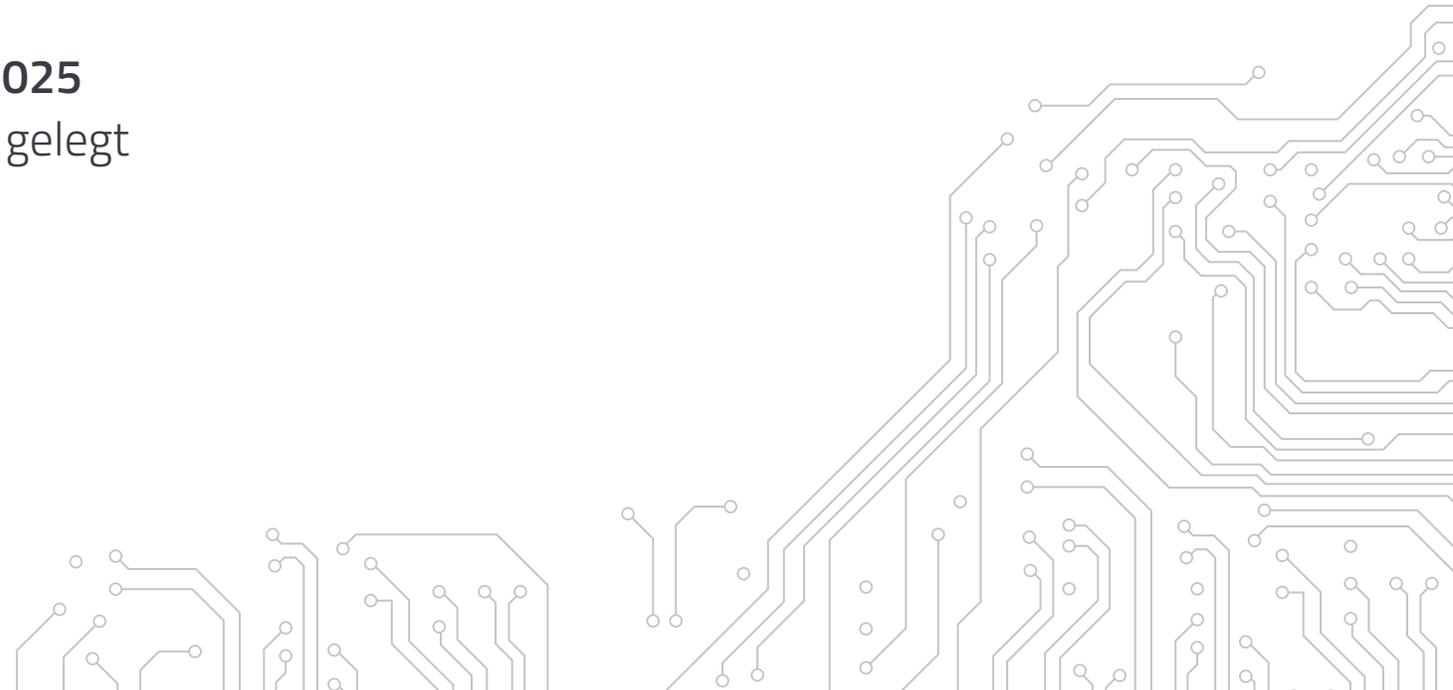


Transformation beginnt Früchte zu tragen

Conference Call 1. Halbjahr 2025, 14. August 2025
Grundlage für nachhaltig profitables Wachstum gelegt



Neues Vorstandsteam baut FRIWO zu einem profitablen Technologieunternehmen um



Dominik Wöffen
Executive Board Member

Seit 2009 bei FRIWO, zuletzt COO

Zuständig für globale Operations, Vertrieb,
Einkauf, F&E und das Produkt- sowie
Qualitätsmanagement



Ina Klassen
Executive Board Member

Seit 2012 bei FRIWO, zuletzt Leiterin
Finanzen und Controlling

Zuständig für Finanz- und Rechnungswesen,
Controlling, IT, Personal, Marketing, Legal,
Investor Relations und Nachhaltigkeit

