

FUCHS SE

SdK Anlegerforum 2024

| Dezember 2024

| Lutz Ackermann, Head of Investor Relations

| Niclas Neff, Manager Investor Relations



MOVING YOUR WORLD



WIR HALTEN DAS TÄGLICHE LEBEN IN BEWEGUNG

**Die Weltbevölkerung wächst.
2050 werden wir 10 Milliarden sein.**

Mehr Menschen als je zuvor werden zur Arbeit pendeln, Smartphones benutzen, zu Mittag essen und medizinische Versorgung benötigen. Dinge, die jeder von uns im täglichen Leben braucht.

Wo finden sich Schmierstoffe in unserem täglichen Leben?

Fast überall...



MOVING YOUR WORLD



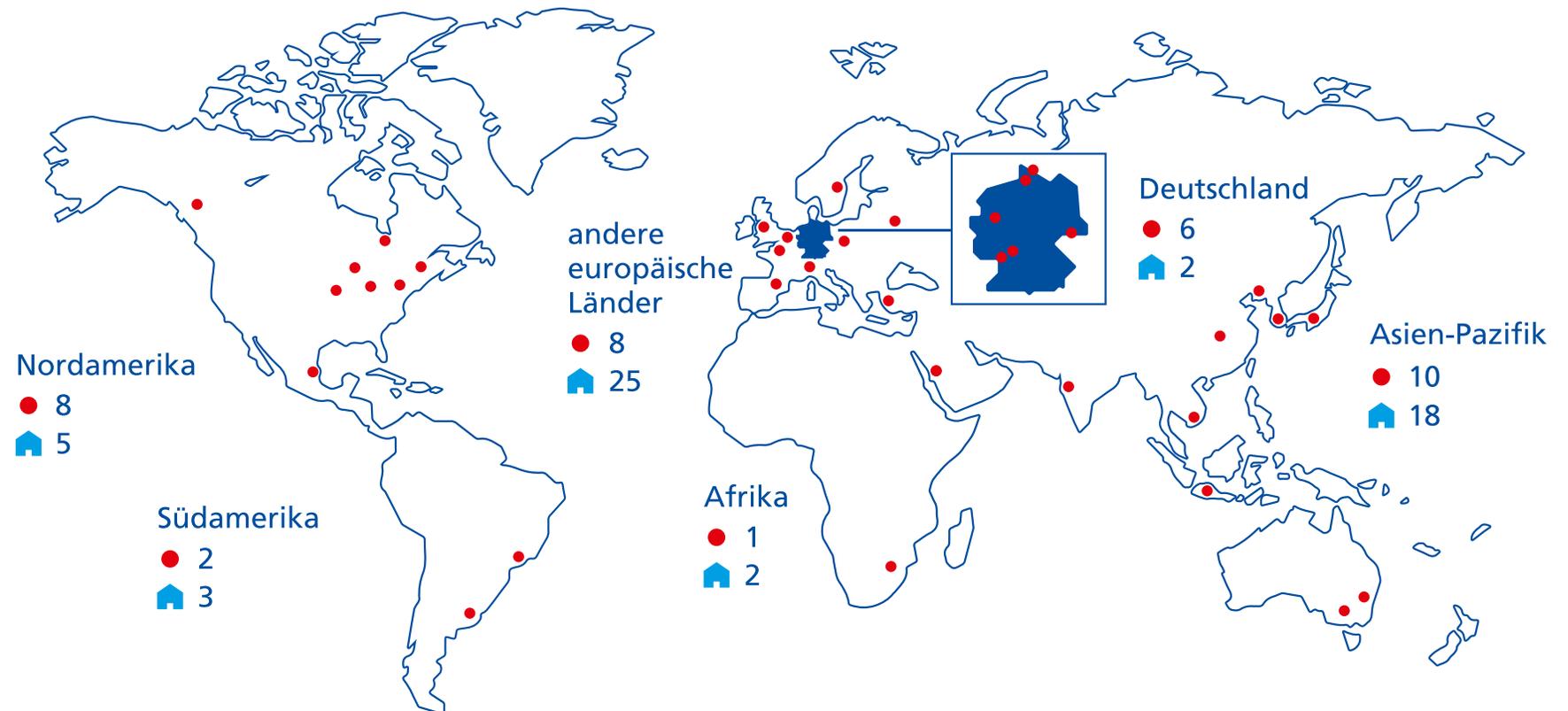








Egal wo Wir sind ganz nah bei unseren Kunden



Gesamt

- 35 Produktionsstandorte
- 🏠 55 operative Gesellschaften

Stand Dezember 2023

Inkl. Joint Ventures

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



FUCHS ist der Vollsortimenter



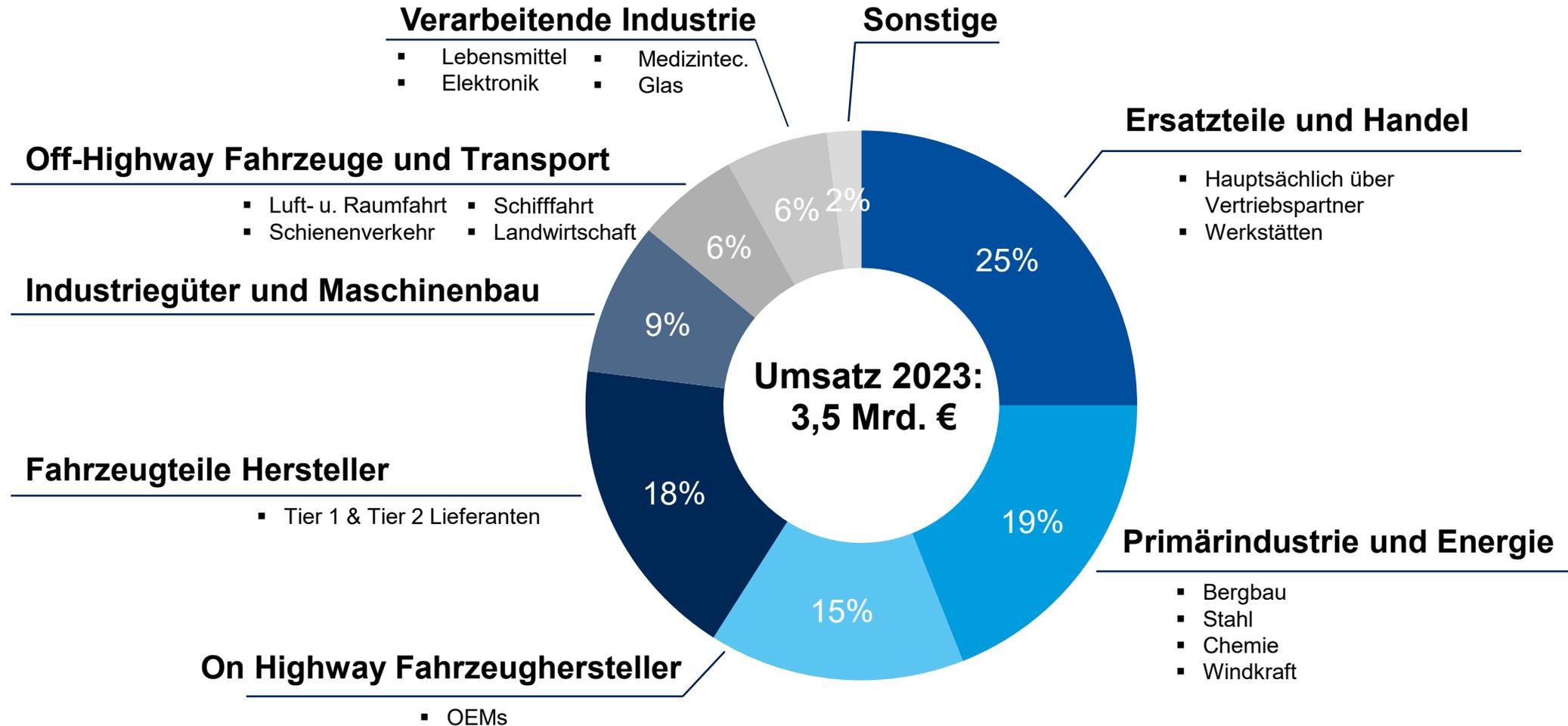
Globale Präsenz, F&E Stärke, Know-How Transfer, Geschwindigkeit

