



---

---

## Die konsequente Verfolgung unseres Geschäftsmodells hat sich einmal mehr als richtig erwiesen

### Stefan Fuchs

Vorsitzender des Vorstands  
der FUCHS PETROLUB AG  
in der Hauptversammlung am 24. Mai 2005



---

---

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

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

FUCHS PETROLUB AG begeht dieses Jahr ihr 20-jähriges Börsenjubiläum. Dazu präsentieren wir Ihnen Ihr Unternehmen in Hochform.

- ▷ Wir erzielten ein neues Spitzenergebnis im dritten Jahr in Folge.
- ▷ Wir haben eine deutliche Prämie auf unsere Kapitalkosten verdient.
- ▷ Unsere Aktienkurse folgten dieser Entwicklung mit neuen Höchstständen.

---

---

### Wir erzielten ein neues Spitzenergebnis im dritten Jahr in Folge.

---

---

Mein Dank geht an meine Kollegen im Vorstand und in der Konzernleitung – eine junge Mannschaft, welche in 2004 eine hervorragende Teamleistung erbracht hat. Mein

Dank geht aber auch an alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im vergangenen Jahr rund um den Globus Spitzenleistungen gezeigt haben – ich denke, ich spreche diesen Dank auch in Ihrem Namen aus.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die konsequente Verfolgung unseres Geschäftsmodells hat sich einmal mehr als richtig erwiesen. Wir werden auch weiterhin in diese Richtung arbeiten. Unser Geschäftsmodell zeichnet sich aus durch:

- ▷ Fokussierung auf unser Kerngeschäft: Wir konnten im Jahr 2004 den Anteil der Umsätze mit Schmierstoffen und verwandten Spezialitäten auf 90% steigern und den sonstigen Bereich, der sich insbesondere mit Handels- und Lohnfertigungsaktivitäten befasst, entsprechend reduzieren.
- ▷ Die Unabhängigkeit erlaubt uns, schnell und flexibel und dadurch sehr nah am Kunden zu operieren. 35% unserer Mitarbeiter sind im Vertrieb beschäftigt, was eine gute

Präsenz in den für uns relevanten Märkten bescheinigt.

- ▷ Wir setzen nach wie vor auf das komplette Produktsortiment, d. h. von Schmierfetten über Metallbearbeitungsöle, Korrosionsschutzmittel, Industrieöle bis hin zu Kfz-Schmierstoffen.
- ▷ Die globale Präsenz und Vorreiterrolle in Zukunftsmärkten ist ein wichtiger Treiber unserer Tätigkeit. FUCHS ist seit fast 20 Jahren in China tätig, in diesem Jahr wurde ein Joint Venture-Vertrag in der Türkei unterschrieben, und unsere neu aufgestellte Gesellschaft in Russland verzeichnet deutliche Vertriebsfolge.
- ▷ Die Technologie-, Innovations- und Spezialisierungsführerschaft bildet nach wie vor das Rückgrat der Strategie. Gerade deshalb haben wir in erheblichem Maße in unsere Laboratorien und Prüfstände am Standort Mannheim investiert. Ende 2005 werden wir die Laboratorien für alle Produktgebiete, für die Qualitätssicherung

und den technischen Service komplett modernisiert und ausgebaut haben.

---

## FUCHS hat im Jahr 2004 erneut seine Weltmarktführerschaft in den strategisch wichtigen Nischen vorangetrieben.

---

FUCHS hat im Jahr 2004 erneut seine Weltmarktführerschaft in den strategisch wichtigen Nischen vorangetrieben. Regionale Verschiebungen innerhalb einer Nische werden konsequent mitverfolgt. Neue Produkte werden Hand in Hand mit dem Fortschritt bei den zu bearbeitenden Materialien unserer Kunden entwickelt, um den technischen, wirtschaftlichen und umweltgerechten Anforderungen zu entsprechen. Erneut helfen wir den verschiedensten Kunden in aller Welt, mit Hilfe neuer Schmierstoffe Prozesskosten einzusparen. Schmierstoffe haben in der Kalkulation unserer Kunden oft eine untergeordnete Bedeutung, haben allerdings einen großen Einfluss auf die Effizienz innerhalb des Produktionsprozesses und auf die Lebensdauer der zu schmierenden Teile.

Entsprechend dem schon im Vorjahr genannten Leitsatz „Probleme unserer Kunden profitabel lösen“ haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr Wert vor Menge gestellt.

