

# Neue Denkweisen für künftige Herausforderungen

Die FUCHS2025-Strategie

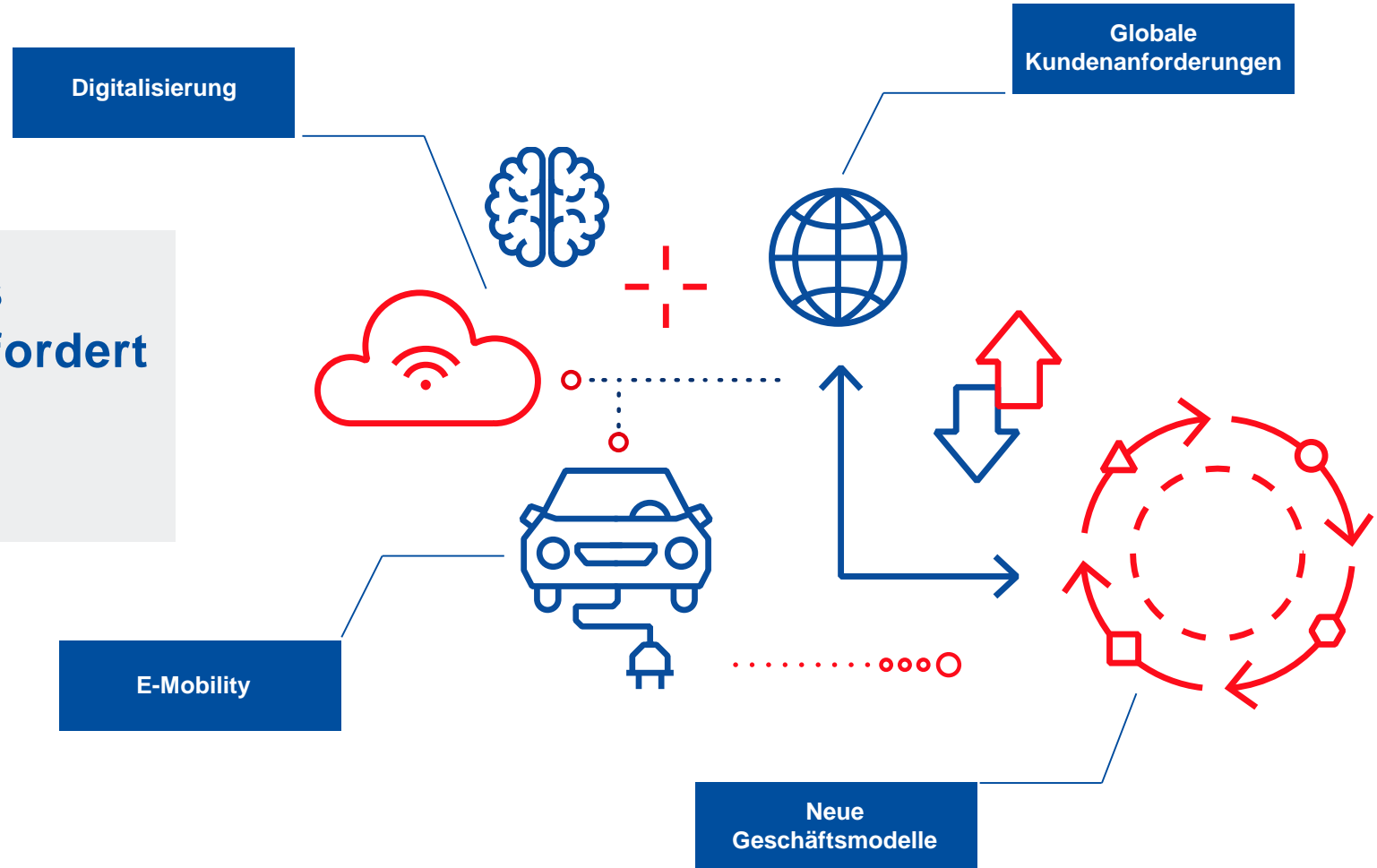
| Juli 2020 | Mannheim



# FUCHS2025

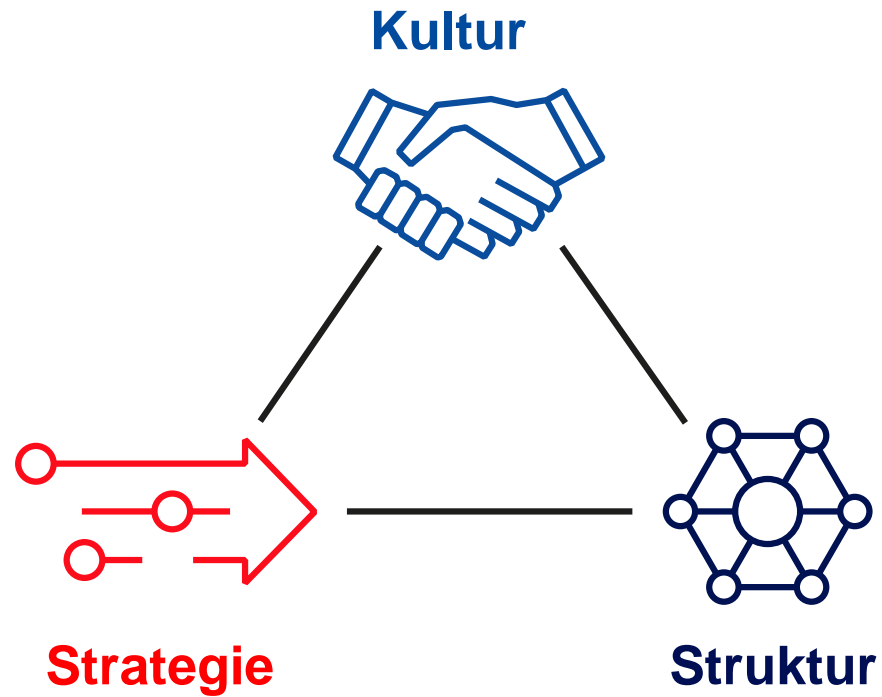
## Warum FUCHS2025

Neue Lösungen brauchen neues Handeln. Und neues Handeln erfordert eine neue Haltung, eine neue Denkweise.



# FUCHS2025

## Zentrale Elemente



**Wir wollen diese Herausforderungen als Chance nutzen. Deswegen begegnen wir ihnen mit einem neuen Mindset – einer Haltung, die Strategie, Struktur und Kultur zielgerichtet in Einklang bringt.**

# FUCHS2025

## Vision – Being First Choice

“ Wir wollen auf unseren Stärken aufbauen und unsere Organisation global ausrichten, um unsere Vision zu realisieren: ‚Being First Choice‘. ”

Stefan Fuchs, Vorstandsvorsitzender der FUCHS-Gruppe



# FUCHS2025

## Wachstum auf einer soliden Grundlage

### Basierend auf...

- Unserer breiten Produktpalette und unserem globalen Setup
- „Local Entrepreneurship“ in unseren über 60 Tochtergesellschaften
- Unserer loyalen Belegschaft und unserer leistungsorientierten Kultur

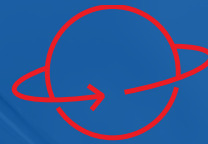
### Wollen wir...

- Partner unserer Kunden für alle Belange rund um Schmierstofflösungen sein
- Eine besser globale Koordination durch einheitlichere Standards erreichen
- Unsere langjährige Expertise nutzen, um vorhandene Marktpotentiale auszuschöpfen, vor allem in Asien-Pazifik und Amerika
- Den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck unserer Produkte über deren gesamte Lebensdauer stetig verbessern
- Der Arbeitgeber der Wahl sein

