



Kapitalmarkt- präsentation

Hamburg, Mai 2026

1 Jungheinrich auf einen Blick

2 Strategie 2030+

3 Kennzahlen Q1 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

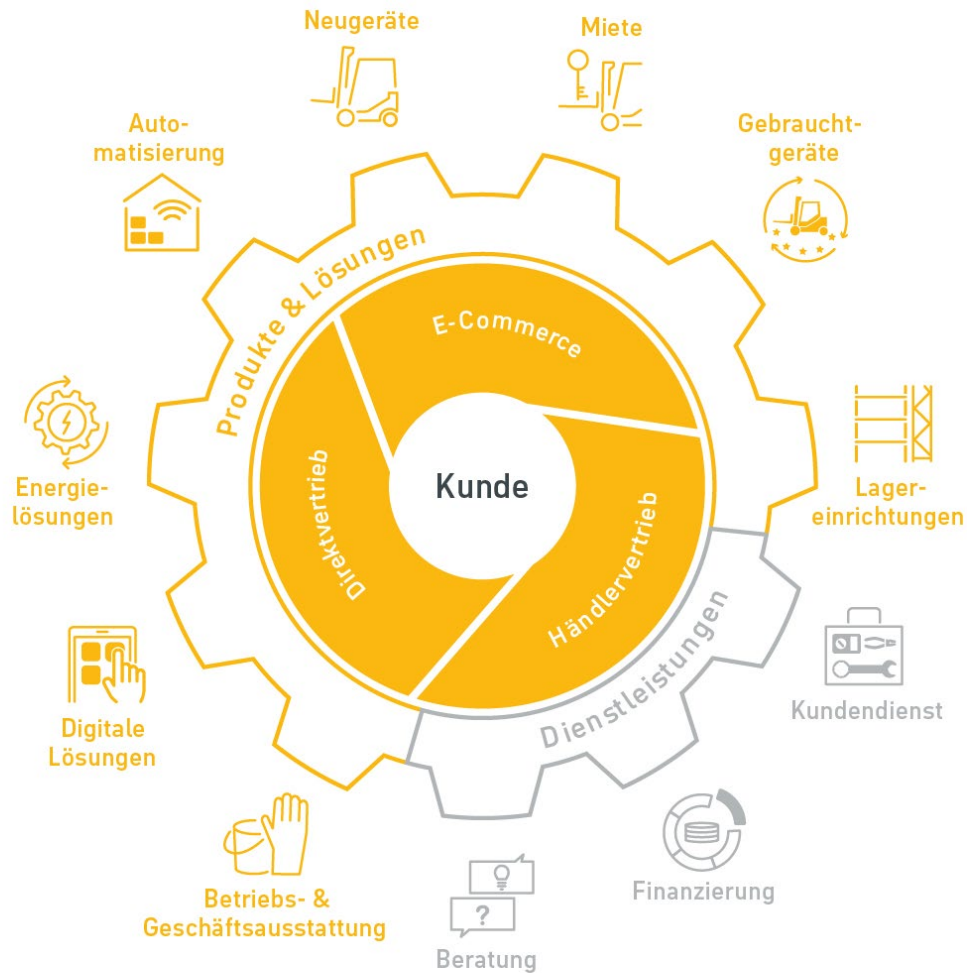


Dividendenvorschlag: Ausschüttungsquote stabil bei **28 Prozent**



Implementierung der **neuen Segmentstruktur** abgeschlossen

Integriertes, belastbares Geschäftsmodell



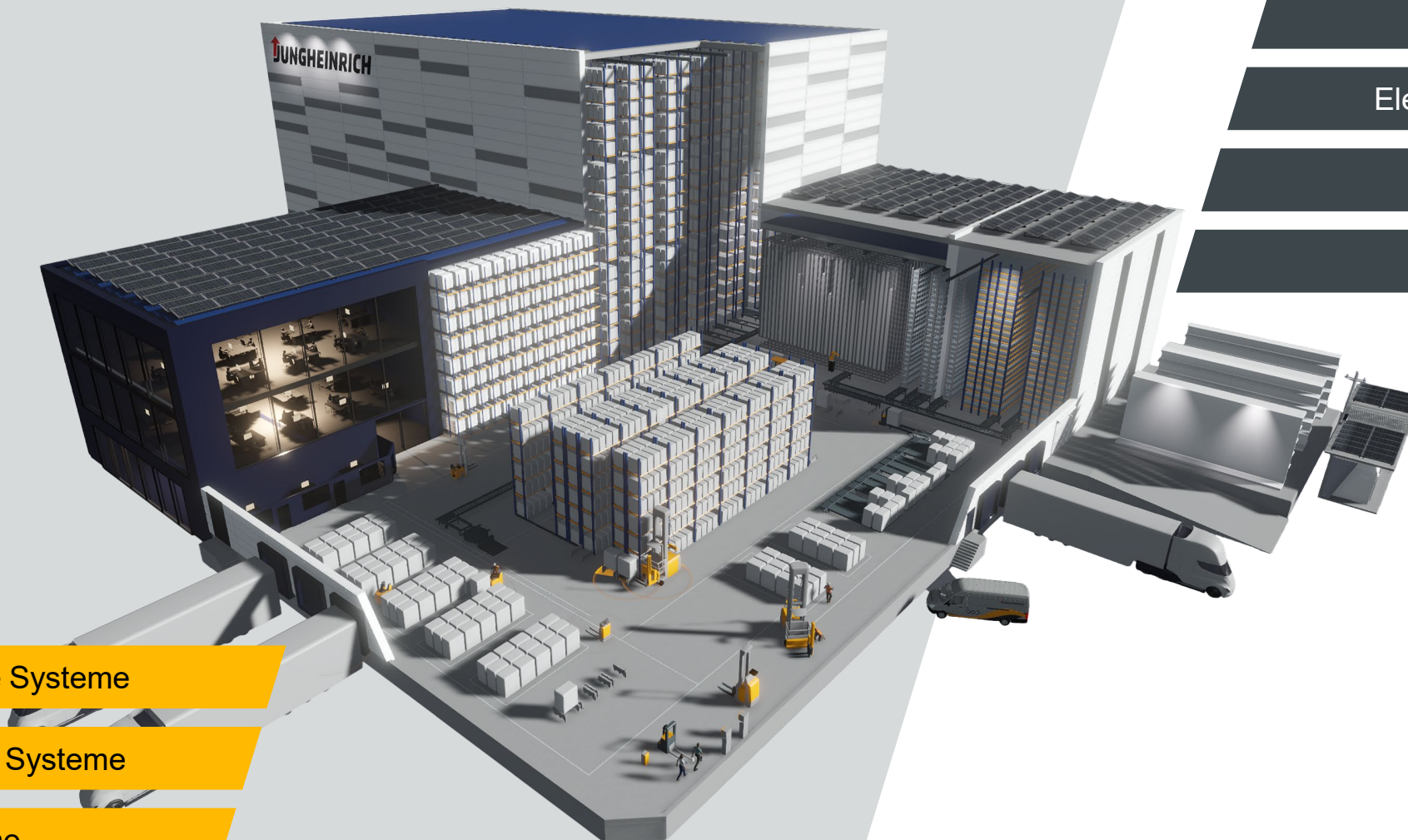
Kundenzentrierung – alle Leistungen aus einer Hand

