

FRIWO mit finanzieller Neuaufstellung, die die Grundlage für zukünftiges profitables Wachstum legt

- Hoher Kapitalzufluss aus Veräußerung des Minderheitsanteils am Joint Venture in Indien und aus Veräußerung großer Teile des Industrial-Geschäfts erwartet
- Verschuldung soll zu großen Teilen zurückgeführt werden, Eigenkapitalquote wird nach Durchführung der Transaktionen bei über 30 % liegen, finanzielle Mittel für zukünftiges Wachstum und Profitabilität
- Neue Unternehmensstruktur mit fünf Geschäftsfeldern und Fokus auf innovative Wachstumstreiber
- 2025 mit solidem Wachstum und positivem bereinigtem EBIT – Mittelfristig hohes Umsatzwachstum und nachhaltige EBIT-Marge von mehr als 5 % geplant

Ostbevern, 14. Februar 2025 – FRIWO – ein international agierender Produkt- und Systemanbieter von Stromversorgungen, Ladetechnik sowie digital steuerbaren Antriebslösungen – wird sich dank eines umfangreichen Portfolioumbaus finanziell neu aufstellen und damit die Grundlage für ein nachhaltig profitables Wachstum legen. Ursächlich hierfür sind zum einen der Ende 2024 geschlossene Rahmenvertrag über die Trennung von seinem Geschäft mit kunden- und applikationsspezifischen Stromversorgungslösungen für Hutschienen und zum anderen die heute vereinbarte Veräußerung des 49,9-prozentigen Minderheitsanteils am Joint Venture mit der indischen UNO MINDA. Die Umsetzung beider Transaktionen steht noch unter verschiedenen Bedingungen und soll voraussichtlich im ersten Halbjahr 2025 vollzogen werden. Durch beide Transaktionen werden dem Unternehmen nach Abzug aller Kosten finanzielle Mittel in einer Größenordnung zufließen, die es ermöglichen, einen Teil der Verschuldung an die Hausbanken in Deutschland und Vietnam zurückzuführen und gleichzeitig in die zukünftige Expansion sowie in den Ausbau der Position als führender Systemanbieter von Stromversorgungslösungen zu investieren und damit das geplante profitable Unternehmenswachstum zu unterstützen.

„Wir sind UNO MINDA sehr dankbar für die enge Partnerschaft und die gemeinsam erzielten Fortschritte des Joint Ventures in den vergangenen Jahren und wünschen UNO MINDA sowie dem gesamten Team viel Erfolg für die Zukunft. Dank der Transaktion wird es FRIWO in schwierigen konjunkturellen Zeiten gelingen, sich finanziell und strategisch neu aufzustellen. Hierdurch können wir endlich den Turnaround in die Gewinnzone vollziehen und auf Basis eines gut diversifizierten

Technologie-Portfolios für die Zukunft ein deutliches profitables Wachstum erzielen“, kommentiert Dominik Woeffen, Vorstandsmitglied der FRIWO AG. Finanzvorständin Ina Klassen ergänzt: „Die erwarteten hohen Zuflüsse aus den beiden Transaktionen machen uns wieder zu einem finanziell und bilanziell gesunden Unternehmen. Damit werden wir über ausreichende finanzielle Mittel verfügen, um unser Kerngeschäft deutlich auszubauen, indem wir die Internationalisierung vorantreiben und unsere Innovationsstärke ausbauen.“

Finanzielle Notwendigkeit für Trennung von Joint-Venture-Anteil

Aus der Transaktion mit UNO MINDA, die noch unter verschiedenen Bedingungen steht und im Laufe des ersten Halbjahres 2025 vollzogen werden soll, erwartet FRIWO einen Mittelzufluss von rund 20 Mio. Euro. Zudem wird die Transaktion nach Vollzug zu einem außerordentlichen Ergebnisbeitrag in Höhe eines Großteils des Kaufpreises führen. Das Gemeinschaftsunternehmen mit UNO MINDA wurde im Sommer 2022 gegründet; bei dieser Gelegenheit hatte sich das indische Unternehmen auch mit 5,24 % an der FRIWO AG beteiligt. Aus der entsprechenden Kapitalerhöhung waren dem Konzern damals bereits 15 Mio. Euro zugeflossen. Das Gemeinschaftsunternehmen für die Produktion von Zwei- und Dreirädern mit Elektroantrieb in Indien und Südostasien verfügte zwar über eine gute Auftragslage, die Realisierung des Wachstums erforderte jedoch hohe Anlaufkosten. Wegen des Minderheitsanteils wurden im FRIWO Konzern keine Umsatzerlöse aus dem Joint Venture realisiert. Bis dato konnte FRIWO hieraus zudem wegen des hohen Investitionsbedarfs des Joint Ventures, um das wachsende Geschäft zu ermöglichen, noch keine Lizenzeinnahmen realisieren. Das weitere Wachstum dieses Geschäfts hätte substanzielle weitere Ressourcen benötigt, um die erfolgreiche Bedienung globaler Kunden – auch außerhalb von Indien – zu ermöglichen. Dies hätte nicht nur substanzielle finanzielle Ressourcen, sondern auch ein internationales Vertriebs- und Service-Netzwerk erfordert. FRIWO hat sich nach einem breiten und international aufgestellten Auswahlprozess dafür entschieden, das Geschäft an den indischen Joint Venture Partner zu veräußern. Dieser Verkauf sichert dem Geschäft zum einen die notwendigen Ressourcen für das weitere Wachstum und bringt zum anderen für FRIWO den erforderlichen finanziellen Befreiungsschlag, um die im dritten Quartal 2024 auf 10,1% stark gesunkene Eigenkapitalquote wieder deutlich zu verbessern.

