

Hauptversammlung der  
FUCHS PETROLUB SE  
am 3. Mai 2023  
in Mannheim

Ausführungen von

Stefan Fuchs

Vorsitzender des Vorstands



**Die während der ordentlichen Hauptversammlung am 3. Mai 2023 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 Hauptversammlung begrüße ich Sie auch im Namen des gesamten Vorstands recht herzlich. Nach 4 Jahren ist das die erste Präsenz-Hauptversammlung, worüber ich mich richtig freue.

Bevor ich zum Jahr 2022, den aktuellen Herausforderungen und zu unseren Zukunftsplänen komme, möchte ich innehalten und der vielen Opfer in der Ukraine gedenken. Wir verdammen diesen russischen Angriffskrieg auf das Schärfste und hoffen auf eine baldige Einigung, auch wenn dies viel Phantasie und Verhandlungswillen erfordert.

Im Jahr 2022 nahmen wir mit einem Umsatz von 3,4 Mrd. Euro erstmals die Drei-Milliarden-Marke. Sowohl das EBIT in Höhe von 365 Mio. Euro als auch das Ergebnis nach Steuern in Höhe von 260 Mio. Euro lagen leicht über Vorjahr und das in Zeiten, in denen unser größter Wachstumsmarkt China durch Corona erheblich gehemmt war.

Unser weltweites Team von rund 6.100 motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hat unter anspruchsvollen Bedingungen hart gearbeitet und erneut einen super Job gemacht. Darauf bin ich richtig stolz. Im Jahr 2022 haben wir als Team

- Die erheblichen Lieferkettenprobleme gemeistert und dadurch die Lieferfähigkeit für die Bedarfe unserer Kunden stets gewährleistet,
- einen Weg gefunden, die stark gestiegenen Rohstoffkosten in einem partnerschaftlichen Umgang an unsere Kunden weiterzugeben,
- unsere Nachhaltigkeitsstrategie mit Langfristzielen und Aktionsplänen vorangetrieben,
- den Corona-bedingten Ergebnismrückgang in China durch Steigerungen in zahlreichen Tochtergesellschaften ausgeglichen,

- einen positiven freien Cashflow vor Akquisitionen erwirtschaftet, obwohl die Preisinflation eine signifikante Mittelbindung zur Folge hatte,
- und damit die Basis gelegt, um Ihnen die 21. Dividendenerhöhung in Folge 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 Rohstoffpreissteigerungen und Verfügbarkeitsproblemen beherzt und aktiv gemanagt. Dabei hat uns der Krieg in der Ukraine, eine allgemeine Inflation sowie Corona auch im dritten Jahr beschäftigt.

Begleitet wurden wir in dem herausfordernden Jahr 2022 von einem unternehmerisch geprägten Aufsichtsrat, der uns positiv und konstruktiv unterstützt hat. Dafür danke ich unserem gesamten Aufsichtsrat auch im Namen meiner Vorstandskollegen. Mit Dr. Christoph Loos im Vorsitz und Dr. Markus Steilemann sowie den weiteren bereits langjährigen Anteilseigner- und Arbeitnehmervertreterinnen und -vertretern hatten wir ein Aufsichtsorgan hinter uns, welches sich ein Vorstand gerade in diesen Zeiten nur wünschen kann. Von der vertrauensvollen Zusammenarbeit haben wir sehr profitiert.



## Vorstand



**Stefan Fuchs**  
CEO; Konzernentwicklung,  
Human Resources,  
Corporate Marketing &  
Communications, Strategie



**Isabelle Adelt**  
CDO; Finanzen, Controlling,  
Investor Relations,  
Compliance, Interne  
Revision, Digitalisierung  
(IT, ERP-Systeme, Big Data  
etc.), Recht, Steuern



**Dr. Sebastian Heiner**  
CTO; EH&S, Einkauf,  
Forschung & Entwicklung,  
Nachhaltigkeit,  
Produktmanagement,  
Qualitätsmanagement,  
Supply Chain, Technik



**Dr. Timo Reister**  
Indien, Südostasien,  
Ostasien, Australasien,  
Nord- und Südamerika,  
Automotive  
Aftermarket Division,  
Bergbau-Division, OEM-  
Division



**Dr. Ralph Rheinboldt**  
Europa, Mittlerer Osten &  
Afrika, Spezialitäten-  
Division, Industrie-Division

Wie Sie eben bereits gehört haben, wurde beim Vorstandsteam mit der Bestellung von Isabelle Adelt und Dr. Sebastian Heiner eine Verjüngung eingeleitet – mit klaren Schwerpunkten auf den Themen Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Internationalität. Mit den Vertragsverlängerungen von Dr. Timo Reister und Dr. Ralph Rheinboldt sichert sich FUCHS gleichzeitig die Erfahrung und Kompetenzen zweier langjähriger Vorstandsmitglieder. Mit dem neu formierten Vorstand sind wir hervorragend für die Zukunft gerüstet. Damit haben wir ein sehr kompetentes und komplementäres Team, das sich die Bälle zuwirft und mit dem es viel Freude macht zu arbeiten.

Danken möchte ich Dagmar Steinert, die uns nach 7-jähriger Zusammenarbeit im Vorstand Ende November auf eigenen Wunsch verlassen hat. Wir wünschen ihr für Ihre weitere Zukunft alles Gute. Unser ganz besonderer Dank geht an Dr. Lutz Lindemann, der nach 27 Jahren FUCHS und davon 14 Jahren im Vorstand seinen wohlverdienten Ruhestand antritt. Im Vorstand verantwortete er den technischen Bereich der FUCHS-Gruppe und das globale Geschäft der automotiven Erstausrüstung sowie des Bergbaus. Als promovierter Chemiker kam Lutz Lindemann über die DEA Mineralöl AG zu FUCHS. Er hatte zunächst Regionalzuständigkeiten und führte mehrere Jahre die große deutsche Gesellschaft. Im Jahr 2009 wurde er Technik-Vorstand und begleitete seitdem die internationale Expansion der FUCHS-Gruppe. Unter der Führung von Lutz Lindemann wurde die hohe Innovationskraft von FUCHS weiter ausgebaut und damit ein sehr wertvoller Beitrag geleistet, von dem FUCHS in der Zukunft stark profitieren wird. Zudem wurden durch das Wirken von Lutz Lindemann das Geschäft mit OEM-Kunden aus der Automobilindustrie und das Bergbaugeschäft erfolgreich weiterentwickelt. Wir danken ihm von ganzem Herzen für die loyale und sehr erfolgreiche Mitarbeit und wünschen ihm für seinen nächsten Lebensabschnitt alles Gute.

