

Hauptversammlung der
FUCHS PETROLUB SE
am 3. Mai 2022
in Mannheim

Ausführungen von

Stefan Fuchs

Vorsitzender des Vorstands



Die während der ordentlichen Hauptversammlung am 3. Mai 2022 gehaltene Rede kann von diesem Manuskript abweichen. Es gilt das gesprochene Wort in der Hauptversammlung.

Meine sehr geehrten Damen und Herren Aktionäre,

zu unserer heutigen virtuellen Hauptversammlung begrüße ich Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen recht herzlich. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Corona-Infektionslage in Deutschland und zu Ihrem eigenen Schutz führen wir die Hauptversammlung auch im Jahr 2022 virtuell durch. Ich komme gleich zu dem erfolgreichen Jahr 2021. Davor möchte ich kurz innehalten und der vielen Opfer in der Ukraine gedenken. Dieser Krieg schockiert uns alle und erfüllt uns mit Trauer. Stolz bin ich auf die große Solidarität unserer weltweiten Belegschaft. In Polen haben wir Verwandte von betroffenen Mitarbeitern aus der Ukraine aufgenommen. Spenden unserer Mitarbeitenden haben wir auf 500.000,- Euro aufgestockt und diese zahlreichen humanitären und medizinischen Hilfsorganisationen, die in der Ukraine tätig sind, zur Verfügung gestellt.

Nach diesen einleitenden Worten komme ich zum Jahr 2021, den aktuellen Herausforderungen und zu unseren Zukunftsplänen.

Das Jahr 2021 übertraf mit einem Umsatz von 2,9 Mrd. Euro sowie einem Ergebnis nach Steuern in Höhe von 254 Mio. Euro unsere Erwartungen. Der Vergleich zum pandemiebedingt schwachen Vorjahr ist wenig aussagekräftig. Umso wichtiger war, dass wir wieder auf Tuchfühlung mit den Spitzenwerten des Jahres 2018 kamen.

Unser weltweites Team von 6.000 motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hat unter anspruchsvollen Bedingungen einen super Job gemacht. Darauf bin ich richtig stolz. Im Jahr 2021 haben wir

- durch konsequentes Handeln beim Ergebnis an die früheren Rekordwerte angeknüpft,
- mit 80 Mio. Euro das Investitionsbudget wie angekündigt auf das Niveau der Abschreibungen gebracht,
- die Potentiale der Akquisition NYE in den USA gehoben,
- die Strategie 2025 weiterentwickelt und konsequent umgesetzt,

- die Basis gelegt, um Ihnen die 20. Dividendenerhöhung in Folge, und dies in einem erneut schwierigen Jahr, vorzuschlagen.

Mein ganz besonderer Dank geht an unser weltweites FUCHS-Team. Ich denke, ich spreche diesen Dank auch in Ihrem Namen aus. Unsere Mannschaft hat insbesondere alle notwendigen Maßnahmen zu Rohstoffkostensteigerungen und Verfügbarkeitsproblemen beherzt und aktiv gemanagt.

Corona hat uns auch das zweite Jahr hindurch beschäftigt. Wir haben in allen Gesellschaften das ganze Jahr hindurch den Geschäftsbetrieb aufrechterhalten und waren grundsätzlich jederzeit lieferbereit. Aktuell ist insbesondere China betroffen.

Neben Corona wurde das Unvorstellbare am 24. Februar dieses Jahres wahr. Mit einem großangelegten Überfall Russlands auf die Ukraine begann ein Krieg, den wir auf das Schärfste verurteilen. Die russische Vorgehensweise ist ähnlich schockierend wie die in Tschetschenien und Syrien. Der Schock sitzt jetzt in der westlichen Welt tiefer, da es mit der Ukraine ein Land an der Ostgrenze der Nato betrifft.

FUCHS Ukraine



- 55 Mitarbeitende
- Büro und Lager in Lwiv
- € 20 Mio. Umsatz in 2021
- Weitestgehender Geschäftsstillstand seit dem 24. Februar
- FUCHS unterstützt vielseitig

FUCHS Russland



- 122 Mitarbeitende
- Büro in Moskau, Werk in Kaluga
- € 67 Mio. Umsatz in 2021
- FUCHS hat durch kompletten Lieferstopp die Russlandaktivitäten stark eingeschränkt

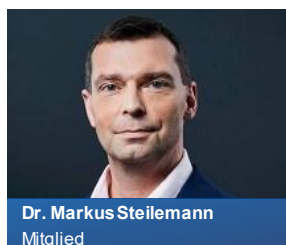


Wir mussten den Geschäftsbetrieb in der Ukraine mit Kriegsbeginn deutlich reduzieren und haben uns intensiv um die Sicherheit unseres lokalen Teams gekümmert. Wir haben in der Ukraine eine erfolgreiche Gesellschaft mit Sitz in der

westukrainischen Stadt Lviv. In Russland betreiben wir ein größeres Werk in Kaluga, ca. 2 Autostunden süd-westlich von Moskau. Wir haben uns entschlossen, keine Rohstoffe und Fertigprodukte mehr nach Russland zu liefern und haben dadurch den Geschäftsbetrieb deutlich eingeschränkt. Wirtschaftlich gesehen repräsentieren beide Länder zusammen ca. 2-3% des Umsatzes und Ergebnisses der FUCHS Gruppe.

