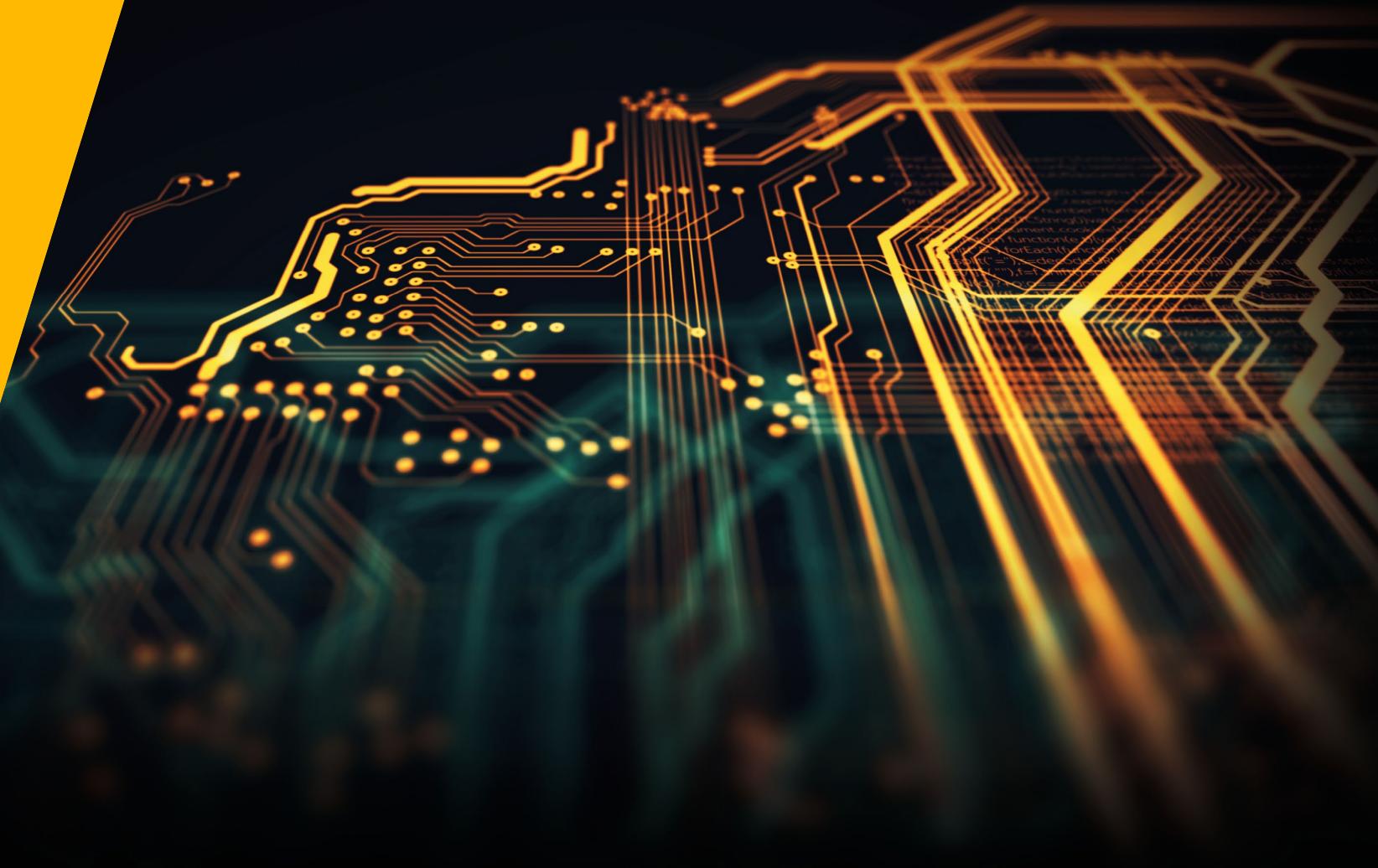




Kapitalmarkt- präsentation

Hamburg, Januar 2026



Agenda



- 1 Jungheinrich auf einen Blick
- 2 Kennzahlen Q1 – Q3 2025
- 3 Strategie 2030+
- 4 Ausblick
- 5 Weitere Informationen

Agenda



- 1 Jungheinrich auf einen Blick
- 2 Kennzahlen Q1 – Q3 2025
- 3 Strategie 2030+
- 4 Ausblick
- 5 Weitere Informationen

Status quo 2024



**Auftragseingang (5,3 Mrd. €)
und Umsatz (5,4 Mrd. €)
erwartungsgemäß**



Weiterhin **fokussierte Umsetzung der Strategie 2025+**



EBIT-Rendite 8,1 %



Erfolgreiche Post-Merger-Integration von Storage Solutions und Magazino



**Free Cashflow auf 431 Mio. €
gesteigert**



Ausweitung der Produktion im **neuen Werk in Tschechien**



**Höchstwert Dividende:
0,80 € je Vorzugsaktie**



Ausbau der Nearshoring-Organisation weiter **forciert**

Integriertes, belastbares Geschäftsmodell



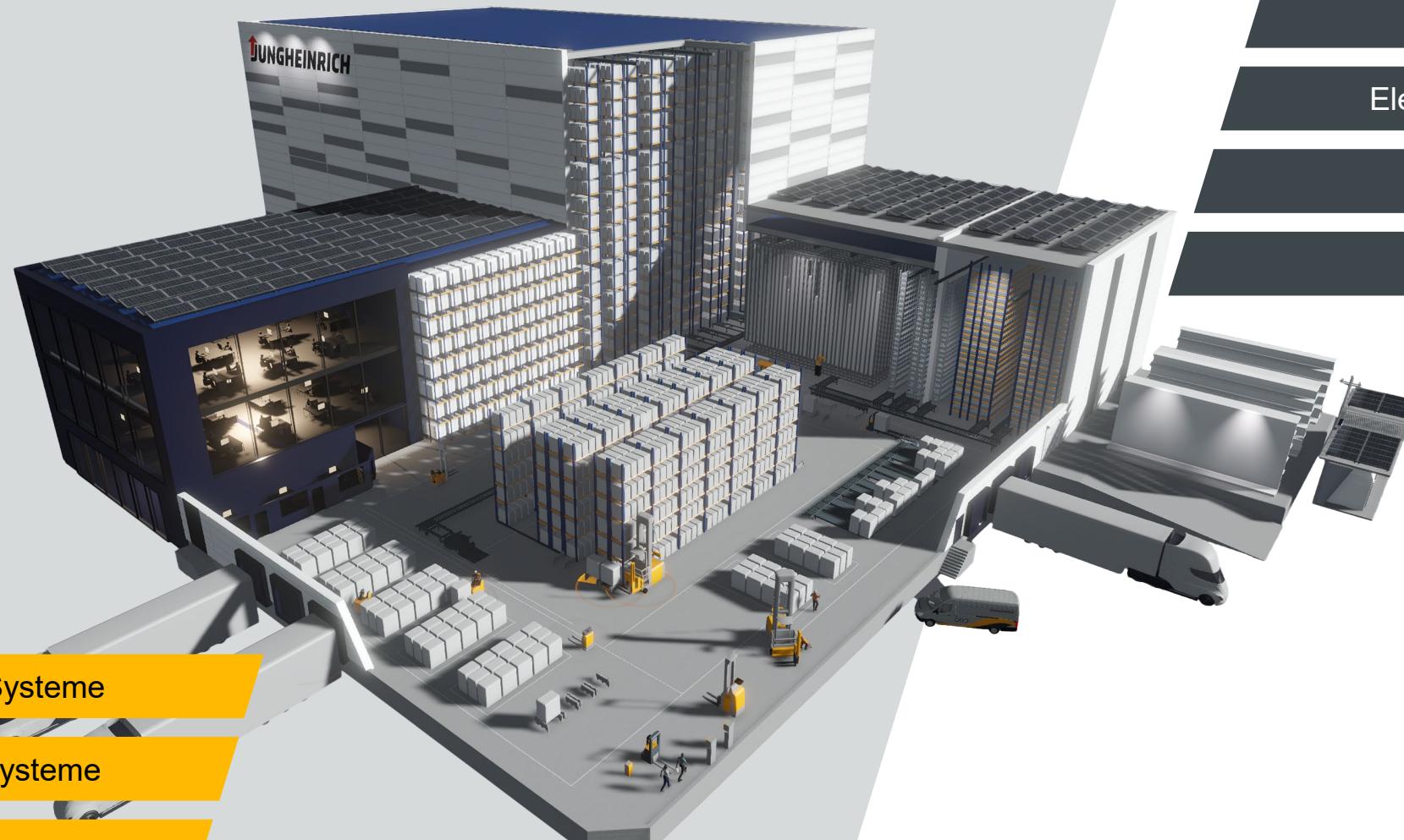
Kundenzentrierung –
alle Leistungen aus einer Hand

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



Vollautomatische Systeme

Teilautomatische Systeme

Manuelle Systeme

Lagertechnische Geräte

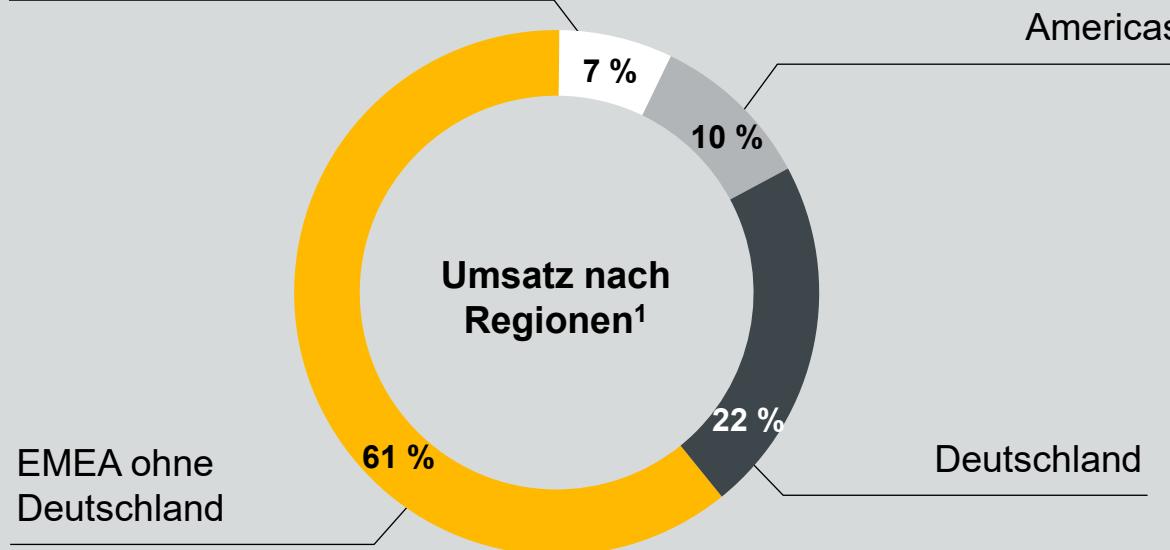
Elektrogegengewichtsstapler

Energiesysteme

Lagereinrichtungen

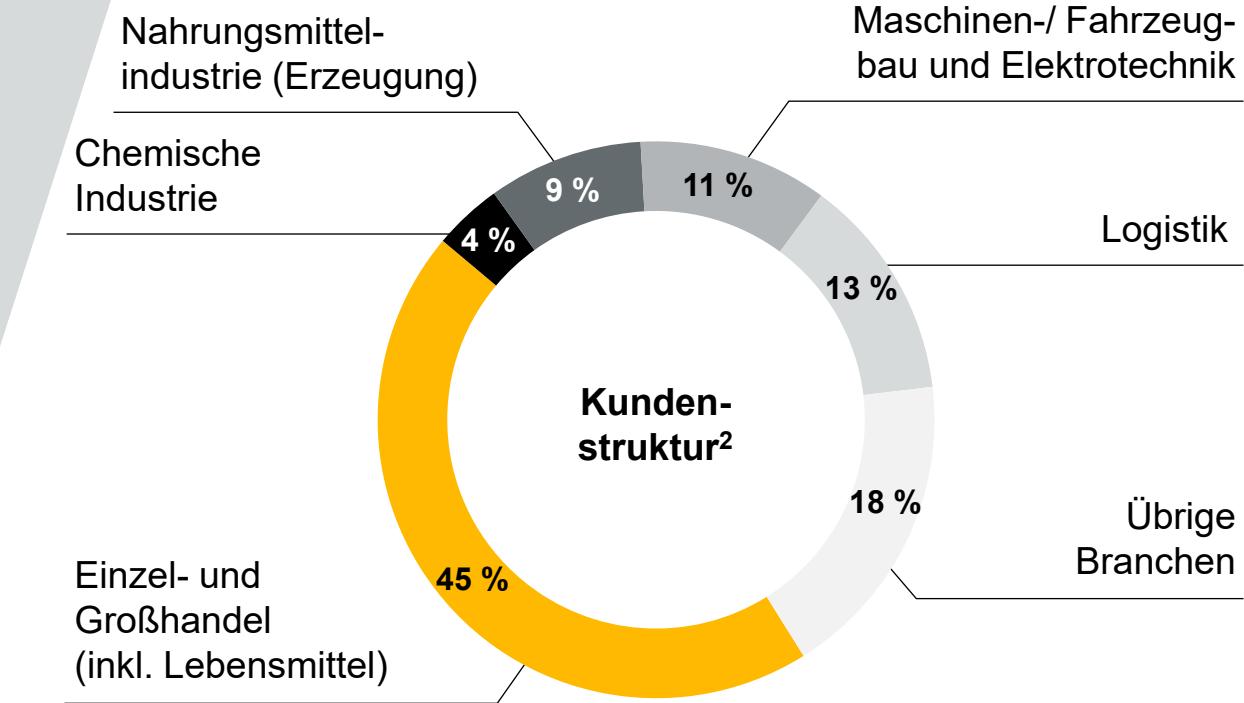
Starke Position in Europa, ausgewogene Kundenstruktur