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 ist diversestes Unternehmen in Deutschland laut BCG Gender Diversity Index 2022

Unter den **100 größten**  
börsennotierten Unternehmen  
Deutschlands steigt  
**FUCHS auf Platz 1** auf,  
vor SAP und der Fraport AG.



Quelle: BCG Gender Diversity Index 2022

MOVING YOUR WORLD

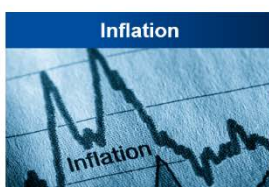
Stolz sind wir, dass wir bei der neutralen Auswertung des von der BOSTON CONSULTING GROUP und dem manager magazin erstellten Gender Diversity Index 2022 nach dem 3. Platz im Vorjahr nun den 1. Platz unter den 100 größten börsennotierten Unternehmen Deutschlands belegt haben. Bewertungskriterien waren sowohl die Vielfalt in der Zusammensetzung als auch das Thema „equal pay“, das heißt die gleiche Vergütung von Männern und Frauen. Diversity sehen wir bei FUCHS nicht nur als möglichen wirtschaftlichen Erfolgsfaktor, sondern als wichtigen Bestandteil der Unternehmenskultur. Wir wollen uns hier stetig weiter verbessern. Die Kultur sowie der Mensch spielen bei uns sowie dem wichtigen Veränderungsprojekt FUCHS2025 eine zentrale Rolle. Der Faktor Mensch und unser enormer Zusammenhalt unterscheiden FUCHS vom Wettbewerb und bringen uns auch in schwierigen Zeiten entscheidende Vorteile.

## Das Jahr 2022

Bevor ich auf die Geschäftszahlen des Jahres 2022 eingehe, möchte ich auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht verweisen, den Sie auf unserer Homepage finden.



### Zahlreiche Krisen und Unsicherheiten



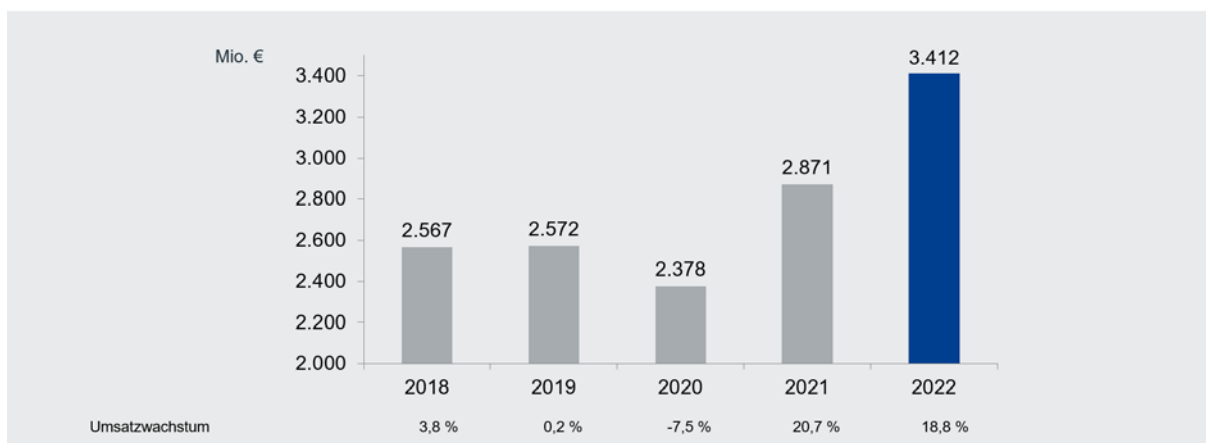
MOVING YOUR WORLD

Das Jahr 2022 war nicht nur das dritte Corona-Jahr, sondern auch das Jahr, welches mit einem furchtbaren Angriffskrieg von Russland in der Ukraine gestartet hat. Die geopolitische Lage hat sich seitdem stark zugespitzt und insgesamt zu weiteren Problemen in der Lieferkette, signifikanten Rohstoffkostenvertierungen, einer Energiekrise in Europa sowie einer weltweiten Inflation geführt. Corona hat im Jahr 2022 durch die Null-Toleranz-Politik insbesondere China getroffen. Als im vierten Quartal die Kehrtwende eingeläutet wurde, haben sich binnen weniger Wochen eine Mehrzahl der Chinesen infiziert. Dadurch kam unser Geschäftsbetrieb Ende des Jahres fast vollständig zum Erliegen. Weltweit mussten wir das ganze Jahr hindurch unsere Verkaufspreise anpassen, um dem Anstieg bei den Einkaufspreisen, aber auch der generellen Kosteninflation Herr zu werden. Daneben haben unser Vertrieb, das Produktmanagement und die Entwicklung mit Rohstoffsubstitutionen gekämpft, um den Geschäftsbetrieb unserer Kunden stets aufrechtzuerhalten. Diese Herausforderungen hat das globale Team durch großen Einsatz mit Bravour

gemeistert. Insgesamt mussten wir Rohstoffkostensteigerungen von ca. 70 % innerhalb von nur zwei Jahren an unsere Kunden weiterreichen, was so in unserer Firmenhistorie noch nie aufgetreten ist. Unsere Gesellschaft in Russland haben wir im Laufe des Jahres 2022 vom Geschäftsumfang heruntergefahren und von der FUCHS-Gruppe abgenabelt und sind so den Sanktionen, aber auch unserer sozialen Verantwortung gerecht geworden.