Beim Durchdringen der verschiedenen Anwendungsgebiete unserer Schmierstoffe konnten wir richtungsweisende Erfolge verbuchen:

▷ Mit unserer Hot Melt-Serie werden wir dem langgehegten Wunsch der stahlverarbeitenden Industrie nach dem ölfreien Presswerk gerecht. Unser neuartiger schmelzbarer Schmierstoff für die Coillbefetzung in Walzwerken und die nachfolgenden Umformvorgänge hat nicht nur einen hervorragenden Korrosionsschutz, sondern bietet auch ohne Zusatzbeölung ausreichende Schmierung selbst bei schwierigen Umformprozessen im Presswerk.

Auch nach der Umformung weisen die Teile einen trockenen homogenen Film auf, wobei sowohl Arbeitsplatz als auch Werkzeuge ölfrei bleiben.

- ▷ Die derzeit oft diskutierten Dieselpartikelfilter für PKWs erfordern besonders schadstoffarme Motorenöle. Zusammen mit führenden deutschen Automobilherstellern entwickelte FUCHS ein emissionsarmes Motorenöl für Fahrzeuge mit Partikelfilter. In diesen Ölen wurde auf Problemstoffe wie Sulfatasche, Phosphor und Schwefel weitgehend verzichtet.
- ▷ Mit einem neuen Schmierfett für elektrische Servolenkungen konnte FUCHS bei bedeutenden Herstellern Erfolge verbuchen. Hier mussten besondere Anforderungen hinsichtlich extremen Verschleißschutzes, Tieftemperatureigenschaften und Minimierung des Temperatureinflusses auf die Leichtgängigkeit der Lenkung in den neuen Schmierfettformulierungen umgesetzt werden.

---

## Beim Durchdringen der verschiedenen Anwendungsgebiete unserer Schmierstoffe konnten wir richtungsweisende Erfolge verbuchen.

---

- ▷ Mit unseren wassermischbaren Kühlschmierstoffen der ECO-COOL-Serie konnten wir bei einem bedeutenden Hersteller von Präzisionsteilen für Flugzeugtriebwerke die komplette Bearbeitung auf unsere Produkte umstellen. Hier gab es im Hinblick auf die kritische Anwendung im Flugzeug erhöhte Anforderungen an Qualität und Güte der Werkstücke nach der Bearbeitung.
- ▷ Im Untertagebergbau im Bereich des Strebausbaus werden große Mengen an Hydraulikflüssigkeiten eingesetzt. In den reifen Märkten, wie z. B. Australien und USA, ist FUCHS der Marktführer mit

schwerentflammaren Hydraulikflüssigkeiten. Wir konnten diese Entwicklung auch in Polen nutzen, wo wir mittlerweile Marktführer geworden sind, und sehen zunehmend steigende Umsätze dieser Produkte in Russland. Das größte Potenzial für diese Produkte liegt allerdings in China, welches ein wesentlich größerer Markt im Vergleich zu USA und Australien ist. Mit den steigenden Anforderungen an Arbeitssicherheit im chinesischen Untertagekohlebergbau werden auch hier unsere Produkte mittelfristig zur Anwendung kommen.

---

**Mit weltweit über 113.000 Kunden und 10.000 Produkten hat FUCHS keinen Einzelkunden, der mehr als 4% vom Umsatz ausmacht, und bearbeitet kein Segment bzw. keine Branche, die mehr als 10% des Umsatzes darstellt.**

---

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich könnte an dieser Stelle noch viele andere Beispiele erwähnen. Ich hoffe, Sie haben bereits jetzt ein Gefühl dafür bekommen, wie breit gefächert unsere Anwendungsgebiete sind. Mit weltweit über 113.000 Kunden und 10.000 Produkten hat FUCHS keinen Einzelkunden, der mehr als 4% vom Umsatz ausmacht, und bearbeitet kein Segment bzw. keine Branche, die mehr als 10% des Umsatzes darstellt. Mit dieser ausgewogenen Kunden- und Produktstruktur ist Ihr Unternehmen breit aufgestellt und kann Konjunktur- und Marktschwankungen weitgehend ausgleichen.

