

# FUCHS PETROLUB

Der führende unabhängige  
Schmierstoffhersteller der Welt

Börsen-Outperformer 2001 – 2003 !

Präsentation Dr. Manfred Fuchs, Vorsitzender des Vorstands  
der FUCHS PETROLUB AG, anlässlich der Finanzmarktkonferenz  
am 10.9.2003 in Kasteel Vaalsbroek, Vaals, NL



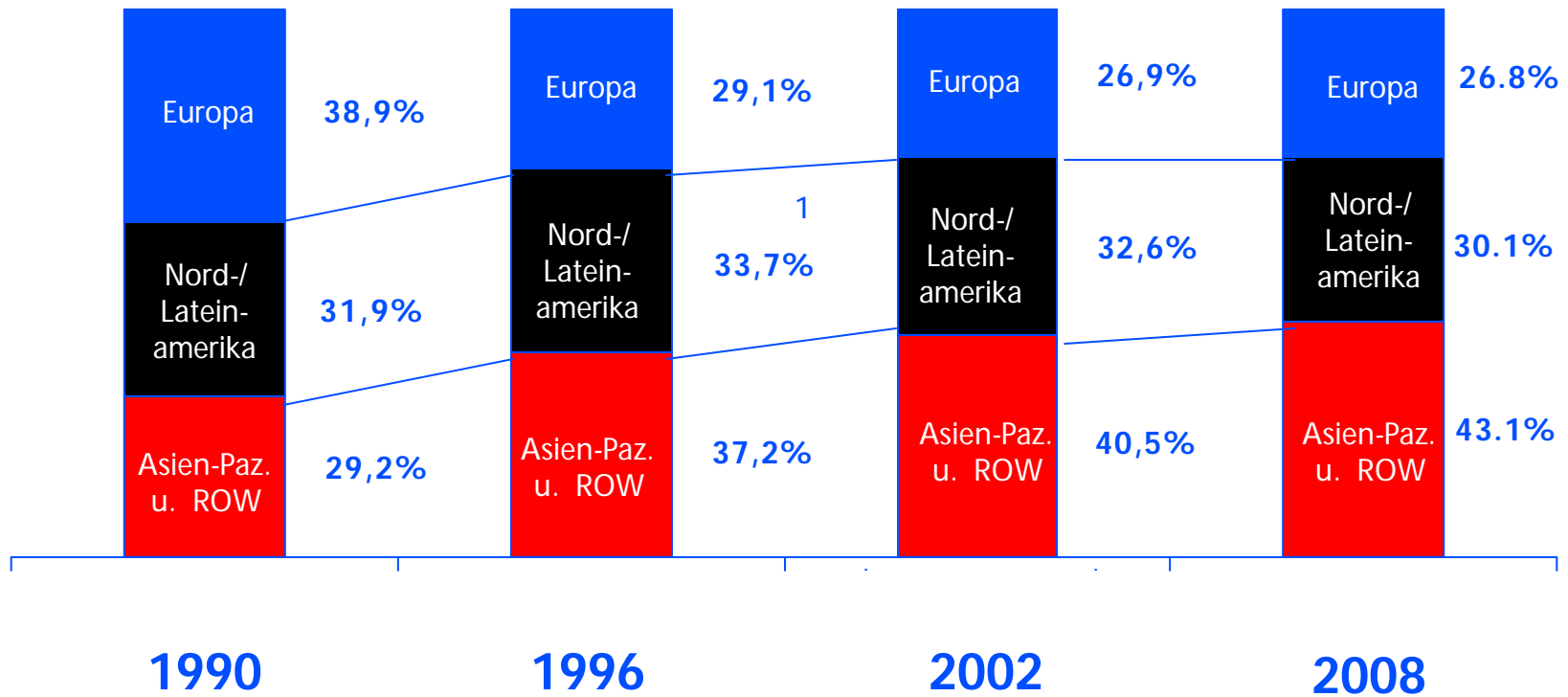
# Umfeld und Markt

- Schmierstoffe und verwandte Spezialitäten sind ein Gebiet mit hohem Technologiegehalt und Service-Orientierung. In vielerlei Hinsicht sind sie der technischen Spezialitätenchemie vergleichbar.
- Sie sind ein globaler Markt geworden: globale Technologien, Kunden, Lieferanten und Wettbewerber.



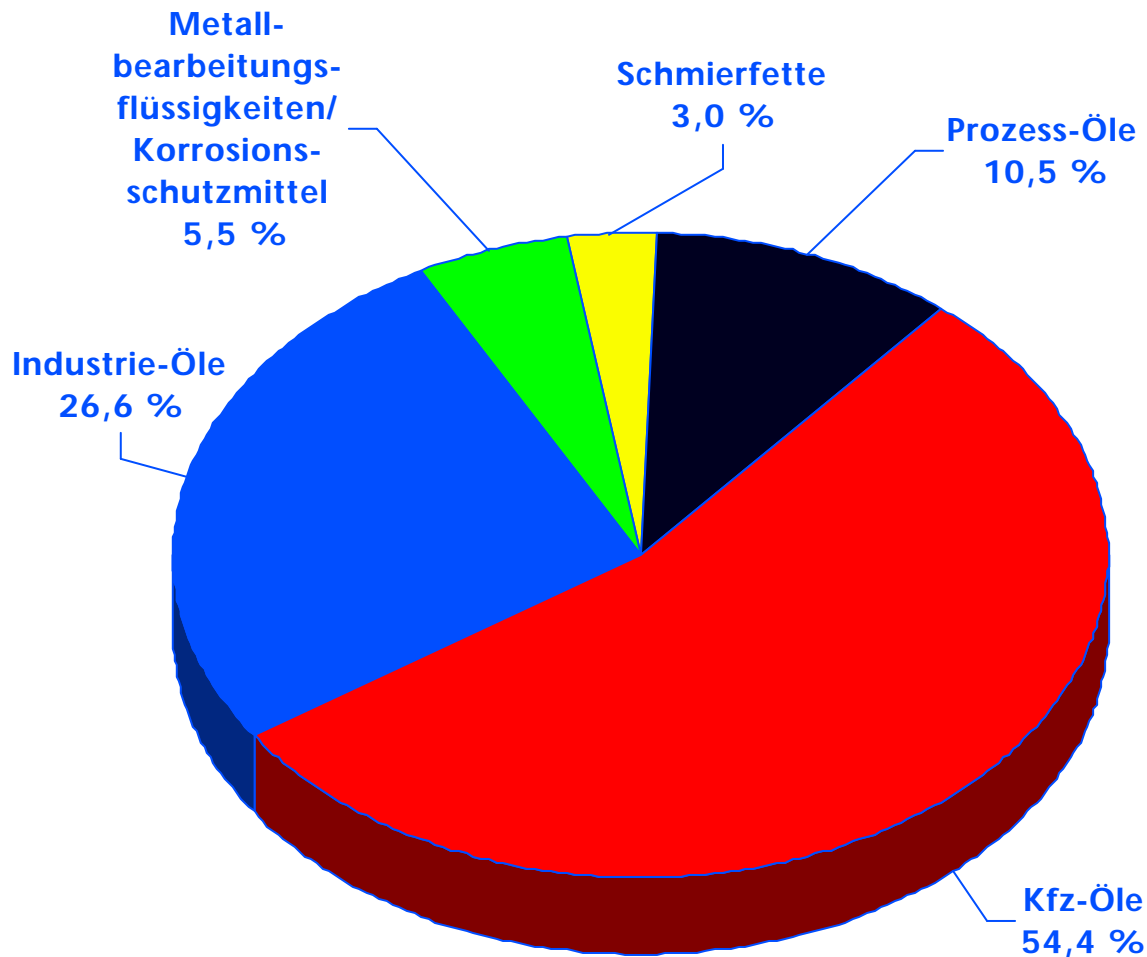
## Weltschmierstoffmarkt 1990 – 2008<sup>1</sup>

Europa stagniert trotz Mittel- und Osteuropa (inkl. Russland), der Anteil von Nord- und Lateinamerika sinkt und Asien-Pazifik und der Rest der Welt wachsen weiter !



<sup>1</sup> ohne Marineöle

# Segmentierung des Weltschmierstoffmarkts 2002<sup>1</sup>



<sup>1</sup> ohne Marineöle

# Entwicklung der Schmierstoffnachfrage im 1. Hj. 2003

Die weltweite Schmierstoffnachfrage (ohne Marineöle) ging im 1. Hj. 2003 gegenüber dem 1. Hj. 2002 real um 2,3 % zurück. Die Gründe waren die nahezu weltweit schwache Industriekonjunktur, strukturelle Minderverbräuche und ein negativer Lagerzyklus.