## Umsatz

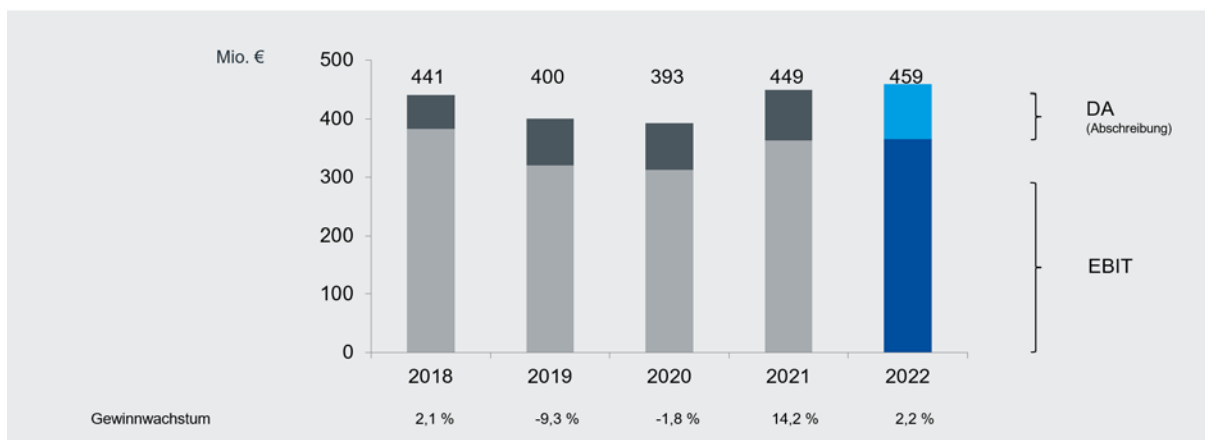
Insbesondere preisbedingter Anstieg im Vergleich zum Vorjahr



MOVING YOUR WORLD

Mit einem Umsatz von 3,4 Mrd. Euro erzielte FUCHS im Jahr 2022 ein insbesondere preisgetriebenes Wachstum von 19 %. Im Volumen lagen wir trotz deutlicher Einschränkungen in China, aber auch in Russland über dem Vorkrisenjahr 2019. Akquisitionen spielten im Jahr 2022 keine nennenswerte Rolle. 23 % des Wachstums kam von positiven Währungseffekten, insbesondere aus Asien-Pazifik und Amerika. Die Regionen EMEA und Amerika steigerten ihren Umsatz um 19 bzw. 39 %. Asien-Pazifik wuchs um 9 %, wobei der China-Rückgang in lokaler Währung durch deutliche Steigerungen insbesondere in Australien und Indien ausgeglichen wurde.

## EBITDA

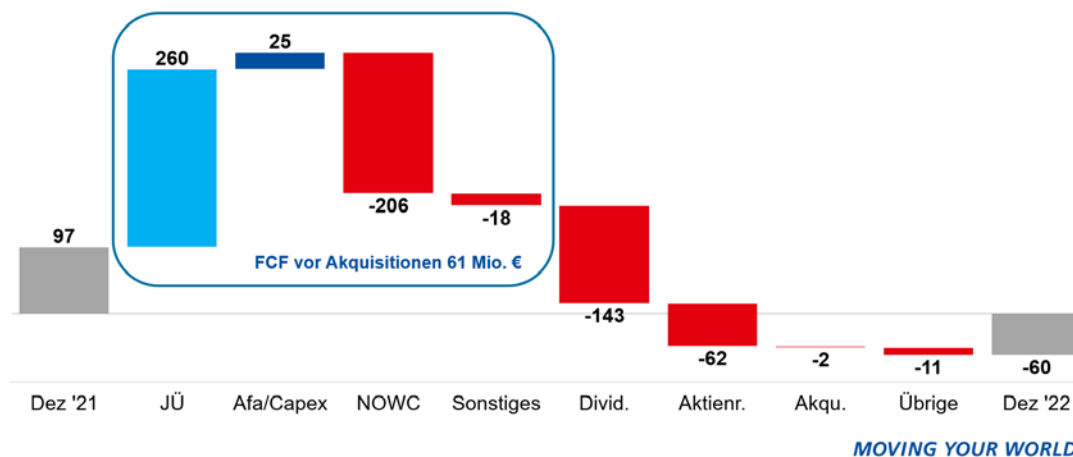


MOVING YOUR WORLD

Das EBITDA, d. h. das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, ist unsere Ergebniskennzahl für die operative Cash-Generierung. Die im Jahr 2022 erwirtschafteten 459 Mio. Euro stellen einen neuen Höchststand dar. Insbesondere ein starkes drittes Quartal gab uns einen guten Rückenwind. Zum Jahresende hin verhinderte ein Kälteeinbruch in den USA sowie die sehr hohen Infektionsraten mit Corona in China einen höheren Umsatz und Gewinn. Aus regionaler Sicht steigerte die Region Amerika, wie schon im Vorjahr, das EBIT, d. h. das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, am deutlichsten, und zwar um 28 %. In Europa wurde eine leichte Steigerung erwirtschaftet und in Asien-Pazifik lagen wir aufgrund von China um 7 % unter dem hohen Vorjahreswert. Wir waren sehr stolz, dass der China-Rückgang durch Ergebnissteigerungen in einer Vielzahl unserer Tochtergesellschaften kompensiert wurde. Hierbei sind insbesondere die USA, Mexiko, Brasilien, Schweden, Südafrika, Osteuropa, Indien und Australien zu erwähnen.



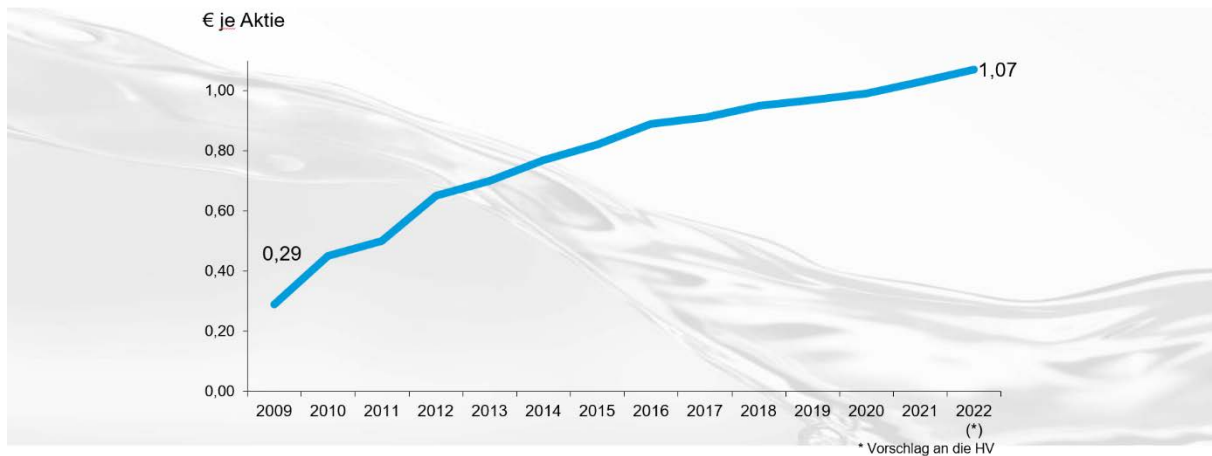
## Nettoliquidität 2022 [Mio. EUR]



