



Stefan Fuchs

Vorsitzender des Vorstands
der FUCHS PETROLUB AG
in der Hauptversammlung am 2. Mai 2007

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

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

FUCHS PETROLUB AG konnte im Jahr ihres 75-jährigen Jubiläums erneut ein Rekordergebnis erwirtschaften und so die Weichen für eine erfolgreiche Gestaltung ihrer Zukunft stellen.

- ▷ 2006 war für FUCHS das fünfte Jahr in Folge mit einem durchschnittlichen Gewinnanstieg von knapp 40% pro Jahr.
- ▷ Die Marktkapitalisierung stieg 2006 um 70% auf 1,4 Mrd. €.
- ▷ Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen eine deutliche Dividendenerhöhung vor.

Mein Dank geht an meine Kollegen im Vorstand und in der Konzernleitung, die 2006 erneut eine hervorragende Teamleistung erbracht haben. Die positive Entwicklung des Konzerns beruht auf dem Einsatz von weltweit knapp 3.800 Mitarbeiterin-

nen und Mitarbeitern. Ich spreche sicher auch in Ihrem Namen, wenn ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre großartigen Leistungen herzlich danke.

Die von FUCHS PETROLUB seit Jahren konsequent verfolgte Strategie ist der Erfolgsfaktor unserer positiven Unternehmensentwicklung. Unsere Strategie baut auf mehreren Eckpunkten auf, die ich Ihnen gerne erläutern möchte.

Mit rund 10.000 Produkten, die wir an über 100.000 Kunden liefern, ist das Schmierstoffangebot von FUCHS sehr diversifiziert und bietet genügend Freiräume, um regional wie auch in den verschiedenen Produktgruppen profitabel zu wachsen. Durch den Verkauf der im Polierbereich tätigen LIPPERT-UNIPOL Gruppe zum 1. Juli 2006 ist FUCHS PETROLUB nun zu 100% auf Schmierstoffe fokussiert. Ca. 60% des Umsatzes werden mit Schmierstoffen für die industrielle Anwendung und ca. ein Drittel für automotiv Anwendungen getätigt. Der sonstige Bereich umfasst

Lohnfertigungs-, Handels- sowie Service-Aktivitäten.

In unserem Arbeitsgebiet verfolgen wir eine konsequente Spezialisierungs- und Nischenstrategie. Einzelne Anwendungsbereiche, wie z. B. Schmierstoffe für die Erstbefüllung von Kraftfahrzeugen und Arbeitsmaschinen, Kühlschmierstoffe für die metallverarbeitende Industrie, Produkte für den Bergbau, die Lebensmittel-, Zement- und Stahlindustrie, werden von Spezialisten, die die Prozesse des Kunden verstehen, global betreut und ausgebaut.

Als Beispiel mögen die schwerentflammbaren Hydraulikflüssigkeiten im Untertagebergbau von Steinkohle dienen. Bei dieser Anwendung geht es z. B. darum, mit einem Wasser-Glykol-Gemisch bei Drücken von 300 bar und Tanktemperaturen zwischen minus 20 und plus 70 Grad Celsius die Vortriebs- und Erdbewegungsmaschinen am Laufen zu halten. Der hohe Wassergehalt macht das Produkt schwerentflammbar und verringert das Explosionsrisiko in der

Grube. In diesem Bereich ist FUCHS Weltmarktführer. Ausgehend von hohen Marktanteilen in den USA, Australien und England wurden in den letzten fünf Jahren in den stark wachsenden Bergbauregionen Polen, Russland und vor allem in China deutliche Erfolge erzielt. Insbesondere in China werden – wie die Diskussion um die Arbeitsplatzsicherheit zeigt – höherwertigere Schmierstoffe benötigt. FUCHS ist in diesem Arbeitsgebiet führend und profitiert von seinem internationalen Knowhow sowie einer lokalen Präsenz.

