FUCHS GROUP

Unternehmenspräsentation

| 7. September 2023

| Claudia Rippke, Specialist Investor Relations

LUBRICANTS. TECHNOLOGY. PEOPLE.

FUCHS

FUCHS AUF EINEN BLICK

Vor 3 Generationen als familiengeführtes Unternehmen gegründet

Nr. 1
der unabhängigen Schmierstoffhersteller

Die Fuchs Familie hält **55%** der Stammaktien

3,4 Mrd. €
Umsatz in 2022

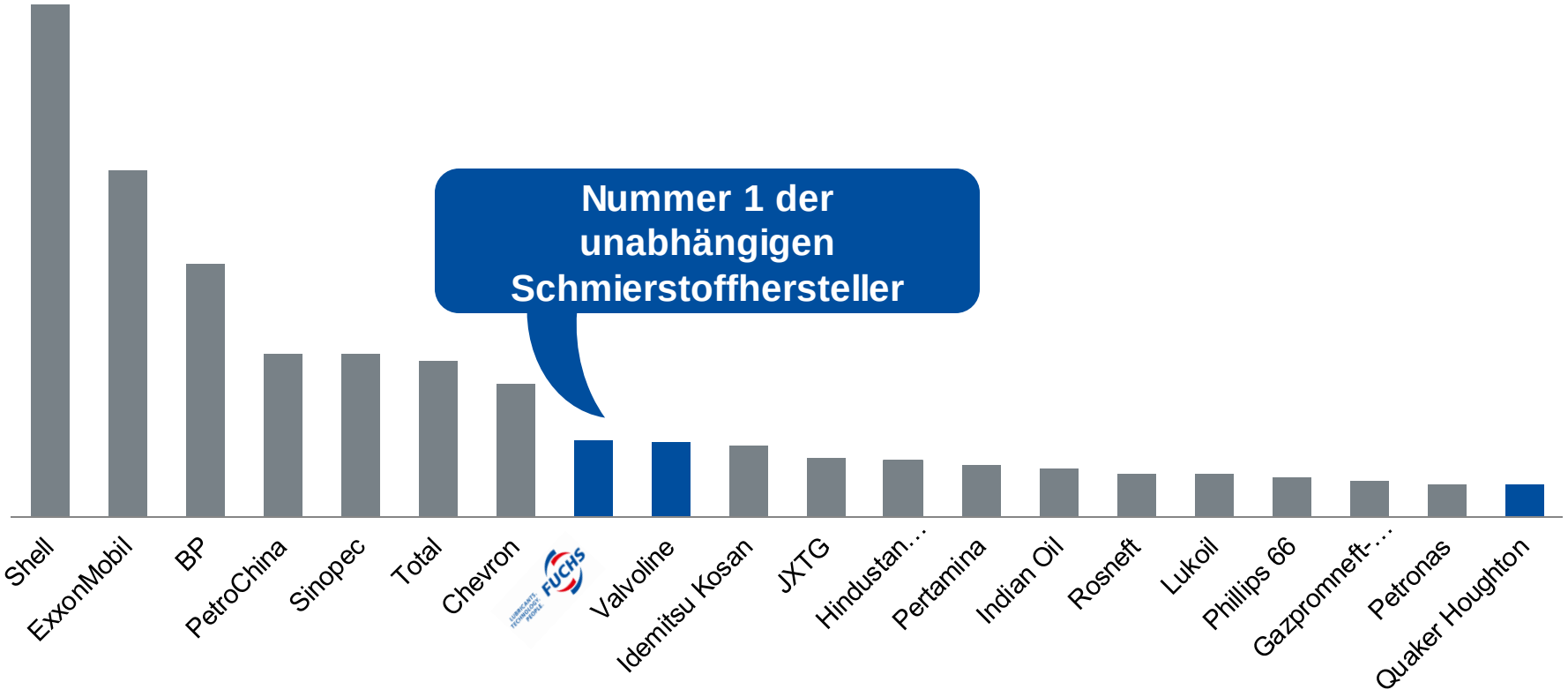
Produktpalette mit über **10.000** Schmierstoffen und Spezialitäten

Rund **6.100** Mitarbeiter

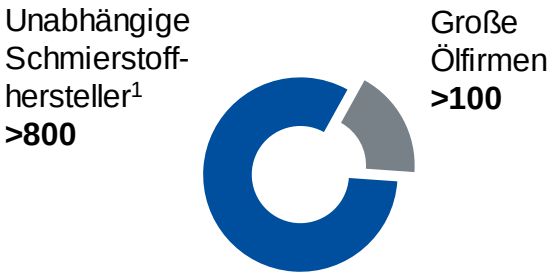
Vorzugsaktie notiert im MDAX

56 Standorte weltweit

TOP 20 SCHMIERSTOFFHERSTELLER[1]

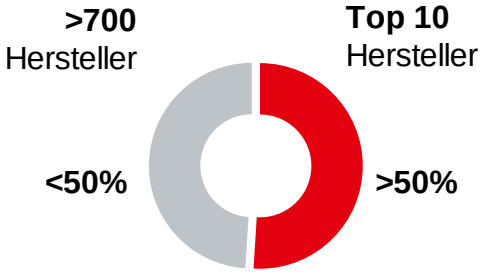


Hersteller



- Stark fragmentierter Markt
- Konzentration insb. unter kleinen Herstellern

Marktanteile



[1] > 1000 Tonnen

EINZIGARTIGES GESCHÄFTSMODELL BASIS FÜR WETTBEWERBSVORTEIL

Technologie- und Innovationsführerschaft in strategisch wichtigen Produktgruppen

FUCHS ist spezialisiert auf Schmierstoffe

Unabhängigkeit erlaubt Zuverlässigkeit, Kunden- & Marktnähe (Reaktions-schnelligkeit und Flexibilität) und Kontinuität

Vorteil gegenüber großen Ölfirmen

FUCHS ist der Vollsortimenter

Globale Präsenz, F&E Stärke, Know-How Transfer, Geschwindigkeit

Vorteil ggü. anderen unabh. Schmierstoffherstellern

FUCHS2025 – STRATEGIE-PERSPEKTIVE

GESCHÄFTSMODELL

SCHMIERSTOFFE

Das einzigartige FUCHS-Geschäftsmodell basiert auf strikter Anwendungsorientierung und maßgeschneiderten Lösungen

WEGBEREITER FÜR INNOVATIONEN

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

MEGATRENDS

E-MOBILITÄT

Signifikante Möglichkeiten für FUCHS in schnell wachsenden Märkten

NACHHALTIGKEIT

FUCHS ermutigt seine Kunden, nachhaltiger zu handeln

DIGITALISIERUNG

FUCHS GOES DIGITAL als Basis für intelligente Dienstleistungen, operative Exzellenz und Geschäftsmodellinnovation