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

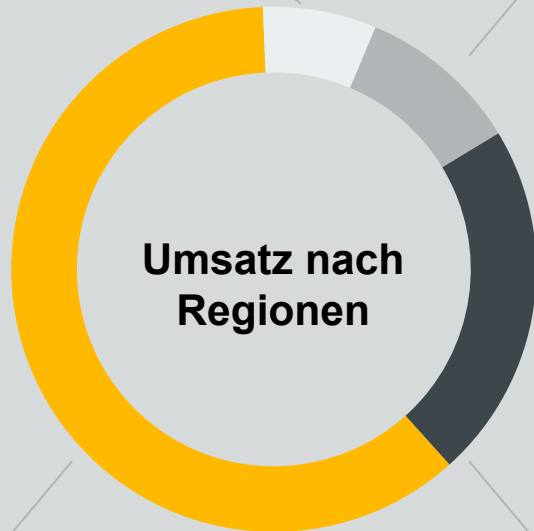
Starke Position in Europa, ausgewogene Kundenstruktur

7 % (7 %)
APAC

12 % (10 %)
Americas

61 % (61 %)
EMEA ohne
Deutschland

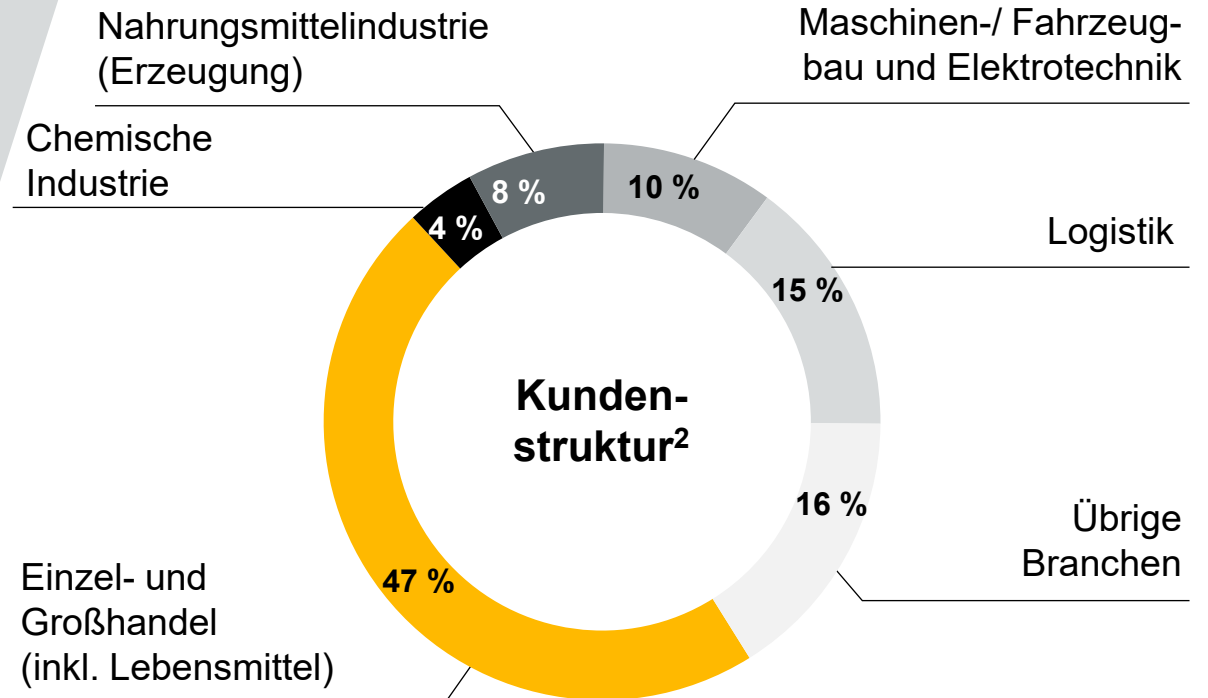
20 % (22 %)
Deutschland



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





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



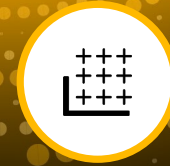
Globale Expansion

- ✓ 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

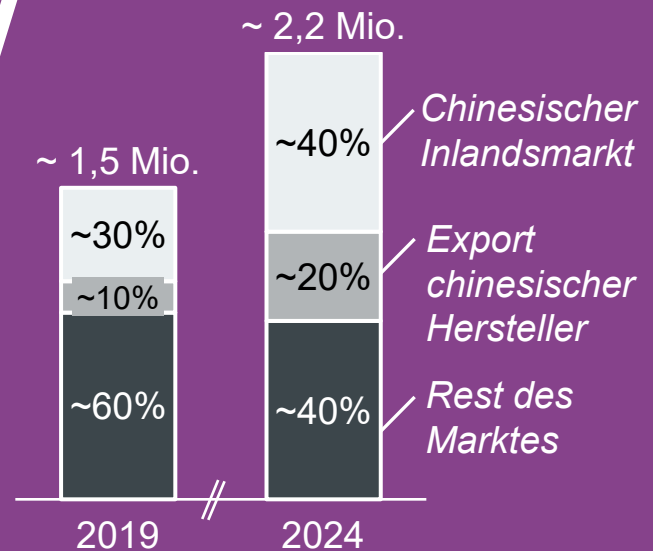


Neues Portfolio als Einstieg in den Mid-Tech-Markt

- 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



Weltmarkt Flurförderzeuge¹



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

¹ Basierend auf WITS & chinesischen Exportstatistiken, Auftragseingang in Stück

Innovationen und Weltpremieren 2026

Maximale Bandbreite: unsere neuen Elektro-Gegengewichtsstapler



EFG 2i



EFG 3i



EFG 5



FalcOn

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%

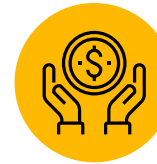
Cash-Conversion-Rate¹

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

Bekanntnis 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



- 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+

- **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

- 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**

- **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

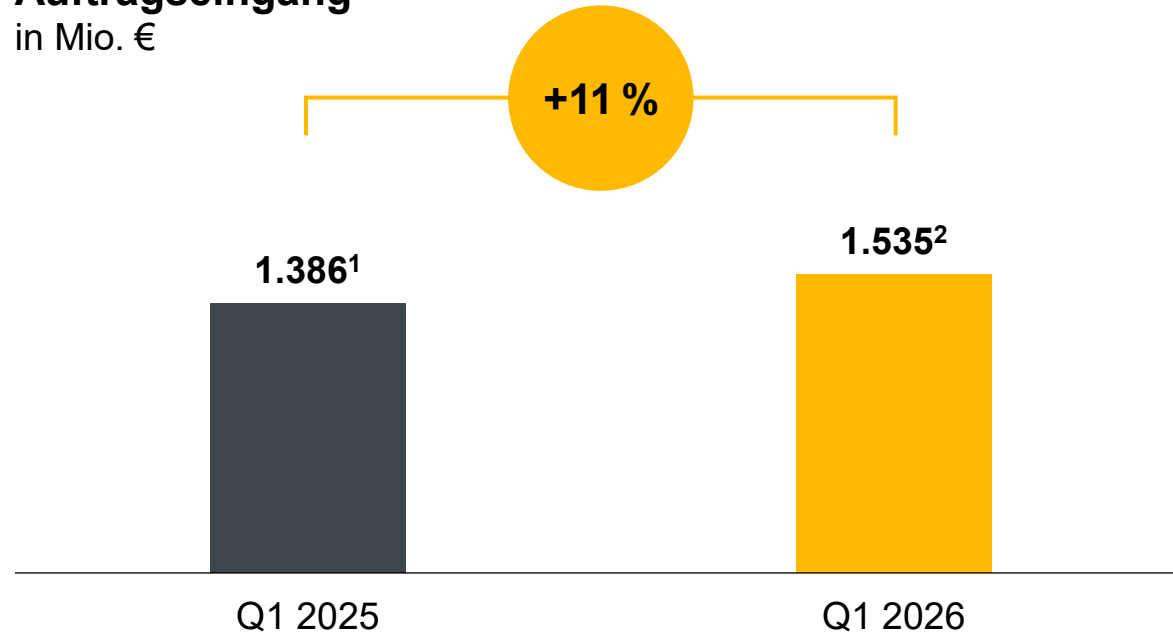
Kennzahlen Q1 2026

Q1 2026: Auf einen Blick

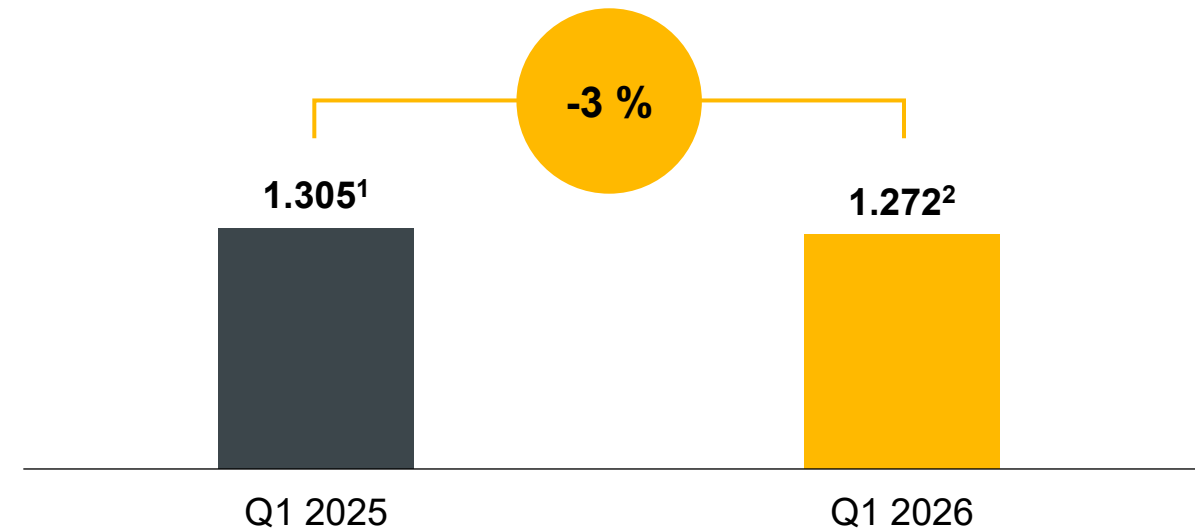
