

FUCHS GRUPPE

Halbjahresfinanzbericht H1 2020

| Pressekonferenz, 30. July 2020

| Stefan Fuchs, CEO

| Dagmar Steinert, CFO



Agenda

01 | Halbjahresfinanzbericht H1 2020

02 | FUCHS2025

01 Halbjahresfinanzbericht H1 2020



H1 2020 Auf einen Blick

Umsatz 1.120 Mio. €(1.296)
14% unter Vorjahr

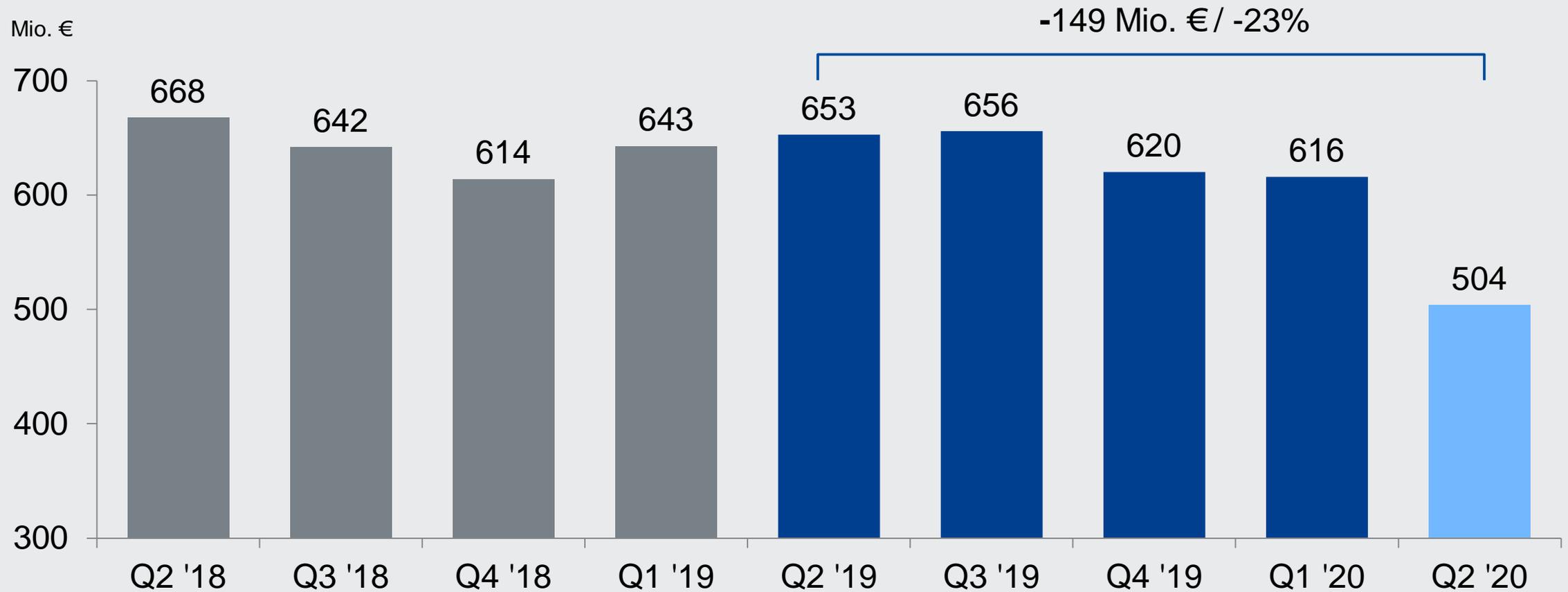
EBIT 112 Mio. €(157)
29% unter Vorjahr
EBIT Marge von 10% (12,1)

- Weltweit Umsatz- und Ergebnisentwicklung stark von Covid-19-Pandemie beeinträchtigt
- Positiver Freier Cashflow vor Akquisitionen
- Weiterhin solide Bilanzstruktur und ausreichend Liquidität

