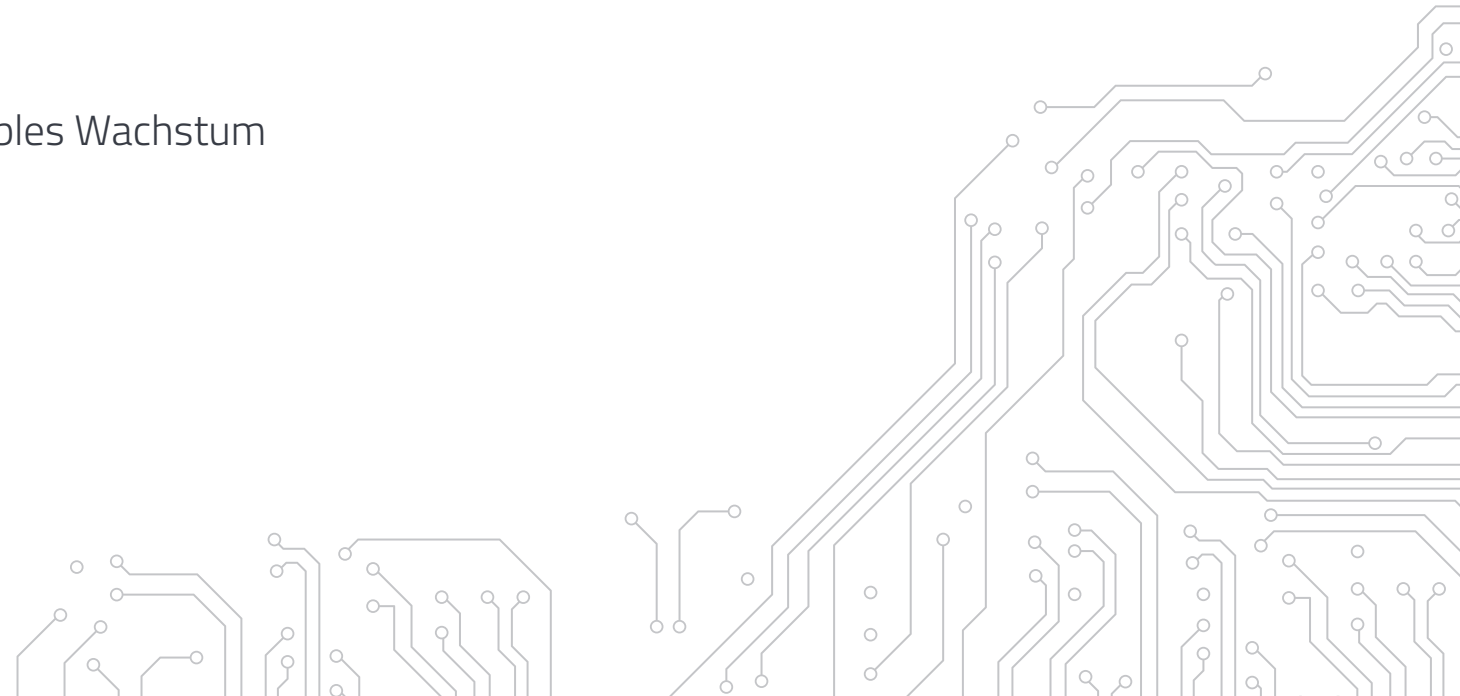


Unternehmenspräsentation

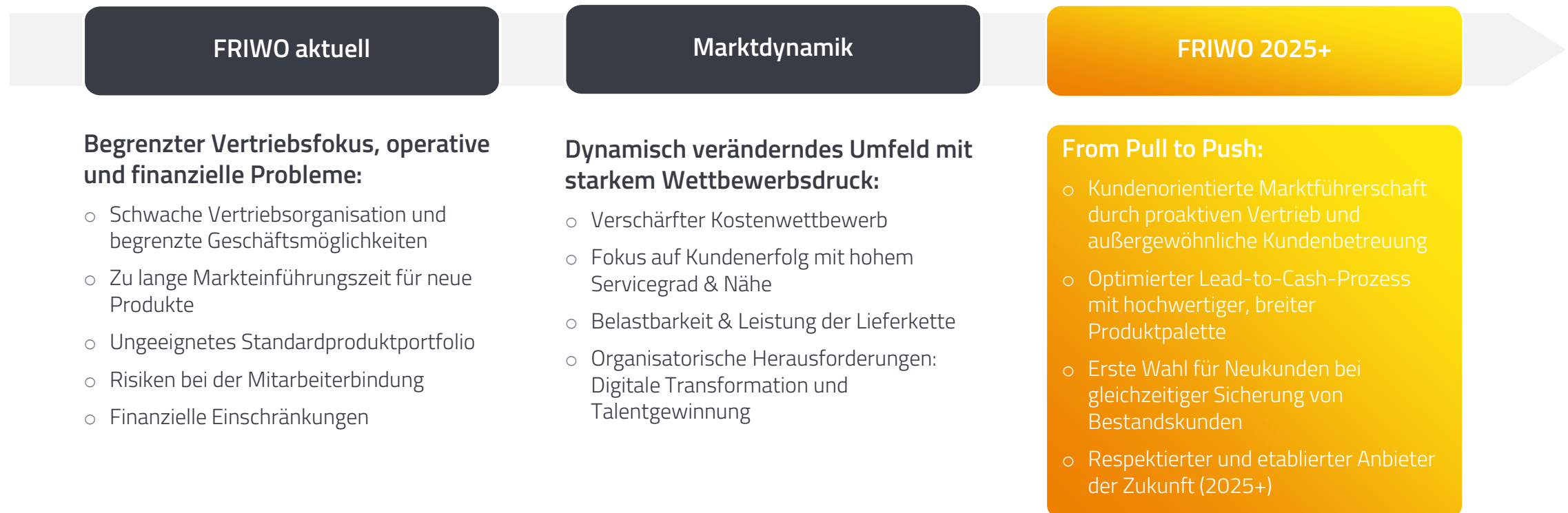
April 2025

Strategie-Update als Grundlage für nachhaltig profitables Wachstum



Status quo & nächste Schritte

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



Was verstehen wir unter “From Pull to Push”?

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**.

Hohe Wertrealisierung aus Verkäufen des Hutschienengeschäfts und des Anteils am Indien Joint-Venture

Aktuelle Situation

- Die Eigenkapitalquote ist bis Ende 2024 auf nur noch 5,3 % gesunken
- konjunkturelle Rahmenbedingungen führen zu deutlichen Umsatzrückgängen
- Trotz gesteigerter Kosteneffizienz erneuter Verlustausweis in 2024
- Keine Umsatz- und Lizenzerlöse seit JV-Gründung 2022, aufgelaufene Anlaufverluste bei rund 18 Mio. Euro
- Weiteres Wachstum in Indien hätte substantielle weitere Ressourcen benötigt

Trennung von Geschäft mit Stromversorgungs-lösungen für Hutschienen an wichtigsten Kunden

Verkauf des Minderheitsanteils an Indien-Joint-Venture

Finanzieller Befreiungsschlag

- Mittelzufluss nach Closing von ~ 30 Mio. Euro
- Mehrheit der Bankverbindlichkeiten in Deutschland und Vietnam wird zurückgezahlt
- Die Eigenkapitalquote soll auf >30% steigen
- Die von den finanzierenden Banken auferlegten Beschränkungen werden aufgehoben

Expansion der verbleibenden Kernaktivitäten

- Internationalisierung und Stärkung des Vertriebs
- Innovation und Erweiterung des Lösungsportfolios
- Neue Unternehmensstruktur mit fünf Geschäftsbereichen, die sich auf innovative Wachstumstreiber konzentrieren