Auch im Namen meiner Vorstandskollegen danke ich unserem gesamten Aufsichtsrat für die positive Unterstützung und konstruktive Begleitung in einem erneut herausfordernden Jahr 2021. Ihnen, Herr Dr. Bock, danke ich für die Zusammenarbeit in den letzten drei Jahren.

Aufsichtsrat der FUCHS PETROLUB SE – nach HV am 3.5.22



14

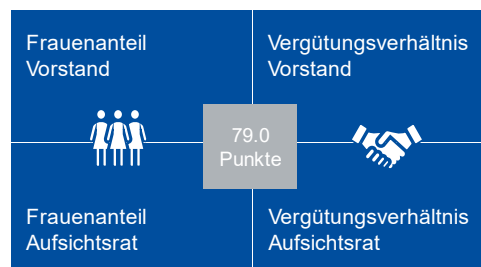
Ich bin froh, dass wir Dr. Christoph Loos für den Vorsitz und Dr. Markus Steilemann für den Aufsichtsrat gewinnen konnten. Das führt auch zu einer deutlichen Verjüngung des Gremiums. Beide bringen unterschiedliche Erfahrungen aus international erfolgreichen Unternehmen mit, die die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand bereichern werden.

Diversität spielt bei FUCHS eine große Rolle, nicht nur in den Organen. 24% unserer Führungspositionen sind weiblich besetzt. Im Aufsichtsrat beträgt der Frauenanteil 50% und im Vorstand 20%.

FUCHS als diversestes MDAX-Unternehmen laut BCG Gender Diversity Index 2021



Unter den **100 größten**
börsennotierten Unternehmen
Deutschlands liegt
FUCHS auf Platz 3 nach der
Deutschen Telekom und SAP



15

Quelle: BCG GenderDiversityIndex 2021

Stolz sind wir, dass wir bei der neutralen Auswertung des von BOSTON CONSULTING GROUP erstellten Gender Diversity Index 2021 nach dem 5. Platz im Vorjahr nun den 3. Platz unter den 100 größten börsennotierten Unternehmen Deutschlands belegt haben. Diversity sehen wir bei FUCHS nicht nur als möglichen wirtschaftlichen Erfolgsfaktor, sondern als wichtigen Bestandteil der Unternehmenskultur und wollen uns hier stetig weiter verbessern. Die Kultur sowie der Mensch spielen bei uns sowie dem wichtigen Veränderungsprojekt FUCHS2025 eine zentrale Rolle. Dies unterscheidet FUCHS vom Wettbewerb und bringt uns auch in schwierigen Zeiten entscheidende Vorteile.

Das Jahr 2021

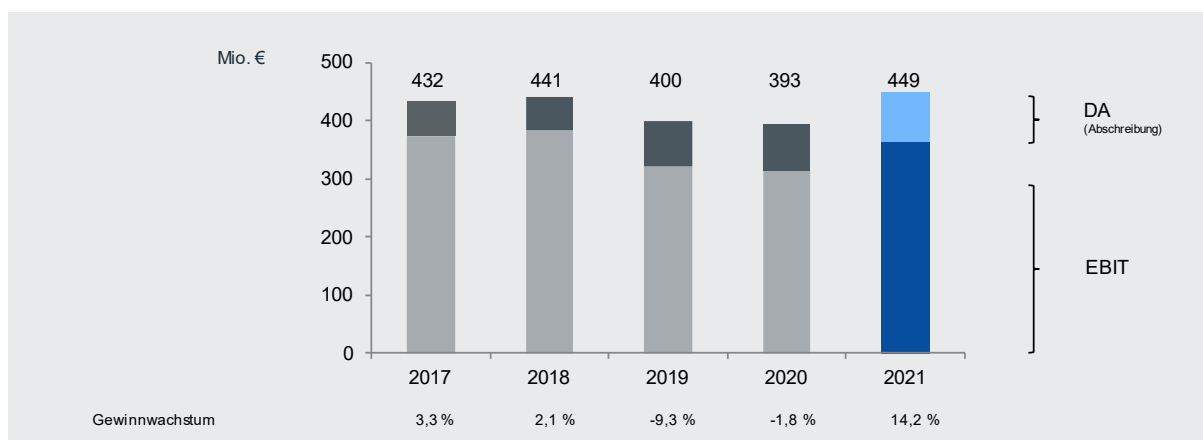
Bevor ich auf die Geschäftszahlen des Jahres 2021 eingehe, möchte ich auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht verweisen, den Sie auf unserer Homepage finden.



16

Mit einem Umsatz von 2,9 Mrd. Euro erzielte FUCHS ein Wachstum von 21% gegenüber dem von der Pandemie beeinträchtigten Vorjahr und von 12% gegenüber dem des Vorkrisenjahres 2019. Das hohe Wachstum beruhte überwiegend auf einer Ausweitung des Geschäftsvolumens. Daneben gewannen Erhöhungen der Verkaufspreise, zum Ausgleich der Preissteigerungen auf der Einkaufsseite, in der zweiten Jahreshälfte zunehmend an Bedeutung. Akquisitionen spielten mit einem externen Wachstum von 1% eine untergeordnete Bedeutung. Währungskurseffekte fielen insgesamt nicht ins Gewicht. Alle Regionen wuchsen stark. Die Regionen Amerika sowie Asien-Pazifik bauten ihren Umsatz um je 22% aus und die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika steigerte sich um 18%.