Diese lokale Präsenz entspricht einem weiteren Eckpunkt unserer Strategie, der ausgeprägten Kundennähe durch einen flächendeckenden Vertrieb. Über 75% unseres Umsatzes tätigen wir direkt mit dem Anwender der Produkte. Technische Produkte können nur durch Fachleute vor Ort beratend angeboten und verkauft werden. Hierfür bedarf es der Spezialisten und eines engen Netzwerkes, das wir weiter ausbauen wollen. Es bedarf aber auch eines einheitlichen und starken Marketings. Deshalb nehmen wir an international bedeutenden Fachmessen mit FUCHS Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus aller Welt teil.

Ein professioneller Messeauftritt ist die beste Verkaufsförderung und stärkt die FUCHS-Marke sowie unser Image als Schmierstoffspezialist – so wie dies in unserem Eröffnungsvideo gut erkennbar war.

FUCHS PETROLUB ist ein global tätiger Anbieter von Schmierstoffen, der mehr als 75% seines Umsatzes mit Kunden außerhalb von Deutschland tätigt. Etwas mehr als 60% des Umsatzes werden in Europa einschließlich Deutschland erzielt, gefolgt von Asien-Pazifik sowie Nord- und Südamerika. Insbesondere in Asien-Pazifik sehen wir überproportionale Wachstumsraten. In China erwirtschaften wir bereits heute 6% des Konzernumsatzes. Wir beschäftigen dort 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in 3 Produktionsstätten Schmierstoffe für den lokalen Markt fertigen. Wir haben für 2007 den

Neubau eines Werkes in Schanghai geplant. Dieser neue Standort hat ausreichend Wachstumspotenzial für die Zukunft und wird der Schlüsselstandort unserer asiatischen Aktivitäten werden. In Indien sehen wir ebenfalls hohe Wachstumsraten und werden ein neues Werk errichten. Aber auch in anderen Wachstumsmärkten der Welt finden wir großes Potenzial. So haben wir in Brasilien Anfang 2007 durch zwei kleinere Akquisitionen den Umsatz unserer Gesellschaft um 20% steigern können und damit die Basis für weiteres Wachstum geschaffen. Unsere Gesellschaft in Russland ist in den letzten Jahren schnell gewachsen, und wir haben weitere Ausbaupläne.

Wir sind Technologieführer in strategisch wichtigen Bereichen und werden diese Position unter Beibehaltung einer hohen Innovationsgeschwindigkeit weiter ausbauen. Dafür haben wir an unserem Forschungs- und Entwicklungszentrum in Mannheim in den letzten Jahren 5 Mio € investiert und wollen im Jahr 2007 nochmals 6 Mio € für zusätzliche Laborflächen und -geräte ausgeben. Durch verschiedene Kooperationen mit Hochschulen im Bereich der Verbundforschung, mit Kunden und Lieferanten haben wir die Grundvoraussetzungen geschaffen, auch in Zukunft mit innovativen Ideen die Nase im Wettbewerb vorn zu haben.

Alle vorgenannten strategischen Eckpunkte können allerdings nur mit einer motivierten Mannschaft erfolgreich umgesetzt werden. Dank unserer positiven Entwicklung in den vergangenen Jahren wird FUCHS in der Öffentlichkeit mehr wahrgenommen, und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter identifizieren sich immer stärker mit dem Unternehmen. Sie sind stolz darauf, für FUCHS zu arbeiten. Wir fördern unternehmerisches Denken durch Ermutigung zur Eigenverantwortung. Die Verbindung der variablen Vergütung mit quantifizierbaren Ergebnissen und das Teilen von Erfolgen sehen wir als wichtige Bestandteile unserer Strategie an.

Wir sind stolz auf unser diszipliniertes Kostenmanagement, das nicht

notwendigerweise Einschnitte erfordert, sondern vielmehr verlangt, mit den zur Verfügung stehenden Mitteln klare Prioritäten mit Augenmaß zu verfolgen.

Diese Eckpunkte unserer Unternehmensstrategie haben sich im Jahr 2006 wiederum bewährt und unser Unternehmen auf ein neues Niveau gehoben.