# FUCHS2025-Strategie

## Strategische Säulen

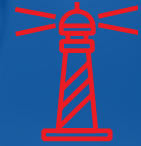
Die sechs strategischen Säulen bilden die Grundlage der Strategie. Sie dienen als Orientierungshilfe für unser strategisches Handeln, um unsere Vision für 2025 zu erfüllen.



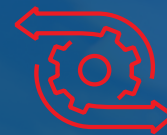
**Globale  
Stärke**



**Kunden- &  
Markt-  
orientierung**



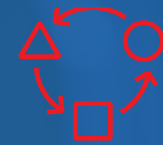
**Technologie-  
führerschaft**



**Operative  
Exzellenz**



**Mitarbeiter &  
Organisation**



**Nachhaltigkeit**

# FUCHS2025-Strategie

## Globale Stärke



  
**Globale  
Stärke**

### Strategische Ziele:

- Segmentierung als Grundlage für die strategische und globale Geschäftsentwicklung, die Organisation entsprechend ausrichten
- Überdurchschnittliches Wachstum in Asien-Pazifik und Nord- & Südamerika bis 2025, Ausgewogenheit zwischen unseren Regionen schaffen
- Bis 2025 die Markenattraktivität durch eine starke, differenzierte Positionierung und eine klare Markenarchitektur in allen relevanten FUCHS-Segmenten stärken

# FUCHS2025-Strategie

## Kunden- & Marktorientierung



### Strategische Ziele:

- Größtmögliche Kundennähe aufbauen - das Prinzip „One Face to the Customer“ etablieren und Cross-Selling-Möglichkeiten nutzen: der Vollsortimenter unserer Kunden werden
- Unseren Marktanteil steigern, um in unseren Zielsegmenten eine führende Position einzunehmen
- Bis 2025 ein globales Serviceportfolio entwickeln – von einem produktorientierten zu einem lösungsorientierten Ansatz
- Systematisch neue Geschäftsmodelle im weiteren Schmierstoffumfeld einführen