Der freie Cashflow des Jahres 2022 war, wie schon im Vorjahr, gezeichnet vom Einfluss der signifikant gestiegenen Rohstoff- und Verkaufspreise und der damit einhergehenden erhöhten Mittelbindung im Nettoumlaufvermögen. Insgesamt haben wir in den letzten beiden Jahren durch die Preisinflation über 350 Mio. Euro an zusätzlichem Nettoumlaufvermögen vorhalten müssen. Hierbei muss man beachten, dass der Inflationseffekt in der Bilanz zum Jahresende voll enthalten ist, sich hingegen die Preiserhöhungen in der Ergebnisrechnung erst dynamisch im Jahresverlauf niedergeschlagen haben. Die gesamten Steigerungen bei den Kundenforderungen und den Vorräten waren auf diesen Inflationseinfluss zurückzuführen. Mit Blick auf diese Extrembedingungen waren wir zufrieden mit dem Freien Cashflow vor Akquisitionen in Höhe von 61 Mio. Euro. Die Bilanzsumme stieg Ende 2022 auf 2,5 Mrd. Euro und die Eigenkapitalquote von 73 % lag auf sehr hohem Niveau leicht unter dem Vorjahr. Dies unterstreicht die äußerst solide Verfassung unseres Unternehmens, die insbesondere in diesen anspruchsvollen Zeiten eine gute Basis darstellt.

## Dividende je Vorzugsaktie

(Geschäftsjahr; Ausschüttung im Folgejahr)



MOVING YOUR WORLD

Die hohe Ergebnisbasis im Jahr 2022, die weiter sehr solide Bilanz und unser Blick in die Zukunft veranlassen uns, Ihnen heute die 21. Dividendenerhöhung in Folge vorzuschlagen. Wenn Sie diesem Vorschlag einer Dividendenerhöhung um 4 % auf 1,07 Euro pro Vorzugsaktie und 1,06 Euro pro Stammaktie zustimmen, wird FUCHS in den nächsten Tagen 144 Mio. Euro an Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, ausschütten. Unsere Dividendenpolitik wird bestimmt durch solide Fundamentaldaten und eine kontinuierlich hohe Cash-Generierung. Weiterhin haben wir unverändert sehr hohen finanziellen Spielraum für künftiges Wachstum, sowohl organisch als auch durch Zukäufe.

## Aktienrückkaufprogramm 2022/2023

Eckpunkte	Rückkauf 27.06.2022 – 03.05.2023
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bis zu 6 Mio. Aktien; hälftig Stämme und Vorzüge</li> <li>• Gesamtkaufpreis bis zu max. 200 Mio. € (ohne Erwerbsnebenkosten)</li> <li>• Programm startet am 27. Juni 2022 und endet spätestens am 29. März 2024</li> <li>• Einziehung der erworbenen Aktien und damit Reduzierung der ausstehenden Stamm- und Vorzugsaktien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In Summe 3.487.892 Aktien (entspricht 2,5% des Grundkapitals) für insgesamt 101.761.397 €</li> <li>• 1.818.642 Stammaktien für insgesamt 48.380.785 € (Durchschnittskurs von 26,60 €)</li> <li>• 1.669.250 Vorzugsaktien für insgesamt 53.380.612 € (Durchschnittskurs von 31,98 €)</li> </ul>