Das Jahr 2006

Bevor ich auf die Vorlagen des Vorstands, insbesondere die Geschäftszahlen des Jahres 2006 eingehe, möchte ich auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht verweisen, der im Eingangsbereich für Sie ausliegt und in diesem Jahr das Motto „Einblick“ trägt. Wir wollen Ihnen mit dem Bericht Einblicke in die verschiedenen Arbeitsgebiete von FUCHS bieten.

Der Konzern erzielte im Jahr 2006 einen Umsatz von 1,3 Mrd. €.

Das interne Wachstum – ein Wachstum, das frei von Währungskurseinflüssen und Akquisitionen bzw. Desinvestitionen ist, – erreichte mit 12,2% einen Spitzenwert.

Der Verkauf der Gesellschaft in Bangladesch zum Jahresanfang sowie der LIPPERT-UNIPOL Gruppe zur Jahresmitte führte zu einer Umsatzverringerung von 1,2%. Währungskursveränderungen hatten per Saldo keinen Einfluss auf die Umsatzentwicklung.

Das starke interne Wachstum von 12,2% war preis- und mixbedingt. Auslöser war der im Vorjahr einsetzende erhebliche Anstieg der Grundölpreise, der sich 2006 fortsetzte. Ende 2006 verzeichnete der Grundölmarkt historische Höchststände. Der Preis für mineralöhlhaltige Grundöle in Westeuropa war Ende 2006 ca. doppelt so hoch wie im Durchschnitt des Jahres 2004. Zusätzlich zu den hohen Grundölpreisen mussten bei vielen Chemikalien signifikante Verteuerungen und partielle Rohstoffknappheiten in Kauf genommen werden. Hier hat sich die von uns eingeschlagene Strategie erneut als richtig erwiesen.

Wir sind sowohl in unserem Kunden- als auch Regionalportfolio breit aufgestellt, nicht von einzelnen Großkunden oder Branchen abhängig und verfolgen ein klares, wertorientiertes Wachstum.

Mit unserem starken Umsatzwachstum und unserem disziplinierten Kostenmanagement konnten wir das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, also EBIT, um 25% steigern. Die EBIT-Marge betrug 12%, erneut ein Spitzenwert. Die nachhaltige Margenverbesserung bei steigenden Umsätzen nutzten wir über die letzten Jahre, das EBIT Jahr für Jahr signifikant zu steigern.

Das Ergebnis nach Steuern des FUCHS PETROLUB Konzerns wuchs im Jahre 2006 überproportional um 31% und erreichte mit 97 Mio € einen neuen Höchststand.

Das bereinigte Ergebnis je Vorzugsaktie hat sich um 32% auf 3,76 € erhöht. Das Ergebnis je Stammaktie zeigte dieselbe Steigerungsrate bei einem Wert von 3,70 €.

Alle drei Weltregionen haben wie schon in den vorangegangenen Jahren zu der positiven Entwicklung des Konzerns beigetragen.

- ▷ Die Region Europa, die im vergangenen Jahr 61% des Konzernumsatzes ausmachte, erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 102 Mio € oder 13% gegenüber dem Vorjahr. Die EBIT-Marge stieg auf erfreuliche 10,9% vom Umsatz. Damit konnte der Konzern auf dem europäischen Heimatmarkt seine gute Entwicklung der letzten Jahre auch im Jahr 2006 fortsetzen.
- ▷ Die renditestärkste Region war, wie auch schon in den Vorjahren, Nord- und Südamerika. Nach einem zweistelligen Umsatzwachstum im Jahr 2005 konnte im Jahr 2006 ein internes Wachstum von 5% erreicht werden. Die EBIT-Marge erhöhte sich nochmals auf einen neuen Spitzenwert von 17,5%.
- ▷ Unsere am schnellsten wachsende Region Asien-Pazifik zeigte ein internes Umsatzwachstum von 17%.

