



Kapitalmarkt- präsentation

Hamburg, August 2026



1 Jungheinrich auf einen Blick



2 Strategie 2030+



3 Kennzahlen H1 2026



4 Ausblick



5 Weitere Informationen

Zahlen & Fakten 2025



Auftragseingang (5,4 Mrd. €) und **Umsatz** (5,5 Mrd. €) **robust**



Strategie 2030+ im ersten Jahr erfolgreich gestartet



EBIT, bereinigt um Einmal-effekte, von **448 Mio. €** (EBIT-ROS 8,1%)



Transformationsprogramm weitgehend umgesetzt



Starker Free Cashflow von **314 Mio. €**



Markteintritt in **Mid-Tech-Segment** positiv gestartet

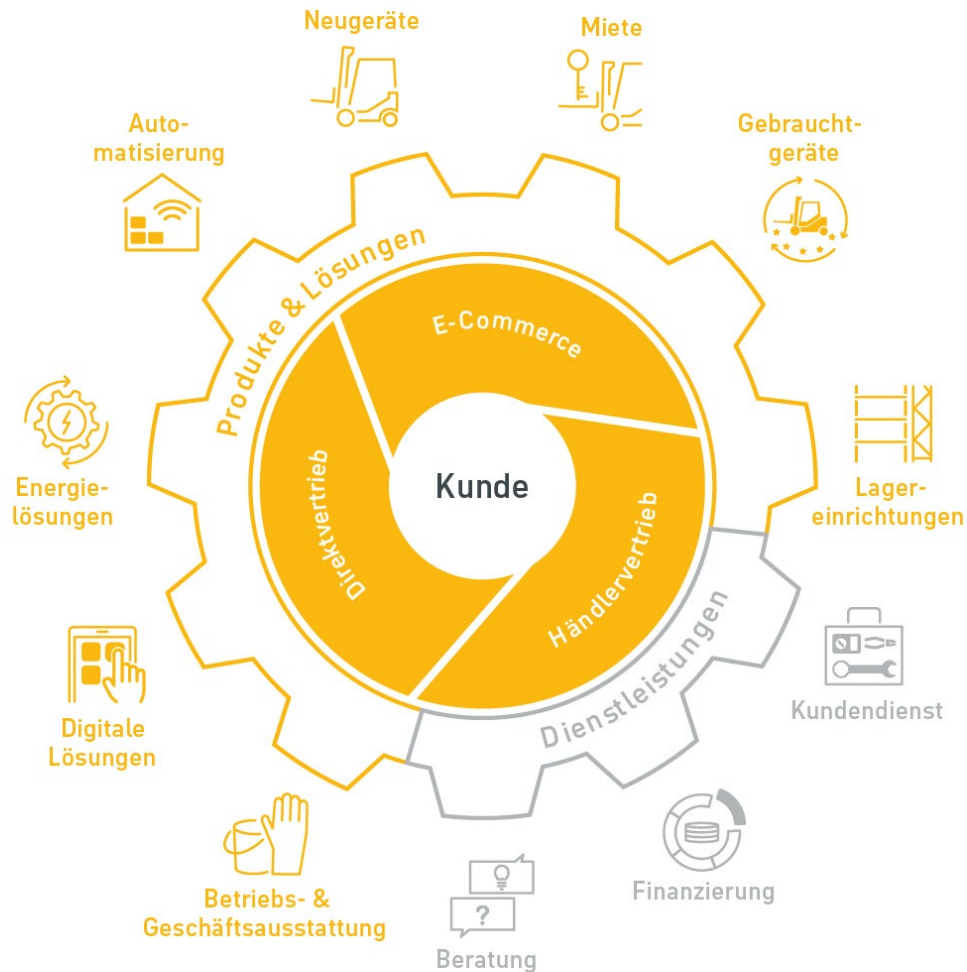


Dividende: Ausschüttungsquote stabil bei **28 Prozent**



Implementierung der **neuen Segmentstruktur** abgeschlossen

Integriertes, belastbares Geschäftsmodell



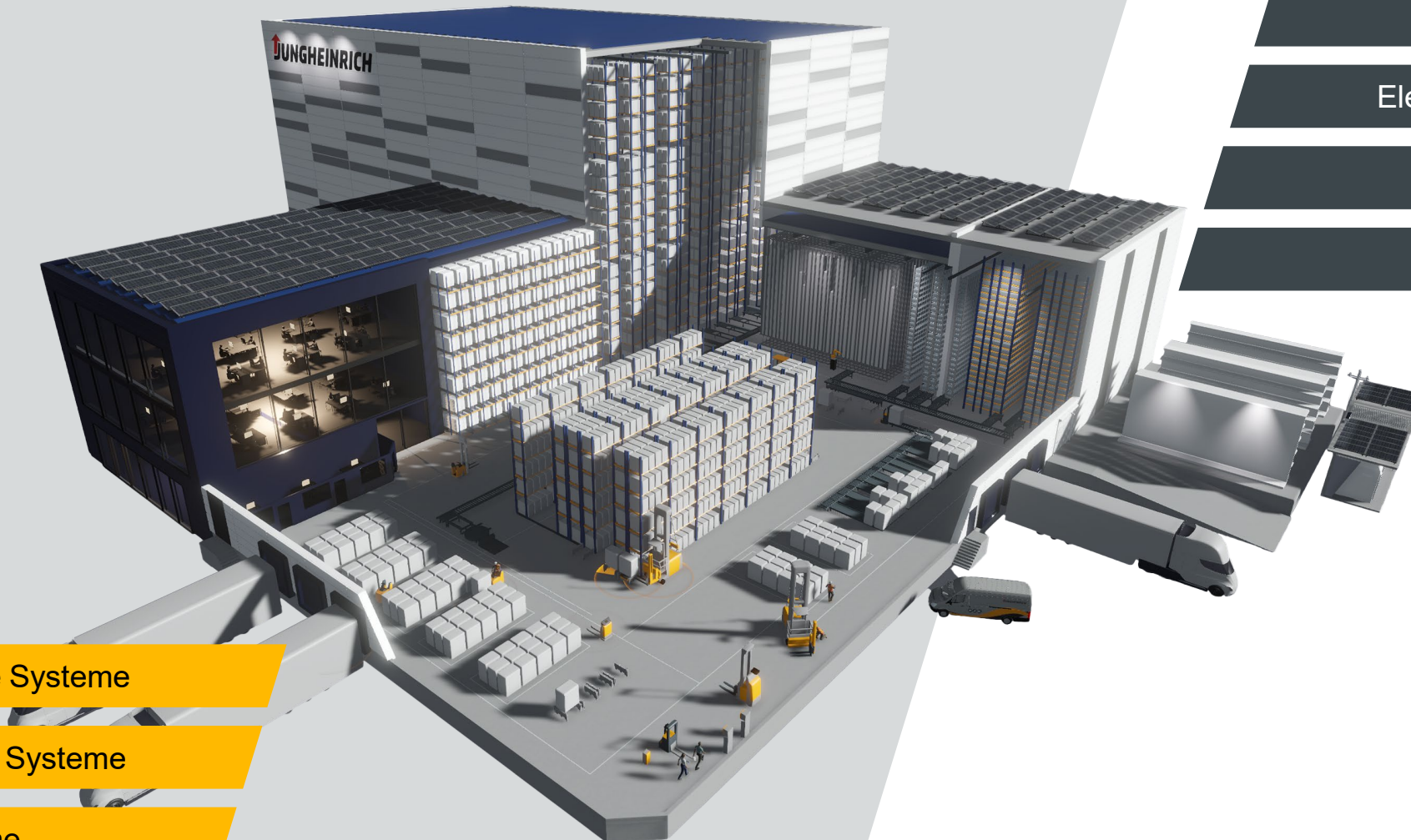
Kundenzentrierung –
alle Leistungen aus einer Hand

Einmarkenstrategie – Jungheinrich steht für Qualität
im gesamten Produkt- und Dienstleistungsspektrum

Umfassendes, komplettes **Lifecyclemanagement**

Messbarer Mehrwert und **passgenaues
Lösungsangebot** für die Kunden

Gesamtlösungen für die Lagerlogistik



Lagertechnische Geräte

Elektrogegengewichtsstapler

Energiesysteme

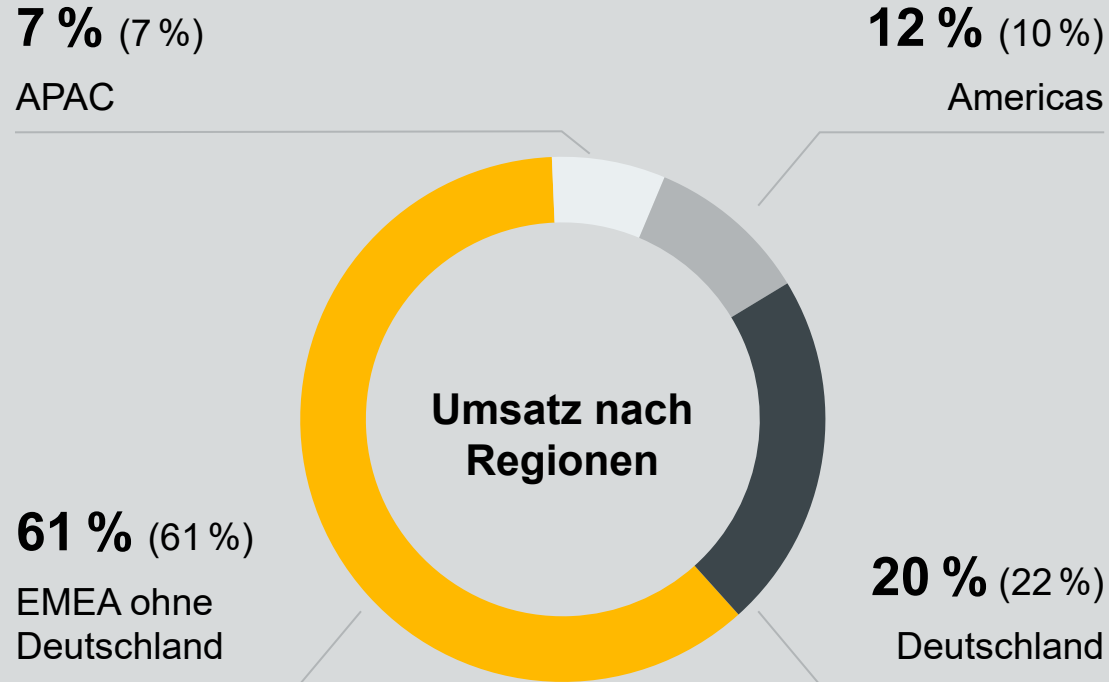
Lagereinrichtungen

Vollautomatische Systeme

Teilautomatische Systeme

Manuelle Systeme

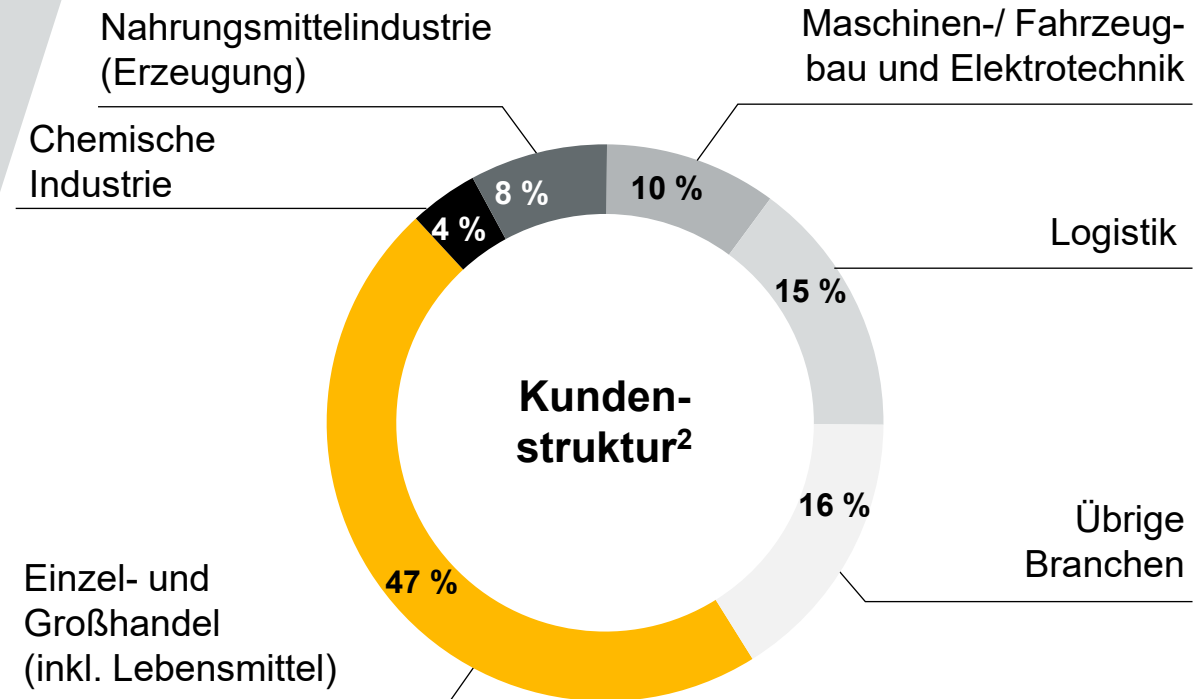
Starke Position in Europa, ausgewogene Kundenstruktur



Top-5-Umsatzländer

- | | | |
|----------------|-------------------|---------------|
| 1. Deutschland | 2. Italien | 3. Frankreich |
| 4. USA | 5. Großbritannien | |

¹ in GJ 2025, insgesamt: 5.502 Mio. €



² Kundenstruktur basierend auf Auftragseingang (Stück) im GJ 2025

Jungheinrich einer der weltweit führenden Lösungsanbieter für die Intralogistik

1			6
2			7
3			8
4			9
5			10



2

Strategie 2030+

**Ein klares Ziel:
Wir werden ein 10 | 10 Konzern**

Umsatz

10 Mrd. €

10%

EBIT-ROS

2025: Wichtige Erfolge in unseren strategischen Handlungsfeldern



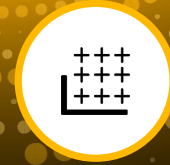
Globale Expansion

- ✓ Erfolgreiche Integration der **US-Akquisition Invar** in Storage-Solutions-Gruppe
- ✓ Eröffnung **Global OEM-Center in Shanghai** (China) zur Bündelung zentraler Funktionen im Mid-Tech-Geschäft
- ✓ Eröffnung **Business Excellence Center in Malaysia**



Automatisierung

- ✓ **Bedeutende Kundenprojekte für Lagerautomatisierung** gewonnen
- ✓ Ausbau des Kundenstammes für **Mobile Robots durch neue Lösungen**
- ✓ Implementierung einer **globalen Organisation für Vertrieb und Entwicklung**



Portfolioerweiterung

- ✓ **Markteintritt in das Mid-Tech-Segment** durch strategische Partnerschaft mit EP Equipment („AntOn by Jungheinrich“)
- ✓ Entwicklung zahlreicher **Innovationen im High-Tech-Segment**
- ✓ Start der **Corporate-Venturing-Einheit Uplift Ventures** und erfolgreiche Ausgründung **turnus.ai**



