

Rede

Carlo Lazzarini

CEO und Vorstandsvorsitzender der PWO AG

**anlässlich der ordentlichen Hauptversamm-
lung der PWO AG 2026**

Oberkirch, 21. Mai 2026

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Gäste!



Auch von meiner Seite begrüße ich Sie herzlich zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung!

Das Jahr 2025 und der Beginn des Jahres 2026 haben nicht nur die ganze Welt, sondern auch unsere Branche spürbar und grundlegend verändert.

Nicht durch einzelne Ereignisse, sondern durch strukturelle Verschiebungen, die die Mobilitätsindustrie dauerhaft neu ordnen. Wir erleben eine Phase, in der vertraute Strukturen an Grenzen stoßen – und gleichzeitig neue Chancen und industrielle Logiken entstehen, die unsere aktuellen Entscheidungen prägen und weiterhin prägen werden.



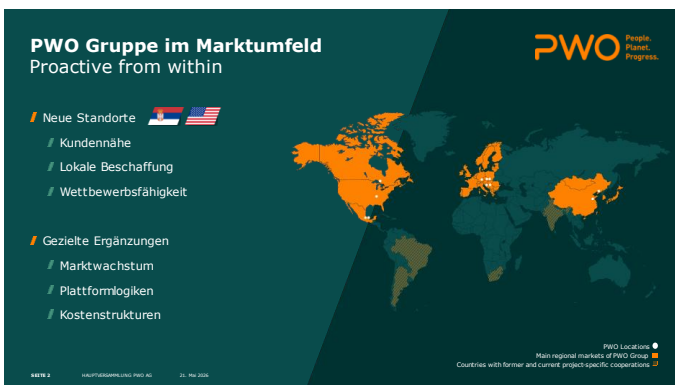
Unsere Branche befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel und sieht sich mit einer doppelten Dynamik konfrontiert.

Auf der einen Seite konsolidiert sich der Markt spürbar. Die Mobilitätsbranche steht unter massivem Effizienzdruck und reduziert daraufhin Komplexität, verschiebt Investitionen und passt ihre Strategie im Jahrestakt an. Geschwindigkeit und Flexibilität gewinnen an Gewicht. Auf der anderen Seite nimmt der ohnehin in unserer Branche starke, globale Wettbewerbsdruck zu, insbesondere aus China. Neue Hersteller, neue Fahrzeugplattformen mit vielen innovativen Technologien, aggressive Kostenstrukturen. Dies verändert Preisniveaus und Kundenerwartungen weltweit.

Was früher stabil war, wird jetzt in immer schneller werdender Geschwindigkeit neu definiert: Produktionsstandorte, Wertschöpfungstiefen und, vor allem, welche Player in unserer Branche in Zukunft noch relevant sind. Für Ihre PWO-Gruppe bedeutet das: Geschwindigkeit schlägt Größe. Flexibilität schlägt Tradition.

Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz entstehen heute aus globaler Präsenz, jedoch mittels eines „local for local“ Ansatzes, technologischer Differenzierung und operativer Präzision – proaktiv, nicht reaktiv.

Gut passend zum Motto unseres Geschäftsberichtes „Proactive from within“



Bei der PWO haben wir nämlich diese Entwicklung früh erkannt – und sind dabei unseren Footprint klar auf die neuen Marktgegebenheiten auszurichten.

Mit unserem neuen Produktionsstandort und Shared Service Center in Osteuropa, in Serbien, etwa 1 Stunde südlich von Belgrad, und dem Aufbau unseres US-Standorts in der Nähe von Nashville (TN) inmitten eines Automobilclusters, das wir aus Distanzgründen nur schwierig von unseren Standorten in Mexiko oder Kanada aus bedienen können, haben wir letztes Jahr unseren globalen Footprint gezielt erweitert. Damit sind wir noch näher an unseren Kunden, erfüllen lokale oder regionale Beschaffungsanforderungen und stärken unsere Resilienz und Wettbewerbsfähigkeit.

Diese Entscheidungen sind nicht reaktiv, sondern Ausdruck einer proaktiven Strategie: Wir folgen den Kundenwünschen oder den Produktionsverlagerungen unserer OEM und Tier 1-Kunden – und sichern so langfristig unsere Relevanz in globalen Wertschöpfungsketten.

Wir werden diesen Weg konsequent weitergehen und prüfen zusätzliche gezielte Ergänzungen dort, wo Markt- und Kundenwachstum, Plattformlogiken oder Kostenstrukturen dies notwendig und sinnvoll machen.