Der gute Branchen- und Kundenmix in Verbindung mit der internationalen Aufstellung, z. B. mit einer bereits heute vorhandenen signifikanten Präsenz im Wachstumsmarkt Asien, zeigt, dass sich Ihr Unternehmen der Globalisierung mit Erfolg stellt. Es gibt heute bei der weltweiten Präsenz

von FUCHS PETROLUB keine nennenswerten weißen Flecken auf der Weltkarte. Wir sind in allen strategisch wichtigen Märkten durch Tochtergesellschaften oder mit Joint Venture Partnern vertreten.

Die Region Asien/Pazifik und Afrika wies im vergangenen Jahr nicht nur das stärkste interne Wachstum auf, sondern ist nach Europa bereits heute der zweitgrößte Markt für unser Unternehmen. Aber auch Europa wächst, insbesondere durch den Aufschwung in Osteuropa. Bemerkenswert ist ebenfalls das nachhaltige interne Wachstum unserer Region Nord- und Südamerika.

### Das Jahr 2004

Bevor ich auf die Vorlagen des Vorstands, insbesondere die Geschäftszahlen des Jahres 2004 eingehe, möchte ich auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht verweisen, der im Eingangsbereich für Sie ausliegt und das Motto trägt „Mitten im Leben – innovative Spezialitäten“.

Der Konzern erzielte im Jahr 2004 einen Umsatz von 1.096 Mio. €.

Hervorzuheben ist das interne Wachstum, das frei von Währungskurseinflüssen und Akquisitionen 6,7% ausmachte, ein absoluter Spitzenwert.

### Der Konzern erzielte im Jahr 2004 einen Umsatz von 1.096 Mio. €.

Das externe Wachstum war mit 1,0% im Saldo insbesondere ein Resultat aus der Akquisition eines französischen Metallbearbeitungsgeschäfts sowie dem Verkauf von nicht zum Kernarbeitsgebiet gehörenden Bereichen.

Der starke Euro hat die Umrechnung der im Ausland erzielten Umsätze erneut negativ beeinflusst. Da wir 53% des Umsatzes in Währungen außerhalb des Euro-Raums erzielen, haben wir insbesondere durch die 9%-ige Abschwächung des Dollars im Vergleich zum Euro insgesamt

knapp 25 Mio. € weniger an Umsatz ausgewiesen.

Der Jahresüberschuss des FUCHS PETROLUB-Konzerns wuchs im Jahre 2004 überproportional um knapp 30% auf 40,1 Mio. € und erreichte einen neuen Höchststand.

### Der Jahresüberschuss des FUCHS PETROLUB-Konzerns wuchs überproportional um knapp 30% auf 40,1 Mio. € und erreichte einen neuen Höchststand.

Durch das starke interne Wachstum, einen besseren Produktmix, die Aufgabe von margenarmen Geschäften und durch ein effizientes Kostenmanagement konnten wir unseren EBIT, d. h. den Gewinn vor Zinsen und Steuern, um erfreuliche 15% steigern.

Die EBIT-Marge betrug 7,9%: ein neuer Spitzenwert für unseren Konzern.

Das Ergebnis je Vorzugsaktie vor planmäßiger Firmenwertabschreibung hat sich von 5,50 € auf 6,14 € erhöht, was einer Steigerungsrate von 12% entspricht. Das Ergebnis je Stammaktie nahm ebenfalls um 12% auf 5,97 € zu.

Bei der Betrachtung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern nach Regionen sieht man, dass wir in allen 3 Weltregionen das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr steigern konnten.

In Europa wurden erneut deutliche Zuwächse erzielt. Folgende Faktoren haben dazu beigetragen:

▷ Die Straffung der westeuropäischen Einheiten bei Produktion, Forschung und Entwicklung sowie EDV hat zu effizienteren Strukturen geführt.

– Im Jahr 2004 wurde eine größere Produktionsstätte für Metallbearbeitungsprodukte in Frankreich geschlossen und die Volumina auf unsere Standorte Paris und Mannheim verteilt.

– Die Bündelung der europäischen Fettstandorte wurde abgeschlossen und die beiden Fettfabriken Kiel und Brüssel arbeitsteilig spezialisiert.

– In England kommt die Konzentration der bislang auf zwei verschiedene Werksteile aufgeteilten Produktionseinheiten zum Abschluss.

– Des Weiteren lief zum Ende des Jahres 2004 in Deutschland ein Lohnherstellungsvertrag aus, so dass weitere Volumina nach Mannheim verlagert werden konnten.

▷ Das zum 01. Februar 2004 erworbene Industrieschmierstoffgeschäft mit der Marke WYNN'S in Frankreich konnte erfolgreich integriert werden.

