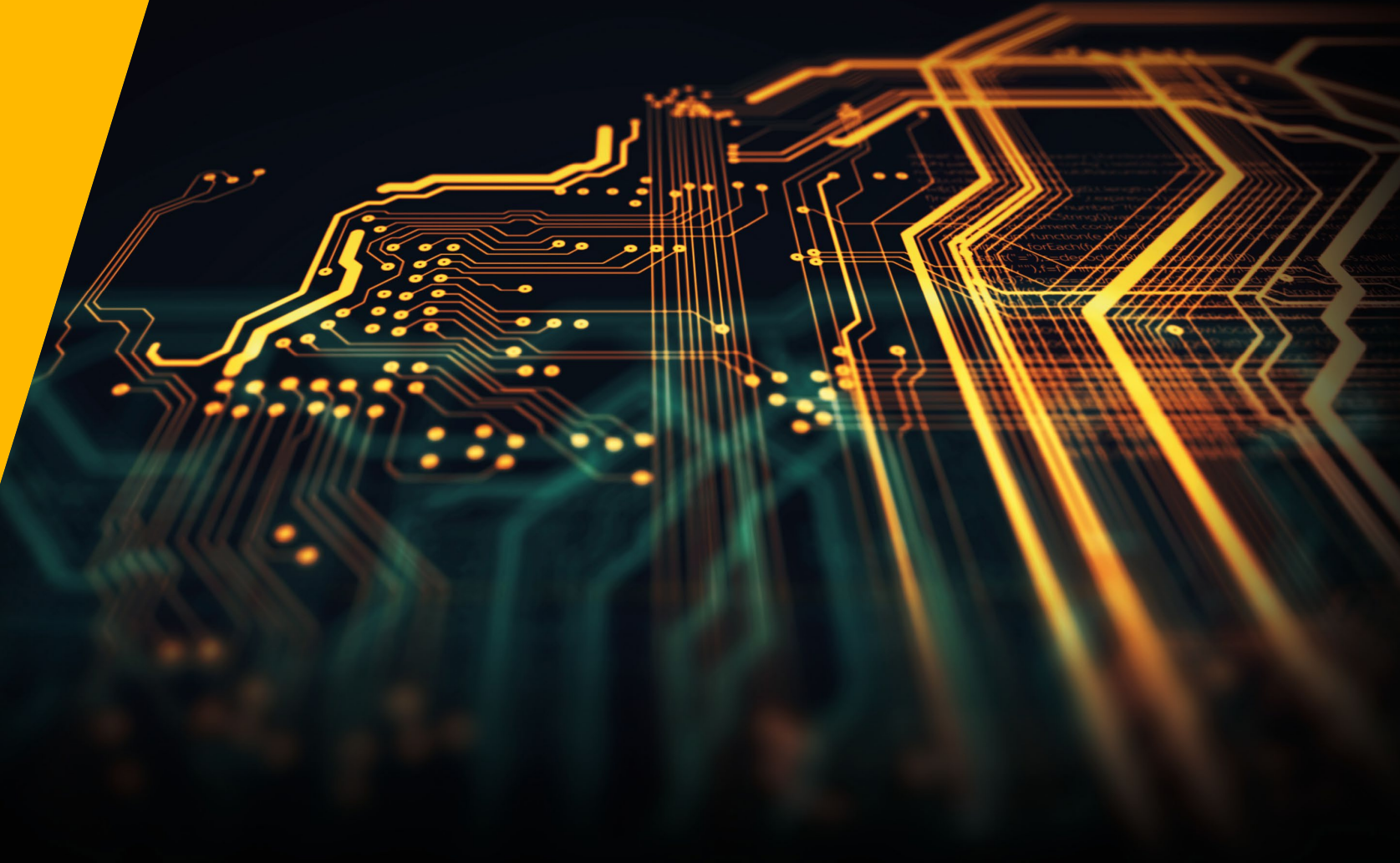


Kapitalmarkt- präsentation

Hamburg, Februar 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

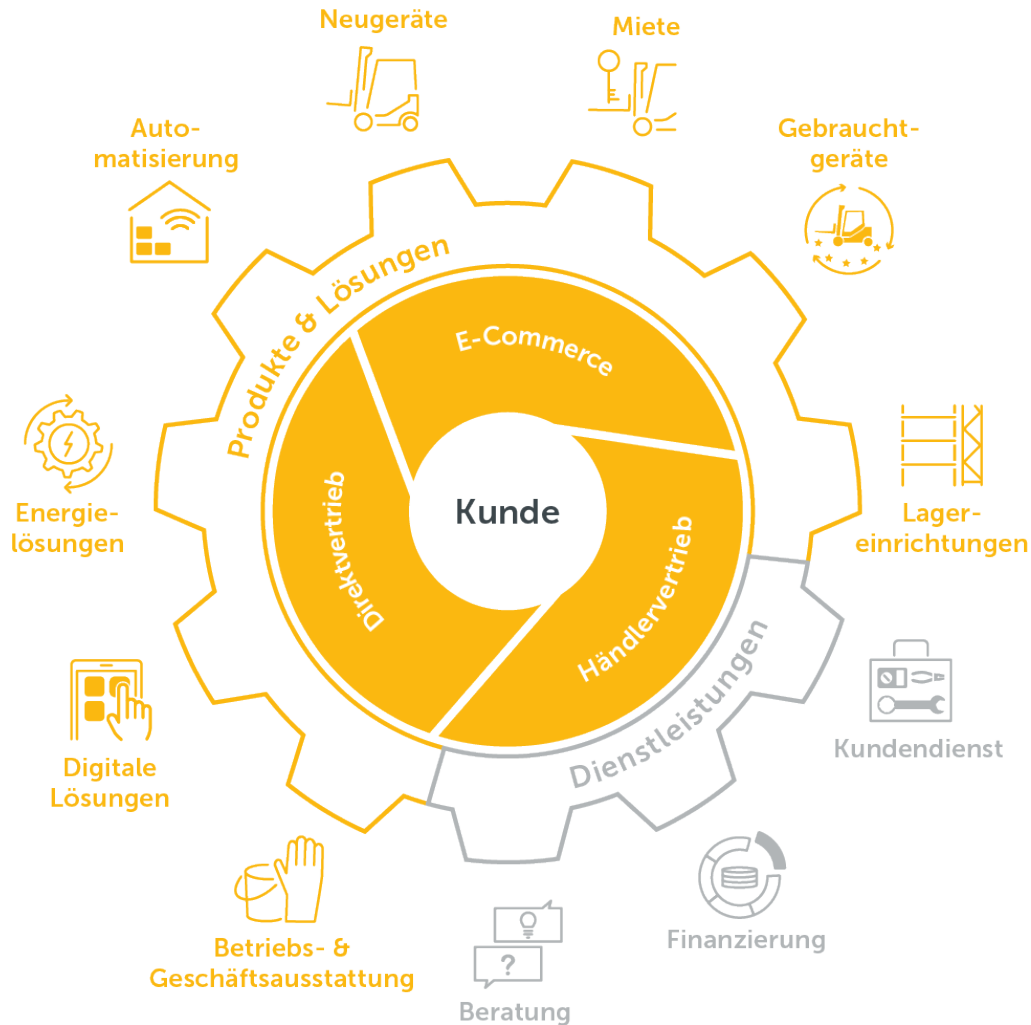


Höchstwert Dividende:
0,80 € je Vorzugsaktie



Ausbau der Nearshoring-Organisation weiter forciert

Integriertes, belastbares Geschäftsmodell



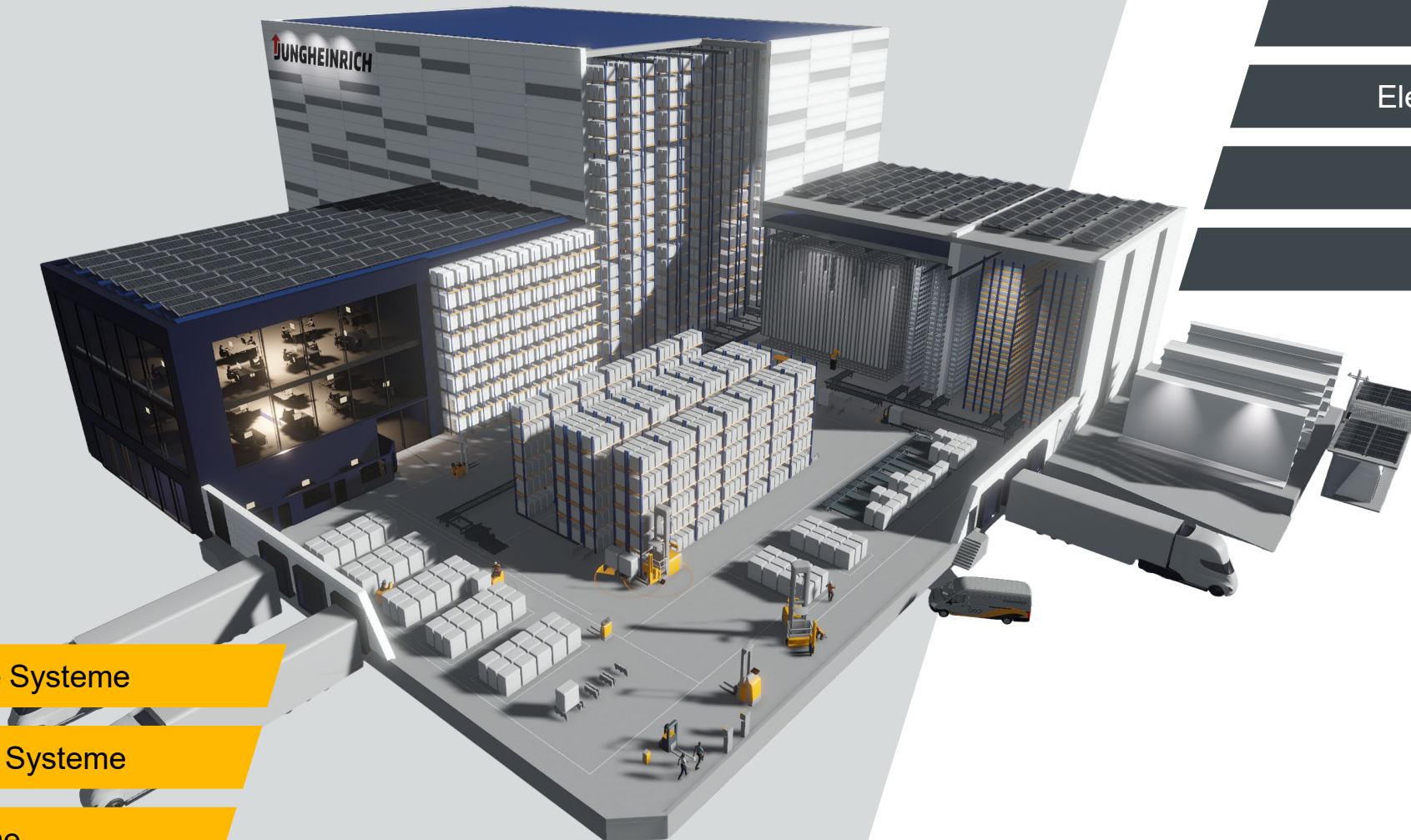
Kundenzentrierung –
alle Leistungen aus einer Hand