PWO Gruppe im Marktumfeld
Erfolg & Resilienz

- // Neugeschäft deutlich über Plan
- // Starke Nachfrage nach PWO-Lösungen
- // Technologische Stärke + Marktkenntnis → Innovation
- // Breitere Kundenbasis, geringere Abhängigkeiten
- // Wachstum v.a. außerhalb Deutschlands



**Innovation + Diversifikation +
Flexibilität + Geschwindigkeit = Resilienz**

SEITE 3 HAUPTBEREICHUNG PWO AG 21. Mai 2024

Während der Weltmarkt mehr oder weniger stagniert, zeigte sich PWO auch in 2025 bemerkenswert stabil. Das Jahr 2025 war zwar nicht das 4. Rekordjahr in Folge der über 100jährigen Geschichte der Gruppe, wie die drei vorherigen Geschäftsjahre, dennoch haben wir all unsere Ziele mindestens erreicht. Das enorme Neugeschäft im Ausland muss auch erst mal verdaut werden.

Auch im Jahr 2025 haben wir in diesem herausfordernden Marktumfeld rund 760 Millionen Euro Neugeschäft gewonnen,

durch sehr selektives Vorgehen unsererseits etwas weniger als die Jahre davor, dennoch deutlich über unserer erwarteten Planspanne von 500 bis 600 Millionen Euro. Dieser Erfolg ist kein Zufall, er ist das Ergebnis unserer Stärken, unserer Strategie und der hierfür geschaffenen Voraussetzungen: Unsere technologische Leistungsfähigkeit, kombiniert mit einer tiefen Kenntnis der Märkte und Plattformstrategien unserer Kunden - hat eine Reihe innovativer Produktlösungen hervorgebracht, die zunehmend an Relevanz gewinnen und stark nachgefragt werden.

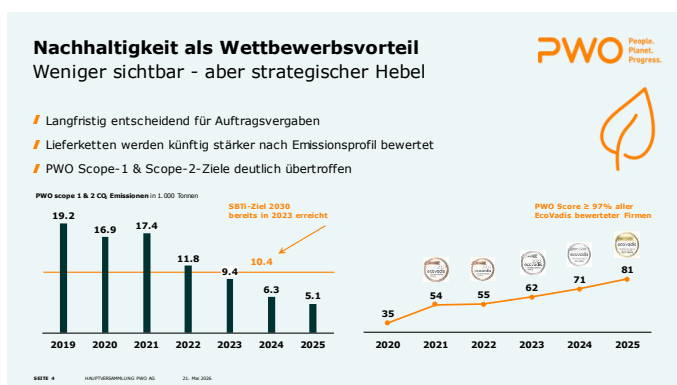
Ein Beispiel ist der Bereich Thermomanagement: Mit unseren Lösungen für die aktive und passive Kühlung elektronischer Bauteile leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Funktionssicherheit und Effizienz moderner Fahrzeugplattformen – insbesondere in elektrifizierten Anwendungen, bei denen thermische Stabilität entscheidend ist. Ein weiteres Beispiel sind unsere Akustiklösungen. Hier entwickeln wir Bauteile aus doppelagigen Stahlschichten, die gezielt umgeformt werden, um Geräusche und Vibrationen zu dämpfen. Gerade in rein elektrischen Fahrzeugen und Hybriden gewinnt dieses Thema stark an Relevanz: Da klassische Motorgeräusche entfallen, treten andere Geräuschquellen, etwa aus dem elektrischen Antrieb oder der Peripherie, deutlich stärker in den Vordergrund und werden im Innenraum wahrnehmbar. Unsere Lösungen tragen dazu bei, genau diese Effekte wirksam zu reduzieren.

Gleichzeitig haben wir unser Kundenportfolio weiterhin deutlich breiter aufgestellt und um erfolgreiche, wachstumsstarke Player ergänzt. Dadurch sind wir heute

weniger abhängig vom Erfolg einzelner OEMs oder Tier 1, oder von Regionen - und robuster gegenüber kurzfristigen Marktschwankungen. Wir sind heute ein gern gesehener Partner in unserer Branche, sind für unsere Resilienz, Stabilität, Verlässlichkeit und Innovation bekannt.

Diese Diversifikation unseres Kundenportfolios wird durch eine zunehmend stärkere geografische Präsenz ergänzt: Der weitaus größte Teil unseres Neugeschäfts entsteht inzwischen in Märkten außerhalb Deutschlands – in Regionen mit stabilerer Nachfrage und besseren Wachstumsperspektiven.

Genau diese Kombination aus Technologie, Marktverständnis und geografischer Robustheit macht PWO resilient und zukunftsfähig - in einem Umfeld, das sich strukturell neu ordnet.



Obwohl das Thema Nachhaltigkeit in der öffentlichen Wahrnehmung derzeit durch geopolitische Konflikte und andere dominierende Debatten teilweise in den Hintergrund rückt,

bleibt es für unsere Branche ein zentraler Faktor – und wird in den kommenden Jahren sogar an strategischer Bedeutung gewinnen.

Denn OEMs und im Übrigen auch die Banken werden ihre Nachhaltigkeitsanforderungen weiter erhöhen, Lieferketten stärker nach CO₂-Intensität bewerten und regulatorische Vorgaben konsequent in ihre Einkaufs- oder Kreditvergabeentscheidungen integrieren. Für viele unserer Kunden wird Nachhaltigkeit damit vom Zusatzkriterium zum echten Differenzierungsmerkmal und für uns zum Wettbewerbsvorteil.