EBITDA



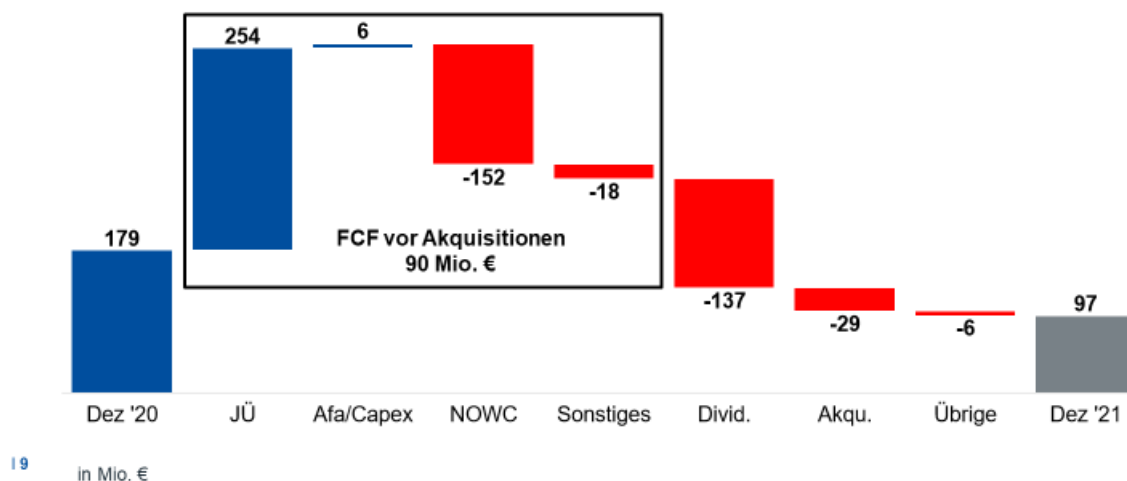
18

Das EBITDA, d. h. das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, ist unsere Kennzahl für die operative Ertragskraft. Die im Jahr 2021 erwirtschafteten 449 Mio. Euro lagen deutlich über den Jahren 2020 und 2019. Wichtig war uns, dass wir das Rekordjahr 2018, welches einen positiven Einmaleffekt enthielt, übertreffen konnten. Die Dynamik veränderte sich im Laufe des Jahres 2021. Es startete mit hohen Auftragseingängen sowie Rückenwind bei den Rohstoffkosten. Beides drehte zur Jahresmitte. Prägend für den größten Teil des vergangenen Jahres waren die Verwerfungen auf unseren Einkaufsmärkten. Ein Kälteeinbruch in Texas gleich zu Jahresbeginn und die Auswirkungen von Covid-19 brachten die globalen Lieferketten aus dem Gleichgewicht. Eine so noch nie gesehene Knappheit an Rohstoffen und Verpackungsmaterialien und steil ansteigende Einkaufspreise waren die Folgen, die unser Team weltweit tagtäglich vor neue Herausforderungen stellten. Hinzu kam eine anhaltende Halbleiterknappheit, welche insbesondere unsere Kunden in der Automobilindustrie weltweit negativ beeinträchtigte. Gegen Ende des Jahres setzten dann auch noch Omikron und Quarantänebestimmungen Teile unserer Belegschaft außer Gefecht.

Aus regionaler Sicht steigerte die Region Amerika das EBIT am deutlichsten, und zwar um 43%. In Nordamerika trug dazu wesentlich die Anfang 2020 akquirierte NYE bei. Auch die Gesellschaften in Südamerika entwickelten sich erfreulich. Die Region Asien-Pazifik verzeichnete einen EBIT-Anstieg von 22% zum Vorjahr, welches trotz

Pandemie schon über 2019 lag. Die treibende Kraft war China, wobei auch Australien und Indien spürbar zulegten. EMEA erwirtschaftete ein Ergebnis auf dem Niveau der beiden Vorjahre. In Deutschland entwickelte sich das Spezialitätengeschäft positiv, wohingegen Umsätze mit der Automobilindustrie durch die Lieferengpässe rückläufig waren. Im Vorjahresvergleich machten die Nordischen Länder und Südafrika einen deutlichen Schritt nach vorne.

Nettoliquidität 2021



Der freie Cashflow des Jahres 2021 war gezeichnet vom Einfluss der Rohstoffkosten- und der damit zusammenhängenden Verkaufspreis-inflation. Während in der Ergebnisrechnung diese Inflation lediglich im vierten Quartal zu verzeichnen war, ist der Effekt in der Bilanz zum Jahresende voll enthalten. Daher ist in der Stichtagsbetrachtung die erhöhte Mittelbindung beim NOWC, d.h. dem Nettoumlaufvermögen, mit 152 Mio. Euro enthalten. Das ist zurückzuführen auf höhere betragsmäßige Lagerbestände und Kundenforderungen. Dieser Effekt erklärt den Rückgang des freien Cashflows vor Akquisitionen von 238 Mio. Euro im Jahr 2020 auf 90 Mio. Euro im Jahr 2021. Hinzu kamen noch im Vorjahr gewährte Steuerstundungen, die im Jahr 2021 aufgeholt werden mussten. Wie Sie an der Nettoliquidität Ende 2021 sehen können, haben wir uns trotz dieser Belastungen sowie einer erneuten Dividendensteigerung ein Cashpolster von knapp 100 Mio.

Euro erhalten. Die Bilanzsumme stieg auf 2,3 Mrd. Euro, und die Eigenkapitalquote von 76% lag leicht über dem hohen Niveau der Vorjahre. Dies unterstreicht die äußerst solide Verfassung unseres Unternehmens, die insbesondere in diesen anspruchsvollen Zeiten eine gute Basis darstellt.