- **Gemischter Start** ins Jahr
- **Sehr guter Auftragseingang** (1.535 Mio. €, + 11 % zum Vorjahr)
- **Umsatz** mit 1.272 Mio. € **unter Vorjahr** (-3 %). **EBIT** mit 56,5 Mio. € **sehr deutlich unter Vorjahr**. **EBIT-ROS** bei 4,4 %.
- **Negative Einmaleffekte i.H.v. 26,7 Mio. €**: Veräußerung russische Tochtergesellschaft, Streik Werk Lüneburg und Transformationsprogramm
- **EBIT bereinigt um Einmaleffekte: 83,2 Mio. €** (EBIT-ROS: 6,5 %)
- **Zusätzliche Einflussfaktoren: Volumen-/Auslastungs- und Preiseffekte**
- **Free Cashflow** mit 0 Mio. € **spürbar geringer** als im Vorjahreszeitraum (16 Mio. €)
- **Berichterstattung** erstmals in **neuer Segmentstruktur**
- **Prognose** für 2026 **unverändert**

Konzern: Auftragseingang und Umsatz

Auftragseingang
in Mio. €



Umsatz
in Mio. €



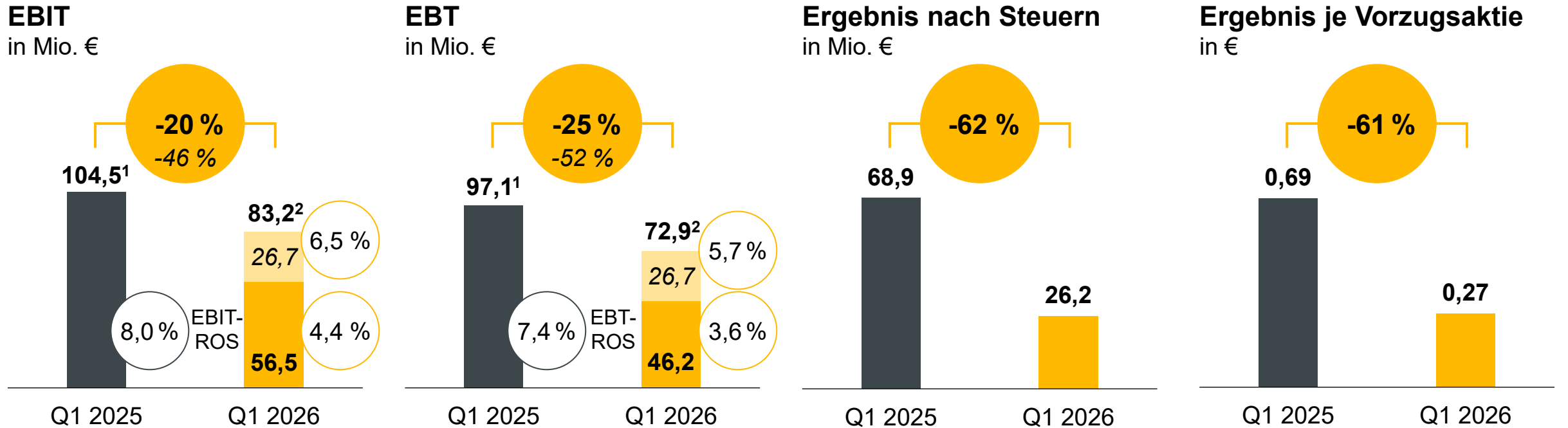
Sehr guter Auftragseingang u.a. geprägt durch Vorzieheffekte im 1. Quartal 2026 resultierend aus Preiserhöhungen im Segment ITS

Umsatz insgesamt noch leicht unter Vorjahr bei unterschiedlicher Segmententwicklung (ITS: -5 %, AWE: +8 %)

¹ Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 37 Mio. €, Umsatz: 34 Mio. €)

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

Ergebnisgrößen sehr deutlich unter Vorjahr



Einmaleffekte i.H.v. 26,7 Mio. € durch **Veräußerung** der russischen Tochtergesellschaft (-20,5 Mio. €), den im Februar **beendeten Streik** im Werk Lüneburg (-4,8 Mio. €), das **Transformationsprogramm** (-1,4 Mio. €). Zusätzlich belasten Volumen-/Auslastungs- und Preiseffekte i.H.v. rund 21 Mio. € jeweils hälftig