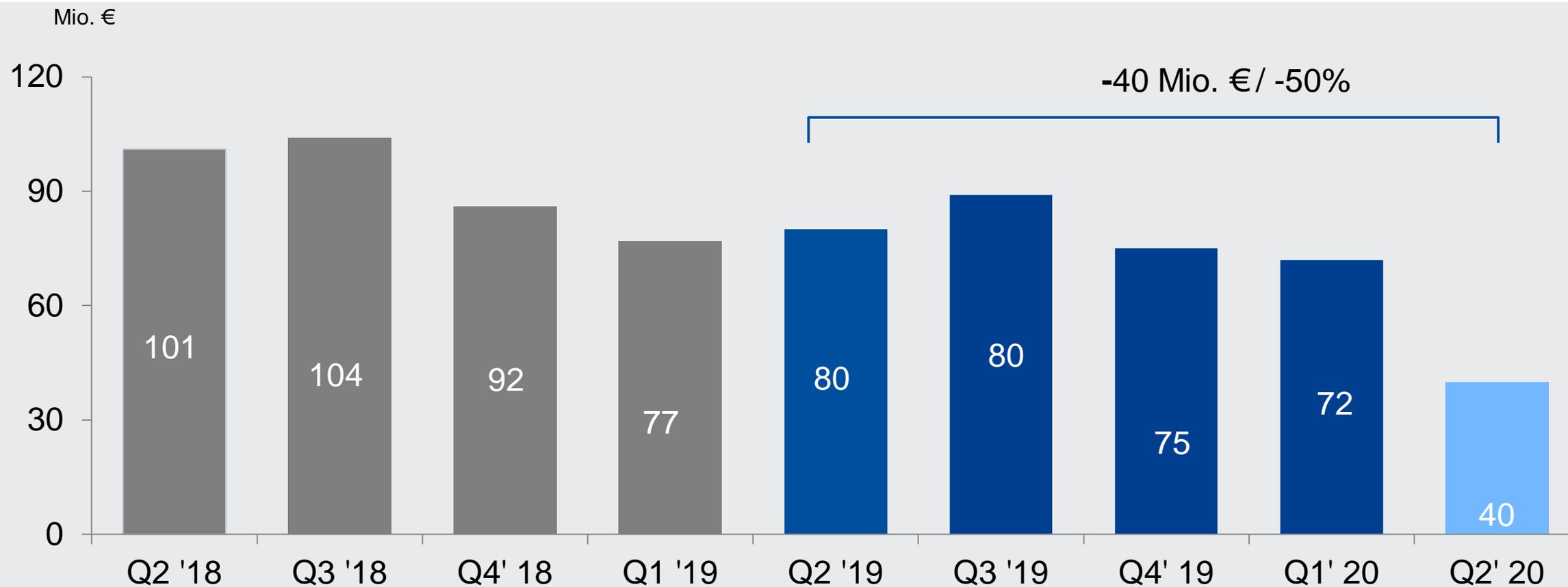
**Neuer Ausblick für das laufende
Geschäftsjahr 2020:**

- Ergebnismrückgang in der Größenordnung von 25%
- Auswirkung der Krise auf Lieferketten, Produktion und Kundennachfrage weiterhin nicht verlässlich einschätzbar