Und: Wie ein Blick auf das linke Diagramm sehr deutlich zeigt, auch hier sind wir gut aufgestellt: PWO hat 2025 erneut die Scope-1- und Scope-2-Ziele deutlich übertroffen – durch klare Effizienzmaßnahmen, optimierte Produktionsprozesse und den Einsatz erneuerbarer Energien an unseren Standorten. Damit stärken wir nicht nur unsere ökologische Bilanz, sondern verbessern zugleich unsere Wettbewerbsposition in künftigen Vergaben.

Dass diese Anstrengungen auch anerkannt werden, zeigt das Diagramm auf der rechten Seite. EcoVadis ist eine international renommierte Plattform zur Bewertung der ESG-Leistung von Unternehmen. Unser EcoVadis-Score hat sich über die vergangenen Jahre kontinuierlich verbessert und PWO gehört heute zu den besten 3 Prozent aller bewerteten Unternehmen weltweit.

Nachhaltigkeit ist für uns kein Kostenblock, sondern ein strategischer Hebel – für Marktzugang, Effizienz und langfristige Wertschöpfung. Es ist die ultimative Resilienz, denn es gibt keinen Planeten B.

Kommen wir nun zu einem anderen Thema wo wir bei der PWO Verantwortung übernehmen – dem Produktionsstandort Deutschland. PWO wurde vor über 100 Jahren in Oberkirch gegründet. Heute schlägt hier immer noch das Herz des Unternehmens.



Allerdings: Deutschland verliert generell als Standort im globalen Wettbewerb strukturell enorm an Boden. Das ist weder ein PWO-Problem, noch ein spezifisches Problem unserer Branche. Es ist ein Deutschlandthema.

Hohe Kosten, überbordende Bürokratie und fehlende Planungssicherheit sind spürbare Belastungen. Die Kunden des Produktionsstandorts Oberkirch bauen jedes Jahr zehntausende Mitarbeiter ab und verlagern Wertschöpfung in Länder mit günstigeren Rahmenbedingungen. Bis heute ist kein ernsthafter Ansatz bei

Bundesregierung und Gewerkschaften erkennbar, die notwendigen tiefgreifenden strukturellen Reformen in der gebotenen Dringlichkeit umzusetzen. So bleiben wir derzeit weiterhin bei Rahmenbedingungen in Sachen Unternehmenssteuern, Energiepreisen, Lebensarbeitszeit (ausdrücklich gehört hier die Wochenarbeitszeit dazu) und Sozialnebenkosten, die weltweit nicht mehr wettbewerbsfähig sind. Nun sind wir im internationalen B2B-Geschäft und der Produktionsstandort Oberkirch steht dadurch naturgemäß im Wettbewerb mit ausländischen Standorten, denen der PWO, aber auch denen der Marktbegleiter von PWO.

Für den Produktionsstandort Oberkirch bedeutet das: Wir müssen flexibel und verantwortungsbewusst handeln, in der Hoffnung, dass sich die Rahmenbedingungen doch noch sehr kurzfristig in 2026 ändern und unsere Kunden den Wegzug aus Deutschland stoppen. Denn, ohne Kunden gibt es auch nichts zu produzieren.

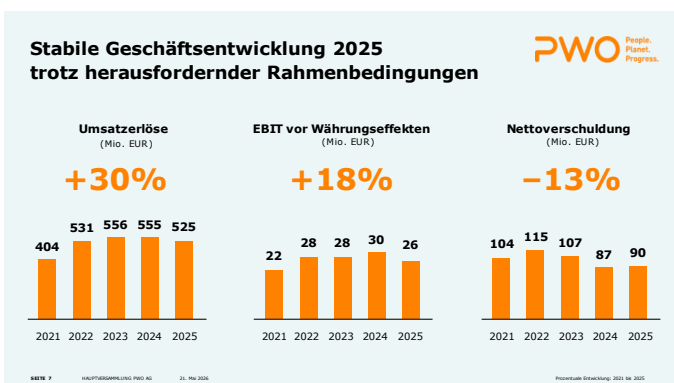
Die Anfang 2026 abgeschlossene Betriebsvereinbarung zur Beschäftigungssicherung war ein bedeutender Schritt. Sie ermöglicht es, zumindest für 2026 auf betriebsbedingte Beendigungskündigungen am Produktionsstandort zu verzichten und damit Arbeitsplätze in einer schwierigen Phase zu stabilisieren – ohne die wirtschaftlichen Realitäten auszublenden.

Gleichzeitig sichern wir die Zukunft der gesamten Gruppe durch starke internationale Standorte. Diese Balance ist notwendig, um langfristig auch in Deutschland Bestand zu haben.



