



## Das Haus ist gut aufgestellt

### Stefan Fuchs

Vorsitzender des Vorstands  
der FUCHS PETROLUB AG  
in der Hauptversammlung am 9. Juni 2004



Meine sehr verehrten Damen,  
meine Herren,

dies ist für mich eine besondere Hauptversammlung, da ich zum ersten Mal in meiner neuen Funktion als Vorsitzender des Vorstands zu Ihnen spreche und ich über ein Jahr berichten darf, in welchem wir ein Rekordergebnis erwirtschaftet haben.

Die Lorbeeren stehen meinem Vater, unserem früheren Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr. Manfred Fuchs, zu. Er ist am 31.12.2003, kurz vor seinem 65. Geburtstag, nach 41 erfolgreichen Jahren an der Spitze der Gruppe in den wohlverdienten Ruhestand getreten. Der Konzern hatte in dieser Zeit in keinem einzigen Jahr Verluste geschrieben. FUCHS entwickelte sich von einem nationalen Unternehmen zu einem global ausgerichteten Konzern. Auf diesem Fundament setzt die neue Führungsriege solide auf. Wir sind meinem Vater hierfür sehr dankbar und bedanken uns gleichzeitig beim Aufsichtsrat für sein in die neue Mannschaft gesetztes Vertrauen.

Wie Sie später sehen werden, ist das Haus gut aufgestellt. Die guten Zahlen, die hervorragende Performance des Unternehmens im Jahre 2003 und der positive Ausblick machen auch den Abschied für meinen Vater von der operativen Führung leichter.

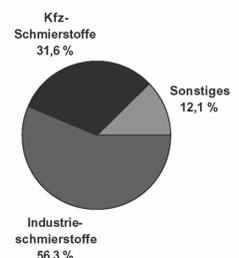
### Das neue Führungsteam bleibt bei der bisherigen Strategie und unserem Geschäftsmodell treu.

Wie bereits in der letztjährigen Hauptversammlung angekündigt und auch im Geschäftsbericht erläutert, gab es zum Jahresbeginn sowohl im Vorstand wie auch in der Konzernleitung einige Neubesetzungen. Es wurde ein relativ junges Team ernannt, welches leistungsbereit und extrem motiviert ist. Die Mitglieder der beiden Gremien hatten zuvor im operativen Geschäft des FUCHS PETROLUB-Konzerns über viele Jahre hinweg Erfahrungen ge-

sammelt und sich als erfolgreiche Führungskräfte ausgewiesen.

Das neue Führungsteam bleibt der bisherigen Strategie und unserem Geschäftsmodell treu, welches durch Innovation, Fokussierung auf Schmierstoffe und verwandte Spezialitäten, Kundenorientierung und durch eine globale Ausrichtung gekennzeichnet ist.

... ausgewogenes Produktportfolio



FUCHS hat unter den großen Schmierstoffanbietern der Welt das umfassendste Produktprogramm und einen weit überdurchschnittlichen Spezialisierungsgrad. FUCHS ist *der* weltweite Schmierstoffspezialist.

Das Geschäftsmodell hat sich in den wirtschaftlich nicht gerade rosigen letzten 3 Jahren ausgezeichnet.

Wir haben uns Wettbewerbsvorteile erarbeitet durch die Fokussierung auf Schmierstoffe, die Erarbeitung von Nischen und deren konsequente Verfolgung im Anwendungssegment sowie durch eine kundenfreundliche, kompetente und flexible Betreuung in aller Welt.

**FUCHS hat unter den großen Schmierstoffanbietern der Welt das umfassendste Produktprogramm und einen weit überdurchschnittlichen Spezialisierungsgrad.**

Schmierstoffe sind ein wichtiger Faktor im Prozess des Kunden und beeinflussen dort in der Herstellung die Qualität des zu fertigenden Werkstücks und verlängern die Nutzungsdauer des Aggregats.