APAC



- Top-5-Umsatzländer**
1. Deutschland
 2. Italien
 3. Frankreich
 4. USA
 5. Großbritannien

¹ in GJ 2024, insgesamt: 5.392 Mio. €



² Kundenstruktur basierend auf Auftragseingang (Stück) im GJ 2024

Jungheinrich einer der weltweit führenden Lösungsanbieter für die Intralogistik

1

TOYOTA
MATERIAL HANDLING

2

KION
GROUP

3

JUNGHEINRICH

4

CROWN

5

Logisnext

DAIFUKU
Always an Edge Ahead

6

HYSTER-YALE
MATERIALS HANDLING

7

Honeywell

8

HELI

9

KNAPP

10

Agenda



- 1 Jungheinrich auf einen Blick
- 2 Kennzahlen Q1 – Q3 2025
- 3 Strategie 2030+
- 4 Ausblick
- 5 Weitere Informationen

Q1 – Q3 2025: Auf einen Blick



Verhaltene Geschäftsentwicklung in **herausforderndem Marktumfeld**



Auftragseingang mit einem **Plus** von 4 Prozent bei 4.077 Mio. €



Umsatz mit 4.008 Mio. € **leicht über Vorjahresniveau**



EBIT mit 160 Mio. € und einer **EBIT-Rendite** von 4,0 % **erwartungsgemäß**

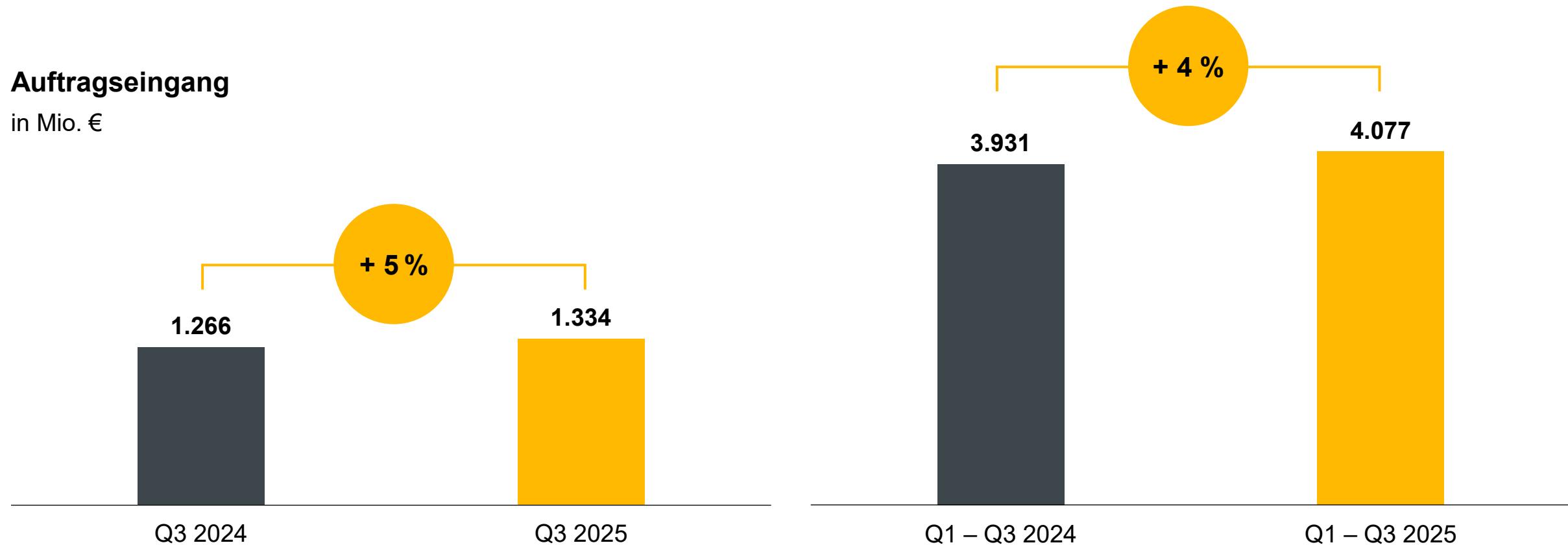


Free Cashflow in Höhe von 151 Mio. € **spürbar geringer** als im Vorjahreszeitraum