Notwendigkeit des Handelns

Turnaround

Zukunft

FRIWO Kennzahlen nach Vollzug der Transaktionen



KPI	Umsatz 2024 Mio. EUR	EBIT 2024 Mio. EUR	Mitarbeiter Feb 2025
E-Mobility	0,9	-3,9	47
Hutschienengeschäft	10,4	+1,7	144
Kerngeschäft	81,7	-1,3	990

Strukturelle Veränderungen erfordern Positionierung, die die Richtung für zukünftiges Wachstum und strategische Entwicklung vorgibt

Zentrale strategische Maßnahmen der FRIWO



Zielkunden sind Qualitätsführer in ihren Segmenten, mit hohen Qualitäts- und Anpassungsanforderungen

Fokus-Kriterien	#1 Prioritäten
Regionen	Nordamerika & Europa
Positionierung	Premium - & Nischenstrategie
Produktionsvolumina	Massenproduktion & große Serien (>1000 Einheiten)
Elektrische Leistung	100 W - 3000 W
Planbarkeit	Langfristige Planung von Nachfrage und verbindliche Auftragsvergabe
Replizierbarkeit	Geringe Replizierbarkeit und Wettbewerbsintensität, langfrist-Partnerschaften
Produktanforderungen	Hohe Qualitäts- und kundenspezifische Anpassungsanforderungen

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

93 m

€ Umsatz 2024

5 Standorte

Headquarters: Ostbevern (DE)

Vietnam (2 Produktionsstätten)

USA (eigenes Sales Office)

Indien: Eigener Standort bei Bangaluru

Zusammenarbeit mit UNO MINDA

Servicegesellschaft (für Einkauf): China



> 1200

Mitarbeitende 2024

Davon aktuell in:

Deutschland: ~100 MA

Vietnam: ~1.100 MA

> 1 mrd

Verkaufte Netzteile

Führender innovativer Produkt- und Systemanbieter von Stromversorgungen und Ladetechnik in 5 Geschäftsfeldern



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

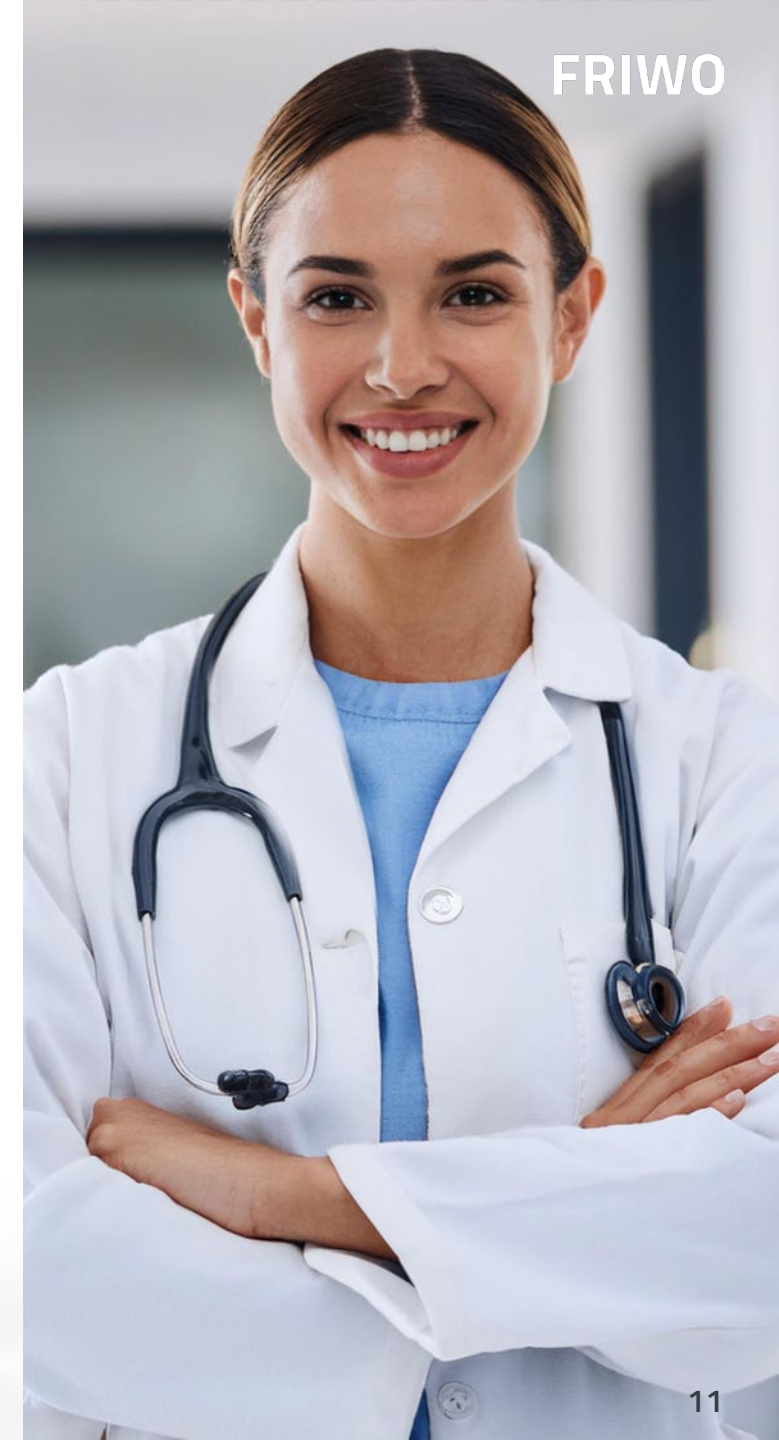
- Fokus auf: High-Tech-E-Mobility-Innovationen in enger Abstimmung mit bestehenden Tier1-OEM-Kunden
- Wir beliefern 50 % der größten Hersteller von E-Bike-Antriebssystemen mit Akku-Chargern
- Bereits > 5 Mio. E-Bike-Charger mit höchster Qualität ausgeliefert
- Nummer-1-Position in Europa – starker Fokus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