WACHSTUM

WACHSTUM

FUCHS wird Wachstumschancen nutzen, um bis 2025 ein EBIT von 500 Mio. € zu erreichen

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

Verringerung von Reibung und Verschleiß in beweglichen Systemen

Trennung von Oberflächen und Schutz vor Verschleiß

Kühlung von Maschinen und Geräten

Korrosionsschutz von Oberflächen

Energietransfer

VOLLSORTIMENT ALS VORTEIL

ÜBER 10.000 SCHMIERSTOFFE UND FUNKTIONSFLÜSSIGKEITEN FÜR MEHR ALS 100.000 KUNDEN

Umsatz 2022: 3,4 Mrd. €

(~75% international)

nach Kundensitz

Automotive Schmierstoffe
~44%

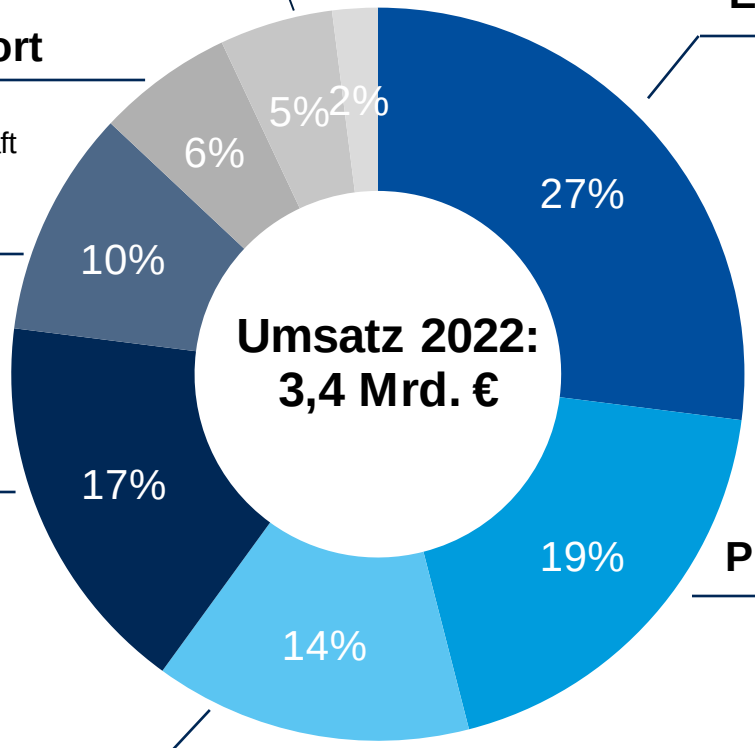
- Motoröle
- Getriebe- und Transmissionsöle
- Hydraulische Öle
- Biologisch abbaubare Schmiermittel
- Frostschutzmittel Fette (für Achsen, E-Motor/ Hybridmodul, Kontaktfett für elektronische Verbindungen usw.)
- BluEV (DriveFluid, Motorfett, thermische Flüssigkeiten)
- Etc.

Industrielle Schmierstoffe
~56%

- Schneid- und Schleifflüssigkeiten
- Hydrauliköle und –flüssigkeiten
- Getriebe- und Umlauföle
- Flüssigkeiten für die Metallbearbeitung
- Korrosionsschutzmittel
- Reiniger
- Etc.