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



Lagertechnische Geräte

Elektrogegengewichtsstapler

Energiesysteme

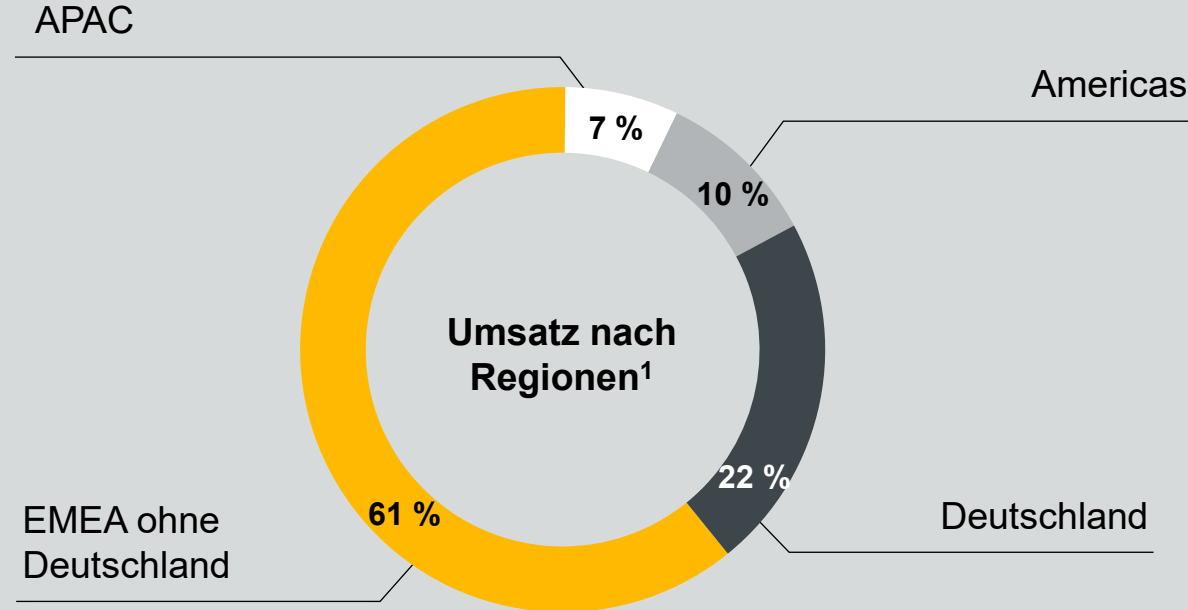
Lagereinrichtungen

Vollautomatische Systeme

Teilautomatische Systeme

Manuelle Systeme

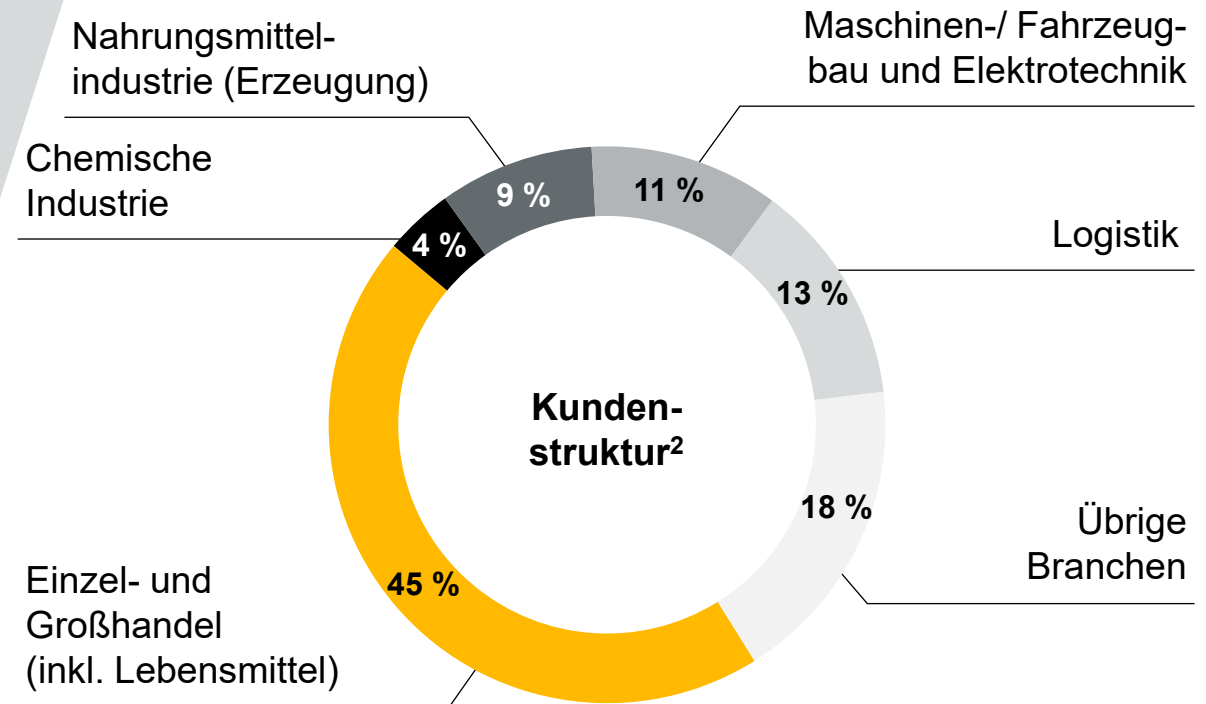
Starke Position in Europa, ausgewogene Kundenstruktur



Top-5-Umsatzländer

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

¹ in GJ 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	 DAIFUKU Always an Edge Ahead	6
2	 KION GROUP	 HYSTER-YALE MATERIALS HANDLING	7
3	 JUNGHEINRICH	 Honeywell	8
4	 CROWN	 HELI	9
5	 Logisnext	 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**

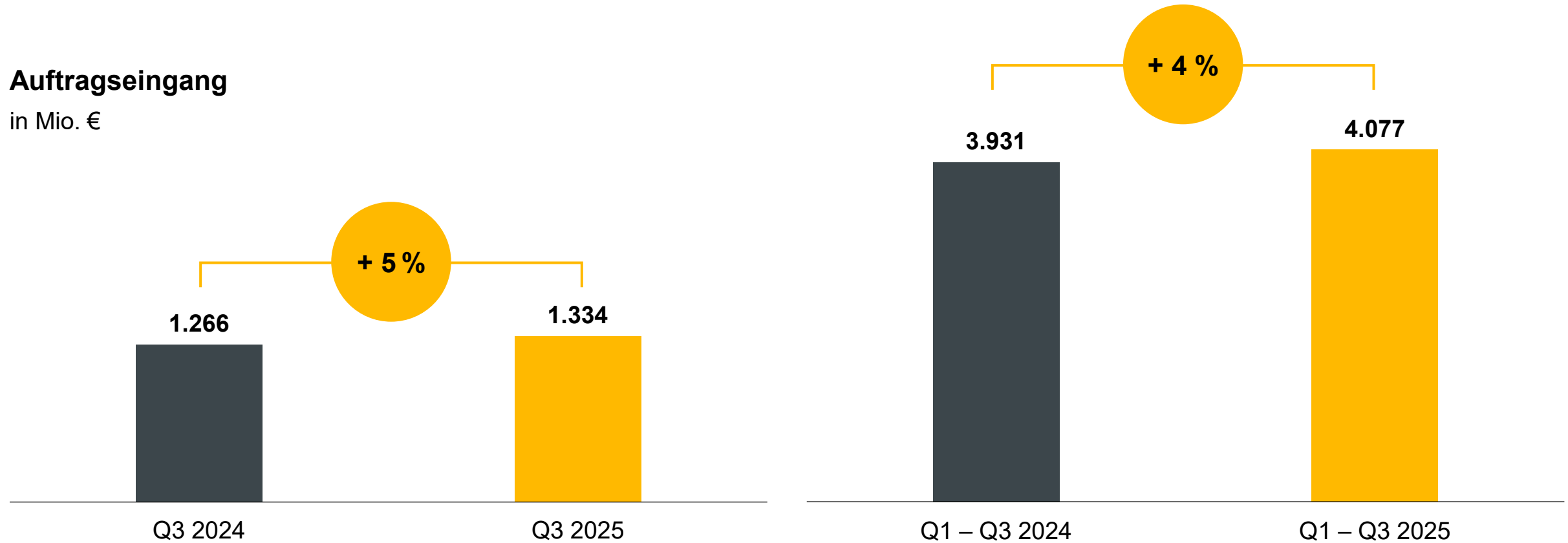


Free Cashflow in Höhe von 151 Mio. € **spürbar geringer** als im Vorjahreszeitraum