Sehr geehrte Damen und Herren,

ich hoffe, ich habe Ihnen einen guten Einblick zum Gesamtrahmen geben können, in dem sich Ihre PWO-Gruppe derzeit bewegt, im Branchenvergleich überaus erfolgreich – sowohl in 2025 als auch im ersten Quartal 2026. Lassen Sie mich damit zu den Details der Geschäftsentwicklung 2025 kommen.

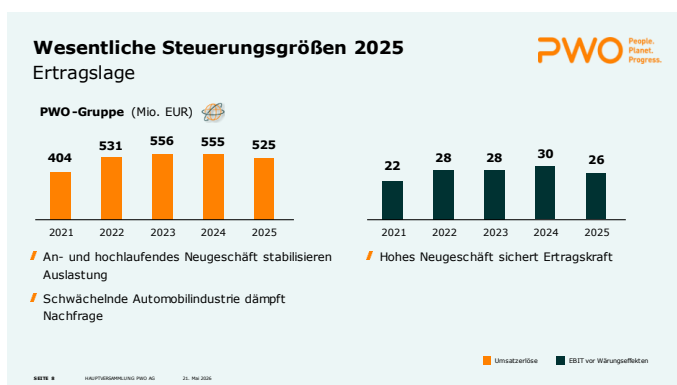


In den vergangenen 5 Jahren haben wir, wie Sie hier sehen können, unsere Umsatzerlöse um 30 % gesteigert, unser EBIT vor Währungseffekten um 18 % erhöht

und unsere Nettoverschuldung um 13 % reduziert. Die verbesserte Nettoverschuldung bei gleichzeitigem Wachstum und Ergebnissteigerung ist ein klarer Beleg dafür, dass wir Wertzuwachs für unsere Aktionärinnen und Aktionäre mit finanzieller Disziplin verbinden. Diese Entwicklung ist das Ergebnis einer konsequenten Steuerung von Cashflow, Investitionen und Working Capital über alle Konzerngesellschaften hinweg. Sie verschafft uns zusätzliche finanzielle Flexibilität – sowohl für die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie als auch für die Absicherung gegenüber konjunkturellen Schwankungen.

Als börsennotiertes Unternehmen berichten wir regelmäßig und transparent über unsere wirtschaftliche Entwicklung. Mit der quartalsweisen Berichterstattung dokumentieren wir unsere finanzielle Stabilität und Verlässlichkeit gegenüber dem Kapitalmarkt. Diese Transparenz ist ein wesentlicher Grund dafür, dass unsere Kunden uns auch langfristige Serienproduktionen anvertrauen.

Ich berichte nun – wie gewohnt im Detail – entlang der wesentlichen Steuerungsgrößen der Gruppe. Beginnen wir mit den Umsatzerlösen.



Die Umsatzerlöse haben im Geschäftsjahr 2025 mit 524,7 Millionen Euro den ursprünglichen Planwert von ~ 530 Millionen Euro nicht ganz erreicht. Wir lagen etwas unter dem Rekordniveau des Vorjahres von 555,1 Millionen Euro, jedoch gleichzeitig leicht über der angepassten Prognose von 500 – 510 Millionen Euro.

Der Rückgang von 555 auf 525 Mio. € ist bedingt durch negative Währungseffekte von rund 9 Mio. EUR und rückläufige Rohmaterialpreise von rund 8 Mio. EUR. Der reine Serienumsatz verzeichnet einen Rückgang von nur ca. 2 %.

Die neuen an- und hochlaufenden Serienproduktionen der vergangenen Jahre wirkten stabilisierend und trugen zu einer insgesamt soliden Auslastung bei. Die damit verbundenen höheren Werkzeugumsätze wirkten sich zwar positiv auf den Umsatz aus, sind jedoch margenschwach oder bei zugekauften Werkzeugen ergebnisneutral. Umso mehr unterstreicht der Blick auf die Ertragslage die Leistungsfähigkeit unseres Geschäftsmodells.

Das EBIT vor Währungseffekten belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 26,1 Millionen Euro und lag damit zwar unter dem Vorjahreswert von 30,0 Millionen Euro. Dennoch hält sich das Ergebnis auf einem weiterhin hohen Niveau – und das in dem bereits erwähnten widrigen Marktumfeld. , Ergebnisbelastend ggü. Vorjahr wirkten unter anderem der Standort Deutschland infolge geringerer Kundenabrufe, der bereits dargestellten strukturelle Belastungen sowie dort in 2025 bereits

getätigten Restrukturierungsmaßnahmen. Die starke operative Performance der internationalen Standorte, insbesondere in Kanada und in der Tschechischen Republik, sowie eine konsequente Kostensteuerung konnten diese Effekte teilweise kompensieren.

