



Ein Unternehmen in Bewegung

Stefan Fuchs

Vorsitzender des Vorstands
der FUCHS PETROLUB AG
in der Hauptversammlung am 21. Juni 2006



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch in Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie recht herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung.

FUCHS PETROLUB AG begeht dieses Jahr ihr 75-jähriges Firmenjubiläum. Dazu präsentieren wir Ihnen Ihr Unternehmen in Hochform.

- ▷ 2005 war für FUCHS das vierte Rekordjahr in Folge.
- ▷ Der Unternehmenswert erreichte erstmals 1 Milliarde €.
- ▷ Der Start in das Jubiläumsjahr 2006 war erfolgreich.

Hinter dieser positiven Entwicklung stehen weltweit über 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die erneut eine hervorragende Leistung erbracht haben. Ich denke ich spreche auch in Ihrem Namen, wenn ich allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit für ihren großartigen Einsatz sehr danke.

Ein 75-jähriges Jubiläum ist etwas Besonderes für ein Unternehmen, und von daher erlauben Sie mir bitte, ei-

nige Worte zur Entwicklung des Unternehmens zu sagen.

Seit nunmehr 75 Jahren trägt FUCHS mit qualitativ hochwertigen Schmierstoffen dazu bei, Probleme seiner Kunden zu lösen.

2005 war für FUCHS das vierte Rekordjahr in Folge.

Von Anfang an konnte sich die Gesellschaft durch Technologievorsprünge einen Namen machen. Der Bogen spannt sich von reinen pennsylvanischen Ölen, die 1931 importiert und vertrieben wurden, bis hin zum ersten zinkfreien Motorenöl. Das zugrunde liegende Geschäftsmodell hat sich bis heute bewährt.

Die Kernelemente dieses Geschäftsmodells sind:

- ▷ Fokussierung auf Schmierstoffe
- ▷ ausgeprägte Kundennähe
- ▷ globale Präsenz
- ▷ Technologieführerschaft
- ▷ Unabhängigkeit

Die 75-jährige Geschichte von FUCHS kann in 3 Zeitabschnitte unterteilt werden:

- ▷ Der Anfang 1931 und Ausbau des Schmierstoffgeschäfts nach dem zweiten Weltkrieg
- ▷ Die Expansion und der Börsengang
- ▷ Die Schaffung eines globalen Konzerns

I. Der Anfang und Ausbau des Schmierstoffgeschäfts

Am 30. Mai 1931 wurde die Firma in das Handelsregister in Mannheim eingetragen. Der Gründer, mein Großvater Rudolf Fuchs, war damals gerade 21 Jahre alt und erkannte früh die Chancen des Direktvertriebs von qualitativ hochwertigen Schmierstoffen.

Im Jahr 1938 wurde in Mannheim der erste Produktionsbetrieb auf der Friesenheimer Insel gebaut. Rudolf Fuchs hatte den Mut, seine Geschäftsidee durch die Kriegswirren hindurch aufrechtzuerhalten und Rückschläge wie Kriegsschäden, Evakuierung und Besatzung durchzustehen.

Im Jahr 1959 verstarb der Firmengründer. Seine Frau und die 3 Kinder hatten den Willen, die Firma zu halten und fortzuführen. In den Jahren 1959 bis 1961 wurde das Mannheimer Werk auf der Friesenheimer Insel ausgebaut, und zum 1.1.1963 übernahm mein Vater Dr. Manfred Fuchs die Geschäftsführung der Gesellschaft.

Rudolf Fuchs erkannte früh die Chancen des Direktvertriebs von qualitativ hochwertigen Schmierstoffen.

Dies leitete auch die Phase der Expansion und des Börsengangs ein.