Auftragseingang über Vorjahr

Auftragseingang

in Mio. €

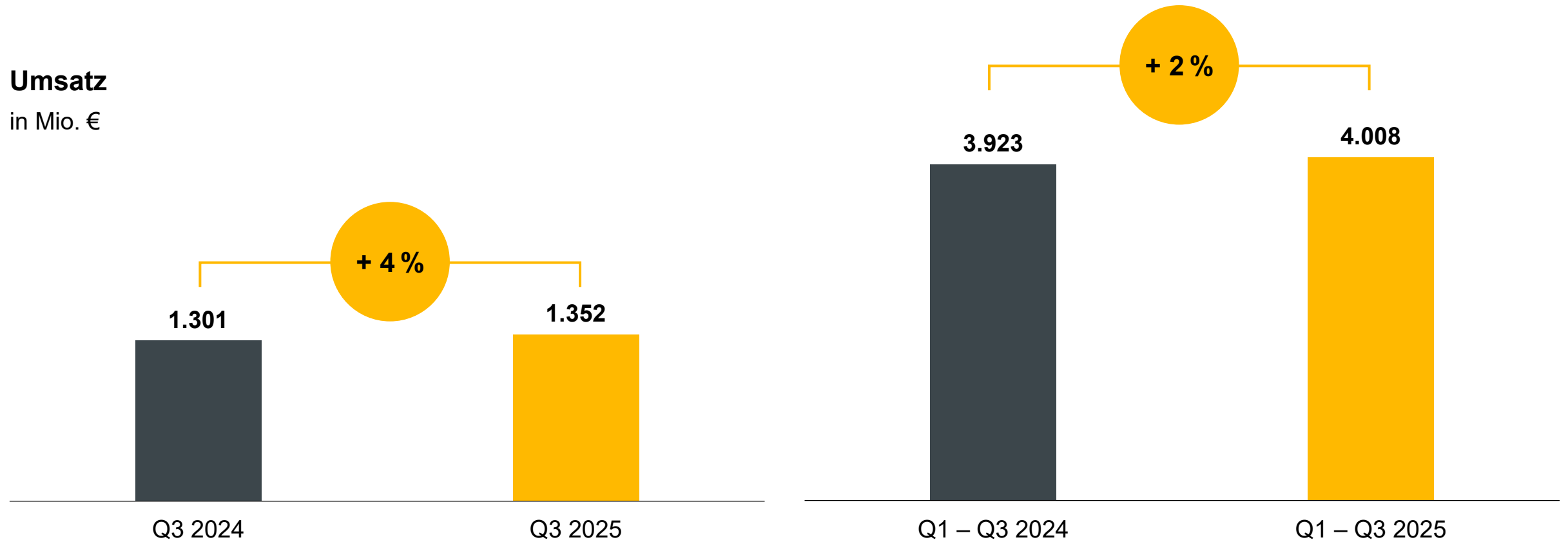


Entwicklung insbesondere durch Neugeschäft und Kundendienst getragen

Umsatz leicht über Vorjahresniveau

Umsatz

in Mio. €

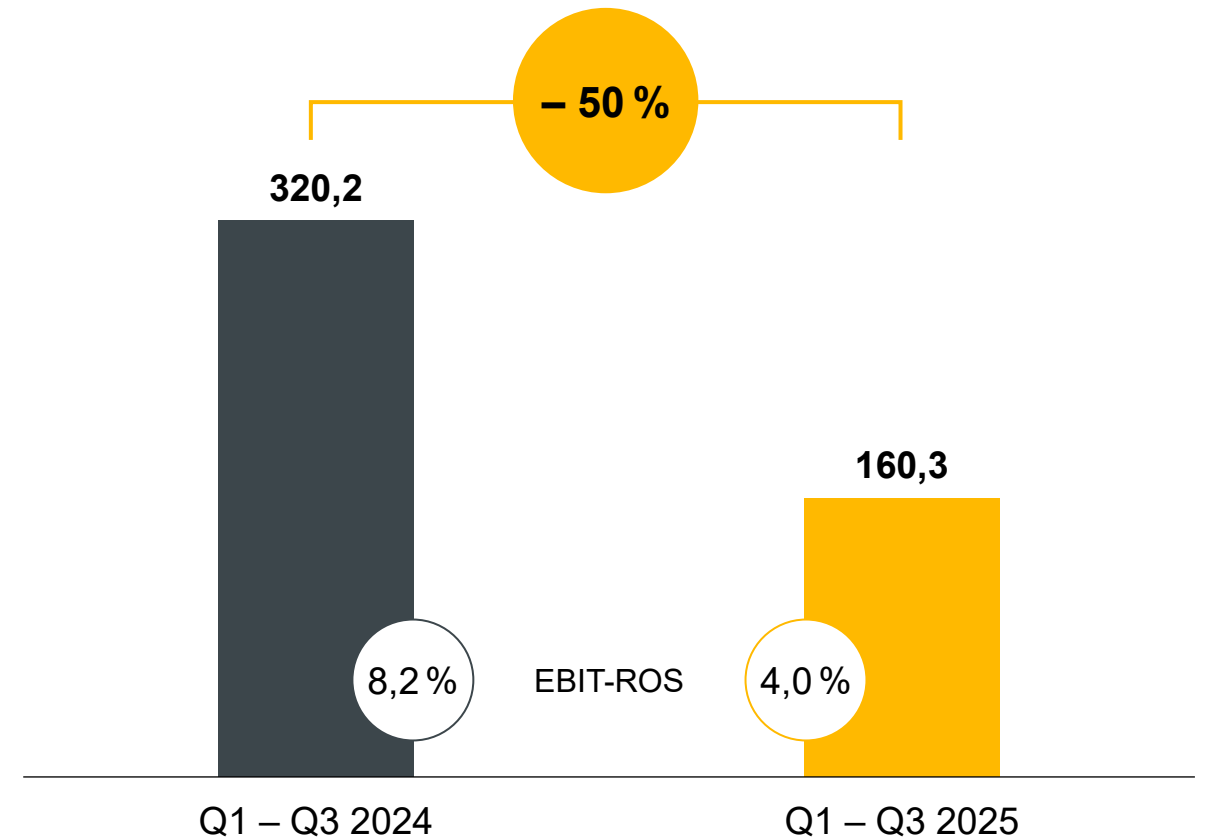
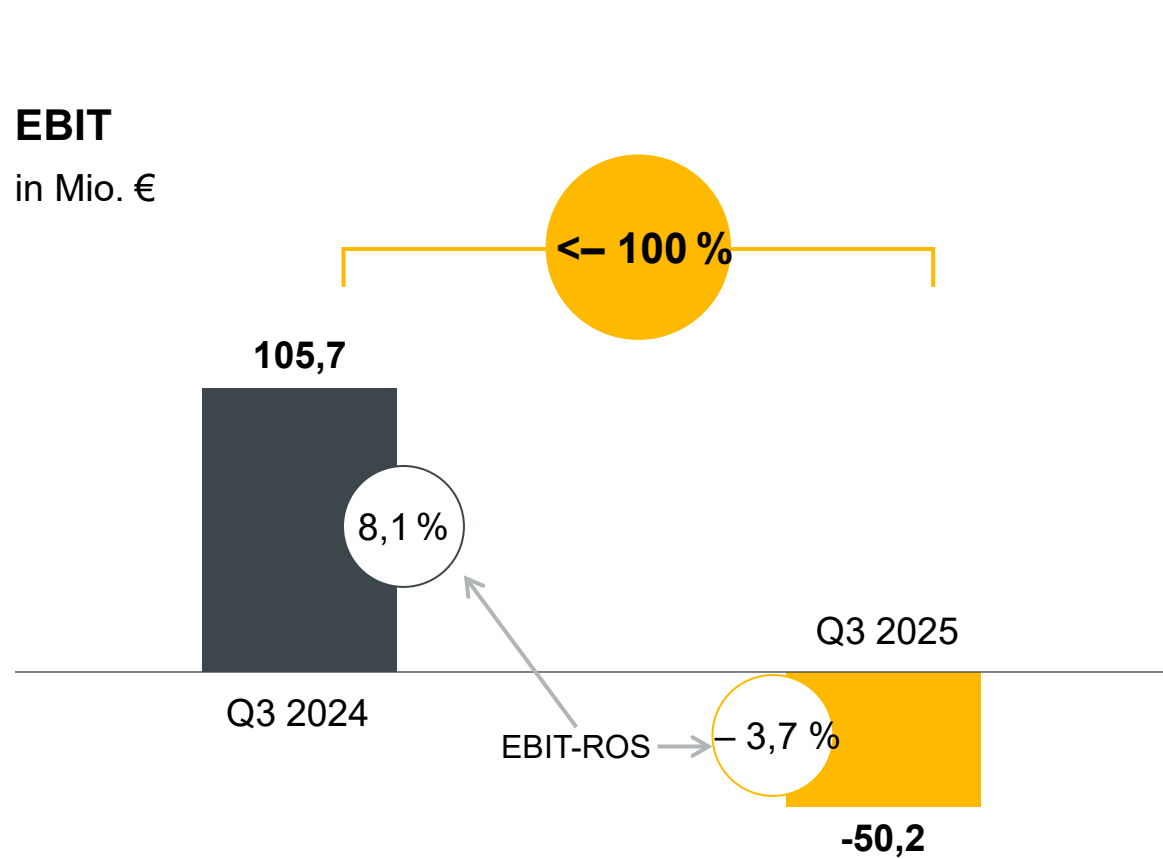