Meine Damen und Herren,

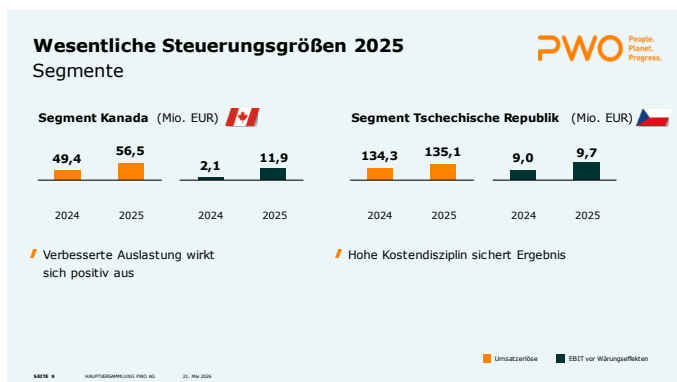
dieses Ergebnis ist kein Selbstläufer. Es ist der Beleg dafür, dass wir in der PWO-Gruppe über robuste Steuerungsmechanismen verfügen, mit denen wir Planabweichungen frühzeitig erkennen und gezielt gegensteuern können. Diese Fähigkeit zur aktiven Steuerung verleiht uns eine hohe Resilienz, die es uns erlaubt, unsere Profitabilität auch bei deutlich schwankenden Marktbedingungen abzusichern.

Unterm Strich erzielte die PWO-Gruppe im Geschäftsjahr 2025 ein Periodenergebnis von 8,0 Millionen Euro, nach 12,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der Rückgang ist auf den Produktionsstandort Deutschland und auch auf eine deutlich gestiegene Steuerquote zurückzuführen. Diese wurde unter anderem durch periodenfremde Effekte und steuerliche Sondersachverhalte beeinflusst. Das Finanzergebnis entwickelte sich hingegen leicht günstiger als im Vorjahr, auch bedingt durch das gesunkene Zinsniveau.

Lassen Sie mich bitte an dieser Stelle eines sehr klar sagen: Diese Ergebnisse sind nicht der Verdienst einzelner Personen oder Gremien. Sie sind das Ergebnis der Leistung unseres weltweiten Teams von über 3000 Mitarbeitenden. Sie arbeiten Tag für Tag mit hohem Engagement, Flexibilität und Verantwortungsbewusstsein daran, unsere Kunden zuverlässig zu beliefern und die Mobilität der Zukunft mitzugestalten – oft unter schwierigen Rahmenbedingungen.

Dafür gebührt diesem weltweiten Team mein ausdrücklicher Dank.

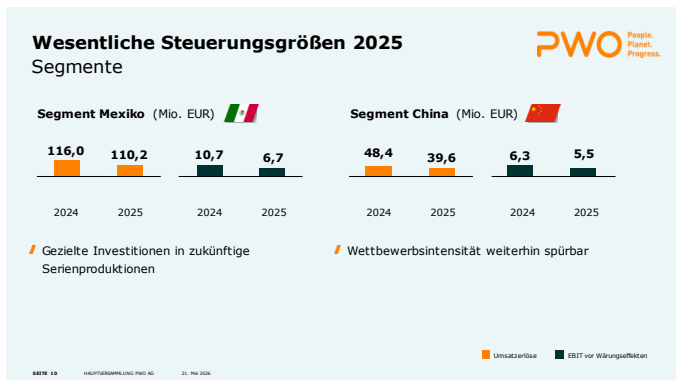
Lassen Sie mich nun auf die Entwicklung unserer Segmente im Geschäftsjahr 2025 eingehen – und zwar beginnend mit den Standorten, die maßgeblich zur Ertragskraft der PWO-Gruppe beigetragen haben.



Besonders hervorheben möchte ich dabei unsere Standorte in Kanada und in der Tschechischen Republik.

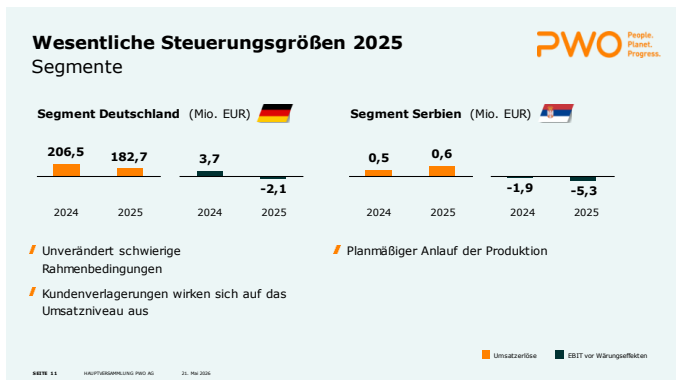
Unser Standort in Kanada leistete im Berichtsjahr den stärksten Beitrag zur Ertragskraft der PWO-Gruppe. Die Außenumsätze übertrafen dort den Vorjahreswert deutlich. Eine spürbar verbesserte Auslastung und erfolgreich abgeschlossene Kundenverhandlungen, aus denen Sonderzahlungen resultierten, trugen dazu bei. Gleichzeitig mussten notwendige Abwertungen bereits angeschaffter Produktionsanlagen durchgeführt werden. Per Saldo ergab sich ein positiver Sondereffekt in Höhe von 8,2 Millionen Euro, der zusammen mit einer weiterhin hohen Kostendisziplin zu einem signifikanten Anstieg des EBIT vor Währungseffekten führte.