Wir sind uns unserer Aufgabe bewusst, dem Kunden Lösungen in den jeweiligen Produktionsprozessstufen anzubieten, welche seine Abläufe effizienter machen. FUCHS ist der kompetente Partner in allen Schmierstofffragen.

... Weltmarktführerschaft in strategisch wichtigen Nischen ausgebaut

 Metallbearbeitungsflüssigkeiten	1
 Schmiedehilfsmittel	2
 Korrosionsschutzmittel	1
 Fette	2
 Haftschmierstoffe für offene Zahnradgetriebe (Zementindustrie, etc.)	1
 Schwer entflammbare Hydrauliköle für den Untertagebergbau	1
 Umweltfreundliche und biologisch abbaubare Schmierstoffe	1

Wir sind Weltmarktführer in strategisch wichtigen Nischen. Über 300 Chemiker entwickeln neue Schmierstoffe für jeden Anwendungsbereich gemäß dem Leitsatz: „Probleme unserer Kunden profitabel lösen“.

Auch im Jahr 2003 haben wir richtungsweisende Neuentwicklungen in fast allen Produktsegmenten durchgeführt:

- ▷ Unsere neue Motorenölreihe wurde als erste dieser Art von einem be-

deutenden Nutzfahrzeughersteller freigegeben und erfüllt bereits heute die strengen Abgasanforderungen EURO 4 und EURO 5.

- ▷ Mit einer neu entwickelten Emulsion zur Metallbearbeitung konnten wir die Maschinenlaufzeit zwischen 2 Reinigungsstufen bei einem unserer Kunden verdreifachen.
- ▷ Unsere seit Jahren in deutschen Stahlwerken erfolgreich eingesetzte Prelube-Serie zur Konservierung von kaltgewalzten Karosserieblechen wird weiterentwickelt, um die aufgetragene Schichtdicke erneut zu reduzieren. Um diese Schichtdicke im Produktionsfluss schnell, berührungsfrei zu bestimmen, haben wir ein robustes Handgerät entwickelt, welches in der Qualitätssicherung der Stahl- und Automobilindustrie Anwendung findet.

**Auch im Jahr 2003 haben wir richtungsweisende Neuentwicklungen in fast allen Produktsegmenten durchgeführt.**

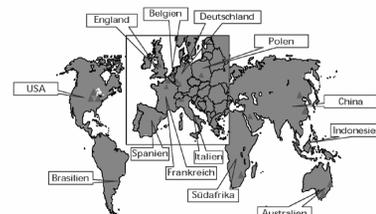
- ▷ Wussten Sie, dass in Ihrem PKW 30 verschiedene Sorten Fett enthalten sind, die in ihrer Summe gerade einmal 1,5 kg ausmachen? Im Jahr 2003 haben wir für kritische Bauteile im PKW, wie z.B. die Zweimassenschwungradscheibe oder die Sitzverstellung, neue Fette entwickelt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich könnte an dieser Stelle noch viele andere Beispiele anbringen, werde dies jedoch aus Zeitgründen nicht tun. Allerdings wird deutlich, dass wir hart arbeiten, um unseren Mitbewerbern immer einen Sprung voraus zu sein.

Um auch in der Zukunft unsere Innovationsgeschwindigkeit zu sichern, wurde im Stammhaus in Mannheim kräftig in Forschung und Entwicklung investiert. Neben modernen Laboratorien halten wir hochmoderne Prüf-

stände vor, welche die Nutzung der Schmierstoffe im Aggregat simulieren.

... der globale Partner für mehr als 113.000 Kunden



FUCHS verfügt über ein globales Netzwerk an Produktionsstandorten mit einem engen Netz an lokalen Lagermöglichkeiten. Sie sehen hier die Produktionsstandorte, die mindestens 10.000 t p.a. herstellen, und die Länder, in denen wir mehr als 10 Mio. € Umsatz machen.