II. Expansion und Börsengang

Das Geschäft wurde sukzessive national aber auch international ausgebaut, und der Umsatz wuchs stetig. Ein erneuter Werksbau auf der Friesenheimer Insel, die Finanzierung des Wachstums sowie die Chance, sich durch Akquisitionen, insbesondere in Westeuropa und den USA, zu etablieren, bewegte die Familie dazu, ab dem Jahr 1975 die Gesellschaft für außenstehende Anteilseigner zu öffnen und sie dann im Jahre 1985 an die Börse zu bringen.

FUCHS PETROLUB kann auf 21 Jahre erfolgreiche Börsengeschichte zurückblicken:

- ▷ In keinem Jahr wurde ein Verlust ausgewiesen.
- ▷ In jedem Jahr wurde eine Dividende gezahlt, die kontinuierlich anstieg.
- ▷ Die Marktkapitalisierung stieg von 50 Mio. € Ende 1985 auf 1 Milliarde € im Mai 2006.
- ▷ Wer im Jahr 1985 1.000 € in Vorzugsaktien angelegt hätte, könnte sich heute über einen Wertzuwachs auf rund 17.000 € freuen. Dies entspricht einer jährlichen Investitionsrendite von 14%.

III. Schaffung eines globalen Konzerns

Der dritte große Abschnitt in der Firmengeschichte ist die Formung eines globalen Konzerns, der heute weltweit mit 10.000 Produkten über 100.000 Kunden betreut.

Insbesondere durch den Zukauf größerer Firmen Ende der 80er und Anfang der 90er Jahre in Westeuropa sowie in Nordamerika war der Konzern ein Gebilde verschiedener Produktlinien, Kundengruppen sowie Mentalitäten.

Seit Mitte der 90er Jahre wurden nicht nur die Firmenbezeichnungen, sondern auch das Erscheinungsbild weltweit harmonisiert.

Es wurde ein globales Team geschaffen, das einheitliche Ziele und Werte verfolgt. Durch die Straffung und Spezialisierung der Produktion, die Bündelung der Forschung und Entwicklung, eine transparente Unternehmenskommunikation sowie die Schaffung einer gemeinsamen EDV-Plattform wurde ein globaler Schmierstoffspezialist geformt, der heute mit Abstand der größte, unabhängige Schmierstoffanbieter der Welt ist. Viele Jahre lang entwickelte FUCHS ein Potenzial, das heute konsequent mit seiner Marktstellung genutzt und technisch weiter ausgebaut wird.

Die Marktkapitalisierung stieg von 50 Mio. € Ende 1985 auf 1 Milliarde € im Mai 2006.

In Europa und Nordamerika war die Entwicklung von organischem Wachstum und Akquisitionen geprägt, während in Asien-Pazifik sowie in Osteuropa ein Großteil des Wachstums durch Firmenneugründungen und deren Entwicklung erreicht wurde. Noch vor 10 Jahren lag der Umsatzanteil der Region Asien-Pazifik bei ca. 10%. Heute erreicht er einen Wert von 20%. Seit über 20 Jahren ist FUCHS in China aktiv und auch in vielen anderen Ländern der

Region erfolgreich. Die etablierte FUCHS-Kultur sowie die lokale Präsenz von Produktionseinheiten in dieser Region ermöglichen es, alle Kraft für das Wachstum in diesen Märkten einzusetzen.

Der dritte große Abschnitt in der Firmengeschichte ist die Formung eines globalen Konzerns, der heute weltweit mit 10.000 Produkten über 100.000 Kunden betreut.

Zum Jahreswechsel 2003/2004 wechselte mein Vater, Dr. Manfred Fuchs, nach 41 erfolgreichen Jahren an der Spitze des Konzerns vom Vorstandsvorsitz in den Aufsichtsrat.

Am Ende meines kurzen Ausflugs in die Firmengeschichte möchte ich Sie noch auf unser Buch zum 75. Jubiläum hinweisen, das die Entwicklung des Unternehmens in ausführlicher Form beschreibt und mit weiterem Bildmaterial bereichert.