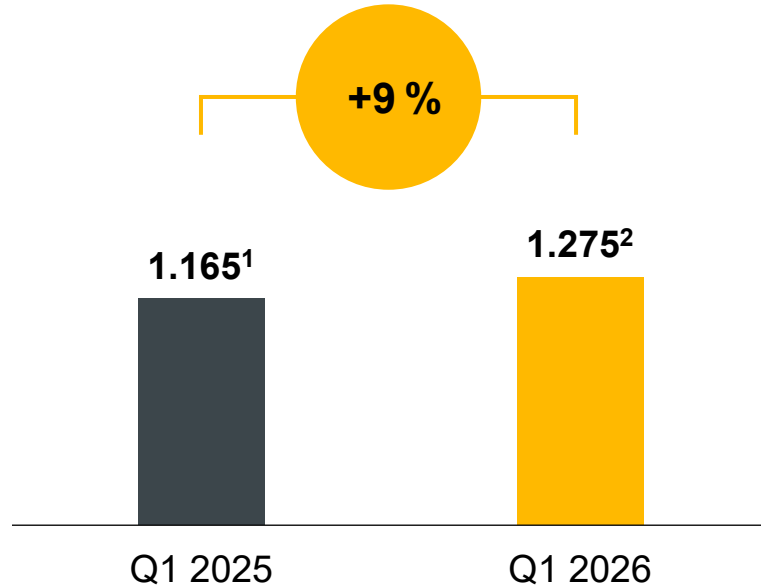
Konzernsteuerquote in Höhe von 43 Prozent (Vorjahr: 29 Prozent) bedingt durch Verluste im Zusammenhang mit der Veräußerung der russischen Tochtergesellschaft – diese sind nicht steuerwirksam und belasten das Ergebnis nach Steuern

¹ Exklusive Russlandgeschäft (6,4 Mio. € EBIT bei 34 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 7,7 % sowie ein EBT-ROS von 7,1 %

² Exklusive Russlandgeschäft (1,0 Mio. € EBIT bei 11 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 6,5 % sowie ein EBT-ROS von 5,7 %

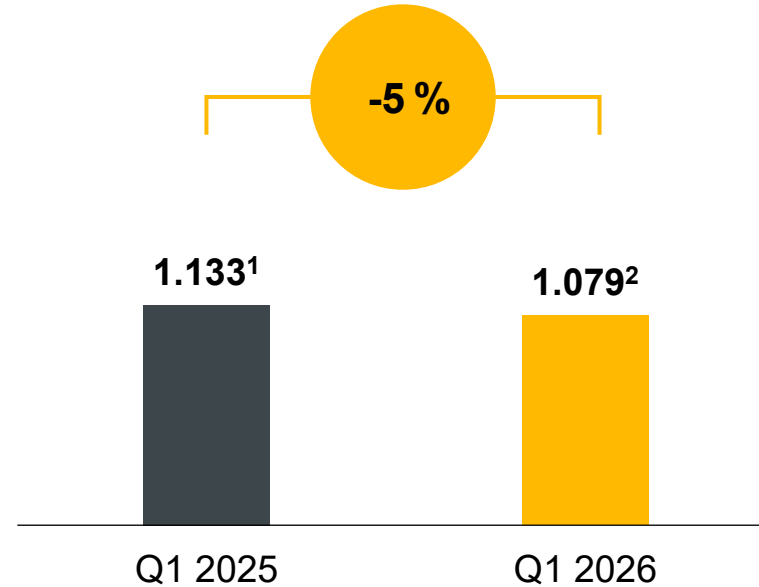
Segment Industrial Trucks and Services (ITS)

Auftragseingang
in Mio. €



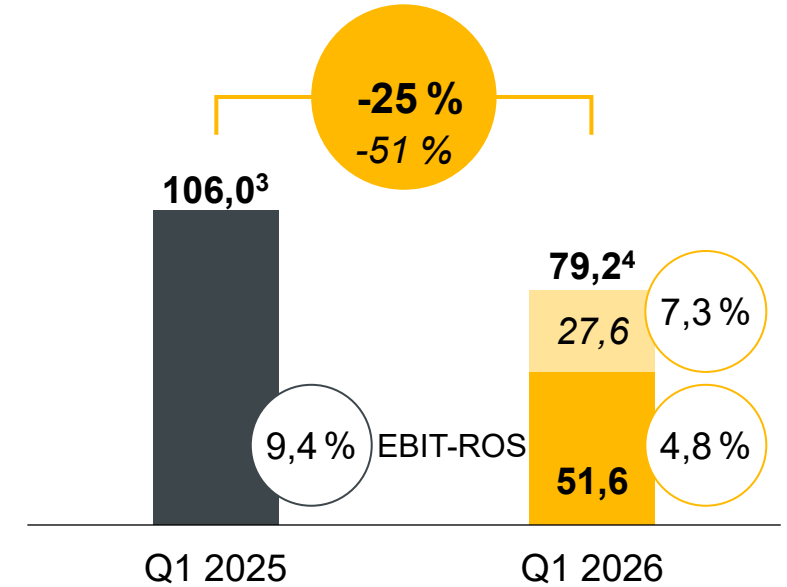
Zuwächse im Neugeschäft – u.a. bedingt durch Vorzieheffekte aus Preiserhöhungen

Umsatz
in Mio. €



Rückgang im Neugeschäft durch Zuwächse im Kundendienst teilweise kompensiert

EBIT
in Mio. €



Einmaleffekte i.H.v. 27,6 Mio. € berücksichtigt (Veräußerung Russland 20,4 Mio. €, Streik Lüneburg 4,8 Mio. €, Transformationsprogramm 2,3 Mio. €)

¹ Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 37 Mio. €, Umsatz: 34 Mio. €)

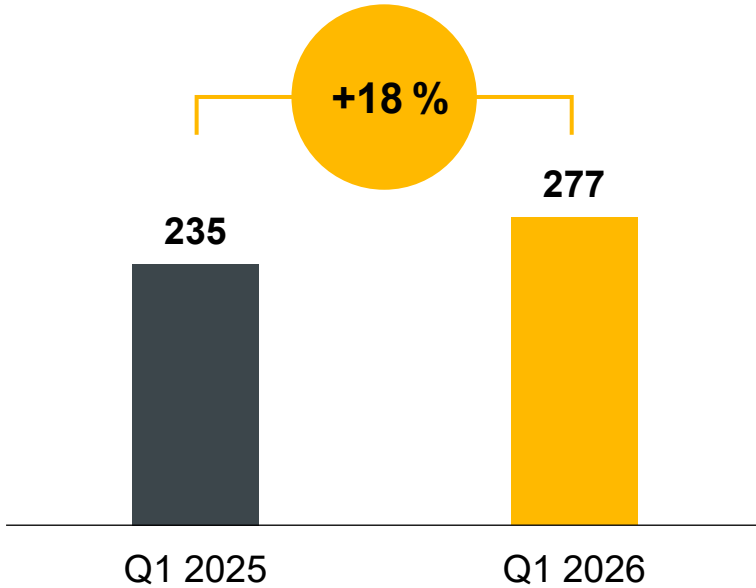
² Enthalten sind Beiträge der russischen Tochtergesellschaft (Auftragseingang: 12 Mio. €, Umsatz: 11 Mio. €)

³ Exklusive Russlandgeschäft (6,4 Mio. € EBIT bei 34 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 9,1 %

⁴ Exklusive Russlandgeschäft (1,0 Mio. € EBIT bei 11 Mio. € Umsatz) ergibt sich ein EBIT-ROS von 7,3 %

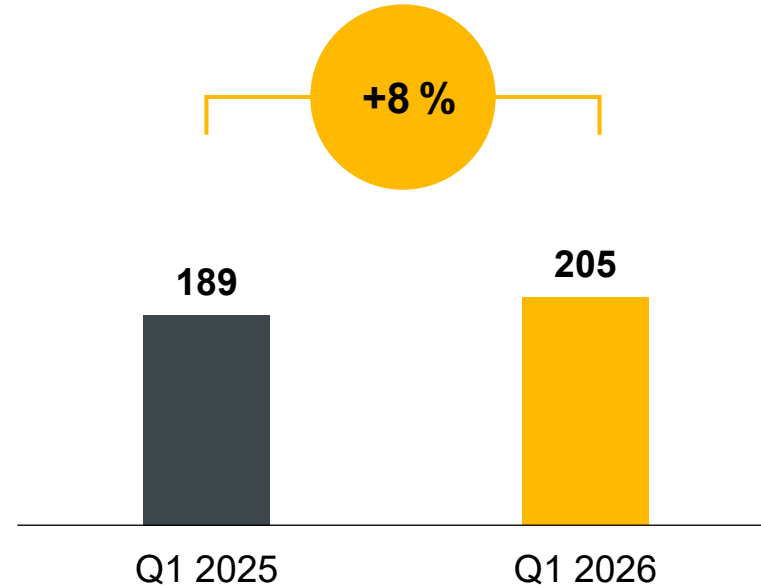
Segment Automation & Warehouse Equipment (AWE)