Die verschiedenen Weltregionen haben sich im 1. Hj. 2003 gegenüber der Vorjahresperiode wie folgt entwickelt:

	Veränderung in %
Nordamerika	- 9,5
Lateinamerika	+ 0,5
Westeuropa	- 2,3
Mittel- und Osteuropa (inkl. Russland)	+ 0,2
Nah- und Mittelost	- 6,9
Afrika	+ 0,3
Asien-Pazifik	<u>+ 1,9</u>
Welt	- 2,3

In USA waren die Automobilproduktion stark gesunken und die Schmierstoff-Lagerbestände auf den tiefsten Stand seit vielen Jahren gefallen. Auch in den wichtigsten Westeuropäischen Märkten lagen die Schmierstoffvorräte erheblich unter dem Niveau der Vorjahre.

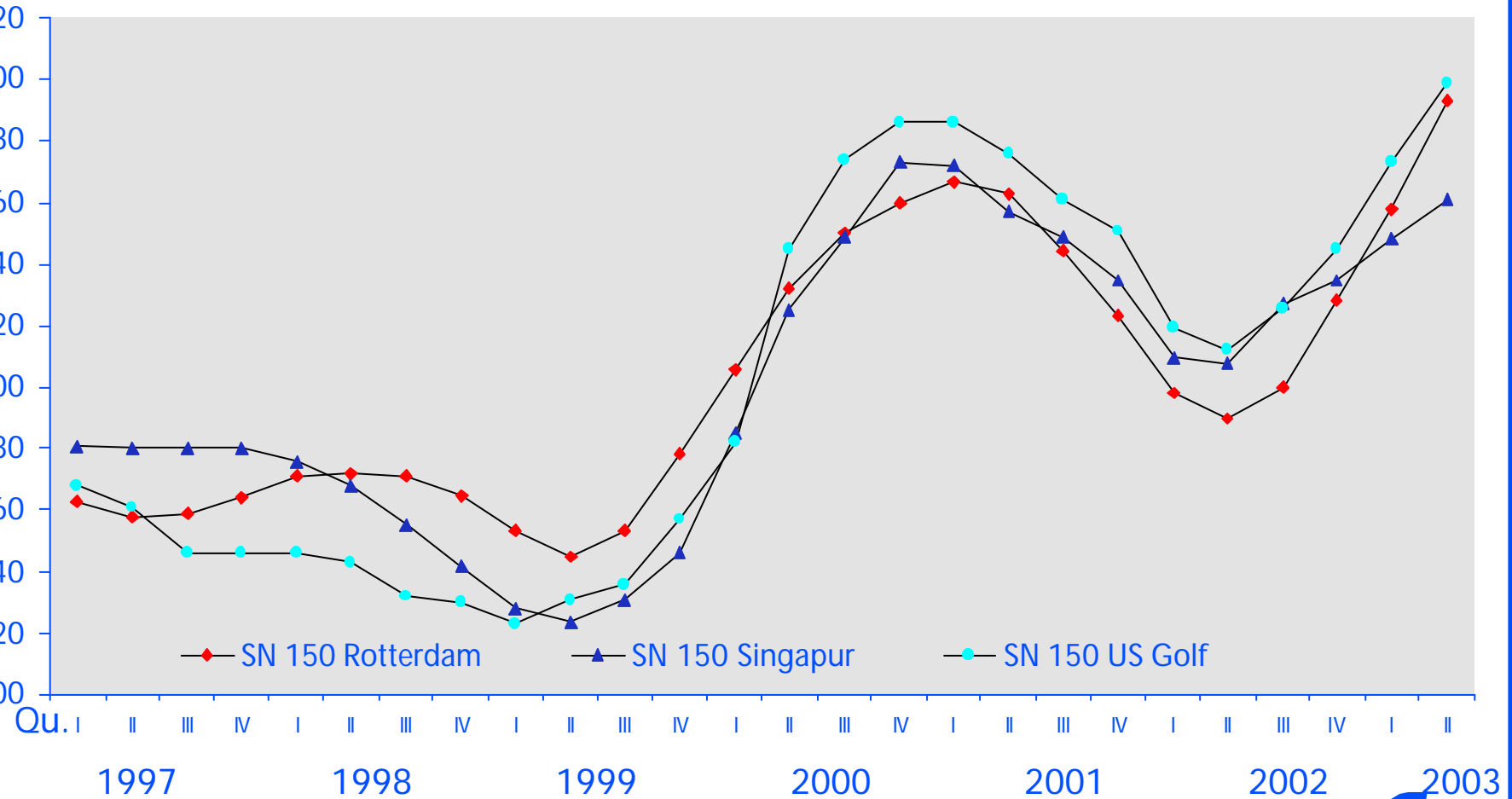
In Nah- und Mittelost belasteten die Unsicherheit vor dem Irak-Krieg sowie das Kriegsgeschehen die Schmierstoffnachfrage.



# Grundölpreise

SN 150 Rotterdam, Singapur, US Golf (FOB Basis)

US\$/t



## Struktur der Branche

- Der Schmierstoffweltmarkt war historisch stark fragmentiert, denn es gab Anfang der 90er Jahre noch etwa 1 700 Hersteller, von denen ungefähr 300 auf Westeuropa entfielen; heute sind es noch 1 380 bzw. 250.
- In den letzten Jahren fand eine starke Konzentrationsbewegung statt, die mehr als 50 % des Schmierstoffweltmarkts umfaßt hat.
- Das Größengefälle zwischen den vielen Herstellern ist enorm. Weltweit halten 1 % der Hersteller fertiger Schmierstoffe inklusive FUCHS mehr als 60 % des Volumens, während sich 99 % der Hersteller weniger als 40 % des Weltmarkts teilen.

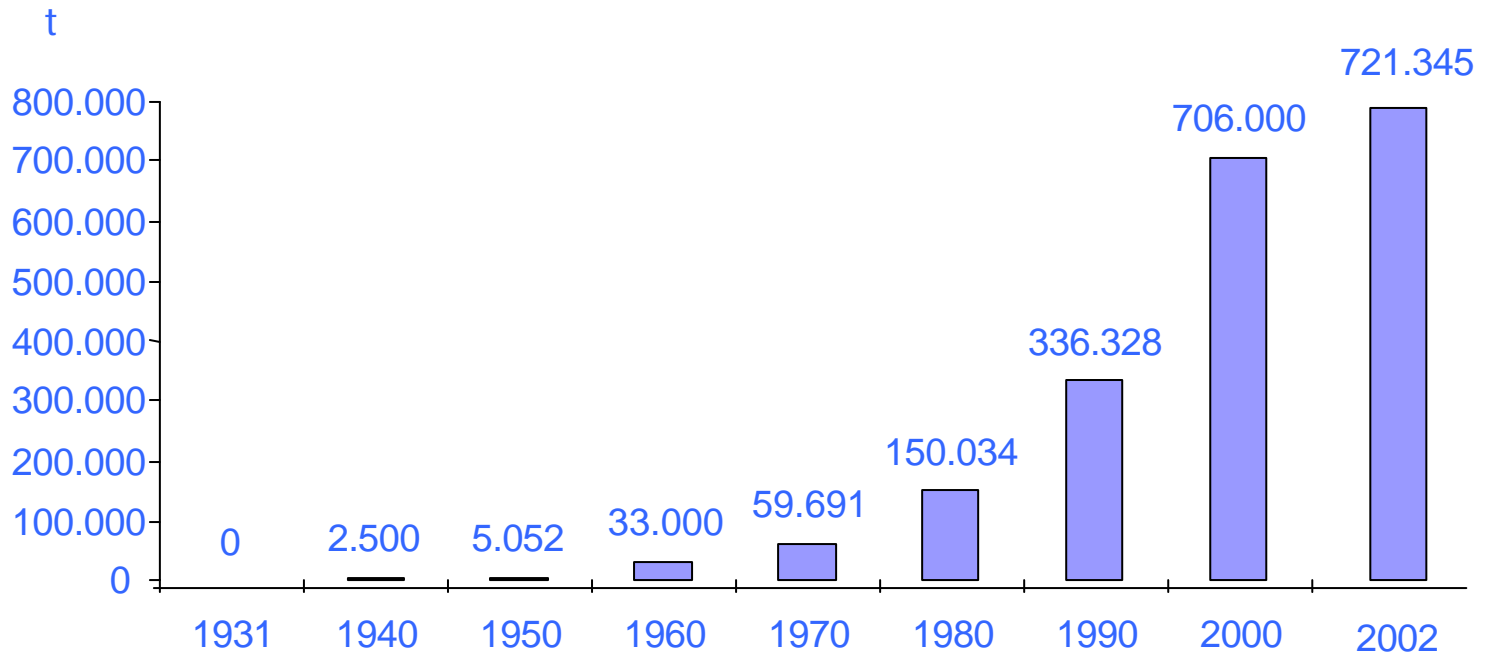


# Trends

- Weitere Globalisierung des Schmierstoffmarkts. Diese Entwicklung kommt weltweit tätigen Herstellern wie FUCHS entgegen. Kleinere und mittelgroße Anbieter werden hierdurch ihre Unabhängigkeit verlieren oder ausscheiden.
- Die Konzentration wird fortschreiten. Langfristig wird die weltweite Zahl der Schmierstoffhersteller auf 500 zurückgehen.
- Steigende F&E-Kosten bei immer kürzeren Lebensdauerzyklen der Produkte. Nur große Marktteilnehmer wie FUCHS können dem Rechnung tragen und die entsprechenden Kosten auf ein ausreichend großes Absatzvolumen verteilen.