Diese Region hat in den letzten 10 Jahren ihren Anteil am Gesamtumsatz des FUCHS PETROLUB Konzerns auf nunmehr über 20% verdoppeln können. Maßgeblich beteiligt an dieser guten Entwicklung war der Geschäftsverlauf in China. Allein in China erwirtschafteten wir – wie bereits erwähnt – ca. 6% unseres Konzernumsatzes. Die Region Asien-Pazifik erhöhte ihre EBIT-Marge im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 9,4%.

Das Jahr 2006 zeigte nicht nur in der Ergebnisrechnung Spitzenwerte, sondern es wurde auch der höchste freie Cashflow der Unternehmensgeschichte erwirtschaftet.

Die Entwicklung des freien Cashflows der vergangenen Jahre zeigt den Zuwachs der Finanzkraft des Konzerns und belegt, dass wir trotz Investitionen, kleinerer Akquisitionen und einer erfreulichen Dividendenentwicklung erhebliche freie Mittel zur Schuldentilgung erwirtschaften. Das Netto-Umlaufvermögen, das die Kundenforderungen, die Vorratsbestände abzüglich unserer Lieferantenverbindlichkeiten beinhaltet, konnte erneut optimiert werden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir haben Ihnen Rekordergebnisse präsentiert, und zwar in allen Bereichen. Die gute Ergebnisentwicklung mit einem über fünf Jahre anhaltenden durchschnittlichen Gewinnwachstum von knapp 40% pro Jahr, gekoppelt mit einem hohen freien Cashflow haben die Eigenkapitalquote auf 44,5% ansteigen lassen. Das Eigenkapital hat sich stetig auf über 300 Mio € erhöht, und die Nettofinanzschulden haben sich kontinuierlich auf 58 Mio € verringert.

Erneut haben wir Mehrwert geschaffen, d.h. eine Prämie auf die Kapitalkosten verdient. Der Mehrwert von 100 Mio €, den wir im Jahr 2006 erwirtschaftet haben, zeigt deutlich die solide Leistung Ihrer Gesellschaft. Wir müssen auf das von uns eingesetzte Kapital eine Rendite vor Steuern von mindestens 11,5% erwirtschaften, um unsere Kapitalkosten zu verdienen. Mit einer Gesamtkapital-

rendite – auch ROCE oder Return on Capital Employed genannt – von 30% im Berichtsjahr haben wir nicht nur unsere Kapitalkosten verdient, sondern darüber hinaus 100 Mio € FVA oder „FUCHS Value Added“ erwirtschaftet. Diese Kennzahl der wertorientierten Unternehmensführung ist auch die Grundlage für Bonuszahlungen an Vorstand, Konzernleitung und alle Geschäftsführer weltweit.

Die gute Entwicklung der Fundamentaldaten des Unternehmens hat den Kursanstieg im Jahr 2006 beflügelt. Die Marktkapitalisierung von 1,4 Mrd. € Ende 2006 lag um 70% über der des Vorjahres.

Positive Unternehmensmeldungen der ersten Monate des Jahres 2007 brachten weitere erfreuliche Kurssteigerungen. Die Marktkapitalisierung lag erstmals bei 1,7 Mrd. € – 1,7 Mrd. €!

Der Unternehmenswert, definiert als Summe aus Marktkapitalisierung und Netto-Finanzschulden, verdreifachte sich in den vergangenen fünf Jahren. Wie Sie sehen, hat sich die Marktkapitalisierung fast verzehnfacht, und die Netto-Finanzschulden inklusive Pensionen und Minderheiten konnten um über 70% zurückgeführt werden.

Die solide finanzielle Ausstattung Ihres Unternehmens gibt uns unternehmerischen Handlungsfreiraum. Diesen wollen wir nutzen, um an der Marktkonsolidierung in der Schmierstoffbranche teilzunehmen, aber auch um unsere aktionärsfreundliche Dividendenpolitik fortzusetzen. Der Ihnen heute zur Abstimmung vorgeschlagene Aktienrückkauf würde unsere Flexibilität weiter erhöhen.