Ich danke den Autoren, insbesondere meinem Vater, der umfangreiche Archive in unzählbaren Stunden sichtet, und Frau Ulla Hofmann, die diese Informationen in eine packende Geschichte verwandelte. Das Resultat ist eine sehr gelungene Firmenchronik. Jeder von Ihnen, meine Damen und Herren, wird am Ausgang dieses Buch komplettiert mit einem nützlichen Produkt aus unserem Hause erhalten.

Das Jahr 2005

Bevor ich auf die Vorlagen des Vorstands, insbesondere die Geschäftszahlen des Jahres 2005, eingehe, möchte ich auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht verweisen, der im Eingangsbereich für Sie ausliegt und das Motto trägt: „Ein Unternehmen in Bewegung“.

Für die photographische Umsetzung haben wir mit Horst Hamann einen international renommierten Fotografen gewinnen können, der – wie

wir – Mannheimer und mittlerweile in der Welt zu Hause ist.

Der Konzern erzielte im Jahr 2005 einen Umsatz von 1.192 Mio. €.

Das interne Wachstum, das frei von Währungskurseinflüssen und Akquisitionen erfreuliche 6,9% betrug, war erneut ein Spitzenwert. Kleinere Zukäufe machten ein externes Wachstum von 1,0% und die positive Währungskursentwicklung +0,8% aus.

Das starke interne Wachstum von 6,9%, welches im Vorjahr bereits 6,7% betrug, war sowohl preis- als auch mixbedingt. Auch 2005 haben wir das Portfolio auf Spezialitäten und Nischenanwendungen ausgerichtet, basierend auf höherwertigen Technologien und neuen Anwendungsgebieten:

- ▷ Das Kaltwalzen von Stahl ist eine der anspruchsvollsten Anwendungen im Bereich der Metallbearbeitung. Dank der Marktführerschaft von FUCHS in Spanien, der speziellen Formulierungstechnik und der qualifizierten anwendungstechnischen Beratung konnte das Geschäft in Westeuropa und China ausgebaut werden. Die Optimierung der Walzprozesse und die Reduzierung der Prozesskosten haben großes Interesse in der Stahlbranche geweckt.

Der Konzern erzielte im Jahr 2005 einen Umsatz von 1.192 Mio. €.

- ▷ Der Einsatz von Scheibenbremsen in modernen Nutzfahrzeugen erhöht die Temperatur der Radlager. Dieses Problem haben wir mit einem neuen Lagerfett gelöst, welches nicht nur den reibungslosen Einsatz bei erhöhten Temperaturen, sondern auch Lagerlaufzeiten von mehr als 1,5 Millionen Kilometern ermöglicht.
- ▷ FUCHS ist in Deutschland und Europa klarer Marktführer bei Stoßdämpferölen, die auch in Ihren Autos für ein komfortables und sicheres Fahrverhalten sorgen, unabhän-

gig von Geschwindigkeit, Bodenbeschaffenheit und Außentemperatur. Für diese Produkte haben wir am Standort Mannheim eine hochmoderne Produktionsanlage gebaut.

- ▷ Es gäbe viele weitere Beispiele zu nennen, doch haben Sie wohl schon den Eindruck bekommen, dass Ihr Unternehmen ständig neue technische Lösungen und Wachstumschancen sucht und findet.

Das Jahr 2005 war geprägt durch signifikante Rohstoffkostensteigerungen.

FUCHS ist in Deutschland und Europa klarer Marktführer bei Stoßdämpferölen.

Der Preis für mineralöhlhaltige Grundöle ist im Jahr 2005 um ca. 70% gestiegen und im Jahr 2006 nochmals um 10%. Nicht nur die hohen Einstandspreise, sondern auch partielle Rohstoffknappheiten mussten bewältigt werden. Hier hat sich unser Geschäftsmodell erneut als richtig erwiesen. Wir sind nicht von einzelnen Großkunden oder Branchen abhängig, halten die Technologieführerschaft in strategisch wichtigen Nischen und verfolgen ein wertorientiertes Wachstum.