Vorteil gegenüber großen
Ölfirmen

Vorteil gegenüber anderen
unabhängigen
Schmierstoffherstellern

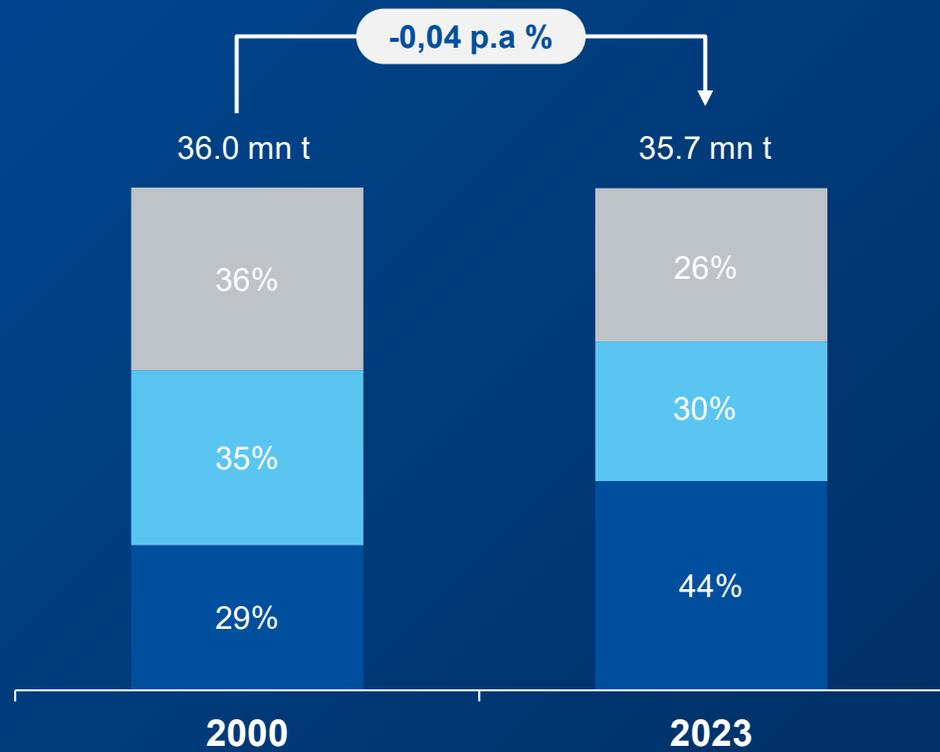
AUSGEWOGENE KUNDENSTRUKTUR

TOP 20 KUNDEN MACHEN ~ 25% DER UMSÄTZE AUS

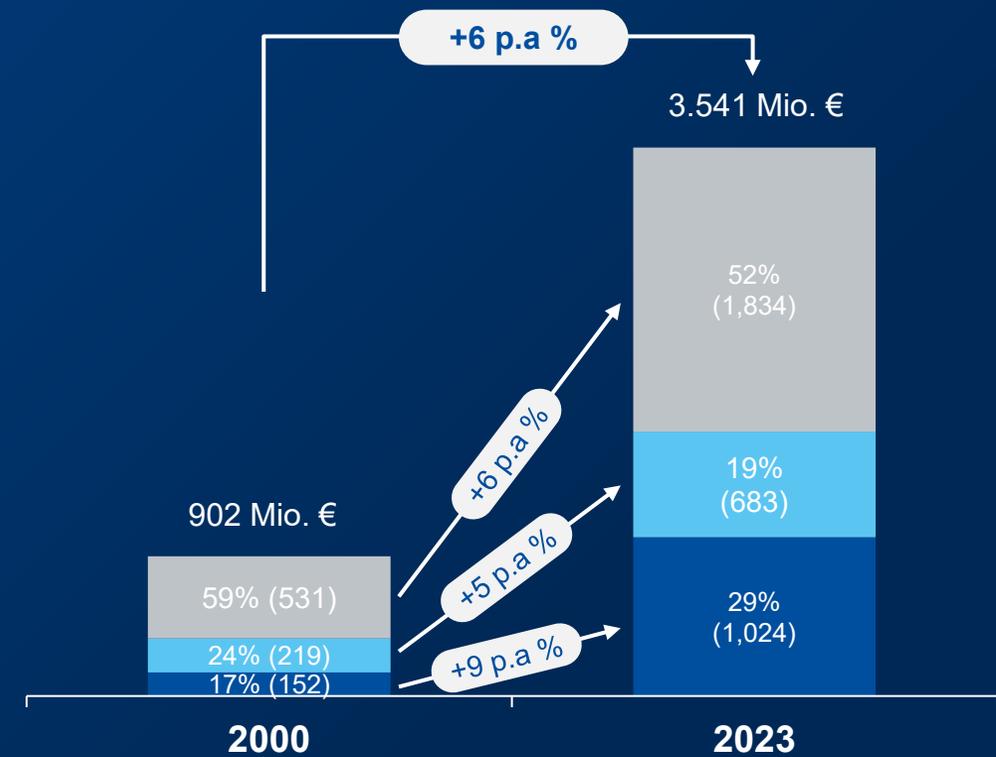


HIGHTECH SCHMIERSTOFFE AUF DEM VORMARSCH

Marktnachfrage



FUCHS Umsatz (nach Kundensitz)