Auftragseingang über Vorjahr

Auftragseingang

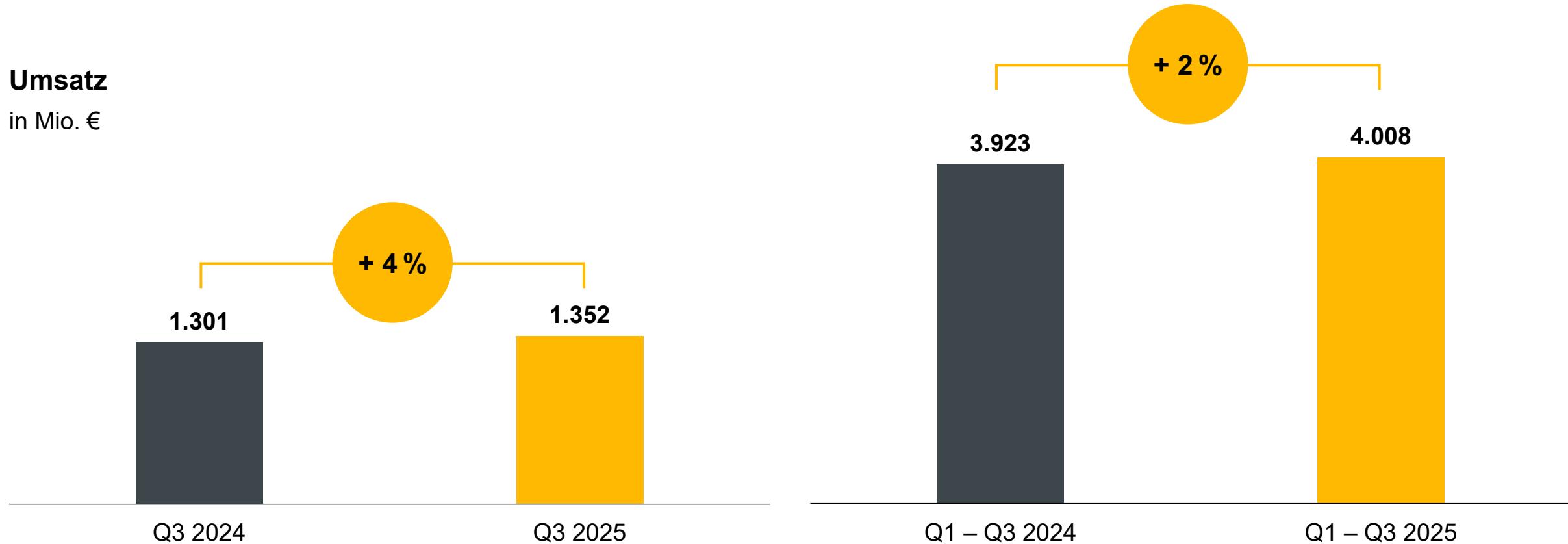
in Mio. €



Entwicklung insbesondere durch Neugeschäft und Kundendienst getragen

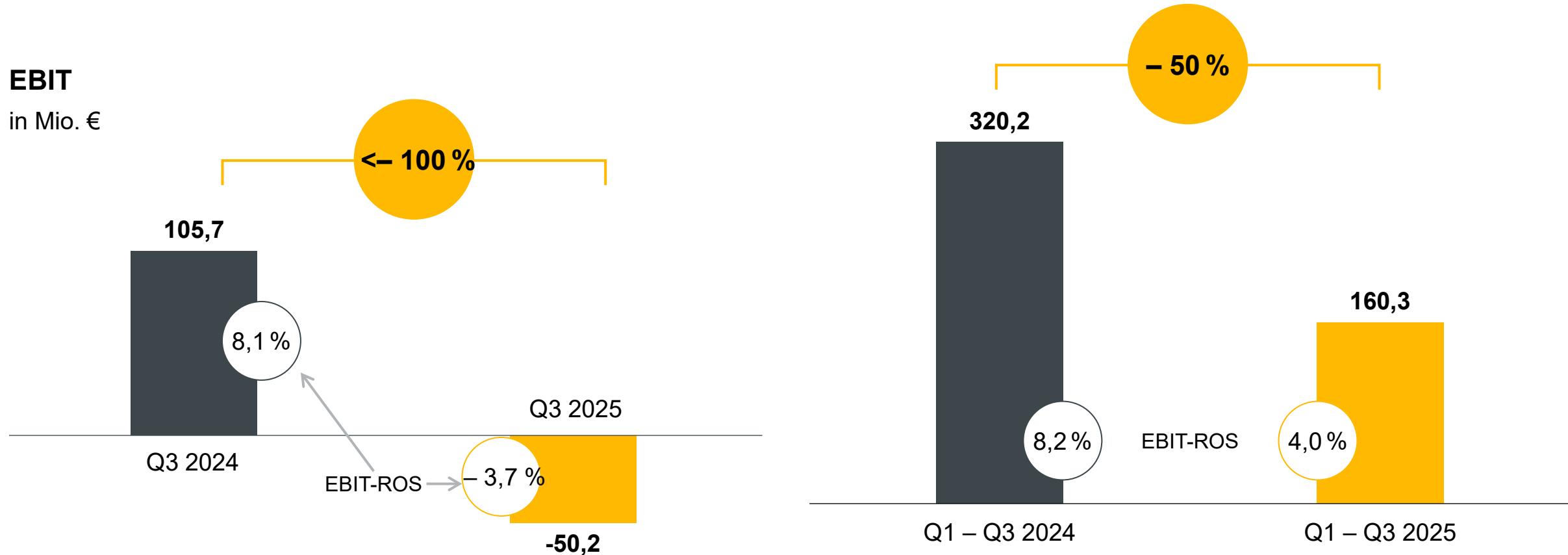
Umsatz leicht über Vorjahresniveau

Umsatz
in Mio. €



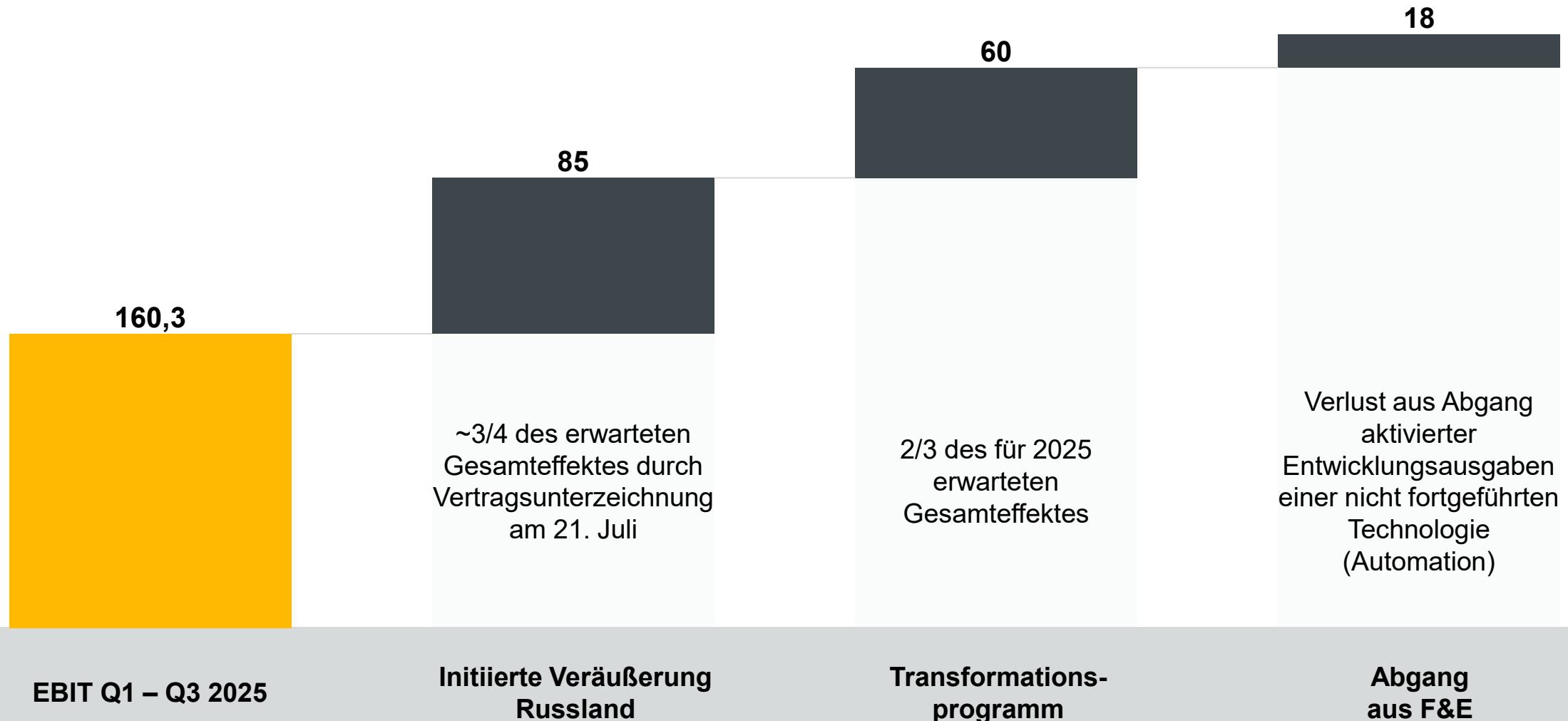
Positive Entwicklungen im Neugeschäft und im Kundendienst

EBIT durch Einmaleffekte beeinflusst



Belastungen im 3. Quartal in Höhe von 163 Mio. € durch die initiierte Veräußerung der russischen Tochtergesellschaft (85 Mio. €), Transformationsprogramm (60 Mio. €) und Verlust aus dem Abgang aktiver Entwicklungsausgaben (18 Mio. €)

EBIT im Neun-Monats-Zeitraum geprägt durch Einmaleffekte im 3. Quartal



Agenda



- 1 Jungheinrich auf einen Blick
- 2 Kennzahlen Q1 – Q3 2025
- 3 Strategie 2030+
- 4 Ausblick
- 5 Weitere Informationen

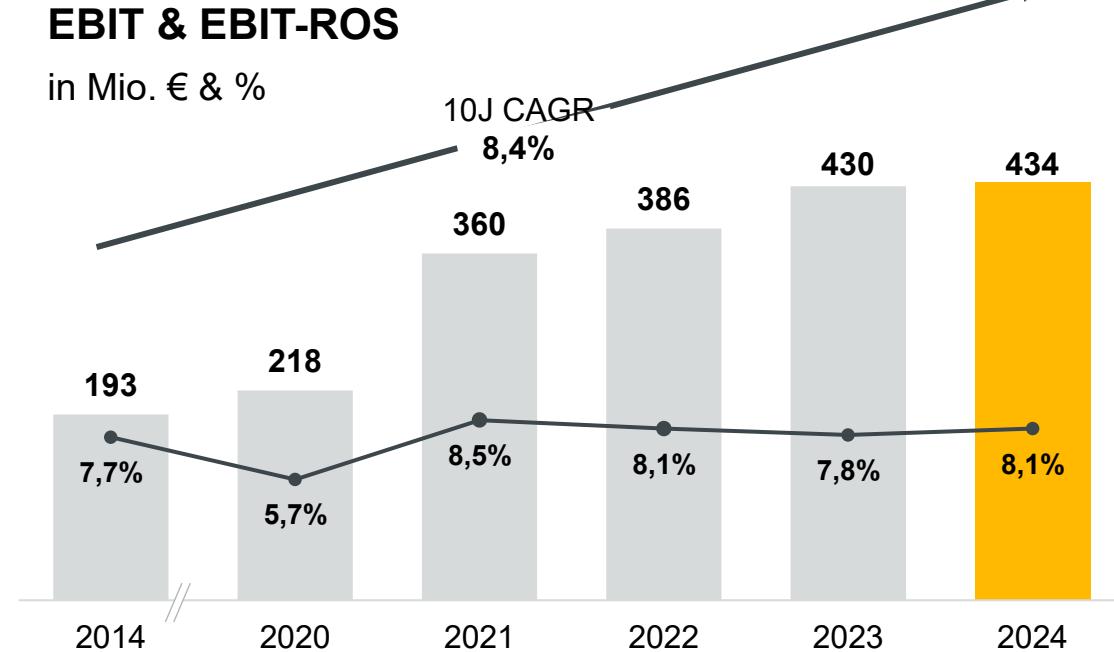
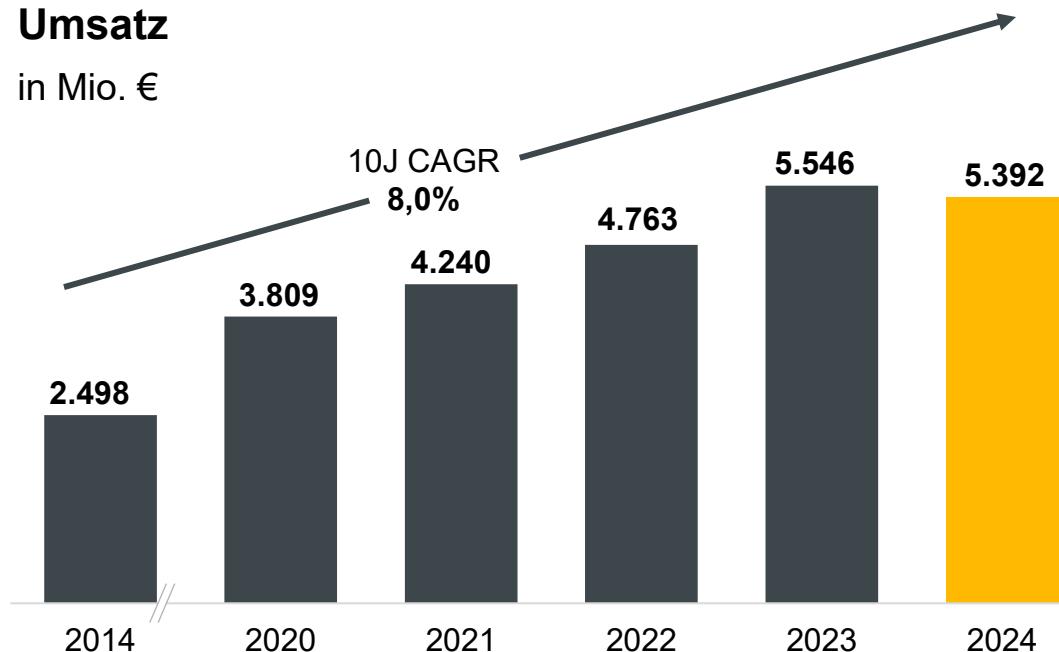


1

Wo wir heute stehen

2030+
STRATEGY

Starke Erfolgsbilanz: profitables Wachstum sowie Erreichung unserer gesetzten Ziele

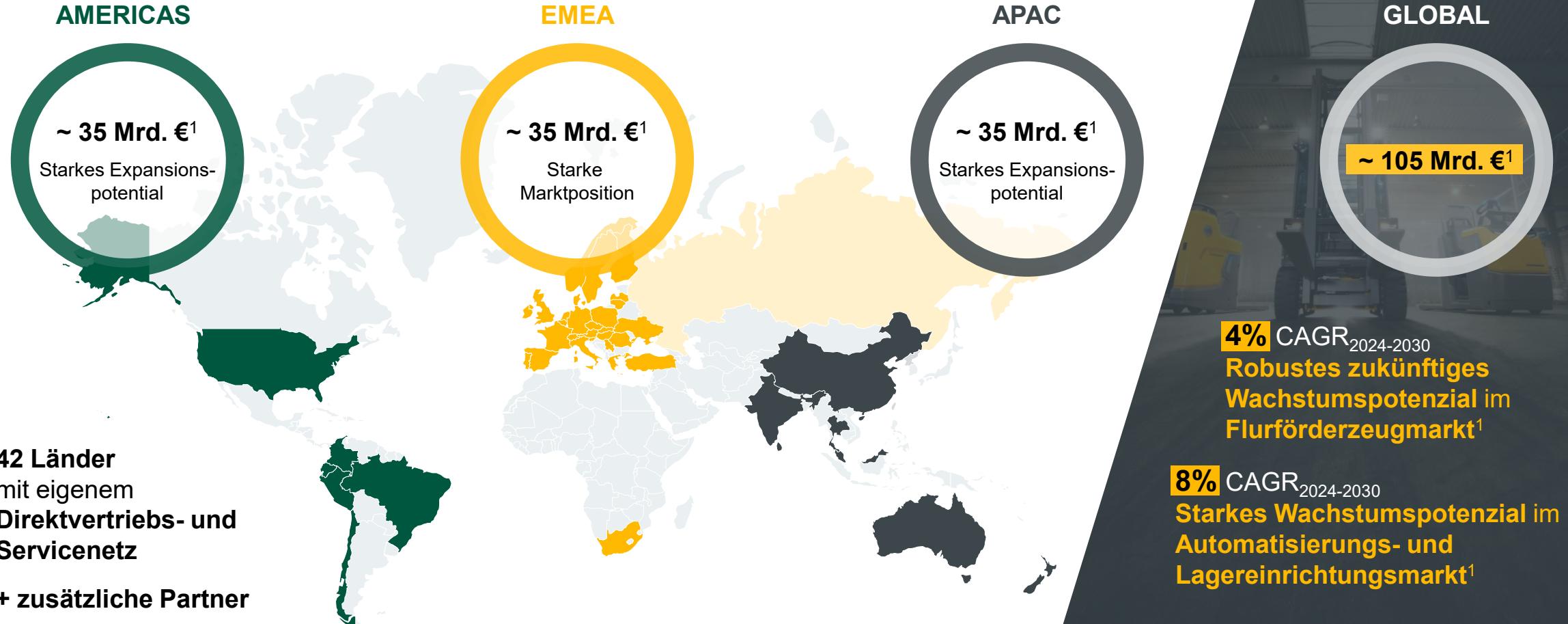


GJ 2024	17,3% ROCE	431 Mio. € Free Cashflow	~ 700 Mio. € Finanzieller Spielraum ¹	~ 0,0 Leverage Nettoverschuldung ² / EBITDA	0,80€ Dividende

¹ Liquide Mittel und Wertpapiere

² Nettoverschuldung = Finanzverbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen) - Liquide Mittel und Wertpapiere