In den vergangenen 4 Jahren haben wir unser Netz an Produktionsstandorten, insbesondere in Europa, spezialisiert und gestrafft. Dabei haben wir signifikante Synergien geschöpft, allerdings nie außer Acht gelassen, dass wir mit lokalen Lagern, Verkaufsteams sowie Anwendungstechnikern unsere Kunden prompt und flexibel betreuen können. Hierbei haben wir ein europäisches Logistik-Konzept geschaffen und den Weg zu einer gemeinsamen EDV-Plattform vorangetrieben.

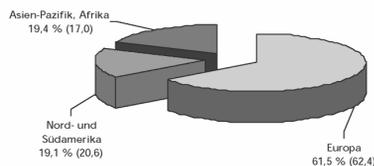
**FUCHS verfügt über ein globales Netzwerk an Produktionsstandorten mit einem engen Netz an lokalen Lagermöglichkeiten.**

Das breit gestreute Kundenportfolio, welches keine Abhängigkeiten von einigen Großkunden aufzeigt, sowie unser mannigfaltiges Produktsortiment, welches alle industriellen Branchen abdeckt, haben unser Geschäft konjunkturrobust gemacht und dadurch von Zyklen abgekoppelt.

Auch die Chancen in Asien wurden frühzeitig erkannt und konsequent wahrgenommen. Im Jahr 2003 machte der Konzern in Asien mehr

Umsatz als in Nord- und Südamerika. Vor 10 Jahren betrug der Asien-Anteil am Gruppenumsatz lediglich 10%. Dies hat sich zwischenzeitlich verdoppelt.

... Präsenz in Asien ausgebaut



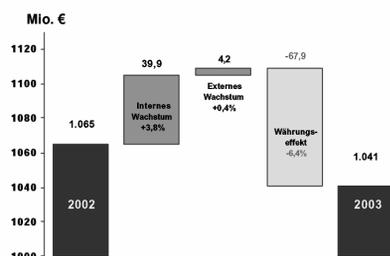
### Das Jahr 2003

Bevor ich im Einzelnen auf die Geschäftszahlen des Jahres 2003 eingehe, möchte ich auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht verweisen, der im Eingangsbereich für Sie ausliegt. Auch mit diesem Bericht folgten wir sowohl inhaltlich als auch in der Gesamtgestaltung dem bewährten Konzept des Vorjahres. Unser Geschäftsbericht konnte erneut in dem in Deutschland bekannten und renommierten Wettbewerb des „managermagazin“ im SDAX eine gute Platzierung erzielen. Wir wollen dieses Kon-

### Der Konzern erzielte im Jahr 2003 einen Umsatz von 1.041 Mio. €.

zept auch für die Zukunft beibehalten und Sie weiterhin umfassend über das Geschäftsjahr informieren und Ihnen diesen Bericht auch in einem ansprechenden Design vorlegen.

... Umsatz stark Wechselkursbeeinflusst



Der Konzern erzielte im Jahr 2003 einen Umsatz von 1.041 Mio. €.

Hervorzuheben ist das interne Wachstum, das frei von Währungskurseinflüssen und Akquisitionen

3,8% ausmachte. In den letzten 10 Jahren lag die jährliche Steigerungsrate im Schnitt bei 3,6% p.a.

Das externe Wachstum war mit 0,4% im Saldo nahezu ausgeglichen, da wir keine nennenswerten Akquisitionen getätigt haben.

Der starke Euro hat die Umrechnung der im Ausland erzielten Umsätze stark beeinflusst. Da wir 51% des Umsatzes in Währungen außerhalb des Euro-Raums erzielen, haben wir durch die Abschwächung des Dollars im Vergleich zum Euro von 20% und die des Pfund Sterlings von 10% insgesamt umrechnungsbedingt knapp 70 Mio. € weniger an Umsatz ausgewiesen.