GUT AUSGEWOGENE KUNDENSTRUKTUR

TOP 20 KUNDEN MACHEN ~ 25% DES UMSATZES AUS



Verarbeitende Industrie

- Lebensmittel
- Medizin
- Elektronik
- Glas

Sonstige

Ersatzteile und Handel

- Überwiegend durch den Handel
- Werkstätten

Off-Highway Fahrzeuge und Transport

- Luftfahrt
- Marine
- Schiene
- Landwirtschaft

Industriegüter und Maschinenbau

Fahrzeugteile

- Tier 1 & Tier 2 Lieferanten

Primärindustrie und Energie

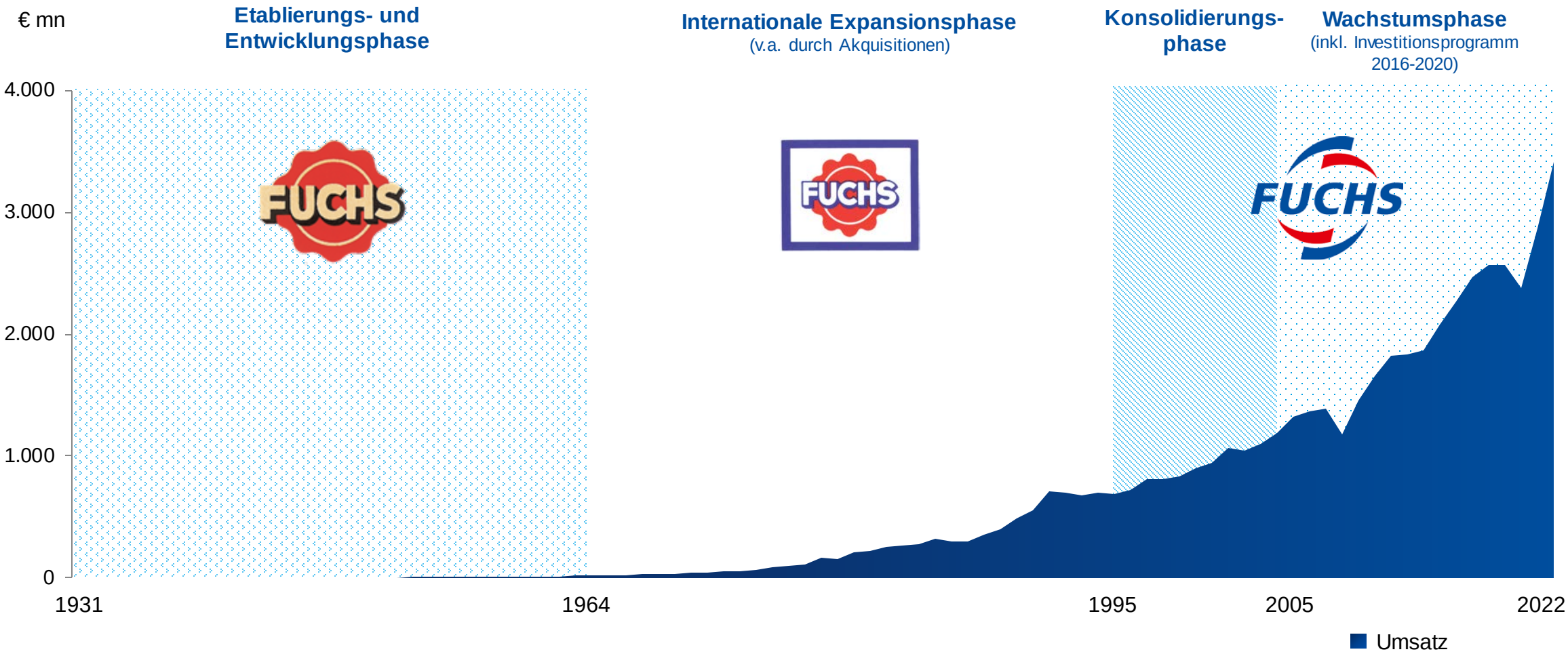
- Bergbau
- Stahl
- Chemie
- Wind

Automobil – On-Highway

- OEMs

TRADITION UND WACHSTUM

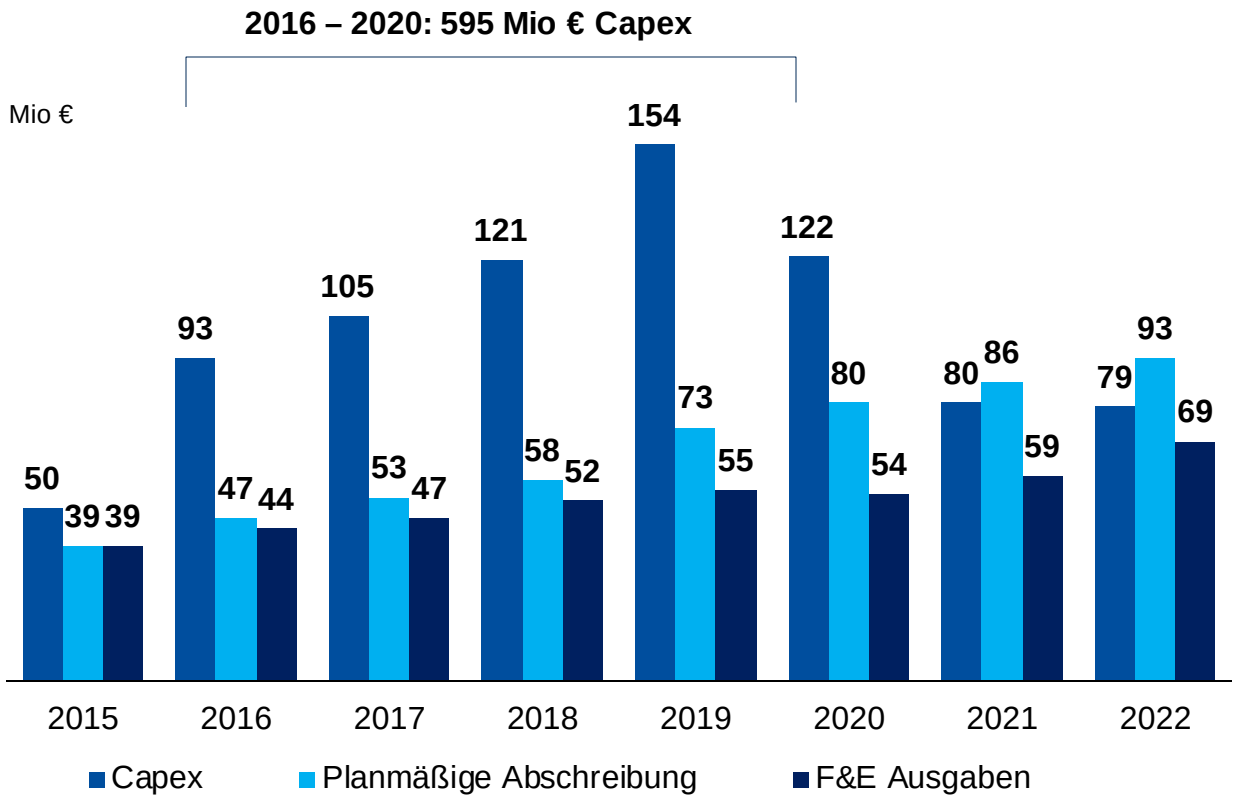
SEIT 1931



INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

INVESTMENT OFFENSIVE ZUR BESCHLEUNIGUNG DES PROFITABLEN WACHSTUMS ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN

Fünf-jahres Wachstumsinitiative



… mit klarem Fokus auf:

Wachstum

- Bau neuer Werke in Wachstumsregionen
- Kapazitätserweiterungen bestehender Werke

Technologie

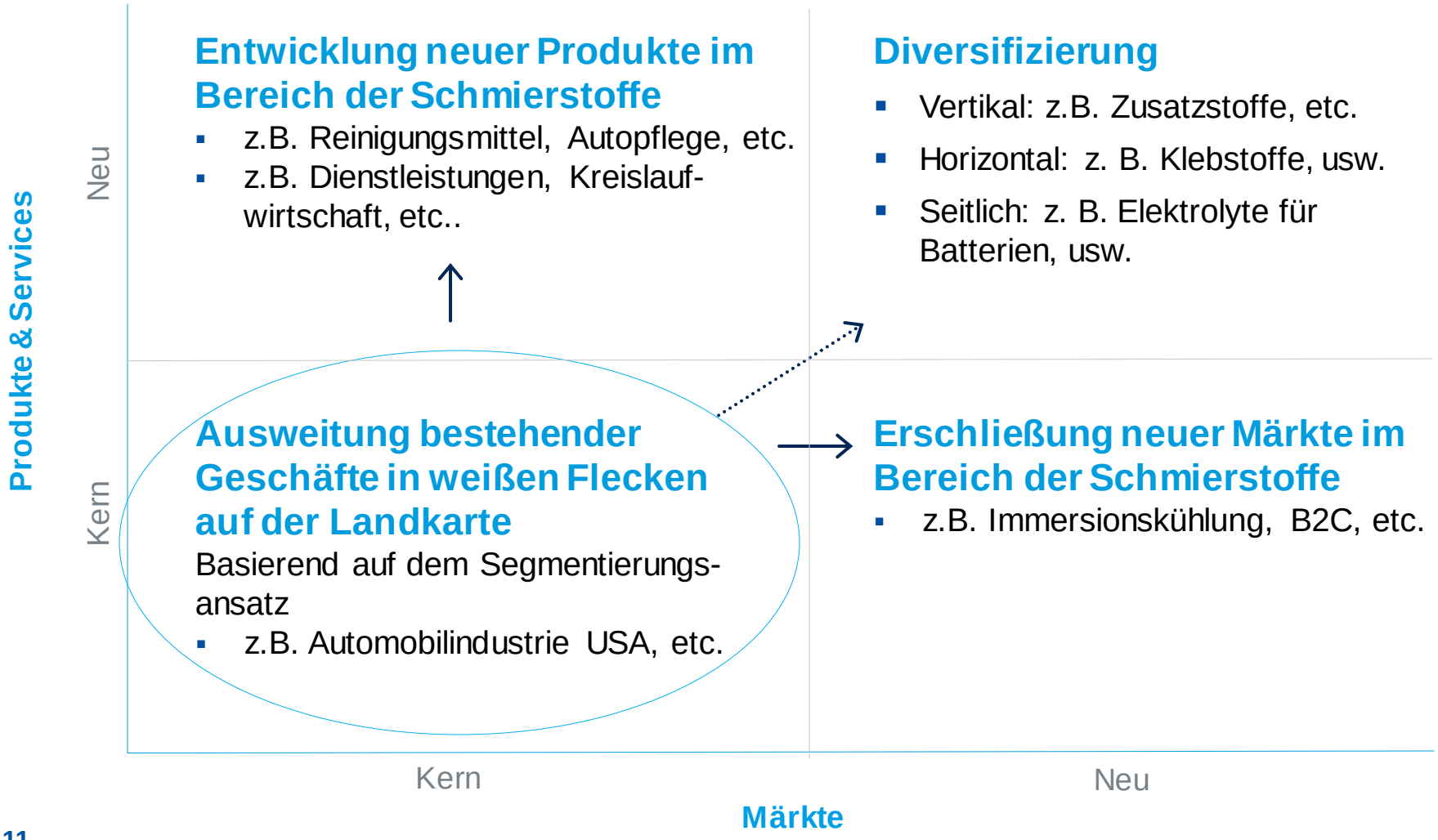
- Modernisierung der Werke auf höchstes technologisches Niveau
- Bau von Spezial-Fettwerken für neue Produkte im Zusammenhang mit den globalen Megatrends Nachhaltigkeit und Elektromobilität