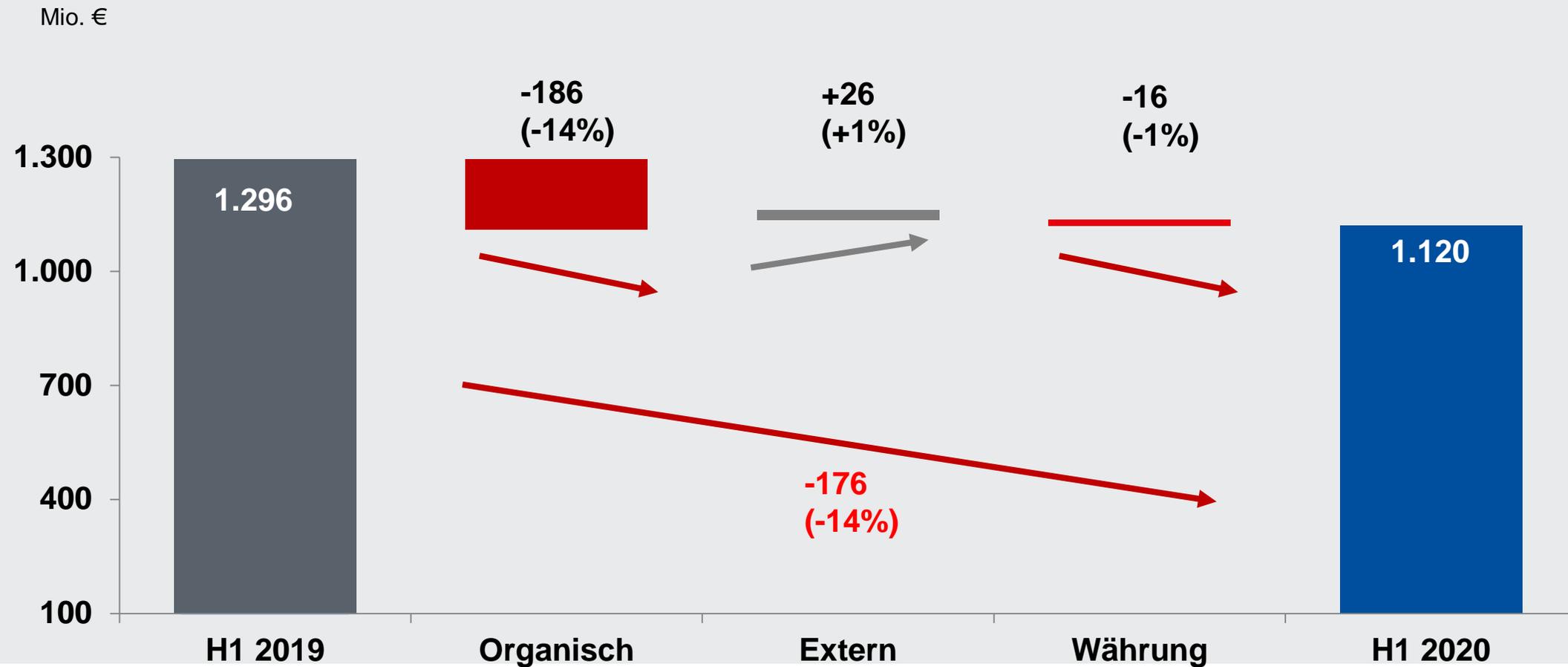
Umsatzentwicklung



EBIT Entwicklung



H1 2020 Konzernumsatz



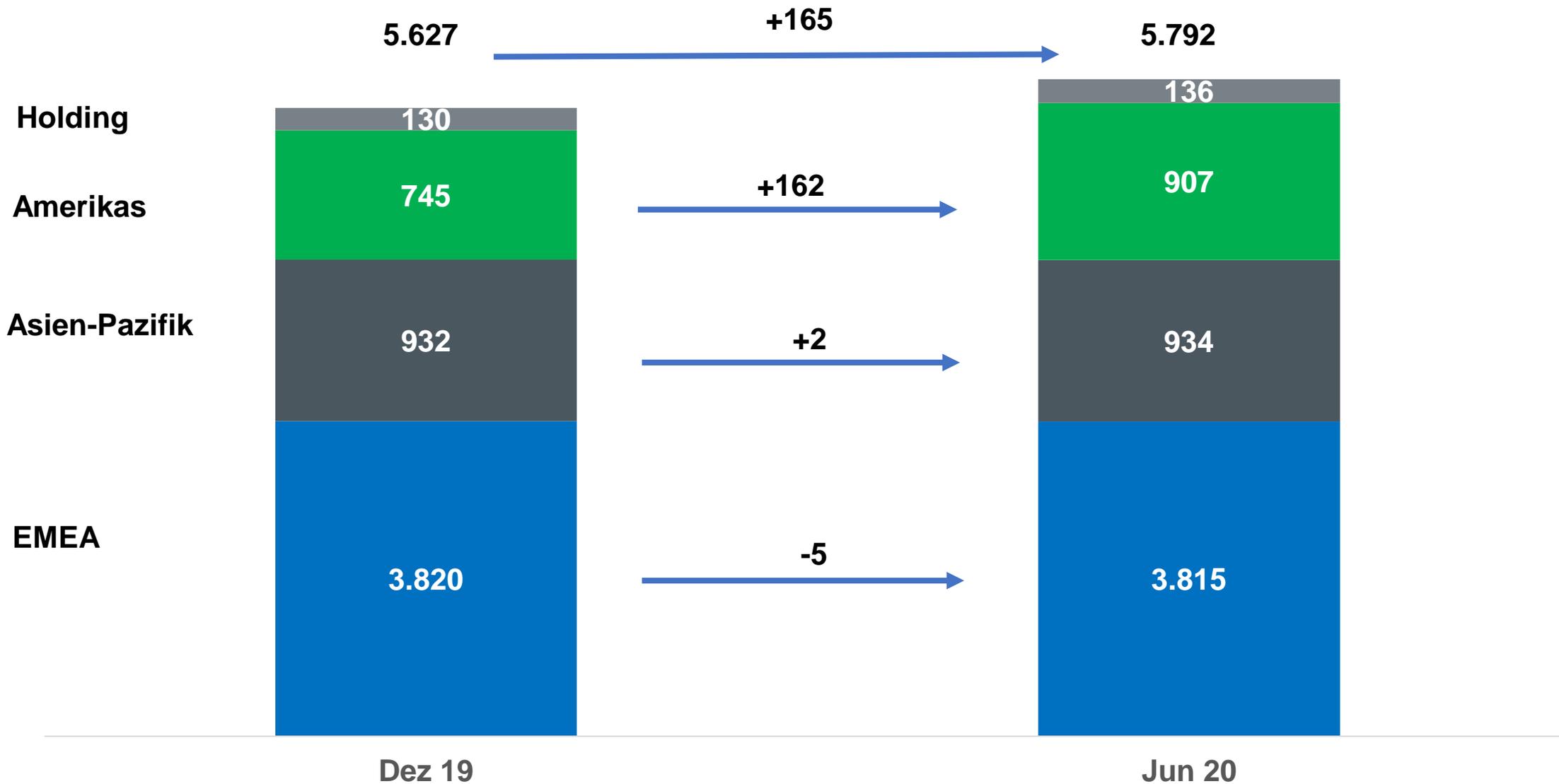
H1 2020 Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. €	H1 2020	H1 2019	Δ €mn	Δ in %
Umsatz	1.120	1.296	-176	-14
Bruttoergebnis	390	441	-51	-12
Sonstige Funktionskosten	-282	-289	7	2
EBIT vor at Equity	108	152	-44	-29
At Equity	4	5	-1	-20
EBIT	112	157	-45	-29
Ergebnis nach Steuern	79	112	-33	-29

H1 2020 Cashflow

Mio. €	H1 2020	H1 2019	Δ €mn	Δ in %
Ergebnis nach Steuern	79	112	-33	-29
Abschreibungen	40	36	+4	11
Nettoumlaufvermögen (NOWC)	-39	-20	-19	95
Übrige Veränderungen	-7	-36	+29	-81
Investitionen	-58	-76	+18	-24
Freier Cashflow vor Akquisitionen	15	16	-1	-6
Akquisitionen	-95	-10	-85	>100
Freier Cashflow	-80	6	-86	>-100

Mitarbeiter



Ausblick 2020 – Neue Prognose für das Geschäftsjahr 2020

- H1 2020 mit deutlichem Ergebnismrückgang von 29%
- Für das Gesamtjahr 2020 erwarten wir einen Ergebnismrückgang in der Größenordnung von 25% (EBIT des Vorjahres 321 Mio. €)

 **Diese Aussagen sind mit großer Unsicherheit behaftet**

 **Auswirkungen der Krise auf die Lieferkette, Produktion und Kundennachfragen sind derzeit nicht verlässlich einschätzbar**