Geschäftsbereich Medical & Health Care Solutions

Mobilität und Digitalisierung für die Medizintechnik

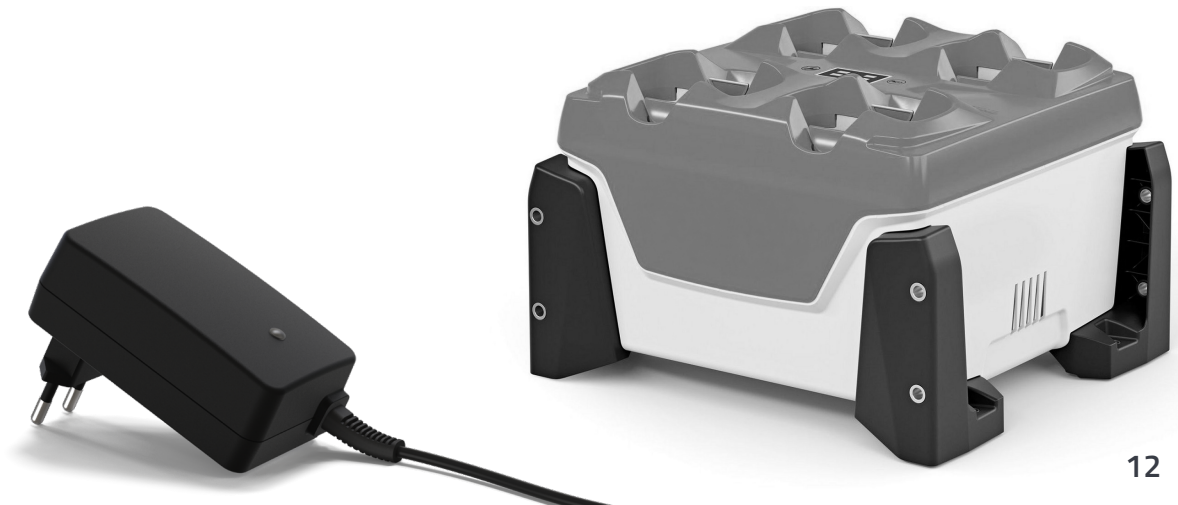
- Einige der größten Medizintechnik-, Infusionspumpen- und Inkubationsgeräte-Hersteller setzen auf die FRIWO E-Mobility
- Margenstarkes Geschäft mit etablierten Absatzkanälen
- Produktangebot: Technisch führende High-End-Netzteile für Laborgeräte und die medizintechnische Stromversorgung
- Großes Upside-Potenzial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