# Historisches Wachstum der FUCHS-Gruppe<sup>1</sup> 1931 - 2002

Während der vergangenen 30 Jahre war FUCHS eines der am schnellsten gewachsenen Schmierstoffunternehmen der Welt. Seit 1970 haben sich die Absatzmengen alle 10 Jahre mehr als verdoppelt:



<sup>1</sup> Schmierstoffe und verwandte Produkte (inkl. quoten- und nicht konsolidierte Beteiligungsgesellschaften mit 176.000 t Absatz im Jahr 2000 und 91.863 t im Jahr 2002)

## Das Geschäftsmodell von FUCHS

In einem noch stark fragmentierten, globalen Branchenumfeld setzt FUCHS auf seine komparativen Wettbewerbsvorteile:

- Im Vergleich zu den großen Mineralölkonzernen hat FUCHS den Vorteil der vollen Fokussierung sowie den der weit über Branchendurchschnitt liegenden Spezialisierung. FUCHS ist der globale Spezialist der Branche!
- Im Vergleich zu den weltweit mehr als 1.000 kleinen und oft sehr kleinen lokalen Anbietern hat FUCHS den Vorteil der Größe, der Ressourcenstärke und der globalen Präsenz.



## Das Geschäftsmodell von FUCHS (Fortsetzung)

Das Geschäftsmodell von FUCHS beruht im wesentlichen auf folgenden Komponenten:

- Wertorientierung, d. h. Konzentration auf die hochwertigen Teile des Markts.
- Technologie-, Innovations- und Spezialisierungsführerschaft in strategisch wichtigen Produktbereichen.
- Vorteile des vollen Sortiments.
- Erhöhung der Markenbekanntheit als strategischer Erfolgsfaktor, insbesondere in den Entwicklungs- und Schwellenländern in Mittel- und Osteuropa, Afrika, Nah- und Mittelost sowie Asien.



## Das Geschäftsmodell von FUCHS (Fortsetzung)

- Internes und externes Wachstum durch den Ausbau der FUCHS-Position in den „neuen“ Märkten und Wachstumsregionen der Welt (China und andere asiatische Länder, Mittel- und Osteuropa inkl. Russland etc.) sowie durch Wahrnehmung der Chancen der weiteren Konzentration und Konsolidierung der Schmierstoffbranche.
- Unabhängigkeit, die Markt- und Kundennähe, Schlagkraft und Schnelligkeit sowie Flexibilität und Nischenfähigkeit gewährleistet.



# Marktposition der FUCHS-Gruppe

FUCHS ist unter den weltweit etwa 1.200 unabhängigen Schmierstoffunternehmen mit großem Abstand die Nummer 1.

Auch unter Einbeziehung der großen Mineralölkonzerne, d. h. unter insgesamt etwa 1.380 produzierenden Marktteilnehmern, ist FUCHS Nummer 8 (für Industrieschmierstoffe und verwandte Spezialitäten Nummer 6).

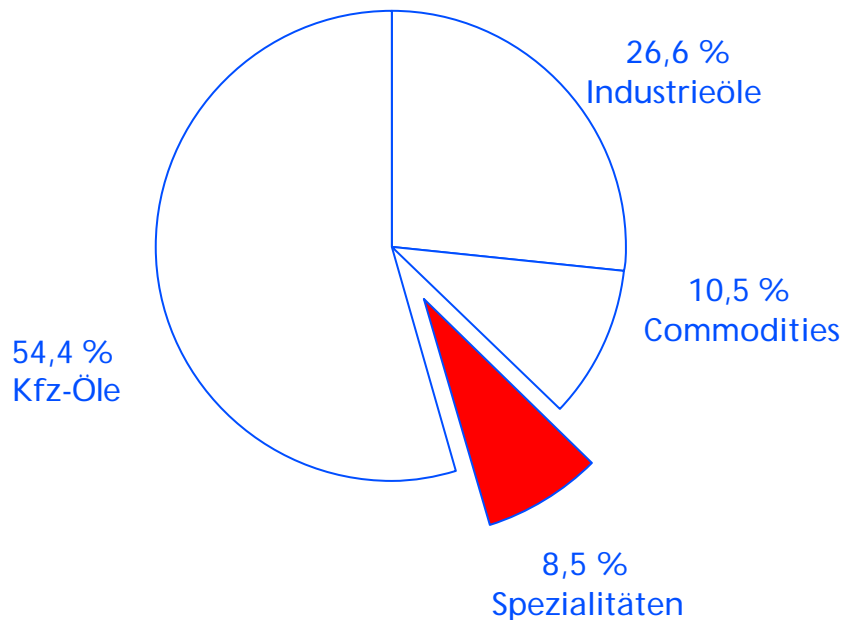
In strategisch bedeutsamen und hochwertigen Geschäftsfeldern und Nischen ist FUCHS Weltmarktführer bzw. Nummer 2 oder 3.



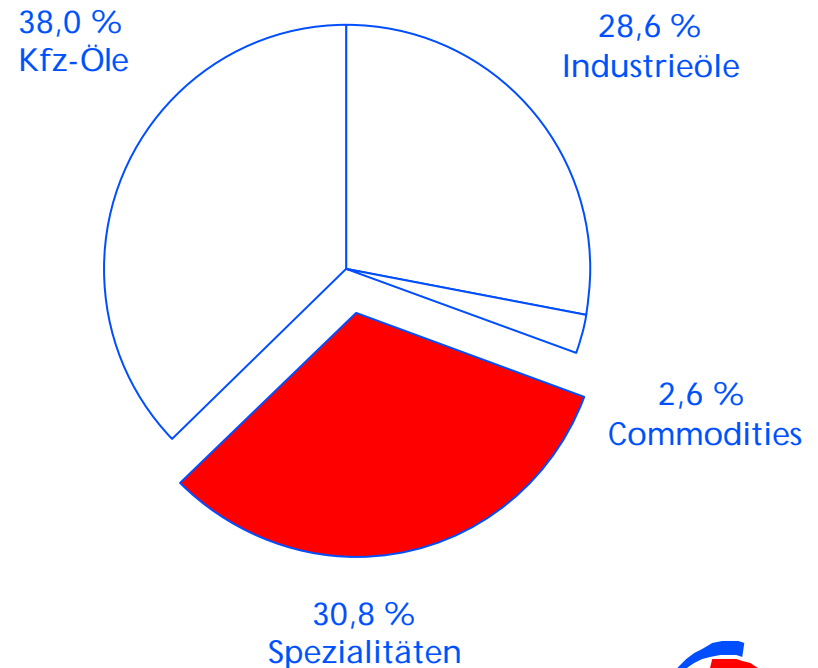
# Ausgewogenes und hoch spezialisiertes Produktprogramm 2002 von FUCHS