# FUCHS2025-Strategie

## Technologieführerschaft



### Strategische Ziele:

- Innovationsorientiertes Denken fördern und unsere Innovationsfähigkeit stärken. Bis 2025 in unseren Zielsegmenten Technologieführer sein
- Produkte und Geschäftsabläufe innovieren, um eine noch engere Bindung zu unseren Kunden aufzubauen - digitale Lösungen und Plattformen einführen
- Kompetenz und Expertise der drei F&E-Zentren in China, USA und Deutschland bis 2025 auf denselben Stand bringen

# FUCHS2025-Strategie

## Operative Exzellenz

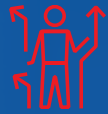


### Strategische Ziele:

- Ein globales Herstellungs- und Vertriebsnetz einführen – unabhängige Liefer- und Technologiezentren in den drei Weltregionen bis 2025
- Herstellungs- und Beschaffungsprozesse, Equipment und Output weiter standardisieren, um Effizienz in der Lieferkette zu steigern
- Datentransparenz auf Basis globaler Strukturen und Harmonisierung von Systemen herstellen

# FUCHS2025-Strategie

## Mitarbeiter & Organisation



### Mitarbeiter & Organisation

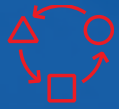


### Strategische Ziele:

- Der Arbeitsgeber der Wahl für bestehende und zukünftige Mitarbeiter sein
- Arbeitsbedingungen optimieren und Zusammenarbeit fördern
- Entwicklungsprogramme, Kompetenzmodelle und Nachfolgeplanung weiter verbessern; globale Anwerbung und Bindung von Talenten stärken
- Die Internationalisierung von Unternehmenseinheiten, Remote Leadership, internationale Jobwechsel usw. fördern

# FUCHS2025-Strategie

## Nachhaltigkeit



Nachhaltigkeit



### Strategische Ziele:

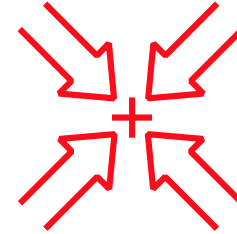
- **Ökonomische Nachhaltigkeit**
  - Nachhaltige Umsatzsteigerung mit einer EBIT-Marge von 15% auf Konzernebene und entsprechendem Wachstum des FUCHS Value Added
- **Ökologische Nachhaltigkeit**
  - CO<sub>2</sub>-neutrale Produktion „von Werkstor zu Werkstor“ („gate-to-gate“) seit 2020, CO<sub>2</sub>-neutrale Produkte „von der Wiege zum Werkstor“ („cradle-to-gate“) bis 2025. Weitere Projekte zur ökologischen Nachhaltigkeit fördern
- **Soziale Nachhaltigkeit**
  - Corporate Social Responsibility-Projekte fördern

# FUCHS2025-Strategie

## Highlights



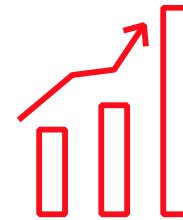
Nachhaltiges Umsatzwachstum bei operativer Exzellenz und 15% EBIT-Marge mit entsprechendem Anstieg des FVA



Bessere Marktdurchdringung durch Marktsegmentierung



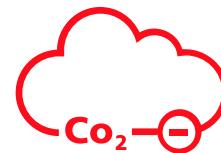
Technologieführerschaft in den Zielsegmenten bis 2025



Überproportionales Wachstum in Asien-Pazifik & Amerika



Der Arbeitgeber der Wahl für bestehende und zukünftige Mitarbeiter sein



CO<sub>2</sub>-Neutralität in Produktion “gate-to-gate” seit 2020 und CO<sub>2</sub>-neutrale Produkte “cradle-to-gate” bis 2025 produzieren

# FUCHS2025-Strategie

## Maßnahmen

▷ **Holistischer Marktsegment-Ansatz: ganzheitliche Segmentierung aller kunden- und marktrelevanten Aktivitäten und Sicherstellung einer entsprechenden organisatorischen Ausrichtung**

▷ **Implementierung strategischer Initiativen mit global besetzten funktionsübergreifenden Teams zur Umsetzung der strategischen Ziele**

▷ **Stärkere Fokussierung auf Innovation, Servicelösungen und neue Marktperspektiven zur Erweiterung des Vollsortiment-Anspruchs**

▷ **Komplementärer Ansatz von Strategieentwicklung und Kultur-Transformationsprogramm, um unsere starke kulturelle Basis für die Strategiewirkung zu nutzen**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

LUBRICANTS.  
TECHNOLOGY.  
PEOPLE.