Einen ebenfalls substanziellen Beitrag leistete das Segment Tschechische Republik. Die Serienumsätze lagen dort marktbedingt etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Der Anstieg der Außenumsätze resultierte im Wesentlichen aus höheren Werkzeugumsätzen. Einmalige Aufwendungen zu Beginn des Berichtsjahres belasteten zunächst das Ergebnis, konnten jedoch im weiteren Jahresverlauf durch eine präzise Steuerung mehr als ausgeglichen werden. Unser tschechisches Segment ist damit auf dem besten Weg das deutsche Segment zu überholen und zum größten Segment der Gruppe zu werden.



Im Segment Mexiko war die Entwicklung 2025 maßgeblich von geopolitisch bedingten niedrigeren Abrufen unserer Kunden und von zukünftigen An- und Hochläufen neuer Serienproduktionen geprägt, bedingt durch das enorm hohe Neugeschäft der letzten Jahre. Dafür wurden Werkzeuge und Pressen eingefahren, Mitarbeitende geschult und Anlaufkosten getragen. Diese Vorleistungen belasteten das EBIT vor Währungseffekten im Berichtsjahr, sind jedoch bewusst in Kauf genommen worden, um die Grundlage für künftiges Wachstum zu schaffen. Mexiko blieb trotz dieser Belastungen operativ positiv, lag aber ertragsseitig unter dem Vorjahreswert.

Auch unsere Standorte in China leisteten im Geschäftsjahr 2025 einen positiven Ergebnisbeitrag. Wie Sie wissen, ist die Wettbewerbsintensität in diesem Markt besonders hoch. Es ist uns nicht vollständig gelungen, die stark rückläufigen Abrufe unserer westlichen Kunden durch den Wechsel zu chinesischen Kunden zu kompensieren. Trotz rückläufiger Außenumsätze gelang es uns dank strikter Kostendisziplin, effizienter Strukturen und gezielter Steuerung weiterhin ein positives EBIT vor Währungseffekten zu erzielen.



Unser Heimatstandort Oberkirch im Segment Deutschland wurde dagegen auch im Geschäftsjahr 2025 unverändert von den immer schwieriger werdenden Rahmenbedingungen am Industriestandort Deutschland und dem Ausbleiben einschneidender Reformen durch Politik und Gewerkschaften belastet. Die fortschreitende Verlagerung erheblicher Produktionsvolumina unserer Kunden nach Osteuropa erschwert es zunehmend, das Umsatzniveau zu halten. Entsprechend lagen die Außenumsätze im Berichtsjahr erneut unter dem Vorjahr.

Die insgesamt strukturell anspruchsvollen Rahmenbedingungen in Deutschland wirkten sich deutlich negativ auf die Ertragslage aus und belasteten das EBIT vor Währungseffekten des Segments. Trotz frühzeitig eingeleiteter Gegenmaßnahmen konnte der Ergebnismrückgang am Standort im Geschäftsjahr 2025 nicht vollständig kompensiert werden.

Meine Damen und Herren,

persönlich hoffe ich sehr, dass die Bundesregierung unter Bundeskanzler Friedrich Merz die notwendigen Weichen stellt, um Deutschland als Industriestandort wieder deutlich wettbewerbsfähiger zu machen. Die Arbeitsplätze in Deutschland liegen mir persönlich am Herzen, und gemeinsam mit Herrn Lischer kämpfe ich für jeden einzelnen Arbeitsplatz – auch im engen Austausch mit Politik und Verbänden.

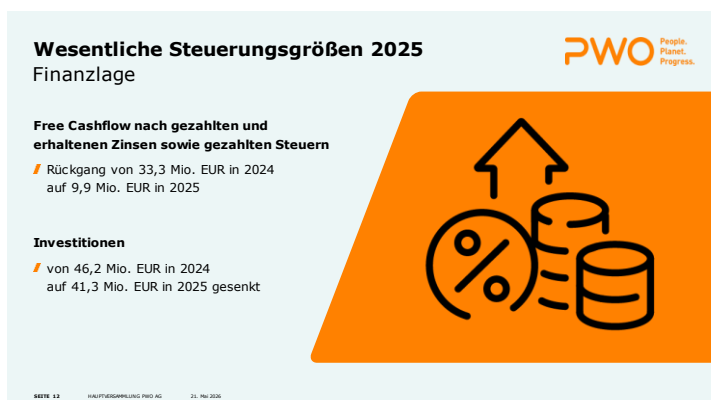
Für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre ist aber entscheidend: Wir sind vorbereitet. Die PWO-Gruppe ist so aufgestellt, dass wir unser Geschäft nicht von politischen Konstellationen oder gewerkschaftlichen Einflüssen abhängig machen. Wir folgen unseren Kunden weltweit dorthin, wo qualifizierte Fachkräfte unter wettbewerbsfähigen Bedingungen arbeiten können. Gleichzeitig kämpfen wir mit aller Kraft für den Erhalt möglichst vieler Arbeitsplätze an unserem Standort Oberkirch.