Transformation

- ✓ Transformationsprogramm gestartet, **standort- und personenbezogene Maßnahmen weitgehend umgesetzt**
- ✓ Fortführung unserer **digitalen Transformation** mit dem DEEP-Programm (Digitale Ende-zu-Ende Prozesse)
- ✓ Nachhaltigkeitsrating **CDP**: erstmals **Stufe A** erreicht

Globale Expansion: „Truly global“ durch Expansion in den Fokusregionen Nordamerika und APAC

**ZIEL
2030**

Nordamerika als zweiter Kernmarkt neben Europa und führender Anbieter für Intralogistik in APAC

Nordamerika

- **Zunehmende Marktdurchdringung** bei Flurförderzeugen
- **Ausweitung des Geschäfts für Automatisierung und Lagereinrichtungen**, insbesondere via Storage Solutions
- **Forcierung** zusätzlichen **Wachstums** durch **M&A**

APAC

- **Regionale Expansion in Schlüsselmärkten** und **Eintritt in neue ausgewählte Märkte**
- Ausweitung der **Vertriebskanäle** durch **Händler** und **Online-Plattformen**
- Einrichtung eines **regionalen Hubs für APAC** und **neuer Business Service Centers** in zwei Schlüsselmärkten



Globale Expansion: Weitere M&A-Aktivitäten mit strategischem Fokus auf Nordamerika und APAC

Europa	Nordamerika	APAC
Opportunistisch	Strategischer Schwerpunkt	



Um wirklich “truly global” zu werden, streben wir neben unserem organischen Wachstum **einen zusätzlichen Umsatz von > 1 Mrd. €** außerhalb Europas durch M&A an

Klare M&A-Kriterien

Marktpräsenz
stärken

Synergieeffekte
nutzen

Culture-fit
sicherstellen

Das laufende Transformationsprogramm stärkt die globale Wettbewerbsfähigkeit und sichert nachhaltige Profitabilität



Transformationsprogramm

- Reaktion auf den **verschärften globalen Wettbewerb und steigenden Kostendruck**, um das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen
- Nachhaltige Kosteneinsparungen von jährlich rund **100 Mio. €** durch Optimierung des Produktionsnetzwerkes sowie eine effizientere Organisation, **größtenteils effektiv in 2027, Volleffekt 2028**
- Ca. **500 der weltweit 1.000 Stellen** (Abbau & Verlagerung) betreffen **Deutschland**
- Umsetzung **schneller als geplant: Großteil der mitbestimmungspflichtigen Verhandlungen** mit Betriebsratsgremien ist **abgeschlossen**:
 - **Produktionsschließung in Lüneburg** (31.03.2027) sowie Verlagerung in andere Jungheinrich Werke ist **verhandelt und in Umsetzung**
 - **Kapazitätsanpassung in Norderstedt umgesetzt**
- **Einmalaufwendungen: 93 Mio. €¹** in 2025, **17 Mio. €** für 2026 erwartet

100 Mio. €

Kosteneinsparungen p.a.

1.000 Stellen

Abbau & Verlagerung

Optimiertes

Produktionsnetzwerk

¹ Cashwirksamkeit größtenteils 2026

anton

BY JUNGHEINRICH

Made to rely on.



Strategische Partnerschaft positioniert Jungheinrich in attraktivem Wachstumssegment



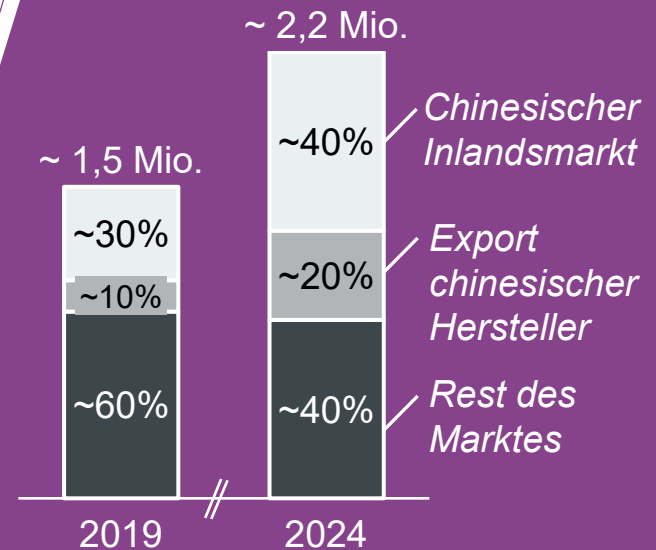
Neues Portfolio als Einstieg in den Mid-Tech-Markt

- Mai 2025: Jungheinrich und EP Equipment vereinbaren strategische Partnerschaft
- **Bündelung der Stärken beider Unternehmen** zur Steigerung von Effizienz, Produktivität und Nachhaltigkeit in der globalen Intralogistik
- **Erfolgreicher Start in Europa im 4. Quartal 2025** mit lagertechnischen Geräten und Elektro-Gegengewichtsstaplern, **Mengen- und Margenziele wie geplant erreicht**
- **Vertriebskanäle (Multi-Channel-Ansatz)** insbesondere über Händler und E-Commerce **ausgeweitet**
- **Ausbau Portfolio und regionale Ausweitung** auf Asien-Pazifik und Lateinamerika **bereits begonnen**
- **Gründung OEM-Center in China** zur Bündelung wichtiger Funktionen für die Entwicklung und Steuerung des globalen Portfolios im Mid-Tech-Markt
- **Ausweitung der Partnerschaft** mit EP Equipment **geplant**

¹ Basierend auf WITS & chinesischen Exportstatistiken, Auftragseingang in Stück



Weltmarkt Flurförderzeuge¹



„China Wave“ – schnell wachsender **Mid-Tech-Markt**, der vor allem durch chinesische Anbieter bedient wird

Innovationen und Weltpremieren 2026

Maximale Bandbreite: unsere neuen Elektro-Gegengewichtsstapler



Niederhub- und Doppelstockgeräte



Baureihe 1i

Schubmaststapler



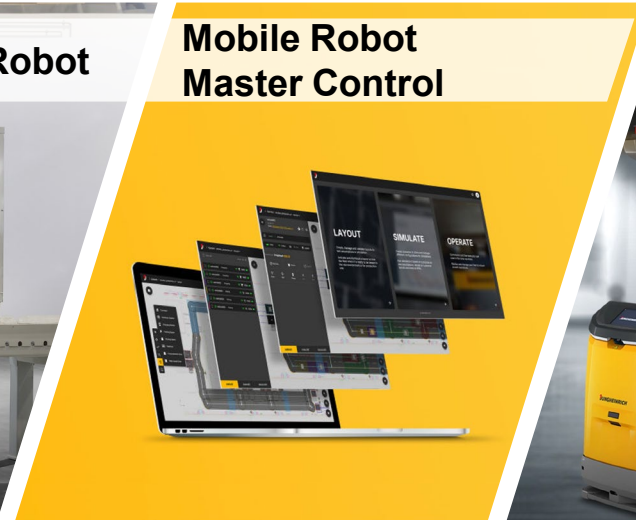
ETV 4i

Hochhub Mobile Robot



EAC 212a

Mobile Robot Master Control



EAE 212a & ETV 216i



Schwerlast trifft Hochvolt:

Jungheinrich gibt mit
FalcOn den Ausblick
auf morgen



Unsere Ziele und Prioritäten bei der Kapitalallokation setzen den klaren Rahmen für unsere Ambitionen

Ziele für 2030

Umsatz

10 Mrd. €

EBIT-ROS

10%

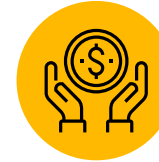
Cash-Conversion-Rate¹

Ø > 80%

Corporate Carbon Footprint²

-30 %³
(Scopes 1 - 3)
+ SBTi
Reduktionsziele
(Scopes 1 - 3)

Kapitalallokation



Investitionen

F&E-Ausgaben
~3-4% des Jahresumsatzes
Investitionen⁴
~1-2% des Jahresumsatzes



M&A

Beibehaltung einer Kapitalstruktur mit einem **maximalen Verschuldungsgrad von 1,5x Nettoverschuldung⁵ / EBITDA** im Laufe der Zeit



Aktionärsrendite

Bekenntnis zu **unserer verlässlichen Dividendenpolitik**

¹ Durchschnittliche Cash-Conversion-Rate (Free Cashflow/Ergebnis nach Steuern) im Strategiezeitraum

² Das Ziel für den Corporate Carbon Footprint wurde im 3. Quartal 2025 eingeführt und löst das bisherige Reduktionsziel ab

³ im Vergleich zum Basisjahr (2021)

⁴ Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne aktivierte Entwicklungskosten und Nutzungsrechte

⁵ Finanzverbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen) – Liquide Mittel und Wertpapiere

Ausblick 2026: Schwerpunkte der strategischen Handlungsfelder



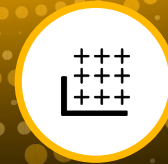
Globale Expansion

- > Beschleunigung regionale **Expansion in Nordamerika und APAC**
- > Ausweitung der **Vertriebskanäle durch Händler und Online-Plattformen**
- > Forcierung zusätzlichen **Umsatzwachstums** > 1 Mrd. € durch **M&A außerhalb Europas** im Rahmen der Strategie 2030+



Automatisierung

- > **Gezielte Marktbearbeitung in Wachstumsbranchen:** Handel, Logistik, Produzierendes Gewerbe, Nahrungsmittel & Getränke
- > Roll-out **standardisierter Branchenlösungen** zur Steigerung der Skalierbarkeit und Kosteneffizienz
- > **Ausweitung des Kundendienstgeschäfts** für Automatisierungslösungen



Portfolioerweiterung

- > Marktdurchdringung mit **Full-Liner-Portfolio:** neue Generation an High-Tech-Fahrzeugen, erweitertes Mid-Tech-Portfolio, Hochvolt-Fahrzeuge
- > Fortgesetzte Umsetzung und **Erweiterung der strategischen Partnerschaft mit EP** für Produkte im Mid-Tech-Segment
- > Systematischer Aufbau innovativer Unternehmen und Beteiligungen durch **Uplift Ventures**



Transformation

- > **Abschluss des Transformationsprogramms** (Großteil der Effekte ab 2027 erwartet)
- > Fortführung unserer **digitalen Transformation** mit dem DEEP-Programm mit **bedeutenden Roll-outs**
- > Konzernweite Implementierung von **KI**, innovative Lösungen in Miete und Kundendienst



3

Kennzahlen H1 2026

1. Halbjahr 2026: Auf einen Blick

- **Deutliche Auftragseingangssteigerung** mit 8 % zum Vorjahr auf 2.954 Mio. €
- **Umsatz** mit 2.669 Mio. € auf **Vorjahresniveau**
- **EBIT** mit 145 Mio. € **sehr deutlich unter Vorjahr**, EBIT-ROS bei 5,4 %
- **Negative Einmaleffekte i.H.v. 34 Mio. €**: Veräußerung russische Tochtergesellschaft, nachlaufende Effekte Streik Werk Lüneburg und Transformationsprogramm
- EBIT durch **Preis- und Volumeneffekte** im intensiven Wettbewerbsumfeld zusätzlich belastet
- **EBIT bereinigt um Einmaleffekte: 179 Mio. €** (EBIT-ROS: 6,7 %)
- **Free Cashflow** mit -99 Mio. € akquisitionsbedingt **unter** Vorjahreszeitraum (+57 Mio. €)
- **Prognose** für ITS und daraus resultierend für Konzern **angepasst**

Highlights nach dem 1. Quartal 2026



Beteiligung an EP Equipment

- **Beteiligung** in Höhe von 4,9 % an chinesischem Material-Handling-Partner
- **Vertiefung** der strategischen Partnerschaft
- Erschließung von zusätzlichem **Wachstumspotenzial** durch Zusammenarbeit
- **Cash-Abfluss** rund **93 Mio. €**, davon 89 Mio. € im 2. Quartal 2026



Beteiligung an Navflex

- **Beteiligung** in Höhe von ~7 % am Spezialisten für **Physical AI** und **Automatisierung** des LKW-Be- und Entladens
- In Europa und den **USA** etabliertes **Technologieunternehmen**
- Steuerung durchgängiger und **automatisierter Materialflüsse**
- **Cash-Abfluss** rund **4 Mio. €** im 2. Quartal 2026

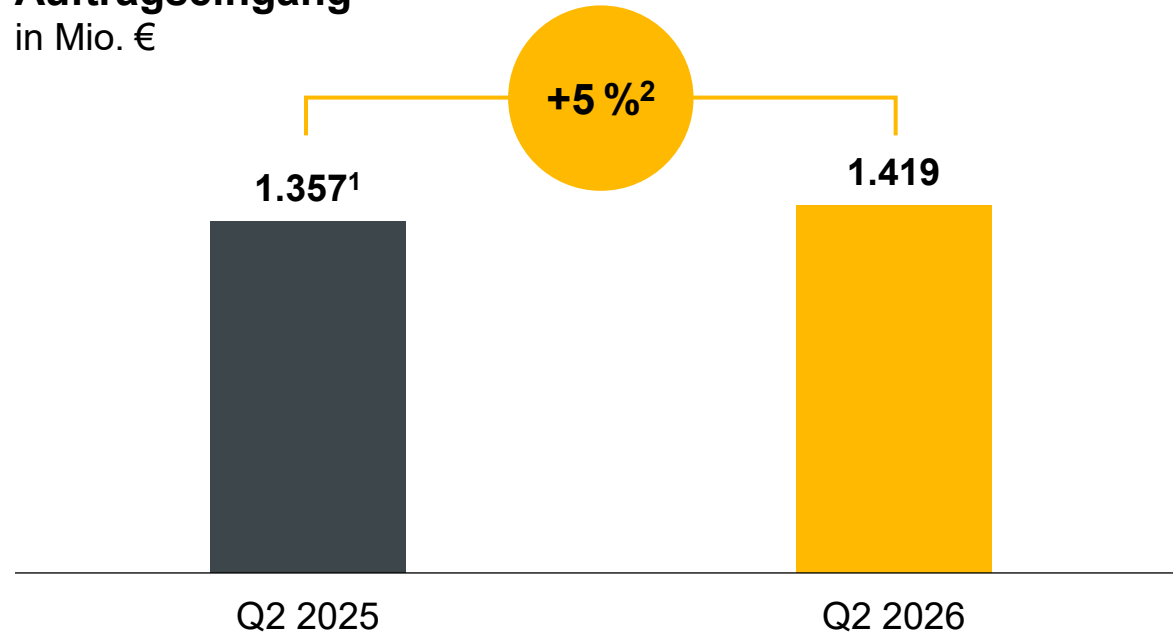


Erwerb von All Lift Forklifts

- Vollständige **Akquisition** von australischem Vermietungsunternehmen, **Closing** im weiteren **Jahresverlauf** erwartet
- Stärkung der **Marktposition** in APAC
- **Kaufpreis** rund **89 Mio. €** (Enterprise Value) zuzüglich erfolgsabhängiger Komponente
- **Cash-Abfluss** rund **60 Mio. €** mit Closing
- Erwarteter **Ergebnisbeitrag 2026**: **geringer** einstelliger Mio.-Euro-Betrag

