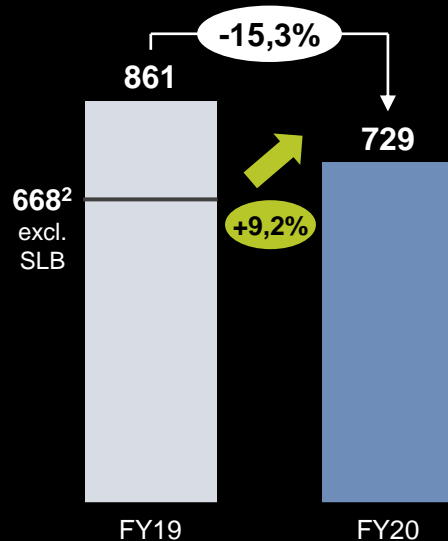
Brutto-Verschuldung/
EBITDA **2.03x** Netto-Verschuldung/
EBITDA **-0.09x**

1) Zahlungsmittel und -Äquivalente, inkl. Wertpapiere 2) Enthalten: Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten, Leasingverbindlichkeiten, Anleihen und Schuldverschreibungen; ohne Verbindlichkeit ggü. Bosch

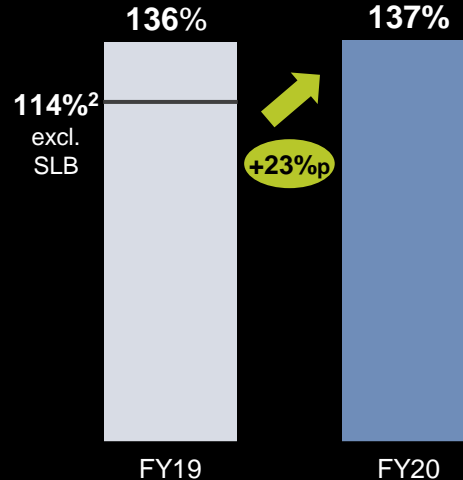
GJ20: Extrem starker FCF durch strikte Gegenmaßnahmen und starkem Management-Fokus

Free Cash Flow¹

€ m



Cash Conversion Rate



Entwicklung im GJ20

- Gute Ergebnisqualität
- Striktes und diszipliniertes Cash-Management, z.B.
 - CapEx/ R&D Priorisierung
 - NWC, z.B. reduzierter Forderungsbestand
 - Steuererstattungen und Herabsetzung Vorauszahlungen

Entwicklung in Q4/20

- Abrechnung von größeren Aufträgen und Saisonalität wirkten sich positiv auf die Entwicklung in Q4/20 aus
- Positive Effekte durch niedrigeres NWC zum Jahresende 2020 werden sich in 2021 umdrehen

1) Free Cashflow vor M&A 2) SLB = Sales and Lease Back Transaktion, FCF um € 193 Mio. und JÜ um € 45 Mio. bereinigt



GJ20: Knorr-Bremse verbessert den ESG-Status und ist auf dem Weg zur CO₂-Neutralität in 2021

- EEnvironment**
- Reduzierung der CO₂-Emissionen um 50 % bis 2030 und Klimaneutralität bis FY21
 - Verbesserungen der Kreislaufwirtschaft
 - Aufgearbeitete und überholte Produkte¹ sowie EcoDesign

- SSociety & Employees**
- Verschiedene Initiativen zur Gleichstellung und Diversität
 - Conflict Minerals Policy
 - Supplier Code of Conducts ist integraler Bestandteil der Lieferantenverträge

- GGovernance**
- Compliance-Standards regelmäßig evaluiert und verbessert
 - Aufsichtsrat gestärkt
 - Verkürzung der Berichterstattungsfristen
 - ESG soll 2022 in Bonussystem für Führungskräfte aufgenommen werden

