

FUCHS PETROLUB AG

Finanzbericht zum 1. Halbjahr 2003

Präsentation von Herrn Dr. Alexander Selent
anlässlich der Finanzmarktkonferenz am 10.9.2003
im Kasteel Vaalsbroek, Vaals, NL



Der Halbjahresabschluss 2003 wird wesentlich durch den starken Euro beeinflusst

Durchschnittskurs 1 €	1. Hj. 2003	1. Hj. 2002	Veränderung %	Umsatzanteil 1. Hj. 2003 in %
US-Dollar	1,1048	0,8983	-23,0	17
Pfund Sterling	0,6859	0,6217	-10,3	12
Chinesischer Renminbi Yuan	9,1557	7,4438	-23,0	5
Australischer Dollar	1,7938	1,6807	-6,7	3,7
Südafrikanischer Rand	8,8741	9,8692	10,1	2
Polnischer Zloty	4,2725	3,6704	-16,4	1,5
Brasilianischer Real	3,6371	2,2490	-61,7	1,0
Argentinischer Peso	3,3643	2,3658	-42,2	0,5
Andere Währungen				7,7
Euro				49,6

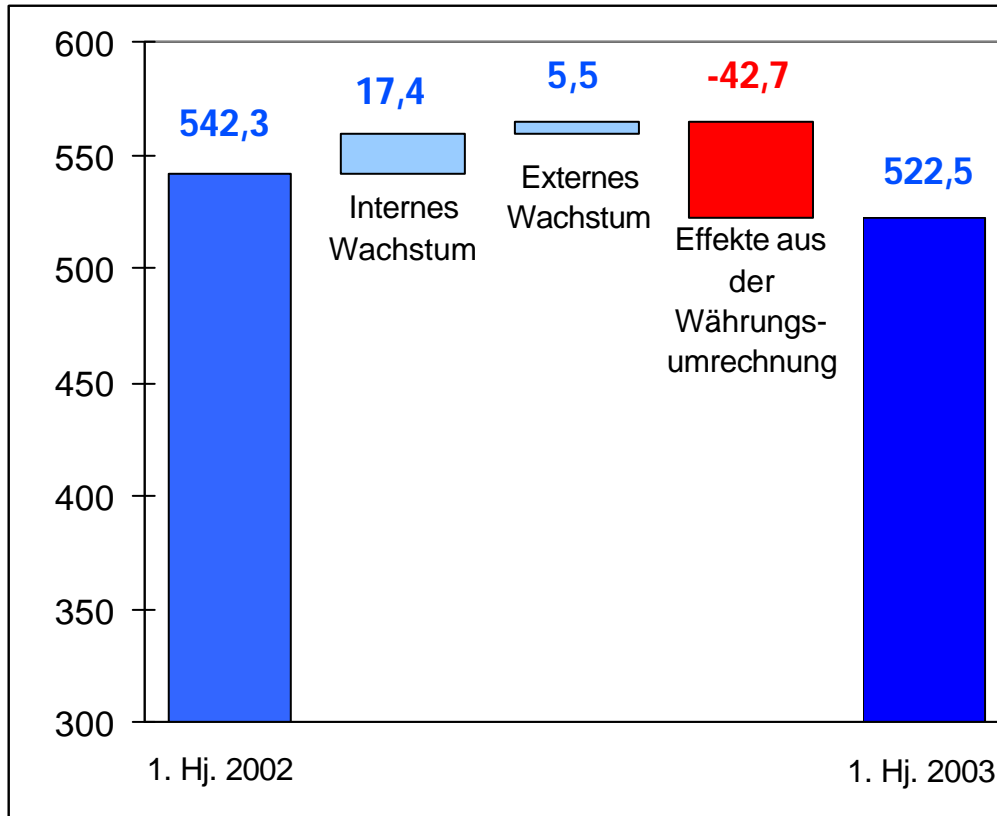
Dennoch konnte der Konzern im 1. Halbjahr 2003 das Ergebnis nach Steuern um 10% auf 13,2 Mio. Euro steigern, obwohl der Umsatz währungsbedingt 3,7 % zurückging.