02 FUCHS2025



Neue Denkweisen für künftige Herausforderungen

Die FUCHS2025-Strategie

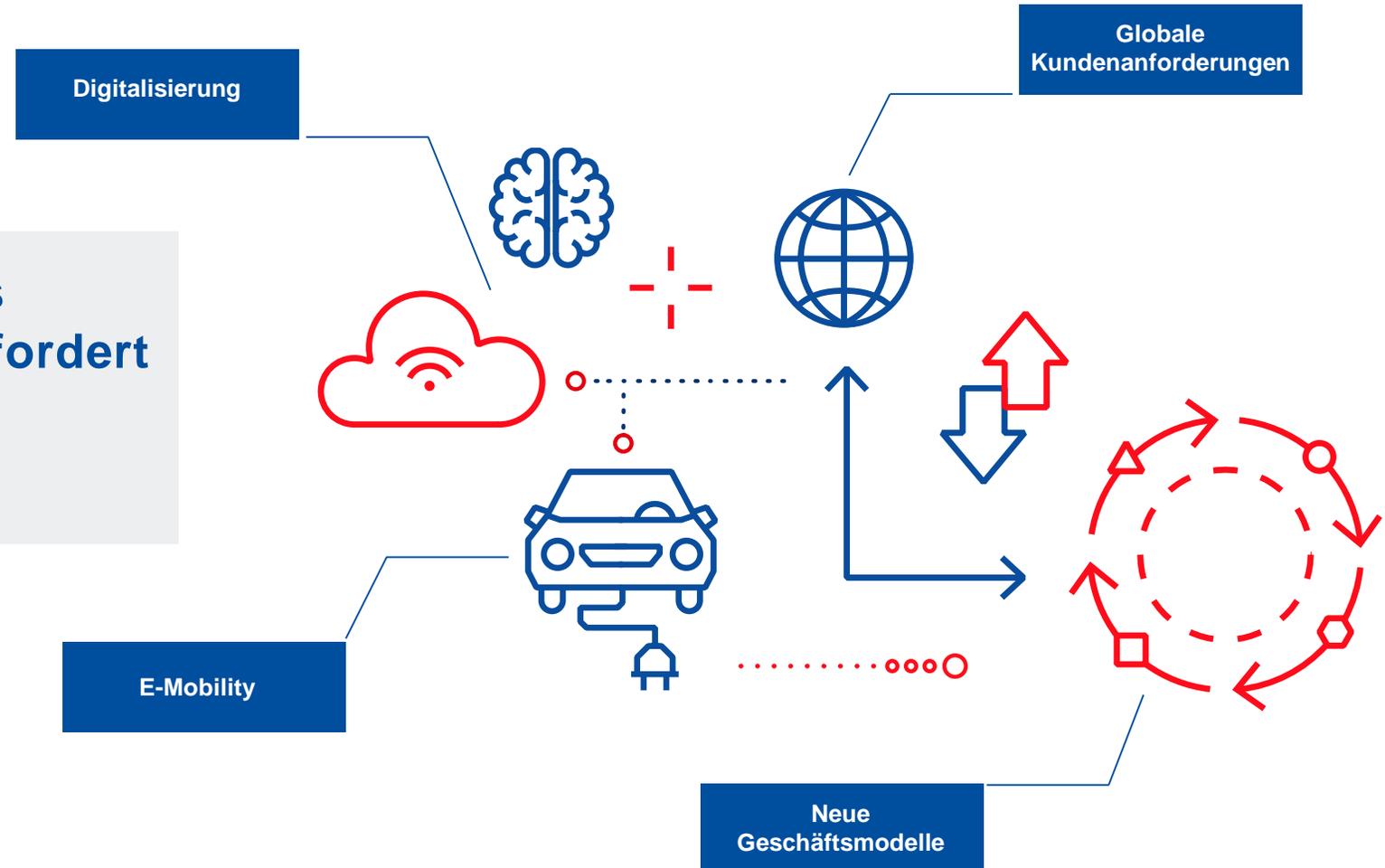
LUBRICANTS.
TECHNOLOGY.
PEOPLE.