Wir agieren in einem großen und attraktiven globalen Wachstumsmarkt



¹ Basierend auf externen Marktberichten (Interact Analysis); Umsatz inkl. Dienstleistungen und Software (Global Forklift Market Report Nov. 2024 (Wachstum in Stück); Warehouse Automation Report Nov. 2024; Warehouse Pallet Racking Model Dez. 2024)

Wir haben eine solide Grundlage geschaffen, um die zukünftigen Chancen zu nutzen

Highlights, die unser starkes Kerngeschäft der Flurförderzeuge & Dienstleistungen ergänzen:

Global Footprint



Akquisition von Storage Solutions ✓

Ausbau des Direktvertriebs in Neuseeland ✓

Innovation und Technologie



Starker Anstieg der Nachfrage nach kompakten POWERLINE-Fahrzeugen ✓

100% elektrische Flurförderzeuge ✓

Weiterentwicklung des digitalen Flottenmanagementsystems ✓

Automatisierung



Akquisition des Robotikspezialisten Magazino und bedeutende neue Kundenprojekte ✓

Akquisition von arculus und Erweiterung des Kundenstammes für Mobile Robots ✓

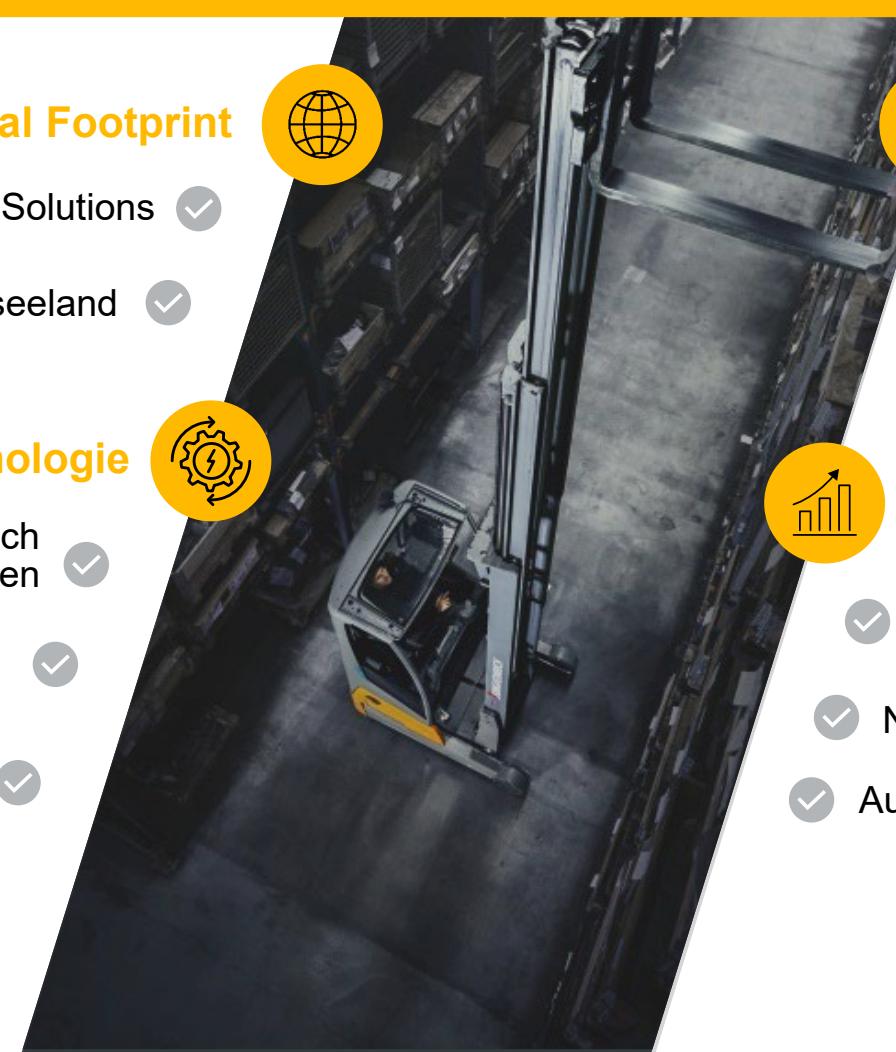
Profitabilität



Planmäßige Umsetzung unseres Effizienzprogramms DEEP (Digitale Ende-zu-Ende-Prozesse) ✓

Neues Werk in Tschechien ✓

Ausbau von Business Service Centers ✓



Markttrends bieten in den kommenden Jahren bedeutende Chancen und Herausforderungen

Anhaltend steigende Nachfrage nach Intralogistiklösungen



Automatisierung als wesentlicher Treiber des Lagers und der Produktion der Zukunft



Zunehmende Auswirkungen neuer, disruptiver Technologien



Wachstum der Wettbewerbslandschaft



Zunehmende Bedeutung des Mid-Tech-Segmentes



Glokalisierung getrieben durch geopolitische Faktoren



Nachhaltigkeit als strategischer Imperativ

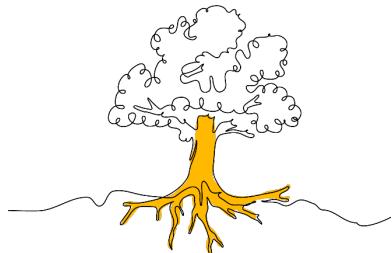


2

Strategie 2030+: Unser Weg in die Zukunft

2030+
STRATEGY

Unsere vier Säulen: Unser Wegweiser für die Zukunft



VISION

Built on strong roots, we transform into a truly global partner, delivering material handling solutions of exceptional value.



MISSION

Passionately empowering our customers to keep their promises.



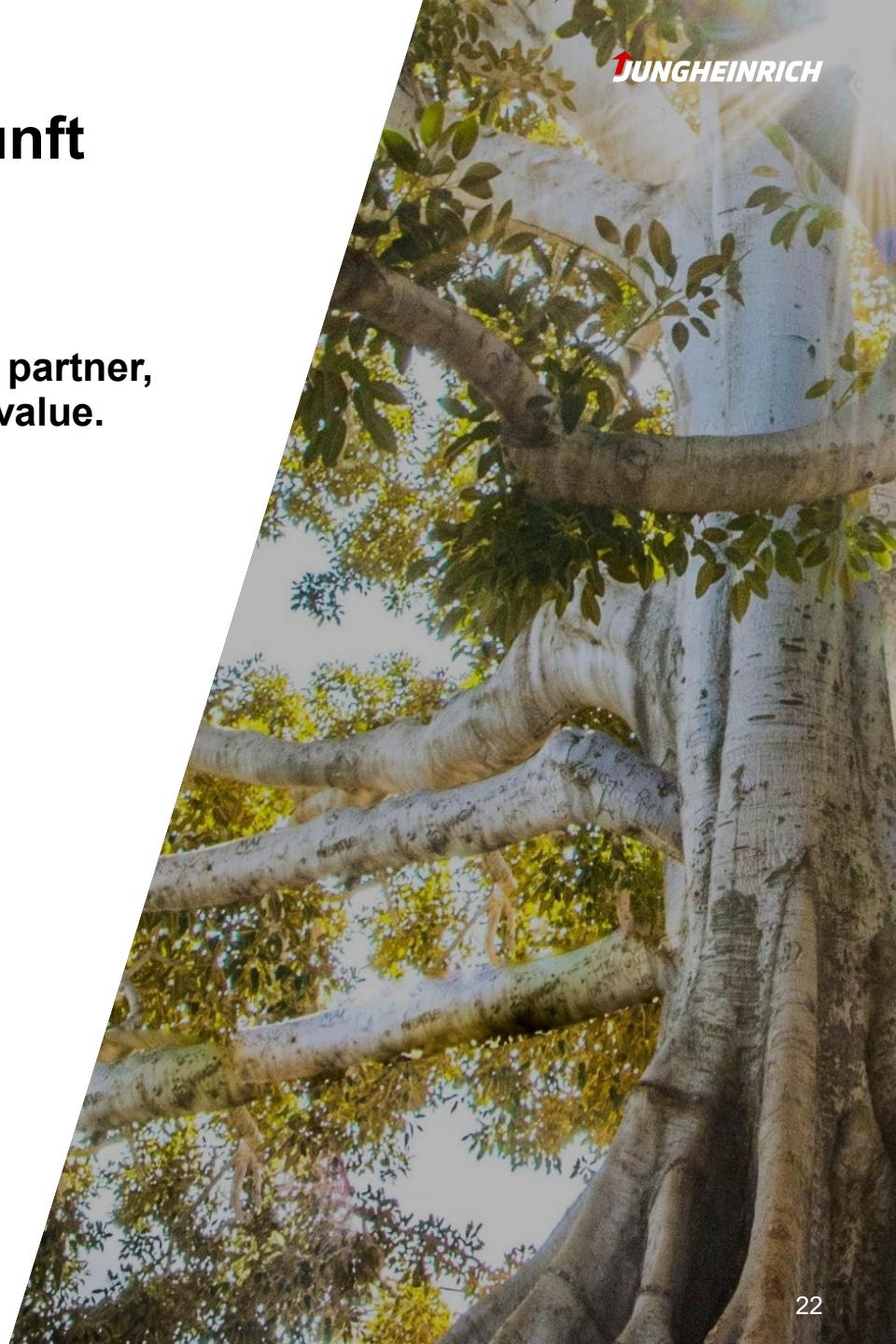
PURPOSE

Connecting people and goods for a world in motion.



PEOPLE & CULTURE

We work the **Yellow Way**.
Wir sind offen, aktiv, effizient & wir setzen uns ein!



Ein klares Ziel: Wir werden ein 10 I 10 Konzern



EBIT-ROS

Umsatz

10 Mrd. €

Strategie 2030+: Fokus auf vier definierte Handlungsfelder

VISION

Built on strong roots, we transform into a truly global partner, delivering material handling solutions of exceptional value.