Die Gründe für das gute Ergebnis liegen in:

- leichte Volumensteigerung (1,1 %) trotz Nachfragerückgang (- 2,3 %)
- Preis- und Mix-Verbesserung (3,2 %)
- Transaktionseffekte helfen, den sehr hohen Grundölpreis auf Euro-Basis „billiger“ zu machen
- erfolgreiches Kostenmanagement trotz höherem NOWC
- besseres sonstiges betriebliches Ergebnis
- niedrigere Zinsaufwendungen und niedrigere Steuerquote

Umsatzentwicklung Januar bis Juni 2003

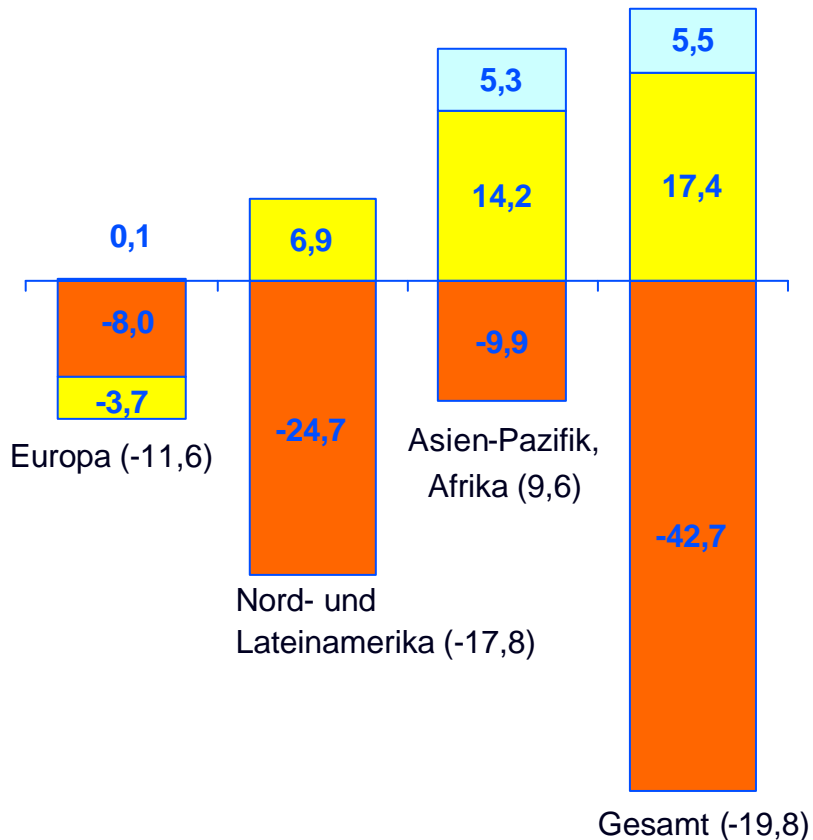
Mio. €



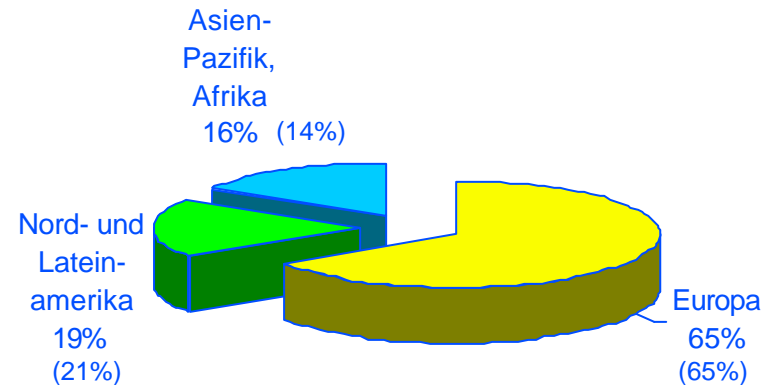
- Umsatzrückgang um 3,7% oder 19,8 Mio. € auf 522,5 Mio. € (542,3)
- 3,2% oder 17,4 Mio. € internes Umsatzwachstum
- 1,0% oder 5,5 Mio. € externes Umsatzwachstum
- - 7,9% oder - 42,7 Mio. € Währungskurseffekte