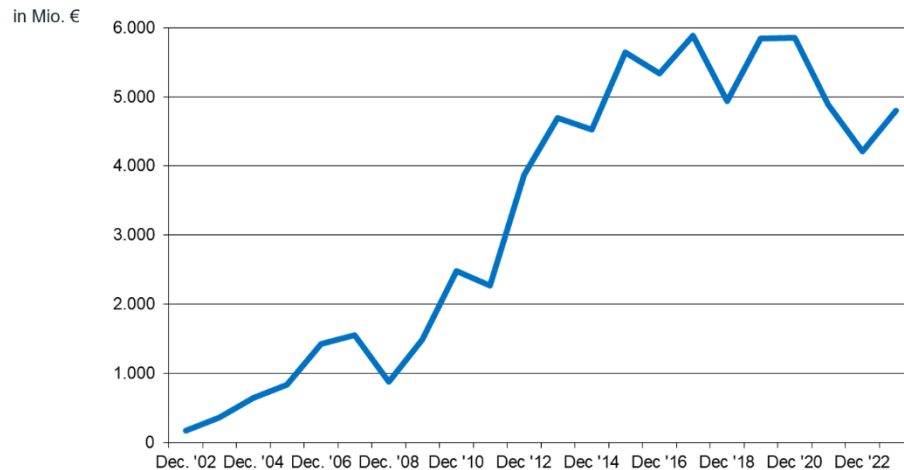
*MOVING YOUR WORLD*

Die sehr solide Bilanz und die hohen in Zukunft zu erwartenden Cashflows haben Vorstand und Aufsichtsrat darüber hinaus dazu veranlasst, im Juni 2022 ein bedeutendes Aktienrückkaufprogramm zu beschließen. Hierfür machen wir von der durch die Hauptversammlung erteilten Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms sollen im Zeitraum vom 27. Juni 2022 bis längstens zum 29. März 2024 bis zu 6.000.000 Aktien, in gleichem Maße aufgeteilt in Stamm- und Vorzugsaktien der Gesellschaft zu einem Gesamtkaufpreis von bis zu maximal 200 Mio. Euro erworben werden. Die erworbenen eigenen Aktien werden eingezogen. Der Aktienrückkauf sowie die geplante Einziehung der erworbenen Aktien haben zur Folge, dass sich die Anzahl der ausstehenden Stamm- sowie Vorzugsaktien reduzieren wird. Nach Einschätzung des Vorstands hat diese Maßnahme positive Auswirkungen auf den Börsenkurs und die Attraktivität der Gesellschaft am Kapitalmarkt, was wiederum Ihnen, liebe Aktionäre, zugutekommt. Darüber hinaus profitiert die Gesellschaft von einer verbesserten Kapitalstruktur. Im Zeitraum vom 27. Juni 2022 bis zum heutigen Tag hat die Gesellschaft insgesamt 3.487.892 eigene Aktien im Gesamtwert von rund 102 Mio. Euro zurückerworben. Dies entspricht einem anteiligen Betrag des gesamten Grundkapitals von insgesamt rund 3,5 Mio. Euro bzw. 2,5 %. Im Detail wurden zu einem Durchschnittskurs je Aktie von 26,60 Euro 1.818.642 Stammaktien im Gesamtwert von rund 48 Mio. Euro, und zu einem Durchschnittskurs je Aktie von 31,98 Euro 1.669.250 Vorzugsaktien im Gesamtwert von rund 53 Mio. Euro

erworben. Wir gehen davon aus, dass das Aktienrückkaufprogramm planmäßig abgeschlossen werden kann.



## Entwicklung der Marktkapitalisierung

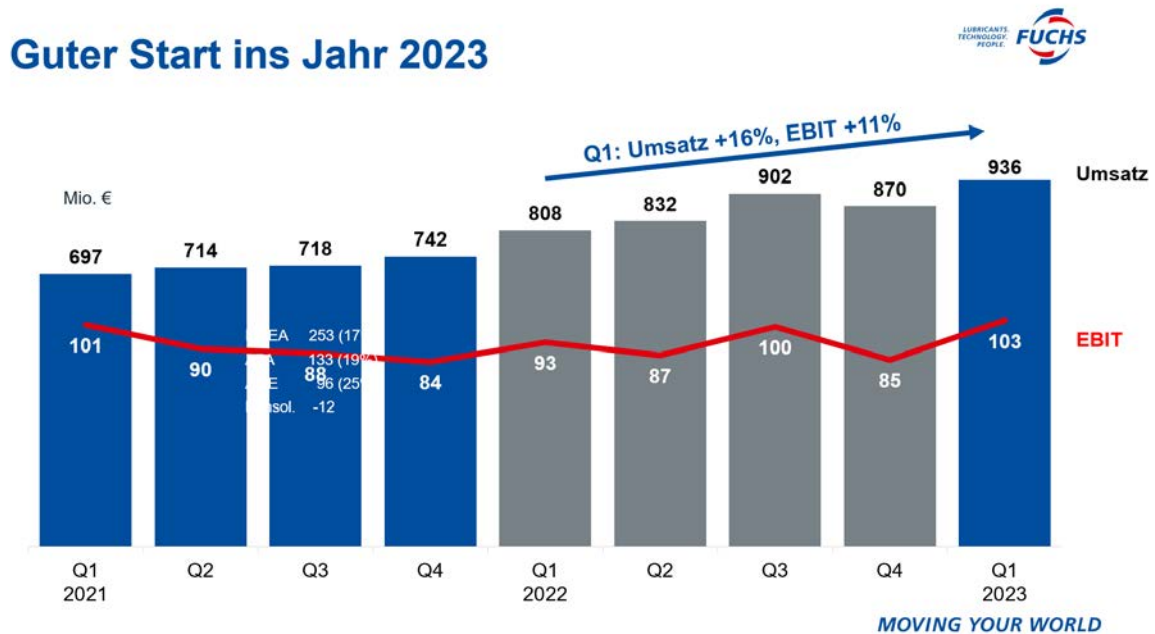


MOVING YOUR WORLD

Dem negativen Trend der Kapitalmärkte konnten sich auch unsere Wertpapiere im Jahr 2022 nicht entziehen. Zum Jahresende lag die Stammaktie um 10 % und die Vorzugsaktie um 18 % unter Vorjahr. Im gleichen Zeitraum ging der DAX um 12 % und der MDAX um 28 % zurück. Ende März haben wir allerdings bei der Marktkapitalisierung wieder einen Anstieg von 14 % im Vergleich zum Jahresanfang verzeichnet. Diese positive Kursentwicklung hat bereits in der zweiten Hälfte des Jahres 2022 begonnen, auch basierend auf dem Aktienrückkaufprogramm sowie positiven Analysteneinschätzungen auf Basis unserer Ausführungen am Capital Market Day, auf die ich später zurückkomme.

## Das Jahr 2023

Der Start in das Jahr 2023 war sehr erfreulich und entsprach unseren Erwartungen.



Der 16%ige Umsatzanstieg im ersten Quartal hatte unterschiedliche Einflussfaktoren und war insgesamt preisgetrieben.

Erneut zeigte insbesondere die Region EMEA, aber auch Amerika eine erfreuliche Entwicklung. In Asien-Pazifik lag China durch die hohen Corona-bedingten Infektionsraten am Anfang des Jahres noch unter unseren Erwartungen.

Die für 2023 geplanten Investitionen in Höhe von 80 Mio. € entfallen insbesondere auf ein neues Spezialfettwerk in Yingkou, China, einen neuen Produktionsstandort in Ho-Chi-Minh-Stadt, Vietnam, sowie auf die Erweiterung unseres Werks in Johannesburg, Südafrika.

Unsere Erwartungen für das gesamte Jahr gehen von einem Umsatz von 3,6 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern von um die 390 Mio. Euro aus. Die großen Herausforderungen von FUCHS sind derzeit insbesondere folgende Punkte:

- geopolitische Themen, zu denen insbesondere der Krieg Russlands in der Ukraine zählt. Hierzu gehören auch die deutlichen Spannungen zwischen USA und China sowie eine negative Haltung vieler Nationen gegenüber dem wichtigen Wachstumsmarkt China.
- eine weiter anhaltende hohe Inflation in allen Bereichen
- weiter hohe Rohstoffkosten, die nur punktuell nachgeben, sowie stellenweise Verfügbarkeitsprobleme bei Rohmaterialien
- und die extrem hohe Regulatorik in Europa. Dies erstreckt sich von REACH über den Green Deal bis hin zur EU-Taxonomie, zur nichtfinanziellen Erklärung, zum Lieferkettengesetz und vielen anderen im Grunde nach guten Initiativen, die allerdings durch ihre Ausgestaltung die Wirtschaft administrativ stark in Anspruch nehmen.