Positive Entwicklungen im Neugeschäft und im Kundendienst

EBIT durch Einmaleffekte beeinflusst

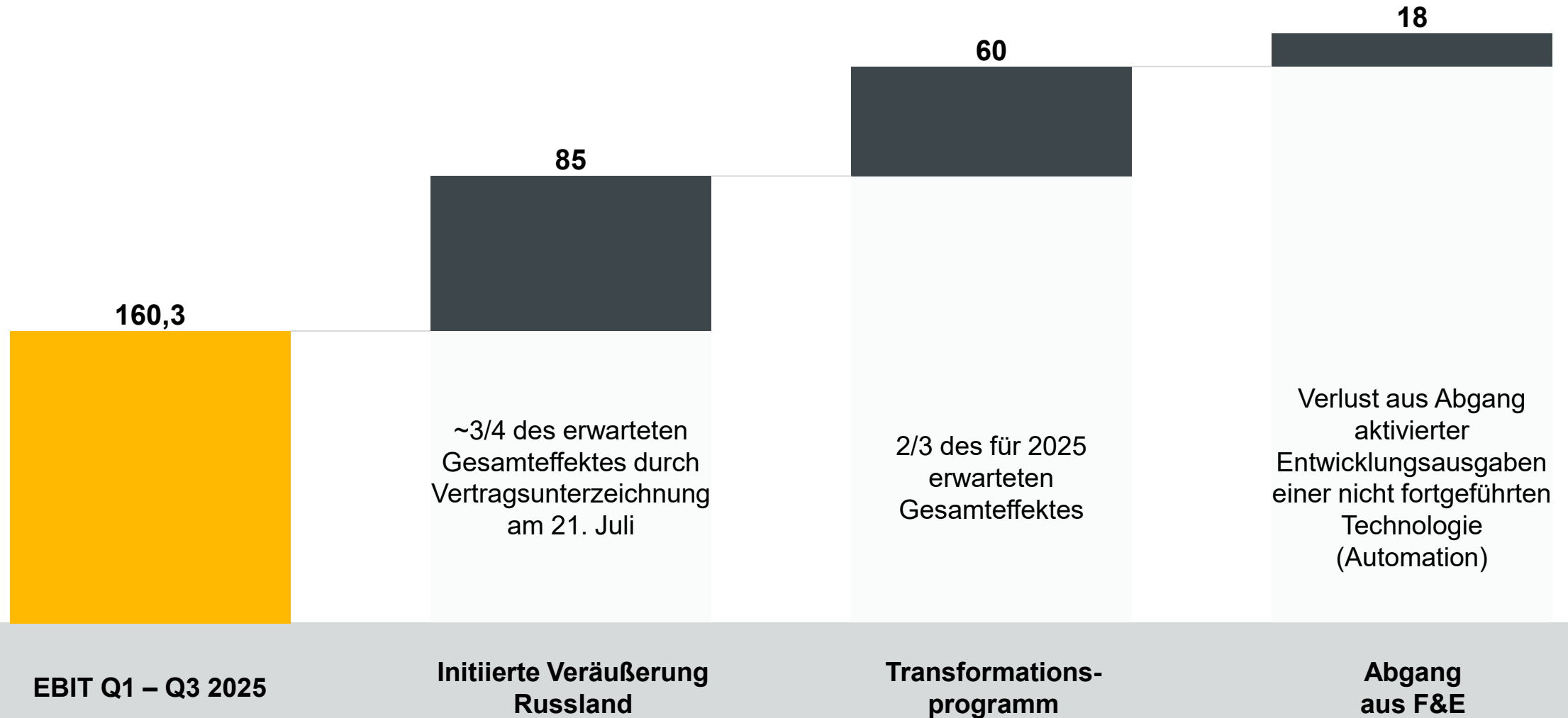
EBIT

in Mio. €



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 aktivierter 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

**CONNECTED
SOLUTIONS
THAT FIT.**

1

Wo wir heute stehen

2030+
STRATEGY

SOLUTIONS THAT

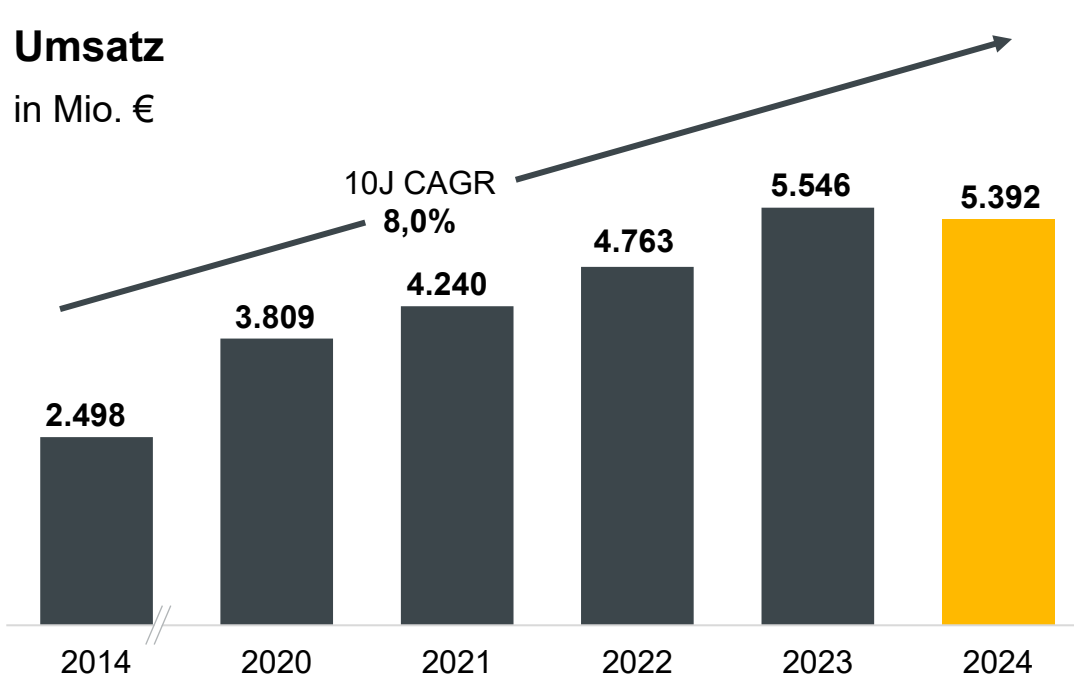
Material Flow Consulting

**Automation &
Digitalization**

Starke Erfolgsbilanz: profitables Wachstum sowie Erreichung unserer gesetzten Ziele