■ Asien-Pazifik ■ Americas ■ EMEA

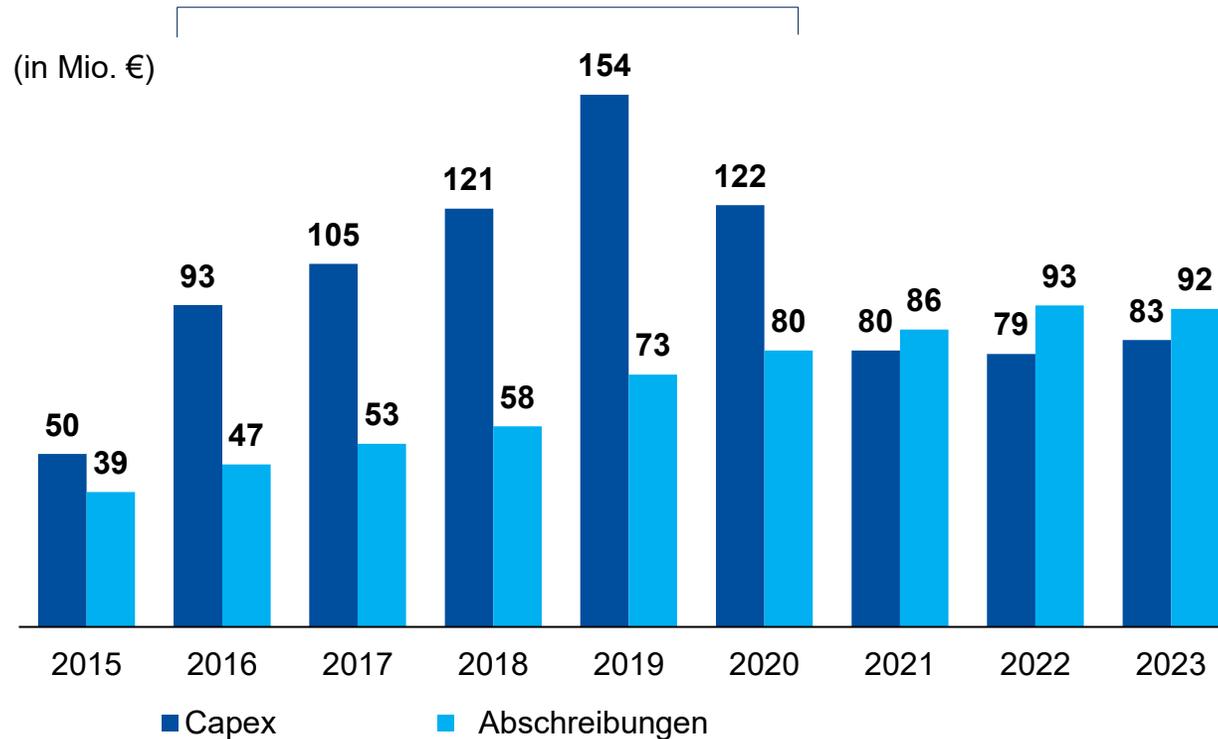
INVESTMENT IN DIE ZUKUNFT

CAPEX-Programm zur Beschleunigung des profitablen Wachstums erfolgreich abgeschlossen

Fünf-Jahres Wachstumsinitiative

... mit einem klaren Fokus auf:

2016 – 2020: 595 Mio. € Capex // 200 Mio. € über dem “normalen Level”