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

## Weltmarkt



## FUCHS-Absatz



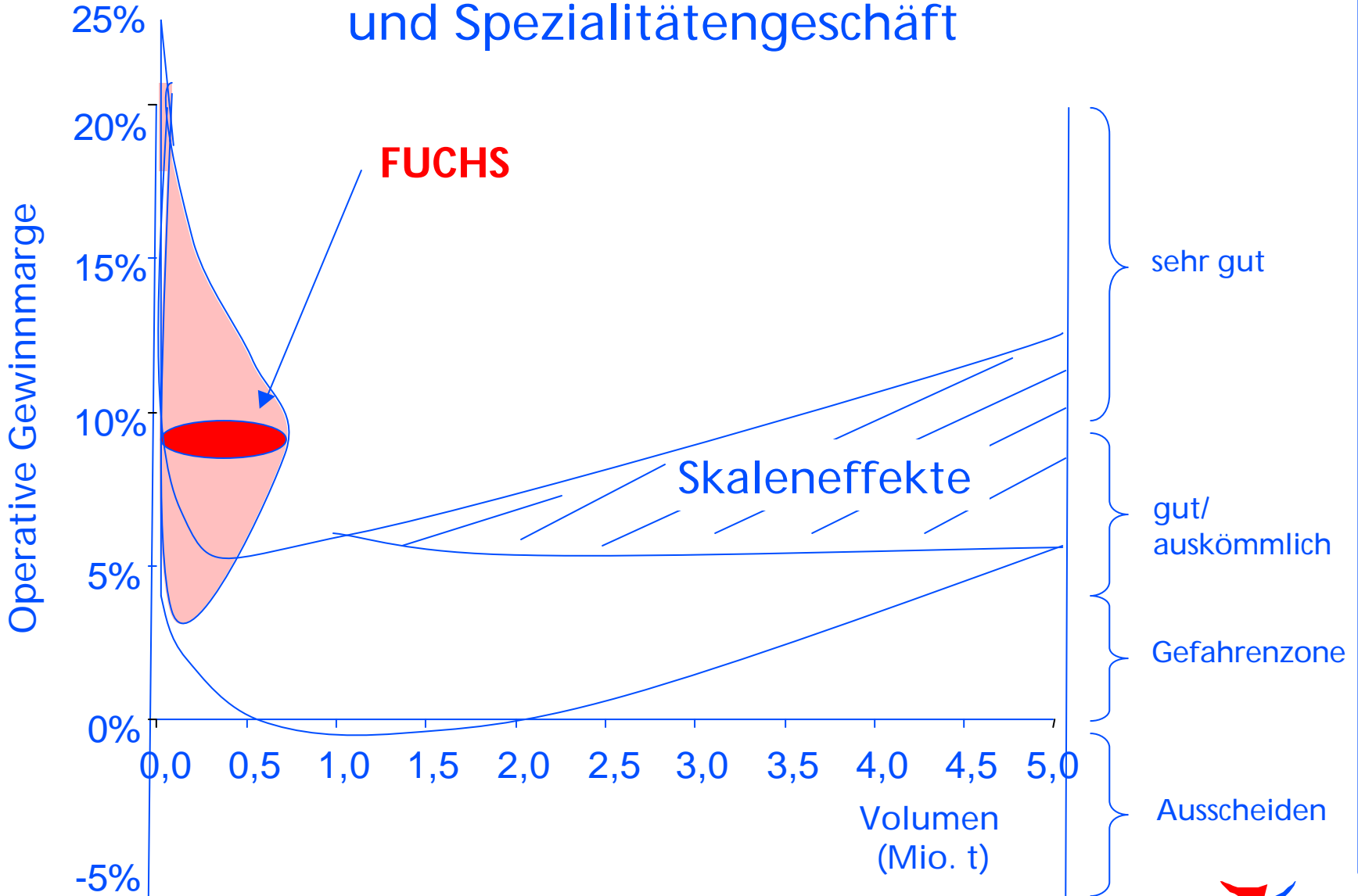
## FUCHS konzentriert sich auf hochwertige Marktsegmente

FUCHS konzentriert sich auf hochwertige Marktsegmente und operiert nicht im Bereich preisdeterminierter „Commodities“ und Produkte von geringer Wertigkeit. Daher liegt der Fokus auf Spezialitäten sowie guten Schmierstoffstandardqualitäten und Markenschmierstoffen, die eine hohe und in bestimmten Segmenten sehr hohe Wertschöpfung generieren.

Allein die Spezialitäten repräsentieren etwa 31 % der weltweiten Absatzmengen von FUCHS sowie 41 % der Umsatzerlöse und 46 % der Roherträge – eine für große und global tätige Schmierstoffunternehmen einzigartige Situation.

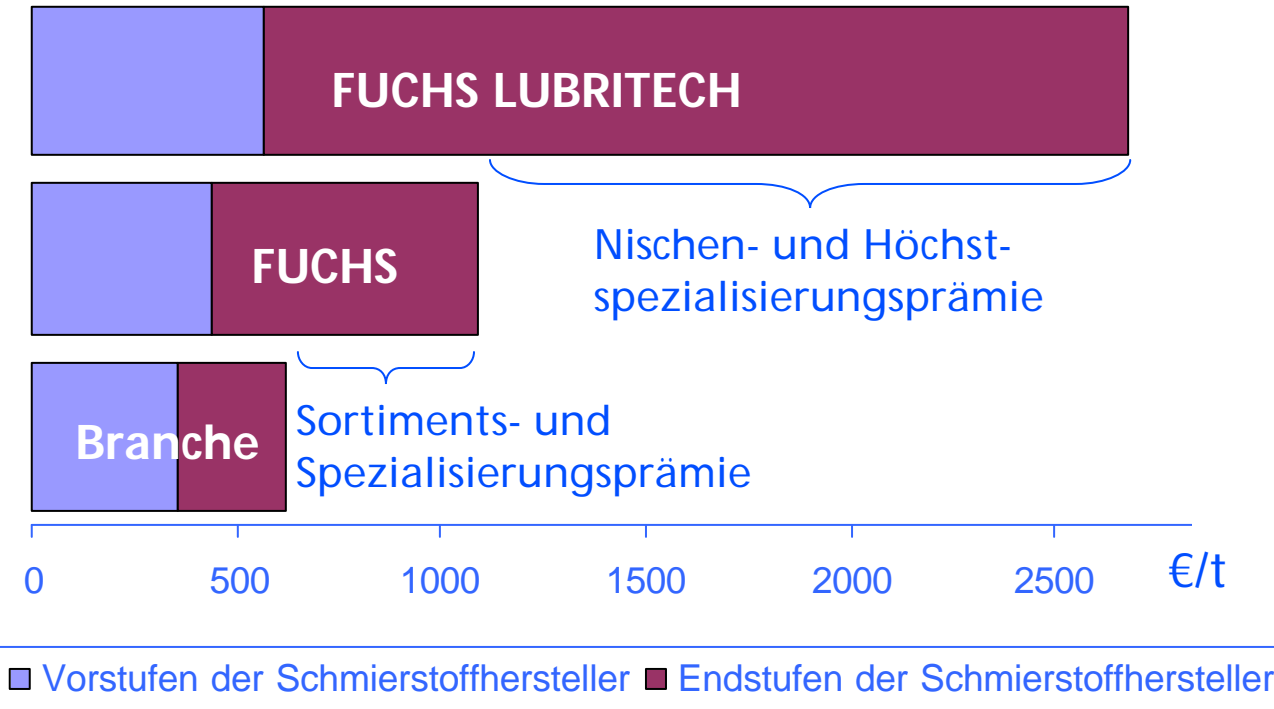


# Operative Gewinnmargen im globalen Schmierstoff- und Spezialitätengeschäft



# Wertschöpfungskette Schmierstoffe

(weltweiter Durchschnitt des Anteils der verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette am Warenrohertrag fertiger Schmierstoffe)



# FUCHS Forschung und Entwicklung

- 333 Chemiker, Ingenieure und andere technische Fachkräfte, d. h. 8,2 % der Konzernbelegschaft, in Forschung und Entwicklung. F&E-Aufwand von FUCHS im Jahr 2002: 23,5 Mio. Euro. Bezogen auf den Umsatz ist dies mehr als bei den anderen größten Schmierstoffherstellern der Welt.
- Technologieführerschaft in wichtigen Produkt- und Anwendungsbereichen.
- Pionierrolle bei umweltfreundlichen Schmierstoffen und Bearbeitungsflüssigkeiten.
- Verbundforschung mit zahlreichen Universitäten, technischen Hochschulen und Industrieunternehmen.



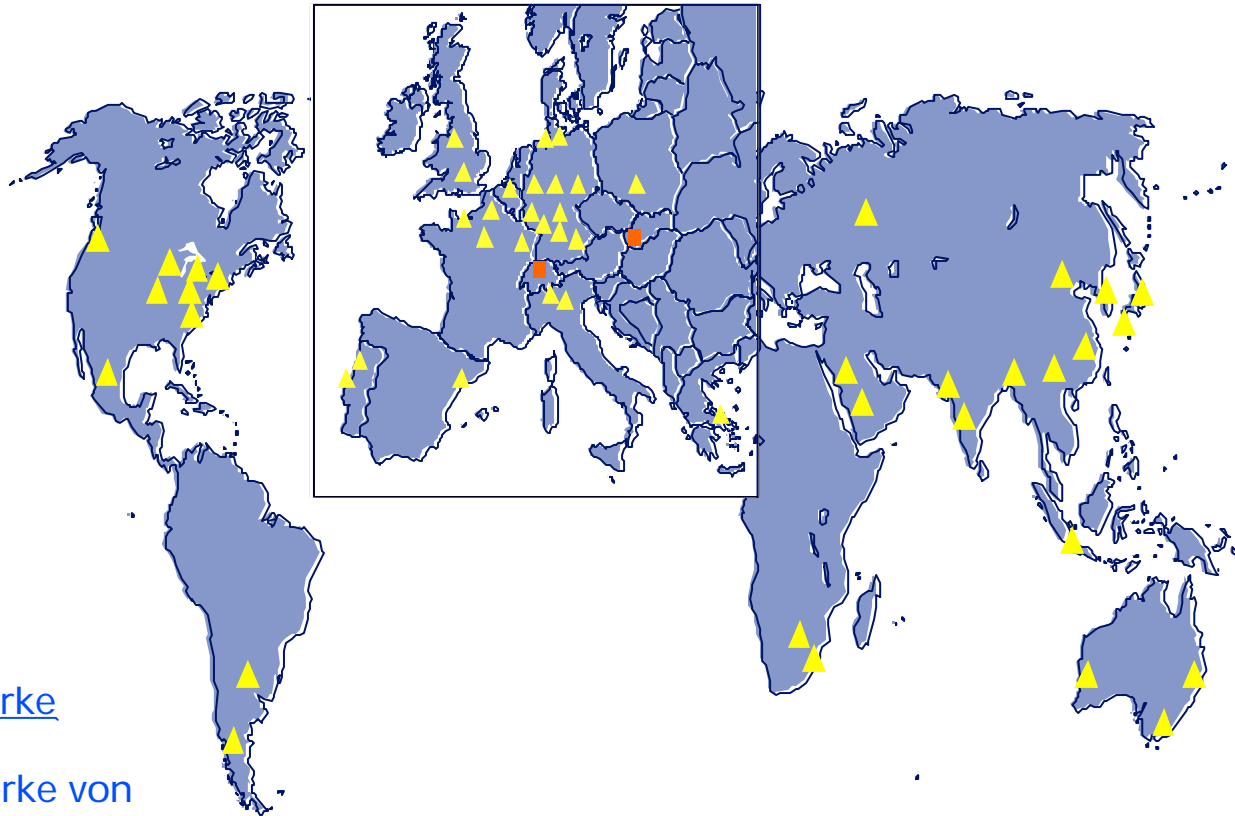
# FUCHS-Markenbekanntheit

FUCHS ist eine globale Marke:

- Das FUCHS-Logo ist die weltweite Dachmarke des Konzerns. Einheitliches Design und Konzentration der Kräfte.
- Zahlreiche Aktivitäten und erhöhte Werbebudgets zur Steigerung der Markenbekanntheit.
- Globales und lokales Sponsoring im Bereich des Motorsports.



# Globale Präsenz der FUCHS-Gruppe



## Produktionswerke

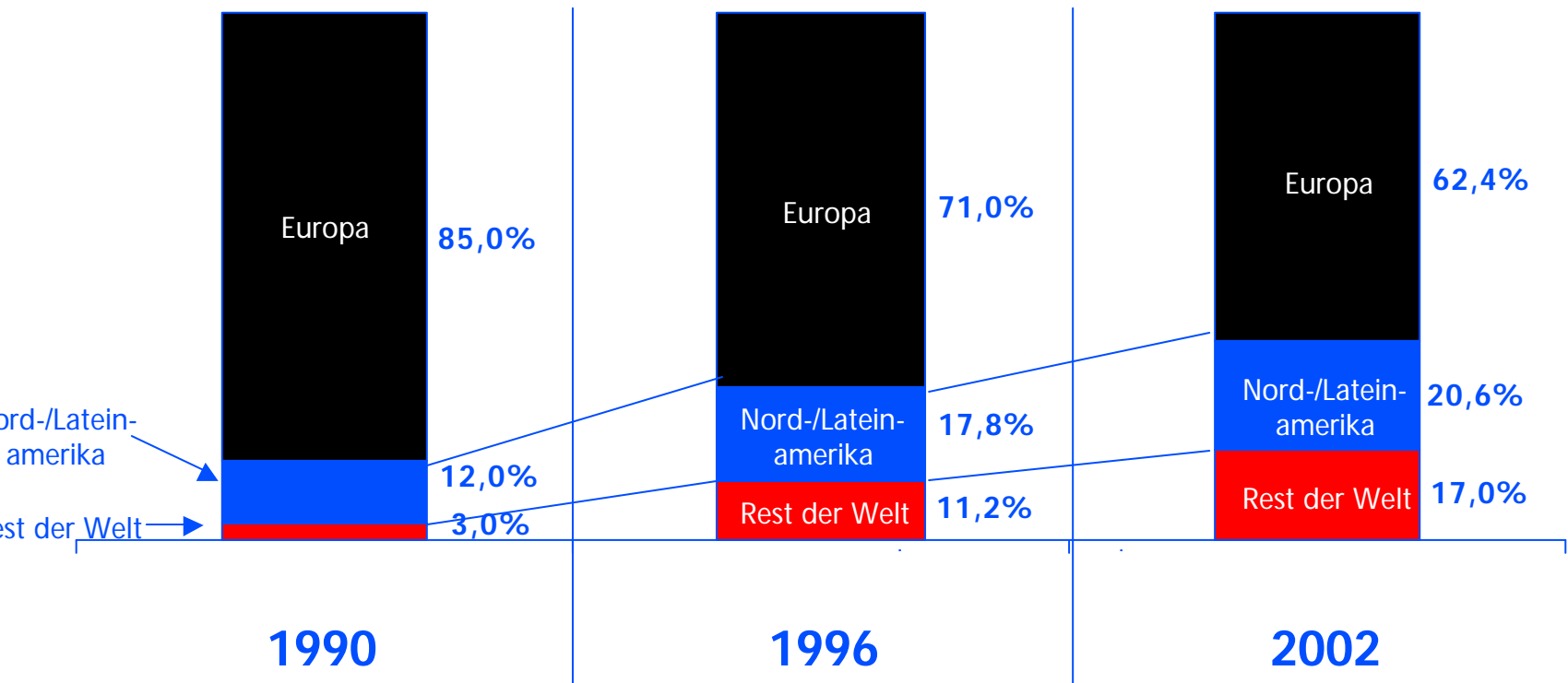
FUCHS hat 50

Produktionswerke von denen 43 zur Schmierstoffherstellung dienen und 7 zur Herstellung von Polierwerkzeugen und Pasten.

▲ FUCHS-Konzern

■ Partnerwerke

# Entwicklung der regionalen Umsätze des FUCHS-Konzerns von 1990 – 2002



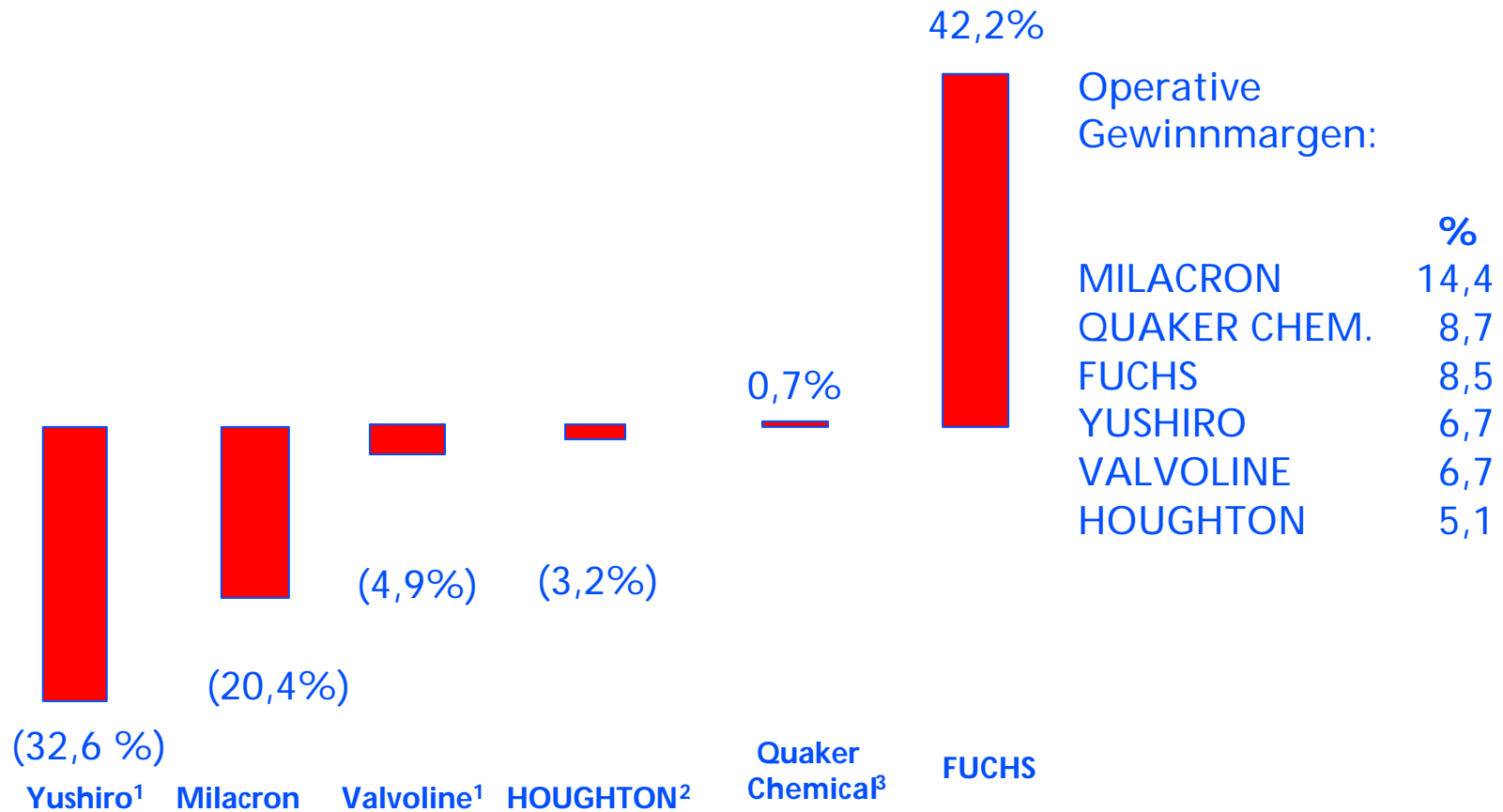
# Durchschnittliche Margen und Renditen der weltweiten Schmierstoffbranche im Jahr 2002