UNO MINDA bleibt Partner für die FRIWO

Die Verkaufsgespräche wurden mit mehreren Interessenten geführt. Mit UNO MINDA wurde der für alle Stakeholder des Unternehmens und auch für die weitere strategische Positionierung der FRIWO in Indien und Südostasien ideale Käufer gefunden. Zudem gibt es

Überlegungen, deren kostengünstiges Produktionsnetzwerk für das FRIWO Kerngeschäft zu nutzen. Im Kaufvertrag inkludiert sind ausschließlich die Zwei- und Dreiradanwendungen des E-Drives-Angebots weltweit, mit Ausnahme von E-Bikes und Pedelecs. Darüber hinausgehende E-Mobility-Systemangebote, beispielsweise für die Logistik, das Baugewerbe, Golfkarts oder den Medizinbereich, bleiben dem Unternehmen grundsätzlich weiterhin zugänglich. Die durch die Portfoliotransaktionen erwarteten Erlöse werden die Bilanzqualität langfristig sehr deutlich verbessern. So soll beispielsweise die Eigenkapitalquote vorbehaltlich der Bestätigung durch die Wirtschaftsprüfer auf mehr als 30 % verbessert werden.

Grundlage für zukünftiges profitables Wachstum ist gelegt

Nach erfolgreichem Abschluss der Transaktionen wird FRIWO über ein gut diversifiziertes Angebotsportfolio mit Wachstumspotenzial verfügen. Dabei sollen die bisher sogenannten „TIME“-Sektoren, also die Bereiche Tools, Industrial, Medical und E-Mobility, gezielt durch strategisch passende Geschäftsfelder erweitert werden. Gleichzeitig öffnet sich FRIWO für neue Märkte und Zukunftsbranchen, um mittel- und langfristig weiteres Wachstum zu ermöglichen. Die neue Struktur wird aus den fünf Geschäftsfeldern bestehen:

- E-Mobility, Transportation & Logistics
- Medical & Healthcare Solutions
- Industrial Applications
- Specialized Tools & Equipment
- Lifestyle Solutions

Bereinigt um die Transaktionen wurde in den bisherigen TIME-Segmenten in 2024 ein Umsatz von mehr als 75 Mio. Euro erzielt. Hierauf aufbauend soll das angestrebte profitable Wachstum und der damit verbundene Turnaround in die Gewinnzone zukünftig über eine Erweiterung der Geschäftsbereiche, eine verstärkte Internationalisierung, vor allem in Europa, den USA und Asien mit Indien als präferiertem Wachstumsmarkt, Produktinnovationen und eine erweiterte Wertschöpfungskette erfolgen, wofür in der Vergangenheit keine ausreichenden Mittel zur Verfügung standen. Dabei sollen alle Bereiche über einen ausgewogenen Mix von kundenspezifischen OEM Produkten und Standardprodukten verfügen. Ergebnisverbesserungen sollen zudem über einen verstärkten Fokus auf anspruchsvolle Lösungen und weitere Effizienzverbesserungen erzielt werden. Operational Excellence steht dabei im Fokus, indem in allen Bereichen die

Lieferzeiten sowie das Time-to-Market reduziert und die Effizienz in unserer Logistik erhöht werden sollen.

Erschließung zusätzlicher Wachstumspotenziale

Die neue Unternehmensstruktur wird folgende Bereiche umfassen:

E-Mobility, Transportation & Logistics wird mit einem Umsatzanteil von deutlich über 20% Lösungen für elektrische Antriebssysteme, Ladetechnik, Energieversorgung und Logistikanwendungen umfassen. Hier beliefert FRIWO bereits erfolgreich 50 % der größten Hersteller von E-Bike-Antriebssystemen mit Akku-Chargern. Mit bereits deutlich mehr als 5 Mio. ausgelieferten E-Bike-Ladesystemen nimmt das Unternehmen die klare Nummer-1-Position in Europa ein, mit einem starken Fokus auf die DACH-Region. Nach dem Corona-bedingten Boom im Jahr 2022 hat sich der Markt stabilisiert.

Medical & Healthcare Solutions erwirtschaftet mehr als 15% des Konzernumsatzes mit fortschrittlichen Lösungen für Medizintechnik, Gesundheitsgeräte und Diagnosesysteme. In diesem Geschäftsfeld sieht FRIWO besonders starkes Wachstums- und Margenpotenzial. Schwerpunktregion soll vor allem die USA sein. Der Bereich dürfte seinen Anteil am Konzernumsatz entsprechend spürbar ausbauen.