Auftragseingang
in Mio. €



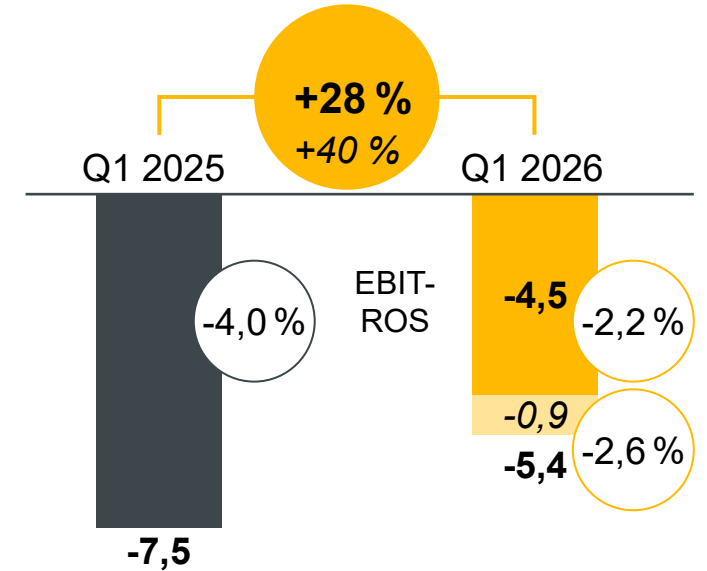
Wachstum in beiden Geschäftsfeldern (Automation sowie Warehouse Equipment)

Umsatz
in Mio. €



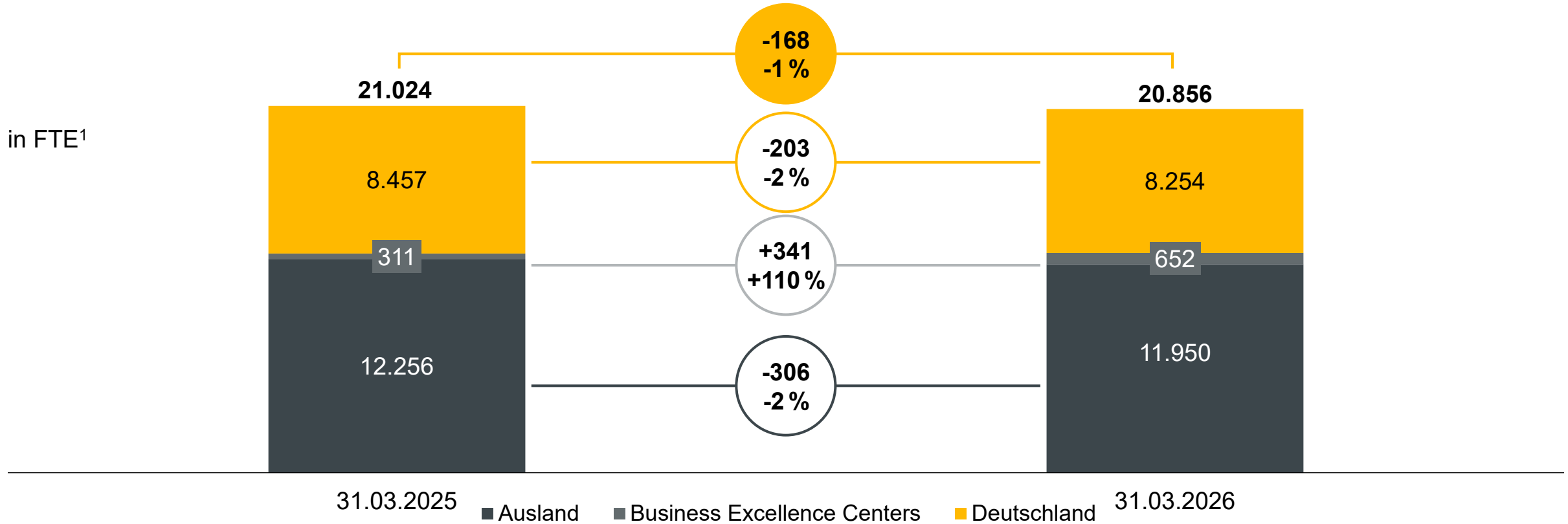
Umsatzwachstum insbesondere in Automation

EBIT
in Mio. €



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

Entwicklung Mitarbeitende Konzern



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

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



4

Ausblick

Weiterhin herausforderndes Marktumfeld



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

| BIP ¹ in % | 2025 | Prognose 2026 |
|-----------------------|------|---------------|
| Welt | 3,4 | 3,1 |
| USA | 2,1 | 2,3 |
| China | 5,0 | 4,4 |
| Eurozone | 1,4 | 1,1 |
| Deutschland | 0,2 | 0,8 |

¹ Quelle: Internationaler Währungsfonds, 14. April 2026

Neue Segmentstruktur verbessert Steuerung und Transparenz

Getrennte Segmente als Basis für **Wachstum und Profitabilität**

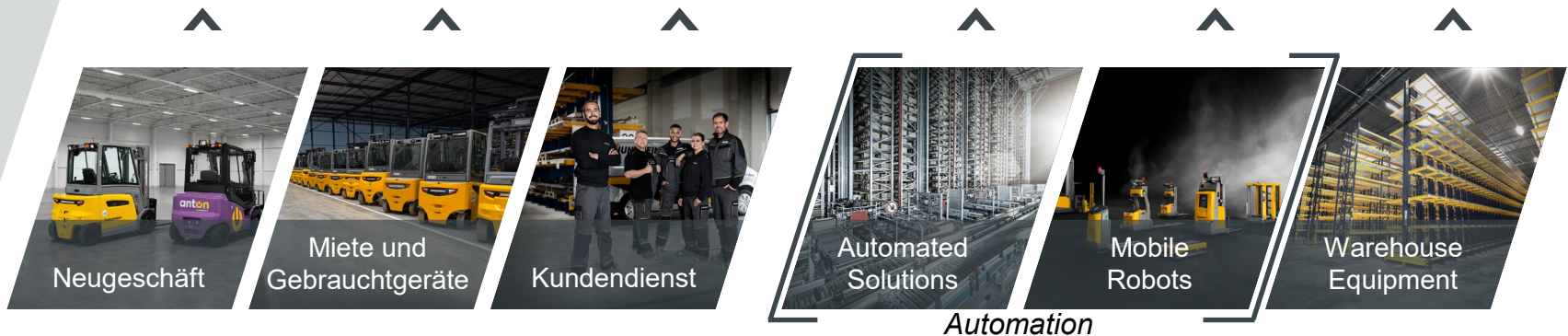
Eigene GuV und Führungsorganisation **stärken Verantwortung und Steuerbarkeit**

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)