Wachstum

- Bau neuer Werke in Wachstumsregionen
- Kapazitätserweiterung bestehender Werke

Technologie

- Modernisierung von Anlagen
- Bau von Werken für Spezialfette

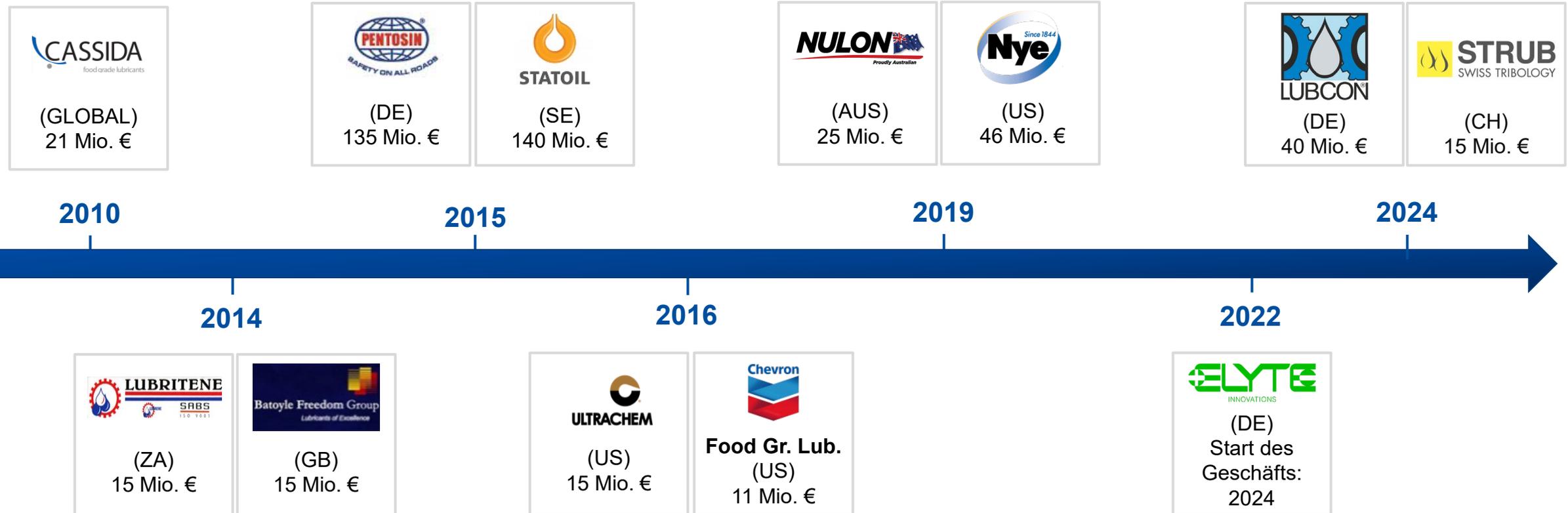
Innovation

- Errichtung von 3 F&E-Zentren in China, Deutschland und den USA

Ab 2024 reichen **80 Mio. € CAPEX p.a.** aus, um die zugrunde liegenden Wachstumspläne zu unterstützen (einschließlich aller drei Megatrends).

ERFOLGREICHE HISTORIE BEI DER INTEGRATION VON UNTERNEHMEN

Die wichtigsten Transaktionen der letzten 15 Jahre



ABSCHLUSS DER LUBCON-AKQUISITION

Familienunternehmen mit Schwerpunkt auf Hochleistungsschmierstoffe



- Sehr gute Marktposition im Spezialitätensegment
- Ausbau bestehender Schlüsselmärkte
- Diversifikation in neue Segmente
- Stärkung der globalen Präsenz
- Umsatz von rund 40 Mio. € mit 13 operativen Gesellschaften, 5 Produktionsstandorten und über 200 Mitarbeitern

ABSCHLUSS DER STRUB & Co. AG AKQUISITION

Familienunternehmen in der Schweiz mit Schwerpunkt auf Industrieschmierstoffen und Spezialitäten



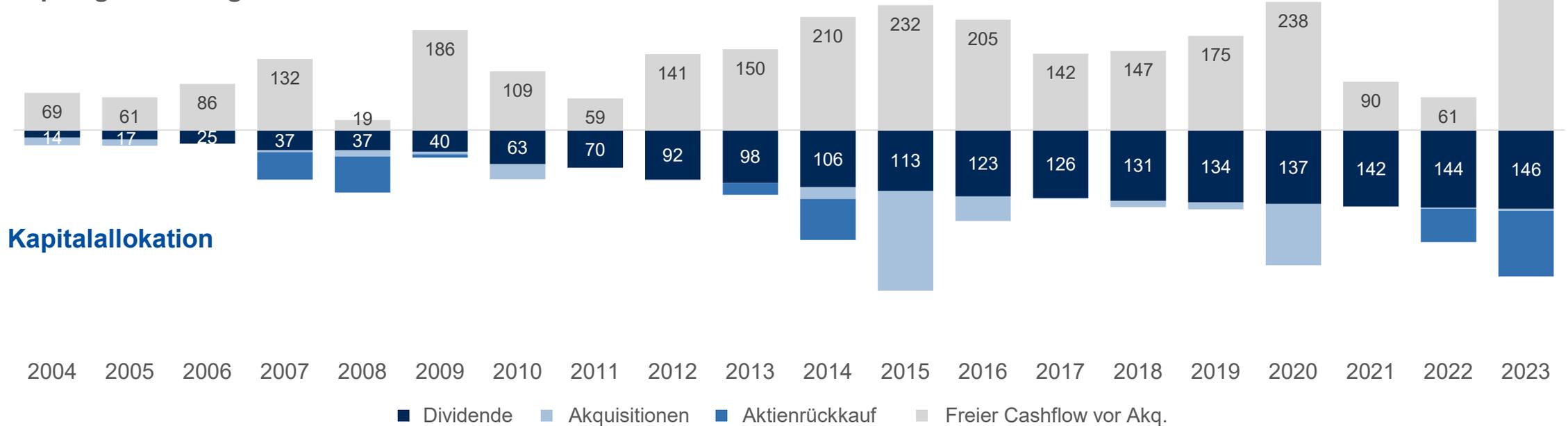
- STRUB verfügt über eine gute Marktposition mit Produktion in Reiden, Schweiz
- STRUB bietet FUCHS eine Grundlage in der Schweiz zur Bündelung bestehender Geschäfte (LUBCON, Exporte etc.)
- Umsatz von rund 15 Mio. € mit 40 Mitarbeitern