Durch das starke Wachstum, ein effizientes Kostenmanagement sowie den Rückgang der Restrukturierungsaufwendungen konnte das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern, auch EBIT genannt, um 28% gesteigert werden. Die EBIT-Marge betrug 10%, erneut ein Spitzenwert. Die Bereinigung des Ergebnisses um Sondereinflüsse hilft, den Vorjahresvergleich transparent zu gestalten. Zum einen wurden einmalige Erträge aus dem Verkauf nicht betriebsnotwendiger Grundstücke neutralisiert, und zum anderen wurde der Vorjahreswert um die planmäßigen Firmenwertabschreibungen, die nach IFRS entfallen, angepasst.

Das Ergebnis nach Steuern des FUCHS PETROLUB Konzerns wuchs im Jahre 2005 auf vergleichbarer Basis überproportional um knapp 40% und erreichte mit 74,2 Mio. € einen neuen Höchststand.

Das bereinigte Ergebnis je Vorzugsaktie hat sich um rund 40% auf 2,86 € erhöht. Das Ergebnis je Stammaktie zeigte dieselbe Steigerungsrate bei einem Wert von 2,80 €.

Wie schon im Vorjahr konnten alle drei Weltregionen zu der positiven Entwicklung des Konzerns beitragen. Jede Weltregion konnte sowohl den absoluten als auch den relativen Wert des Vorjahres übertreffen.

Die Region Europa zeigte ein internes Umsatzwachstum von 5,4%, was durch eine kleine Akquisition in England komplettiert wurde. Die EBIT-Marge stieg auf 8,7%.

- ▷ Die Anzahl der Produktionsstandorte in Westeuropa ist optimiert, wobei die werksseitige Spezialisierung noch vorangetrieben wird. Der Standort Mannheim wurde durch die Konsolidierung gestärkt und hat sein Produktionsvolumen in den letzten Jahren mehr als verdoppelt.

Der EBIT, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, konnte um 28% gesteigert werden. Die EBIT-Marge betrug 10%, erneut ein Spitzenwert.

- ▷ Das Osteuropa-Geschäft wurde weiter ausgebaut, insbesondere in Polen, aber auch in Russland.
- ▷ FUCHS LUBRITECH konnte im Jahr 2005 sowohl Umsatz als auch Gewinn steigern. Dieses Geschäft soll stärker international ausgebaut werden unter Nutzung der bestehenden globalen FUCHS-Infrastruktur.

Die renditestärkste Region war – wie auch schon in den Vorjahren – Nord- und Südamerika.

- ▷ Basierend auf einem internen Wachstum von 10,6% konnte ein neuer Spitzenwert im Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern und eine EBIT-Marge von 16,8% erwirtschaftet werden.
- ▷ Der Erfolg in dieser Region basiert insbesondere auf einem hohen Spezialisierungsgrad, einer motivierten Mannschaft, einer guten Kundenbetreuung sowie einem disziplinierten Kostenmanagement.

**Im Jahr 2005
erwirtschaftete der
FUCHS PETROLUB
Konzern mit 52 Mio. €
erneut einen hohen freien
Cashflow.**

- ▷ Im vierten Quartal 2005 haben wir die noch ausstehende 39%-Beteiligung unseres Partners CLARIANT in Brasilien gekauft. Wir sind nun 100% Anteilseigner dieser strategisch wichtigen Gesellschaft in Brasilien, die im Jahr 2005 bei sehr guter Rentabilität einen Umsatz von 20 Mio. € erwirtschaftet hat.

Die Region Asien-Pazifik hat in den letzten 10 Jahren ihren Anteil am Gesamtumsatz des FUCHS PETROLUB Konzerns auf nunmehr über 20% verdoppeln können.