Highlights 1. Halbjahr 2025

1. Strategische Neuausrichtung unter neuem Management angestoßen
2. Fokussierung auf wachstumsstarke und profitable Aktivitäten
3. Beginn der finanziellen Konsolidierung dank hoher Sondereffekte und Liquiditätszuflüsse aus Portfoliotransaktionen
4. Operativ solide Entwicklung in schwierigem Umfeld
5. Anziehende Auftragseingänge, starker Innovationsfokus und Erschließung neuer Absatzmärkte versprechen weitere Verbesserungen
6. Jahresziele für 2025 und Mittelfristplanung bis 2029 bestätigt

Ergebnissprung in H1 dank transaktionsbedingter Einmaleffekte

Erwartet solide operative Entwicklung in allen Segmenten

- Konzernumsatz mit 40,1 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau
- Ausgewiesenes EBIT dank hoher Einmalerlöse aus Anteilsverkauf Joint Venture Indien stark gestiegen
- Negative Einmalbelastungen deutlich überkompensiert
- Bereinigtes Ergebnis dank großer Verbesserungen bei den Material- und Personalkosten spürbar gestiegen
- Auftragseingang legt auf 46,8 Mio. Euro zu, starke Nachfrage vor allem in den Bereichen Medical & Healthcare Solutions und Industrial Applications

In Mio. Euro	H1-2025	H1-2024	Q2-2025	Q2-2024
Umsatz	40,1	40,8	20,9	20,0
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	11,9	-3,0	12,6	-1,2
Ergebnis vor Ertragsteuern	10,7	-4,7	12,2	-2,0
Ergebnis nach Steuern	8,7	-4,9	10,0	-2,1
Auftragseingang	46,8	43,7		
Auftragsbestand	42,0	48,1		

Deutliche Verbesserung der Bilanzqualität – Hohe Transaktionsbedingte Liquiditätszuflüsse für 3. Quartal erwartet

Eigenkapitalquote stark verbessert

- Einmalerträge aus Verkauf des Anteils am Indien-Joint-Venture bereits per 30.06.2025 berücksichtigt
- Weiterer hoher Liquiditätszufluss im 2. Halbjahr erwartet
 - Closing Hutschienengeschäft
- Rückführung der Kreditverbindlichkeiten gegenüber dem Konsortium deutscher Banken per Juli 2025 erfolgt
- Finanzielle Sanierung des Konzerns erfolgreich beendet
- Eigenkapitalquote soll wie avisiert auf mindestens 30 % steigen
- Investitionsagenda zur verstärkten Internationalisierung, Ausbau der Innovationspipeline und Steigerung der Wertschöpfung

In Mio. Euro	30.06.2025	31.12.2024
Bilanzsumme	66,8	63,7
Eigenkapital	9,9	3,3
Eigenkapitalquote in Prozent	14,8	5,3
Mitarbeiter (Stichtag)	1.109	1.206

Aktuelle Herausforderungen & nächste Schritte

Wir leben in sich dynamisch verändernden Zeiten und müssen deutlich aktiver Neugeschäft durch proaktiven Vertrieb und klar fokussierte Markt- und Kundenorientierung generieren, um zukunftsfähig zu sein.

FRIWO bislang

Begrenzter Vertriebsfokus, operative und finanzielle Probleme:

- Schwache Vertriebsorganisation und begrenzte Geschäftsmöglichkeiten
- Zu lange Markteinführungszeit für neue Produkte
- Ungeeignetes Standardproduktportfolio
- Risiken bei der Mitarbeiterbindung
- Finanzielle Einschränkungen

Marktdynamik

Dynamisch veränderndes Umfeld mit starkem Wettbewerbsdruck:

- Verschärfter Kostenwettbewerb
- Fokus auf Kundenerfolg mit hohem Servicegrad & Nähe
- Belastbarkeit & Leistung der Lieferkette
- Organisatorische Herausforderungen: Digitale Transformation und Talentgewinnung

FRIWO 2025+

From Pull to Push:

- Kundenorientierte Marktführerschaft durch proaktiven Vertrieb und außergewöhnliche Kundenbetreuung
- Optimierter Lead-to-Cash-Prozess mit hochwertiger, breiter Produktpalette
- Erste Wahl für Neukunden bei gleichzeitiger Sicherung von Bestandskunden
- Respektierter und etablierter Anbieter der Zukunft (2025+)

Konsequente Umsetzung zentraler strategischer Maßnahmen seit Jahresbeginn

Portfolio erfolgreich gestrafft

Die vollzogene Veräußerung von Unternehmensteilen sichert den Zufluss substanzieller Liquidität und ermöglicht damit eine neue finanzielle Flexibilität für die strategische Neuausrichtung

