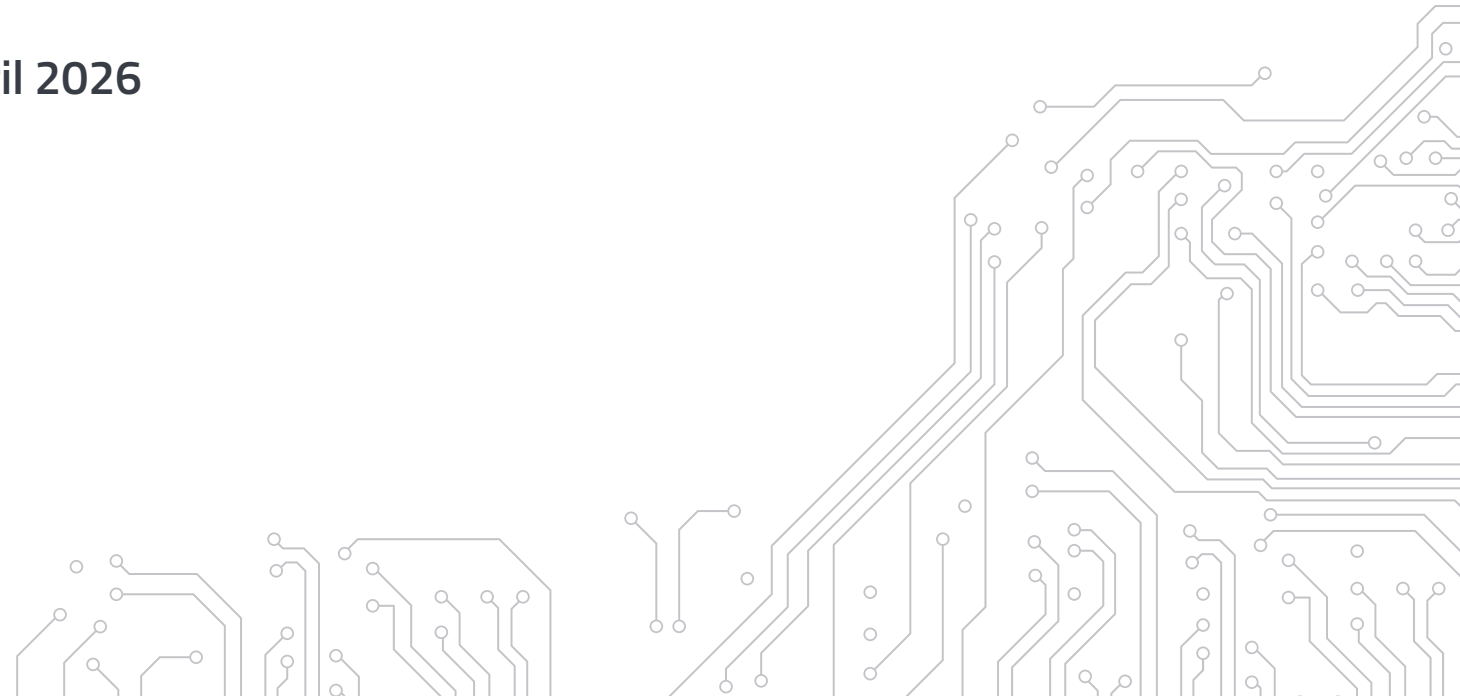


Spürbare Fortschritte auf dem Weg zu einem profitabel wachsenden Technologiekonzern

Conference Call Jahresabschluss 2025, 23. April 2026



Recap Geschäftsjahr 2025



Neue „From Pull to Push“ - Strategie angestoßen

Neues Vorstandsteam mit klarer kundenfokussierter Agenda



Neues Unternehmens-Portfolio etabliert

Verkauf des E-Drives- und Hutschienengeschäfts, Fokus auf wachstumsstarke Kerngeschäfte



Beendigung der finanziellen Sanierung

Rückführung der Bankenschulden und Beendigung der Sanierung, Aufsetzen einer neuen Finanzierung in Vietnam