Ratings im Jahr 2020 verbessert und insgesamt auf gutem Niveau



A-



A



C+



50



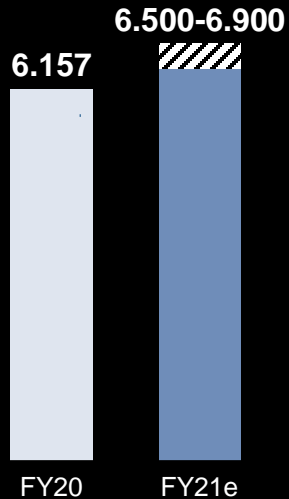
19.0

1) ~10% der Knorr-Bremse Umsätze

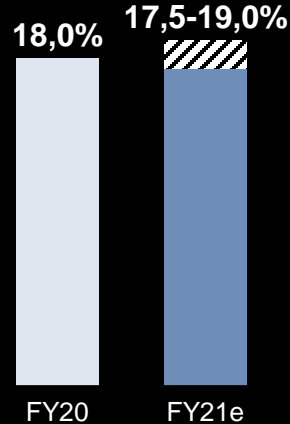
Konzern Guidance 2021

Umsatz

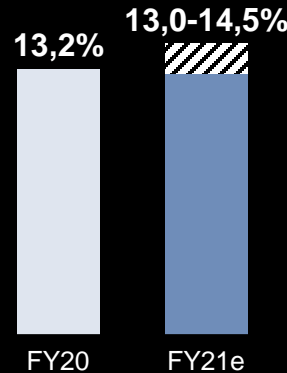
€ m



EBITDA-Marge



EBIT-Marge



Annahmen

- Stabiles wirtschaftliches Umfeld in wichtigen Märkten
- Aktuelle Wechselkurse
- Durch COVID-19 entstehen keine weiteren negativen Auswirkungen
- Obwohl sich Engpässe in der Halbleiterindustrie auf den Umsatz auswirken könnten, wird derzeit davon ausgegangen, dass das verlorene Produktionsvolumen im weiteren Verlauf des Jahres 2021 aufgeholt werden kann

ROCE:
25-30%

FTE:
29.500-30.500

NWC:
45-50 Tage

Capex:
5,0-6,0% vom Umsatz



Knorr-Bremse verfügt über ein einzigartiges Geschäftsmodell – unternehmerisch, innovativ und erfolgreich

- Geschäftsmodell stabil - auch im Jahr 2020
 - Schnelleres Wachstum als die Märkte
 - Hohe Widerstandsfähigkeit der Profitabilität
- Langfristige Wachstumschancen bei Rail und Truck
- Fokus auf attraktive Segmente
- Schwerpunkt auf ESG
- Knorr-Bremse hat versprochen und gehalten





RVS – Chancen und Herausforderungen

Chancen

- Globale Konjunkturprogramme
- Globales Ziel: CO₂ -Reduktion
- Green Deal in Europa
- Attraktive Segmente innerhalb der Schiene

Herausforderungen

- Auswirkungen der COVID-19-Pandemie
- Autonomiepolitik in China



CVS – Chancen und Herausforderungen

Chancen

- Wachstum im Content per Vehicle
- E-Mobilität von Trucks
- Kombination von Bremse und Lenkung
- Automatisiertes Fahren

Herausforderungen

- Auswirkungen der COVID-19-Pandemie
- Verknappung von Komponenten
- Verschärfung des Wettbewerbsumfelds

Top-Prioritäten des KB-Management-Teams



Innovationsführerschaft bei Rail und Truck sichern



Schneller als die Märkte wachsen



Corporate Governance weiter stärken



ESG stärken



Profitables Wachstum und Free Cash Flow steigern

KB ist gut für die Zukunft gerüstet

Zukunft

Starke Positionierung - Aufbau, Technologie und Märkte

Resilienz

Höherer Marktanteil und solide Profitabilität während der Pandemie

Corporate Governance

Gute Corporate Governance heute und weitere Verbesserung in der Zukunft

Starkes Fundament

Stabilität und Kontinuität in schwierigen Situationen bewiesen



Q&A



Disclaimer

IMPORTANT NOTICE

This presentation has been prepared for information and background purposes only. It does not constitute or form part of, and should not be construed as, an offer of, a solicitation of an offer to buy, or an invitation to subscribe for, underwrite or otherwise acquire, any securities of Knorr-Bremse AG (the “Company”) or any existing or future member of the Knorr-Bremse Group (the “Group”), nor should it or any part of it form the basis of, or be relied on in connection with, any contract to purchase or subscribe for any securities of the Company, any member of the Group or with any other contract or commitment whatsoever. This presentation does not constitute and shall not be construed as a prospectus in whole or in part.