Globale Expansion

Truly global



Automatisierung

One of the leading automation players



Portfolio-erweiterung

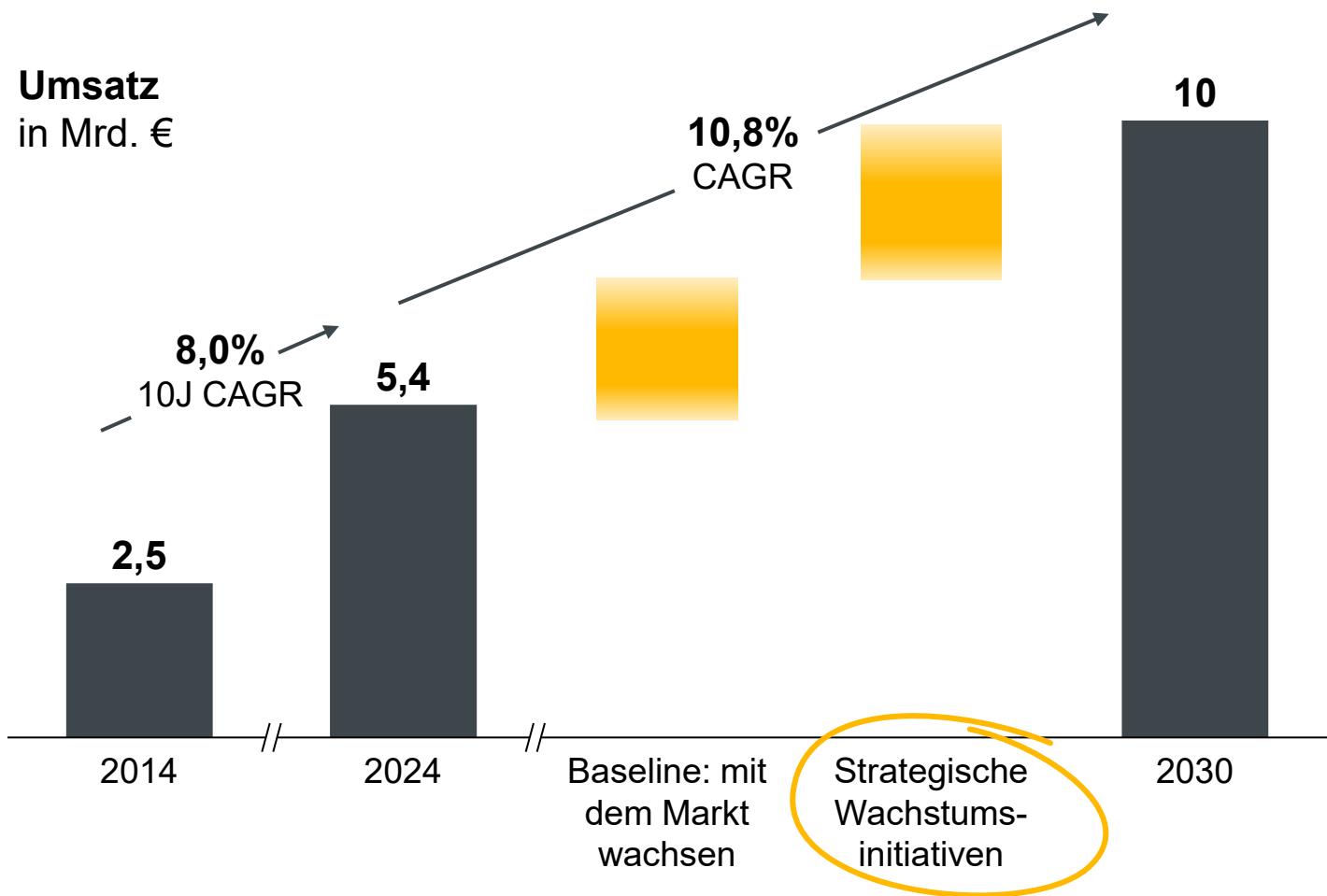
Diversified business for future growth



Transformation

Best-in-class productivity and sustainability

Unsere Formel, um weiterhin den Markt zu übertreffen



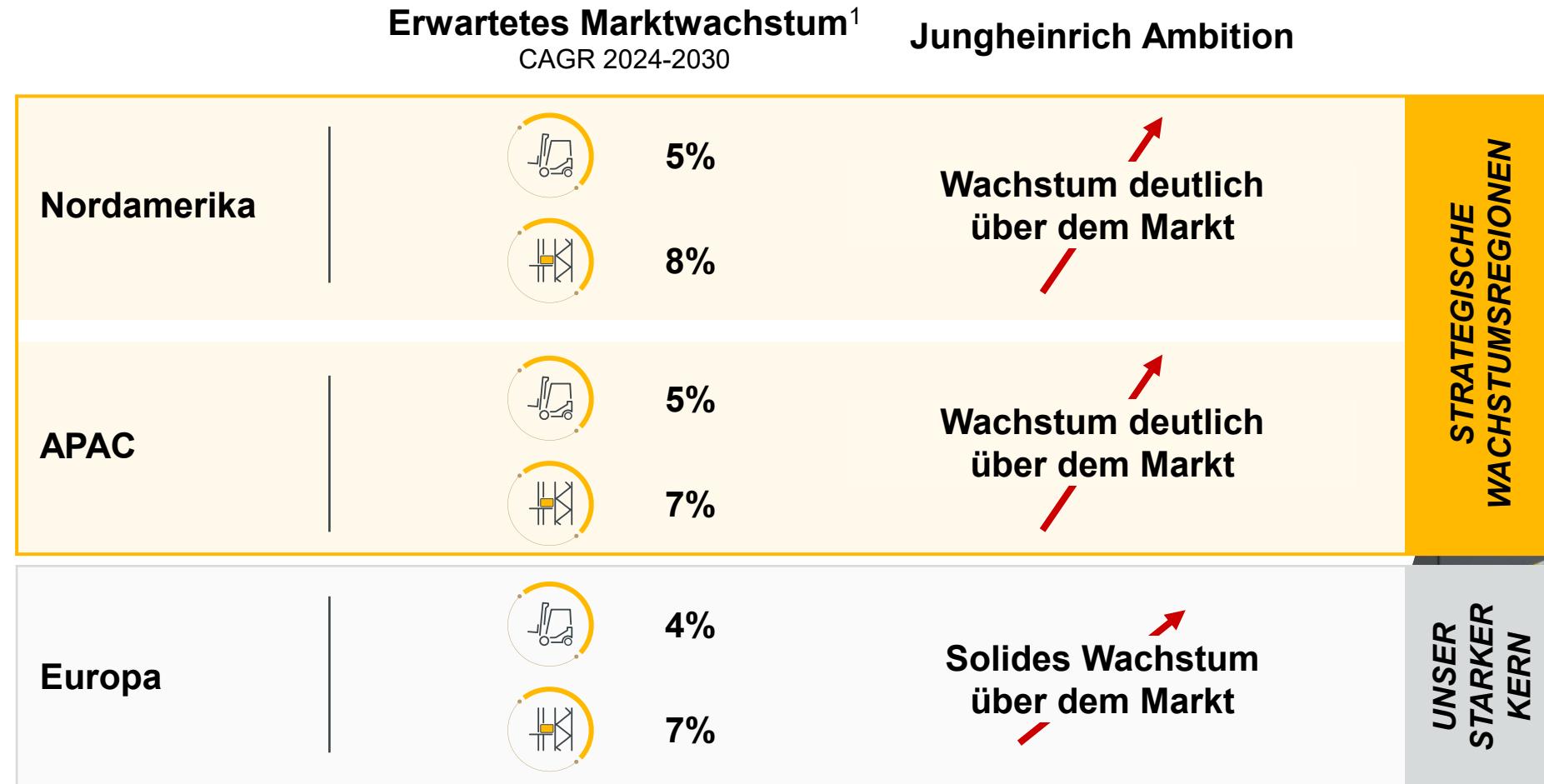
↗ Basierend auf der externen Annahme einer Normalisierung der Märkte bis 2030¹

¹ Interact Analysis, Nov. 2024; Wachstumserwartungen siehe nächste Seite





Globale Expansion: Erhebliche Chancen in Regionen, die schneller wachsen als Europa



¹ Basierend auf externen Marktberichten (Interact Analysis); Umsatz inkl. Dienstleistungen und Software (Global Forklift Market Report Nov. 2024 (Wachstum in Stück); Warehouse Automation Report Nov. 2024; Warehouse Pallet Racking Model Dec. 2024)



Flurförderzeuge & Dienstleistungen



Automatisierung & Lagereinrichtungen



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



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

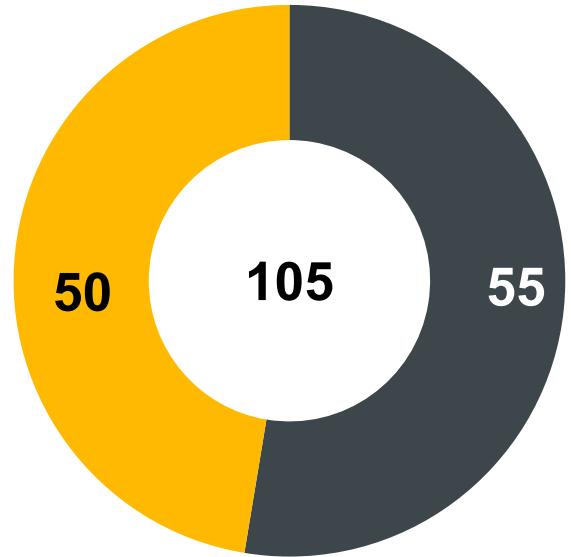
Culture-fit
sicherstellen



Automatisierung: In einem wachsenden Automatisierungsmarkt sind wir mit unserem breiten Portfolio in einer einzigartigen Position

Marktvolumen (2024)¹

in Mrd. €



Automatisierung &
Lagereinrichtungen¹

8%
CAGR¹
2024-2030

Wonach die Kunden auf dem Markt suchen...

Lösungen, die Flurförderzeuge, Mobile Robots und ASRS auf effiziente und benutzerfreundliche Weise nahtlos integrieren

Wie wir uns von der Konkurrenz unterscheiden...

Wir bieten vollständig integrierte Lösungen aus einer Hand an, die unseren Kunden einen einzigartigen Mehrwert bieten

¹ Basierend auf externen Marktberichten (Interact Analysis); Umsatz inkl. Dienstleistungen und Software (Global Forklift Market Report Nov. 2024; Warehouse Automation Report Nov. 2024; Warehouse Pallet Racking Model Dez. 2024)



Automatisierung: Es ist unser Ziel, bis 2030 zu den weltweit führenden Unternehmen zu gehören

**ZIEL
2030**

Der zuverlässige Partner, der vollständig integrierte und vernetzte Lager- und Produktions-Materialflusslösungen anbietet

Bestes Portfolio für Materiallagerung und -transport

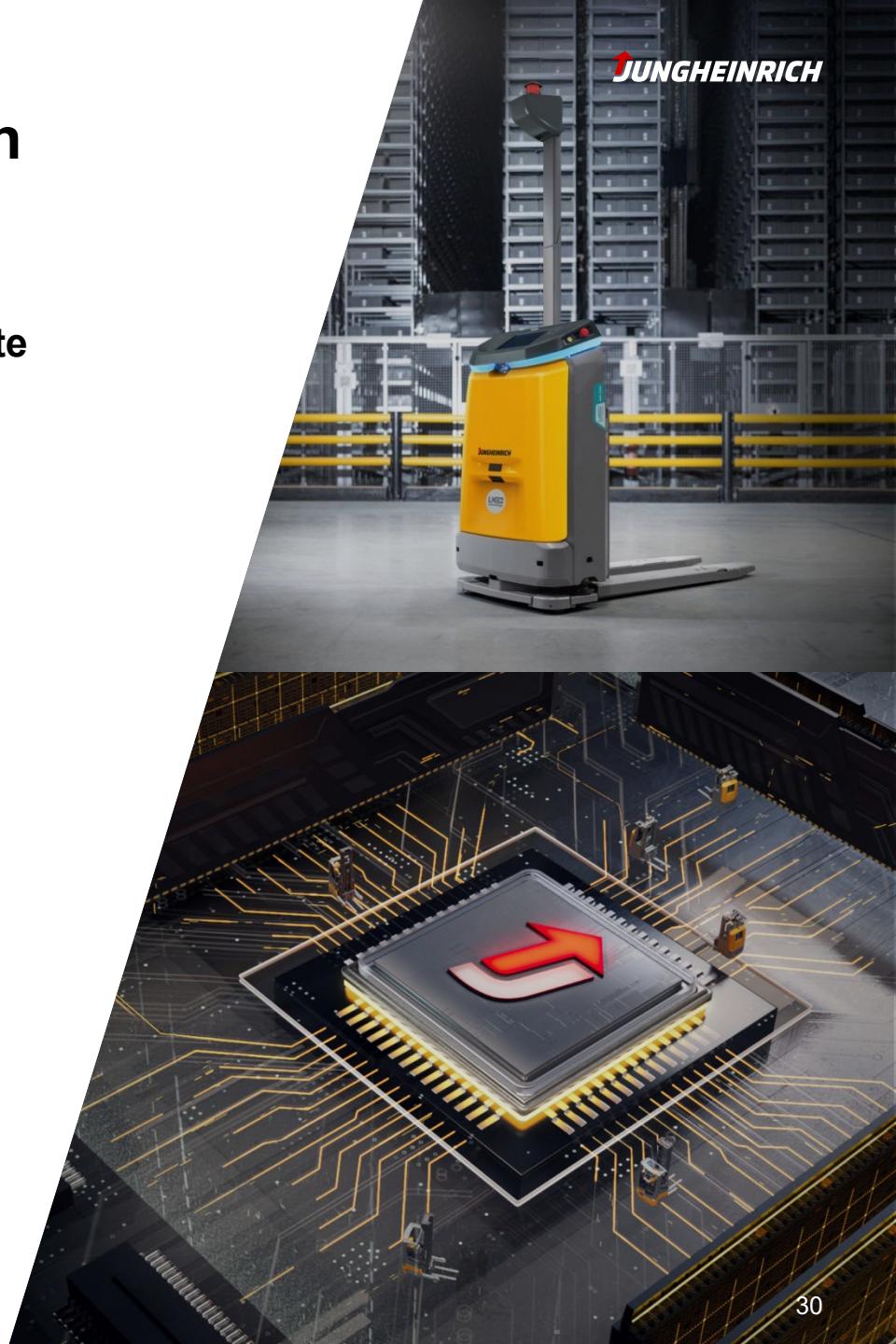
- Optimierung unseres Portfolios zur Unterstützung unserer Kunden bei der **Umstellung von manuell auf automatisiert**
- Stärkung der **Kundenzentrierung** durch frühzeitige Einbindung unserer Kunden in die gemeinsame Entwicklung neuer Lösungen