Umsatz nach Regionen

Veränderung gegenüber dem Vorjahr (Mio. €)



Anteil am Konzernumsatz von 522,5 Mio. €



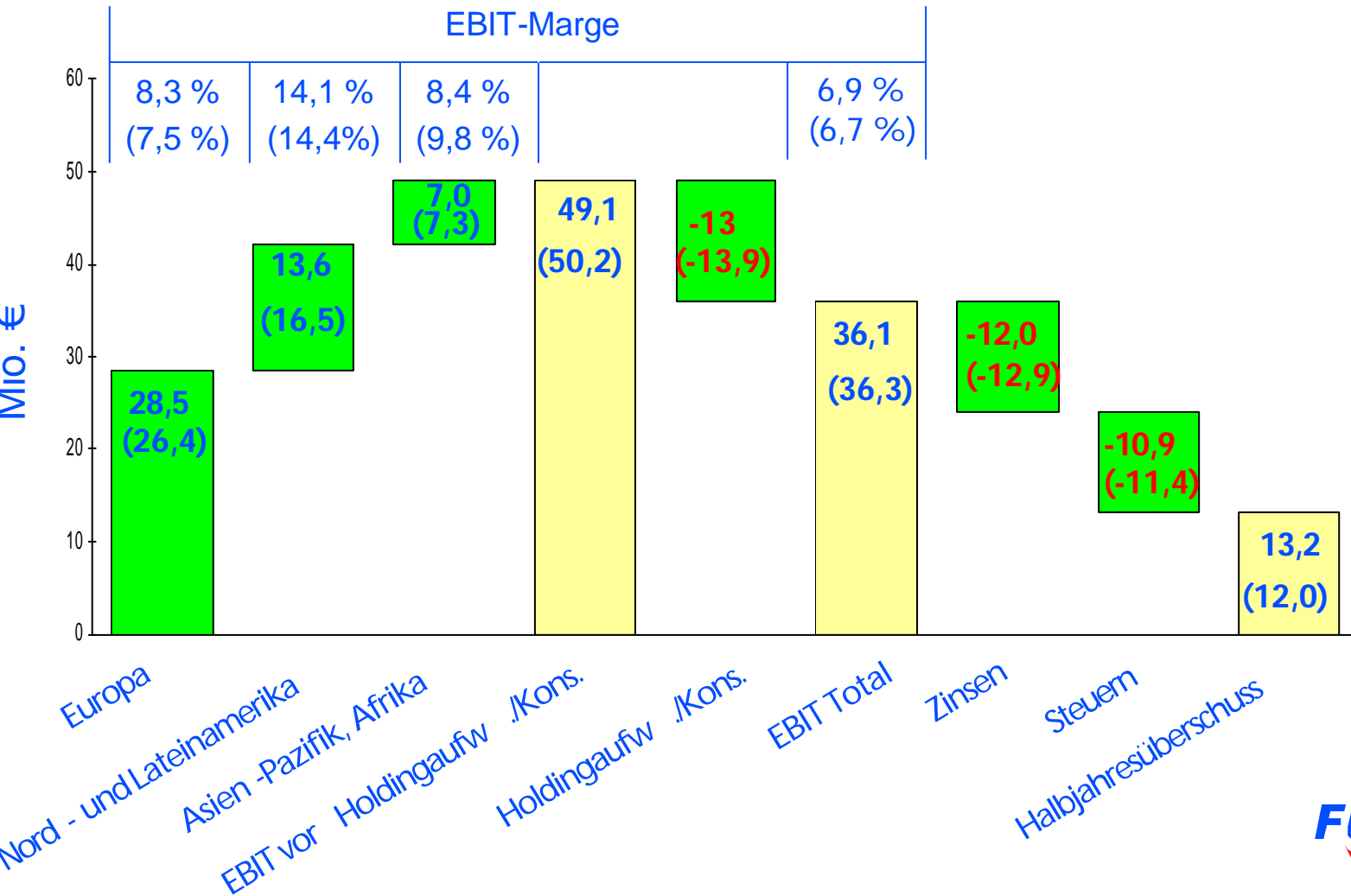
■ Wechselkurseffekt ■ Internes Wachstum □ Externes Wachstum