Neubau Unternehmenszentrale in Mannheim



- Investition von € 25 Mio.
- Einzug im April 2022
- Modernes Bürokonzept regt interaktives Arbeiten und Austausch an
- 240 Arbeitsplätze

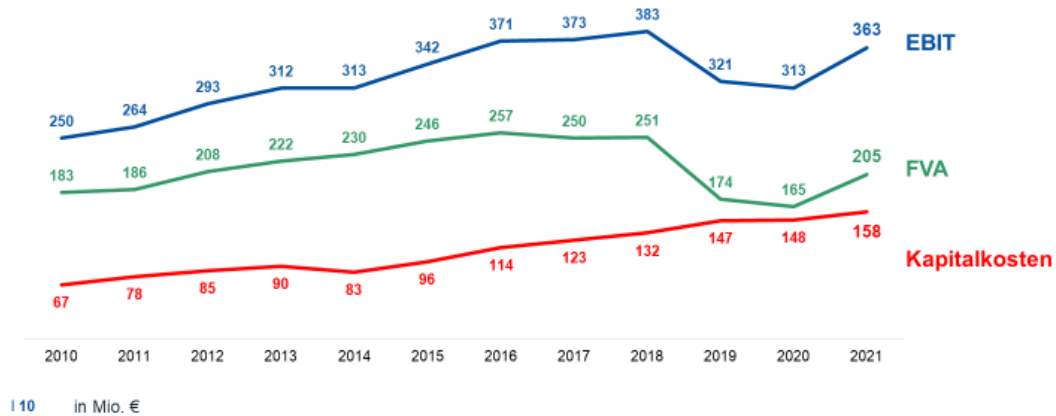


19

Schwerpunkt der Investitionen des Jahres 2021 war Büroraum am Standort Mannheim. Über 100 Mitarbeitende saßen in extern angemieteten Büros über die Stadt verteilt. Mit dem Neubau der Unternehmenszentrale am Standort haben wir langfristige Planungssicherheit. Insgesamt haben wir inklusive der Grundstückserwerbe 25 Mio. Euro investiert. Das gesamte Investitionsvolumen des Jahres 2021 wurde planmäßig auf 80 Mio. Euro zurückgeführt und liegt auf dem Niveau der zu erwartenden Abschreibungen. In den 3 vorangegangenen Jahren wurden jeweils Beträge von rund 120 bis 150 Mio. Euro investiert.

Die Investitionen beeinflussen ebenso wie die Entwicklung des Nettoumlaufvermögens den FUCHS Value Added, die zentrale Steuerungsgröße unseres Handelns. Er ist die Grundlage für Incentive-Zahlungen an das weltweite Management inklusive des Vorstands sowie an die Belegschaft.

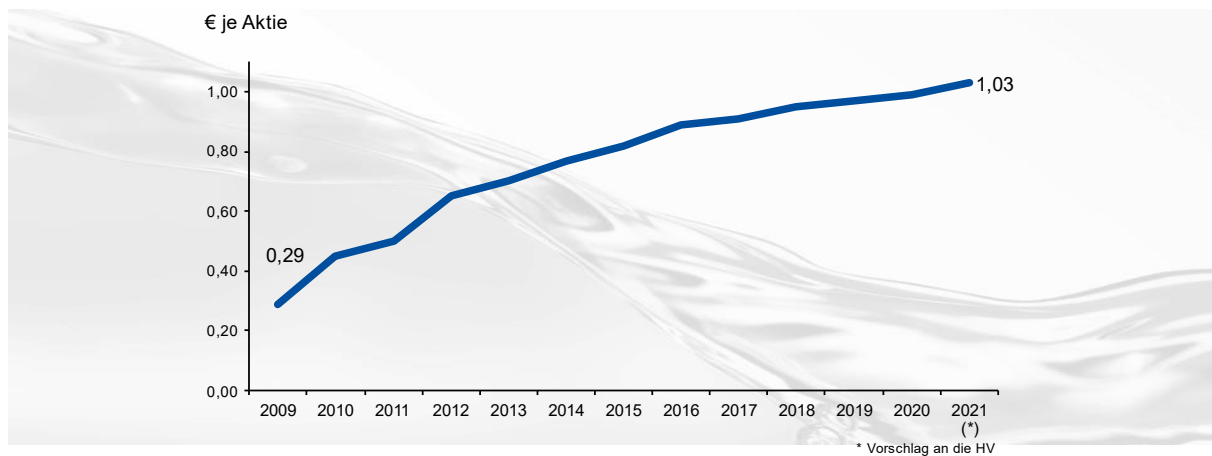
FVA 2010 - 2021



Für die Kalkulation der Kosten des eingesetzten Kapitals wurde ein Zinssatz von 9,5 % vor Steuern angesetzt. Trotz der hohen Mittelbindung durch die Preisinflation haben wir erneut eine hohe Prämie auf die Kapitalkosten verdient und den Trend der Vorjahre umgekehrt. Lag der Anstieg der Kapitalkosten in den Jahren 2016 – 2020 an der mittlerweile abgeschlossenen Investitionsoffensive, war es im Jahr 2021 die preisbedingte Erhöhung des Nettoumlaufvermögens.