Vollständig integrierte und vernetzte Software

- **Verknüpfung und Integration verschiedener Materialflusslösungen von Jungheinrich und Partnern** durch Nutzung standardisierter Softwaremodule

Erstklassiger Service und Support

- Weiterhin **erstklassiger Service vor Ort und aus der Ferne**, um den 24/7-Betrieb kritischer Anwendungen unserer Kunden zu gewährleisten





Automatisierung: Wir sind der bewährte Partner für erfolgreich integrierte Kundenlösungen & komplexe Systeme



12 SOTO

für die Produktionsversorgung



8 EKXa & 14 arculee S

für automatisierte Lagerung und Transport





Automatisierung: Weitere M&A-Aktivitäten als wichtiger Bestandteil des strategischen Handlungsfeldes



Technologie



Software



Mobile Robots

Klare M&A-Kriterien

Marktpräsenz
stärken

Synergieeffekte
nutzen

Culture-fit
sicherstellen



Portfolioerweiterung: Wachstum beschleunigen

**Full-Liner-Portfolio:
für jeden Kunden das richtige Produkt**

Einführung eines neuen
Mid-Tech-Portfolios

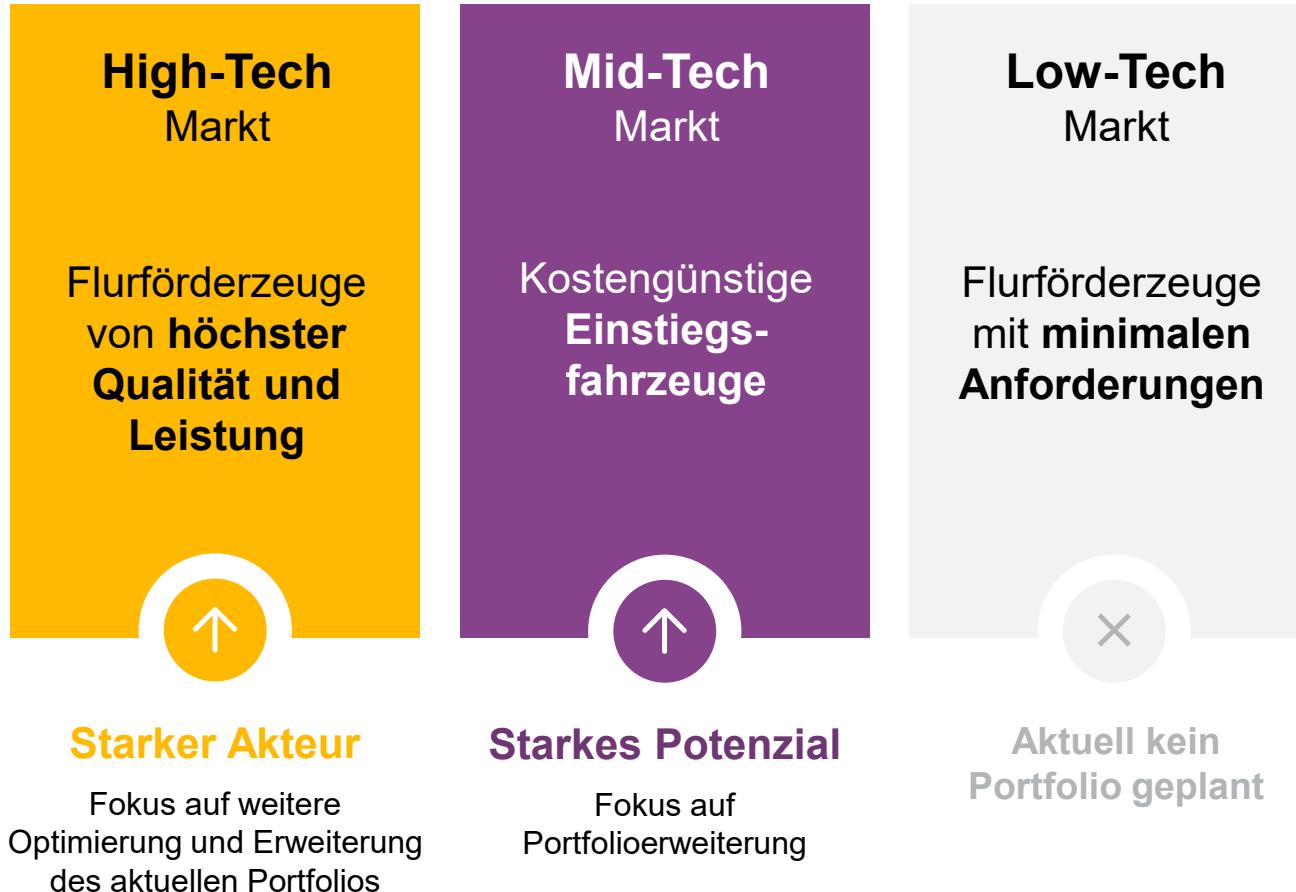
Optimierung des
High-Tech-Portfolios

**Investitionen in neue
Geschäftsfelder außerhalb des
aktuellen Kerngeschäfts**

uplift
Ventures



Portfolioerweiterung: Attraktiver Wachstumsmarkt Mid-Tech



Weltmarkt für Flurförderzeuge¹



Schnell wachsender Mid-Tech-Markt,
der zunehmend von chinesischen
Anbietern bedient wird



Portfolioerweiterung: Strategische Partnerschaft, um gemeinsam die Zukunft der Intralogistik zu gestalten



Jungheinrich und EP Equipment vereinbaren **strategische Partnerschaft**

Kombinierte Stärken für mehr Kundennutzen

- Jungheinrich als **zuverlässiger Partner** der Kunden weltweit, mit einem hervorragenden **Direktvertriebs- und Servicenetz**
- EP Equipment als führender Anbieter von **Lithium-Ionen-Flurförderzeugen**
- **Bündelung der Stärken** beider Unternehmen zur Steigerung von **Effizienz, Produktivität und Nachhaltigkeit** in der globalen Intralogistik

Wichtiger Partner für Full-Liner-Portfolio

- EP als **wichtiger Partner** zur **Erweiterung des Jungheinrich Mid-Tech-Portfolios**
- EP wird **Jungheinrich** ab 2025 mit **Mid-Tech-Flurförderzeugen** beliefern
- **Weitere Partnerschaftsoptionen** werden im Verlauf der Zusammenarbeit geprüft



&



**Gemeinsam
die Zukunft der
Intralogistik gestalten**



Portfolioerweiterung: Wir stellen unser neues Mid-Tech-Portfolio vor

- **Unser neues Mid-Tech-Portfolio** – klar differenziert durch eine neue Marke, ein neues Erscheinungsbild und ein definiertes Serviceangebot
- Zu **wettbewerbsfähigen Preisen**, mit einer Auswahl an Dienstleistungen und gestützt durch unsere etablierte Marke
- Vertrieb über einen **Multi-Channel-Ansatz** (Händler, E-Commerce, Direktvertrieb) mit dem richtigen Vertriebsweg für jede Region und jedes Produkt
- Start in 2025 mit **Gegengewichtsstaplern und lagertechnischen Geräten**



anton
BY JUNGHEINRICH
made to rely on.



Beispielhafte Produkt-Mock-ups



Portfolioerweiterung: Neue Geschäftsfelder für zukünftiges Wachstum



Als Corporate-Venturing-Einheit von Jungheinrich gestaltet Uplift Ventures die Zukunft des Materialtransports und erschließt neue Geschäftsfelder jenseits des heutigen Kerngeschäfts.

- Februar 2025 – Start von ***Uplift Ventures*** (eigene Tochtergesellschaft)
- **Aufbau und Skalierung innovativer Start-ups**, erste Projekte bereits angelaufen
- Intensivierung der **Partnerschaft mit dem High-Tech Gründerfonds**
- **Investitionen** in weitere **Venture-Fonds** (z.B. Merantix)

Strategische Suchfelder



Robotik und
Automatisierung



KI-gestützter
Materialfluss



Energie-
lösungen



Kreislauf-
wirtschaft



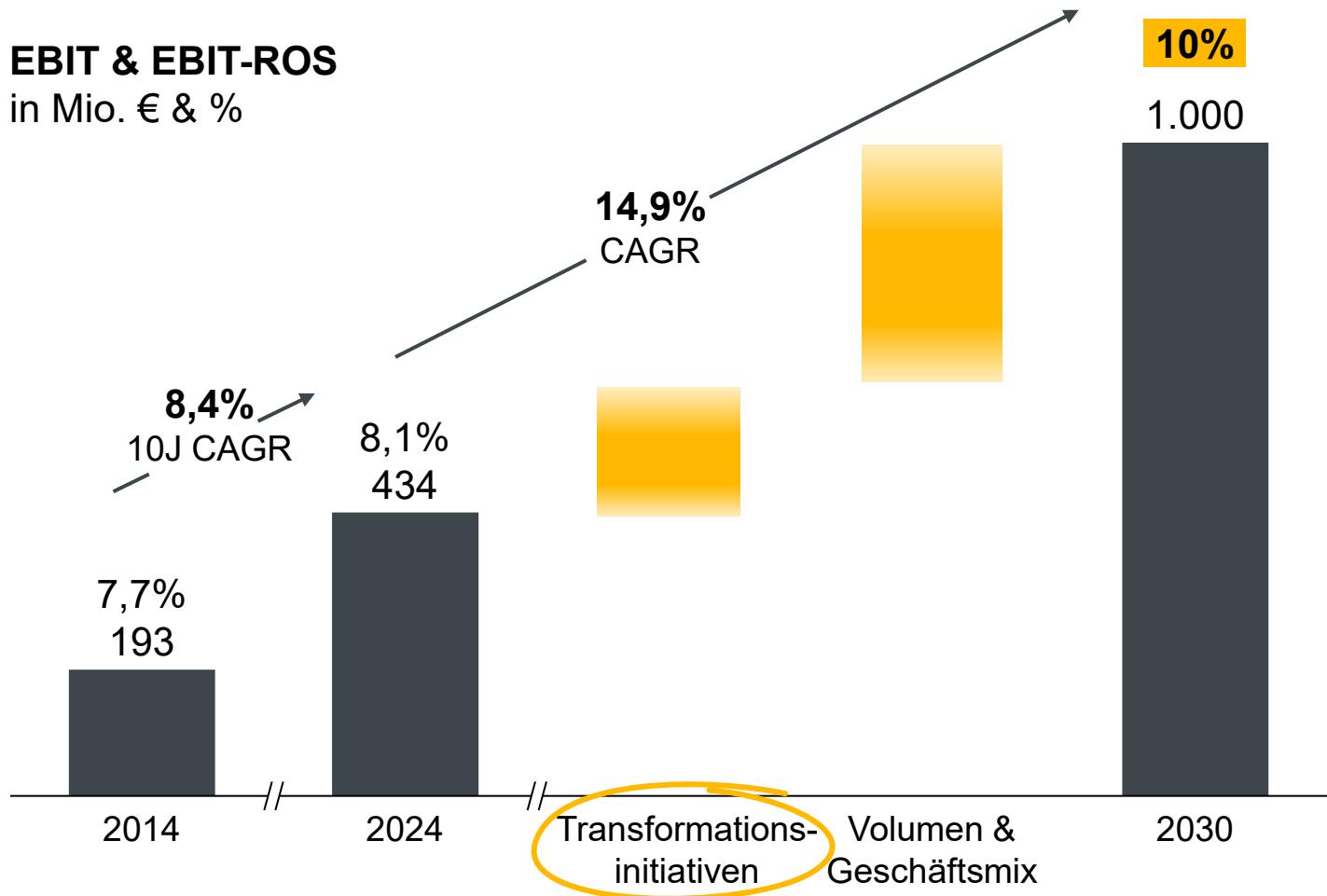
Lösungen für
digitale Plattformen

uplift
VENTURES





Transformation: Wir sind auf Kurs, bis 2030 10% EBIT-ROS zu erreichen



Unsere Profitabilitätsformel

Verbesserung Organisationsstruktur

Digitalisierung und Neugestaltung von Daten und Prozessen

Realisierung von Wachstumspotenzialen

**Leidenschaft unseres Teams,
unterstützt durch KI**



Transformation: Beste Produktivität durch optimierte Prozesse und Strukturen

ZIEL 2030

Etablierung einer **hochproduktiven, kosteneffizienten** und noch **kundenorientierterer** Organisationsstruktur