	<b>operative Gewinn- Marge %</b>	<b>ROCE  %</b>
weltweiter Branchendurchschnitt	4 – 5	7 – 9
- beste Werte	6 – 11	11 – 18
- schlechteste Werte	= 0	= 0
FUCHS PETROLUB-Konzern	8,5	15,5
westeuropäischer Mineralölkonzern 1 (regional)	6,1 <sup>1</sup>	?
westeuropäischer Mineralölkonzern 2 (regional)	?	8
westeuropäischer Mineralölkonzern 3 (global)	6,5 <sup>1</sup>	15,2
amerikanische Unabhängige (alle; 46 Unternehmen)	3,9	?
amerikanische Unabhängige (10 – 50 Mio \$; 11 Unternehmen)	5,9	?
FUCHS LUBRICANTS (USA)	15,8	28,8

<sup>1</sup> EBIT-Marge



## Entwicklung der operativen Gewinne der Hersteller von fertigen Schmierstoffen und Spezialitäten im Jahr 2002 im Vergleich zu 2001 (ohne Schmierölraffination)



1 Wirtschaftsjahr 2001/2002

2 Dreivierteljahr 2002

3 vor Sondereinflüssen und Firmenwertabschreibungen (2001)



# FUCHS im Vergleich zur technischen Spezialitätenchemie operative Gewinnmargen 2002

Unternehmen	Operativer Gewinn		Produkt-Portfolio
	% v. Ums.	Mio €	
<b>CIBA SPECIALTY CHEMICALS</b>	11,5	556	Coating effects (27 %), plastic additives (26 %), textile effects (22 %), water & paper treatment (20 %), home & personal care (5 %)
<b>LUBRIZOL</b>	10,2	210	Schmierstoff-Additive
<b>FUCHS PETROLUB</b>	8,5	91	Schmierstoffe und verwandte Spezialitäten
<b>GREAT LAKES</b>	8,3	123	Polymer additives (45 %), water treatment (30 %), performance chemicals (25 %)
<b>CLARIANT</b>	7,0	446	Textil-, Leder- und Papierhilfsstoffe (30 %), Functional Chemicals (23 %), Pigmente & Additive (19 %), Life Science & Electronic Chemicals (17 %), Masterbatches (11 %)

# FUCHS im Vergleich zur technischen Spezialitätenchemie operative Gewinnmargen 2002 (Fortsetzung)

Unternehmen	Operativer Gewinn		Produkt-Portfolio
	% v. Ums.	Mio €	
SIKA	7,3	106	Bauchemie
CROMPTON	6,6	178	Polymer additives (43 %), organo silicones (18 %), polymers (11 %), crop protection (9 %), polymer processing equipment (7 %), other (12 %)
FERRO	6,7	109	Specialty coatings, colours, ceramics; industrial coatings; plastics; chemicals
ETHYL	6,0	42	Schmierstoff-Additive

# FUCHS im Vergleich zur technischen Spezialitätenchemie operative Gewinnmargen 2002 (Fortsetzung)

Unternehmen	Operativer Gewinn		Produkt-Portfolio
	% v. Ums.	Mio €	
<b>COGNIS</b>	5,7	177	Oleochemicals (33 %), coatings / inks, synlubes, agro (22 %), care chemicals (18 %), process chemicals (16 %), nutrition & health (9 %)
<b>DEGUSSA</b>	6,9 <sup>1</sup>	816 <sup>1</sup>	Fine & industrial chemicals (23 %), coatings & advanced fillers (21 %), construction chemicals (18 %), performance chemicals (13 %), specialty polymers (13 %), health & nutrition (12 %)
<b>CELANESE</b>	3,2	137	Acetyl products (43 %) chemical intermediates (21 %), technical polymers TICONA (17 %), acetate products (15 %), performance products (4 %)
<b>GRAPHIT KROPFMÜHL</b>	<u>0,9</u>	<u>1</u>	Silicium-Metall (61 %), Graphit (39 %)
<b>Gesamt</b>	7,0 <sup>2</sup>	3.368	

<sup>1</sup> ongoing activities only

<sup>2</sup> umsatzgewichteter Durchschnitt: arithmetisches Mittel 7.2 %



# Chancen von FUCHS

FUCHS hat viele Chancen. Sie ergeben sich aus:

- dem Wandel und der Konzentration der Schmierstoffbranche
- den „neuen“ Märkten und Wachstumsregionen (China und andere asiatische Länder sowie Mittel- und Osteuropa einschließlich Russland)
- den hochwertigen Marktsegmenten
- der Innovation und Spezialisierung
- der gestiegenen Bedeutung der Markenbekanntheit.



## Geringe Risiken

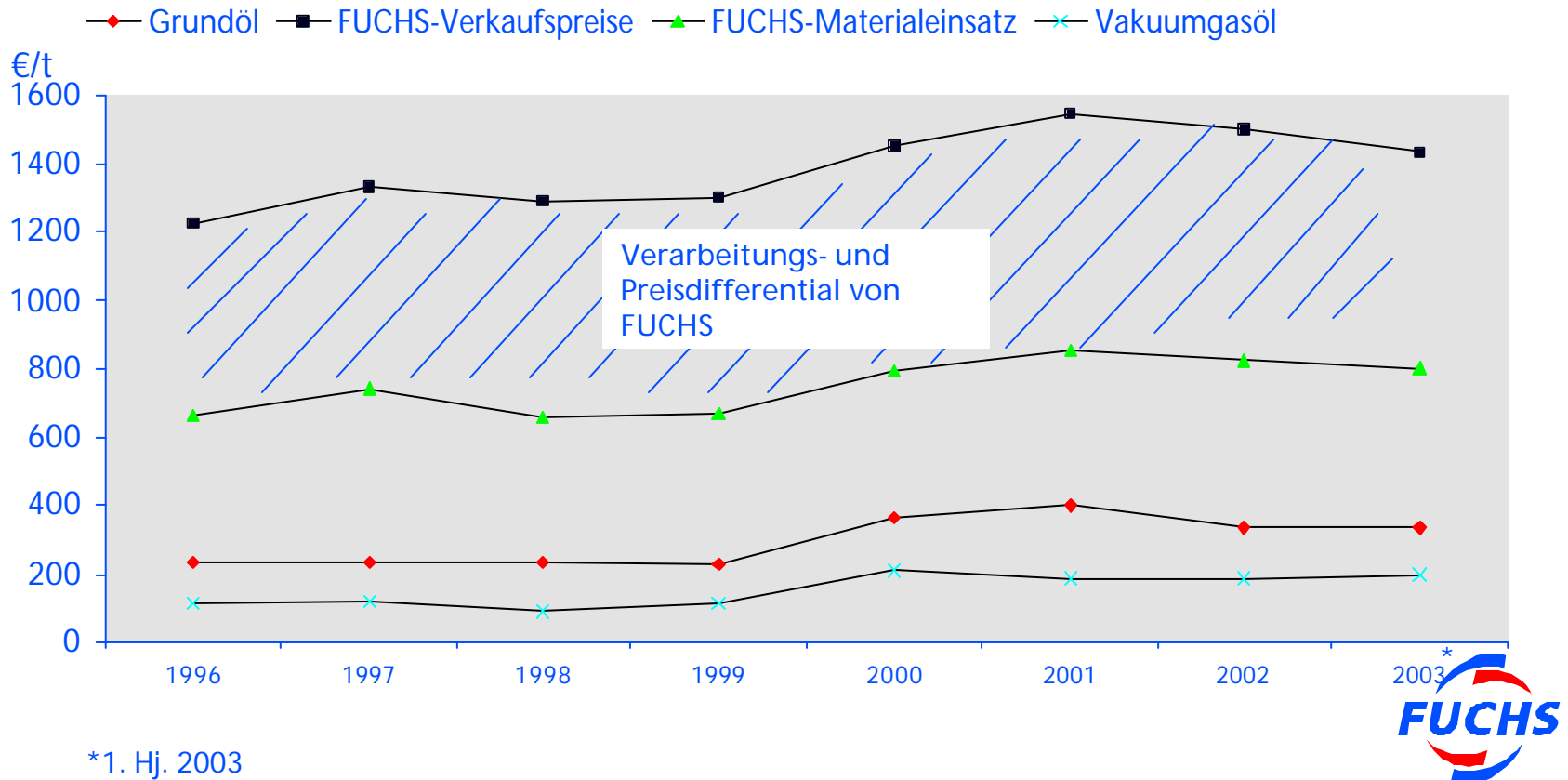
- **Breit diversifiziertes Länder-, Beteiligungs-, Produkt- und Kundenportfolio. Damit hohe Risikostreuung.**
- **Keine nennenswerten Ölpreisrisiken, keine Tagespreisrisiken. Relativ stabile Preisdifferenziale.**
- **Konzerninterner Ausgleich zwischen Transaktions- und Translationseffekten.**
- **Begrenzte Zinsrisiken: Überwiegend verbriefte, festverzinsliche Finanzierungen; im übrigen Zinssicherungsgeschäfte.**
- **Keine Finanzderivate ohne unterliegendes Geschäft. Keine Spekulationsgeschäfte.**
- **Solide Substanzwertunterlegung und sehr hohe Dividendenrenditen.**