LANGFRISTIGE WERTSCHÖPFUNG DURCH EINEN AUSGEWOGENEN ANSATZ DER KAPITALALLOKATION

3,0 Mrd € Kapitalgenerierung von 2004 - 2023

(in Mio. €)

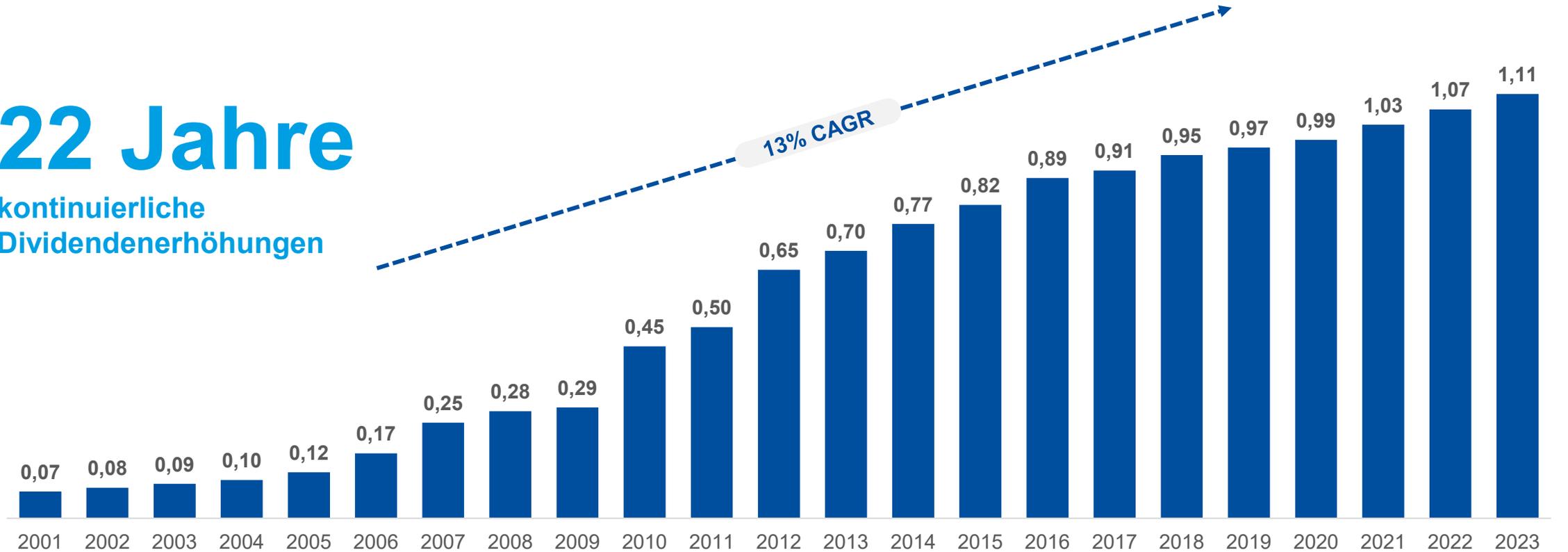
Kapitalgenerierung



ÜBER ZWEI JAHRZEHNTE DIVIDENDENWACHSTUM, EIN BEDEUTENDER BEITRAG ZUR STEIGERUNG DES SHAREHOLDER VALUES

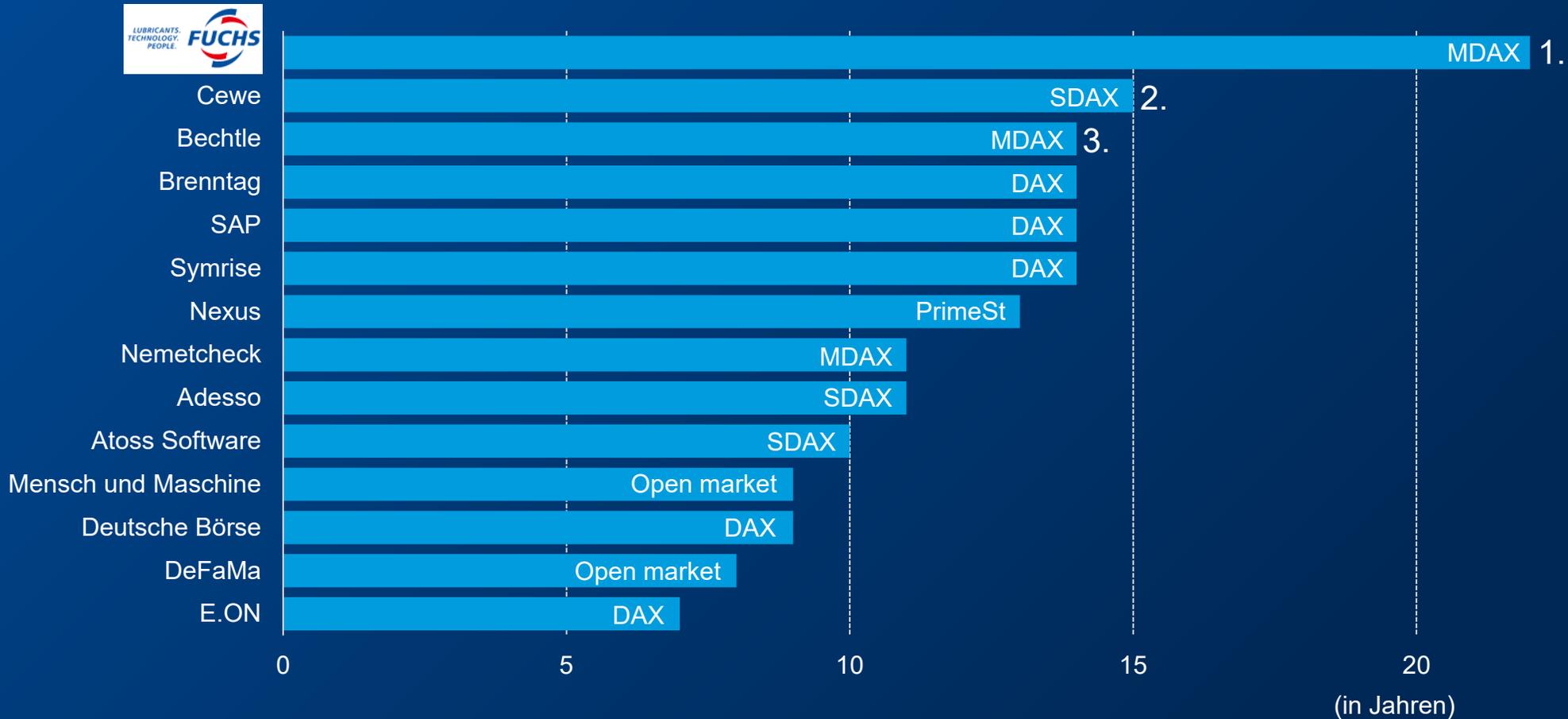
22 Jahre

kontinuierliche
Dividendenerhöhungen



(Gezahlte Dividende pro Vorzugsaktie in €)

DIE FUCHS VORZUGSAKTIE IST DER FÜHRENDE DIVIDENDENARISTOKRAT (-KANDIDAT) IN DEUTSCHLAND



AUSBLICK 2024: EIN SCHRITT IN RICHTUNG EBIT ZIEL 2025

| KPI* in Mio. € | 2023 | 12. März 2024 | 30. Oktober: Bestätigung vom Ausblick 12. März |
|----------------|--------|------------------|---|
| | Umsatz | 3.541 | |
| EBIT | 413 | ~ 430 | Striktes Kostenmanagement gegenüber Inflations- und S/4-HANA-Rollout Kosten |
| FVA | 212 | ~ 240 | Höhere Erträge und geringerer Kapitaleinsatz |
| FCF vor Akq. | 465 | ~ 250 | Höhere Erträge und Normalisierung der Conversion-Rate in Richtung 0.8x |

* Die Auswirkungen der anhaltend angespannten geopolitischen Lage auf die Weltwirtschaft und FUCHS können derzeit nicht abgeschätzt werden. Zudem bleibt die weitere Entwicklung der Rohstoffpreise mit großer Unsicherheit behaftet.