Financial Services
unterstützend für ITS und AWE

Konzernprognose 2026 unverändert

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

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 **-37 Mio. €** Einmaleffekte (-20 Mio. € Entkonsolidierung der im Februar 2026 verkauften russischen Tochtergesellschaft sowie -17 Mio. € Transformation)

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)

Segmentprognosen 2026 ITS und AWE beibehalten

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

| 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 |
| <i>Einmaleffekte</i> in Mio. € | -23 | | -2 |

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)

Prognose 2026: ITS

Kompensation des entfallenen Russlandgeschäftes (Beiträge 2025: ~150 Mio. € Auftragseingang & Umsatz und 24 Mio. € operatives EBIT)

Produktneuheiten und **Mid-Tech-Portfolio** stärken Auftragseingang

EBIT & EBIT-ROS durch Entkonsolidierungseffekt russische Tochtergesellschaft (20 Mio. €) und Transformationsprogramm (15 Mio. €) belastet

Prognose 2026: AWE

Dynamik im Auftragseingang durch gezielte Marktbearbeitung

Beschleunigte Internationalisierung

Investitionen in **Automatisierungsgeschäft**

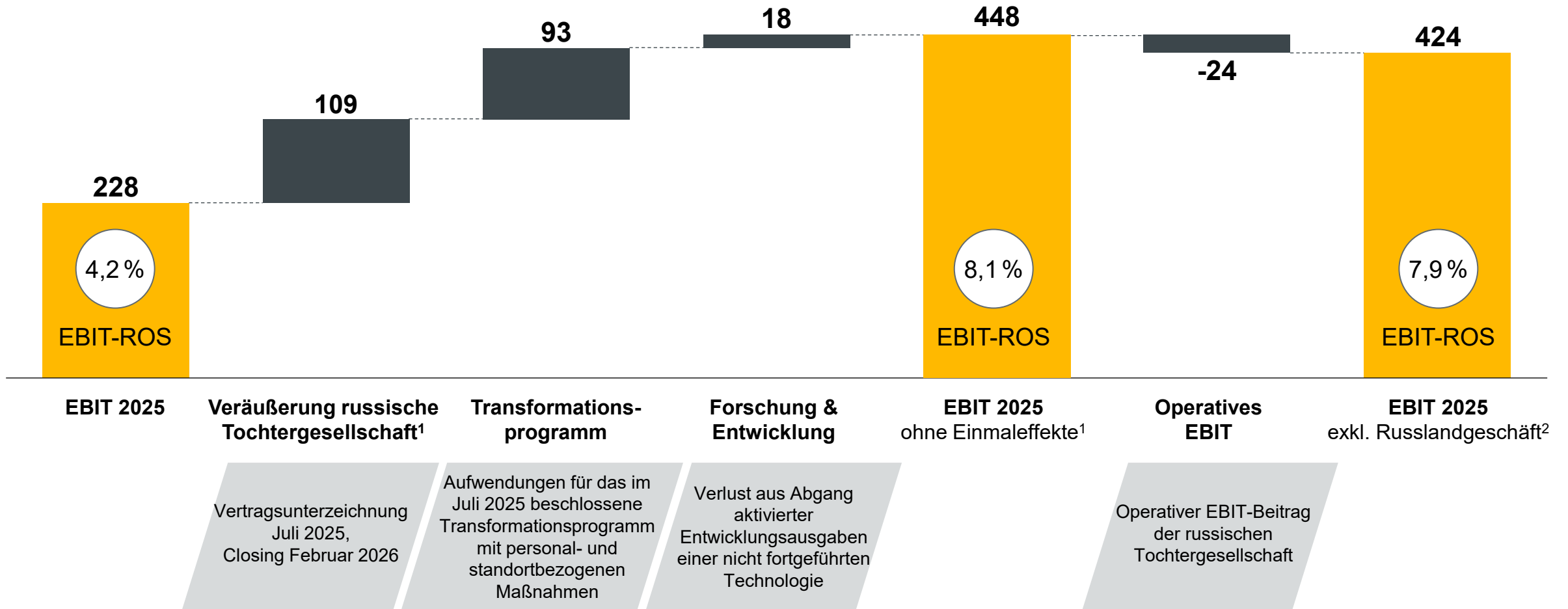
Margensteigerung durch **Standardisierung** und **weitere Effizienzmaßnahmen**, gegenläufig Belastung aus **Transformationsprogramm** (2 Mio. €)



5

Weitere Informationen

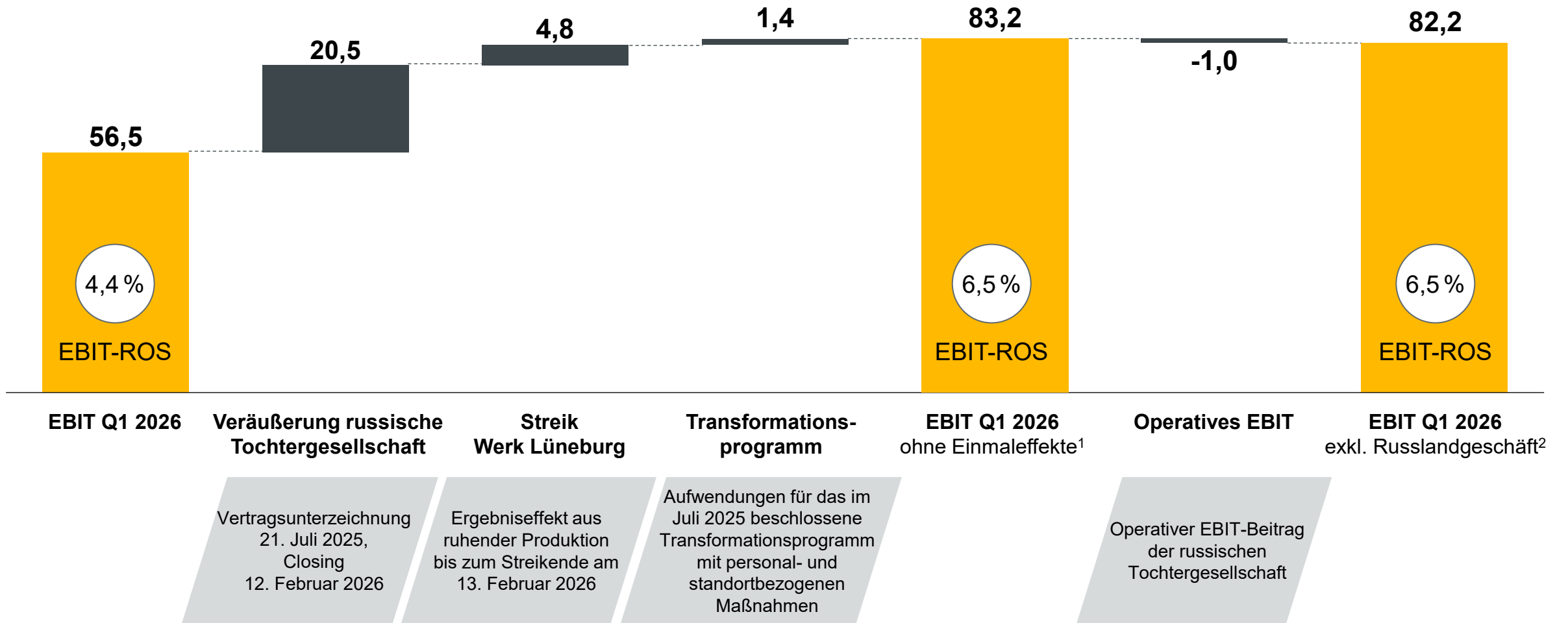
EBIT geprägt durch Einmaleffekte von 220 Mio. € im 2. Halbjahr 2025