Für uns gilt es im Jahr 2023, die Verkaufspreise zu verteidigen, bis wir wirklich Entlastung bei den Rohstoffkosten sehen. Insbesondere wird unser Hauptaugenmerk dieses Jahr auf Volumenwachstum sein. Hierfür haben wir uns im Rahmen von FUCHS2025 insbesondere mit einer Segmentierung unseres Geschäfts vorbereitet. Wichtige Kundensegmente werden global aus einer Hand betreut. Die ausgearbeiteten Wachstumspläne beruhen auf Kundennähe, spezifischem Anwendungs-Knowhow und einem Paket aus innovativen Hochleistungsschmierstoffen verbunden mit Service. Dabei werden wir von unseren Kunden als bedingungslos zuverlässig wahrgenommen.

Zusammenfassend kann ich für 2023 sagen, dass auch FUCHS sich den immer noch hohen Volatilitäten grundsätzlich nicht entziehen kann. Allerdings haben wir die beste Mannschaft in unserer Industrie, eine solide Bilanz, ein stabiles Aktionariat und einen belastbaren Plan nach vorne. Das stimmt uns zuversichtlich für dieses und auch die kommenden Jahre.

Und damit komme ich nun gerne noch einmal zurück auf die Einordnung unserer mittelfristigen Wachstumsstrategie, welche wir während unseres Capital Market Days Mitte 2022 vorgestellt haben.



## FUCHS2025 – STRATEGIE-PERSPEKTIVE



Im Rahmen unseres Veränderungsprogramms FUCHS2025, welches bereits seit vier Jahren läuft, haben wir Mitte 2022 grundlegend dargestellt, wie wir die Chancen der drei großen für uns relevanten Megatrends, Mobilitätswende, Nachhaltigkeit und Digitalisierung für uns nutzen und was wir damit bis Ende 2025 finanziell erreichen wollen.



## FUCHS2025 – STRATEGIE-PERSPEKTIVE



Seit über 90 Jahren fokussieren wir uns auf Schmierstoffe gepaart mit exzellentem Service. Dabei haben wir immer die Brille des Kunden auf und haben die Anwendung unserer Produkte in den Aggregaten und Prozessen unserer Kunden im Blick. Mit unseren vielen tausend Produktlösungen unterstützen wir unsere Kunden bei deren technologischer Transformation.



## FUCHS2025 – STRATEGIE-PERSPEKTIVE

Einzigartiges Geschäftsmodell basiert auf strikter Anwendungsorientierung und maßgeschneiderten Lösungen

### DIE WICHTIGSTEN AUFGABEN EINES SCHMIERSTOFFS: DEN EFFIZIENTEN BETRIEB UND DIE ERHALTUNG DER BEWEGLICHEN TEILE GEWÄHRLEISTEN



MOVING YOUR WORLD

Unsere ganzheitlichen Lösungen sind maßgeschneidert und kundenspezifisch. Sie verringern Reibung und Verschleiß, helfen dabei, Oberflächen voneinander zu trennen, kühlen Maschinen und Geräte, schützen Oberflächen vor Korrosion und helfen beim Energietransfer. Dadurch erhalten wir bewegliche Teile mit einer längeren Lebensdauer und garantieren einen effizienten Betrieb.





## SCHMIERSTOFFE ERMÖGLICHEN INNOVATION

FUCHS hat die Lösungen, um Kunden bei ihrer technologischen Transformation zu unterstützen

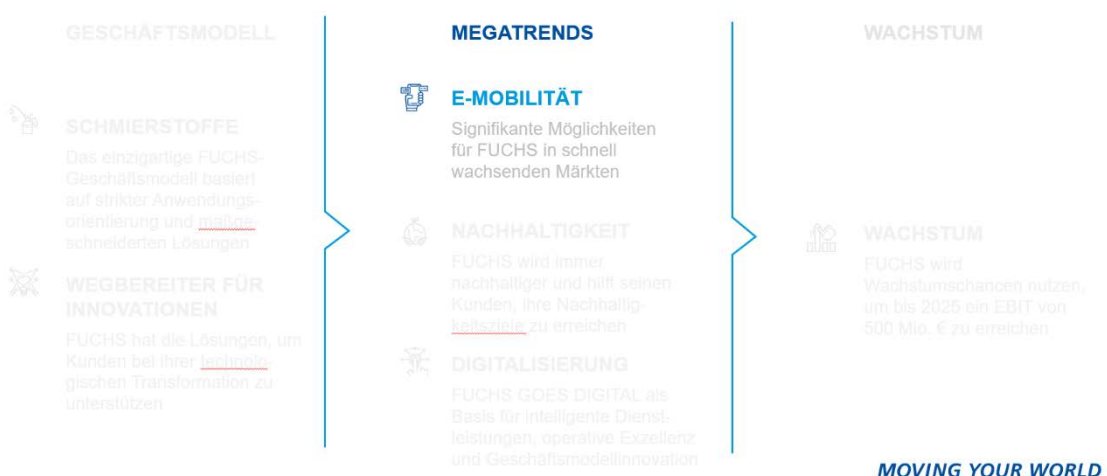


MOVING YOUR WORLD

Mit viel Expertise und bedingungsloser Zuverlässigkeit begleiten wir unsere Kunden in die Zukunft. Unsere Produkte helfen Kunden u. a. in der Medizintechnik, Robotik, Windenergie sowie in Datenzentren.



## FUCHS2025 – STRATEGIE-PERSPEKTIVE



Der Mobilitätswandel ist einer der drei großen, für uns relevanten Megatrends. Unabhängig von der Antriebsart bietet FUCHS maßgeschneiderte Produkte, um die Mobilität der Zukunft mitzugestalten.



## E-MOBILITÄT

### Signifikante Möglichkeiten in schnell wachsenden Märkten



Der Mobilitätswandel ist auf der Überholspur: Heute liegt der Schwerpunkt auf Batterien



Ca. 3 Mrd. € neuer Markt für funktionelle Flüssigkeiten, von denen wir auf konservativer Basis 50 % für FUCHS als relevant ansehen. E-LYTE und Kühlflüssigkeiten sind Beispiele für die Aktivitäten von FUCHS in diesem Bereich.