Innovation

- Etablierung von drei gleichgestellten R&D hubs in China, Deutschland und den USA

WACHSTUM

DIVISIONEN UND SEGMENTIERUNG SIND DIE BASIS FÜR DAS ZUKÜNFTIGE WACHSTUM VON FUCHS



HIGHLIGHTS H1 2023

FUCHS SCHLIEßT ERSTES HALBJAHR ERFOLGREICH AB

€1.822 mn

Umsatz 11% über Vorjahr

€200 mn

EBIT 11% über Vorjahr

€164 mn

FCF vor Akq. stark gestiegen

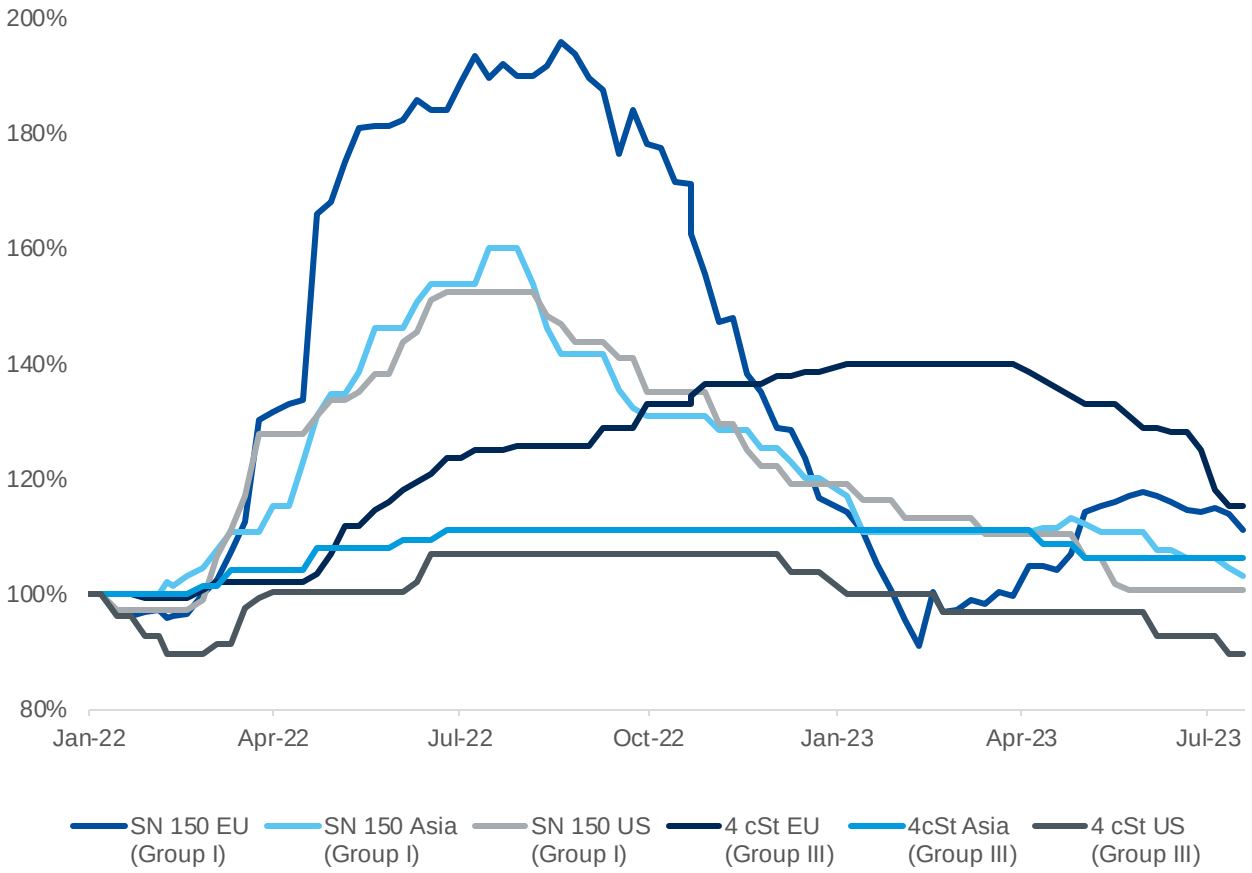
H1 2023

- Umsatzentwicklung stark preisgetrieben
- In 2022 umgesetzte Preiserhöhungen stärken H1 2023 EBIT
- EBIT Marge bei 11,0%
- FCF vor Akq. sig. höher dank geringerem NOWC Aufbau im Vergleich zum Vorjahr

Ausblick für den FCF vor Akq. erhöht

- Umsatz: ~ 3,6 Mrd. €
- EBIT: ~ 390 Mio €
- FVA: über Vorjahr (172 Mio €)
- FCF vor Akq.: ~ 300 Mio € (zuvor: ~ 250 Mio €)