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



Geschäftsbereich Lifestyle Solutions

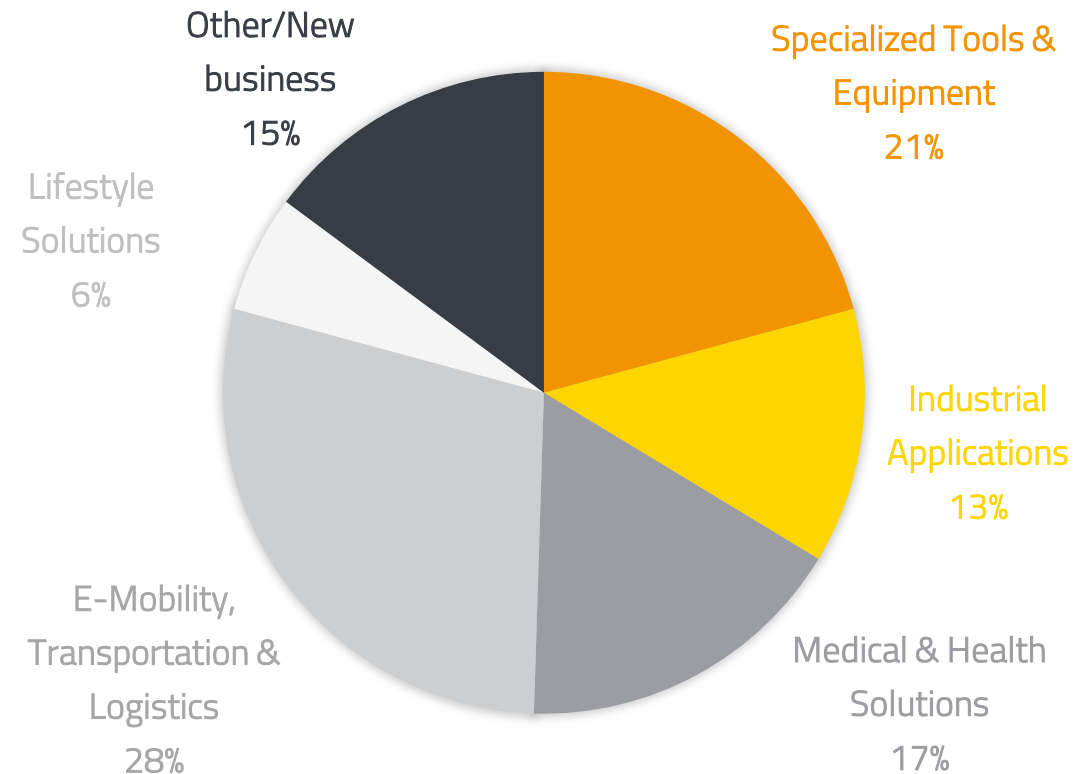
Erfolgskritische Stromversorgungslösungen