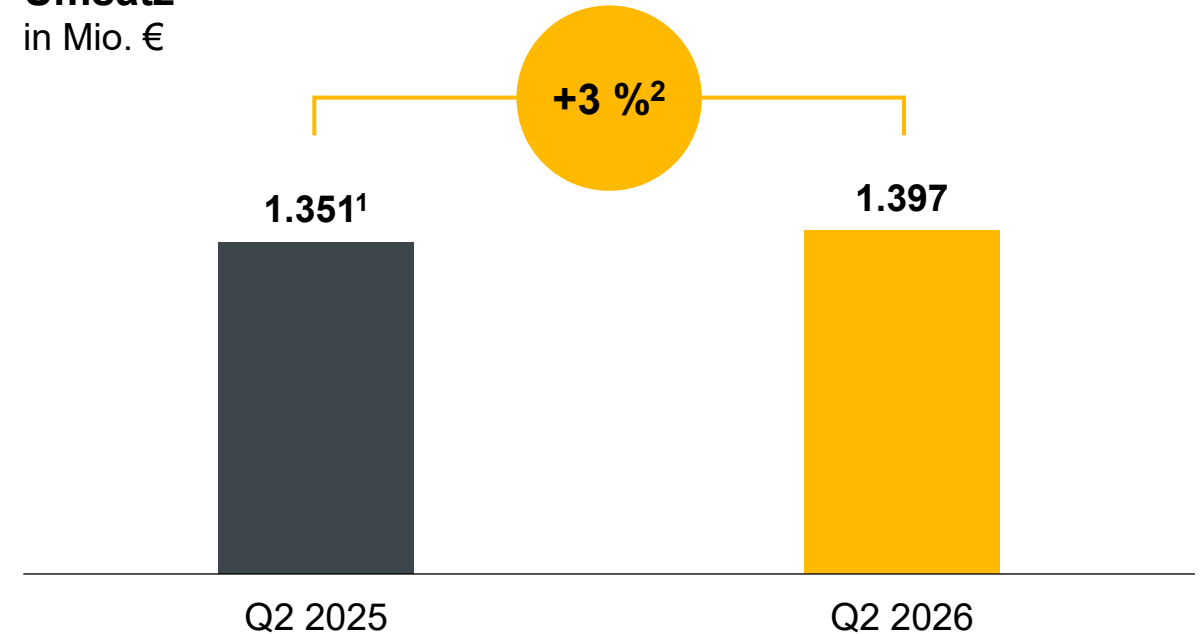
Konzern: Auftragseingang und Umsatz

Auftragseingang in Mio. €



Auftragseingang geprägt durch gestiegene Nachfrage im Segment AWE (+27 %)

Umsatz in Mio. €

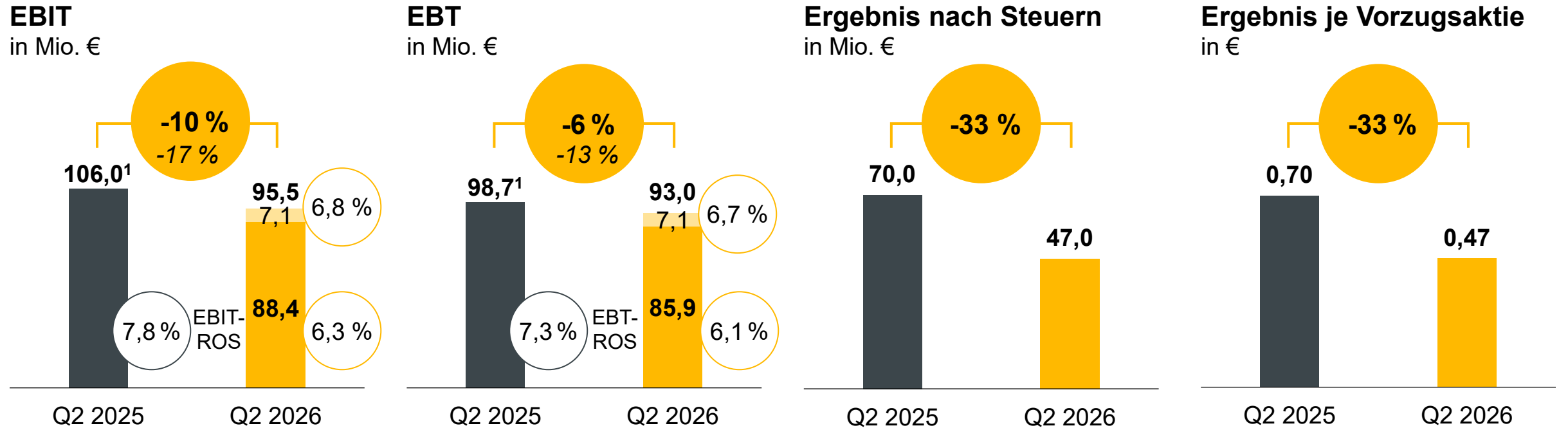


Leichtes Umsatzwachstum – Zuwächse in beiden Segmenten (ITS: +1 %, AWE: +17 %)

¹ Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 39 Mio. €, Umsatz: 38 Mio. €).

² Ohne die Beiträge der russischen Tochtergesellschaft wäre der Auftragseingang um 8% und der Umsatz um 6% gestiegen.

Konzern: Ergebnisgrößen sehr deutlich unter Vorjahr



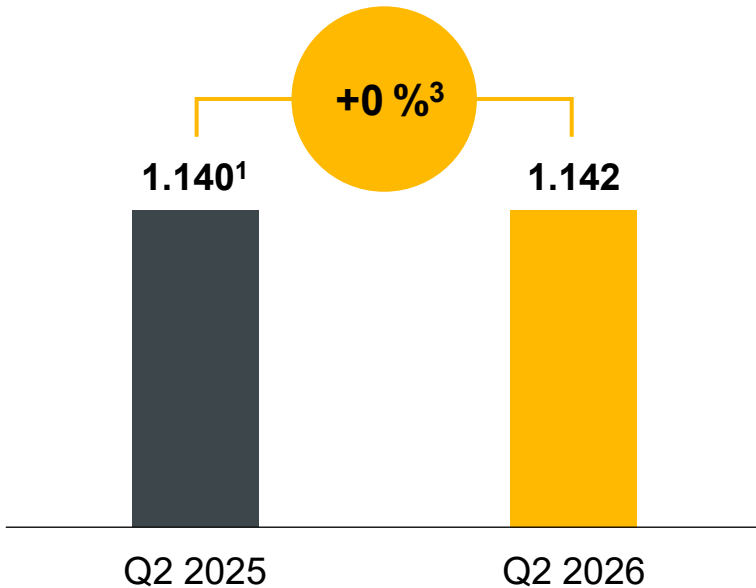
Einmaleffekte i.H.v. 7,1 Mio. € durch Nachlaufeffekte aus dem im Februar beendeten Streik im Werk Lüneburg (-2,6 Mio. €) und das Transformationsprogramm (-4,5 Mio. €). Zusätzlich belastet das intensive Wettbewerbsumfeld. EBT geprägt durch besseres Ergebnis im Spezialfonds

Konzernsteuerquote in Höhe von 45 Prozent (Vorjahr: 29 Prozent) bedingt durch Einigung mit der Finanzverwaltung zu steuerlichen Sachverhalten der Jahre 2017 bis 2023 – Belastung im Ergebnis nach Steuern in Höhe von 13 Mio. €

¹ Exklusive Russlandgeschäft (5,0 Mio. € EBIT bei 38 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 7,7 % sowie ein EBT-ROS von 7,1 %

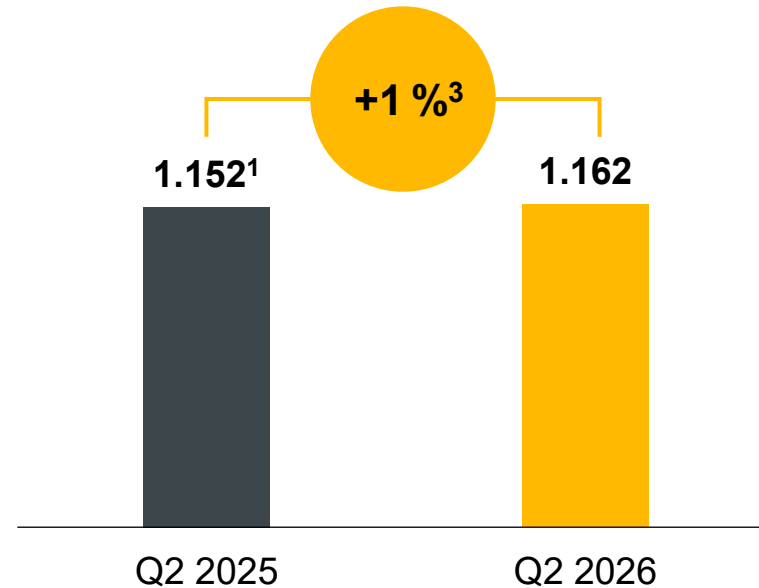
Segment Industrial Trucks & Services (ITS)

Auftragseingang
in Mio. €



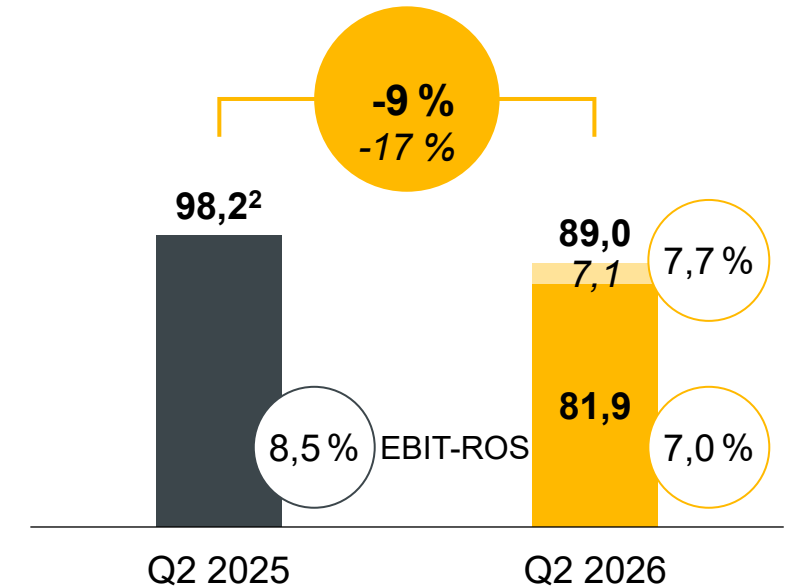
Auftragseingangsverlust des Russlandgeschäfts kompensiert

Umsatz
in Mio. €



Umsatzverlust des Russlandgeschäfts kompensiert

EBIT
in Mio. €



Einmaleffekte i.H.v. 7,1 Mio. € berücksichtigt (Nachlaufeffekte aus Streik Lüneburg 2,6 Mio. €, Transformationsprogramm 4,5 Mio. €)

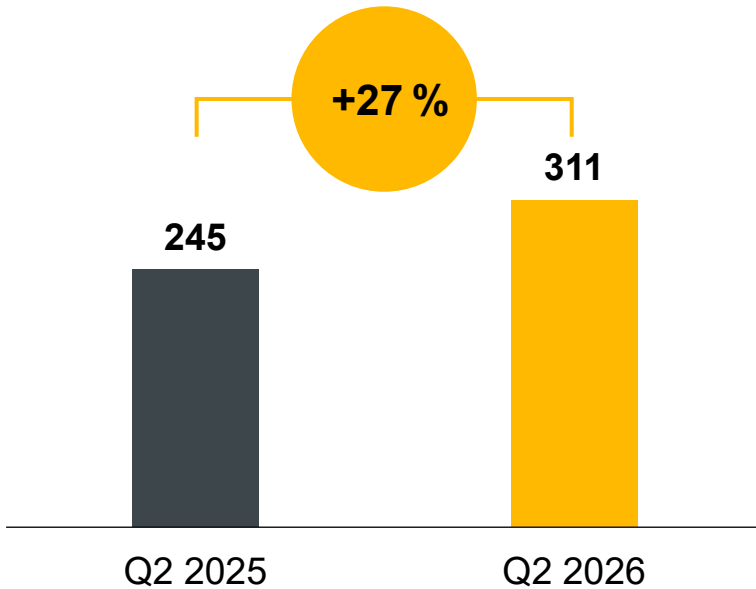
¹ Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 39 Mio. €, Umsatz: 38 Mio. €).

² Exklusive Russlandgeschäft (5,0 Mio. € EBIT bei 38 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 8,4 %

³ Ohne die Beiträge der russischen Tochtergesellschaft wäre der Auftragseingang um 4% und der Umsatz um 4% gestiegen.

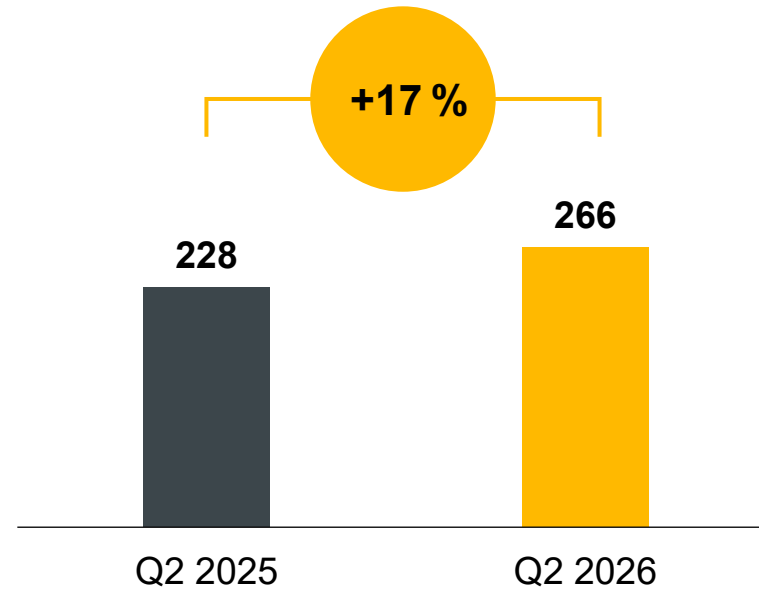
Segment Automation & Warehouse Equipment (AWE)

Auftragseingang
in Mio. €



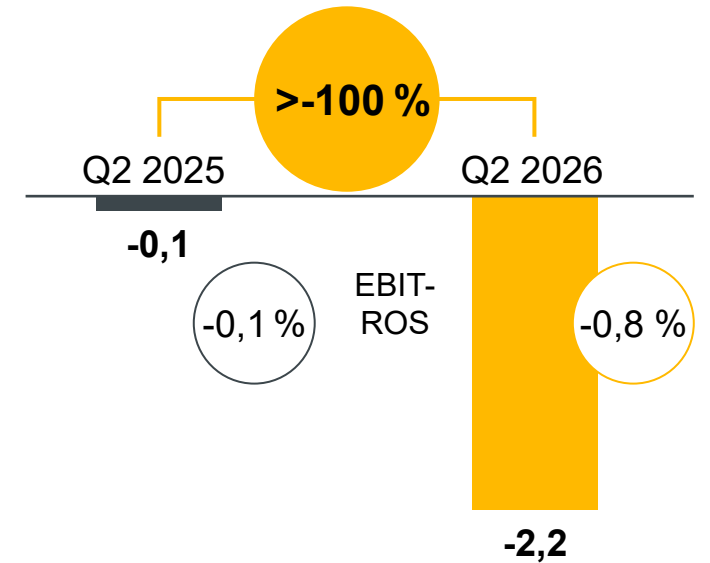
Wachstum in beiden Geschäftsfeldern (Automation (+35 %) sowie Warehouse Equipment (+20 %))