FINANZIELLE ZIELE



Streben in Richtung
EBIT-Zielwert von
500 Mio. €
in 2025

Mittlerer einstelliger Prozentsatz

%

Jährliches Umsatzwachstum

Langfristige EBIT-Marge

~15%

Durchschnittliche Cash Conversion Rate

0,8x

Erhöhung der Dividende

€

jedes Jahr

FUCHS2025 – STRATEGIE PERSPEKTIVE

GESCHÄFTSMODELL



SCHMIERSTOFFE

Einzigartiges FUCHS
Geschäftsmodell basierend auf
konsequenter
Anwendungsorientierung und
maßgeschneiderten Lösungen



INNOVATIONSTREIBER

FUCHS bietet Lösungen, um
Kunden bei ihrer
technologischen
Transformation zu unterstützen

MEGATRENDS



E-MOBILITÄT

Erhebliche Chancen für
FUCHS in schnell
wachsenden Märkten



NACHHALTIGKEIT

FUCHS ermöglicht seinen
Kunden nachhaltiger zu
agieren



DIGITALISIERUNG

“FUCHS GOES DIGITAL” als
Grundlage für smarte Services,
operative Exzellenz und
Geschäftsmodell-Innovation

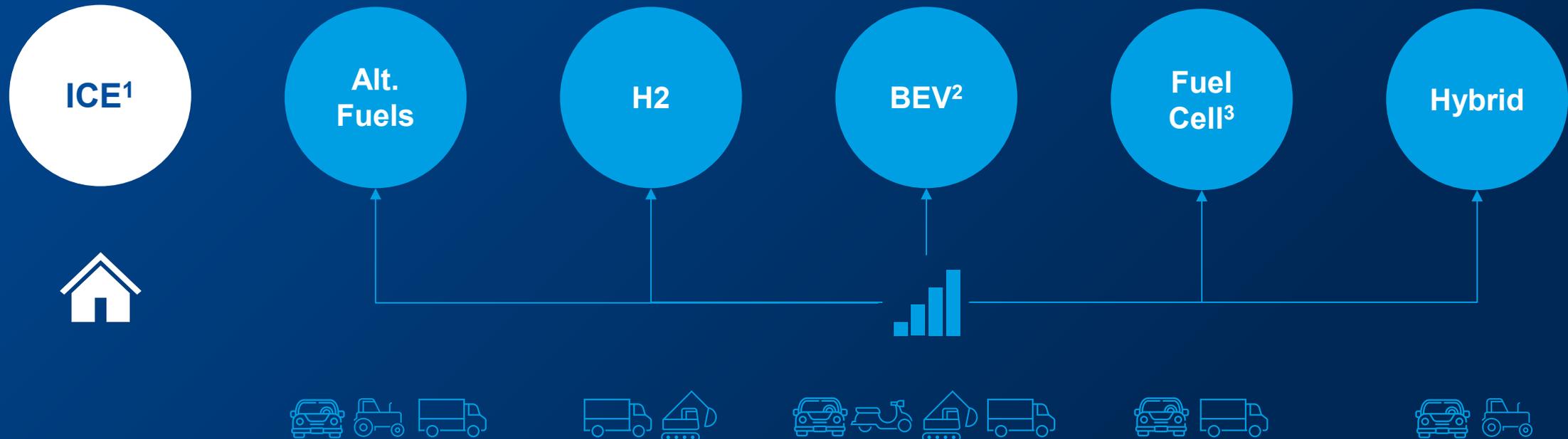
WACHSTUM



WACHSTUM

FUCHS wird
Wachstumschancen nutzen,
um das EBIT-Ziel 2025 zu
erreichen

WIR UNTERSTÜTZEN BESTEHENDE UND NEUE MOBILITÄSTECHNOLOGIEN UND ENTWICKELN INTELLIGENTE LÖSUNGEN FÜR UNSERE KUNDEN.