Neue Segment-Positionierung

Wir schärfen unsere Positionierung in unseren Kernaktivitäten weltweit als Grundlage für eine neu ausgerichtete Marktstrategie

Verstärkter Produkt-, Markt- & Innovationsfokus

Datengestützte Festlegung von Marktschwerpunkten und Prioritäten mit quantitativen Prognosen. Fokus auf Innovationstreiber

Wegbereiter 3+1: Produkt, Vertrieb, Operations & Governance

Umbau der Organisation um Effizienz, Transparenz, Schnelligkeit und Verantwortung zu gewährleisten erfolgreich gestartet

Etablierung einer neuen “From Pull to Push” Strategie

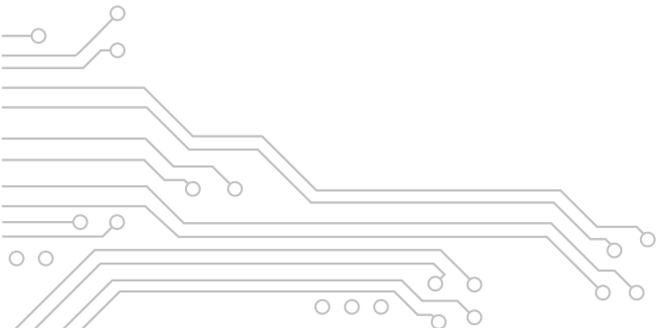
1. Vom getrieben werden durch die Kunden zum **AKTIVEN GESTALTER** der Märkte
2. Vom Reagieren auf Innovationsbedarf zum **AKTIVEN INNOVATIONSTREIBER**
3. Von der Reaktion auf Qualitätserfordernisse zum aktiven **SETZER VON QUALITÄTSSTANDARDS**
4. Von der Reaktion auf Kundenbedürfnisse zur proaktiven und exzellenten **ERFÜLLER VON KUNDENBEDÜRFNISSEN**

Beispiel 3+1-Fokus: Vertrieb

Neuaufbau der globalen Vertriebsstrukturen in Q1 angestoßen

- Länderspezifische Vertriebsstruktur etabliert:
 - Bedürfnisse der Kunden in den jeweiligen Märkten
 - Internationalisierung
 - Schwerpunktregionen: Europa, Nordamerika und Asien
- Struktur gilt für die fünf neuen Kerngeschäftsfelder

Gewinnung von Zielkunden, die Qualitätsführer in ihren Segmenten mit hohen Qualitäts- und Anpassungsanforderungen sind.



Verstärkte Internationalisierung – USP als Anbieter mit globalem Footprint und flexibler kosteneffizienter Produktionsstruktur

93 Mio

€ Umsatz 2024

5 Standorte

Headquarters: Ostbevern (DE)

Vietnam (2 Produktionsstätten)

USA (eigenes Sales Office)

Indien: Eigener Standort bei Bangaluru

Servicegesellschaft (für Einkauf): China

> 1100

Mitarbeitende Q2-2025

Davon aktuell in:

Deutschland: ~100 MA

Vietnam: ~1.000 MA

> 1 Mrd

Verkaufte Netzteile

Fokus auf fünf Kerngeschäftsfelder zur Etablierung als führender innovativer Produkt- und Systemanbieter von Stromversorgungen und Ladetechnik



E-MOBILITY, TRANSPORTATION & LOGISTICS

Schwerpunkt: Lösungen für elektrische Antriebssysteme, Ladetechnik, Energieversorgung und Logistikanwendungen



MEDICAL & HEALTHCARE SOLUTIONS

Schwerpunkt: Fortschrittliche Lösungen für Medizintechnik, Gesundheitsgeräte und Diagnosesysteme



INDUSTRIAL APPLICATIONS

Schwerpunkt: Automatisierung, Fertigungstechnik, industrielle Steuerungssysteme und Lebensmittelverarbeitung



SPECIALIZED TOOLS & EQUIPMENT

Schwerpunkt: Hochwertige Stromversorgungen für Werkzeuge und Spezialgeräte in verschiedenen Branchen