Umsatz
in Mio. €



Umsatzwachstum in beiden Geschäftsfeldern (Automation (+21 %) sowie Warehouse Equipment (+12 %))

EBIT
in Mio. €

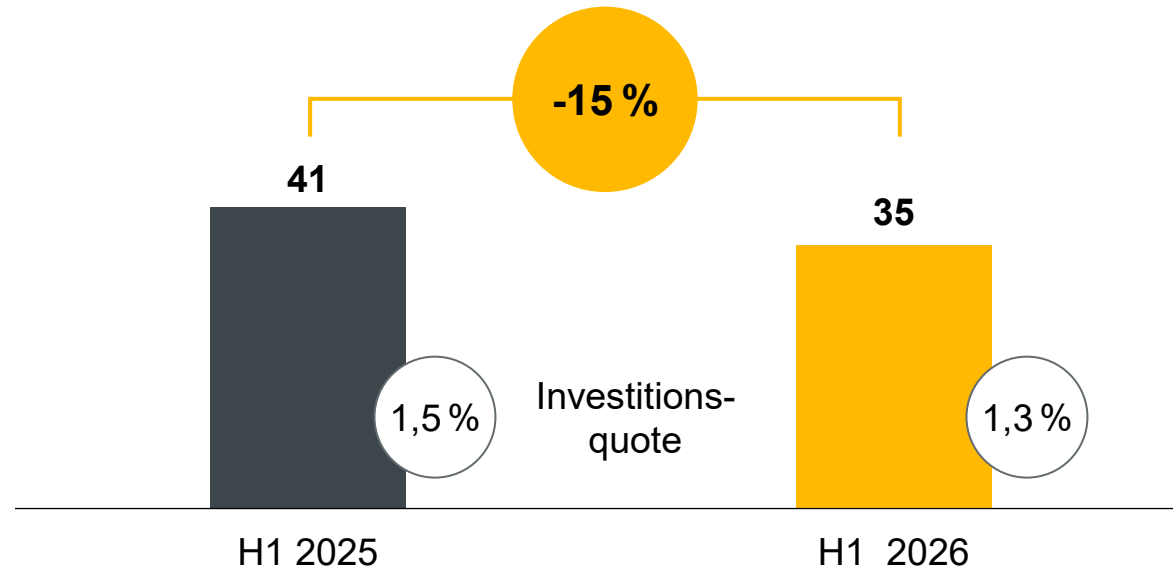


Ergebnis wegen Projektgeschäft erwartungsgemäß noch negativ

Investitionen gesunken, F&E-Ausgaben gestiegen

Investitionen¹

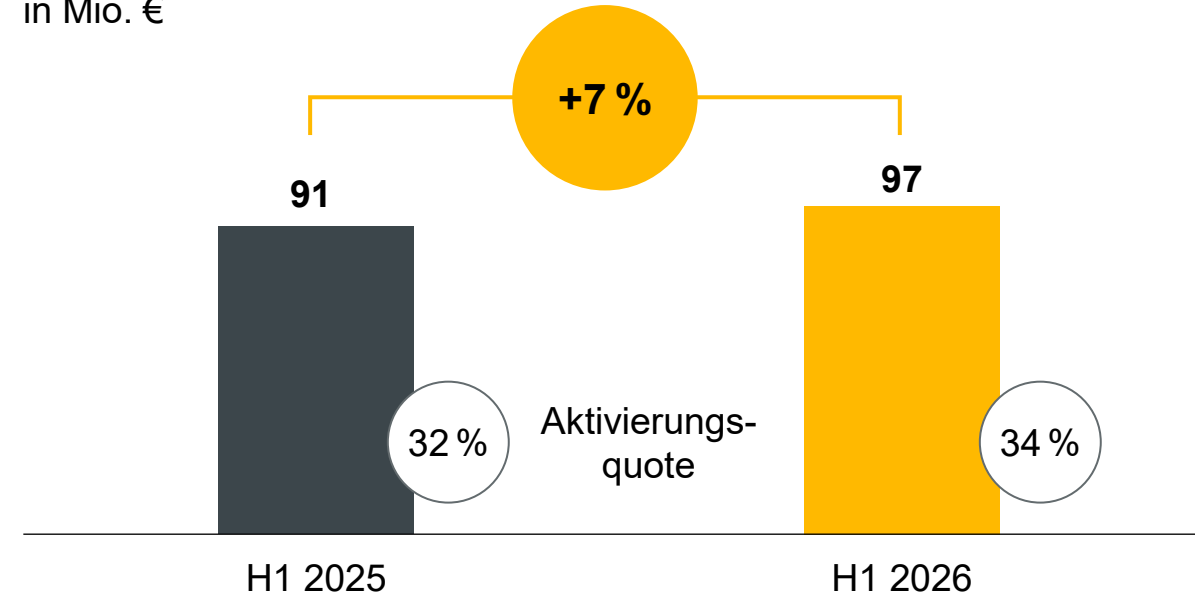
in Mio. €



Investitionen berücksichtigen Teilbetrag in Höhe von 8 Mio. € für das Jungheinrich Experience Center in Moosburg

Ausgaben für Forschung und Entwicklung

in Mio. €



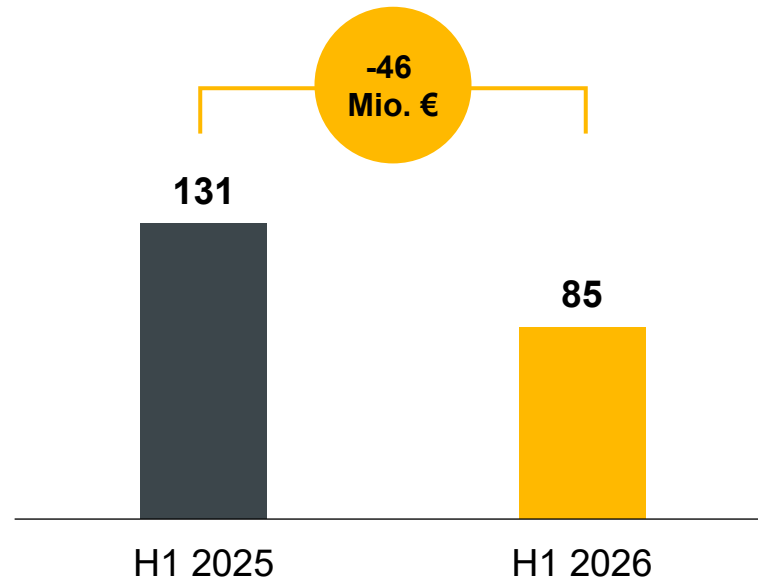
Ausweitung Entwicklungsleistungen für neue Produkte und Aufbau von F&E-Mitarbeitenden

¹ Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne aktivierte Entwicklungsausgaben und Nutzungsrechte

Free Cashflow akquisitionsbedingt unter Vorjahr

Cashflow aus Geschäftstätigkeit

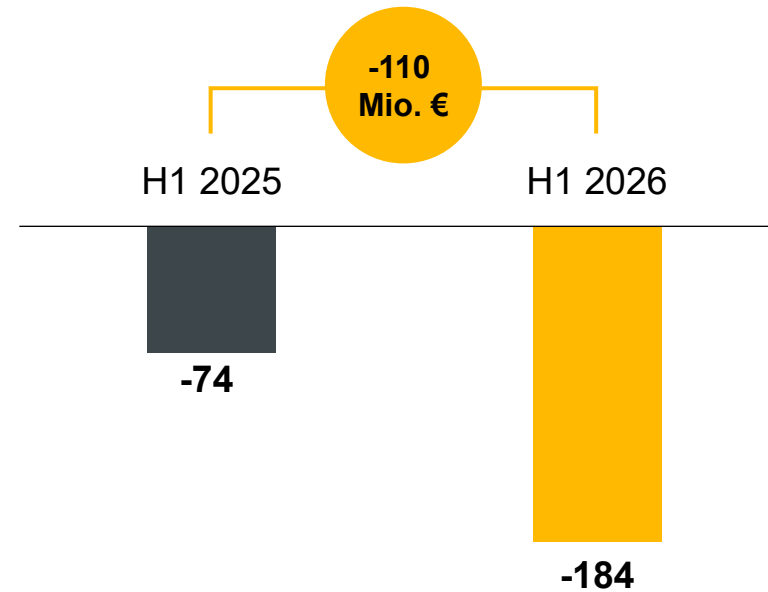
in Mio. €



Cashflow aus Geschäftstätigkeit spiegelt niedrigeres Ergebnis nach Steuern wider

Cashflow aus Investitionstätigkeit

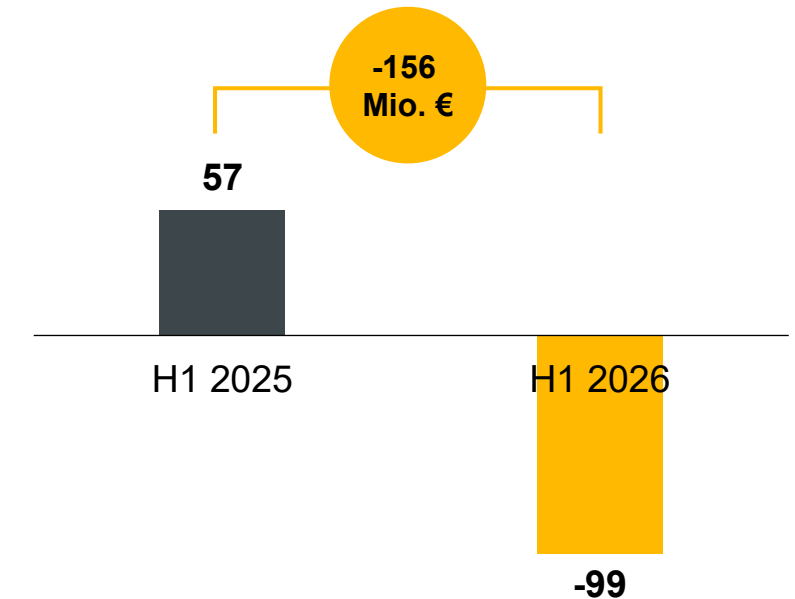
in Mio. €



Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet insbesondere Cash-Abfluss für Beteiligungen an EP Equipment (89 Mio. €) und Navflex (4 Mio. €)

Free Cashflow

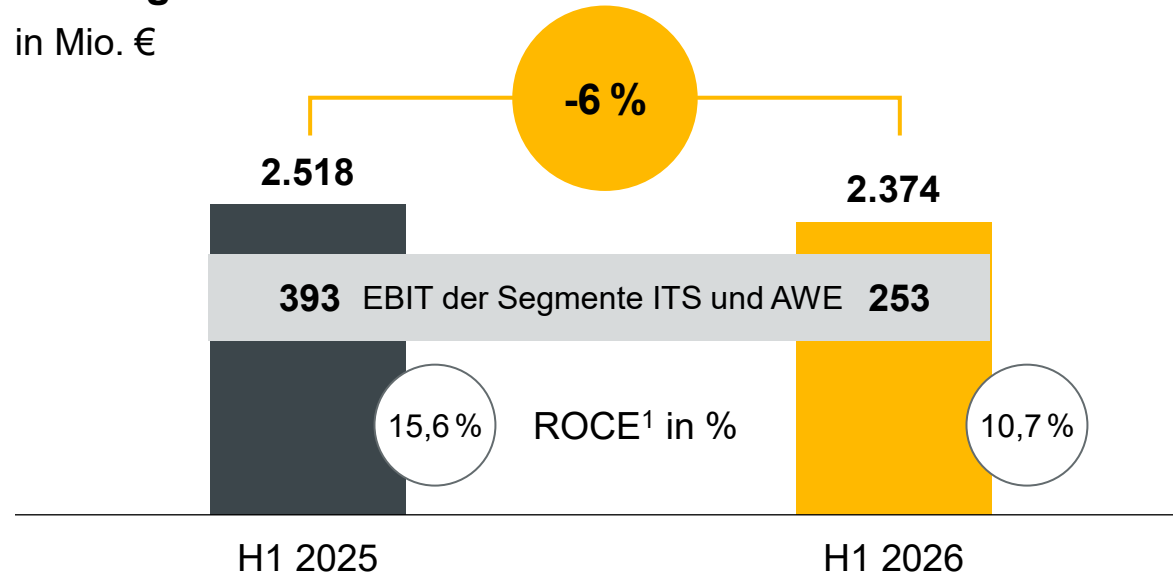
in Mio. €



ROCE gesunken, Working Capital gestiegen

Durchschnittlich gebundenes Kapital der Segmente ITS und AWE

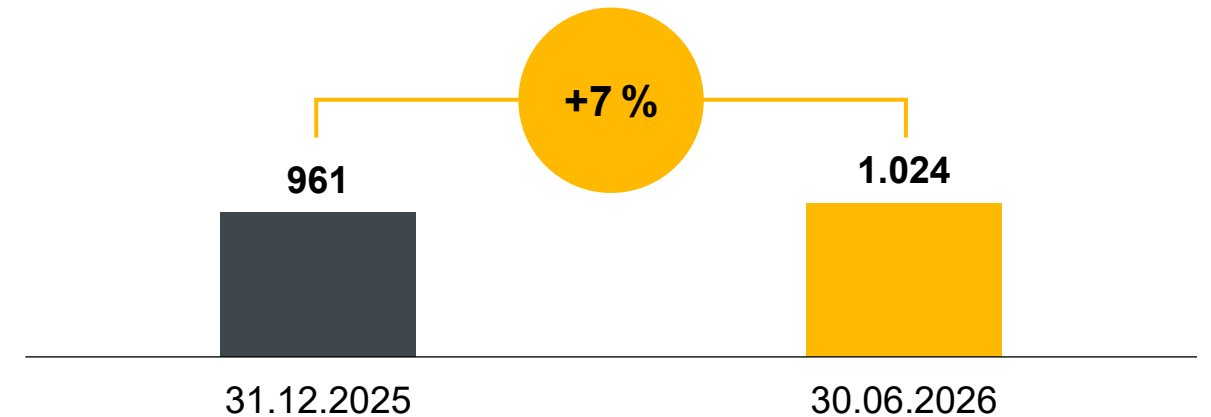
in Mio. €



ROCE reduziert durch spürbar geringeres EBIT der Segmente ITS & AWE bei geringerem durchschnittlich gebundenen Kapital