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. €	1. Hj. 2003	1. Hj. 2002	Abw. in %
Umsatzerlöse	522,5	542,3	-3,7%
Bruttoergebnis vom Umsatz	192,9	199,5	-3,3%
Bruttomarge	36,9%	36,8%	
Operatives Ergebnis	42,4	43,3	-2,1%
Operative Marge	8,1%	8,0%	
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	36,1	36,3	-0,6%
EBIT-Marge	6,9%	6,7%	
Ergebnis nach Steuern	13,2	12,0	10,0%
Ergebnis je Aktie in €			
- vor Firmenwertabschreibungen in €	2,6	2,4	8,3%
- nach Firmenwertabschreibungen in €	1,8	1,6	12,5%

Halbjahresüberschuss 2003 nach Regionen

(Vorjahreswerte in Klammern)

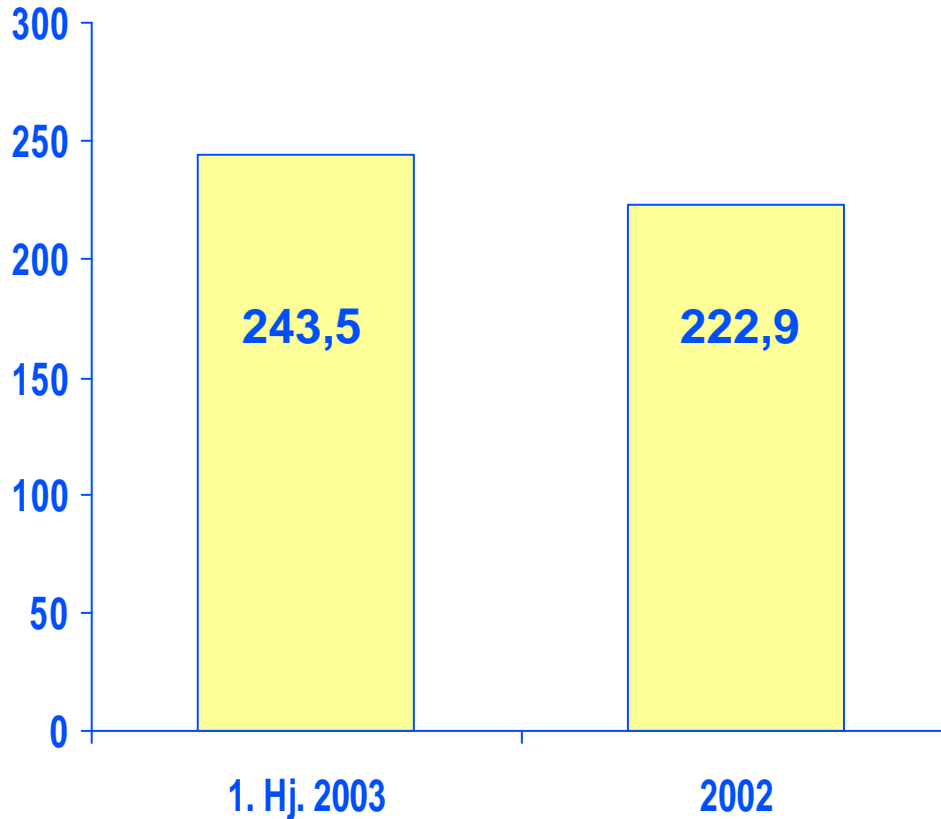


Kapitalflussrechnung

	30. Juni 2003 Mio. €	30. Juni 2002 Mio. €
Brutto-Cashflow	33,1	31,3
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	27,2	36,4
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-6,6	-15,8
freier Cashflow vor Gewinnausschüttungen	20,6	20,6
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-13,3	-16,1