DEEP (Digitale Ende-zu-Ende-Prozesse)

Kundenzentrierte & schlanke Prozesse, optimierte Datenstrukturen und eine zukunftssichere IT-Architektur – unterstützt durch KI

TOM (Target Operating Model)

Neues Zielbetriebsmodell mit geschäftsorientierten Segmenten, globalen Business Service Centers und schlanker Infrastruktur (Asset Light)

Produktionsstandorte

Effizientes und nachhaltiges Produktionsnetzwerk, das unsere globale Expansion unterstützt

> 30.000 €
EBIT / FTE in 2030

~ 21.000 €
EBIT / FTE in 2024

~ 14.000 €
EBIT / FTE in 2019



KI ist die nächste große Revolution und ein Eckpfeiler unserer Strategie

KI macht uns intelligenter, schneller und effizienter

Wir haben das **Jungheinrich KI-Office** und ein **Center of Excellence** etabliert, um ein **Rahmenwerk zu schaffen, Schulungen anzubieten und attraktive Anwendungsfälle umzusetzen**

Jungheinrich Chatbot

Prozess-automatisierung

Qualitätssicherung in der Produktion

Technischer Support

KI ermöglicht es uns, smartere und intuitivere Lösungen anzubieten

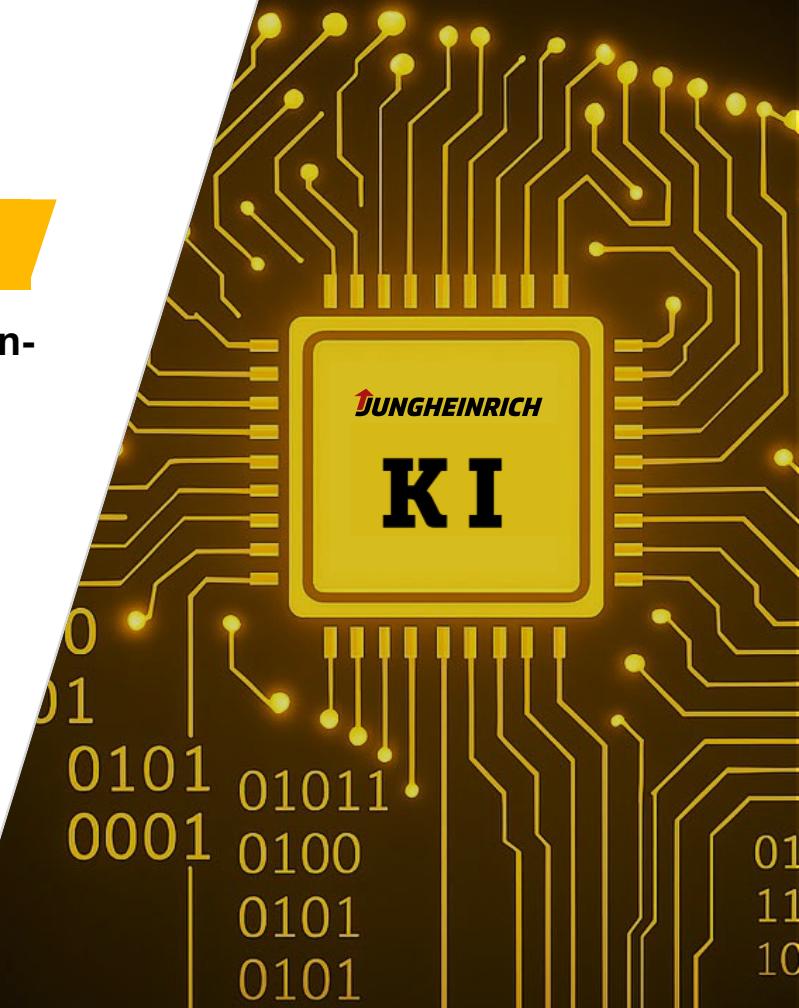
KI ist bereits heute **in unsere digitalen Produkte integriert** und treibt die Entwicklung eines noch **kundenorientierteren Portfolios** voran

WMS
Warehouse Management System

Navigations- und Steuerungssystem

Predictive Maintenance

Produktentwicklung





Transformation: Mehrwert für alle Stakeholder – Stärkung unserer führenden Position im Bereich Nachhaltigkeit

Wo wir heute stehen

Top 1%

der **nachhaltigsten**
Unternehmen weltweit¹

100%

elektrische Flurförderzeuge

99%

Wiederverwendungs-
und Recyclingquote

81%

Strom aus **erneuer-**
baren Quellen

Fortführung unseres integrierten Ansatzes in
unserer Organisation, unseren Lieferketten, sowie
für Partner und Kunden



Verringerung der CO₂ Emissionen



Vorantreiben sämtlicher ESG-Aspekte



Förderung der sozialen Verantwortung



Entwicklung von energieeffizienten Produkten
und Produktionsmethoden



ISS ESG ▶

MSCI
ESG RATINGS
A



econsense



¹ Basis: EcoVadis





3

Key Takeaways

2030+
STRATEGY

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

Ziele für 2030

Umsatz	EBIT-ROS
10 Mrd. €	10%
Cash-Conversion-Rate ¹	Corporate Carbon Footprint
Ø > 80%	Netto-Null (Scopes 1 & 2) + SBTi (Scopes 1 - 3)

Kapitalallokation



Investitionen



M&A



Aktionärsrendite

Beibehaltung einer Kapitalstruktur mit einem **maximalen Verschuldungsgrad von 1,5x Nettoverschuldung³ / EBITDA im Laufe der Zeit**

Bekenntnis zu **unserer verlässlichen Dividendenpolitik**

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

² Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne aktivierte Entwicklungskosten und Nutzungsrechte

³ Finanzverbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen) – Liquide Mittel und Wertpapiere

Wir haben ein starkes Fundament und ein erhebliches Wachstumspotenzial in allen Handlungsfeldern

Jungheinrich 2030: Ein weltweit führender Anbieter von Materialflusslösungen von außergewöhnlichem Wert

WACHSTUMSHEBEL

PROFITÄS-
HEBEL



Globale Expansion: "Truly global" – mit einer erweiterten Präsenz in Nordamerika und APAC



Ein führendes Unternehmen in der Automatisierung: Signifikantes Wachstum unseres Automatisierungsgeschäfts in Europa und Nordamerika



Portfolioerweiterung: Full-Liner-Portfolio mit kosteneffizienten Mid-Tech-Lösungen und neuen Geschäftsfeldern über unser Kerngeschäft hinaus



Transformation: Erreichung erstklassiger Produktivität und Nachhaltigkeit

10
/ 10

Agenda



- 1 Jungheinrich auf einen Blick
- 2 Kennzahlen Q1 – Q3 2025
- 3 Strategie 2030+
- 4 Ausblick
- 5 Weitere Informationen

Geopolitische Spannungen lasten auf europäischer Konjunkturerwartung



BIP ¹ in %	2024	Prognose 2025
Welt	3,3	3,2
USA	2,8	2,0
China	5,0	4,8
Eurozone	0,9	1,2
Deutschland	-0,5	0,2



Risiken

Schwaches europäisches
Wirtschaftsumfeld

Geopolitische Konflikte,
inkl. Handelszölle

Strukturell steigender
Wettbewerbsdruck



Chancen

Intakte Treiber: Elektrifizierung,
Automatisierung, Digitalisierung,
E-Commerce und Nachhaltigkeit

Innovationen und
disruptive Technologien

Globale
Expansionsmöglichkeiten

Strategische Weichenstellungen im Bereich Transformation und in Russland



Transformationsprogramm

Kontext

Ziel: **Stärkung der globalen Wettbewerbsfähigkeit**
Schwerpunkte sind Optimierungen in **Produktion, Management und Verwaltung**

Einmalaufwendungen

2025: 90 Mio. € (60 Mio. in Q3 2025, 30 in Q4 2025)

2026: ~17 Mio. €

Mittelfristig nachhaltige Kosteneinsparungen

Rund **100 Mio. €**

Großteil der Effekte bis einschließlich Geschäftsjahr 2027 erwartet

Vollständige Realisierung soll bis 2030 erfolgen



Verkauf der russischen Tochtergesellschaft

Kontext

Veräußerung Jungheinrich Lift Truck OOO an einen russischen Finanzinvestor und Asset Manager
Verkauf **unter Buchwert** aufgrund russischer regulatorischer Vorgaben (max. 40 % des Marktwerts per russischem Gutachten)

Zeitliche Einordnung erwarteter negativer Effekte

2025: 85 Mio. € in Q3 2025*

2026: ~ 30 Mio. €¹

Closing

Vollzug unter Vorbehalt des Eintritts marktüblicher Vollzugsbedingungen, namentlich der **Zustimmung der russischen Regierungskommission**

Erwartet für **2026**

¹ kann aufgrund von Währungskurseffekten schwanken

Prognose 2025

	Prognose 27.03.2025 ¹	Prognose 17.07.2025 ²	Prognose 21.07.2025 ³	Prognose 05.12.25 ⁴
Auftragseingang in Mrd. €	5,5 bis 6,1	5,3 bis 5,9	5,4 bis 5,6	
Umsatz in Mrd. €	5,4 bis 6,0	5,3 bis 5,9	5,4 bis 5,6	
EBIT in Mio. €	430 bis 500	280 bis 350	160 bis 230	220 bis 260
EBIT-ROS in %	7,8 bis 8,6	5,3 bis 6,1	3,1 bis 3,9	4,1 bis 4,6
EBT in Mio. €	400 bis 470	250 bis 320	130 bis 200	190 bis 230
EBT-ROS in %	7,3 bis 8,1	4,8 bis 5,6	2,6 bis 3,4	3,6 bis 4,1
ROCE in %	15,0 bis 19,0	10,0 bis 14,0	5,0 bis 9,0	7,0 bis 11,0
Free Cashflow in Mio. €	>300		>250	

Enthaltene negative ergebnisbezogene Effekte

Veräußerung russische Tochter-
gesellschaft (-85 Mio. €)

Transformationsprogramm (-90 Mio. €)

Verlust aus Abgang aktivierter
Entwicklungsausgaben (-18 Mio. €)

Kaufpreisallokationen (-10 Mio. €),
Variable Vergütung (-4 Mio. €)
(aus Akquisitionen 2023)

¹ Geschäftsbericht 2024 und Quartalsmitteilung zum 31. März 2025

² Ad-hoc-Meldung vom 17. Juli 2025

³ Ad-hoc-Meldung vom 21. Juli 2025 sowie Zwischenbericht zum 30. Juni 2025 (Veräußerung russ. Tochtergesellschaft -120 Mio. €)

⁴ Ad-hoc-Meldung vom 5. Dezember 2025 (Veräußerung russ. Tochtergesellschaft - 85 Mio. €)

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 anhänger 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..