Working Capital Konzern

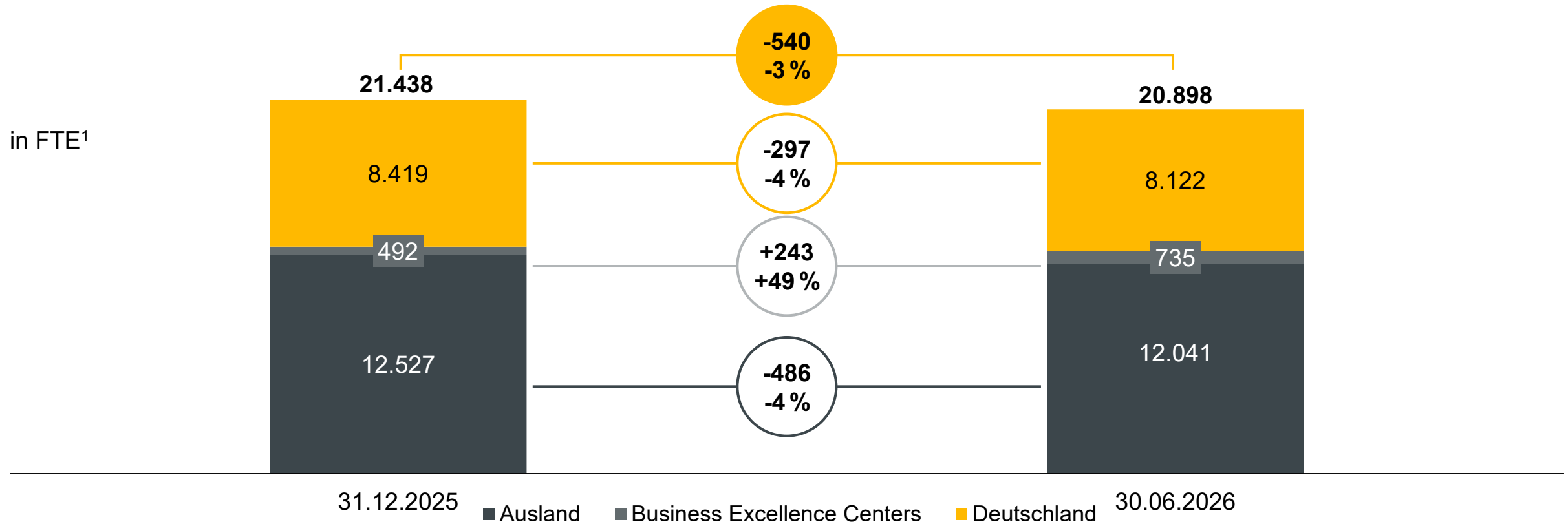
in Mio. €



Anstieg der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen prägen Working-Capital-Entwicklung

¹ EBIT der Segmente ITS und AWE in % auf das durchschnittlich gebundene Kapital der Segmente ITS und AWE

Entwicklung Mitarbeitende Konzern



Wesentliche Treiber: Abgang von rund 600 Mitarbeitenden im Zusammenhang mit der Entkonsolidierung der russischen Tochtergesellschaft und transformationsbedingter Stellenabbau, gegenläufig wirkte Mitarbeitendenaufbau in den Business Excellence Centers

¹ Vollzeitäquivalente (FTE), einschließlich Auszubildende, ohne Leiharbeiterinnen und Leiharbeiter

4

Ausblick

Weiterhin herausforderndes Marktumfeld



BIP ¹ in %	2025	Prognose 2026
Welt	3,5	3,0
USA	2,1	2,3
China	5,0	4,6
Eurozone	1,4	0,9
Deutschland	0,2	0,7

¹ Quelle: Internationaler Währungsfonds, 8. Juli 2026

Risiken



Schwaches europäisches
Wirtschaftsumfeld

Geopolitische Konflikte,
insbesondere Handelszölle,
Iran- und Russland-
Ukraine-Krieg

Strukturell steigender
Wettbewerbsdruck

Chancen



Innovationen und
disruptive **Technologien**

Globale **Expansions-
möglichkeiten**

Intakte Treiber:
Elektrifizierung,
Automatisierung,
Digitalisierung und
Nachhaltigkeit

Neue Segmentstruktur verbessert Steuerung und Transparenz

Getrennte Segmente als Basis für
Wachstum und Profitabilität

Eigene GuV und Führungs-
organisation **stärken**
Verantwortung und
Steuerbarkeit

Schaffung von Transparenz
über die **Entwicklung** in den
einzelnen Segmenten

Ab Geschäftsjahr 2026:
Aus Intralogistik wird ITS und AWE

Industrial Trucks & Services
(ITS)

Automation & Warehouse
Equipment (AWE)



Automation



Financial Services
unterstützend für ITS und AWE

Konzernprognose 2026 angepasst

	Ist 2025	Bereinigt 2025 ¹	Bisherige Prognose 2026	Aktualisierte Prognose 2026 ²
Auftragseingang in Mrd. €	5,4	5,2	5,4 – 6,0	5,5 – 6,1
Umsatz in Mrd. €	5,5	5,4	5,2 – 5,8	5,3 – 5,9
EBIT in Mio. €	228	424	380 – 450	340 – 400
EBIT-ROS in %	4,2	7,9	7,2 – 8,0	6,2 – 7,0
EBT in Mio. €	196	392	350 – 420	310 – 370
EBT-ROS in %	3,6	7,3	6,7 – 7,5	5,6 – 6,4
ROCE in %	8,3	k.A.	14 – 18	12 – 16
Free Cashflow in Mio. €	314	k.A.	> 250	> 50

Enthaltene Effekte

- 1** Auftragseingang und Umsatz bereinigt um jeweils rund 150 Mio. € Beitrag der im Februar 2026 verkauften russischen Tochtergesellschaft
- 2** EBIT und EBT bereinigt um -220 Mio. € Einmaleffekte sowie operativen EBIT-Beitrag der im Februar 2026 verkauften russischen Tochtergesellschaft in Höhe von 24 Mio. €
- 3** EBIT und EBT enthalten -40 Mio. € Einmaleffekte (-21 Mio. € Entkonsolidierung der im Februar 2026 verkauften russischen Tochtergesellschaft, -10 Mio. € Transformation, -9 Mio. € nachlaufende Effekte Streik Lüneburg)
- 4** Cash-Abflüsse für EP Equipment (~93 Mio. €), All Lift (~60 Mio. €), Navflex (~4 Mio. €)

¹ Bereinigt um Beiträge des entfallenen Russlandgeschäftes (Auftragseingang, Umsatz und operatives EBIT) sowie um ergebnisbezogene Einmaleffekte (Veräußerung russische Tochtergesellschaft, Transformationsprogramm und Verlust aus Abgang F&E)

² Ad-hoc-Meldung vom 23. Juli 2026 sowie Zwischenbericht zum 30. Juni 2026

Segmentprognosen 2026: ITS aktualisiert, AWE beibehalten

Industrial Trucks & Services	Ist 2025	Bereinigt 2025 ¹	Bisherige Prognose 2026	Aktualisierte Prognose 2026 ³
Auftragseingang in Mrd. €	4,5	4,4	4,4 – 4,8	4,5 – 4,9
Umsatz in Mrd. €	4,6	4,5	4,3 – 4,7	4,4 – 4,8
EBIT in Mio. €	222	395	360 – 420	310 – 370
EBIT-ROS in %	4,8	8,8	8,3 – 8,9	7,0 – 7,6
Einmaleffekte in Mio. € <i>darin operativer Russland-Beitrag</i>	-197 +24		-35	-41

Automation & Warehouse Equipment	Ist 2025	Bereinigt 2025 ²	Prognose 2026
Auftragseingang in Mrd. €	0,9	0,9	1,0 – 1,2
Umsatz in Mrd. €	0,9	0,9	0,9 – 1,1
EBIT in Mio. €	-21	2	0 – 15
EBIT-ROS in %	-2,3	0,2	0 – 1,5
Einmaleffekte in Mio. €	-23		+1

¹ Bereinigt um Beiträge des entfallenen Russlandgeschäftes (Auftragseingang, Umsatz und operatives EBIT) sowie um ergebnisbezogene Einmaleffekte (Veräußerung russische Tochtergesellschaft und Transformationsprogramm)

² Bereinigt um ergebniswirksame Einmaleffekte (Verlust aus Abgang F&E und Transformationsprogramm)

³ Ad-hoc-Meldung vom 23. Juli 2026 sowie Zwischenbericht zum 30. Juni 2026

Aktualisierte Prognose 2026: ITS

Kompensation des entfallenen Auftrags-einganges und Umsatzes aus Russland (Beiträge 2025: jeweils ~150 Mio. €)

Produktneuheiten und Mid-Tech-Portfolio stärken Auftragseingang

EBIT & EBIT-ROS durch Entkonsolidierungseffekt russische Tochtergesellschaft (21 Mio. €), Transformationsprogramm (11 Mio. €) und nach-laufende Effekte Streik Lüneburg (9 Mio. €) belastet

Prognose 2026: AWE

Dynamik im Auftragseingang durch gezielte Marktbearbeitung

Beschleunigte Internationalisierung

Investitionen in Automatisierungsgeschäft

Margensteigerung durch Standardisierung und weitere Effizienzmaßnahmen, Entlastung aus Transformationsprogramm (1 Mio. €)



5

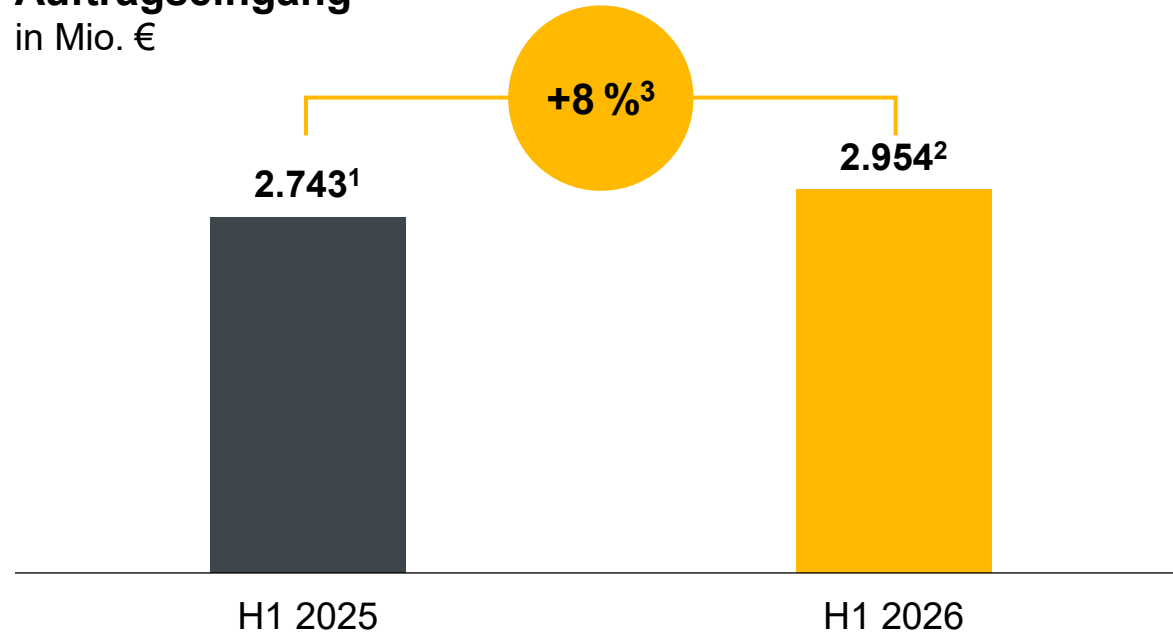
Weitere Informationen

Konzernkennzahlen 1. Halbjahr 2026

	H1 2025	H1 2026	Veränd. %
Auftragseingang in Mio. €	2.743	2.954	7,7
Umsatz in Mio. €	2.656	2.669	0,5
EBIT in Mio. € ohne Einmaleffekte	210,5	144,9 178,7	-31,2
EBIT-ROS in % ohne Einmaleffekte	7,9	5,4 6,7	–
EBT in Mio. € ohne Einmaleffekte	195,8	132,2 166,0	-32,5
EBT-ROS in % ohne Einmaleffekte	7,4	5,0 6,2	–
Ergebnis nach Steuern in Mio. €	139,0	73,2	-47,3

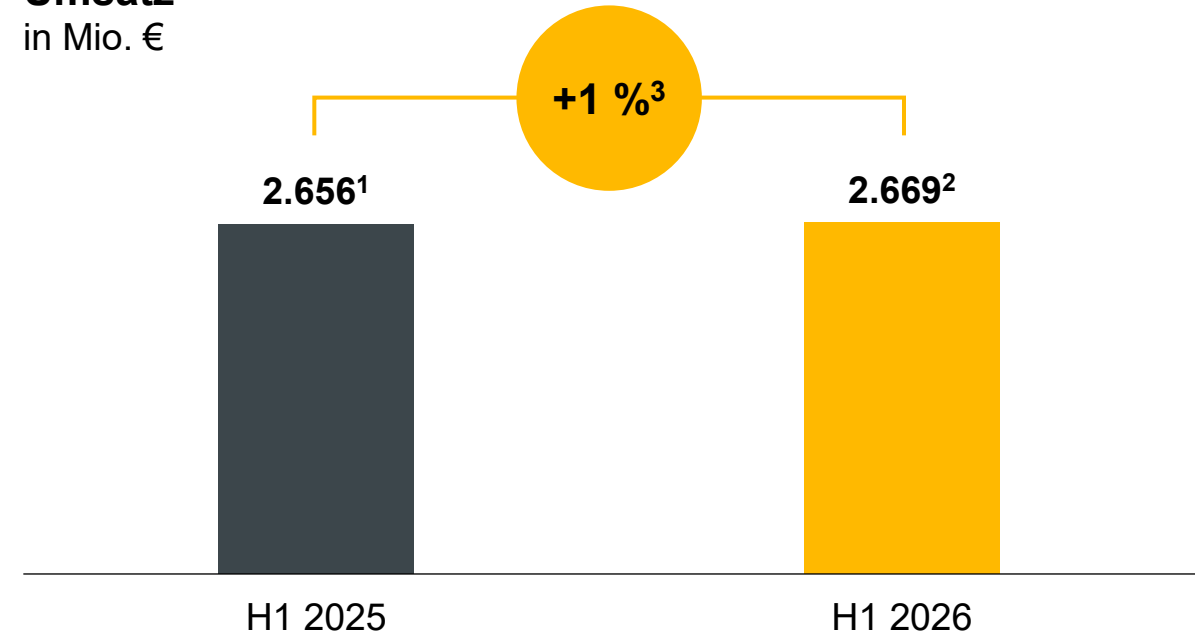
Konzern: Auftragseingang und Umsatz

Auftragseingang in Mio. €



Deutliche Auftragseingangssteigerung aufgrund intensiver Vertriebsaktivitäten in den Segmenten ITS und AWE

Umsatz in Mio. €



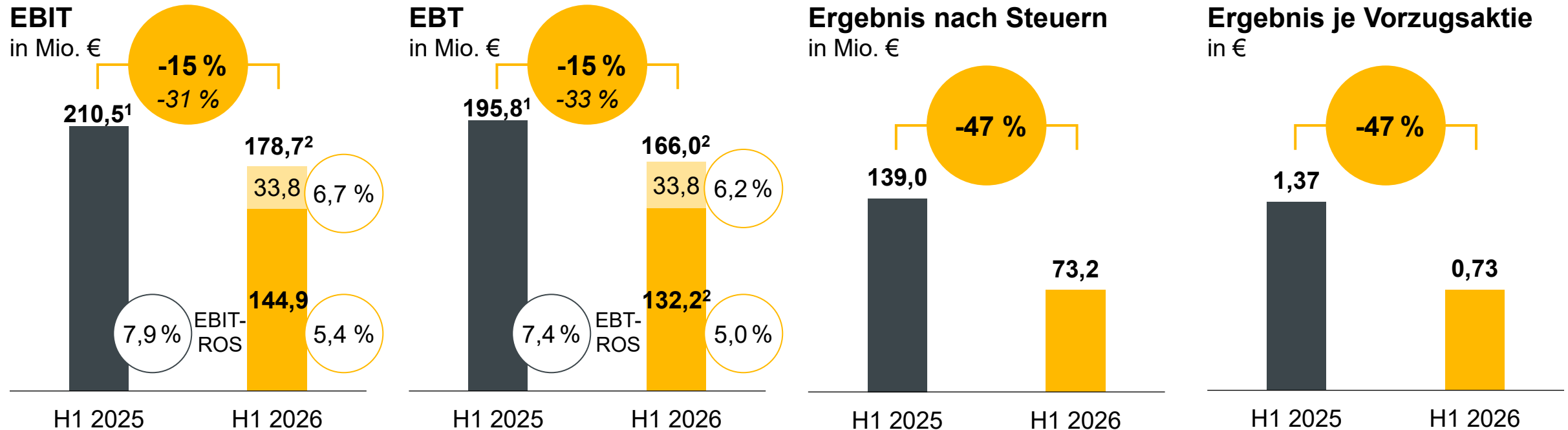
Deutliche Umsatzzuwächse im Segment AWE kompensieren Umsatzrückgang im Segment ITS

¹ Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 76 Mio. €, Umsatz: 72 Mio. €)

² Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 12 Mio. €, Umsatz: 11 Mio. € jeweils bis zum 12. Februar 2026)

³ Ohne die Beiträge der russischen Tochtergesellschaft wäre der Auftragseingang um 10% und der Umsatz um 3% gestiegen.