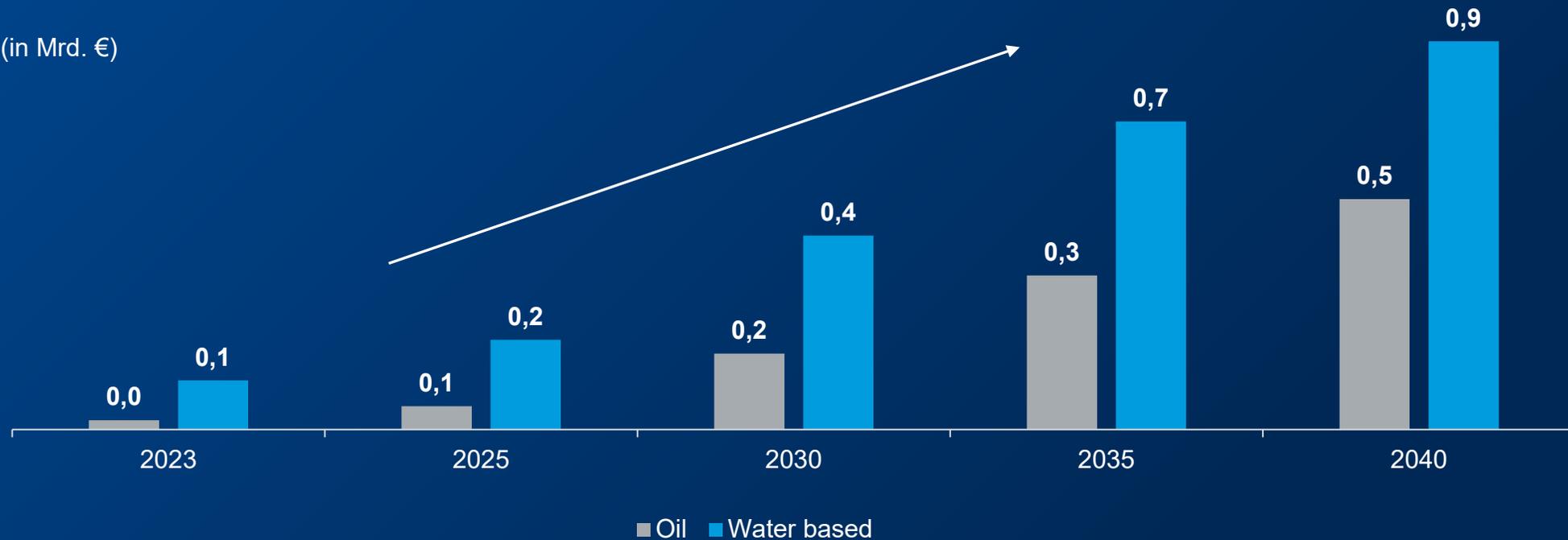


Note: (1) ICE=Internal Combustion Engine (Verbrennungsmotor). (2) BEV=Battery Electric Vehicle (Batterieelektrisch). (3) Fuel Cell (Brennstoffzelle).

MARKTPOTENTIAL: ERWARTETER UMSATZ (BEV & FCEV - OEM FF¹)

Thermal Fluid (TF)

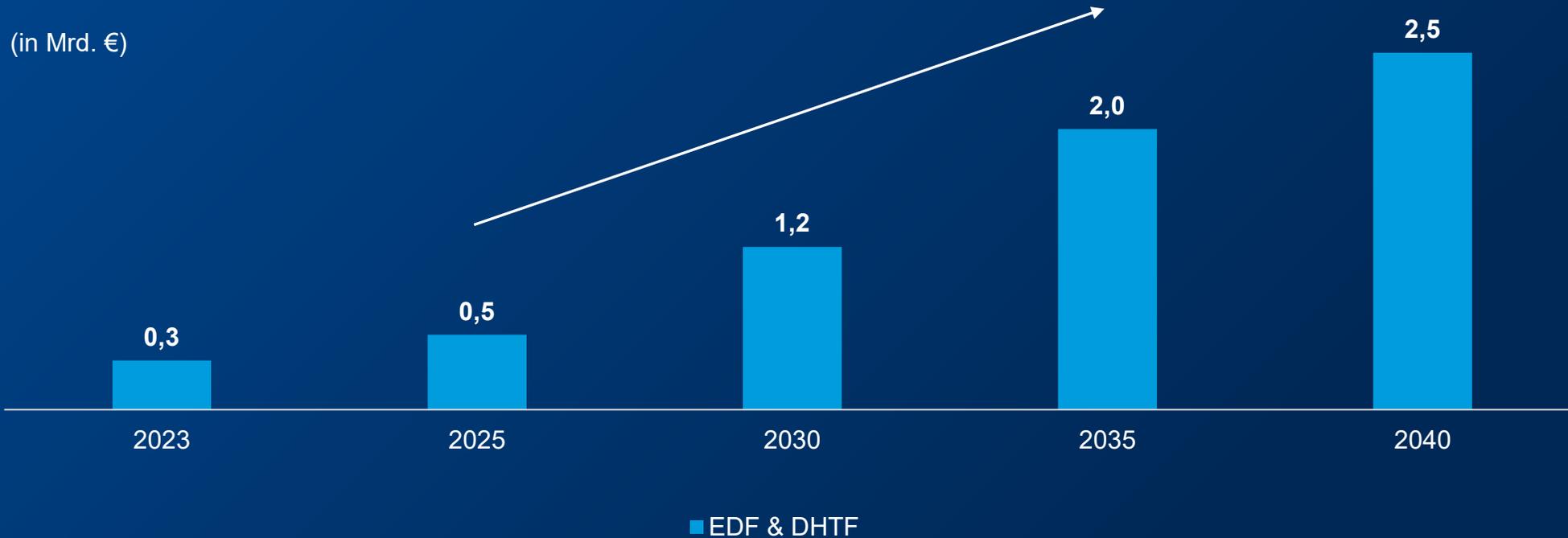
(in Mrd. €)



Hinweis: (1) OEM FF=OEM First Fill.