UNTERSCHIEDLICHE PREISENTWICKLUNGEN BEI DEN ROHSTOFFEN



Marktentwicklung Q2 2023

- **Grundölgruppen I und II** gingen weltweit weiter zurück, mit einem vorübergehenden Aufschwung in Europa
- **Grundölgruppe III** blieb deutlich höher, jedoch ebenfalls mit Rückgängen
- Leichte Preissenkungen bei **Additivpaketen und anderen Rohstoffen** spürbar, aber insgesamt Preisniveau über dem langjährigen Durchschnitt

Ausblick Q3 & weiter

- **Grundöle:** Druck auf die Preise beständig, Abwärtspotenzial in Nord- und Südamerika größer als in den anderen Regionen
- **Additivpakete und andere Rohstoffe:** Langsamer Preisrückgang erwartet

Daten zum 18. Juli 2023
%-Veränedrungen vs. 31. Dez. 2021

AUSBLICK 2023: GUTER SCHRITT RICHTUNG EBIT-ZIEL 2025

ALLZEITHOCH BEI UMSATZ, EBIT UND FCF VOR AKQUISITIONEN ANGESTREBT

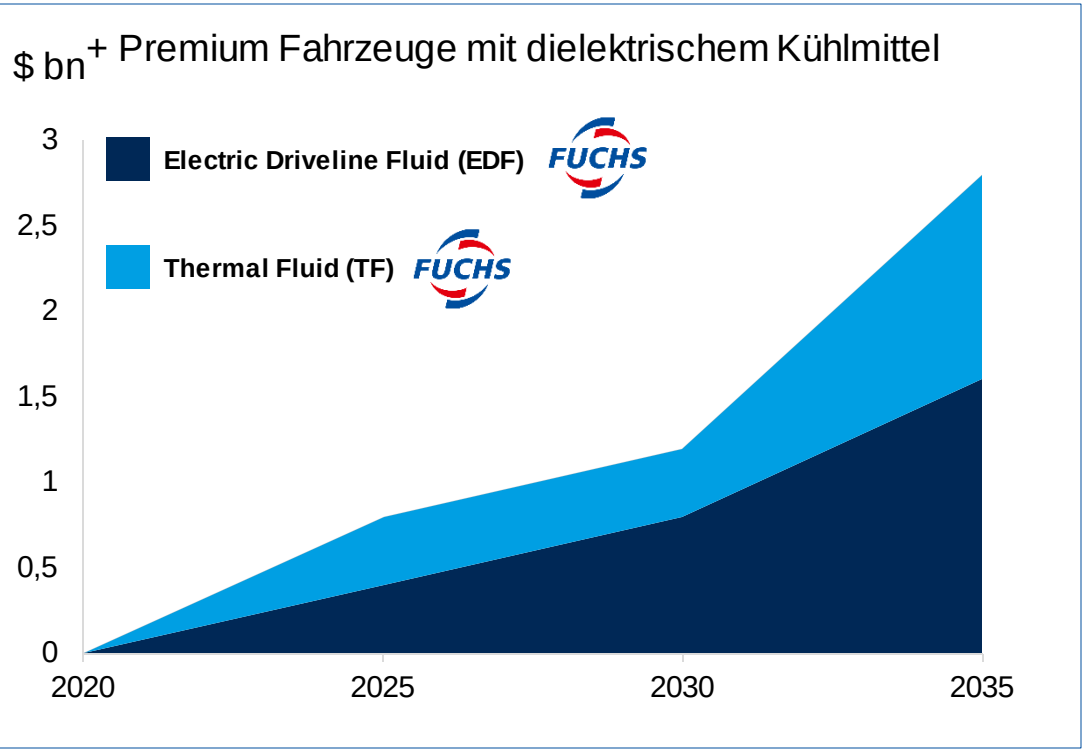
KPI* in € mn	2022	8. März 2023	28. Juli 2023	
Umsatz	3.412	~ 3.600	~ 3.600	Organisches Wachstum durch höheres Geschäftsvolumen und Preisnachlaufeffekte
EBIT	365	~ 390	~ 390	Striktes Kostenmanagement vs. Kosteninflation (v.a. Personal, Fracht)
FVA	172	Über Vorjahr	Über Vorjahr	Höherer Gewinn vs. leicht höheres eingesetztes Kapital
FCF vor Akq.	61	~ 250	~ 300	Höhere Erträge, sig. geringerer NOWC-Aufbau im Vergleich zu 2022

* Die Auswirkungen der weiterhin angespannten geopolitischen Lage auf die Weltwirtschaft und FUCHS sind derzeit nicht abschätzbar. Darüber hinaus bleibt die weitere Entwicklung der Rohstoffpreise mit großer Unsicherheit behaftet.

WO WOLLEN WIR HIN?

MARKTPOTENZIAL

Premium Fahrzeuge



FUCHS definiert

~50% als relevanten Markt

Source: McKinsey Lubes 205 model, August 2020; McKinsey EV Fluids 2035 model

PHASE 3

Auf der Straße

- Thermofluide
- Verbindungsfette
- Korrosionsschutz
- Reiniger

PHASE 2

Montage

- Wärmeleitende Pasten / Spaltfüller
- Thermofluide
- Elektrolyte von E-Lyte
- Steckerfette
- Schraubenbeschichtungen
- Korrosionsschutz