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

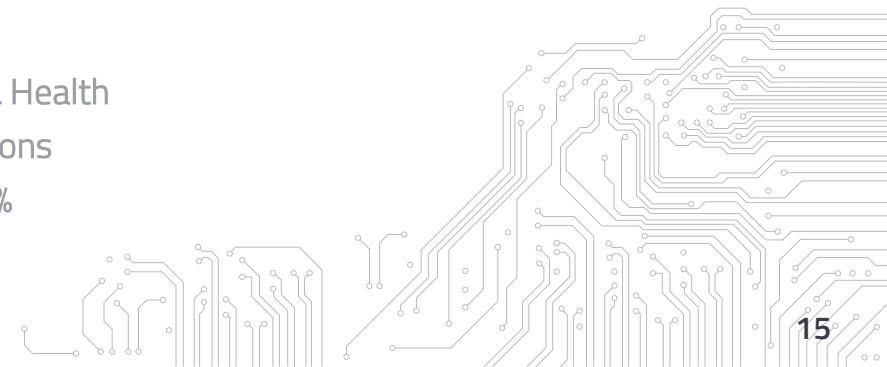


Ausbau der Position als führender innovativer Produkt- und Systemanbieter von Stromversorgungen und Ladetechnik

Ausblick: Mittelfristige
Umsatzzusammensetzung



Gut diversifiziertes
Technologieportfolio



Bereits etablierte bzw. aussichtsreiche Anwendungsfelder in den 5 Geschäftsfeldern

INDUSTRIAL APPLICATIONS

- 1 Control & automation systems
- 2 Optical instruments
- 3 Medical technology
- 4 Measuring technology
- 5 Safety technology
- 6 Microscopy systems
- 7 Measuring & testing technology
- 8 Food processing

E-MOBILITY, TRANSPORTATION & LOGISTICS

- 1 Electric material handling vehicles
- 2 E-Bikes
- 3 E-Scooters
- 4 Safety & surveillance systems
- 5 Packaging technologies
- 6 Automated logistics solutions
- 7 Charging stations & energy supply
- 8 Identification & tracking systems
- 9 E-Strollers
- 10 E-Boats & speedboats
- 11 Light material handling equipment

- 12 E-Wheelchairs & Indoor Mobility
- 13 Mobile handheld technologies
- 14 Cooling & temperature management
- 15 Golfcarts

MEDICAL & HEALTHCARE SOLUTIONS

- 1 Patient monitoring devices
- 2 Diagnostic devices
- 3 Anesthesia devices
- 4 Electric hospital beds
- 5 Medical Service Robotics
- 6 Rehabilitation & assistance devices
- 7 Surgical devices
- 8 Wellness & relaxation technology
- 9 Therapeutic devices
- 10 Sexuality & Intimate wellness devices
- 11 Household hygiene devices
- 12 Care & assistance robots
- 13 Tobacco & vaporizer technology
- 14 Health devices & monitors (B2C)
- 15 Fitness devices

- 16 Electric handheld medical tools
- 17 Beauty-Tech

SPECIALIZED TOOLS & EQUIPMENT

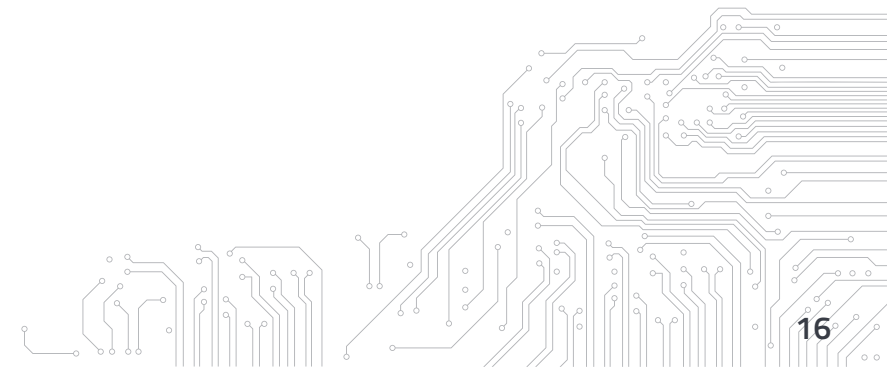
- 1 Power tools
- 2 Commercial power tools
- 3 Lawn mower robots & cleaning robots
- 4 Garden electric tools
- 5 Handheld scanners
- 6 Electrically operated medical hand tools