Der Mobilitätswandel bringt zusätzliche Anforderungen an Schmierstoffe mit sich: gute Nachrichten für das Hochleistungsprodukt von FUCHS



Weltweit wird die Zahl der Verbrennungsmotoren im Laufe der nächsten 10 Jahre zunehmen: Europäischer Markt wird schrumpfen, Wachstum (Anzahl der Fahrzeuge) vor allem in China

**E-Mobilität ist eine Netto-Chance mit erheblichen Wachstumschancen für den FUCHS-Konzern.**

*MOVING YOUR WORLD*

Vor allem die stark wachsende E-Mobilität verlangt Funktionsflüssigkeiten neue Eigenschaften ab – eine Chance für Innovation und Wachstum. Denn der etwa 3 Mrd. Euro große neue Markt für funktionelle Flüssigkeiten ist für viele FUCHS-Produkte und -Lösungen relevant. Die Beteiligung am Elektrolyt-Spezialisten E-LYTE und die FUCHS-Kühlflüssigkeiten sind nur zwei Beispiele, die in der E-Mobilität für neues Wachstum sorgen können. Wir beschäftigen uns auch mit der Brennstoffzelle sowie weiterhin mit Verbrennungsmotoren, denn entgegen dem Eindruck, den man in der öffentlichen Diskussion in Europa gewinnt, wird auch dieser Markt im Laufe der nächsten 10 Jahre global weiter zulegen.



## FUCHS2025 – STRATEGIE-PERSPEKTIVE

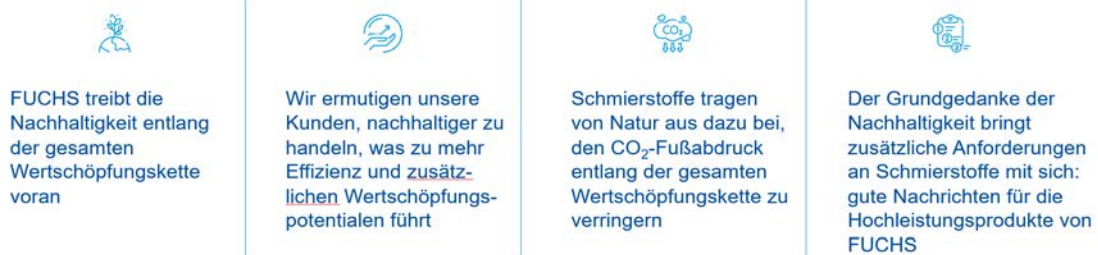


FUCHS treibt die Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette voran. Dabei helfen FUCHS-Produkte unseren Kunden nachhaltiger zu handeln.



## NACHHALTIGKEIT

### FUCHS ermutigt seine Kunden, nachhaltiger zu handeln



**FUCHS-Produkte spielen eine entscheidende Rolle, um Kunden bei der Reduzierung ihres CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks zu helfen.**

**MOVING YOUR WORLD**

Der Einsatz von hochwertigen Schmierstoffen spart z. B. große Mengen Energie und Emissionen ein. Kunden können so mit unseren Produkten nachhaltigere Lösungen entwickeln. Das weisen wir unseren Kunden anhand von Lebenszyklusanalysen

nach. Wir messen die CO<sub>2</sub>-Belastung von der Rohstoffgewinnung bis zum Ölwechsel nach Gebrauch. Dabei kommt uns die partnerschaftliche Beziehung und das gute Verständnis der Anwendung bei unseren Kunden zugute. So konnten wir zum Beispiel in einem Bagger bei Einsatz eines Premiumhydrauliköls im Vergleich zu einem konventionellen Produkt über einen Zeitraum von 8.000 Betriebsstunden die Einsparung von 9.600 Litern Diesel bzw. 30 Tonnen CO<sub>2</sub> nachweisen.

Über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg streben wir an bis zum Jahr 2040 insgesamt klimaneutral zu sein. Möglich machen das u. a. innovative Ideen, wie das Pilotprojekt rund um das Bakterium *Cupriavidus necator*. Der Winzling verwandelt kohlenstoffhaltigen Abfall in biologisch abbaubaren Biokunststoff, welcher als Basis für Verdickungsmittel – ein elementarer Inhaltsstoff unserer Schmierstoffe – genutzt werden kann. FUCHS investiert damit in die Entwicklung umweltschonender Rohstoffe und will so einen wichtigen Schritt in Richtung Kreislaufwirtschaft gehen.

In der Firmierung der börsennotierten Muttergesellschaft soll, sofern Sie dem heute zustimmen, das Wort „Petrolub“ entfallen. Dieser Zusatz führt insbesondere bei Investoren, die uns nicht kennen, zu einer Fehleinschätzung unseres Geschäftsmodells. Wir sind nicht auf die Petrochemie festgelegt, und bei unseren Tochtergesellschaften, die gegenüber unseren Kunden auftreten, spielt dieser Zusatz seit jeher keine Rolle.



## FUCHS2025 – STRATEGIE-PERSPEKTIVE



Der für uns dritte wichtige Megatrend ist die Digitalisierung. Mit der Digitalisierungsstrategie „FUCHS Goes Digital“ haben wir ein wichtiges Programm etabliert, um unseren Kunden ein effizientes und verbessertes Käuferlebnis zu bieten und gleichzeitig unsere Prozesse und Abläufe im Unternehmen schlanker, sicherer und effizienter zu gestalten.



Den digitalen Wandel setzen wir auch intern um. So sehen wir als einen positiven Effekt der Corona-Pandemie die weltweite Vernetzung der FUCHS-Mannschaft anhand von Microsoft 365. Dadurch können wir auch ohne aufwendiges Reisen hierarchiefrei kommunizieren, zu aktuellen Themen Videokonferenzen abhalten und Informationen zeitnah miteinander teilen. Wir bereiten uns intensiv auf die Überführung unseres derzeitigen EDV-Systems auf SAP S/4 HANA vor. Auch die Digitalisierung und Automatisierung unserer Geschäftsabläufe sind ein wichtiger Bestandteil der Strategie. Mit Blick auf unsere Kunden wollen wir das Käuferlebnis digitalisieren und uns anhand von digitalen Geschäftsmodellen vom Wettbewerb differenzieren.