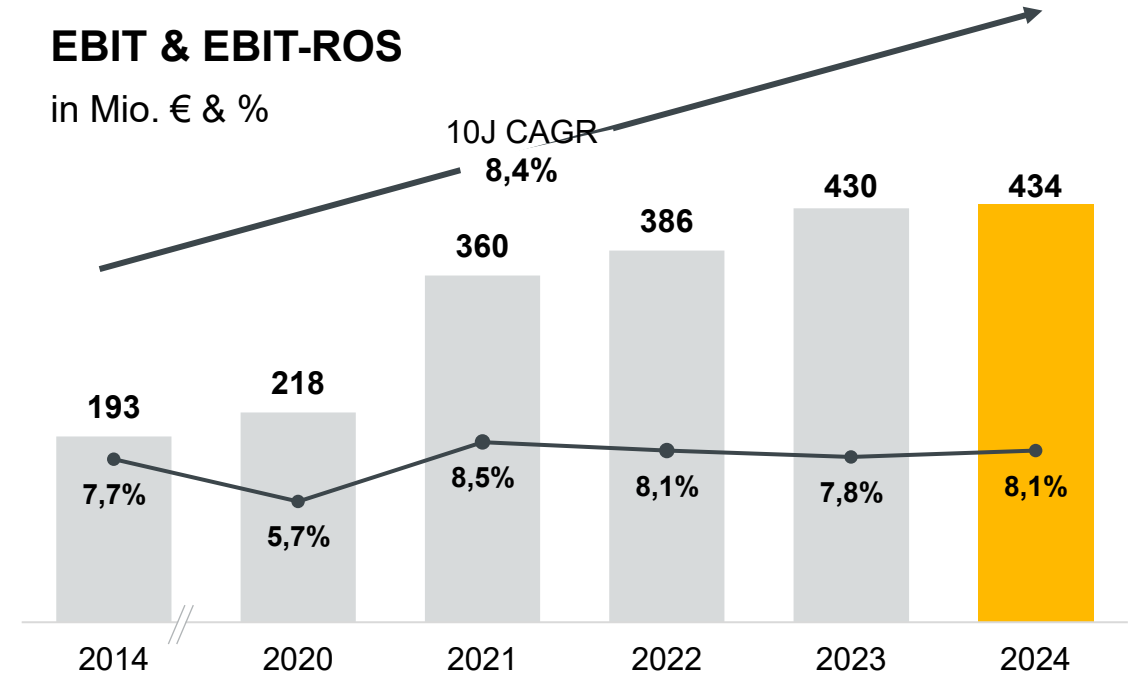
Umsatz

in Mio. €



EBIT & EBIT-ROS

in Mio. € & %



GJ 2024

17,3%
ROCE

431 Mio. €
Free Cashflow

~ 700 Mio. €
Finanzieller
Spielraum¹

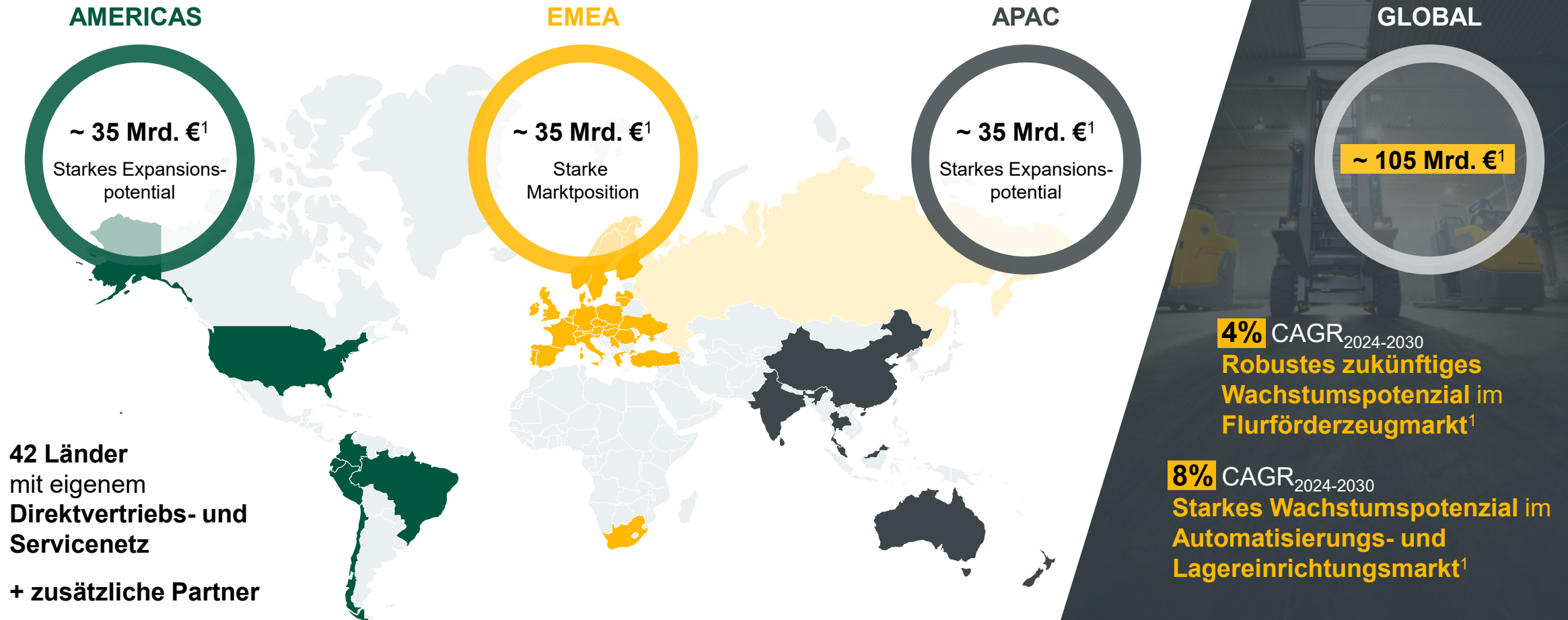
~ 0,0 Leverage
Nettoverschuldung² /
EBITDA

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

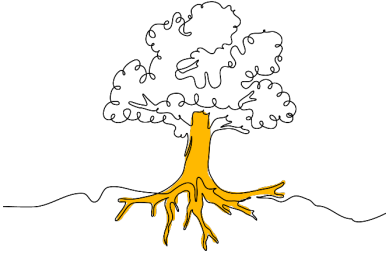


2

Strategie 2030+: Unser Weg in die Zukunft

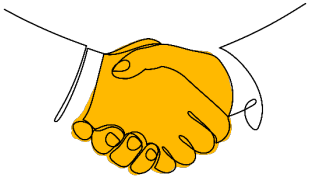
2030+
STRATEGY

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 **J**ellow Way.
Wir sind offen, aktiv, effizient & wir setzen uns ein!



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

Umsatz

10 Mrd. €

10%

EBIT-ROS

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

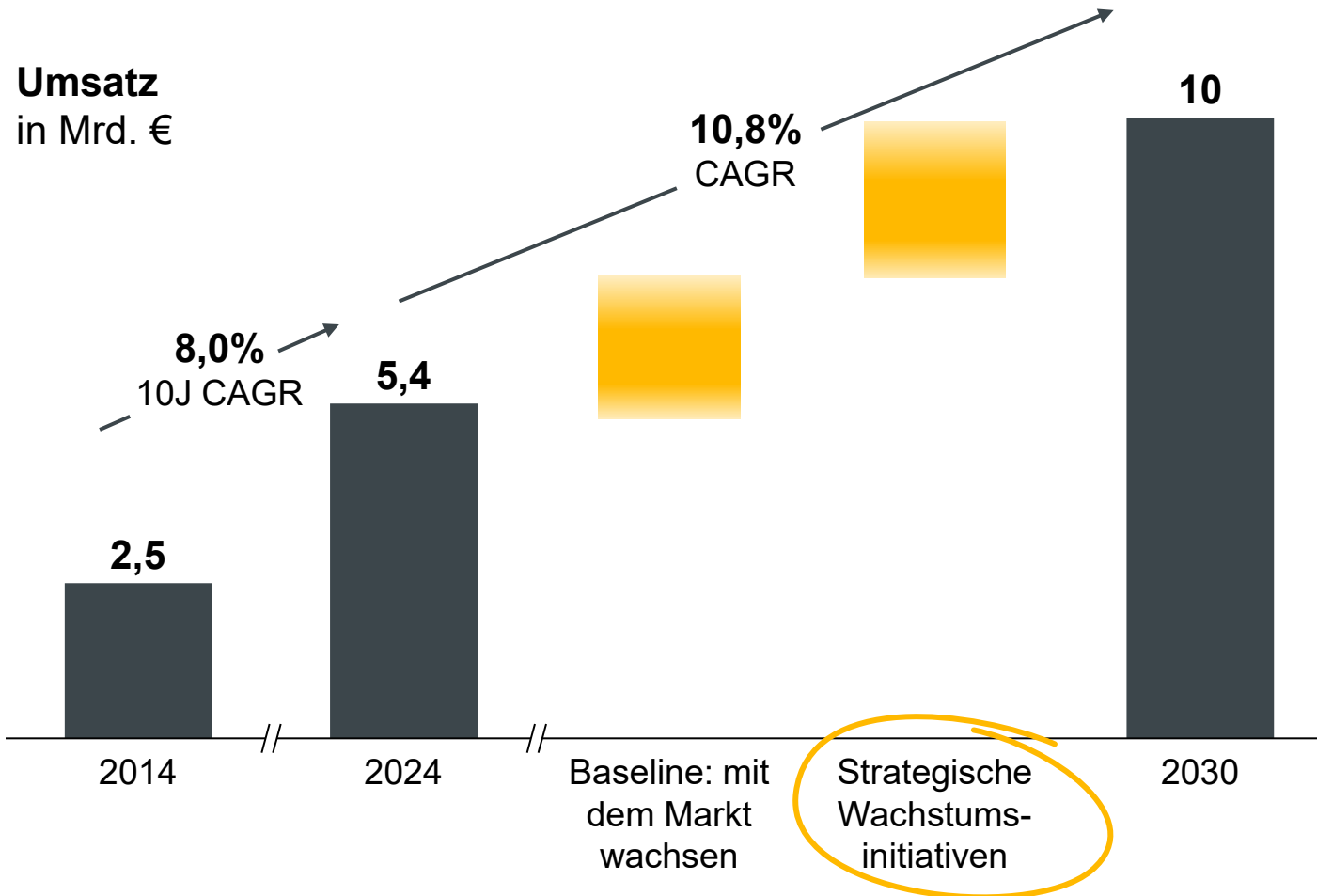
Diversified business for future growth



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

Unsere Wachstumsformel

Ausweitung Vertriebskanäle
und globale Reichweite

Erweiterung des
integrierten Portfolios

Zugang zu breitem Kundenstamm
und installierter Basis

Leidenschaft unseres Teams



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

Erwartetes Marktwachstum¹
CAGR 2024-2030 Jungheinrich Ambition

Nordamerika		5%	Wachstum deutlich über dem Markt	STRATEGISCHE WACHSTUMSREGIONEN	
		8%			
APAC		5%	Wachstum deutlich über dem Markt		
		7%			
Europa		4%	Solides Wachstum über dem Markt		UNSER STARKER KERN
		7%			