LIFESTYLE SOLUTIONS

- 1 TV, radio & multimedia
- 2 Electronic toys
- 3 Stationary slot machines & arcade games
- 4 Network devices
- 5 Power supply
- 6 Electronic board & card games



Substanzielle
Wachstumspotentiale in
allen Geschäftsfeldern



Wegbereiter der **Pull to Push-Strategie:** Produkt, Vertrieb, Umsetzung & Governance

3

+1

PRODUKT

VERTRIEB

OPERATIONS

GOVERNANCE

Stop reacting, start predicting:

Wir entwickeln Produkte, die die Kunden sich wünschen, bevor sie es überhaupt wissen. Wir wollen den Markt anführen, nicht nur folgen.

From Zero to Hero:

Wir müssen aktiv in die Schlüsselmärkte und die Kundenbedürfnisse antizipieren, um rasch Marktpräsenz und -wahrnehmung zu erreichen.

Hohe Effizienzsteigerung:

Wir liefern außergewöhnliche Kundenzufriedenheit durch die Optimierung von Prozessen und das Übertreffen von Branchen-Benchmarks.

Wir liefern, was wir versprechen:

Unsere Commitments werden gemanaged, überprüft und umgesetzt.



Zusammenfassung der neuen: From being pulled to push-Strategie



Strategische Ziele



Rückblick 2024

Konzernumsatz & Ergebnis innerhalb der Prognosespannen – Anhaltende Nachfrageschwäche in Europa

- Konzernumsatz sinkt 2024 auf 93,0 Mio. Euro (Prognose: 90-95 Mio. Euro)
- EBIT-Verlust auf -3,6 Mio. Euro halbiert – Belastungen aus Umsatzrückgang,, Vorlaufkosten für Indien-Joint-Venture und Einmalaufwendungen für Anpassungen der Produktionsstruktur
- Deutliche positive Effekte durch Verschlankeung der Strukturen
- Mitarbeiterzahl um 500 auf ~1.200 reduziert
- Eigenkapitalquote sinkt auf niedrige 5,3 %
- Auftragseingang zeigt positive Tendenzen

In Millionen Euro	2024	2023
Umsatz	93,0	111,1
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	-3,6	-7,4
Ergebnis vor Ertragsteuern	-7,1	-11,1
Ergebnis nach Steuern	-6,2	-11,5
Auftragsbestand	43,7	49,6
Auftragseingang	88,2	80,7
	31.12.2024	31.12.2023
Bilanzsumme	63,7	71,2
Eigenkapital	3,3	9,6
Eigenkapitalquote in Prozent	5,3	13,5
Mitarbeiter (Stichtag)	1.206	1.701

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

2025 ist ein Übergangsjahr:

- Konjunkturrell weiter mit Gegenwind
- Solide Entwicklung in allen Segmenten
- Positiver Ergebniseffekt durch Effizienzmaßnahmen und wegfallende Anlaufkosten für Indien-Joint-Venture
- Spürbar positives bereinigtes Ergebnis erwartet
- Transaktion in Indien führt nach Vollzug zu einem außerordentlichen Ergebnisbeitrag in Höhe eines Großteils des Kaufpreises
- Unklarheit hinsichtlich weiterer Einmalbelastungen
- Deutlich verbessertes Finanzergebnis

Profitables Wachstum in Folgejahren bis 2030

- Konzernumsatz soll jährlich mindestens im höheren einstelligen Prozentbereich wachsen
- Fokus auf Internationalisierung und Produktinnovationen
- Nachhaltiger Ergebnisturnaround angestrebt
- Zielvorgabe: EBIT-Marge von mehr als 5 %
- Anteil technisch anspruchsvolle Lösungen soll steigen
- Hohe Kosteneffizienz
- Mittelfristige Rückkehr zur Dividendenfähigkeit

Neues Management führt FRIWO zu einem profitablen Technologieunternehmen



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

Kontakt Investor Relations und Medien

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