## FUCHS2025 – STRATEGIE-PERSPEKTIVE



Unsere Marschrichtung für die kommenden drei Jahre heißt „Wachstum“. FUCHS hat ein weltweites Netz an Produktions- und Lagerstandorten, 56 Tochtergesellschaften nahe an unseren Kunden in aller Welt sowie ein supermotiviertes Team. Bei der Kundenbetreuung vor Ort spielt unsere dezentrale Organisationsstruktur mit lokalen Teams eine entscheidende Rolle. Deutliches Umsatzwachstum planen wir durch einen konsequenten Fokus auf die für uns wichtigsten Marktsegmente. FUCHS kann, wie kein anderer, alle Schmierstoffanforderungen der Kunden weltweit und vor Ort abdecken. Diesen immensen Wettbewerbsvorteil haben wir noch nicht vollkommen ausgeschöpft. Dabei ist unser Ziel, in ausgewählten Marktsegmenten, wie z. B. Wind, Nahrungsmittel, Industrie, Automobil-Innenausstattung etc., unsere Kunden ganzheitlich zu betreuen. Hierfür haben wir dedizierte Pläne mit zentralen Ressourcen, welche die Geschäftsentwicklung unserer Landesgesellschaften unterstützen und beschleunigen. Mit dem geplanten Wachstum wollen wir auch unsere ehrgeizigen finanziellen Ziele bis zum Jahr 2025 erreichen.

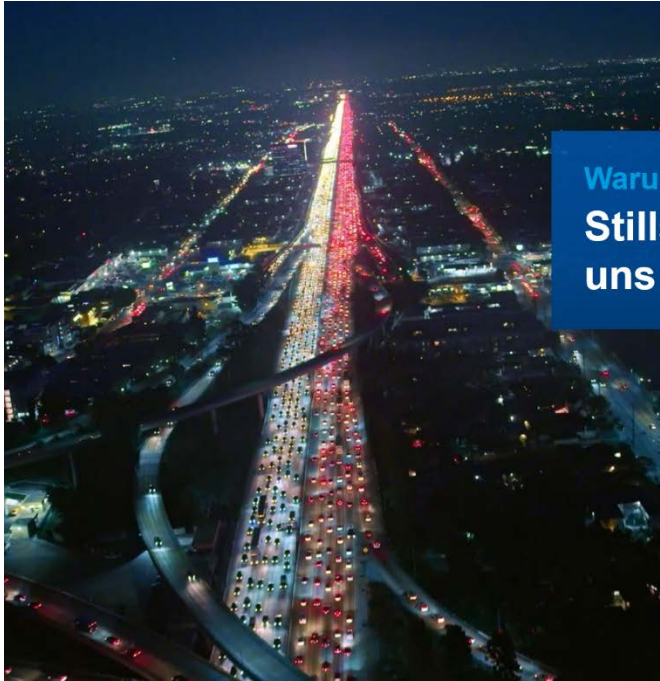


## Finanzielle Ziele



MOVING YOUR WORLD

Wir planen das EBIT von 365 Mio. Euro im Jahr 2022 auf 500 Mio. Euro im Jahr 2025 zu steigern. Der erste Schritt ist für 2023 vorgesehen, indem wir ein EBIT von um die 390 Mio. Euro anstreben. Unseren Plänen liegt ein jährliches Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich zugrunde. Maßgebend hierfür ist allerdings, dass sich die Volatilitäten und Krisen, die wir in den letzten drei Jahren erlebt haben, nicht in diesem Maße weiter fortsetzen. Wir haben nach wie vor das langfristige Ziel einer EBIT-Marge von 15 %, haben dies allerdings über 2025 hinausgeschoben, da schwer absehbar ist, wie sich die Rohstoffkosteninflation weiterentwickelt. Wir haben eine gute Historie, wie wir mit unserem Geschäftsmodell hohe freie Cashflows erwirtschaften, und erwarten auch in Zukunft eine „cash conversion rate“ von 0,8. Das heißt, dass wir 80 % des Ergebnisses nach Steuern in freien Cashflow vor Akquisitionen konvertieren. Dabei kann es Jahre geben, in denen dieser Wert überschritten wird, aber auch Jahre wie im Jahr 2022 in denen wir darunter liegen. Dieser Ausblick hat uns auch ermutigt, unser Dividendenversprechen von „mindestens auf Vorjahresniveau“ zu einer „jährlichen Steigerung“ zu verbessern.



Warum es uns gibt  
**Stillstand ist für  
 uns keine Option**

Wir wollen die Welt in Bewegung halten.  
 Mit innovativen und technologischen  
 Schmierstofflösungen, die nachhaltig  
 in die Zukunft wirken.

*MOVING YOUR WORLD*

Mit „*MOVING YOUR WORLD*“ haben wir unseren Purpose, d. h. den Zweck, warum wir existieren, definiert. Dabei ist Stillstand für uns keine Option. Die Welt in Bewegung halten mit innovativen und technologischen Schmierstofflösungen, die nachhaltig in die Zukunft wirken, ist unser Credo. Dabei ist uns wichtig, nicht nur das Warum, sondern auch das Was und Wie unseres Handelns zu erklären.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie sehen, bei uns ist vieles in Bewegung. FUCHS2025 ist in diesen turbulenten Zeiten eine hervorragende Klammer mit dem Motto „Act Global“ und dem Reisegedanken, bei dem man verschiedene Etappen nacheinander erlebt. Unserem Purpose „*MOVING YOUR WORLD*“ folgend werden wir im Jahr 2023 die Welt unserer Kunden bewegen und ein Hauptaugenmerk auf Neukundenakquise legen. Auch die sich bietenden Möglichkeiten externen Wachstums werden wir versuchen wahrzunehmen.

Der gute Start ins Jahr 2023, das motivierte Team, die solide Bilanz und die FUCHS2025-Strategie sind eine gute Basis für unsere weitere positive Entwicklung. Die Ihnen vorgeschlagene Dividendensteigerung um erneut 4 %, die 21. 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.



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. 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.

**MOVING YOUR WORLD**