Konzern: Ergebnisgrößen sehr deutlich unter Vorjahr



Einmaleffekte i.H.v. 33,8 Mio. € durch Veräußerung der russischen Tochtergesellschaft (-20,5 Mio. €), Nachlaufeffekte aus dem im Februar beendeten Streik im Werk Lüneburg (-7,4 Mio. €), das Transformationsprogramm (-5,9 Mio. €). Zusätzlich belastet das intensive Wettbewerbsumfeld

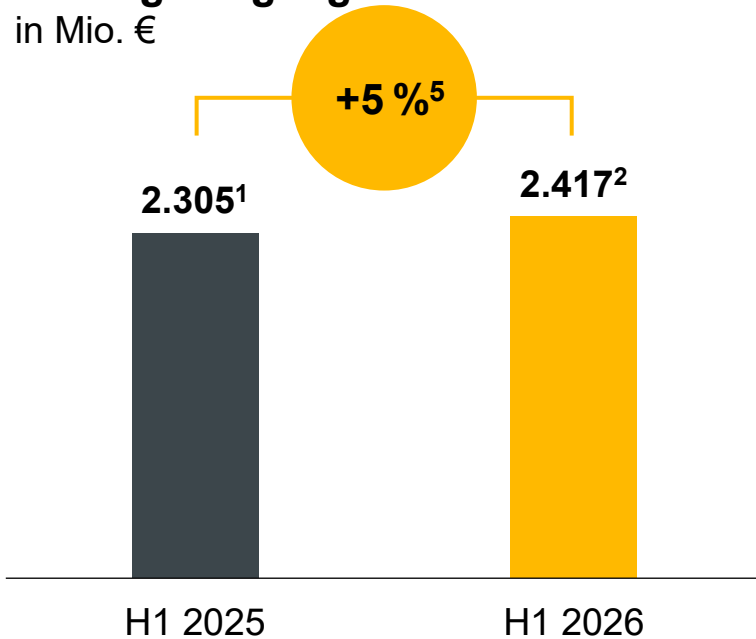
Konzernsteuerquote in Höhe von 45 Prozent (Vorjahr: 29 Prozent) bedingt durch Veräußerung russischer Tochtergesellschaft und angestrebte Einigung mit der Finanzverwaltung zu steuerlichen Sachverhalten der Jahre 2017 bis 2023

¹ Exklusive Russlandgeschäft (11,4 Mio. € EBIT bei 72 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 7,5 % sowie ein EBT-ROS von 6,9 %

² Exklusive Russlandgeschäft (1,0 Mio. € EBIT bei 11 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 6,7 % sowie ein EBT-ROS von 6,2 %

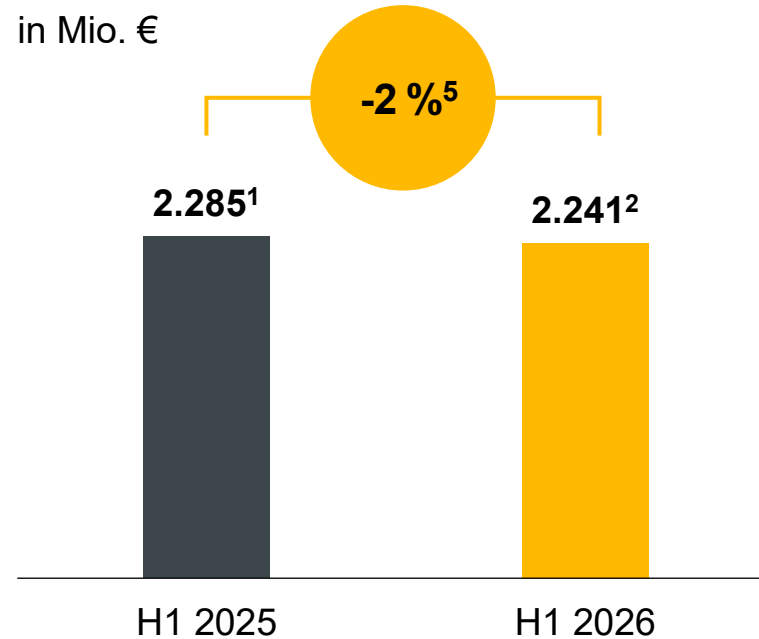
Segment Industrial Trucks & Services (ITS)

Auftragseingang in Mio. €



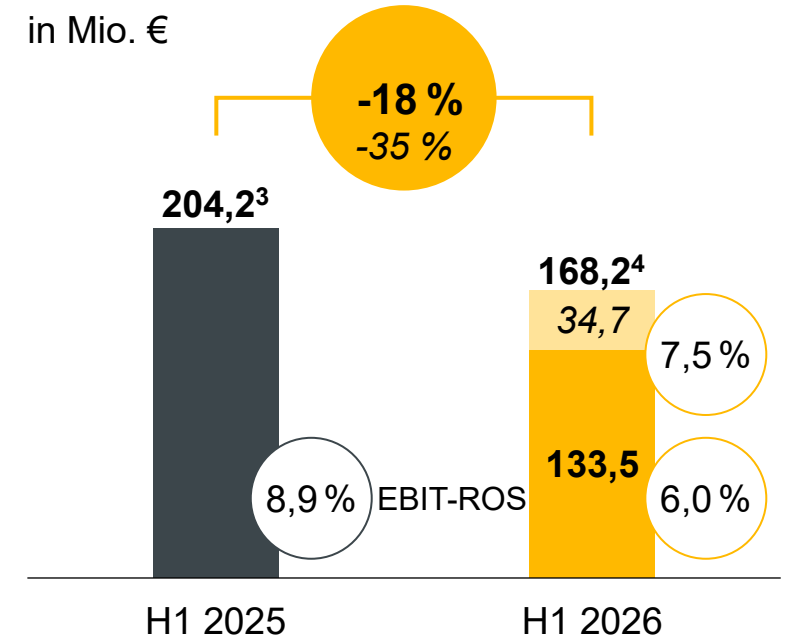
Positive Entwicklungen insbesondere im Geschäftsfeld Neugeschäft

Umsatz in Mio. €



Neugeschäft und Miete und Gebrauchtgeräte rückläufig, Kundendienst kompensiert nur teilweise

EBIT in Mio. €



Einmaleffekte i.H.v. 34,7 Mio. € berücksichtigt (Veräußerung russische Tochtergesellschaft 20,5 Mio. €, nachlaufende Effekte aus Streik Lüneburg 7,4 Mio. €, Transformationsprogramm 6,8 Mio. €)

¹ Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 76 Mio. €, Umsatz: 72 Mio. €)

² Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 12 Mio. €, Umsatz: 11 Mio. €)

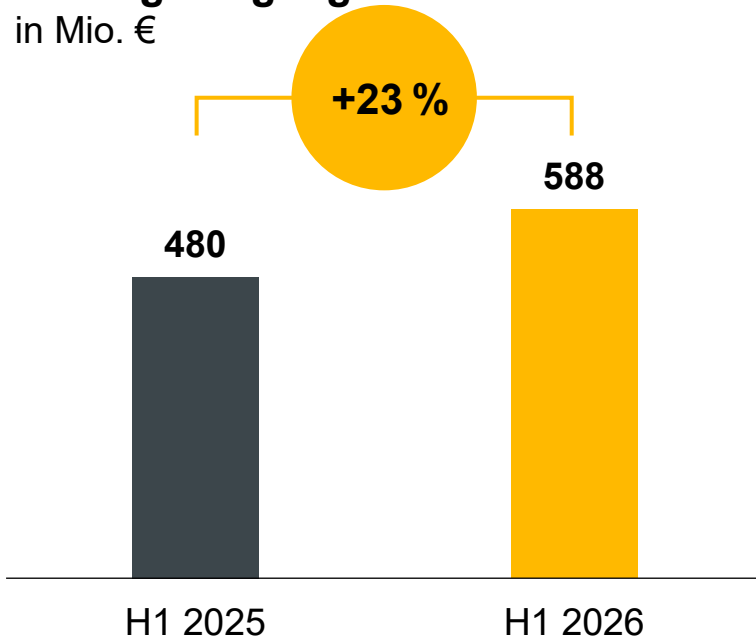
³ Exklusive Russlandgeschäft (11,4 Mio. € EBIT bei 72 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 8,7 %

⁴ Exklusive Russlandgeschäft (1,0 Mio. € EBIT bei 11 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 7,4 %

⁵ Ohne die Beiträge der russischen Tochtergesellschaft wäre der Auftragseingang um 8 % und der Umsatz um 1 % gestiegen.

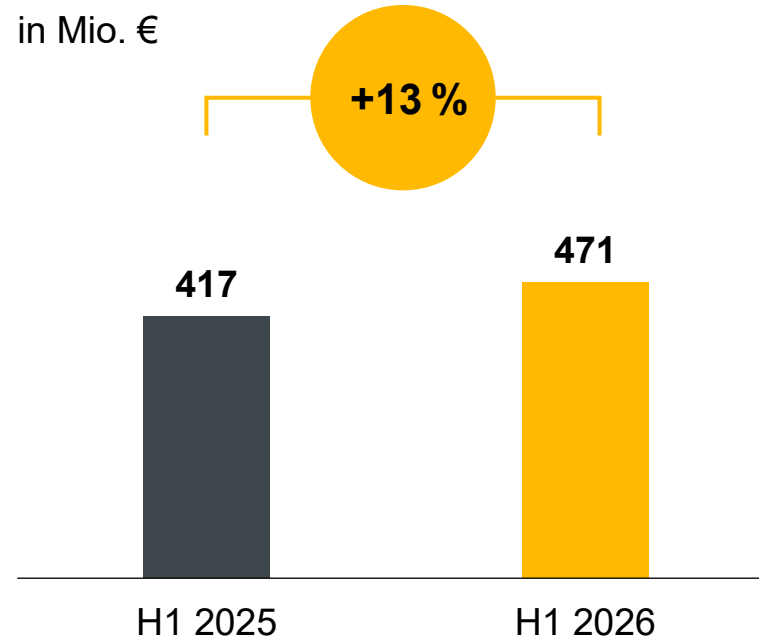
Segment Automation & Warehouse Equipment (AWE)

Auftragseingang
in Mio. €



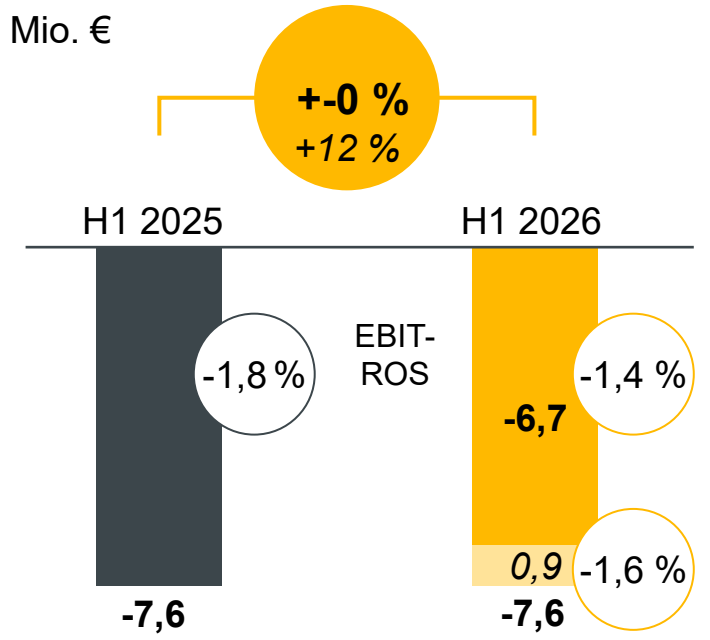
Zuwächse in beiden Geschäftsfeldern (Automation (+31 %) sowie Warehouse Equipment (+15 %))