... gute Ergebnisentwicklung

	2001 Mio. €	2002 Mio. €	2003 Mio. €
Umsatz	940	1.065	1.041
EBITA	61,6 6,6%	85,0 8,0%	94,4 9,1%
Jahresüberschuss	8,8	24,1	30,9
Ergebnis je Vorzugsaktie	1,18	3,32	4,21
Ergebnis je Stammaktie	1,01	3,15	4,03

Der Jahresüberschuss des FUCHS PETROLUB-Konzerns wuchs im Jahre 2003 überproportional um knapp 30% auf 30,9 Mio. € und erreichte einen neuen Höchststand.

Durch einen besseren Produkt-Mix, die Aufgabe von margenarmen Geschäften und durch ein effizientes Kostenmanagement konnten wir trotz des umrechnungsbedingten Umsatz-

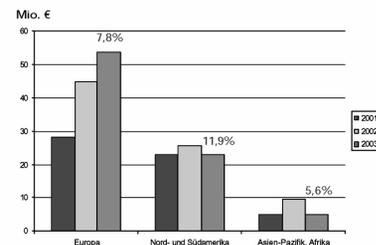
### Der Jahresüberschuss des FUCHS PETROLUB-Konzerns wuchs überproportional um knapp 30% auf 30,9 Mio. € und erreichte einen neuen Höchststand.

rückgangs unseren EBITA, d. h. den Gewinn vor Firmenwertabschreibungen, Zinsen und Steuern, um erfreuliche 11% steigern.

Die EBITA-Marge betrug 9,1% und ist ein neuer Spitzenwert für unseren Konzern.

Das Ergebnis je Vorzugsaktie hat sich von 3,32 € auf 4,21 € erhöht, was einer Steigerungsrate von 27% entspricht. Das Ergebnis je Stammaktie hat sich um 28% erhöht auf 4,03 €.

... EBIT nach Regionen



Bei der Betrachtung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern nach Regionen, wie es Ihnen auch im Segmentbericht des Geschäftsberichts vorliegt, sieht man, dass wir insbesondere in Europa deutliche Zuwächse erzielen konnten. Das Ihnen in den Vorjahren vorgestellte Restrukturierungsprogramm, mit welchem wir Ende 1999 begonnen haben, trägt nun Früchte. Neben dem 20%igen absoluten Gewinnanstieg in Europa wird nun auch eine respektable Marge von 7,8% erwirtschaftet.

### Wir konnten insbesondere in Europa deutliche Zuwächse erzielen.

Die westeuropäischen Gesellschaften werden mehr und mehr miteinander verbunden und integriert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden weitere Bereinigungen vorgenommen. Eine kleinere Gesellschaft in England und eine Gesellschaft in Deutschland wurden verkauft. Des Weiteren wurden 2 Grundstücke von ehemaligen Produktionsstätten in Spanien und England veräußert. Die damit einhergehenden Erträge konnten Restrukturierungsaufwendungen ausgleichen. Im Jahr 2004 wird die Schließung eines der beiden größten Produktionsstandorte in Frankreich geprüft. Ebenso werden die auf 2 Werkteile verteilten Aktivitäten unseres Standorts in England zusammengefasst. Die vorausseh-

baren Einmalbelastungen sind bereits im Abschluss 2003 „verdaut“.

▷ Die zum 01. Februar 2004 erfolgte Übernahme des Industrieschmierstoffgeschäfts von WYNN'S Frankreich baut unsere Marktstellung in diesem für Metallbearbeitungsprodukte wichtigen europäischen Markt deutlich aus. Da wir keine Werke und Immobilien übernehmen mussten, wird dieses Projekt von Anfang an profitabel sein.

▷ In Osteuropa haben wir in Polen unser wichtigstes Standbein. Die dortige Gesellschaft machte im Jahr 2003 einen Umsatz von 19 Mio. €. In 2004 haben wir unseren ungarischen Partner ausgekauft und wollen diesen wichtigen Markt mit einer 100 %-igen Tochter bearbeiten. Unsere Gesellschaft in Russland, die über ein noch kleines Werk verfügt, wird mit einem neuen Management und intensiver Unterstützung aus Mannheim sicherstellen, dass FUCHS auch in diesem großen Markt angemessen vertreten ist.