Industrial Applications werden ebenfalls einen Umsatzanteil von über 15% einnehmen. Hier liegt der Fokus unserer Produkte und Lösungsangebote auf den Anwendungsfeldern Automatisierung, Fertigungstechnik, industrielle Steuerungssysteme und Lebensmittelverarbeitung. Zusätzliches Potenzial soll für diesen Bereich auch aus der verstärkten kundenbezogenen Auftragsfertigung entstehen.

Specialized Tools & Equipment mit seinen hochwertigen Stromversorgungen für Werkzeuge und Spezialgeräte in verschiedenen Branchen werden mehr als 20% zum Konzernumsatz beitragen. Hier ist FRIWO bereits seit langem ein erfolgreich etablierter Produzent intelligenter E-Mobility-Ladesysteme für Werkzeuge und Gartengeräte. Das zukünftige Wachstum soll vor allem über Produktinnovationen erzielt werden.

Der Bereich **Lifestyle Solutions** wird sich auf Produkte für den privaten Gebrauch wie Haushaltsgeräte, Unterhaltungselektronik und Smart Home Systeme konzentrieren. Das kleinste Geschäftsfeld wird einen Umsatzanteil im mittleren einstelligen Prozentbereich haben.

Über die für die Neuausrichtung notwendigen strategischen Weiterentwicklungen und Maßnahmen wird FRIWO in den kommenden Quartalen informieren.

Mittelfristig deutliches Umsatz- und Ergebniswachstum und Dividendenfähigkeit angestrebt

FRIWO wird in den kommenden Quartalen über weitere Details nach erfolgtem Closing der Transaktionen und die strategische Weiterentwicklung sowie die Investitionen in das skizzierte Wachstum berichten. Bereits 2025 sollten erste positive operative Erfolge, zunächst vor allem aufgrund der erfolgreichen Kosteneffizienzmaßnahmen, in einer Verbesserung des Ergebnisses sichtbar werden. Für die Folgejahre rechnet FRIWO mit jährlichen durchschnittlichen Umsatzverbesserungen mindestens im höheren einstelligen Prozentbereich und einer nachhaltig realisierbaren EBIT-Marge von über 5 %. Dies soll dann auch wieder einen Bilanzgewinn ermöglichen, der es erlaubt, die Aktionäre angemessen über eine Dividendenzahlung am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Die skizzierten Maßnahmen und strategische Weiterentwicklung werden auch vom Großaktionär Cardea Holding GmbH, einer Tochtergesellschaft der VTC GmbH & Co. KG, und vom Aufsichtsrat der FRIWO vollumfänglich unterstützt, wie der Aufsichtsratsvorsitzende Richard Ramsauer bestätigt: *„Der Aufsichtsrat der FRIWO AG unterstützt die getroffenen strategischen Schritte und geplanten Maßnahmen in vollem Umfang. Durch die beiden Transaktionen können substantielle Werte gehoben und realisiert werden. Die FRIWO wird damit finanziell und strategisch sehr gut für die Zukunft aufgestellt.“*

Einladung zur Telefonkonferenz / Webcast:

Zu den aktuellen Entwicklungen wird am **Montag, den 17. Februar 2025 um 11:30 Uhr (CET) ein Conference Call in deutscher Sprache** angeboten.

Zur Teilnahme an der Telefonkonferenz und um eine Frage stellen zu können registrieren Sie sich bitte unter:

<https://webcast.meetyoo.de/reg/sMk9ysuXENxq>

Der Webcast (inkl. Replay) ist unter nachfolgendem Link zu erreichen:

<https://www.webcast-egs.com/friwo-2025-02>

Kontakt Investor Relations und Medien

FRIWO AG
+49 (0) 2532 81 0
ir@friwo.com

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

Über FRIWO:

Die im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notierte FRIWO AG mit Stammsitz in Ostbevern/Westfalen ist ein internationaler Hersteller von technisch führenden Ladegeräten und E-Antriebslösungen. FRIWO bietet eine ganze Reihe von Anwendungen mit maßgeschneiderten Systemen aus einer Hand. Das 1971 gegründete Unternehmen hat sich zu einem Komplettanbieter von anspruchsvollen und maßgeschneiderten Lösungen für die Elektromobilität entwickelt. Heute umfasst das Produktportfolio nicht nur hochwertige Stromversorgungslösungen, sondern auch Batterieladelösungen für ein breites Spektrum von Anwendungen. Darüber hinaus sind auch alle Komponenten einer modernen elektrischen Antriebslösung erhältlich: vom Display über die Motorsteuerung und Antriebseinheit bis hin zur Steuerungssoftware. Mit modernen Entwicklungszentren, Produktionsstätten und Vertriebsstandorten in Europa, Asien und den USA ist FRIWO in allen wichtigen Märkten der Welt präsent. Die wichtigsten Kunden von FRIWO sind führende Marken in ihren jeweiligen Märkten und setzen auf FRIWO-Produkte, um ihren Kunden höchste Qualität zu bieten. Hauptgesellschafter der FRIWO AG ist eine Tochtergesellschaft der VTC GmbH & Co. KG, München. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Website unter <https://www.friwo.com>.