MARKTPOTENTIAL: ERWARTETER UMSATZ (BEV & PHEV – OEM FF¹ & AAM²)

Electric Driveline Fluid (EDF) & Dedicated Hybrid Transmission Fluid (DHTF)



Hinweis: (1) OEM FF=OEM First Fill. (2) AAM=Automotive Aftermarket.

Unterschätzte Multitalente, welche unsere Kunden befähigen, nachhaltiger zu agieren



Schützen vor Korrosion



**Verringern Reibung
und Verschleiß**

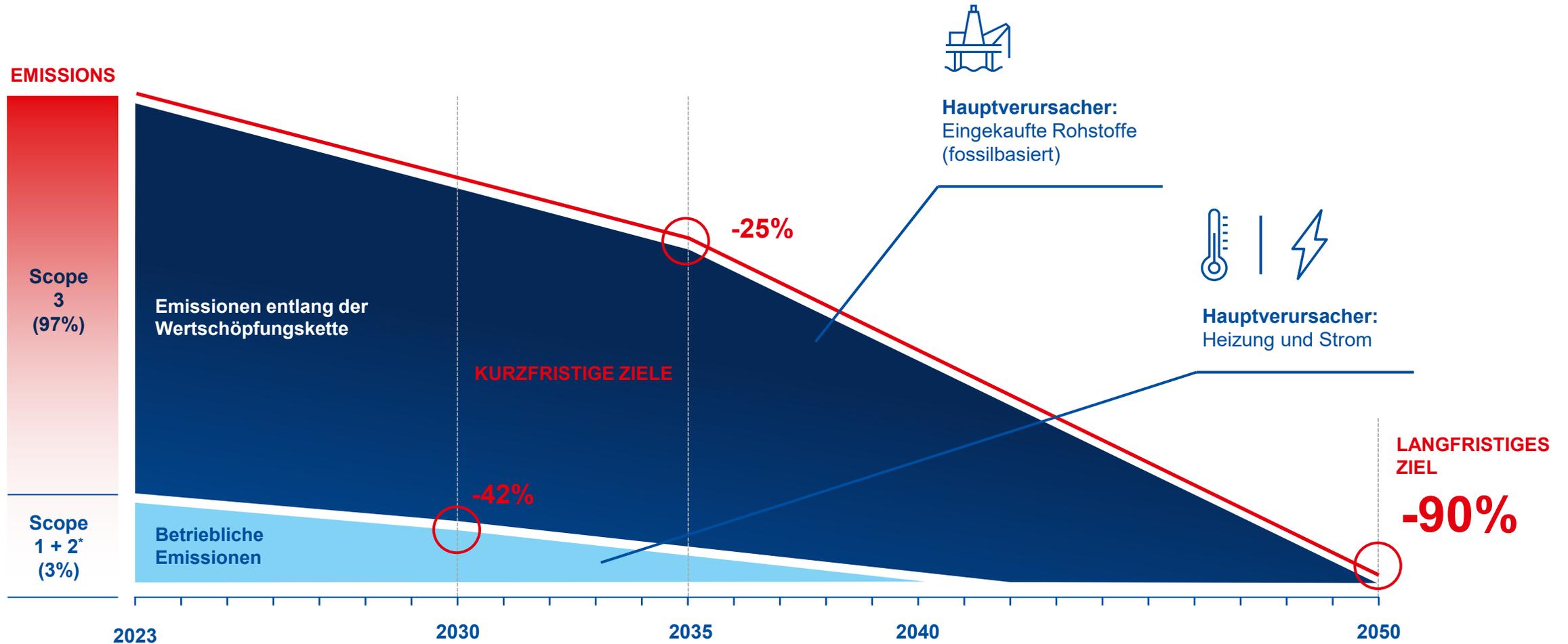


**Kühlen Maschinen
und Anlagen**



Übertragen Energie

SCHRITTE ZUR KLIMANEUTRALITÄT



*Basis Jahr 2021.

FINANZKALENDER UND KONTAKT

Finanzkalender 2024/25

| | |
|--------------------------|----------------------------|
| 21. März, 2025 | Geschäftsbericht 2024 |
| 30. April, 2025 | Quartalsmitteilung Q1 2025 |
| 7. Mai, 2025 | Hauptversammlung |
| 31. Juli, 2025 | Halbjahresfinanzbericht |
| 31. Oktober, 2025 | Quartalsmitteilung 9M 2025 |

Der Finanzkalender wird regelmäßig aktualisiert.
Die neuesten Termine finden Sie auf der Webseite unter:
www.fuchs.com/gruppe/investor-relations/service-kontakt/finanzkalender/

Investor Relations Kontakt

FUCHS SE

Einsteinstr. 11
68169 Mannheim
Phone: +49 (0) 621 3802-1110
www.fuchs.com/group/investor-relations



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



Niclas Neff
Manager Investor Relations
niclas.neff@fuchs.com



Theresa Landau
Specialist Investor Relations
theresa.landau@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 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.

Vielen Dank.

LUBRICANTS.
TECHNOLOGY.
PEOPLE.



MOVING YOUR WORLD