Dividende je Vorzugsaktie

(Geschäftsjahr; Ausschüttung im Folgejahr)

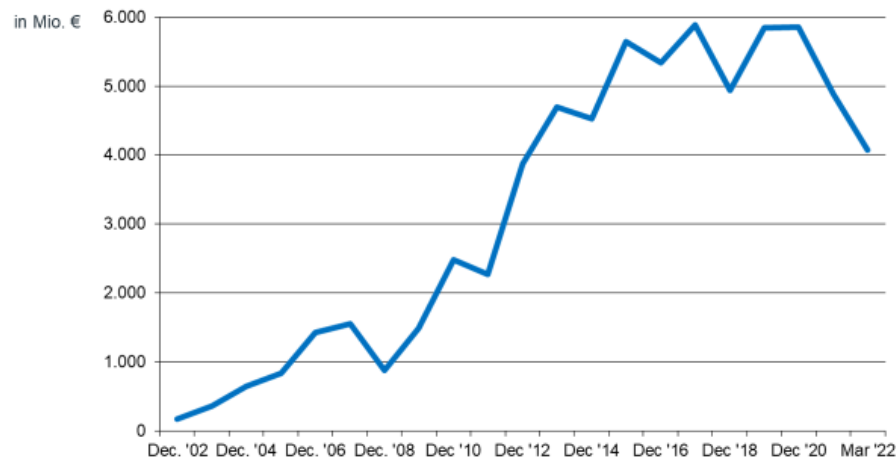


I 11

Das deutlich gestiegene Ergebnis nach Steuern im Jahr 2021 sowie die weiter sehr solide Bilanz veranlassen uns, Ihnen heute die 20. Dividendenerhöhung in Folge vorzuschlagen. Wenn Sie diesem Vorschlag einer Dividendenerhöhung um 4% auf 1,03 Euro pro Vorzugsaktie und 1,02 Euro pro Stammaktie zustimmen, wird FUCHS PETROLUB in den nächsten Tagen 142 Mio. Euro an Sie, unsere Aktionäre, ausschütten. Unsere Dividendenpolitik wird bestimmt durch solide Fundamentaldaten und eine kontinuierliche Cashflow-Generierung. Weiterhin haben wir unverändert sehr hohen finanziellen Spielraum für künftiges Wachstum.



Entwicklung der Marktkapitalisierung



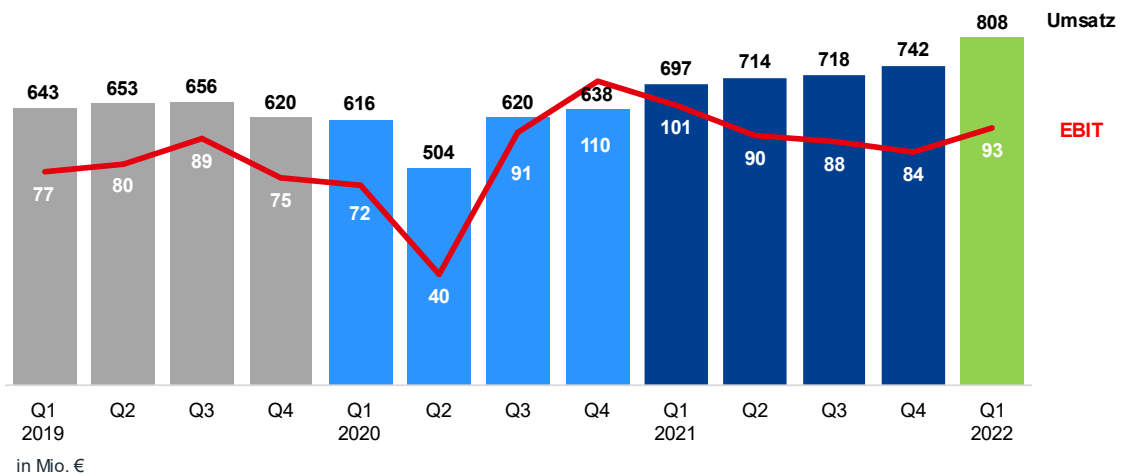
I 12

Durch einen Abwärtstrend in der zweiten Jahreshälfte sank die Marktkapitalisierung um 16% von knapp 6 Mrd. Euro Ende 2020 auf knapp 5 Mrd. Euro Ende 2021. DAX und M-DAX legten im Jahr 2021 um 16% bzw. 14% zu. Ende März war aufgrund der russischen Invasion in der Ukraine ein weiterer Rückgang zu verzeichnen.

Das Jahr 2022

Der Start in das Jahr 2022 war sehr erfreulich und entsprach unseren Planungen.

Planmäßiger Start ins Jahr 2022 Umsatz & EBIT 2019 – 2022



113

Der 16%ige Umsatzanstieg im ersten Quartal war insbesondere preis-, aber auch währungsgetrieben. In Asien verzeichneten wir durch die coronabedingt nachlassende Nachfrage in China einen Volumenrückgang. Die Regionen EMEA und Amerika starteten gut in das Jahr 2022. Das EBIT ging aufgrund des Basiseffekts im sehr starken Vorjahresquartal um 8% zurück, war allerdings im Langfristvergleich sehr zufriedenstellend.

An den Quartalszahlen der letzten 3 Jahre kann man gut die Volatilität ablesen. War 2019 beeinflusst vom amerikanisch-chinesischen Handelskrieg, so kam Anfang 2020 der Ausbruch der Corona-Pandemie hinzu. Im 4. Quartal 2020 und im 1. Quartal 2021 gab es Nachholeffekte, die sich positiv auf den Umsatz auswirkten, und wir hatten Rückenwind bei den Rohstoffkosten.