- ▷ Das interne Wachstum der Region lag 2005 bei nur 6,4%, weil margenarme Geschäfte abgegeben wurden. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern konnte hingegen nahezu verdoppelt und die EBIT-Marge auf 7,4% gesteigert werden.
- ▷ Unsere drei chinesischen Gesellschaften, die gegenwärtig ca. 60 Mio. € an Umsatz erwirtschaften, stehen seit dem Jahr 2004 unter einer einheitlichen Leitung. Im Vordergrund stehen momentan der Ausbau der lokalen Forschung und Entwicklung sowie die weitere Spezialisierung des Produktportfolios. Wir planen, in Shanghai ein neues Werk zu bauen, das der Schlüsselstandort der Gruppe in Asien werden soll.

- ▷ Unsere Gesellschaft in Australien entwickelte sich erfolgreich basierend auf einer robusten australischen Wirtschaft sowie Effizienzsteigerungen.

Im Jahr 2005 erwirtschaftete der FUCHS PETROLUB Konzern mit 52 Mio. € erneut einen hohen freien Cashflow.

Der freie Cashflow beschreibt die Mittel, die dem Unternehmen nach Akquisitionen und Investitionen in das Anlage- und Umlaufvermögen zur Verfügung stehen. Mit dem freien Cashflow wurden Dividenden bezahlt und – wie auch in den Vorjahren – die Netto-Finanzschulden wesentlich reduziert. Die Cashflow Entwicklung war beeinflusst durch den Anstieg im Netto-Umlaufvermögen. Da insbesondere im zweiten Halbjahr 2005 die Rohstoffpreise deutlich anstiegen, erhöhten sich unsere Lagerbestände und durch Preiserhöhungen auch die Kundenforderungen. Dies führte zum Jahresende zu einer höheren Mittelbindung.

Mit einer Gesamtkapitalrendite von 25,8% hat FUCHS 2005 71,4 Mio. € an Wert geschaffen, fast das Doppelte des Vorjahreswertes.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, zum vierten Mal in Folge konnten wir Rekordergebnisse verzeichnen sowie unsere Bilanz weiter stärken. Diese Ergebnisentwicklung gekoppelt mit der nachhaltigen Generierung von hohem freiem Cashflow sowie eine Eigenkapitalquote von 33,6% Ende 2005 haben uns ermöglicht, die Dividenden sukzessive zu erhöhen, das Wachstum zu finanzieren und die Verschuldung kontinuierlich zurückzuführen. Wir stehen in unserem Jubiläumsjahr solide da und sind fit für weitere 25 Jahre erfolgreichen Wachstums.

FUCHS verdiente in 2005 erneut eine erfreuliche Prämie auf die Kapitalkosten. Wir müssen auf unser ein-

gesetztes Kapital eine Rendite vor Steuern von 11,5% verdienen, um unsere Kapitalkosten zu bedienen. Mit einer Gesamtkapitalrendite – auch ROCE oder Return on Capital Employed genannt – von 25,8% hat FUCHS 2005 71,4 Mio. € an Wert geschaffen, fast das Doppelte des Vorjahreswertes.

**Die Marktkapitalisierung
erreichte erstmals
eine Milliarde Euro –
eine Milliarde Euro!**

Die im Konzern fest verankerte Wertgröße FVA oder „FUCHS Value Added“ ist die Steuerungsgröße für alle unsere Gesellschaften. Diese Kennzahl der wertorientierten Unternehmensführung ist auch die Grundlage für Bonuszahlungen an Vorstand, Konzernleitung und alle Geschäftsführer weltweit.

Zum fünften Mal in Folge konnte FUCHS PETROLUB neue Höchstkurse bei beiden Aktiegattungen verzeichnen. Erneut war die erfreuliche Verbesserung der Fundamentaldaten des Unternehmens der Treiber für den Kursanstieg. Die Marktkapitalisierung von 839 Mio. € Ende 2005 lag um knapp 30% über Vorjahr.

Die positiven Unternehmensdaten der ersten Monate des Jahres 2006 brachten weitere erfreuliche Kurssteigerungen. Die Marktkapitalisierung erreichte erstmals eine Milliarde Euro – eine Milliarde Euro!