### Wir konnten in allen 3 Weltregionen das Ergebnis vor Zinsen und Steuern gegenüber dem Vorjahr steigern.

▷ Unser Geschäft in Osteuropa hat sich weiter gut entwickelt. Nach wie vor ist FUCHS Polen das größte Engagement in Osteuropa. Aber auch die kleineren Gesellschaften in Ungarn, Tschechien und Russland konnten ihren Umsatz und ihre Marktstellung verbessern.

▷ Die im Jahr 2004 zu einer globalen Sparte unter einheitlichem Management ausgebaute FUCHS LUBRITECH-Gruppe mit Sitz in Weilerbach bei Kaiserslautern erzielte weitere Zuwächse im Bereich der Hochleistungsschmierstoffe. Produktbereiche dieser Sparte sind die Haftschnierstoffe für die offenen Zahnradgetriebe in der Zementherstellung und Schmierstoffe für den Einsatz in der Lebensmittelindustrie sowie Schmiedehilfsstoffe.

Die renditestärkste Region war – wie auch schon in den vergangenen Jahren – Nord- und Südamerika, welche trotz erheblicher negativer Wäh-

rungskurseinflüsse das Ergebnis in Euro zweistellig steigern konnte. Ein Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern von 12,7% des Umsatzes ist hervorragend. Das interne Umsatzwachstum der Region erreichte einen Spitzenwert von 14%.

---

## Die renditestärkste Region war – wie auch schon in den vergangenen Jahren – Nord- und Südamerika.

---

Der Erfolg in der Region Amerika basiert auf einem soliden Kunden- und Vertriebsfundament, gekoppelt mit einem disziplinierten Kostenmanagement. Die Ergebnissteigerung von 20% in lokalen Währungen muss vor dem Hintergrund einer 22%igen Rohstoffkostenerhöhung allein im Jahr 2004 in den USA gesehen werden.

Die Region Asien/Pazifik, Afrika hat in den letzten 10 Jahren ihren Anteil am Gesamtumsatz des FUCHS PETROLUB-Konzerns verdoppeln können auf über 20%. Im Schnitt wuchs die Region in den letzten 10 Jahren um knapp 14% pro Jahr. Etwa ein Drittel der Umsätze der Region werden in China erzielt.

Wie auch schon im Vorjahr war das Ergebnis der Region beeinflusst von außerplanmäßigen Abschreibungen. Dennoch konnte das Segmentergebnis um ca. 40% gesteigert werden. Die erzielte Umsatzrendite liegt noch unterhalb der in anderen Weltregionen, was allerdings auch mit dem hohen Importanteil von fertigen Produkten insbesondere aus Europa zusammenhängt.

Wie auch schon in den Jahren zuvor ging die Gewinnsteigerung Hand in Hand mit einer positiven Cashflow-Entwicklung. Im Jahr 2004 erwirtschaftete der FUCHS PETROLUB-Konzern mit 56 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 Ver-

fügung stehen. Mit dem freien Cashflow wurden Dividenden bezahlt und – wie auch in den Vorjahren – die Nettofinanzschulden wesentlich reduziert. Der Rückgang des freien Cashflows gegenüber 2003 liegt insbesondere an höheren Ausgaben für Akquisitionen und Investitionen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir haben durch diese positive Entwicklung FUCHS PETROLUB zu einem robusteren Unternehmen und fit für die Zukunft gemacht. Die Eigenkapitalquote lag Ende 2004 bereits bei 25% und bis Ende dieses Jahres streben wir 30% an. Die Nettofinanzschulden sind voll durch Eigenkapital unterlegt. Wir haben damit die Grundlage geschaffen, aktiv aus eigenen Mitteln an der Konsolidierung unserer Branche teilzunehmen.

Wie auch schon in den Vorjahren verdiente FUCHS in 2004 eine Prämie auf die Kapitalkosten. Wir müssen auf unser eingesetztes Kapital eine Rendite vor Steuern von 11,5% verdienen, um unsere Kapitalkosten zu bedienen. Erst was darüber hinausgeht, führt zur Wertschaffung. Mit einer Gesamtkapitalrendite, auch ROCE oder „Return on Capital Employed“ genannt, von 19,0% hat FUCHS 2004 37,4 Mio. € an Wert geschaffen.