Ich persönlich werde nicht müde werden, die widrigen Bedingungen hierzulande immer wieder im öffentlichen Diskurs einzufordern – weil ich überzeugt bin, dass es notwendig ist, um unseren Wohlstand, unseren gesellschaftlichen Zusammenhalt und letztlich auch unsere Demokratie zu sichern.

Abschließend gehe ich auf das Segment Serbien ein, welches sich in 2025 noch in der Aufbauphase befand. Der neue Standort ist planmäßig in Betrieb gegangen, die Umsätze aus dem Seriengeschäft stehen jedoch noch am Anfang. Die mit dem

Aufbau verbundenen Anlauf- und Fixkosten überstiegen im Geschäftsjahr die erzielten Erlöse, sodass Serbien erwartungsgemäß noch keinen positiven Ergebnisbeitrag leisten konnte. Unser Fokus liegt hier klar darauf, die Expansion zügig, aber wirtschaftlich kontrolliert voranzutreiben. Positiv zu erwähnen ist hier, dass der serbische Produktionsstandort in 2027 schon zu mehr als 2/3 seiner Kapazität ausgelastet ist.

Sehr erfolgreich gestartet ist unser Shared Service Center. Mittlerweile unterstützen dort rund 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Kollegen an teureren Standorten, insbesondere in Deutschland.



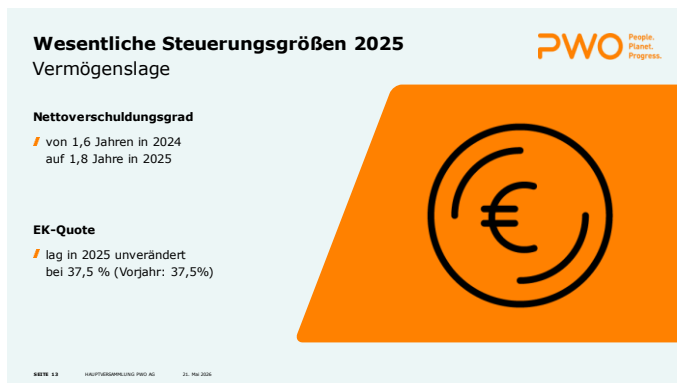
Der Free Cashflow nach gezahlten und erhaltenen Zinsen sowie gezahlten Steuern belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 9,9 Mio. EUR nach 33,3 Mio. EUR im Vorjahr.

Der sehr hohe Wert des Vorjahres war maßgeblich durch stichtagsbedingte Effekte geprägt. Ungeachtet dessen bleibt es unser Ziel, die Mittelbindung in der Bilanz

kontinuierlich zu optimieren und finanzielle Spielräume für die weitere Expansion der PWO-Gruppe zu schaffen.

Nach mehreren Jahren verhaltener Investitionen haben wir bereits im Jahr 2024 konsequent auf Expansion umgeschaltet und diesen Kurs auch im Jahr 2025 fortgesetzt. Die Investitionen beliefen sich mit 41,3 Mio. EUR nach 46,2 Mio. EUR im Vorjahr auf einem weiterhin hohen Niveau.

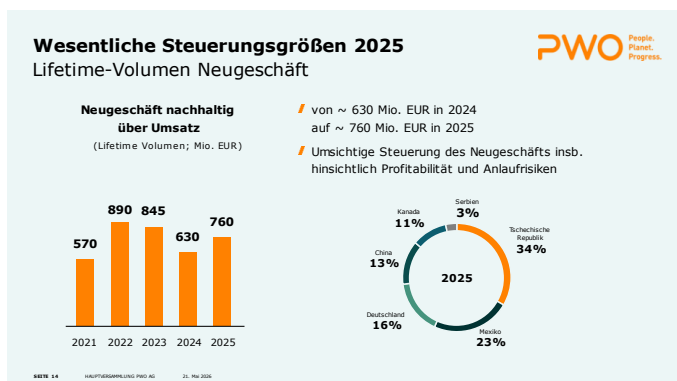
Die Mittel wurden insbesondere für den Ausbau unserer internationalen Standorte, die Erweiterung von Produktionskapazitäten sowie die Weiterentwicklung und Digitalisierung unserer Produktionsprozesse eingesetzt.



Trotz der weiterhin hohen Investitionen konnten wir unsere hohe Bilanzqualität, insbesondere gemessen am Nettoverschuldungsgrad und an der Eigenkapitalquote, in etwa beibehalten. Der Nettoverschuldungsgrad lag bei 1,8 Jahren nach 1,6 Jahren im Vorjahr, während die Eigenkapitalquote mit 37,5 % stabil blieb.