¹ Bereinigt um ergebnisbezogene Einmaleffekte; beinhaltet 24 Mio. € operativen EBIT-Beitrag der russischen Tochtergesellschaft

² Bereinigt um ergebnisbezogene Einmaleffekte sowie um operativen EBIT-Beitrag des ab 2026 entfallenden Russlandgeschäfts

Einmaleffekte im 1. Quartal 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 | | 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 | 5,4 – 6,0 | 4,5 | 4,4 – 4,8 | 0,9 | 1,0 – 1,2 |
| Umsatz in Mrd. € | 5,5 | 5,2 – 5,8 | 4,6 | 4,3 – 4,7 | 0,9 | 0,9 – 1,1 |
| EBIT in Mio. € | 228 | 380 – 450 | 222 | 360 – 420 | -21 | 0 – 15 |
| EBIT-ROS in % | 4,2 | 7,2 – 8,0 | 4,8 | 8,3 – 8,9 | -2,3 | 0 – 1,5 |
| EBT in Mio. € | 196 | 350 – 420 | | --- | | --- |
| EBT-ROS in % | 3,6 | 6,7 – 7,5 | | --- | | --- |
| ROCE in % | 8,3 | 14 – 18 | | --- | | --- |
| Free Cashflow in Mio. € | 314 | > 250 | | --- | | --- |

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 37 Mio. € negative Einmaleffekte

⁷ Das EBIT enthält 35 Mio. € negative Einmaleffekte, darin 1 Mio. € Holding

⁸ Das EBIT enthält 2 Mio. € negative Einmaleffekte

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

| | Konzern | ITS | AWE |
|-----------------------------|--------------|-------------|--------------|
| Auftragsbestand | 1.590 | 939 | 651 |
| Auftragseingang | 1.535 | 1.275 | 277 |
| Umsatz | 1.272 | 1.079 | 205 |
| EBIT | 56,5 | 51,6 | -4,5 |
| EBIT-ROS | 4,4% | 4,8% | -2,2% |
| Einmaleffekte | -26,7 | -27,6 | +0,9 |
| EBIT ohne Einmaleffekte | 83,2 | 79,2 | -5,4 |
| EBIT-ROS ohne Einmaleffekte | 6,5% | 7,3% | -2,6% |
| Akquisitionseffekte | -4 | 0 | -4 |

Einmaleffekte & Akquisitionseffekte – Entwicklung nach Quartalen im Jahr 2025

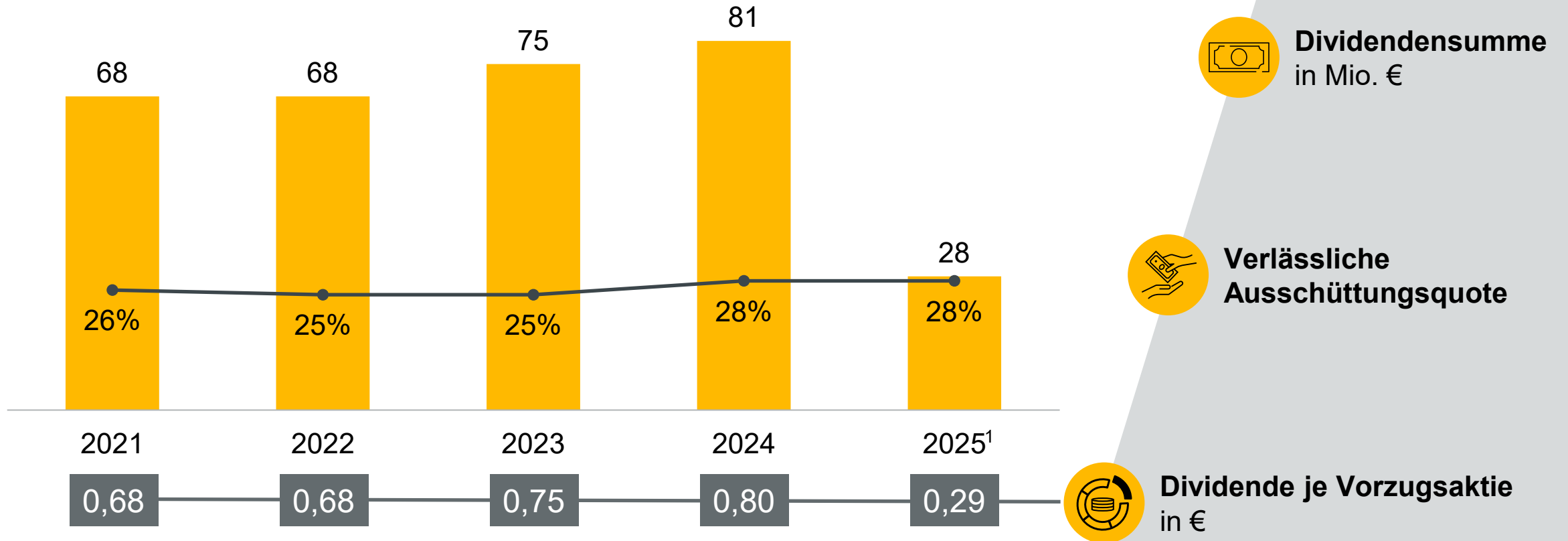
| in Mio. € | | Q1 2025 | Q2 2025 | Q3 2025 | Q4 2025 | 2025 |
|------------------------------|--|-----------|-----------|-------------|------------|-------------|
| Einmal- effekte | Gesamt Einmaleffekte | | | -163 | -57 | -220 |
| | ITS | | | -141 | -56 | -197 |
| | darin Holding | | | -6 | | -6 |
| | 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 | |
| Kaufpreiallokationen | -3 | -2 | -2 | -3 | -10 | |
| Variable Managementvergütung | -1 | -1 | -1 | -1 | -4 | |

Einmaleffekte & Akquisitionseffekte – Entwicklung nach Quartalen im Jahr 2026

| in Mio. € | | Q1 2026 | 2026e |
|------------------------------|--|------------|------------|
| Einmal- effekte | Gesamt Einmaleffekte | -27 | -37 |
| | ITS | -28 | -35 |
| | darin Holding | | -1 |
| | AWE | +1 | -2 |
| | Veräußerung russische Tochtergesellschaft | -21 | -20 |
| | ITS | -21 | -20 |
| | darin Holding | | |
| | AWE | | |
| | Transformationsprogramm | -1 | -17 |
| | ITS | -2 | -15 |
| | darin Holding | | -1 |
| | AWE | +1 | -2 |
| | Streik Lüneburg | -5 | |
| | ITS | -5 | |
| | darin Holding | | |
| | AWE | | |
| | Akquisitionseffekte | -4 | -12 |
| Kaufpreiallokationen | -3 | -11 | |
| Variable Managementvergütung | -0,5 | -1 | |