Es ist heute sehr schwer möglich, eine Abschätzung für das Gesamtjahr zu machen. Es gibt unterschiedliche Einflussfaktoren, die alle nebeneinander und gleichzeitig auftreten. Das belastet die Weltwirtschaft deutlich.

FUCHS PETROLUB hat derzeit insbesondere mit folgenden Einflussfaktoren und Volatilitäten umzugehen:

- Geopolitische Themen, zu denen vor allem der Krieg Russlands in der Ukraine zählt. Zusätzlich birgt die Null-Covid-Strategie von China mit komplettem Lockdown ganzer Metropolen, wie z.B. Shanghai, ein hohes Risikopotential für die dortige und damit auch die Welt-Wirtschaft.
- Eine deutliche Inflation in allen Bereichen. Nachdem unsere Rohstoffkosten im Verlauf des vergangenen Jahres bereits um rund 30% angestiegen sind, erwarten wir Stand heute im Jahr 2022 einen weiteren Anstieg in dieser Größenordnung. Des Weiteren sehen wir deutliche Verteuerungen bei Transport- und Energiekosten. Damit einhergehen werden auch Kostensteigerungen in allen anderen Bereichen.
- Die bereits seit 18 Monaten bestehenden Lieferkettenprobleme werden durch die genannten geopolitischen Themen verschärft. Wir haben nach wie vor Probleme bei der Verfügbarkeit von Rohstoffen. Unsere Kunden haben ebenfalls Verfügbarkeitsprobleme, die sich auf unsere Aufträge auswirken.
- Zudem ist zu beobachten, dass die Regulatorik der chemischen Industrie insbesondere in Europa deutlich zunimmt. Allen voran wird der Green Deal die Verfügbarkeit wichtiger Produkte einschränken. Die EU-Taxonomie und das Lieferkettengesetz haben beide wichtige Zielsetzungen, bürden den Unternehmen bei der Umsetzung allerdings unnötig hohen bürokratischen Aufwand auf.

Die konsequente Weitergabe von Rohstoffkostenerhöhungen werden auch in diesem Jahr viel Energie kosten. Die Verkaufspreiserhöhungen werden sich auf unseren Umsatz und auf die Mittelbindung auswirken. Sollten sich die Krisen nicht weiter verschärfen, gehen wir für das Jahr 2022 von einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern auf dem Niveau des Vorjahres aus.

FUCHS PETROLUB kann sich den genannten Volatilitäten grundsätzlich nicht entziehen. Dennoch blicken wir zuversichtlich in die Zukunft. Wir sind sehr gut aufgestellt, verfügen über eine grundsolide Bilanz, haben aufgrund unserer regionalen und geschäftsmäßigen Diversifikation ein breites Fundament und mit FUCHS2025 einen klaren Plan nach vorne.

Ein wichtiger Bestandteil dieses Plans ist unsere FUCHS2025-Strategie. Dabei planen wir Umsatzwachstum basierend auf dem Fokus auf Marktsegmente. Hintergrund ist, dass FUCHS, wie kein anderer, alle Schmierstoffanforderungen der Kunden weltweit und vor Ort abdecken kann. In der Vergangenheit haben wir diesen Wettbewerbsvorteil nicht immer ausreichend genutzt.



Am Beispiel des Marktsegments Zement lässt sich dies eindrücklich darstellen. Wir betreuen weltweit das Herzstück unzähliger Zementwerke: das offene Getriebe der Zementmühle. Viele der weiteren Schmierstoffanwendungen in dem Zementwerk stehen nicht im Augenmerk unserer Teams vor Ort. Unser Ziel ist die ganzheitliche Betreuung der Zementkunden. Wir setzen uns gedanklich auf deren Stuhl und versuchen, unseren Teil dazu beizutragen, die Prozesse zu optimieren und die Effizienz zu steigern. Neben Zement haben wir noch viele weitere Marktsegmente wie zum Beispiel Wind, Nahrungsmittelindustrie, Automobilinnenausstattung usw. definiert, die wir unter fokussierter Betreuung weltweit ausbauen werden.

Daran anknüpfen lässt sich unsere Nachhaltigkeitsstrategie. Die Nachhaltigkeit gehört neben der Mobilitätswende und der Digitalisierung zu den drei Megatrends. Diese Megatrends führen zu signifikanten Veränderungen, die wir insgesamt für

FUCHS als Chance sehen. Die sich bietenden Opportunitäten gehen wir fokussiert und beherzt an – allen voran die Nachhaltigkeit.

Seit 2020 ist unsere komplette Produktion klimaneutral – wo möglich durch mehr Effizienz und Innovation, wo nötig mit CO₂-Kompensationen. Wichtig ist der Blick über die eigenen Werkstore hinaus. Wir unterstützen andere dabei, nachhaltiger zu werden. Sei es in vielfältigen Nachhaltigkeits-Projekten oder direkt beim Kunden. Dem Kunden helfen wir dabei, effizienter zu werden und seine Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Häufig geschieht dies in Form gemeinsamer Lösungen, die in Maschinen Reibung reduzieren und so Energie und CO₂ sparen.