Operative Entwicklung

Solide Entwicklung in schwierigem Umfeld



Innovationsfokus

Erweiterung der Produktpalette durch bedarfsgerechte R&D



Organisation/ Umzug

Anpassung der Organisation nach den Verkäufen, Aufbau von Ressourcen, Umzug in Mietobjekt in Ostbevern



Neue Absatzmärkte

Verstärkte Internationalisierung durch neue globale Vertriebsstrukturen



Reorganisation der Produktionsstrukturen

Nach Insolvenz des Auftragsfertigers in Deutschland

Ziele für 2025 erreicht



*Aus fortgeführten und aufgegebenen Aktivitäten

Gewinnsprung dank hoher transaktionsbedingter Einmaleffekte

Erwartet solide operative Entwicklung

- Konzernumsatz geprägt von anhaltender Nachfrageschwäche – beinhaltet Umsatzminderung nach IFRS 15 von -7,5 Mio. Euro und negative Währungseffekte von 2,5 Mio. Euro
- Deutliche Verbesserung der Bruttomarge von 12,9 % auf 17,7 % durch erhöhte Kosteneffizienz
- Hohe Einmalerlöse von rund 19,0 Mio. Euro aus Verkäufen Anteil Joint Venture Indien und Hutschienengeschäft führen zu hohem Konzerngewinn*
- Negative Einmalbelastungen durch Transaktionen und Insolvenz eines wichtigen Kunden und Zulieferers weit überkompensiert
- Leicht positives EBIT (aus fortgeführten Aktivitäten) dank hoher Material- und Personalkosteneinsparungen
- Auftragseingang solide, gute Nachfrage vor allem in den Bereichen Medical & Healthcare Solutions und Industrial Applications

In Mio. Euro	2025	2024
Umsatz	77,4	93,0
Bruttoergebnis	13,7	12,0
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	0,1	-3,6
Ergebnis nach Steuern*	13,9	-6,2
Auftragseingang	76,1	86,5
Auftragsbestand	32,1	43,7

*Aus fortgeführten und aufgegebenen Aktivitäten

Finanzielle Sanierung abgeschlossen – Gesunde Basis dank hoher transaktionsbedingter Liquiditätszuflüsse

Eigenkapitalquote wie avisiert auf > 30 % verbessert

- Cashflow aus Portfolioverkäufen von 28,9 Mio. Euro
- Tilgung des Konsortialkredits von 9,9 Mio. Euro per Juli 2025 erfolgt
- Teile des Gesellschafterdarlehens inkl. bis dahin angefallene Zinsen (6,8 Mio. Euro) wurden zurückgeführt
- Finanzielle Sanierung des Konzerns erfolgreich beendet
- Gesundes Fundament für geplante Wachstumsinvestitionen mit Fokus auf Internationalisierung, Ausbau der Innovationspipeline und Steigerung der Wertschöpfung
- Erneut hohe Flexibilität bei Anpassung der Mitarbeiterzahl an Nachfrageentwicklung (~90 % Vietnam)

In Mio. Euro	31.12.2025	31.12.2024
Bilanzsumme	42,4	63,7
Eigenkapital	15,1	3,3
Eigenkapitalquote in %	35,6	5,3
Investitionen	1,2	1,4
Mitarbeiter per Stichtag	866	1.206

Neue „From Pull to Push“-Strategie wird konsequent umgesetzt

Die sich dynamisch verändernden Rahmenbedingungen und Märkte erfordern ein angepasstes, flexibles und an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtetes strategisches Update.

Entsprechend haben wir begonnen, die Strukturen und die Organisation von FRIWO neu auszurichten:

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 zum proaktiven und exzellenten **ERFÜLLER VON KUNDENBEDÜRFNISSEN**

Konsequente Umsetzung zentraler strategischer Maßnahmen des neuen Managements in den letzten 15 Monaten

✓ Erfolgt

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:
Produkt, Vertrieb,
Operations & Governance**

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

Globale Marktpräsenz mit flexibler kosteneffizienter Produktionsstruktur und Fokus auf verstärkte Internationalisierung

77,4 Mio.