LIFESTYLE SOLUTIONS

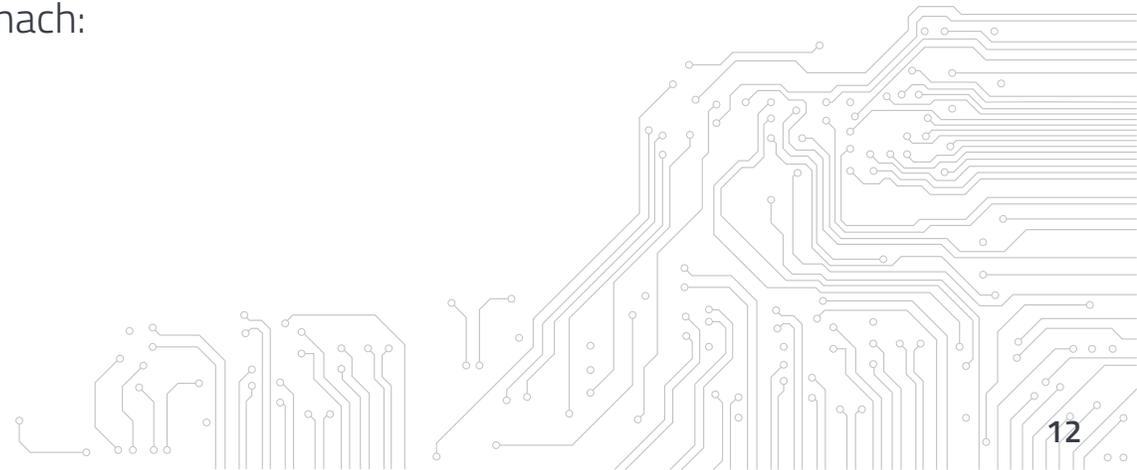
Schwerpunkt: Produkte für den privaten Gebrauch wie Haushaltsgeräte, Unterhaltungselektronik und Smart Home Systeme



Geschäftsbereich E-Mobility, Transportation & Logistics

Europas Marktführer bei E-Bike-Ladesystemen

- Fokus auf: High-Tech-E-Mobility-Innovationen in enger Abstimmung mit bestehenden Tier1-OEM-Kunden
- Wir beliefern 50 % der größten Hersteller von E-Bike-Antriebssystemen mit Akku-Chargern
- Bereits >5 Mio. E-Bike-Charger mit höchster Qualität ausgeliefert
- Nummer-1-Position in Europa – starker Fokus auf DACH-Region
- Internationale Expansion nach:
 - Indien
 - Südostasien
 - Nordamerika
 - Rest Europa