## Die renditestärkste Region im Konzern ist nach wie vor Nord- und Südamerika.

Die renditestärkste Region im Konzern ist nach wie vor Nord- und Südamerika, welche in ihrem absoluten Ergebnis-Ausweis lediglich durch die Translation, d. h. durch den schwächeren Dollar zum Euro, zurückfiel. In lokaler Währung legte die Region im Umsatz und Ergebnis zu. Dies ist sicherlich ein beachtliches Ergebnis vor dem Hintergrund der schlechten Verfassung des produzierenden Gewerbes in den USA und der hohen Rohstoffkosten, die nicht voll an die Kunden weitergegeben werden konnten.

In der Region Asien-Pazifik und Afrika hat sich eine außerplanmäßige Abschreibung auf eine Beteiligung im Ergebnis niedergeschlagen und daher einen Rückgang gezeigt. Das interne Umsatzwachstum in Asien betrug er-

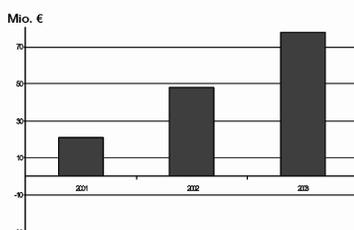
neut über 20 % wie auch schon in den vergangenen Jahren.

▷ Hervorzuheben sind neben China insbesondere Australien und Südafrika. In beiden Ländern konnten wir Umsatz und Ertrag deutlich steigern.

## In China erwirtschafteten wir im vergangenen Jahr einen Umsatz von 52 Mio. €.

▷ In China erwirtschafteten wir im vergangenen Jahr einen Umsatz von 52 Mio. €. Nachdem wir unseren Partner in Hefei ausgekauft haben, sind alle drei chinesischen Gesellschaften zu 100 % im Besitz von FUCHS PETROLUB. Dies erlaubt uns, ein gemeinsames Managementteam für Gesamt-China zu etablieren und unsere Strukturen neu zu ordnen. Damit einhergehen wird auch der Aufbau von technischer Kompetenz in China.

... freier Cashflow erreicht Spitzenwert



Der FUCHS PETROLUB-Konzern erwirtschaftete im Jahr 2003 nicht nur den höchsten Gewinn, sondern mit 78 Mio. € auch den bisher höchsten freien Cashflow der Unternehmensgeschichte. Der freie Cashflow beschreibt die Innenfinanzierung vor Gewinnausschüttungen, d. h. nach Investitionen, Akquisitionen und allen anderen zahlungswirksamen Geschäftsvorgängen des abgelaufenen Geschäftsjahres. Dies ist eine Zahl, die bei uns besonderes Augenmerk hat und die über verschiedene Stell-schrauben beeinflussbar ist.

Wir glauben zwar nicht, dass sich der extrem hohe Wert des Jahres 2003 in dieser Form in 2004 wiederholen

wird, allerdings gehen wir davon aus, auch im laufenden Jahr einen signifikanten freien Cashflow zu erwirtschaften, was natürlich auch immer von etwaigen Akquisitionen abhängt.

Durch den freien Cashflow waren wir in der Lage, unsere Finanzverbindlichkeiten bedeutend um ca. 25 % gegenüber dem Vorjahr zu reduzieren.

... solide Kapitalrelationen

	2001	2002	2003	Ziel
EK-Quote	16,8%	16,2%	21,7%	25%+
Zinsdeckung	2,0 x	2,7 x	3,3 x	3,5 x
Verschuldungsgrad	2,9 x	2,8 x	1,5 x	1,6 x

Die Finanzziele, die wir uns für das Jahr 2005 gesteckt haben, nämlich eine Eigenkapitalquote von 25 %, eine Zinsdeckung von 3,5-fach und einen Verschuldungsgrad von 1,6-fach zu erreichen, sind in greifbare Nähe gerückt.