€ Umsatz 2025, davon:
84 % in Europa

5 Standorte

Ostbevern (DE): Headquarters
Vietnam: 2 Produktionsstätten
USA: eigenes Sales Office
Indien: Eigener Standort bei Bengaluru
China: Servicegesellschaft (für Einkauf)



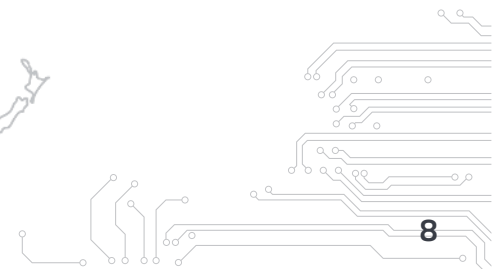
866

Mitarbeitende Ende 2025

Davon aktuell in:
Deutschland: < 100 MA
Vietnam: < 800 MA

> 1 Mrd.

Verkaufte Netzteile



Standortvorteil Vietnam: Attraktive, stabile und kosteneffiziente Produktionsanlage

FRIWO Vietnam

Das Werk in Vietnam wird zum zentralen Produktionsstandort für die Kernprodukte von FRIWO, um operative Exzellenz zu erreichen

Fokus:

- Häufig und selten genutzte Modelle für Kunden weltweit
- Leistungsklasse bis zu 3 kW
- Große Produktvielfalt
- Fokus auf Qualität
- Kontinuierlicher und gleichmäßiger Einsatz (250.000 Betriebsstunden/Monat)

Bei Produktionsspitzen können optional Subunternehmer hinzugezogen werden, um Flexibilität und Skalierbarkeit in Zeiten hoher Nachfrage zu gewährleisten



- + **Niedrigere Produktionskosten** im Vergleich zu China
- + **Politische Stabilität:** Geringeres Risiko geopolitischer Spannungen und Handelsstreitigkeiten
- + **Strategische Handelsabkommen:** Zugang zu zahlreichen Freihandelsabkommen (z. B. EU, ASEAN), die den Marktzugang verbessern
- + **Qualifizierte Arbeitskräfte:** Wachsende Fachkompetenz in der Elektronikfertigung und –montage
- + **Geografische Nähe zu China:** Günstige Lage für eine effiziente Logistik bei gleichzeitiger Diversifizierung der Lieferketten

Spitzenleistungen durch vielfältiges Angebot maßgeschneiderter OEM-Lösungen, Standard-Stromversorgungen und EMS



OEM

Wir bieten maßgeschneiderte Stromversorgungslösungen, die direkt in die Endprodukte unserer Kunden integriert werden.



STANDARD

Wir bieten ein umfangreiches Sortiment an Netzteilen und Ladegeräten für gängige Anwendungsbereiche an.



EMS (Electronic Manufacturing Services)

Wir bieten umfassende Fertigungsdienstleistungen für die Leistungselektronik, vom Entwurf bis zur Produktion (Outsourcing).



Verstärkter Innovations- und R&D-Fokus trägt erste Früchte

Beispiele für Neuprodukteinführungen:

- Produkte im Bereich Powertools, u.a.
Mehrfachladestationen
- Produkte im Bereich E-Mobility-Charger,
z.B. 500W Fast Charger
- Produkte im Bereich ind./med. PS

2027 ff:

- Verstärkte Ambitionen für Neuprodukteinführung,
erweiterte Wertschöpfung und damit auch
Neukundengewinnung

Neuausrichtung der R&D-Teams mit Fokus Vietnam:

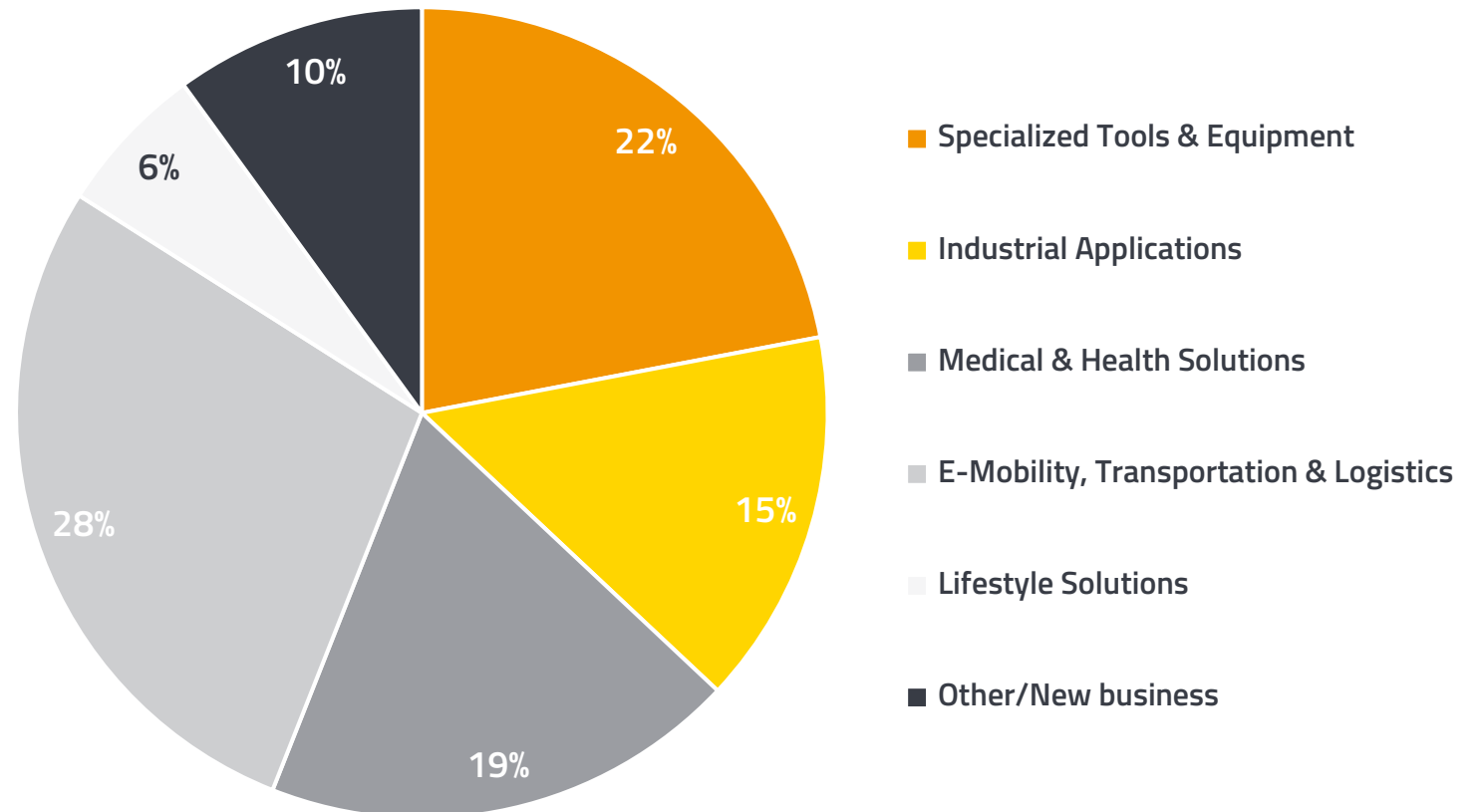
- Insgesamt 50 R&D-Mitarbeitende, davon 70 % in Vietnam

Führende Position als innovativer Produkt- und Systemanbieter von Stromversorgungen und Ladetechnik soll ausgebaut werden