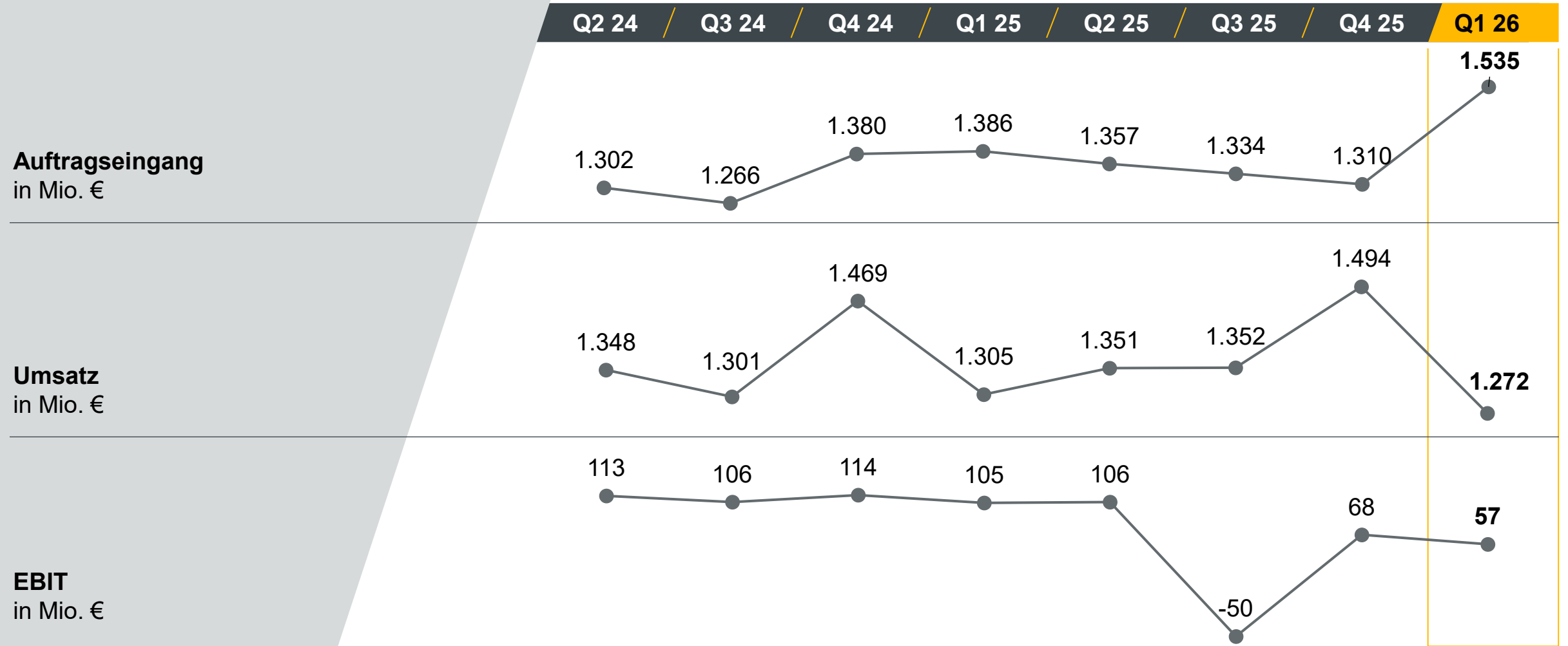
Hinweis: Tabelle enthält rundungsbedingte Differenzen

Dividendenpolitik: Ausschüttungsquote zwischen 25 % und 30 %



¹ Vorschlag

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 € ³ |

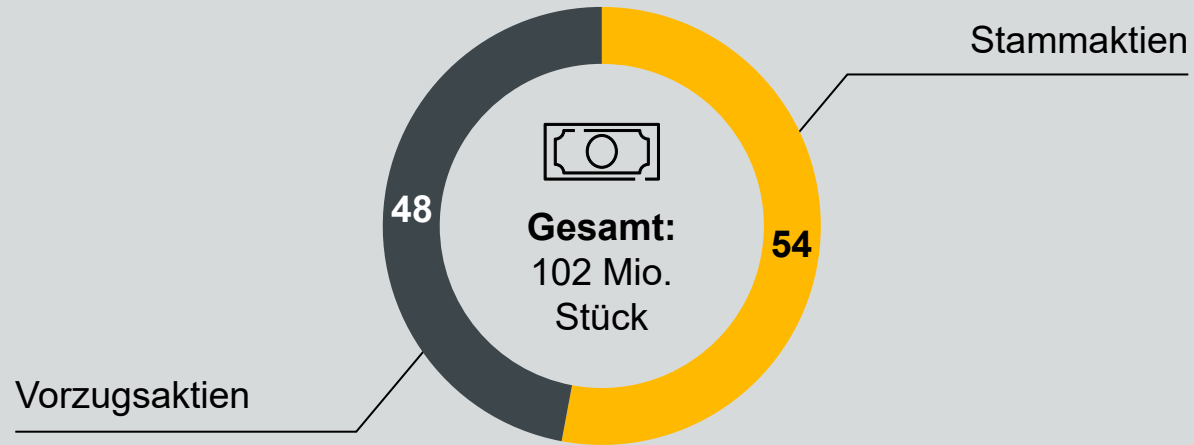
¹ Nettoverschuldung = Finanzverbindlichkeiten – Liquide Mittel und Wertpapiere

² In Vollzeitäquivalenten; jeweils am 31.12.

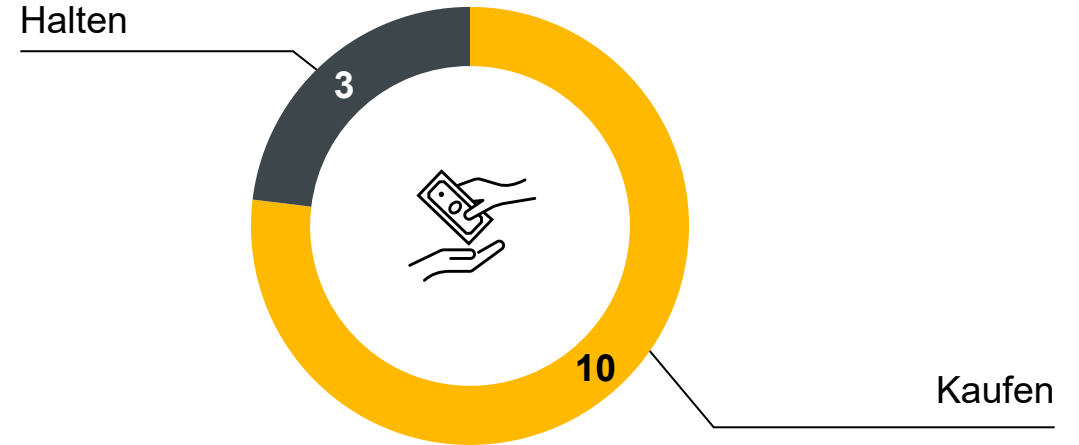
³ Vorschlag

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 € ² |
| Ausschüttungssumme | 68 Mio. € | 68 Mio. € | 75 Mio. € | 81 Mio. € | 29 Mio. € |
| Ausschüttungsquote | 26 % | 25 % | 25 % | 28 % | 28 % |

¹ Stand 30.04.2026

² Vorschlag

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 |
|---|---|---|
|  | <p>Platin (Top 1% der bewerteten Unternehmen)</p> | <p>Platin (Top 1% der bewerteten Unternehmen)</p> |
|  | <p>Klimawandel: A (neunstufige Skala von A bis F)</p> | <p>Klimawandel: B (neunstufige Skala von A bis F)</p> |
|  | <p>B- (Prime) (zwölfstufige Skala von A+ bis D-)</p> | <p>B- (Prime) (zwölfstufige Skala von A+ bis D-)</p> |
|  | <p>Mittleres Risiko (fünfstufige Skala von vernachlässigbarem bis zu schwerwiegendem ESG-Risiko)</p> | <p>Mittleres Risiko (fünfstufige Skala von vernachlässigbarem bis zu schwerwiegendem ESG-Risiko)</p> |
|  | <p>A (siebenstufige branchenspezifische Skala von AAA bis CCC)</p> | <p>A (siebenstufige branchenspezifische Skala von AAA bis CCC)</p> |

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: MDAX

Ticker:
Reuters JUNG_p.de
Bloomberg JUN3 GR