## FUCHS hängt nicht am Rohölpreis!

- FUCHS und nahezu alle anderen Schmierstoffhersteller verarbeiten kein Rohöl, sondern setzen als Verarbeitungs- und Veredelungsunternehmen ganz am Ende der Prozeß- und Wertschöpfungskette der Mineralölverarbeitung an. Die Veredelungshöhe des FUCHS PETROLUB-Konzerns läßt sich daran ablesen, daß sein weltweiter, durchschnittlicher Verkaufspreis für Schmierstoffe im Jahr 2002 das 7,8-fache des OPEC-Rohölpreises sowie das 4,7-fache des nordwest-europäischen Grundölpreises ausmachte.
- Damit hängt der FUCHS-PETROLUB-Konzern und seine Ertragskraft nicht vom Rohölpreis ab, sondern vom Preisdifferential seiner Verarbeitungs- und Veredelungsstufe.
- Dieses Preisdifferential von FUCHS ist über lange Zeiträume sehr stabil und verändert sich in der Regel je nach Marktverfassung allenfalls vorübergehend und vergleichsweise geringfügig.
- Schmierstoffe und verwandte Spezialitäten kennen nicht die Volatilität der Ölpreise. Preiszyklen sind durch die hohe Verarbeitung und Veredelung länger und milder.

# FUCHS genießt stabiles Preisdifferential!

(weltweite Durchschnittswerte)



# Werttreiber im FUCHS-Schmierstoff- und Spezialitätengeschäft

Fokus	Optimierung des Kundenportfolios und der Vertriebswege
Technologie, Innovation, Spezialisierung	globale Präsenz
umfassendes Produktprogramm	Logistik
Freigaben	Flexibilität
Maßarbeit	Schlagkraft, Schnelligkeit
technische Unterstützung, Service	kritische Masse, Skaleneffekte
Marke	



## FUCHS-Geschäft „konjunkturrobust“

- Eine mehrjährige Korrelationsanalyse der quartalsweisen Konjunkturzyklen einerseits sowie des Kfz- und Industrieschmierstoffabsatzes des FUCHS-PETROLUB-Konzerns andererseits zeigt, daß 75 % des FUCHS-Gesamtgeschäfts „konjunkturrobust“ sind. Der Kfz- und Industrieschmierstoffabsatz von FUCHS zeigt also insgesamt keine signifikante oder nur eine geringe Abhängigkeit von quartalsweisen Schwankungen des Bruttosozialprodukts und der industriellen Produktion.
- Lediglich 25 % des weltweiten FUCHS-PETROLUB-Absatzes sind zyklisch, nämlich Metallbearbeitungsflüssigkeiten und Korrosionsschutzmittel. Hier besteht ein enger Zusammenhang mit der Branchenkonjunktur der Kfz- und Automobilkomponenten-Herstellung.

## FUCHS hat durch Transaktions- und Translationseffekte guten Währungs-Hedge

Die Währungsrelation des Euro zum US-Dollar ist von besonderem Interesse. Bei den Auswirkungen sind zu unterscheiden:

- Transaktionseffekte, wobei FUCHS mehr vom US-Dollar abhängige Vormaterialien einkauft als im US-Dollar verkauft; somit bei stärkerem Euro positiver Effekt
- Translationseffekte, durch die sich Umsatz, Ertrag und Bilanzpositionen je nach Währungsrelation unterschiedlich umrechnen und bei stärkerem Euro ein negativer Effekt eintritt.

Die Grundölpreise<sup>1</sup> haben sich zum Beispiel wie folgt entwickelt:

US\$ / t	€ / t	
294	325	1. Hj. 2002
<u>376</u>	<u>340</u>	1. Hj. 2003
82	15	Abweichung in \$ bzw. € / t
28	5	Abweichung in %

Es gibt keine nennenswerten und währungsmäßig ungesicherten grenzüberschreitenden Fremdwährungs-Finanzierungen.

<sup>1</sup> SN 150 Rotterdam



## Langfristige strategische Ziele

- Wertorientiertes Wachstum durch Innovations- und Spezialisierungsführerschaft, Markenbekanntheit sowie die Chancen, die sich neben Westeuropa und USA in Asien, Mittel- und Osteuropa (inkl. Russland) sowie in Mittelost ergeben .
- Weiterer Anstieg der Gewinne und Renditen. Eines der 3 ertragsreichsten Schmierstoffunternehmen der Welt werden.
- Generierung von freiem Cashflow.
- Erzielung von Aktionärswert.
- Unabhängigkeit, die für das besondere Geschäftsmodell von FUCHS entscheidend ist.

# Aktionärerhebung 2002<sup>1</sup>

- Zahl der Aktionäre seit 1998 um 2,3 % auf 8.082 gestiegen.
- Zahl der privaten Anleger stieg um 14,1 % auf 7.403 (1998: 6.485), die Zahl der von ihnen gehaltenen Aktien um 72,3 % auf 812.229 (1998: 471.066).

	Anteil (%) <sup>2</sup>
1995	21,3
1998	26,0
2002	40,1

- Zahl der institutionellen Anleger seit 1998 unverändert, ihr Bestand an FUCHS-Aktien aber um 38,5 % auf 475.372 Stück zurückgegangen. Dabei Umschichtung von Versicherungsunternehmen auf Investmentgesellschaften, deren Bestand um 116 % auf 438.557 Stück gestiegen ist.
- Anteil ausländischer Aktionäre am Kapital<sup>3</sup>:

	%
Schweiz	8,5
UK und andere	<u>1,9</u>
	10,4

1 Repräsentationsgrad 93 %

2 Anteil der in Deutschland gemeldeten FUCHS-Aktien

3 nur die bei Auslandsfilialen deutscher Banken gehaltenen Wertschriftendepots erfaßt