Der Unternehmenswert, definiert als Summe aus Marktkapitalisierung sowie Netto-Finanzschulden inklusive Pensionen, hat sich in den vergangenen 5 Jahren nahezu verdoppelt.

Wichtig ist bei dieser Betrachtung, dass sich dabei die Marktkapitalisierung fast versechsfacht und die Verschuldung halbiert haben. Die heutige Zusammensetzung des Unternehmenswertes ist auch Ausdruck der vorher beschriebenen soliden finanziellen Ausstattung Ihres Unternehmens.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, FUCHS verfolgt seit Jahren eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik. Das gute Jahr 2005 sowie die Würdigung des 75-jährigen Bestehens Ihrer Gesellschaft haben Vorstand und Aufsichtsrat veranlasst, Ihnen heute ein umfangreiches Paket zur Abstimmung vorzuschlagen:

- ▷ Die Dividende soll gegenüber dem Vorjahr um jeweils 6 cts. für die Vorzugs- und Stammaktie erhöht werden,
- ▷ und für die Stamm- und Vorzugsaktie soll ein Jubiläumsbonus von jeweils 10 cts. gezahlt werden.
- ▷ Zusätzlich soll eine Gratis-Aktie für je 10 Aktien ausgegeben werden.

Die Dividende soll gegenüber dem Vorjahr um jeweils 6 cts. für die Vorzugs- und Stammaktie erhöht werden.

Der Jubiläumsbonus und die Jubiläums-Gratis-Aktie verbinden kurz- und langfristige Perspektiven und sind Ausdruck unserer Zuversicht für die weitere positive Entwicklung des Unternehmens.

Das Jahr 2006

Der Start in das Jubiläumsjahr war erfolgreich. Wie in dem am 9. Mai veröffentlichten Bericht zum ersten

Quartal 2006 dargestellt, konnte der Umsatz um 21% gesteigert werden. Das interne Wachstum von 17% war insbesondere preis- und mixgetrieben.

Das Quartalsergebnis von 19,4 Mio. € zeigt einen Zuwachs von 48% gegenüber dem ersten Quartal 2005. Der signifikante Umsatzzuwachs konnte die Rohstoffkostenverteuerung und die Steigerung der Kosten überkompensieren. Dabei spielt allerdings ein nicht unbeachtlicher Basis-effekt eine wichtige Rolle.

Die Monate April und Mai verliefen positiv. Wir erzielten nach fünf Monaten ein internes Umsatzwachstum von 15%. Absolut gesehen liegt der Umsatz in den ersten fünf Monaten des Jahres 2006 in Höhe von 552 Mio. € um 18% über Vorjahr.

2006 wird geprägt sein durch weiterhin hohe Rohstoffpreise und angestrebte Preiserhöhungen. Für das Gesamtjahr erwarten wir einen preis- und mixbedingten Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr, wobei sich allerdings die im ersten Quartal erreichte interne Steigerungsrate von 17% in den Folgequartalen basisbedingt reduzieren wird.

Im 1. Quartal 2006 konnte der Umsatz um 21% gesteigert werden.

Für das Gesamtjahr 2006 streben wir ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern an, welches den Vorjahreswert

von 128,8 Mio. € nicht unterschreiten sollte.

Da dieser Vorjahreswert durch Gewinne aus der Veräußerung von Grundstücken in Höhe von 7,6 Mio. € positiv beeinflusst war, streben wir operativ eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr an.

Für das Gesamtjahr 2006 streben wir ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern an, welches den Vorjahreswert von 128,8 Mio. € nicht unterschreiten sollte.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie können versichert sein, dass wir das Jubiläumsjahr nicht nur erfolgreich begonnen haben, sondern es auch erfolgreich abschließen wollen. Wir wollen den an der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes orientierten Wachstumskurs fortsetzen. Möglichkeiten im Rahmen der Konsolidierung der Schmierstoffbranche wollen wir nutzen.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich sehr herzlich für Ihre bisherige Unterstützung sowie für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