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

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

Marktpresenz stärken

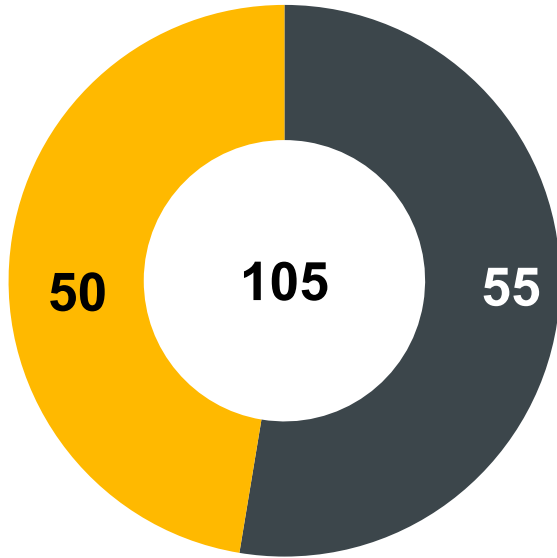
Synergieeffekte nutzen

Culture-fit sicherstellen



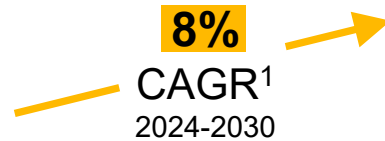
Automatisierung: In einem wachsenden Automatisierungsmarkt sind wir mit unserem breiten Portfolio in einer einzigartigen Position