Nettoumlaufvermögen in % vom Umsatz

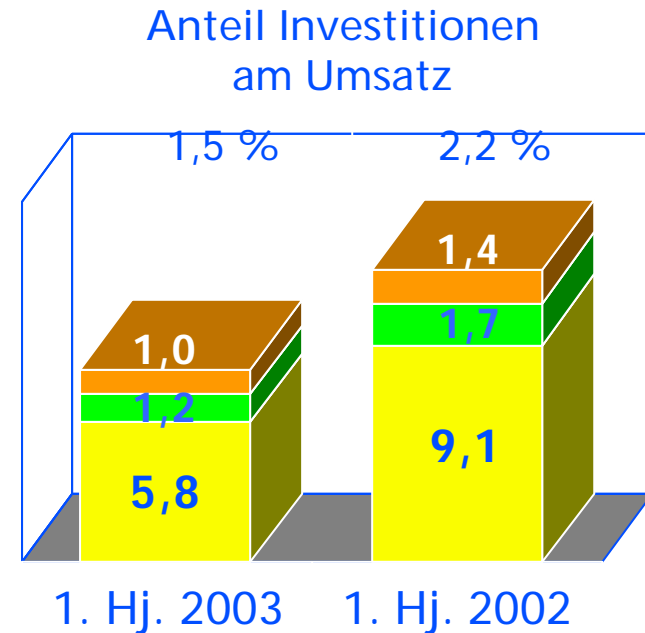
Mio. €



in Tagen	1. Hj. 03	2002
NOWC / Umsatz (%)	23,3	20,9
Debitoren	66	58
Vorräte	74	73
Kreditoren	43	44

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände

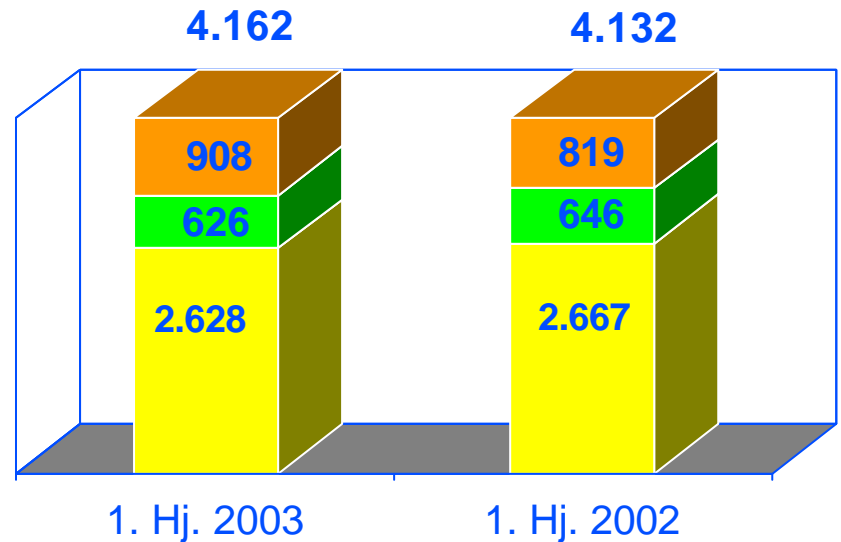
- Investitionen (8,0 Mio. €) fallen im 1. Halbjahr 2003 um 4,2 Mio. € (-34,4%) niedriger aus als im 1. Halbjahr des Vorjahres
- Investitionsschwerpunkte waren Werksausrüstungen in Westeuropa und in den USA