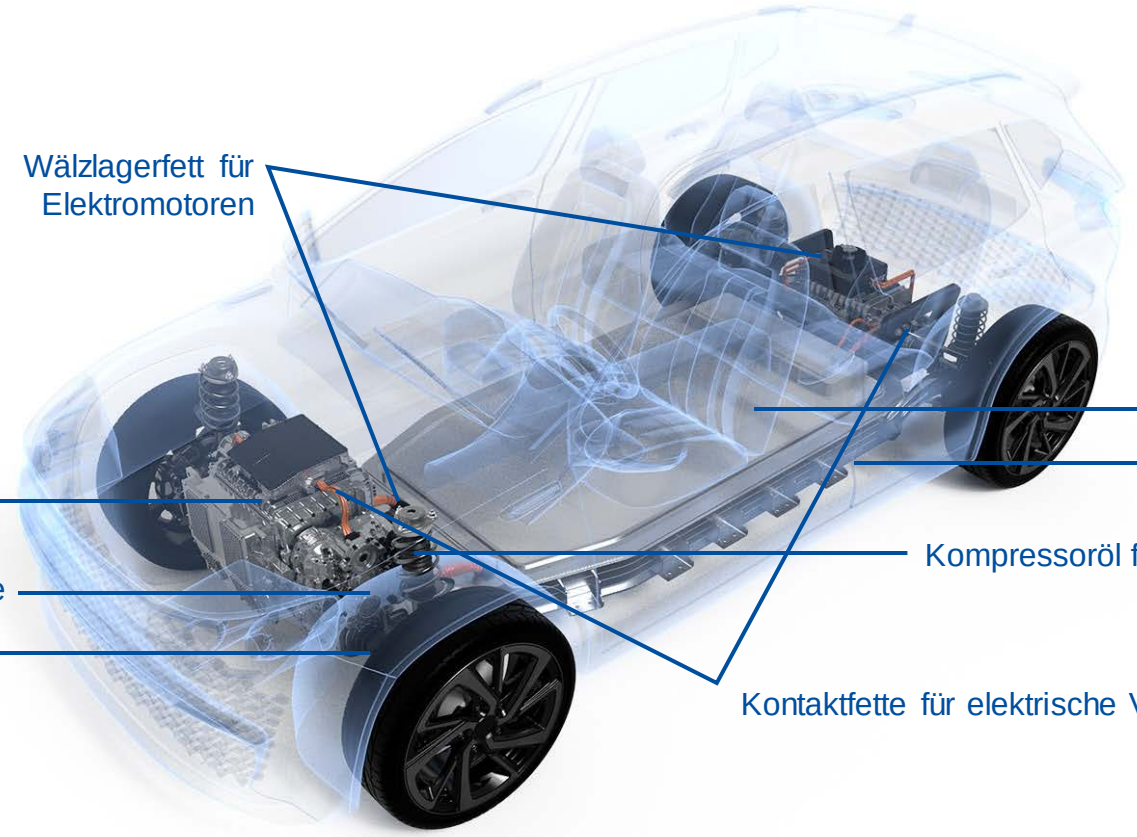
PHASE 1

Produktion

- Schmiermittel für die Stanztechnik
- Metallbearbeitungs-flüssigkeiten für Bearbeitungsprozesse
- Umformöle
- Korrosionsschutz für den Transport
- Reiniger

FUCHS BluEV

LUBRICANTS. TECHNOLOGY. PEOPLE. FUCHS



Wälzlagerfett für Elektromotoren

Elektrische nichtleitende Thermofluide für die direkte Batteriekühlung

Elektrische nichtleitende Thermofluide für die Umrichterkühlung

Korrosionsschutz für das Batteriegehäuse

E-Drive-Öl für Elektromotoren und Getriebe

Kompressoröl für Wärmepumpen und Klimaanlagen

Synovialfette für Antriebswellen für hohe Drehmomente und niedrige Temperaturen

Kontaktfette für elektrische Verbindungen

MARKTAUSWIRKUNGEN DER NEUEN GESCHÄFTSMODELLE

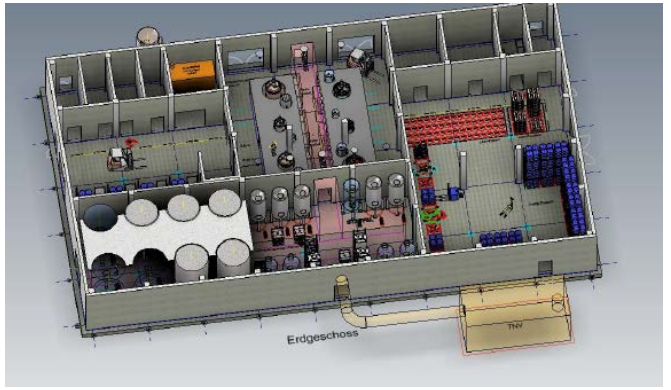
Der Elektrolytmarkt eröffnet erhebliches Geschäftspotenzial

- Starker Anstieg der Nachfrage besonders in Europa
- Produkte mit kleinen bis mittleren Stückzahlen – vom Entwurf bis zur Anwendung
- JV mit E-Lyte für Markteintritt in diesem Segment (Teil der Antriebs-strang Flüssigkeiten)
- Wir konzentrieren uns auf Hochleistungselektrolyte, nicht auf den Standard-markt für Antriebsbatterien mit hohem Volumen
- Die Leistung des E-Lyte-Produkts ist einizartig z.b. in der Unterstützung Schneller Ladezyklen
- Optimaler Fit von FUCHS und E-Lyte – Hightech trifft Hightech mit industrieller Erfahrung

JOINT VENTURE MIT E-LYTE INNOVATION

Know-How Produktion und Lieferkette	Zugang zur Industrie/ Gigafactories
Prozess-Expertise	Etabliertes Netzwerk in der Elektrolyt-Industrie
Organisation & Infrastruktur	Technisches Know-How
Globale Präsenz	Integriert in den F&E-Campus