Ausblick: Mittelfristige
Umsatzzielstruktur



Gut diversifiziertes
Technologieportfolio



Service-Optimierung durch den Einsatz von KI-Bots

KI-Agenten für B2B-Vertrieb

Automatisierte Kundenrecherche und Kontaktpflege werden zum Standard

Hyper-Personalisierung

KI-generierte Inhalte basierend auf detaillierten Kundenprofilen

Workflow-Automatisierung

Nahtlose Integration von KI in bestehende CRM- und Vertriebssysteme

Kundenidentifikation

Passende Zielkunden & Ansprechpartner

Personalisierte Ansprache

Erstellung maßgeschneiderte Kommunikation

Vertriebsunterstützung

Interaktiver Berater für Produktinformationen

Strategischer Zeitpfad für die „From Pull to Push“-Strategie



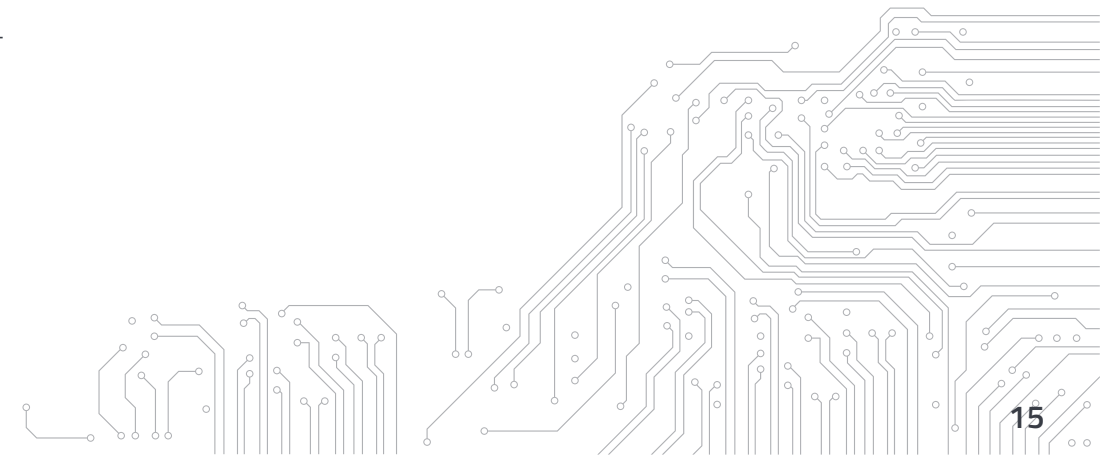
Ausblick 2026 – Verstärkte konjunkturelle Unsicherheiten zum Jahresbeginn werden aktiv adressiert

Aktuelle Belastungsfaktoren:

- Unsicherheiten, wie sich der Nahost-Konflikt auf die Weltkonjunktur auswirkt
- Eskalation in Nahost hat spürbar negativen Einfluss auf Energie- und Logistikkosten
- Zum Teil starker Anstieg wichtiger Rohmaterialpreise
- Lieferverzögerungen und Preisanstiege bei wichtigen Elektronikkomponenten

Handlungsoptionen für Kosteneinsparungen initiiert bzw. geplant:

- Fokus auf Rahmeneinkaufsverträge
- Effizientes Supply-Chain- und Working-Capital-Management
- Standortvorteil Vietnam: Hohe Personalkostenflexibilität



Ausblick 2026 – Erste Wachstumssignale in Kernaktivitäten dank Neuprodukteinführungen und Neukundengewinnung

Zielvorgaben für 2026:

- Prognose für Konzernumsatz zwischen 67 und 77 Mio. Euro
 - Wegfall von Umsatzbeiträgen aus veräußerten Aktivitäten von 14,4 Mio. Euro
 - Vergleichbares Wachstum durch Neuprodukteinführungen
- Leicht positives bereinigtes EBIT erwartet
 - Anhaltender Fokus auf Kosteneffizienz

Mittelfristig nachhaltig profitables Wachstum geplant:

- Hohe Wachstumspotenziale aus Innovationen, Internationalisierung und Erweiterung der Wertschöpfung
- Verbesserung der Profitabilität auf eine EBIT-Marge > 5 %



Unsere Ambitionen für die kommenden Jahre



Kontakt Investor Relations & Finanzkalender

FRIWO AG

Vivian Hage
+49 (0) 2532 81 0
ir@friwo.com

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

Finanzkalender 2026:

23. April 2026
7. Mai 2026
10. Juni 2026
13. August 2026
5. November 2026

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2025
Veröffentlichung Pressemeldung Q1
Hauptversammlung
Veröffentlichung Halbjahresbericht
Veröffentlichung Pressemeldung Q3