Beispiel: Innovatives Ladegerät für den E-Mobility-Bereich

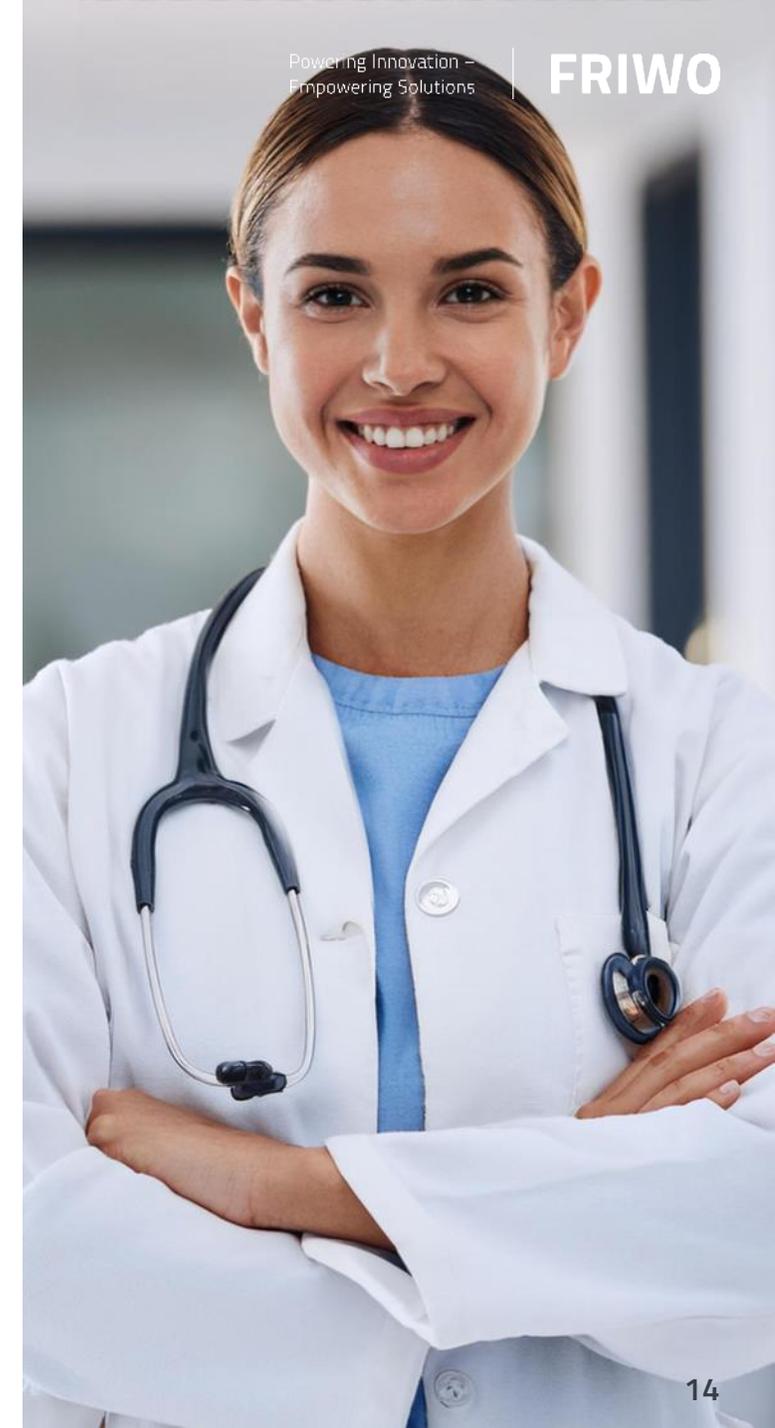
- Innovationen
 - **FRIWO 500W Charger**
Schnellladen, hohe Leistungsdichte und kompakte Bauweise - ideal für moderne Mobilitätsanwendungen



Geschäftsbereich Medical & Health Care Solutions

Mobilität und Digitalisierung für die Medizintechnik

- Einige der größten Medizintechnik-, Infusionspumpen- und Inkubationsgeräte-Hersteller setzen auf die FRIWO E-Mobility
- Margenstarkes Geschäft mit etablierten Absatzkanälen
- Produktangebot: Technisch führende High-End-Netzteile für Laborgeräte und die medizintechnische Stromversorgung
- Großes Upside-Potenzial über internationale Expansion (v.a. USA)
 - Anteil am Konzernumsatz soll spürbar ausgebaut werden – deutliches Ergebnispotenzial



Beispiel: Standardproduktserie für den Medical Bereich

- Innovationen
 - **65W und 240W Power Delivery**
Zuverlässig einsetzbar in anspruchsvollen
Umgebungen dank Medizinzulassung (IEC60601)