Kaiserslautern, DE



BREITES ANWENDUNGSSPEKTRUM FÜR ELEKTROLYTE

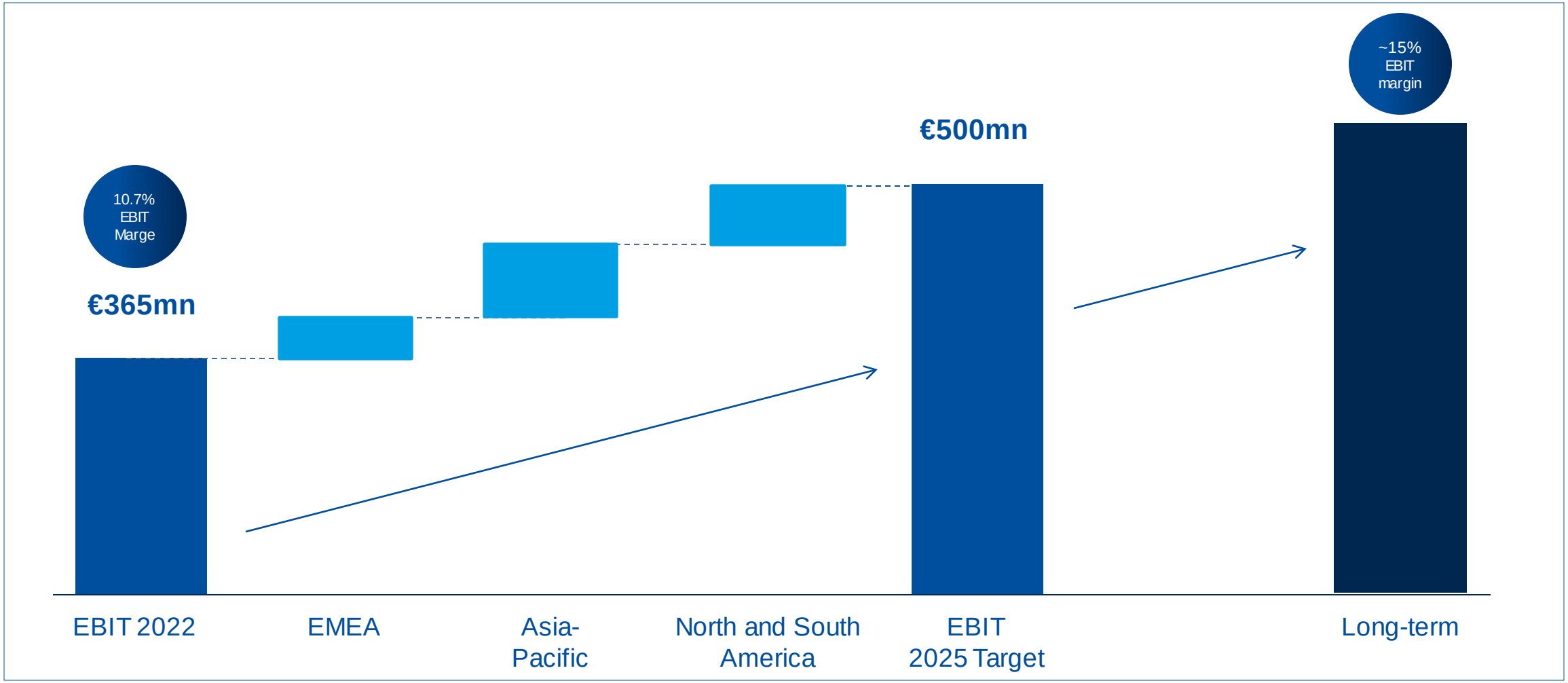
FINANZIELLE ZIELE - ÜBERBLICK

Wachstum	Profitabilität	Cashflow
Jährliches Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich	**Langfristige EBIT Marge ~15%**	**Durchschnittliche Cash Conversion[1] ~0.8x**

Verbesserung der Dividendenpolitik: Erhöhung der absoluten Dividende jedes Jahr

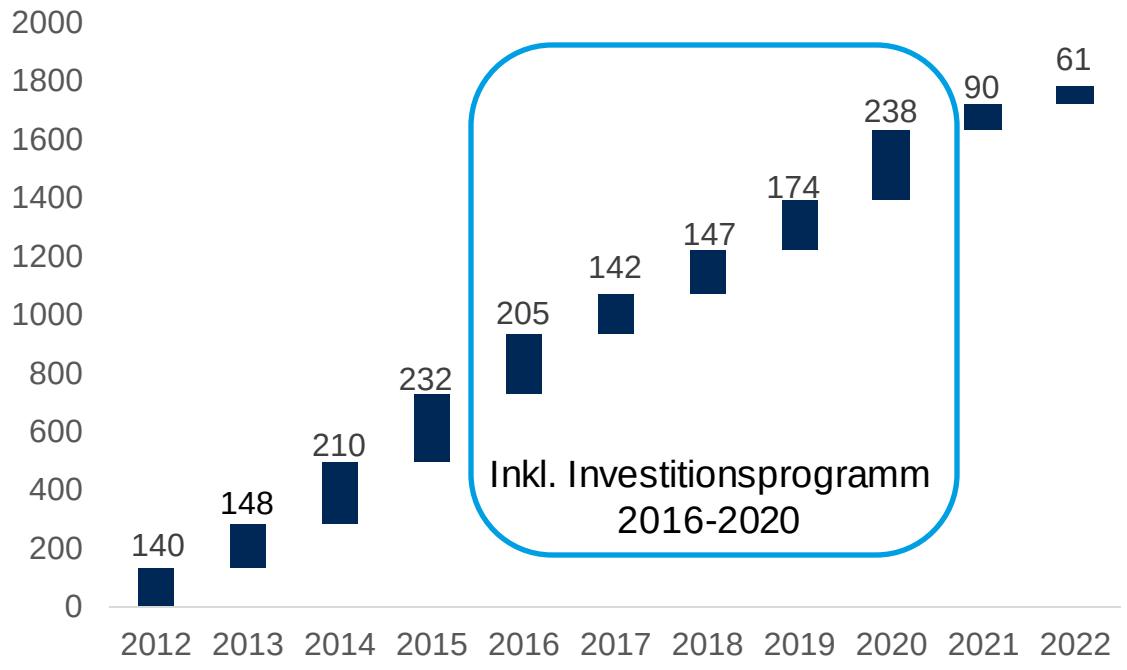
1) Cash Conversion = FCF vor Akq./ Ergebnis nach Steuern

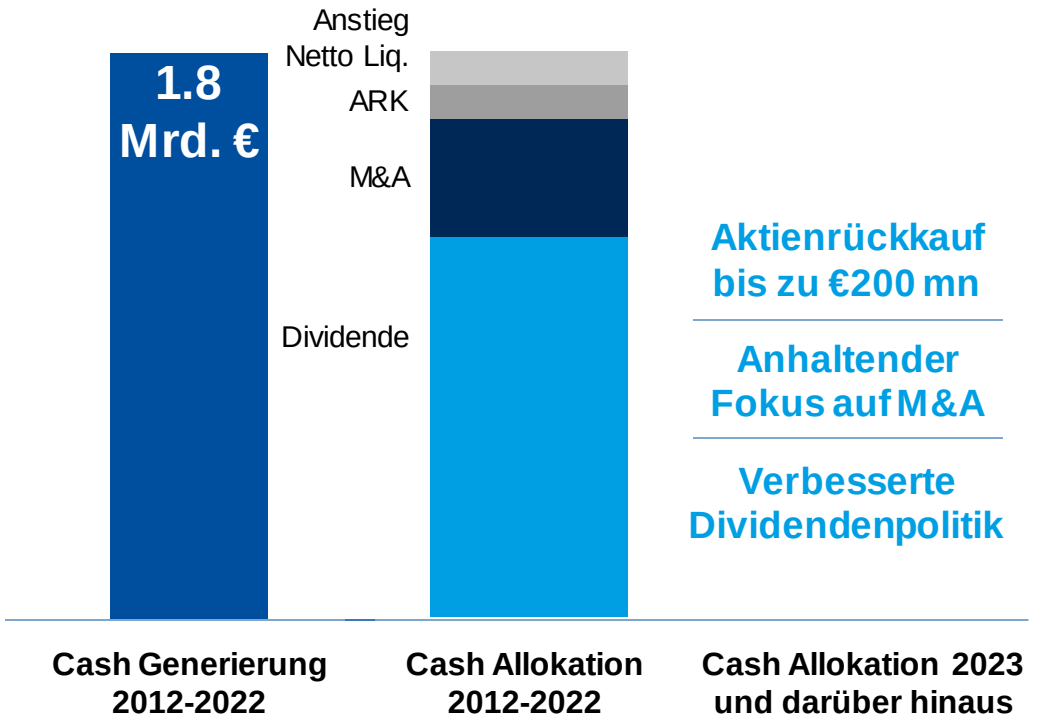
EBIT ZIEL 2025



BEKENNTNIS ZUR ERZIELUNG VON SHAREHOLDER VALUE

FCF vor Akq. von 2012-2022





NACHHALTIGKEIT

FUCHS ERMÖGLICHT SEINEN KUNDEN, IHREN ÖKOLOGISCHEN FUßABDRUCK ZU VERRINGERN

FUCHS fördert die Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Wir befähigen unsere Kunden zu nachhaltigeren Leistungen, die zu mehr Effizienz und zusätzlichen Wertschöpfungs-potenzialen führen