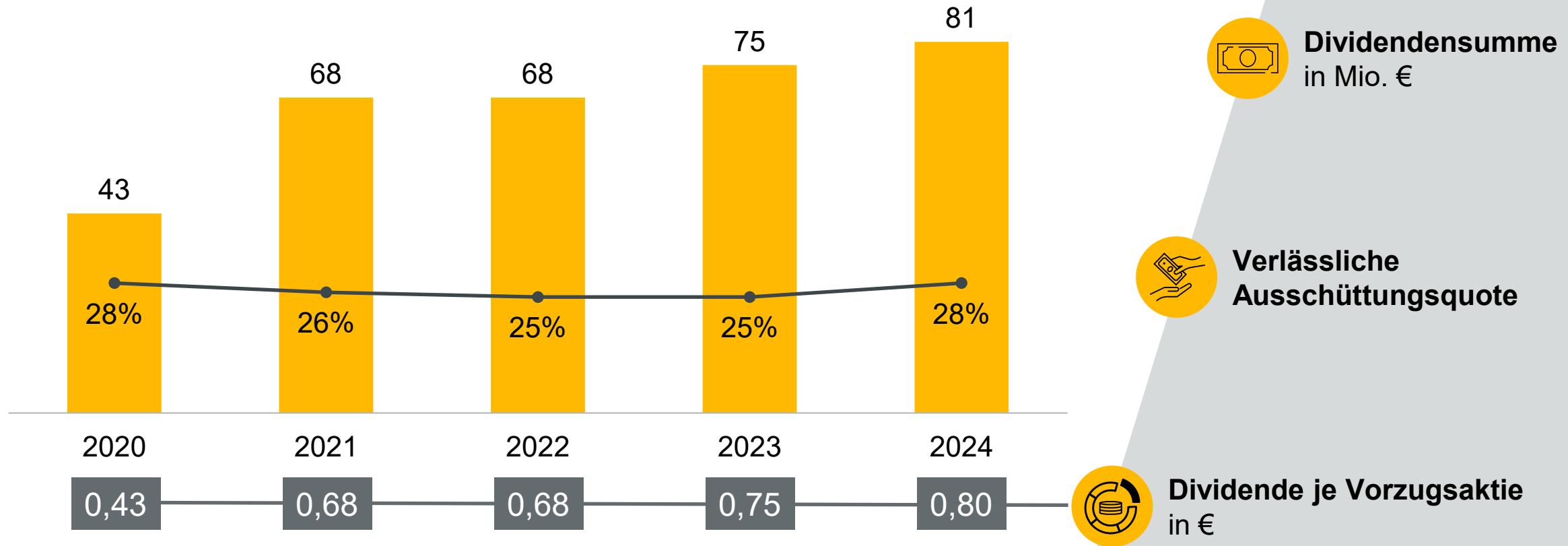
The logo consists of the brand name "JUNGHEINRICH" in a bold, black, sans-serif font. To the left of the letter "J", there is a red arrow pointing diagonally upwards and to the right.

Agenda

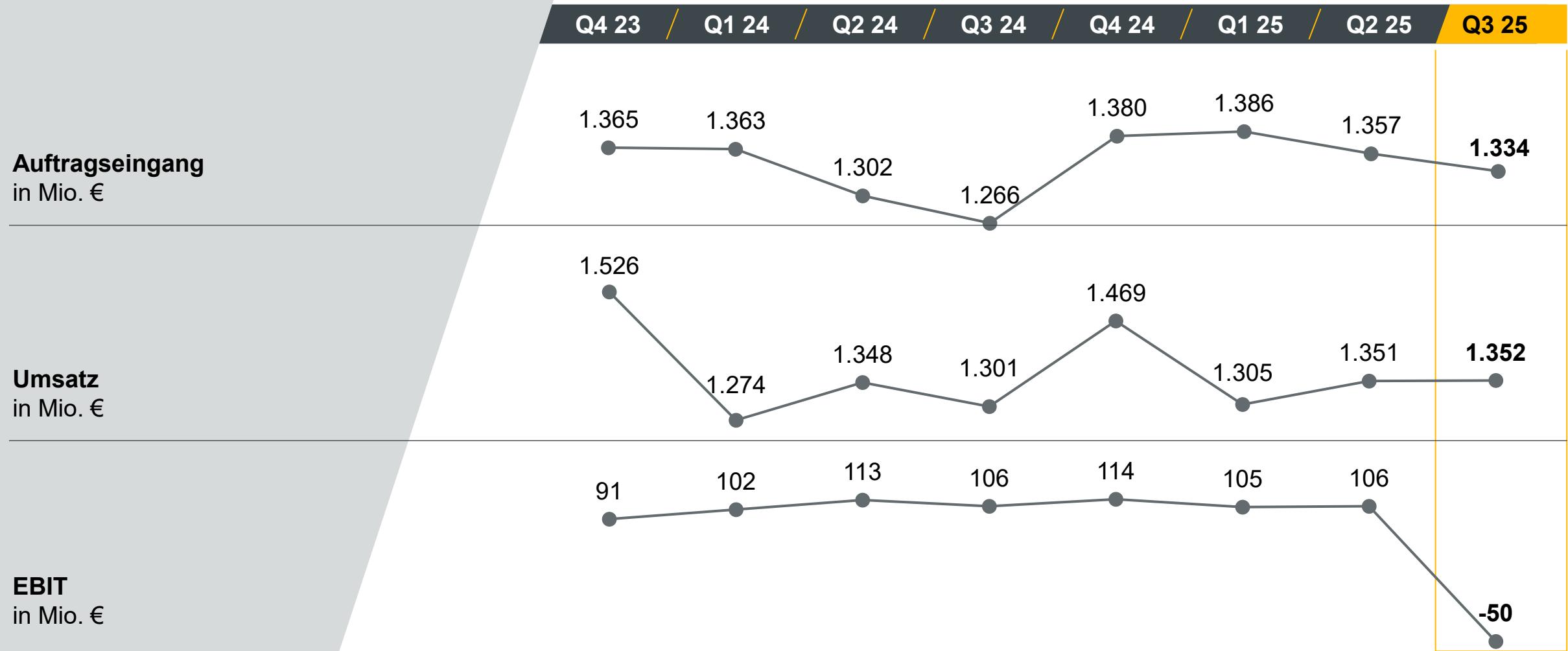


- 1 Jungheinrich auf einen Blick
- 2 Kennzahlen Q1 – Q3 2025
- 3 Strategie 2030+
- 4 Ausblick
- 5 Weitere Informationen

Dividendenpolitik: Ausschüttungsquote zwischen 25 % und 30 %



Quartalszahlen im Überblick



Jungheinrich

Kennzahlen

2020–2024 (I)

in Mio. €	2020	/	2021	/	2022	/	2023	2024
Auftragseingang	3.777		4.868		4.791		5.238	5.311
Konzernumsatz	3.809		4.240		4.763		5.546	5.392
davon Inland	917		1.014		1.106		1.205	1.168
davon Ausland	2.892		3.226		3.657		4.341	4.224
EBIT	218		360		386		430	434
EBIT-ROS	5,7 %		8,5 %		8,1 %		7,8 %	8,1 %
ROCE¹	10,8 %		20,2 %		16,3 %		15,9 %	17,3 %
Free Cashflow	–		89		–239		15	431
F&E Ausgaben	89		102		128		152	171
Investitionen²	75		71		73		90	88

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

2020–2024 (II)

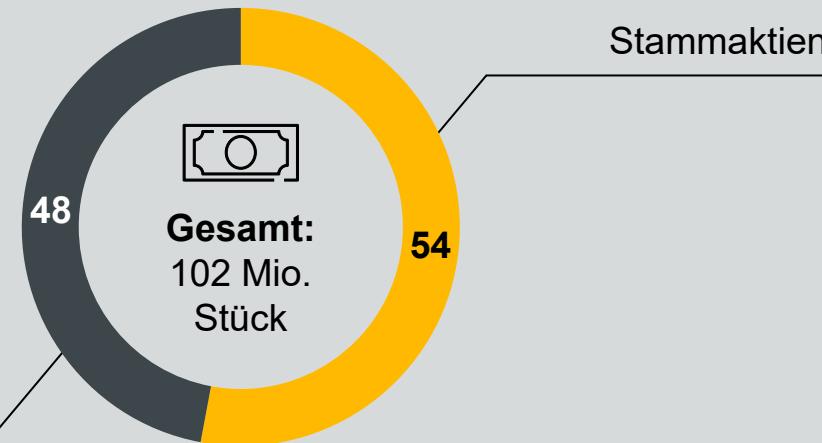
in Mio. €

	2020	/	2021	/	2022	/	2023	2024
Eigenkapitalquote (Intralogistik)	45 %		48 %		50 %		47 %	52 %
Eigenkapitalquote (Konzern)	29 %		31 %		33 %		32 %	34 %
Nettoguthaben (-) / Nettoverschuldung (+)¹	-194		-222		75		262	-22
Steuerquote	25 %		23 %		22 %		25 %	28 %
Ergebnis nach Steuern	151		267		270		299	289
Mitarbeitende (FTE²)	18.103		19.103		19.807		21.117	20.922
davon Inland	7.577		7.995		8.251		8.688	8.510
davon Ausland	10.526		11.108		11.556		12.429	12.412
Dividende je Vorzugsaktie	0,43€		0,68€		0,68€		0,75€	0,80€

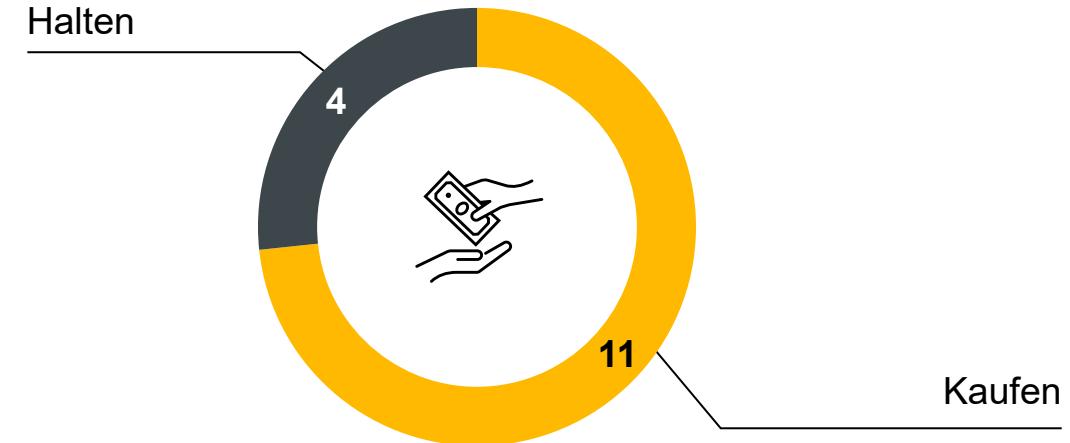
¹ Nettoverschuldung = Finanzverbindlichkeiten – Liquide Mittel und Wertpapiere² In Vollzeitäquivalenten; jeweils am 31.12.

Jungheinrich Aktie: Kennzahlen und Analysten-Coverage

Aktienstruktur



Analysten-Coverage¹



Kennzahlen Aktie	2020	/	2021	/	2022	/	2023	2024
Ergebnis je Vorzugsaktie	1,49 €		2,62 €		2,65 €		2,94 €	2,84 €
Dividende je Vorzugsaktie	0,43 €		0,68 €		0,68 €		0,75 €	0,80 €
Ausschüttungssumme	43 Mio. €		68 Mio. €		68 Mio. €		75 Mio. €	81 Mio. €
Ausschüttungsquote	28 %		26 %		25 %		25 %	28 %

¹ Stand 30.09.2025

Langfristige Wertentwicklung der Jungheinrich Aktie

	2020	/	2021	/	2022	/	2023	2024
Dividendenrendite Vorzugsaktie in %	1,2		1,5		2,6		2,3	3,1
Marktkapitalisierung in Mio. €	3.733		4.578		2.711		3.388	2.617
Kursperformance in %	70		23		-41		25	-23

Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre
Anlagezeitpunkt	01.01.15	01.01.20	01.01.22
Depotwert Ende 2024	17.327€	12.888€	6.099€
Durchschnittliche Rendite p. a.	5,7 %	5,2 %	-15,2 %

Vergleichsrendite deutscher Aktienindizes p. a.

DAX	7,4 %	8,3 %	7,5 %
MDAX	4,2 %	-2,2 %	-10,3 %
SDAX	6,6 %	1,6 %	-6,4 %

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: B (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, Automation (interimistisch)



Heike Wulff

Mitglied des Vorstandes, Finance



Nadine Despineux

Mitglied des Vorstandes, Sales



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

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)

Wertpapierkennnummern
(Vorzugsaktien):

ISIN: DE0006219934
WKN: 621 993

Börsenplätze: Frankfurt und Hamburg
und alle anderen deutschen Börsen

Segment: Prime Standard
Branche: Industrie
Börsenindex: MDAX

Ticker:
Reuters JUNG_p.de
Bloomberg JUN3 GR