## Der FUCHS PETROLUB-Konzern erwirtschaftete im Jahr 2003 nicht nur den höchsten Gewinn, sondern mit 78 Mio. € auch den bisher höchsten freien Cashflow der Unternehmensgeschichte.

Die Zinsdeckung beschreibt, wie oft man seine Zinsaufwendungen im operativen Geschäft verdient, und hier sind wir bei einem Wert von 3,3-fach schon sehr nahe an unserem Ziel, das wir bereits im 1. Quartal 2004 mit mehr als 4-fach übererfüllt haben.

Der Verschuldungsgrad, im Neudeutschen auch Gearing genannt, ist das Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital. Das uns gesetzte Ziel von 1,6-fach haben wir schon in 2003 mit dem Erreichen einer Relation von 1,5-fach übererfüllt.

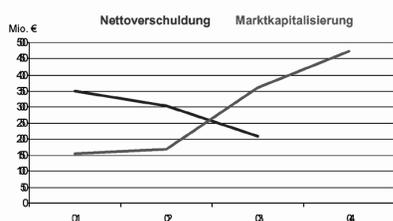
Diese positive Entwicklung hat aus FUCHS PETROLUB ein wesentlich solideres und robusteres Unternehmen für die Zukunft gemacht und wir

wollen in dieser Richtung weiterarbeiten.

Die Gesamtkapitalrendite, in Neudeutsch auch ROCE oder „Return on Capital Employed“ genannt, hat sich von 14,9 % im Jahre 2002 auf 17,4 % im Jahre 2003 erhöht und lag deutlich über unseren Kapitalkosten.

Die wertorientierte Unternehmensführung hat bei uns in den letzten 3 Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Sie ist auch die Grundlage für Bonuszahlungen an Vorstand, Konzernleitung und alle Geschäftsführer weltweit.

... Aktionärswert geschaffen



Diese Wertschaffung hat sich auch in den Aktienkursen und der damit einhergehenden Marktkapitalisierung niedergeschlagen. Die erfreuliche Verbesserung der Fundamentaldaten des Unternehmens wurde an der Börse honoriert. Die Marktkapitalisierung des Unternehmens hat be-

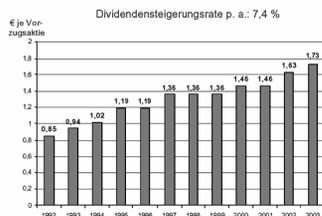
**Die Marktkapitalisierung des Unternehmens hat beträchtlich zugenommen bei gleichzeitigem Rückgang der Nettoverschuldung.**

trächtlich zugenommen bei gleichzeitigem Rückgang der Nettoverschuldung. Diese Entwicklung unterstreicht den Punkt, dass unsere Kursentwicklung mit Fundamentaldaten unterlegt ist, d. h. zum einen, dass wir nicht überbewertet sind, und zum anderen, dass wir bei Verfolgung unserer jetzigen Strategie weiterhin Aktionärswert und auch steigende Aktienkurse verwirklichen können.

Aber auch neben der Aktienkursentwicklung hat sich FUCHS durch seine aktionärsfreundliche Dividen-

denpolitik einen guten Namen auf den Finanzmärkten gemacht, und wir wollen diesem auch weiterhin gerecht werden.

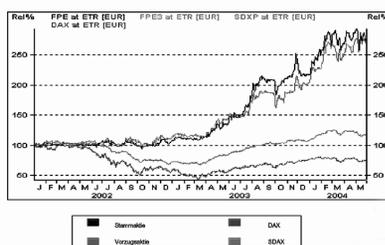
.. aktionärsfreundliche Dividendenpolitik wird fortgesetzt



**Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, die Dividende um jeweils 10 Cent für die Vorzugs- und Stammaktien zu erhöhen.**

Seit der Börseneinführung im Jahr 1985 gab es kein Jahr ohne Dividendenzahlung. Wie Sie sehen, haben wir in den letzten Jahren alle zwei Jahre eine Dividendenerhöhung vorgenommen. Über die letzten 10 Jahre haben wir unsere Dividende im Durchschnitt jährlich um 7,4 % erhöht.