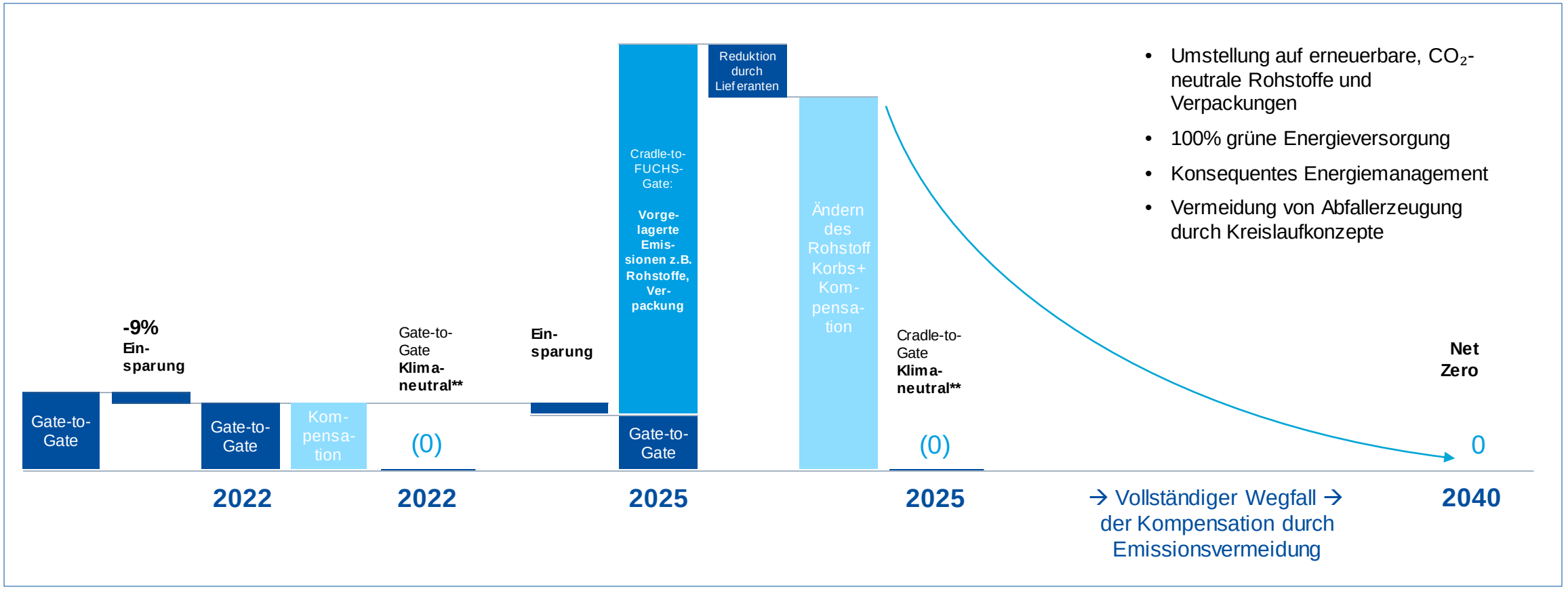
Schmierstoffe tragen von Natur aus dazu bei, den CO2-Fußabdruck entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu verringern

Der Grundgedanke der Nachhaltigkeit bringt zusätzliche Anforderungen an Schmierstoffe mit sich: gute Nachrichten für die Hochleistungsprodukte von FUCHS

FUCHS-Produkte tragen entscheidend dazu bei, dass Kunden ihren CO_2 Fußabdruck verringern.

WIR HANDELN, UM DIE FUCHS EMISSIONEN ZU REDUZIEREN

ROADMAP ZU „NET ZERO“ BIS 2040



* Gate-to-Gate-Neutralität umfasst Scope 1, 2 & ausgew ählte Scope 3-Emissionen (Wasser, Abfall, Geschäftsreisen, Pendeln) für alle Tochtergesellschaften UND JVs inkl. Kompensation

** Cradle-to-Gate-Neutralität umfasst Scope 1, 2 & ausgew ählte Scope 3-Emissionen (Wasser, Abfall, Geschäftsreisen, Pendlerverkehr PLUS eingekaufte Rohstoffe) inkl. Kompensation

FINANZKALENDER & KONTAKT

Finanzkalender 2023/2024

28. Oktober 2023	Quartalsmitteilung Q3 2023
12. März 2024	Geschäftsbericht 2023

Der Finanzkalender wird regelmäßig aktualisiert. Die neusten Termine finden Sie auf der Webseite:
www.fuchs.com/finanzkalender

Investor Relations Kontakt

FUCHS SE
Einsteinstr. 11
68169 Mannheim
Phone: +49 (0) 621 3802-1105
www.fuchs.com/group/investor-relations

Lutz Ackermann
Head of Investor Relations
lutz.ackermann@fuchs.com

Andrea Leuser
Manager Investor Relations
andrea.leuser@fuchs.com

Claudia Rippke
Specialist Investor Relations
claudia.rippke@fuchs.com

DISCLAIMER

The information contained in this presentation is for background purposes only and is subject to amendment, revision and updating. Certain statements and information contained in this presentation may relate to future expectations and other forward-looking statements that are based on management's current views and assumptions and involve known and unknown risks and uncertainties. In addition to statements which are forward-looking by reason of context, including without limitation, statements referring to risk limitations, operational profitability, financial strength, performance targets, profitable growth opportunities, and risk adequate pricing, other words such as "may, will, should, expects, plans, intends, anticipates, believes, estimates, predicts, or continue", "potential, future, or further", and similar expressions identify forward-looking statements.

By their very nature, forward-looking statements involve a number of risks, uncertainties and assumptions which could cause actual results or events to differ materially from those expressed or implied by the forward-looking statements. These factors can include, among other factors, changes in the overall economic climate, procurement prices, changes to exchange rates and interest rates, and changes in the lubricants industry. FUCHS PETROLUB SE provides no guarantee that future developments and the results actually achieved in the future will match the assumptions and estimates set out in this presentation and assumes no liability for such. Statements contained in this presentation regarding past trends or activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue in the future.

The company does not undertake any obligation to update or revise any statements contained in this presentation, whether as a result of new information, future events or otherwise. In particular, you should not place undue reliance on forward-looking statements, which speak only as of the date of this presentation.