Marktvolumen (2024)¹
in Mrd. €



- Automatisierung & Lagereinrichtungen
- Flurförderzeuge & Dienstleistungen

Automatisierung & Lagereinrichtungen¹



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

**Marktpresenz
stärken**

**Synergieeffekte
nutzen**

**Culture-fit
sicherstellen**



Portfolioerweiterung: Wachstum beschleunigen

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

Einführung eines neuen
Mid-Tech-Portfolios

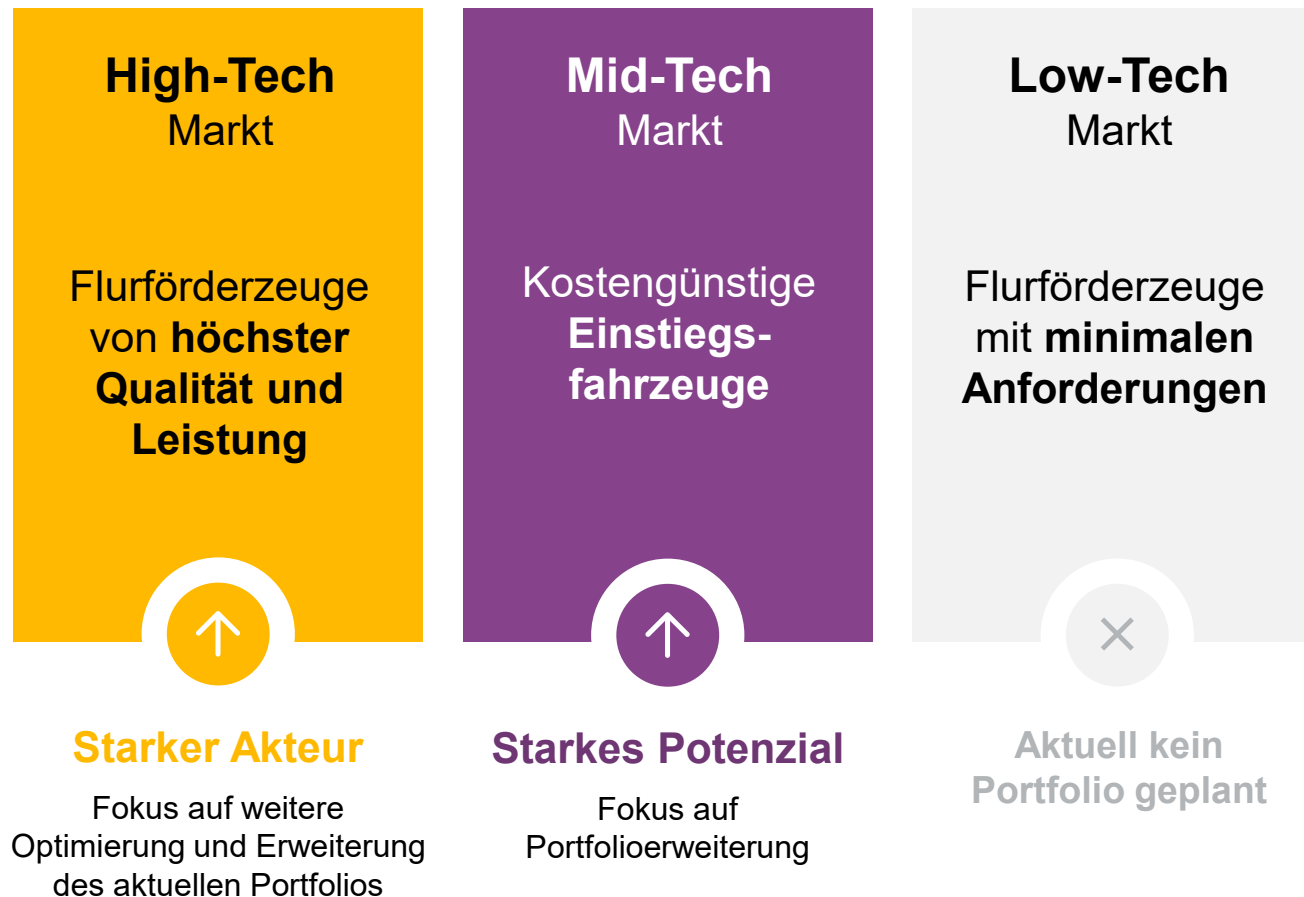
Optimierung des
High-Tech-Portfolios

Investitionen in neue
Geschäftsfelder außerhalb des
aktuellen Kerngeschäftes

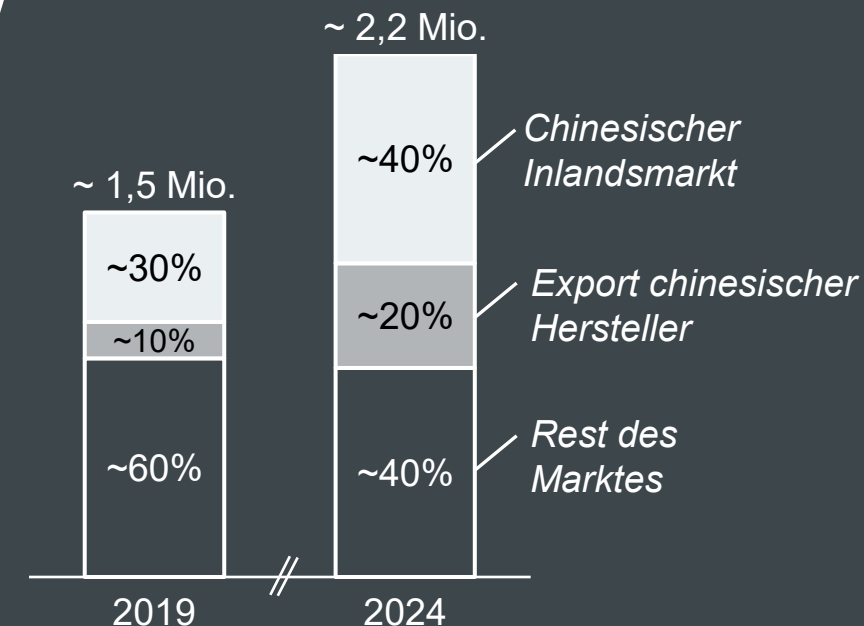
uplift
Ventures



Portfolioerweiterung: Attraktiver Wachstumsmarkt Mid-Tech



Weltmarkt für Flurförderzeuge¹



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

¹ Basierend auf WITS & chinesischer Exportstatistiken, Auftragseingang in Stück



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



&

 JUNGHEINRICH

**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.**





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

AI

KI-gestützter
Materialfluss



Energie-
lösungen



Kreislauf-
wirtschaft



Lösungen für
digitale Plattformen

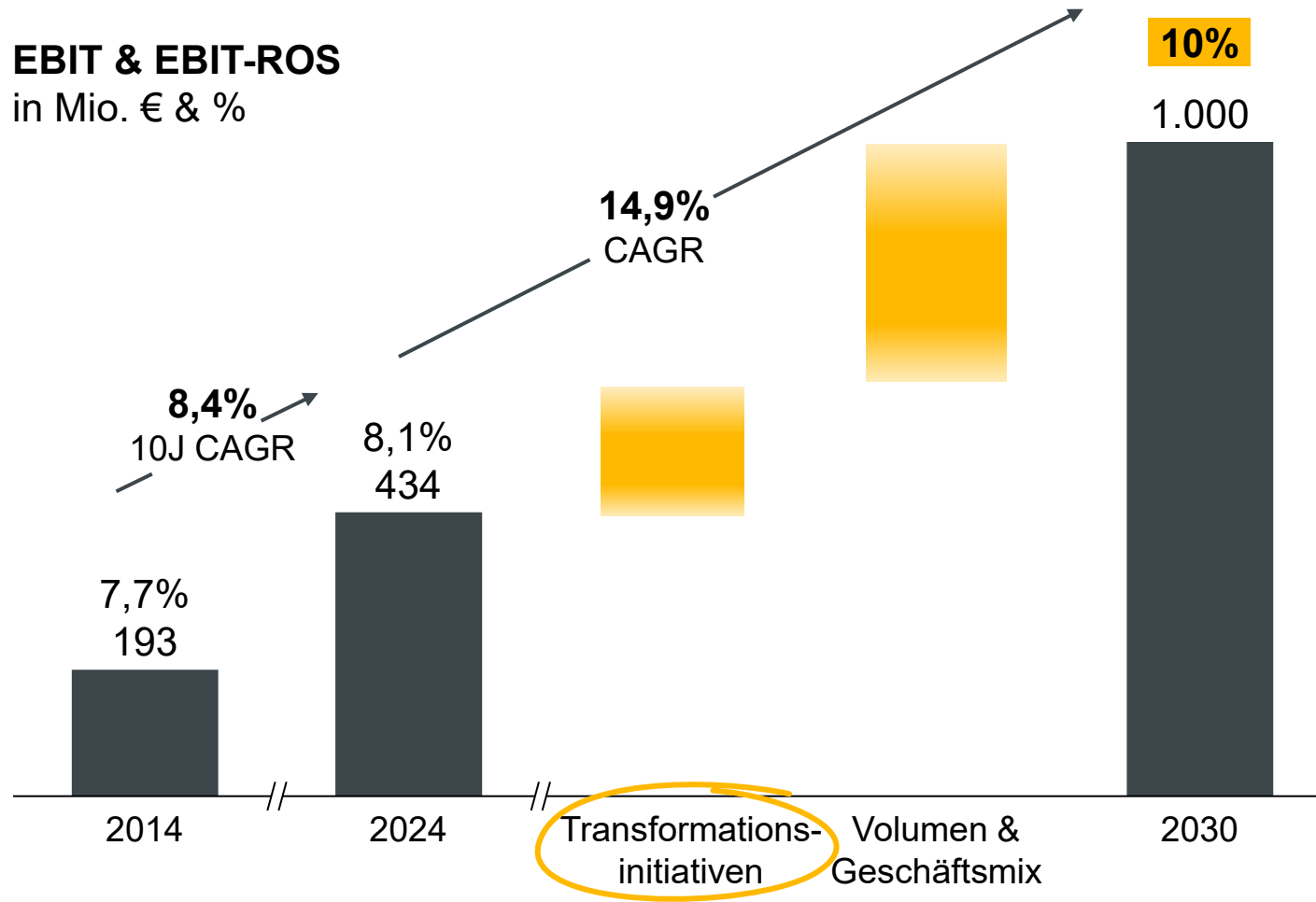
uplift
VENTURES





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

EBIT & EBIT-ROS
in Mio. € & %



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



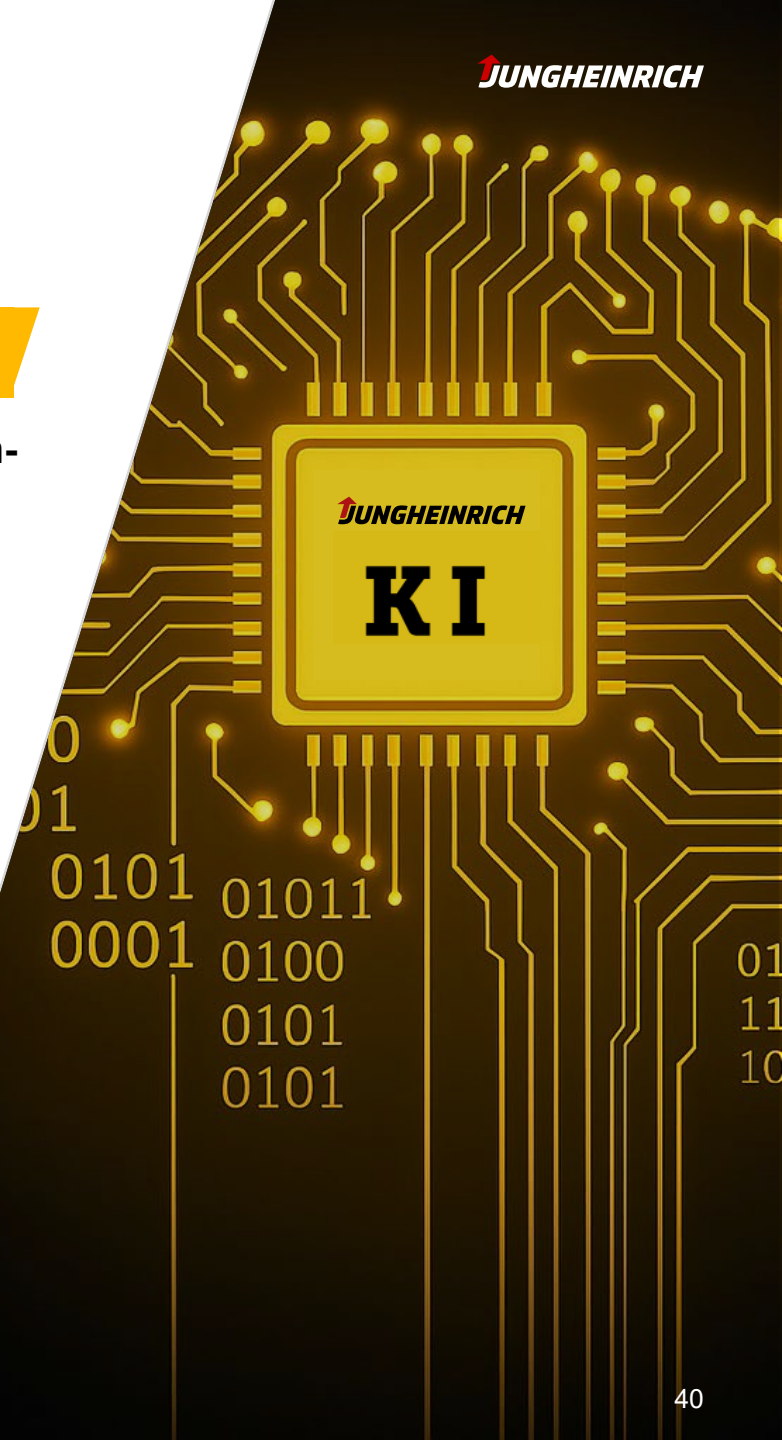
Navigations- und
Steuerungssystem



Predictive
Maintenance



Produkt-
entwicklung





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

Wo wir heute stehen

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

Top 1%

der **nachhaltigsten** Unternehmen weltweit¹

100%

elektrische Flurförderzeuge

99%

Wiederverwendungs- und Recyclingquote

81%

Strom aus **erneuerbaren Quellen**



Verringerung der CO₂ Emissionen



Vorantreiben sämtlicher ESG-Aspekte



Förderung der sozialen Verantwortung



Entwicklung von energieeffizienten Produkten und Produktionsmethoden



¹ Basis: EcoVadis

A large yellow circle containing the black number '3'.

3

Key Takeaways

2030+
STRATEGY

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

Ziele für 2030

Umsatz

10 Mrd. €

EBIT-ROS

10%

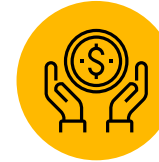
Cash-Conversion-
Rate¹

Ø > 80%

Corporate
Carbon Footprint

Netto-Null
(Scopes 1 & 2)
+ SBTi
(Scopes 1 - 3)

Kapitalallokation



Investitionen

F&E-Ausgaben
~3-4% des
Jahresumsatzes
Investitionen²
~1-2% des
Jahresumsatzes



M&A

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



Aktionärsrendite

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 Materialflussslösungen von außergewöhnlichem Wert

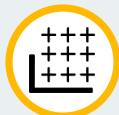
WACHSTUMSHEBEL



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



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



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

PROFITABILITÄTSHEBEL



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



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

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

¹ Quelle: Internationaler Währungsfonds, 14. Oktober 2025

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 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..