- Asien/Pazifik, Afrika
- Nord- und Lateinamerika
- Europa

Entwicklung der Mitarbeiterzahl

- Gesamtbelegschaft umfasst am Stichtag (30.6.2003) 4.162 Mitarbeiter
- 30 Personen oder 0,7 % mehr als im Vorjahr
- Zunahme in Asien/Pazifik und Afrika, Rückgang in Europa

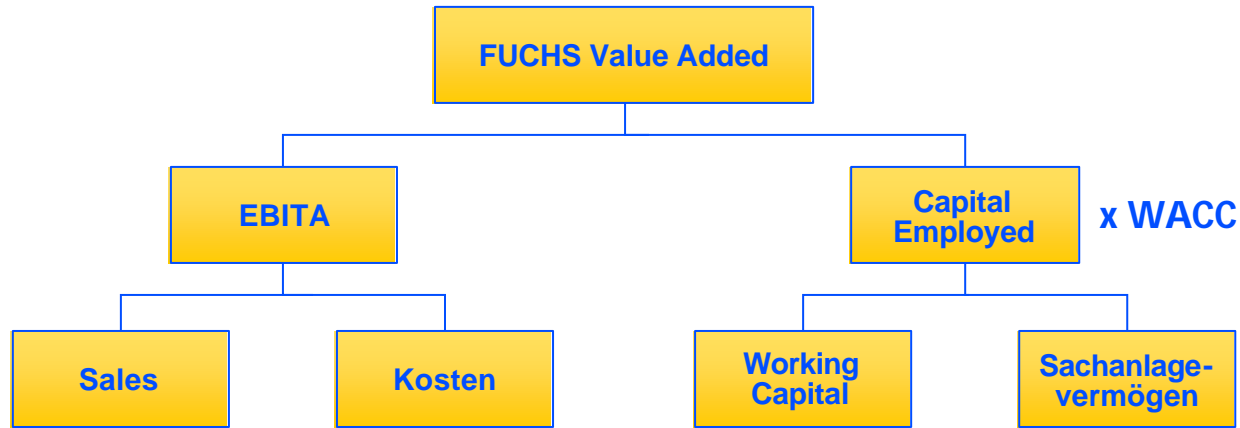


- Asien/Pazifik, Afrika
- Nord- und Lateinamerika
- Europa

Wesentliche Kennzahlen

	1. Hj. 2003	1. Hj. 2002
Rohertragsmarge	44,9%	44,9%
Bruttomarge	36,9 %	36,8 %
Operative Marge	8,1%	8,0%
EBIT-Marge	6,9%	6,7%
Steuerquote (nach Firmenwertabschreibung)	45,2%	48,6%
Umsatzrendite	2,5%	2,2%
Free Cashflow in Mio. €	20,6	20,6
Zinsdeckung (EBIT/Finanzergebnis)	3,0	2,8
ROCE	15,6%	15,5%

FUCHS Value Added (FVA) eingeführt in 2003 als Messzahl für Unternehmensführung und Entlohnung



Value Drivers

- Akquirierung von Kunden
- Kundenbindung
- Mix-Verbesserung
- Kunden-Profitabilität

- Reduktion von:
- Wareneinstandskosten (Komplexität)
 - Substitution
 - Economies of scale

- Reduktion von Beständen
- Forderungsmanagement
- Management von Verbindlichkeiten LuL

- Konzentration der Produktion
- Outsourcing
- Shared services



Performance-Messgrößen

- Marktanteil
- Umsatz/Kunde
- Umsatzsteigerung
- Kundenerfolg
- ...

- Kostenquote
- Rohertragsmarge
- Produktivität
- Materialverbrauch
- Logistik
-

- Reichweite/Umschlags-Häufigkeit von:
- Tage/Bestand
 - Tage/Forderungen
 - Cash cycle
 - Planungsgenauigkeit
 -

- Kapitalumschlag
- Kapazitätsauslastung
- ROI
- CAPEX/Umsatz
-

Weiterhin gute Perspektiven

- Der Umsatz im Gesamtjahr 2003 wird über 1 Mrd. € betragen.
- Die Ertragslage wird gut bleiben.