Daher liegt unser Hauptaugenmerk bei der Nachhaltigkeit auf unseren Hightech-Schmierstofflösungen, die unseren Kunden helfen, ihren CO₂-Fußabdruck zu reduzieren. Das zu demonstrieren bedarf eines tiefgehenden Prozessverständnisses sowie Lebenszyklusanalysen, die die CO₂-Belastung von der Rohstoffgewinnung bis zum Ölwechsel nach Gebrauch messen. Eindrücklich sieht man das an dem Beispiel eines Baggers bei der Verwendung eines Premium-Hydrauliköls im Vergleich zu einem konventionellen Produkt.

Der zweite Megatrend ist die Mobilitätswende. Hierbei gibt es verschiedene Themengebiete, von denen derzeit die Elektromobilität die wohl prominenteste Rolle

spielt. Viele von Ihnen werden denken, dass dies mit Blick auf Motorenöle ein Problem für uns darstellt. Für uns überwiegen allerdings klar die Chancen die Risiken. Dabei hilft ein Blick zurück. Seit über 90 Jahren nutzen wir technologische Veränderungen, um bei wegweisenden Neuentwicklungen eine Vorreiterrolle zu spielen. Immer wieder kam es zu Veränderungen im Bereich der Standardprodukte, die jedes Mal zu neuen Anwendungen geführt haben, bei denen unsere spezifischen Marktanteile hoch waren. In Zukunft wird es bei der E-Mobilität ähnlich sein. Sie wird bei den Antriebsformen eine wichtige Rolle spielen, neben der Brennstoffzelle und neben Verbrennern basierend auf Clean Fuels.

Eigene Produktlinie FUCHS BluEV – Schmierstofflösungen für die Mobilität der Zukunft



I 16

Für die E-Mobilität haben wir mit BluEV eine eigene Produktlinie geschaffen. Hierbei geht es neben der klassischen Schmierung insbesondere um Thermomanagement und Korrosionsschutz. Themen, wie hohe Drehmomente bei niedrigen Temperaturen, Kupferkorrosion, elektrische Leitfähigkeit usw., sind wichtige Einflussfaktoren auf unsere neu entwickelten Produkte. Dazu gehören unterschiedliche Thermofluide genauso wie Spezialfette für E-Motoren und E-Achsen.



Keep Cool. Thermofluidе in E-Mobilität und Rechenzentren

Neues Geschäftsfeld „Kühlschmierstoffe“.
FUCHS-Fluide regeln die Temperatur im Antrieb
von E-Autos und kommen auch in großen
Rechenzentren zum Einsatz.
Ergebnis: Drastische Energieersparnis.

Thermofluidе ermöglichen eine optimale Wärmeübertragung. Sie kommen nicht nur in elektrisch angetriebenen Fahrzeugen zum Einsatz, sondern auch in Rechenzentren. Da immer mehr Daten gespeichert werden, werden die Rechenzentren größer und kompakter. Hierbei kommt die klassische Luftkühlung nicht nur ökologisch gesehen an ihre Grenzen. Wir bieten optimale Lösungen für die Immersionskühlung, bei der technische Bauteile vollständig in Thermofluiden von FUCHS baden. Mit dem Verfahren lässt sich die Wärmeentwicklung in Rechenzentren steuern und es können mehr Server auf engem Raum betrieben werden.

Der dritte für uns bedeutende Megatrend ist die Digitalisierung. Hierbei haben wir im Rahmen der FUCHS2025-Strategie das Projekt „FUCHS goes digital“ gestartet. Gemeinsam mit einer externen Beratung haben wir mit IT und dem Business einen Plan für die kommenden Jahre aufgestellt, den wir jetzt konsequent angehen.