 ***JUNGHEINRICH***

Agenda

1

Jungheinrich auf einen Blick

2

Kennzahlen Q1 – Q3 2025

3

Strategie 2030+

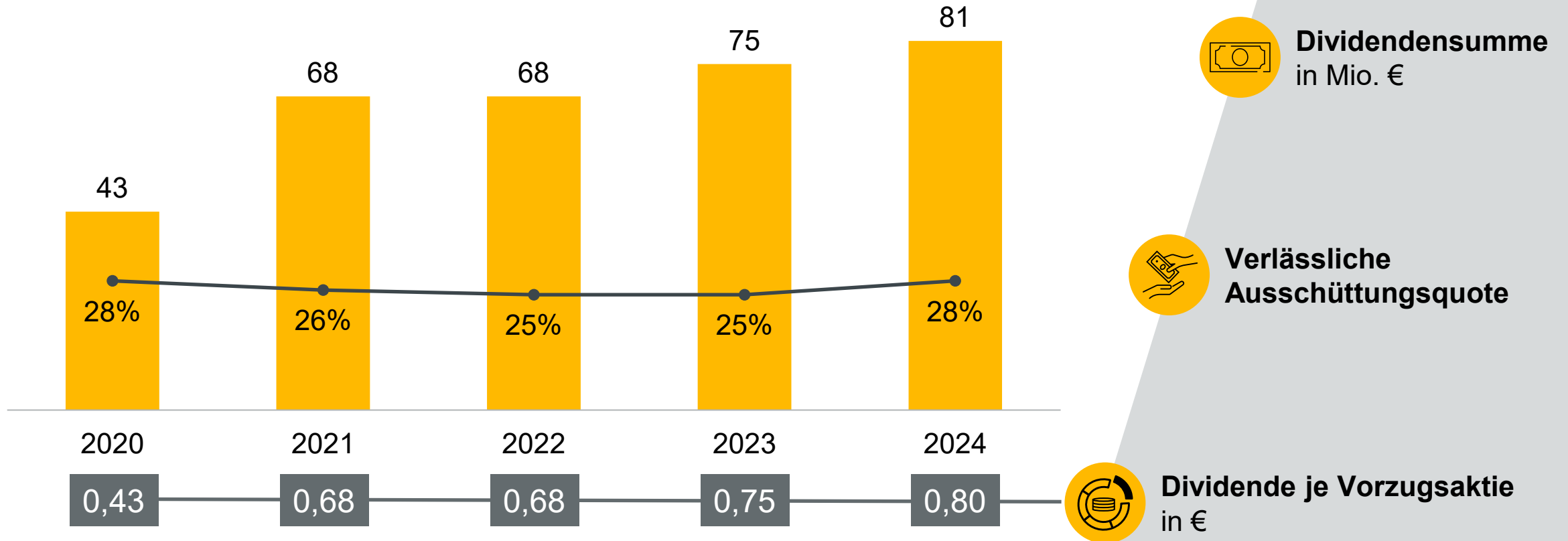
4

Ausblick

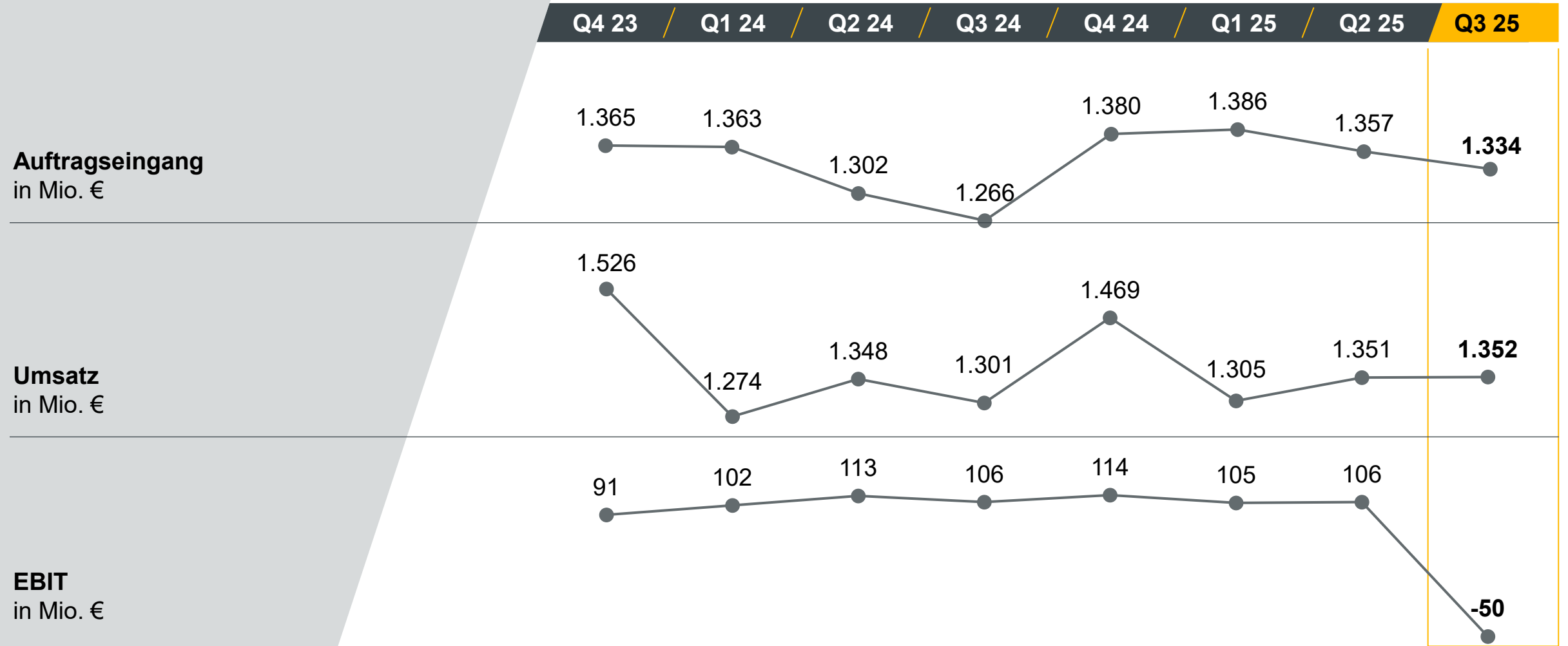
5

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. €

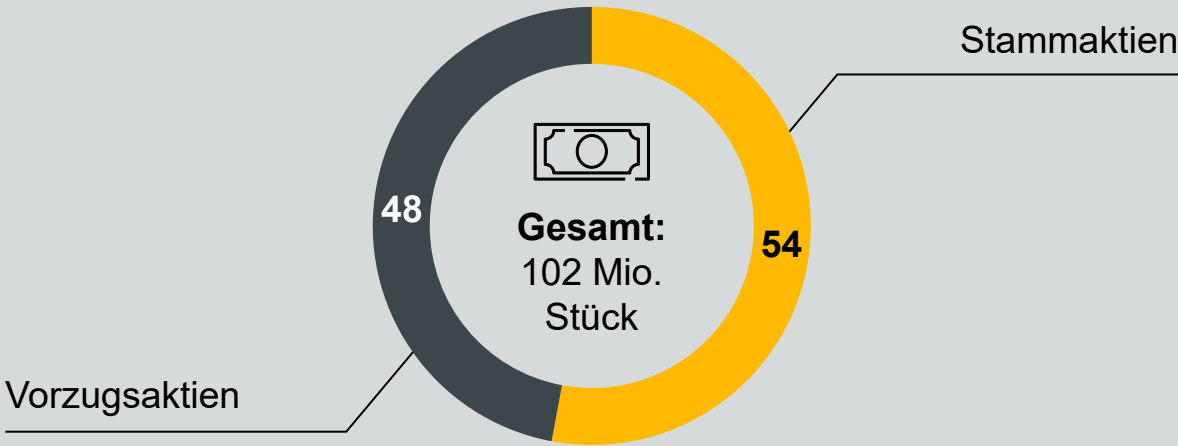
	2020	2021	2022	2023	2024
Eigenkapitalquote (Intralogistik)	45 %	48 %	50 %	47 %	52 %
Eigenkapitalquote (Konzern)	29 %	31 %	33 %	32 %	34 %
Nettoguthaben (-) / Nettoverschuldung (+) ¹	-194	-222	75	262	-22
Steuerquote	25 %	23 %	22 %	25 %	28 %
Ergebnis nach Steuern	151	267	270	299	289
Mitarbeitende (FTE ²)	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 Wertpapiere

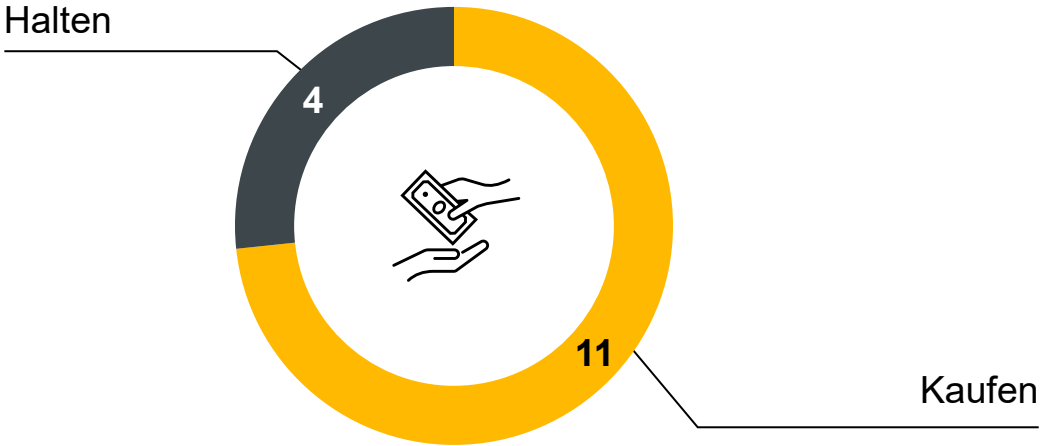
² In Vollzeitäquivalenten; jeweils am 31.12.

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



Nadine Despineux
Mitglied des Vorstandes, Sales



Dr. Tobias Harzer
Mitglied des Vorstandes,
Automation & Warehouse Equipment



Maik Manthey
Mitglied des Vorstandes, Technics



Heike Wulff
Mitglied des Vorstandes, Finance

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)

Börsenplätze: Frankfurt und Hamburg
und alle anderen deutschen Börsen

Wertpapierkennnummern
(Vorzugsaktien):

ISIN: DE0006219934
WKN: 621 993

Segment: Prime Standard
Branche: Industrie
Börsenindex: MDAX

Ticker:
Reuters JUNG_p.de
Bloomberg JUN3 GR