PD65W



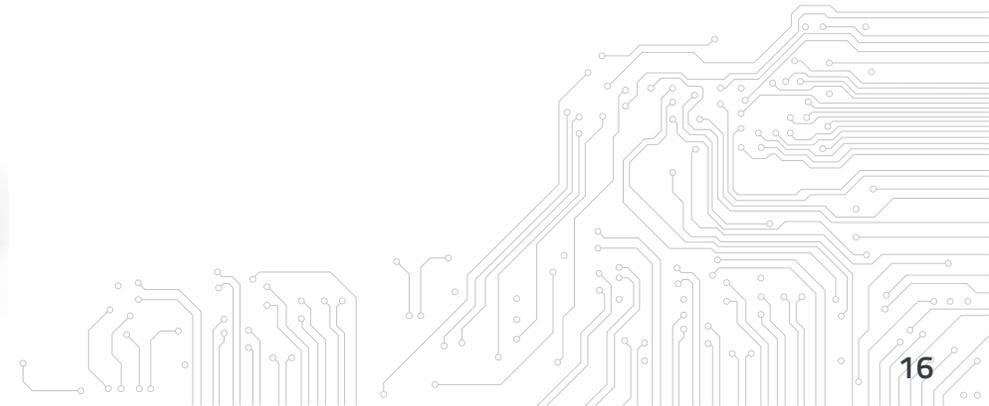
PD240W



Geschäftsbereich **Specialized Tools & Equipment**

Intelligente Ladesysteme für Werkzeuge und Gartengeräte

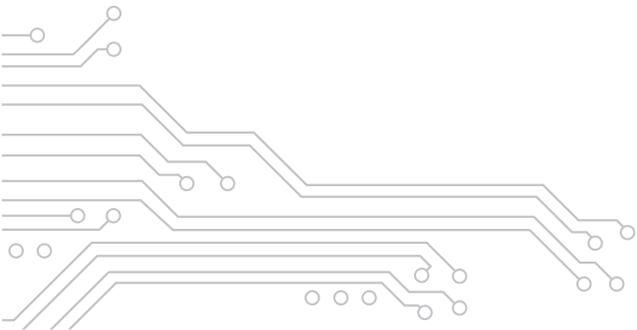
- Produktangebot: E-Mobility-Ladesysteme für Rasenroboter, Power Tools, Gartenwerkzeuge und Heckenscheren
- u.a.: Ladeelektronik, Akkus, Akku-Charger
- Wachstumspotenzial über Produktinnovationen wie z.B. Mehrfachladesysteme



Geschäftsbereich Industrial Applications

Erfolgskritische Stromversorgungslösungen

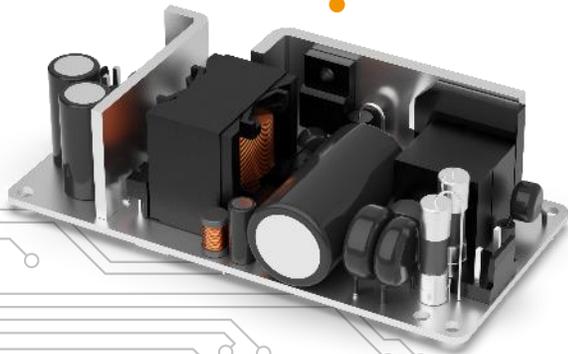
- Stromversorgungslösungen für Kundenindustrien mit besonderen Ansprüchen an die Schock-, Feuchtigkeits- oder Temperaturbeständigkeit
- Wachstumspotenziale über Produkt-Innovationen und eine verstärkte Internationalisierung
- Zusätzliches Potenzial über verstärkte kundenbezogene Auftragsfertigung



Beispiel: Standardproduktserie für den Industrial Bereich

- Innovationen
 - **Open Frame Netzteile HERC 60W, 175W, 250W**
Effizienz auf kleinstem Raum - optimal für diverse industrielle Anwendungen

HERC60



HERC175



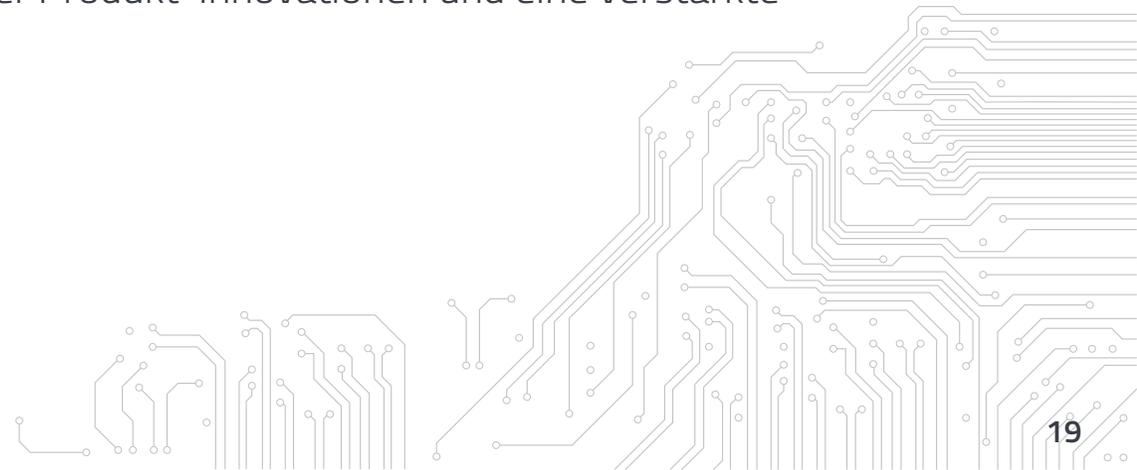
HERC250



Geschäftsbereich Lifestyle Solutions

Erfolgskritische Stromversorgungslösungen

- Ladeelektronik und Stromversorgungslösungen für den privaten Gebrauch
- Kundenfokus auf:
 - Haushaltsgeräte
 - Unterhaltungselektronik
 - Smart-Home-Systeme
- Wachstumspotenziale über Produkt-Innovationen und eine verstärkte Internationalisierung