---

## Mit einer Gesamtkapitalrendite, auch ROCE oder „Return on Capital Employed“ genannt, von 19,0% hat FUCHS 2004 37,4 Mio. € an Wert geschaffen.

---

Dieser Wertbeitrag, bei uns FVA oder „FUCHS Value Added“ genannt, ist eine Steuerungsgröße für unsere Gesellschaften. Diese Kennzahl der wertorientierten Unternehmensführung ist auch die Grundlage für Bonuszahlungen an Vorstand, Konzernleitung und alle Geschäftsführer weltweit.

Die positive Entwicklung von FUCHS hat sich wie schon im Jahr 2003 auch in 2004 in den Aktienkursen und der Marktkapitalisierung niedergeschlagen. Die erfreuliche Verbesserung der Fundamentaldaten des Unternehmens war der Treiber für den Kursanstieg. Die Marktkapitalisierung lag Ende 2004 bei 647 Mio. € und damit 13 mal so hoch wie Ende 1985, unserem ersten Jahr an der Börse. Mit einem Kurs/Gewinn-Verhältnis vor planmäßiger Firmenwertabschreibung auf Basis des Jahres 2004 von ca. 11 bis 12 ist FUCHS PETROLUB im Quervergleich nicht überbewertet.

---

## Der Kontinuitätsgedanke liegt auch dem Vorschlag zur heute zu beschließenden Dividenden-erhöhung um jeweils 10 ct. für die Vorzugs- und Stammaktie zugrunde.

---

Die Kursentwicklung der FUCHS-Aktien in den ersten Monaten des laufenden Jahres war gekennzeichnet durch Gewinnmitnahmen und den Einfluss der volatilen Märkte. Der Umsatz mit Stamm- und Vorzugsaktien lag in den ersten vier Monaten dieses Jahres mit knapp 150 Mio. € mehr als doppelt so hoch wie in den ersten vier Monaten des Jahres 2004.

Die aktionärsfreundliche Dividendenpolitik des Hauses FUCHS ist gekennzeichnet durch Kontinuität und Nachhaltigkeit. Seit der Börseneinführung im Jahre 1985 gab es kein Jahr ohne Dividendenzahlung. Seit 1992 haben wir die Dividenden für die Vorzugsaktien im Durchschnitt jährlich um 6,6% erhöht. Dieser Kontinuitätsgedanke liegt auch dem Vorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats zur heute zu beschließenden Dividendenerhöhung um jeweils 10 ct. für die Vorzugs- und Stammaktie zugrunde.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

in konsequenter Verfolgung unserer Strategie streben wir an, weiterhin die Fundamentaldaten zu verbessern, um Aktionärswert mit steigenden Aktienkursen zu schaffen.

FUCHS PETROLUB war bisher eine gute Anlage, und wir arbeiten daran, dies auch fortzusetzen. 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 10.000 €. Dies entspricht einer jährlichen Verzinsung von 12%. Ich glaube, dass dies eine wirkliche Erfolgsstory ist, sowohl für das Unternehmen als auch für seine Aktionäre.

### Das Jahr 2005

Erfreulicherweise haben wir im ersten Quartal 2005 unsere Gewinnzahlen erneut verbessern können. Wie in dem am 13. Mai veröffentlichten Bericht zum ersten Quartal 2005 dargestellt, konnten wir unseren Umsatz um 3,0% steigern. Das interne Wachstum belief sich auf 2,6%, und das externe Wachstum steuerte insbesondere durch die Akquisition eines englischen Schmierstoffgeschäfts unter der Marke OVOLINE 1,4% bei. Wechselkurseffekte machten minus 1,0% aus.

**Erfreulicherweise haben wir im ersten Quartal 2005 unsere Gewinnzahlen erneut verbessern können.**

Das Quartalsergebnis von 13,1 Mio. € zeigt einen Zuwachs von 42% gegenüber dem ersten Quartal 2004. Knapp 60% dieses Anstiegs resultierte aus der Änderung der internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Seit dem 1. Januar 2005 ist die planmäßige Firmenwertabschreibung nicht mehr anzuwenden. Es gilt jetzt der so genannte „impairment only“-Ansatz, d.h. Firmenwerte werden jedes Jahr einer Bewertungsprü-

fung unterzogen und gegebenenfalls außerplanmäßig abgeschrieben.