FUCHS2025

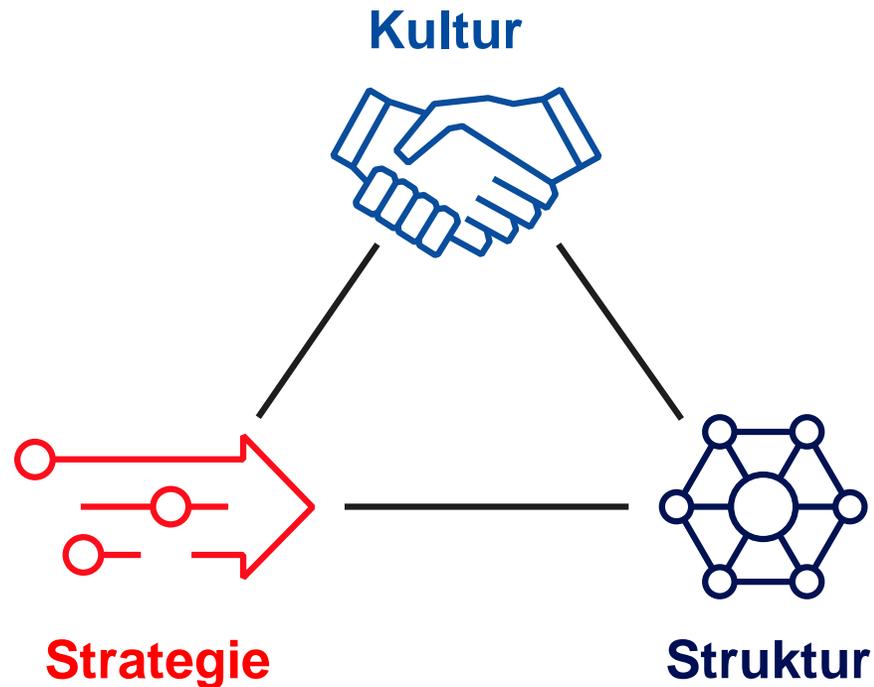
Warum FUCHS2025

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 CO₂-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**



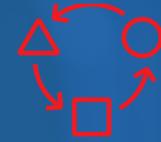
**Technologie-
führerschaft**



**Operative
Exzellenz**



**Mitarbeiter &
Organisation**



Nachhaltigkeit

FUCHS2025-Strategie

Globale Stärke



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



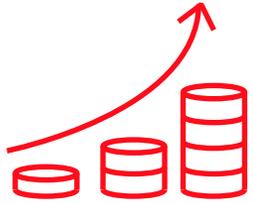
Nachhaltigkeit

Strategische Ziele:

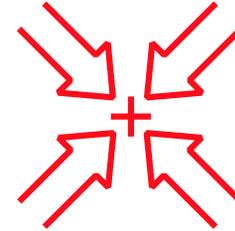
- **Ökonomische Nachhaltigkeit**
 - Nachhaltige Umsatzsteigerung mit einer EBIT-Marge von 15% auf Konzernebene und entsprechendem Wachstum des FUCHS Value Added
- **Ökologische Nachhaltigkeit**
 - CO₂-neutrale Produktion „von Werkstor zu Werkstor“ („gate-to-gate“) seit 2020, CO₂-neutrale Produkte „von 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



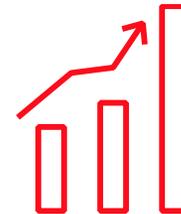
Nachhaltiges Umsatzwachstum bei operativer Exzellenz und 15% EBIT-Marge mit entsprechendem Anstieg des FVA



Bessere Marktdurchdringung durch Marktsegmentierung



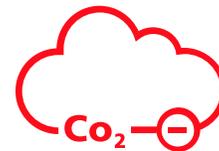
Technologieführerschaft in den Zielsegmenten bis 2025



Überproportionales Wachstum in Asien-Pazifik & Amerika



Der Arbeitgeber der Wahl für bestehende und zukünftige Mitarbeiter sein



CO₂-Neutralität in Produktion “gate-to-gate” seit 2020 und CO₂-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.



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.