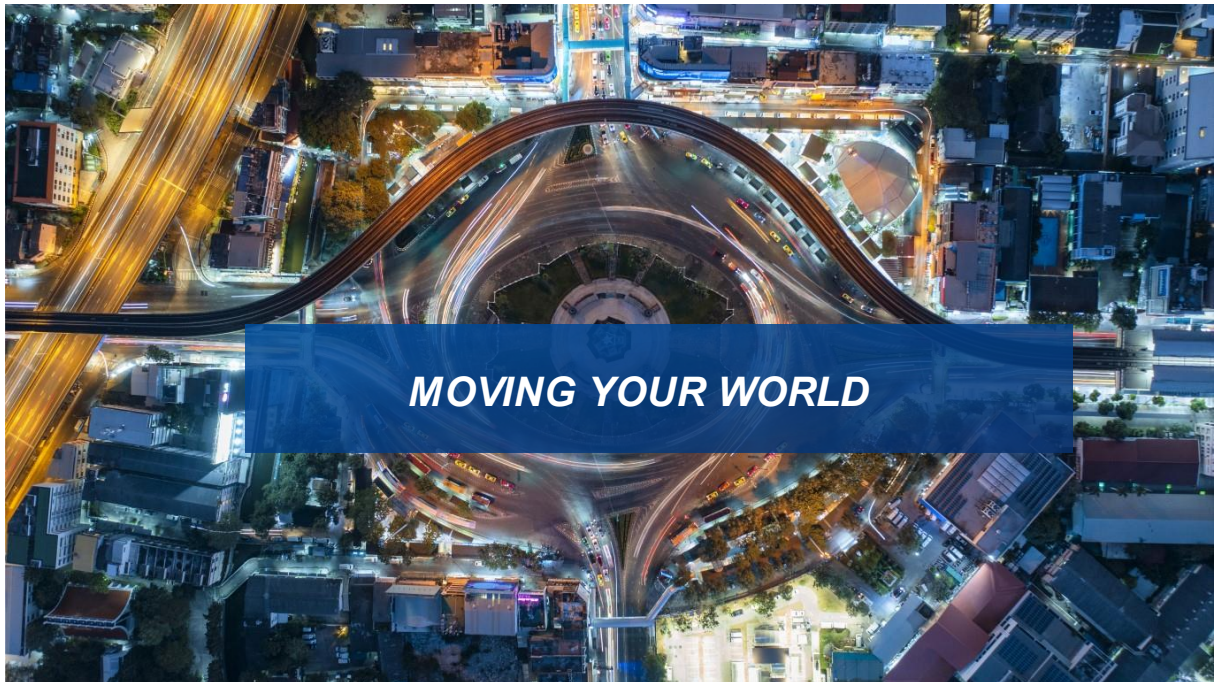


Dabei unterscheiden wir drei Handlungsfelder. Zunächst die effiziente Abwicklung von Kernprozessen durch Automatisierung und Digitalisierung. Dies betrifft klassische Themen wie Stammdatenharmonisierung, Prozessmanagement sowie die Umstellung des SAP-Systems auf S4 Hana. Des Weiteren ist für uns bedeutend, die tägliche Zusammenarbeit mit FUCHS für unsere Kunden so angenehm und effizient wie möglich zu gestalten. Eine wichtige Rolle spielt das effiziente und automatisierte Arbeiten innerhalb unseres Unternehmens, sei es in der Auftragsabwicklung, der Produktionsplanung, der Logistik, in der Administration oder der Forschung & Entwicklung. Die Königsdisziplin sind neue digitale Geschäftsmodelle. Ein Aspekt hiervon sind Serviceangebote rund um das Thema Datenanalyse in Bezug auf den Zustand des Aggregats, der Maschine oder des Schmierstoffs. Dadurch helfen wir unseren Kunden, Downtime zu vermeiden und präventive Instandhaltungsmaßnahmen zu ergreifen. Für die vielfältigen Serviceangebote vor Ort bei unseren Kunden haben wir eine eigene Softwareplattform entwickelt, die global eingesetzt wird.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: wir beschäftigen uns intensiv mit unserer Zukunft. Wichtig hierfür war, dass wir für uns einmal festgehalten haben, was wir wie machen und warum wir das alles machen.

- Das WAS ist einfach beschrieben: Wir liefern effiziente Schmierstofflösungen.

- Das WIE ist unsere Grundtugend: Wir machen das auf eine bedingungslos zuverlässige Art und Weise.
- Das WARUM es uns gibt beschreiben wir mit „Moving Your World“. Wir halten die Welt am Laufen – und wir bewegen sie voran.



Seit 1931 verfolgen wir dasselbe Ziel: Wir wollen die Welt in Bewegung halten. Mit Innovationen und technologischen Schmierstofflösungen, die nachhaltig in die Zukunft wirken. Bedingungslose Zuverlässigkeit ist dabei unser oberstes Gebot. Sie ist Grundlage und Basis für alles, was uns definiert und FUCHS als Unternehmen ausmacht. Zuverlässigkeit ist Antrieb und Anspruch zugleich. Und das Versprechen an unsere Kunden. Denn Stillstand ist für uns keine Option. Wir halten Anlagen und Industrien am Laufen. Denn wir denken in Lösungen und nicht in Fässern. Im Dialog mit unseren Kunden entwickeln wir neue Wege, um effizient und nachhaltig zu agieren. Für sie sind wir Berater, Problemlöser und Teampartner. Nur so können wir unserem Anspruch gerecht werden, die Welt unserer Kunden auch in Zukunft zuverlässig in Bewegung zu halten.

Sie sehen, bei uns ist vieles in Bewegung. FUCHS2025 ist in diesen bewegten Zeiten eine hervorragende Klammer mit dem Motto „Act Global“ und dem Reisedenken, bei dem man verschiedene Schritte Stück für Stück erlebt. 2022 haben wir unter das Motto gestellt „making it happen“, das heißt, jetzt gilt es, die Strategie umzusetzen, um künftige Erträge abzusichern.

Der gute Start ins Jahr 2022, das motivierte Team, die solide Bilanz und die FUCHS2025-Strategie sind eine gute Basis für unseren weiteren Weg. Die Ihnen vorgeschlagene Dividendensteigerung um 4%, die 20. in Folge, zeigt Ihnen die Zuversicht des Managements in Ihr Unternehmen. Wir beschreiten den langfristigen Weg in die Zukunft mit Tatendrang, Neugier und mit der Überzeugung, unsere Pläne zu erreichen. Nach wie vor halten wir nach potentiellen Akquisitionen Ausschau und würden gerne unsere auf organisches Wachstum ausgerichtete Wachstumsinitiative mit Zukäufen komplettieren, solange diese wertschaffend sind und in unser strategisches Konzept passen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, vielen Dank für Ihr Vertrauen, insbesondere in diesen herausfordernden Zeiten. Bitte begleiten Sie uns auch weiterhin positiv und unterstützen Sie uns. Ich hoffe, wir sehen uns im kommenden Jahr wieder im Mannheimer Rosengarten. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Disclaimer



Diese Präsentation enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der FUCHS PETROLUB SE beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der Beschaffungspreise, der Wechselkurse und der Zinssätze sowie Veränderungen innerhalb der Schmierstoffindustrie gehören. FUCHS PETROLUB SE übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in dieser Präsentation geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Wir übernehmen keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation gemachten zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.