... Kursentwicklung der Börse übertraffen



Aufgrund der guten Geschäftsentwicklung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der heutigen Hauptversammlung vor, die Dividende um jeweils 10 Cent für die Vorzugs- und Stammaktien zu erhöhen. Dies ist eine Erhöhung um ca. 6 % gegenüber dem Vorjahreswert.

Die erfreuliche Kursentwicklung der FUCHS-Aktien hat sich auch in den ersten Monaten des laufenden Jahres fortgesetzt und konnte wiederum die Entwicklung der DAX und S-DAX Indices übertreffen.

**Das Jahr 2004**

... Fortsetzung des Erfolgs in 2004

	1. Quartal 2004 Mio. €	1. Quartal 2003 Mio. €
Umsatz	266,9	263,4
EBITA	23,6	20,0
Jahresüberschuss	8,9	5,8
Ergebnis je Vorzugsaktie	1,15	0,83
Ergebnis je Stammaktie	1,11	0,79

Erfreulicherweise haben wir im ersten Quartal 2004 unsere Gewinnzahlen erneut verbessern können. Wie in dem am 14. Mai veröffentlichten Bericht zum 1. Quartal 2004 dargestellt, konnten wir unseren Umsatz intern um 5,5 % steigern. Erneut machten uns die Währungskurse umrechnungsbedingt zu schaffen, womit wir absolut lediglich 1,3 % Umsatzzuwachs zeigen konnten. Der Dollar hat sich zwar im Vergleich zum Jahresendkurs im Laufe dieses Jahres etwas erholt, allerdings muss man den Durchschnittskurs des 1. Quartals dieses Jahres von 1,25 \$ pro € mit 1,07 im Vorjahresquartal vergleichen.

**Wir konnten im ersten Quartal 2004 im Ergebnis vor Firmenwertabschreibungen, Zinsen und Steuern um knapp 20 % zulegen.**

Wir konnten im Ergebnis vor Firmenwertabschreibungen, Zinsen und Steuern um knapp 20 % zulegen und haben insbesondere durch das bessere Finanzergebnis unseren Jahresüberschuss überproportional um 51 % steigern können. Das Ergebnis je Vorzugsaktie legte um 39 % und das je Stammaktie um 41 % zu.

Auch für das Gesamtjahr 2004 können wir gemäß den im Geschäftsbericht auf den Seiten 21 und 81 dargestellten Szenarien eine positive Prognose treffen, nach der der Jahresüberschuss zweistellig wachsen kann. Dies wird sicherlich nicht in der im 1. Quartal gezeigten Form sein, da hier

auch ein Basiseffekt im Vorjahr zur Auswirkung kam.

Der April verlief positiv, und wir zeigen in den ersten 4 Monaten ein internes Wachstum von 5,4%. Absolut gesehen liegt der Umsatz in den ersten 4 Monaten 2004 in Höhe von 360 Mio. € um 2% über Vorjahr.

Die Rohstoffpreisentwicklung, insbesondere bei Grundölen und Blech-

verpackungen, wird nach unserer Einschätzung das gesamte Jahr 2004 über angespannt bleiben.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie sehen, dass bei uns der Übergang im Vorstandsvorsitz von Kontinuität geprägt ist. Die Kontinuität bezieht sich insbesondere auf

▷ das Ihnen bekannte Geschäftsmodell – Differenzierung durch Spe-

zialisierung, Innovation und Globalisierung

▷ die weitere Schaffung von Aktionärswert durch Ergebnis- und Cashflow-Verbesserungen und

▷ eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.