Umsatz
in Mio. €



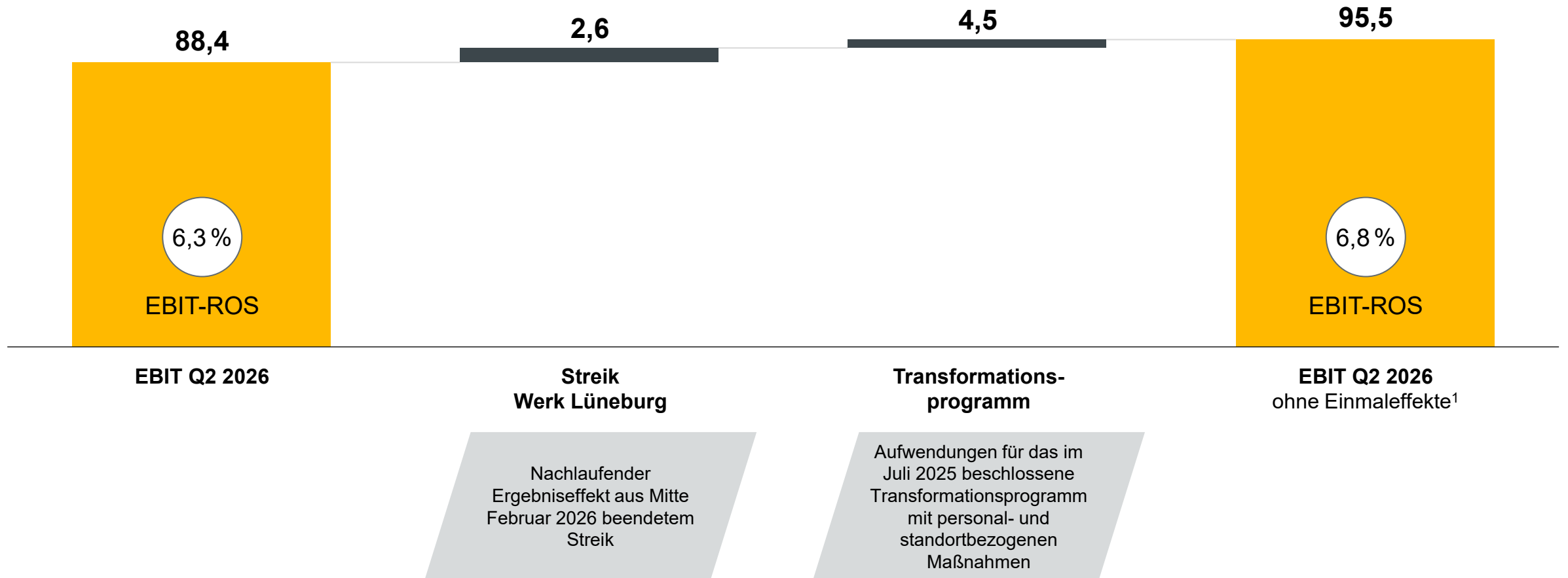
Umsatzzuwachs insbesondere im Geschäftsfeld Automation (+18 %)

EBIT
in Mio. €



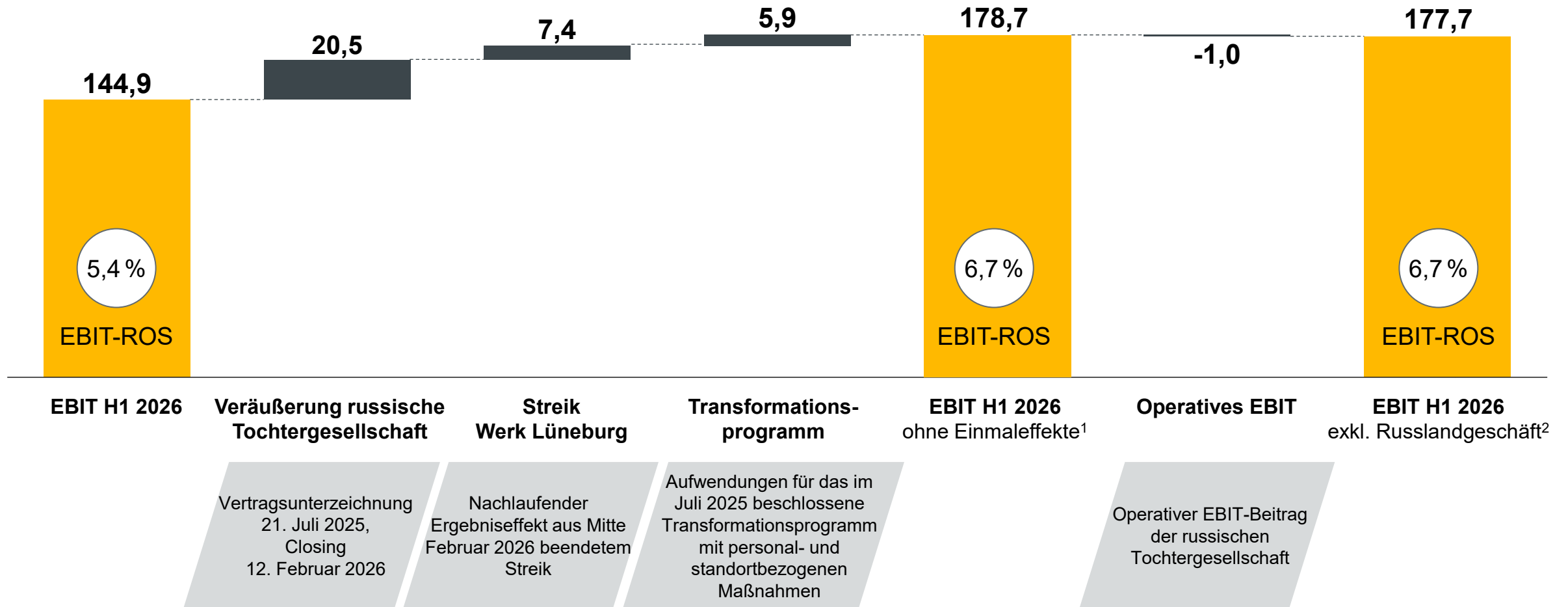
Rückstellungsauflösung aus Transformationsprogramm (0,9 Mio. €) berücksichtigt

Einmaleffekte im 2. Quartal 2026



¹ Bereinigt um ergebnisbezogene Einmaleffekte

Einmaleffekte im 1. Halbjahr 2026



¹ Bereinigt um ergebnisbezogene Einmaleffekte; beinhaltet 1 Mio. € operativen EBIT-Beitrag der russischen Tochtergesellschaft

² Bereinigt um ergebnisbezogene Einmaleffekte sowie um operativen EBIT-Beitrag des seit 13. Februar 2026 entfallenden Russlandgeschäftes

Prognose 2026: Konzern und ITS angepasst, AWE beibehalten⁹

	Konzern		Industrial Trucks & Services		Automation & Warehouse Equipment	
	Ist 2025 ^{1,2,3}	Prognose 2026 ⁶	Ist 2025 ^{1,4}	Prognose 2026 ⁷	Ist 2025 ⁵	Prognose 2026 ⁸
Auftragseingang in Mrd. €	5,4	5,5 – 6,1	4,5	4,5 – 4,9	0,9	1,0 – 1,2
Umsatz in Mrd. €	5,5	5,3 – 5,9	4,6	4,4 – 4,8	0,9	0,9 – 1,1
EBIT in Mio. €	228	340 – 400	222	310 – 370	-21	0 – 15
EBIT-ROS in %	4,2	6,2 – 7,0	4,8	7,0 – 7,6	-2,3	0 – 1,5
EBT in Mio. €	196	310 – 370		---		---
EBT-ROS in %	3,6	5,6 – 6,4		---		---
ROCE in %	8,3	12 – 16		---		---
Free Cashflow in Mio. €	314	> 50		---		---

¹ Auftragseingang und Umsatz enthalten jeweils rund 150 Mio. € der russischen Tochtergesellschaft

² Das EBIT enthält 220 Mio. € negative Einmaleffekte (inkl. operatives EBIT der russischen Tochtergesellschaft 24 Mio. €)

³ Konzernwerte beinhalten neben ITS und AWE auch Financial Services sowie Konsolidierung

⁴ Das EBIT enthält 197 Mio. € negative Einmaleffekte (inkl. operatives EBIT der russischen Tochtergesellschaft 24 Mio. €), darin 6 Mio. € Holding

⁵ Das EBIT enthält 23 Mio. € negative Einmaleffekte

⁶ Das EBIT enthält 40 Mio. € negative Einmaleffekte

⁷ Das EBIT enthält 41 Mio. € negative Einmaleffekte, darin 1 Mio. € Holding

⁸ Das EBIT enthält 1 Mio. € positive Einmaleffekte

⁹ Ad-hoc-Meldung vom 23. Juli 2026

Segmentdarstellung – Entwicklung nach Quartalen im Jahr 2025

in Mio. €

Q1 2025

Q2 2025

Q3 2025

Q4 2025

FY 2025

	Konzern	ITS	AWE	Konzern	ITS	AWE	Konzern	ITS	AWE	Konzern	ITS	AWE	Konzern	ITS	AWE
Auftragsbestand	1.521	888	633	1.510	879	631	1.483	836	647	1.329	749	580	1329	749	580
Auftragseingang	1.386	1.165	235	1.357	1.140	245	1.334	1.107	253	1.310	1.118	216	5.387	4.530	948
Umsatz	1.305	1.133	189	1.351	1.152	228	1.352	1.164	226	1.494	1.209	301	5.502	4.658	945
EBIT	104,5	106,0	-7,5	106,0	98,2	-0,1	-50,2	-34,8	-22,7	68,0	52,5	9,8	228,4	221,9	-20,6
EBIT-ROS	8,0%	9,4%	-4,0%	7,8%	8,5%	-0,1%	-3,7%	-3,0%	-10,0%	4,6%	4,3%	3,2%	4,2%	4,8%	-2,2%
Einmaleffekte	0	0	0	0	0	0	-162,9	-140,5	-22,4	-56,7	-56,1	-0,6	-219,6	-196,6	-23,0
EBIT ohne Einmaleffekte	104,5	106,0	-7,5	106,0	98,2	-0,1	112,7	105,7	-0,3	124,7	108,5	10,4	447,9	418,4	2,4
EBIT-ROS ohne Einmaleffekte	8,0%	9,4%	-4,0%	7,8%	8,5%	-0,1%	8,3%	9,1%	-0,1%	8,3%	9,0%	3,4%	8,1%	9,0%	0,3%
Akquisitionseffekte	-4	0	-4	-3	0	-3	-3	0	-3	-4	0	-4	-14	0	-14

Segmentdarstellung – Entwicklung nach Quartalen im Jahr 2026

in Mio. €

Q1 2026

Q2 2026

	Konzern	ITS	AWE	Konzern	ITS	AWE
Auftragsbestand	1.590	939	651	1.629	928	701
Auftragseingang	1.535	1.275	277	1.419	1.142	311
Umsatz	1.272	1.079	205	1.397	1.162	266
EBIT	56,5	51,6	-4,5	88,4	81,9	-2,2
EBIT-ROS	4,4%	4,8%	-2,2%	6,3%	7,0%	-0,8%
Einmaleffekte	-26,7	-27,6	+0,9	-7,1	-7,1	0
EBIT ohne Einmaleffekte	83,2	79,2	-5,4	95,5	89,0	-2,2
EBIT-ROS ohne Einmaleffekte	6,5%	7,3%	-2,6%	6,8%	7,7%	-0,8%
Akquisitionseffekte	-4	0	-4	-3	0	-3

Einmaleffekte & Akquisitionseffekte – Entwicklung nach Quartalen im Jahr 2025

in Mio. €		Q1 2025	/	Q2 2025	/	Q3 2025	/	Q4 2025	/	2025
Einmal- effekte	Gesamt Einmaleffekte					-163		-57		-220
	ITS					-141		-56		-197
	darin Holding					-6				-6
	AWE					-22		-1		-23
	Veräußerung russische Tochtergesellschaft					-85		-24		-109
	ITS					-85		-24		-109
	darin Holding									
	AWE									
	Transformationsprogramm					-60		-33		-93
	ITS					-56		-32		-88
	darin Holding					-6				-6
	AWE					-4		-1		-5
	Forschung & Entwicklung					-18				-18
	ITS									
	darin Holding									
	AWE					-18				-18
	Akquisitionseffekte	-4		-3		-3		-4		-14
	Kaufpreisallokationen	-3		-2		-2		-3		-10
	Variable Managementvergütung	-1		-1		-1		-1		-4

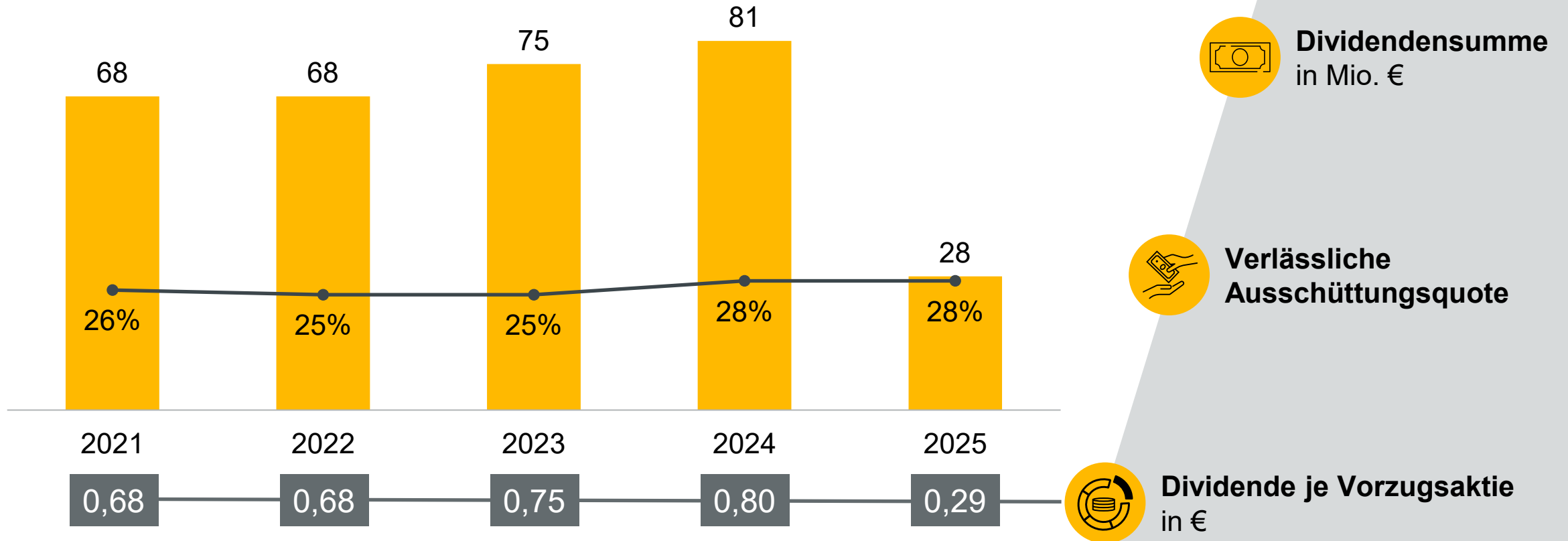
Hinweis: Tabelle enthält rundungsbedingte Differenzen