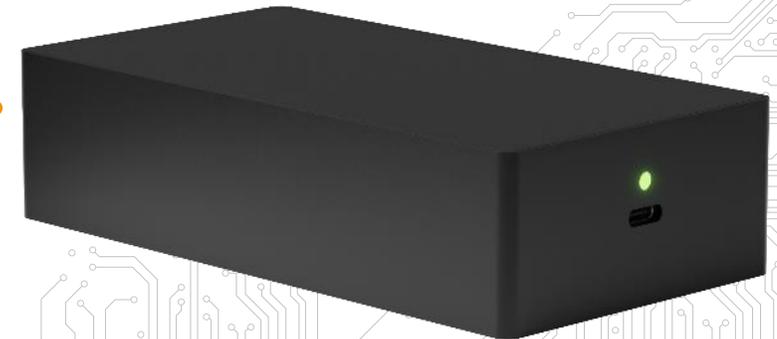
Beispiel: Standardproduktserie PD einsetzbar in diversen Anwendungsbereichen

- Innovationen
 - **65W und 240W Power Delivery**
Zuverlässig einsetzbar in anspruchsvollen Umgebungen dank IT/Audio-Zulassung (IEC62368)

PD65W



PD240W

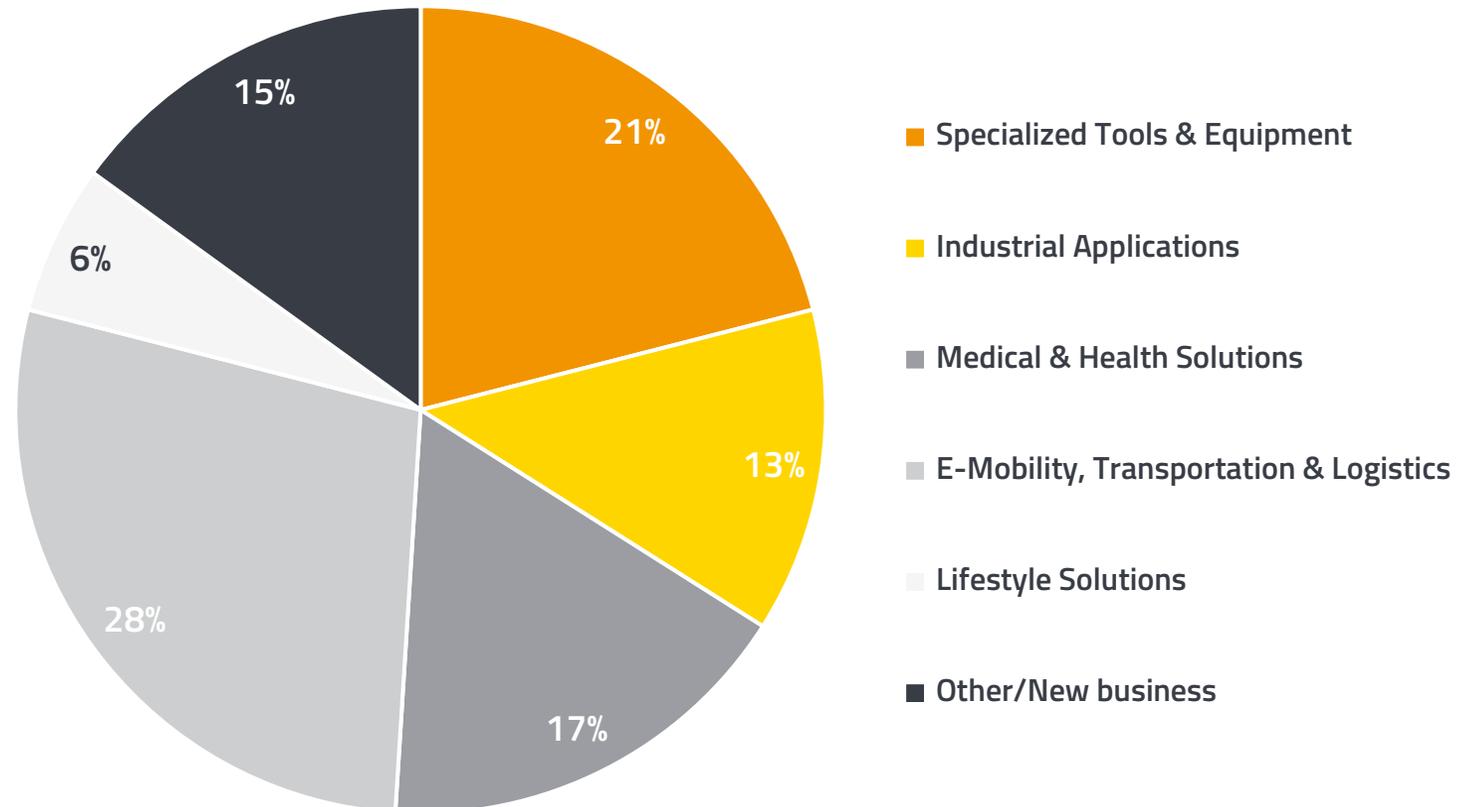


Ausbau der Position als führender innovativer Produkt- und Systemanbieter von Stromversorgungen und Ladetechnik

Ausblick: Zielstruktur 2029
Umsatzzusammensetzung



Gut diversifiziertes
Technologieportfolio



Zusammenfassung der neuen „From Pull to Push“-Strategie



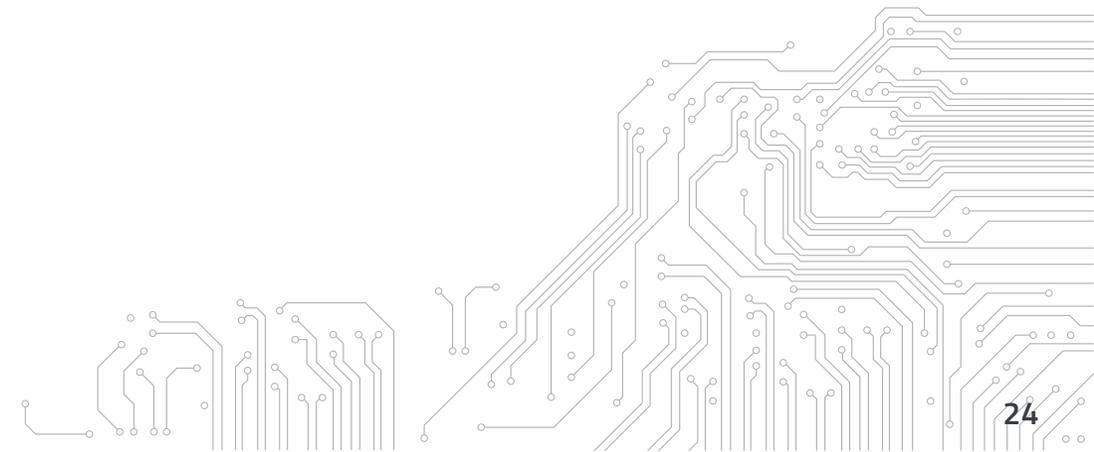
An diesen Zielen lassen wir uns messen



Ausblick 2025 – Neuausrichtung zeigt erste positive Effekte – Klar definierte Wachstumsziele

2025 ist ein Übergangsjahr:

- Konjunkturrell weiter mit Unsicherheiten
- Konzernumsatz zwischen 75 und 90 Mio. Euro
- Ausgeglichenes operatives Ergebnis erwartet
- Hoher ausgewiesener Gewinn dank der erwarteten außerordentlichen Einmalerlöse in Höhe eines Großteils des Kaufpreises aus den Veräußerungen des Hutschienengeschäfts und des Minderheitsanteils am Joint-Venture in Indien
- Deutlich verbessertes Finanzergebnis



**Danke für Ihre Aufmerksamkeit –
Wir freuen uns auf Ihre Fragen**

Kontakt Investor Relations - Finanzkalender

FRIWO AG

Sabrina Kiese
+49 (0) 2532 81 0
ir@friwo.com

Peter Dietz
+49 (0) 69 97 12 47 33
dietz@gfd-finanzkommunikation.de

Finanzkalender:

14. August 2025	Veröffentlichung Halbjahresbericht
6. November 2025	Veröffentlichung Q3-Zahlen
Ende November 2025	Teilnahme Eigenkapitalforum Frankfurt