Bereinigt um diesen Effekt stieg das Ergebnis im ersten Quartal 2005 um beachtliche 15% gegenüber dem Vorjahr. Das Gewinnwachstum resultierte insbesondere aus einem positiven Umsatzwachstum und der Optimierung der Kostenstruktur. Daneben verbesserte sich das Finanzergebnis durch den weiteren Schuldenabbau.

### Für das Gesamtjahr geben wir bewusst keine konkrete Prognose.

Für das Gesamtjahr geben wir bewusst keine konkrete Prognose. Das im 4. Quartal 2004 für das Jahr 2005 prognostizierte Wirtschaftswachstum in der Bundesrepublik Deutschland wurde bereits im April dieses Jahres auf die Hälfte reduziert. Dies zeigt beispielhaft, wie schwierig in den heutigen volatilen Zeiten Prognosen sind. Diese Volatilität bezieht sich auf:

- ▷ politische Unsicherheiten in den Krisengebieten mit der andauernden Gefahr von Terroranschlägen auch in der westlichen Welt
- ▷ die Unsicherheiten in der Wechselkursentwicklung. Der US-Dollar verlor in den letzten beiden Jahren ca. 30% gegenüber dem EURO, und niemand weiß, wohin die Reise geht.
- ▷ eine Abkühlung der Nachfrage, die insbesondere in Westeuropa zu beobachten ist.
- ▷ die Rohstoffkostenentwicklung, die beim Rohöl anfängt und beim Stahl aufhört; diese stellt nicht nur uns, sondern auch viele unserer Kunden vor große Herausforderungen. Durch den immensen Nachfragesog an Rohstoffen, der von China ausgeht, kommt es mitunter zur Verknappung von einzelnen Materialien.
- ▷ regulatorische Risiken, wie z. B. REACH

Ich möchte aber Folgendes betonen: Wir sehen für unser Geschäft bei

konstanten Entwicklungen keine wesentlichen Risiken, welche die Wertschaffung signifikant gefährden würden.

Aufgrund

- ▷ unserer Spezialisierungs- und Fokussierungsstrategie
- ▷ der Erhöhung der Verkaufspreise
- ▷ der weitergehenden Optimierung der Kostenstruktur
- ▷ rückläufiger Finanzierungskosten aufgrund der erneut deutlichen Reduzierung der Verschuldung
- ▷ sowie des Wegfalls der planmäßigen Firmenwertabschreibung

streben wir alles in allem für 2005 wiederum einen höheren Konzernjahresüberschuss an.

Der April verlief positiv, und wir zeigen in den ersten 4 Monaten ein internes Umsatzwachstum von 3,3%. Absolut gesehen liegt der Umsatz in den ersten 4 Monaten 2005 in Höhe von 371,7 Mio. € um 3,4% über Vorjahr.

Zum Ende meiner Ausführungen möchte ich im Lichte der derzeit stattfindenden Diskussion die Bedeutung des Standortes Deutschland für unser Unternehmen hervorheben:

**Die Produktion wurde nicht nach Osteuropa verlagert, sondern europäische Volumina hier nach Mannheim transferiert.**

FUCHS PETROLUB erzielte im Jahr 2004 28% seiner Umsätze in Deutschland. Ein Viertel unserer weltweiten Belegschaft arbeitet in Deutschland. Am Heimatstandort Mannheim hat FUCHS über die letzten 10 Jahre mehr als 50 Mio. € investiert und über die letzten 3 Jahre das Produktionsvolumen nahezu verdoppelt. Die Produktion wurde nicht nach Osteuropa verlagert, sondern europäische Volumina hier nach Mannheim transferiert. Damit haben wir den Standort gestärkt und für die absehbare Zukunft gefestigt:

- ▷ im Hinblick auf die Holdinggesellschaft mit Sitz in Mannheim, die das weltweite Beteiligungsportfolio steuert;
- ▷ im Hinblick auf Forschung und Entwicklung: 50% unserer weltweiten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 21 Mio. € fallen hier am Standort Mannheim an;

- ▷ und in puncto Produktion: Mannheim ist mit Abstand das größte Werk im Konzern.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich konnte Ihnen heute zum 20-jährigen Börsenjubiläum ein gut bestelltes Haus vorweisen. Wir wollen das Jahr 2005 so gestalten, dass wir Ihnen im Jahr 2006, in dem wir unser 75-jähriges Firmenjubiläum

begehen, FUCHS PETROLUB erneut erfolgreich präsentieren können.

Wir setzen weiterhin auf Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.