Einmaleffekte & Akquisitionseffekte – Entwicklung nach Quartalen im Jahr 2026

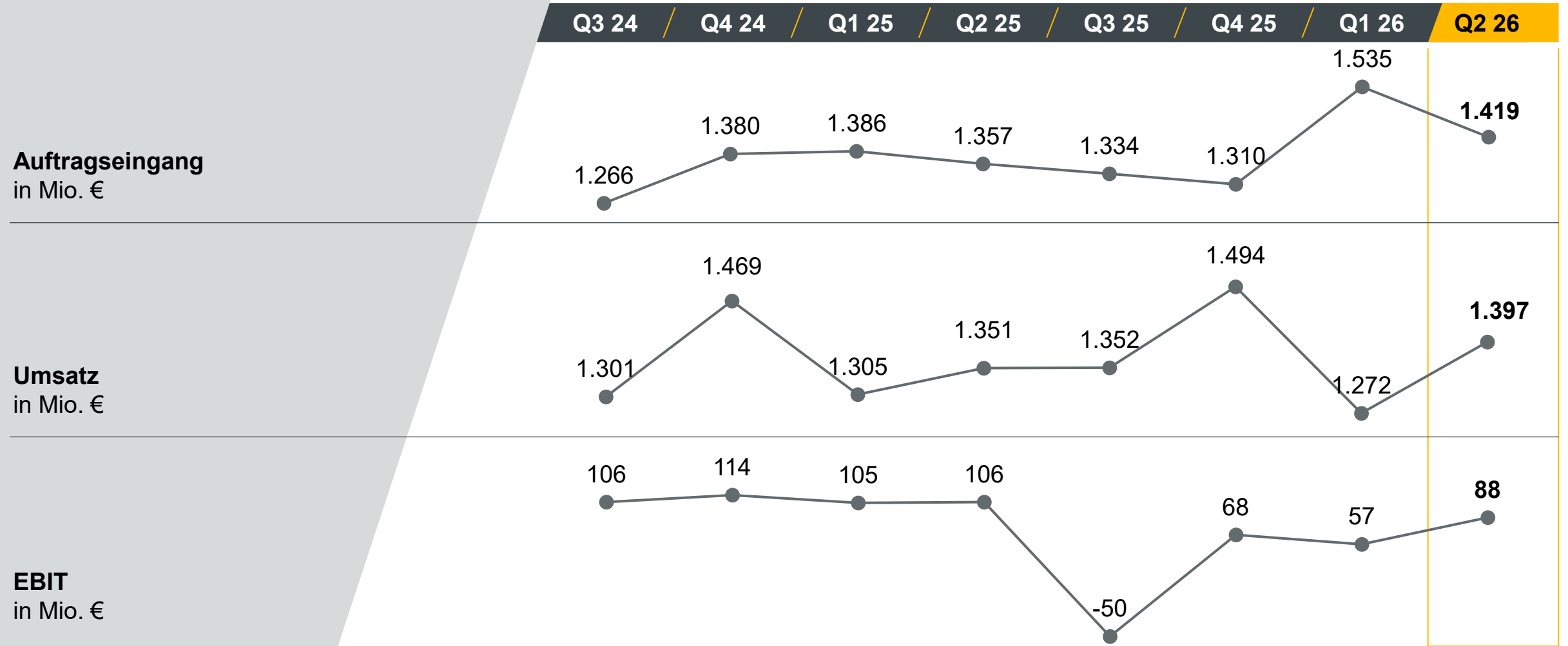
in Mio. €		Q1 2026	/	Q2 2026	/	2026e
Einmal- effekte	Gesamt Einmaleffekte	-27		-7		-40
	ITS	-28		-7		-41
	darin Holding			-1		-1
	AWE	+1				+1
	Veräußerung russische Tochtergesellschaft	-21				-21
	ITS	-21				-21
	darin Holding					
	AWE					
	Transformationsprogramm	-1		-5		-10
	ITS	-2		-5		-11
	darin Holding			-1		-1
	AWE	+1				+1
	Streik Lüneburg	-5		-3		-9
	ITS	-5		-3		-9
	darin Holding					
	AWE					
	Akquisitionseffekte	-4		-3		-13
	Kaufpreisallokationen	-3		-3		-12
	Variable Managementvergütung	-0,5		+0,1		-1

Hinweis: Tabelle enthält rundungsbedingte Differenzen

Dividendenpolitik: Ausschüttungsquote zwischen 25 % und 30 %



Quartalszahlen im Überblick



Jungheinrich Kennzahlen 2021–2025 (I)

in Mio. €

	2021	2022	2023	2024	2025
Auftragseingang	4.868	4.791	5.238	5.311	5.387
Konzernumsatz	4.240	4.763	5.546	5.392	5.502
davon Inland	1.014	1.106	1.205	1.168	1.119
davon Ausland	3.226	3.657	4.341	4.224	4.383
EBIT	360	386	430	434	228
EBIT-ROS	8,5 %	8,1 %	7,8 %	8,1 %	4,2 %
ROCE¹	20,2 %	16,3 %	15,9 %	17,3 %	8,3 %
Free Cashflow	89	–239	15	431	314
F&E Ausgaben	102	128	152	171	205
Investitionen²	71	73	90	88	87

¹ EBIT des Segmentes Intralogistik in % auf das durchschnittlich gebundene Kapital des Segmentes Intralogistik

² Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne aktivierte Entwicklungsausgaben und Nutzungsrechte

Jungheinrich Kennzahlen 2021–2025 (II)

in Mio. €

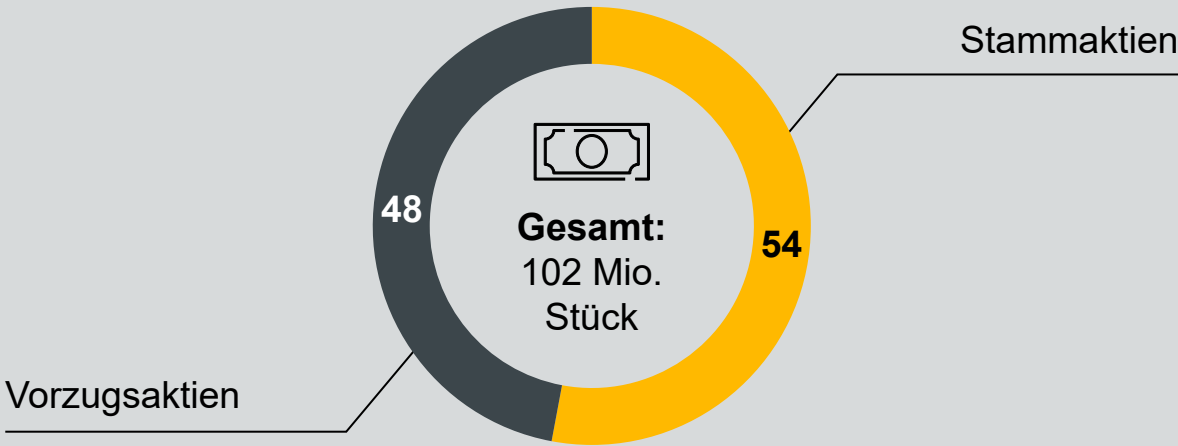
	2021	2022	2023	2024	2025
Eigenkapitalquote (Intralogistik)	48 %	50 %	47 %	52 %	51 %
Eigenkapitalquote (Konzern)	31 %	33 %	32 %	34 %	33 %
Nettoguthaben (-) / Nettoverschuldung (+) ¹	-222	75	262	-22	-160
Steuerquote	23 %	22 %	25 %	28 %	47 %
Ergebnis nach Steuern	267	270	299	289	104
Mitarbeitende (FTE ²)	19.103	19.807	21.117	20.922	21.438
davon Inland	7.995	8.251	8.688	8.510	8.419
davon Ausland	11.108	11.556	12.429	12.412	13.019
Dividende je Vorzugsaktie	0,68 €	0,68 €	0,75 €	0,80 €	0,29 €

¹ Nettoverschuldung = Finanzverbindlichkeiten – Liquide Mittel und Wertpapiere

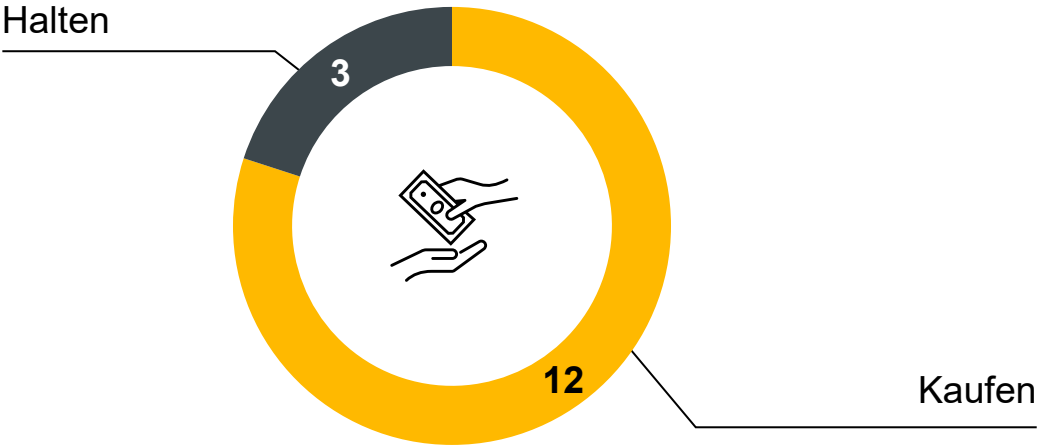
² In Vollzeitäquivalenten; jeweils am 31.12.

Jungheinrich Aktie: Kennzahlen und Analysten-Coverage

Aktienstruktur



Analysten-Coverage¹



Kennzahlen Aktie	2021	2022	2023	2024	2025
Ergebnis je Vorzugsaktie	2,62 €	2,65 €	2,94 €	2,84 €	1,03 €
Dividende je Vorzugsaktie	0,68 €	0,68 €	0,75 €	0,80 €	0,29 €
Ausschüttungssumme	68 Mio. €	68 Mio. €	75 Mio. €	81 Mio. €	29 Mio. €
Ausschüttungsquote	26 %	25 %	25 %	28 %	28 %

¹ Stand 30.06.2026

Langfristige Wertentwicklung der Jungheinrich Aktie

	2021	2022	2023	2024	2025
Dividendenrendite Vorzugsaktie in %	1,5	2,6	2,3	3,1	0,8
Marktkapitalisierung in Mio. €	4.578	2.711	3.388	2.617	3.613
Kursperformance in %	23	-41	25	-23	38

Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre
Anlagezeitpunkt	01.01.16	01.01.21	01.01.23
Depotwert Ende 2025	17.191€	10.194€	13.939€
Durchschnittliche Rendite p. a.	5,6 %	0,5 %	11,8 %
Vergleichsrendite deutscher Aktienindizes p. a.			
DAX	9,1 %	12,3 %	20,3 %
MDAX	4,2 %	-0,2 %	6,3 %
SDAX	6,7 %	3,0 %	12,4 %

Hinweis: Anlagebetrag jeweils 10 Tsd. €
Wiederanlage der jährlich zugeflossenen Dividenden in weitere Vorzugsaktien



Nachhaltigkeitsbemühungen zahlen sich in Ratings aus

Ratingagentur	Aktuelles Rating	Letztes Rating
	Platin (Top 1% der bewerteten Unternehmen)	Platin (Top 1% der bewerteten Unternehmen)
	Klimawandel: A (neunstufige Skala von A bis F)	Klimawandel: B (neunstufige Skala von A bis F)
	B- (Prime) (zwölfstufige Skala von A+ bis D-)	B- (Prime) (zwölfstufige Skala von A+ bis D-)
	Mittleres Risiko (fünfstufige Skala von vernachlässigbarem bis zu schwerwiegendem ESG-Risiko)	Mittleres Risiko (fünfstufige Skala von vernachlässigbarem bis zu schwerwiegendem ESG-Risiko)
	A (siebenstufige branchenspezifische Skala von AAA bis CCC)	A (siebenstufige branchenspezifische Skala von AAA bis CCC)

Vorstandsteam



Dr. Lars Brzoska

Vorsitzender des Vorstandes Corporate & Finance



Nadine Despineux

Mitglied des Vorstandes, Sales



Dr. Tobias Harzer

Mitglied des Vorstandes,
Automation & Warehouse Equipment



Maik Manthey

Mitglied des Vorstandes, Technics

Vergütungssystem



Grund-Vergütung

Feste ~ 40 bis 50 %, erfolgsunabhängig

Vergütung, die in monatlichen Raten ausgezahlt wird

Nebenleistungen (~ 1 bis 5 %):
im Wesentlichen Dienstwagen
und Versicherungen

Altersversorgung (~ 5 bis 15 %):
Leistungsorientierte Zusage für
erstmalig vor 2024 bestellte Mitglieder
bzw. generell festes Versorgungsentgelt
für ab 2024 bestellte Mitglieder



Kurzfristige variable Vergütung

Zielbonus
(~ 15 bis 25 %)

45 %	Konzern-EBT-Umsatzrendite
35 %	Konzernumsatzsteigerung
20 %	Ausrüstungsquote Lithium-Ionen

Diskretionärer Faktor:
0,8 bis 1,2

Auszahlungsbegrenzung:
150 % des Zielbetrages

Laufzeit: 1 Jahr



Langfristige variable Vergütung

Virtueller Performance Share Plan
(~ 20 bis 30 %)

60 %	Return on Capital Employed (ROCE)
20 %	Relativer Total Shareholder Return (TSR) gegenüber einer individuellen Peergroup
20 %	Nachhaltigkeitsziel

Diskretionärer Faktor:
0,8 bis 1,2

Auszahlungsbegrenzung:
180 % des Zielbetrages

Laufzeit: 3 Jahre

Disclaimer

Bei den Ausführungen in dieser Präsentation handelt es sich teilweise um zukunftsgerichtete Aussagen, die auf den aktuellen Erwartungen, Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung zu künftigen Entwicklungen beruhen. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die größtenteils außerhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen. Dazu gehören unter anderem Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Lage – etwa durch geopolitische Konflikte, Naturkatastrophen, Pandemien und ähnliche Ereignisse höherer Gewalt –, der Versorgung mit Roh- und Hilfsstoffen, der Verfügbarkeit und Preisentwicklung von Energie sowie Roh- und Hilfsstoffen, der Nachfrage in wichtigen Absatzmärkten, des wettbewerbs- und ordnungspolitischen Rahmens sowie der

regulatorischen Vorgaben, der Devisenkurse und Zinssätze sowie auch der Ausgang anhängiger oder künftiger rechtlicher Verfahren. Sollten diese oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Eine Gewähr oder Haftung für zukunftsgerichtete Aussagen wird daher nicht übernommen. Ferner besteht – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – weder die Absicht noch wird eine Verpflichtung übernommen, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren.

Finanzkalender 2026 und IR Kontakt



Finanzkalender

Datum	Veranstaltung
27.03.2026	Bilanzpressekonferenz (virtuell)
27.03.2026	Analystenkonferenz (virtuell)
07.05.2026	Quartalsmitteilung zum 31.03.2026
19.05.2026	Hauptversammlung
22.05.2026	Dividendenzahlung
11.08.2026	Zwischenbericht zum 30.06.2026
10.11.2026	Quartalsmitteilung zum 30.09.2026



IR Kontakt

Andrea Bleesen
Leiterin Corporate Investor Relations

Jungheinrich Aktiengesellschaft
Friedrich-Ebert-Damm 129
22047 Hamburg

Tel +49 40 6948-3407

andrea.bleesen@jungheinrich.de
www.jungheinrich.com



Allgemeine Informationen

Gezeichnetes Kapital: 102 Mio. € eingeteilt in
54.000.000 nennbetragslose Stammaktien
48.000.000 nennbetragslose Vorzugsaktien
(gelistet)

Börsenplätze: Frankfurt und Hamburg
und alle anderen deutschen Börsen

Wertpapierkennnummern
(Vorzugsaktien):

ISIN: DE0006219934
WKN: 621 993

Segment: Prime Standard
Branche: Industrie
Börsenindex: SDAX

Ticker:
Reuters JUNG_p.de
Bloomberg JUN3 GR