Any assumptions, views or opinions (including statements, projections, forecasts or other forward-looking statements) contained in this presentation represent assumptions, views or opinions of the Company as of the date indicated and are subject to change without notice. The Company disclaims any obligation to update or revise any statements, in particular forward-looking statements, to reflect future events or developments. All information not separately sourced is derived from Company’s data and estimates. Information contained in this presentation related to past performance is not an indication of future performance. The information in this presentation is not intended to predict actual results, and no assurances are given with respect thereto.

The information contained in this presentation has not been independently verified, and no representation or warranty, express or implied, is made as to the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information contained herein, and no reliance should be placed on it. Neither the Company nor its advisers and any of their respective affiliates, officers, directors, employees, representatives and advisers, connected persons or any other person accepts any liability for any loss howsoever arising (in negligence or otherwise), directly or indirectly, from this presentation or its contents or otherwise arising in connection with this presentation. This shall not, however, restrict or exclude or limit any duty or liability to a person under any applicable law or regulation of any jurisdiction which may not lawfully be disclaimed (including in relation to fraudulent misrepresentation).

Historical financial or operative information contained in this presentation, if not taken or derived from our accounting records or our management reporting or unless otherwise stated, is taken or derived from financial statements prepared in accordance with either IFRS (for the financial years 2014-2019) or German GAAP (HGB) (for the financial years 1989-2019), each as indicated in this presentation, for the respective period. The financial statements prepared in accordance with IFRS may deviate substantially from (segmental or other) information in the financial statements prepared in accordance with German GAAP (HGB) and, thus, may not be fully comparable to such financial statements. Accordingly, such information prepared in accordance with German GAAP (HGB) is not necessarily indicative for the future results of operations, financial position or cash flows for financial statements prepared in accordance with IFRS. All amounts are stated in million euros (€ million) unless otherwise indicated. Rounding differences may occur. This presentation contains certain supplemental financial or operative measures that are not calculated in accordance with IFRS or German GAAP (HGB) and are therefore considered as non-IFRS measures. The Group believes that such non-IFRS measures used, when considered in conjunction with (but not in lieu of) other measures that are computed in accordance with IFRS, enhance the understanding of our business, results of operations, financial position or cash flows. There are, however, material limitations associated with the use of non-IFRS measures including (without limitation) the limitations inherent in the determination of relevant adjustments. The non-IFRS measures used by us may differ from, and not be comparable to, similarly-titled measures used by other companies.

This presentation includes “forward-looking statements.” These statements contain the words “anticipate”, “believe”, “intend”, “estimate”, “expect” and words of similar meaning. All statements other than statements of historical facts included in this presentation, including, without limitation, those regarding the Company’s financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations (including cost savings and productivity improvement plans) are forward-looking statements. By their nature, such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors that could cause the actual results, performance or achievements of the Company to be materially different from results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding the Company’s present and future business strategies and the market environment in which the Company will operate in the future. These forward-looking statements speak only as of the date of this presentation. Each of the Company, the relevant Group entities and their respective agents, employees and advisers, expressly disclaims any obligation or undertaking to update any forward-looking statements contained herein. You are urged to consider these factors carefully in evaluating the forward-looking statements in this presentation and not to place undue reliance on such statements.

To the extent available, the industry and market data contained in this presentation has come from official or third party sources. Third party industry publications, studies and surveys generally state that the data contained therein have been obtained from sources believed to be reliable, but that there is no guarantee, representation or warranty (either expressly or implied) of the accuracy or completeness of such data or changes to such data following publication thereof. Third party sources explicitly disclaim any liability for any loss or damage, howsoever caused, arising from any errors, omissions or reliance on any information or views contained in their reports. Accordingly, undue reliance should not be placed on any of the industry or market data contained in this presentation.