Für den Fall, dass es zu keinen größeren Akquisitionen kommen sollte und die Cashflow-Entwicklung weiterhin so gut wäre wie in den vergangenen Jahren, planen wir, eigene Aktien im Umfang von bis zu 10% des derzeitigen Grundkapitals der Gesellschaft zu erwerben. Der Erwerb würde ausschließlich zum Zwecke der nachfolgenden Einziehung der

Aktien erfolgen und der Steuerung der Kapitalstruktur dienen.

Die aktionärsfreundliche Dividendenpolitik des Hauses FUCHS ist gekennzeichnet durch Kontinuität. Seit der Börseneinführung 1985 gab es kein Jahr ohne Dividendenzahlung. Wir steigerten über den Zeitraum der vergangenen 22 Jahre die jährlichen Dividenden der Vorzugsaktien um knapp 7% pro Jahr. Für das Jahr 2006 schlugen wir Ihnen vor, je Vorzugsaktie einen Euro – einen Euro auszuschütten! Zusammen mit einer Ausschüttung von 94 Cent pro Stammaktie würde das gesamte Ausschüttungsvolumen um über 40% gegenüber dem Vorjahr steigen.

Das Jahr 2007

Wir begannen das Jahr 2007 erfolgreich. Das Ergebnis nach Steuern konnte im ersten Quartal 2007 um knapp 40% auf 27 Mio € gesteigert werden.

Der interne Umsatzanstieg von 6,1% war erfreulich, wurde allerdings durch Währungskurseffekte sowie den Verkauf der LIPPERT-UNIPOL Gruppe Mitte 2006 reduziert. Mit Blick auf die Währungskurse muss man beachten, dass der US-Dollar im 1. Quartal des Jahres 2007 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9%

gegenüber dem Euro nachgegeben hat und sich diese Tendenz fortsetzt.

Für das Gesamtjahr haben wir uns eine Ausweitung des Umsatzes vorgenommen. Durch den Einfluss der Preisentwicklung auf den Rohstoffmärkten und der Währungskursentwicklung ist nicht mit den hohen Zuwachsraten der Vorjahre zu rechnen. Wie schon im ersten Quartal zu sehen ist, gehen wir von hohen internen Wachstumsraten in Asien-Pazifik, einem soliden Wachstum in Europa und einer konjunkturell bedingt verhaltenen Entwicklung in Nordamerika aus.

Beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern streben wir an, den Spitzenwert des Jahres 2006 zu steigern. Die hohen zweistelligen Wachstumsraten der Vorjahre werden wir im Gesamtjahr 2007 allerdings nicht wiederholen, auch wenn das erste Quartal 2007 basisbedingt eine hohe Zuwachsrate ausweist.

Wir wollen im Jahr 2007 unsere Strategie fortsetzen und damit unsere langfristig gesetzten Ziele erreichen. Diese Ziele sind:

- ▷ Der Ausbau der Stellung als größter unabhängiger Schmierstoff- und Spezialitätenhersteller der Welt.
- ▷ Ein organisches Wachstum insbesondere in den Wachstumsmärkten

und externes Wachstum in den reifen Märkten.

- ▷ Ein wertorientiertes Wachstum mittels Innovations- und Spezialisierungsführerschaft.
- ▷ Weitere Schaffung von Aktionärswert.
- ▷ Unabhängig bleiben, da dies für unser Geschäftsmodell entscheidend ist.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir streben an, das erfolgreich begonnene Jahr 2007 für FUCHS insgesamt zum Erfolg zu führen, damit wir Ihnen im nächsten Jahr das sechste Rekordergebnis in Folge präsentieren können.

FUCHS PETROLUB war bisher eine gute Anlage, und wir arbeiten daran, dass dies weiterhin so bleibt. Die Entwicklung spricht für uns. Wenn Sie im Jahr 1985, als wir an die Börse gingen, 1.000 € in Vorzugsaktien angelegt hätten, wären dies heute 33.000 €. Dies entspricht einer jährlichen Verzinsung von 17%.

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

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.