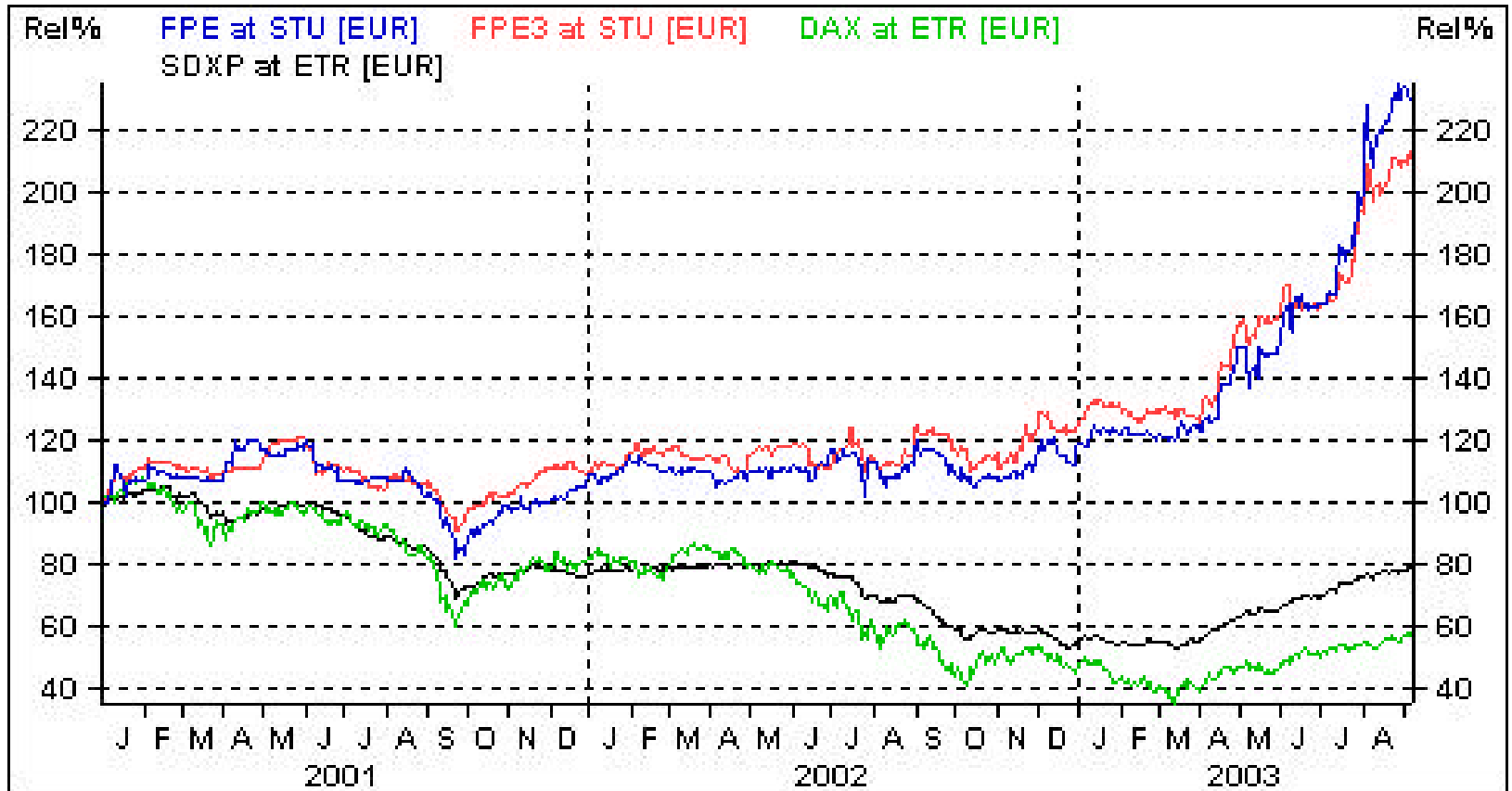
# FUCHS PETROLUB Aktien und Aktionäre

- Die FUCHS-Aktien sind in Frankfurt, Stuttgart und Zürich im amtlichen Handel notiert.
- Seit Aktiensplit im Juli 2003 3.649.263 Stammaktien und 3.515.007 Vorzugsaktien. Die Vorzugsaktien haben kein Stimmrecht, erhalten jedoch eine nachzahlungspflichtige Vorzugs-/Mehrdividende von 2 %.

→ Aktionäre	Stämme %	Vorzüge %
Familie Fuchs	49,2	0,3
GOTHAER VERSICHERUNGEN	8,0	--
nahestehende Aktionäre	1,5	--
Familie Fuchs, Poolpartner und nahestehende Aktionäre	58,7	0,3
Streubesitz (über 8.000)	41,3	99,7
gesamt	100,0	100,0



# Kursentwicklung von Stamm- und Vorzugsaktien im Vergleich zu DAX und SDAX (1.1.2001 – 8.9.2003)

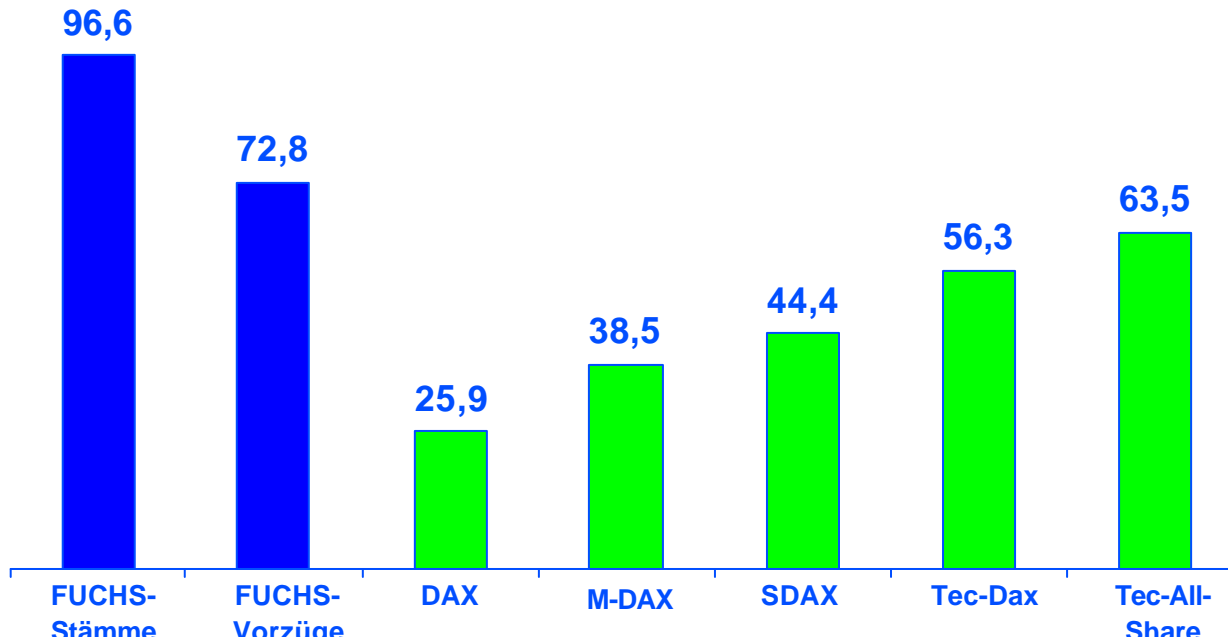


# Börsen-Performance der FUCHS-Aktien Jahr 2003

Bereits im Jahr 2001 stiegen die FUCHS-Aktienkurse: Stammaktien +10,8 % und Vorzugsaktien +9,8 %). Der Anstieg im Jahr 2002 betrug 7,2 % für die Stämme und 12,1 % für die Vorzüge.

Diese positive Entwicklung ging im laufenden Jahr weiter. Seit Ende 2002 erhöhten sich die Kurse der Stammaktien um 93,2 % und die der Vorzugsaktien um 65,5 %.

Der Vergleich des Kursanstiegs der FUCHS-Aktien zu den maßgeblichen Börsenindices für Januar bis zum 8. September 2003 ist:



# FUCHS-PETROLUB- Aktienkennziffern

	1996 HGB	2001 IFRS	2002 IFRS	30.6.03 IFRS
Börsenkapitalisierung (31.12. in Mio €)	138,1	153,4	168,0	230,0
Gewinne je Aktie (€)				
<u>nach</u> Firmenwertabschreibungen	4,35	3,29	9,69	5,27
<u>vor</u> Firmenwertabschreibungen	5,81	7,97	15,95	7,83
KGVs				
<u>nach</u> Firmenwertabschreibungen				
- Stämme	21,1	18,8	6,9 <sup>1</sup>	7,7 <sup>3</sup>
- Vorzüge	17,4	18,4	6,9 <sup>1</sup>	7,7 <sup>3</sup>
<u>vor</u> Firmenwertabschreibungen				
- Stämme	15,8 <sup>1</sup>	7,7 <sup>1</sup>	4,2 <sup>1</sup>	5,2 <sup>3</sup>
- Vorzüge	13,0 <sup>1</sup>	7,6 <sup>1</sup>	4,2 <sup>1</sup>	5,2 <sup>3</sup>
Dividendenrendite (%)				
- Stämme	4,3 <sup>2</sup>	6,3 <sup>2</sup>	6,5 <sup>2</sup>	5,4 <sup>5</sup>
- Vorzüge	6,0 <sup>2</sup>	7,2 <sup>2</sup>	7,3 <sup>2</sup>	6,0 <sup>5</sup>
Handelsvolumen (Mio €) <sup>4</sup>	•	31	44	43

<sup>1</sup> durchschnittliche Aktienkurse bezogen auf das Ergebnis je Aktie

<sup>2</sup> Dividende für das jeweilige Geschäftsjahr bezogen auf den Durchschnittskurs des Geschäftsjahres

<sup>3</sup> 50 % der durchschnittlichen Aktienkurse bezogen auf das Ergebnis je Aktie

<sup>4</sup> Stämme und Vorzüge an allen deutschen Börsen, d. h. ohne Zürich

<sup>5</sup> Annahme gleicher Dividenden wie für 2002, bezogen auf Durchschnittskurse 1. Hj. 2003



# Hohe Investitionsrenditen für FUCHS-Aktionäre

(jeweils bezogen auf die Kurse zum Jahresanfang)

Stammaktien		Vorzugsaktien		
1996 <sup>1</sup>	2002 <sup>2</sup>	1996 <sup>1</sup>	2002 <sup>2</sup>	
%	%	%	%	
4,5	6,7	6,1	7,8	Dividendenrendite
1,1	8,1	1,3	7,6	Thesaurierungsrendite
<u>8,8</u>	<u>7,2</u>	<u>0,3</u>	<u>12,1</u>	Kursanstieg
14,4	22,0	7,7	27,5	ROI gesamt

<sup>1</sup> auf Basis HGB-Zahlen

<sup>2</sup> auf Basis IFRS-Zahlen

## Solides Investment mit Kurs-Potential

Im sehr schwierigen Börsenumfeld 2001, 2002 sowie in der Zeit von Januar bis Anfang September 2003 haben sich die FUCHS-PETROLUB-Aktien nicht nur als sehr „kursrobust“ erwiesen, sondern zeigten steigende Kurse und haben damit die Marktentwicklung klar übertroffen.

Die soliden Grundlagen des Unternehmens, die Perspektiven und die überdurchschnittlichen Dividendenrenditen sichern die FUCHS-PETROLUB-Aktien nach unten gut ab und dürften weiteres Kurs-Potential bieten.