Diese Entwicklung unterstreicht die finanzielle Stabilität der PWO-Gruppe auch in einer Phase intensiver Expansion und schwieriger Rahmenbedingungen. Heute können wir mit Zuversicht sagen: Wir verfügen über eine solide Basis, um unser weiteres Wachstum zu finanzieren und gleichzeitig unsere finanzielle Flexibilität zu bewahren.

Auch im Geschäftsjahr 2025 konnte das gewonnen Neugeschäft erneut überzeugen: Mit einem Lifetime-Volumen von rund 760 Mio. EUR lag das Neugeschäft deutlich über unserer Prognose von 550 – 600 Millionen EUR.



Der Blick auf das Neugeschäft im Jahr 2025 und der vergangenen Jahre zeigt eine klare Linie: PWO generiert Neugeschäft nachhaltig und auf hohem Niveau. Dieses Niveau ist kein Ausreißer, sondern Ausdruck einer belastbaren Marktposition und einer konsistent umgesetzten Strategie.

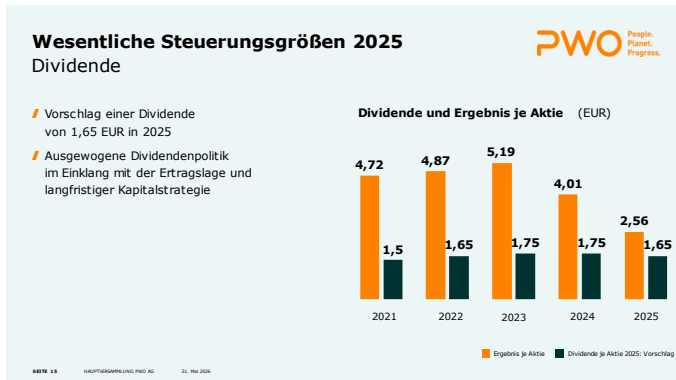
Die Aufträge verteilen sich breit über verschiedene Länder und Märkte – mit Schwerpunkten in Osteuropa, Nordamerika, insbesondere Mexiko, aber auch weiterhin relevanten Anteilen in Deutschland und China. Diese Verteilung unterstreicht unsere internationale Robustheit.

Ein zentraler Faktor für die Robustheit von PWO ist unsere konsequente Diversifizierung – und zwar nicht nur geografisch, sondern ebenso in unserem Kunden- und Produktportfolio.

In den vergangenen 5 Jahren ist es uns gelungen, rund 20 Neukunden zu gewinnen, die über diesen Zeitraum bereits einen Anteil von rund 10% am Gesamtneugeschäft einnehmen. Parallel dazu haben wir unser Produktportfolio gezielt verbreitert und weiterentwickelt. Neben klassischen Lösungen wie u.a. Struktur und Karosseriekomponenten gewinnen Anwendungen in den Bereichen Elektrik, Elektronik – insbesondere die bereits erläuterten Bereiche des Thermomanagement - und Akustik zunehmend an Bedeutung. Diese Breite ermöglicht es uns, auf unterschiedlichen Plattformen und in verschiedenen Entwicklungsphasen unserer Kunden gefragter Partner zu sein – und reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Fahrzeugkonzepten oder Marktzyklen.

Diese Kombination aus internationaler Präsenz, breiter Kundenbasis und technologischer Vielfalt bildet die Grundlage für das konstant hohe Neugeschäft der vergangenen Jahre. Gleichzeitig ist uns bewusst: Dieses Neugeschäft muss profitabel umgesetzt werden. Wachstum allein ist keine erfolgreiche Strategie. Deshalb legen wir großen Wert darauf, neue Aufträge mit Augenmaß zu selektieren, Kapazitäten kontrolliert aufzubauen und sicherzustellen, dass Wachstum auch operativ und wirtschaftlich nachhaltig „verdaut“ werden kann.

Genau diese Disziplin ist entscheidend, um die PWO Gruppe langfristig stabil, leistungsfähig und wertschaffend weiterzuentwickeln.



Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie wissen, stehen wir seit Langem für eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik. Unser Ziel ist es, Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, über die Zeit hinweg mit nachhaltig verlässlichen Ausschüttungen am Erfolg der PWO-Gruppe zu beteiligen. Analog zu unserer operativen Entwicklung setzen wir auf eine kontinuierliche und zugleich verantwortungsvolle Dividendenentwicklung. Die jährliche Ausschüttung soll möglichst stabil sein und – wann immer möglich – steigen.

Die Dividende ist für viele von Ihnen ein zentraler Maßstab für die Attraktivität und Qualität unserer Aktie. Für uns als Vorstand ist sie zugleich Ausdruck von Verlässlichkeit, nachhaltiger Ertragskraft und verantwortungsvoller Kapitalallokation.

Unser Anspruch ist es nicht, kurzfristig maximale Ausschüttungen zu versprechen, sondern dauerhaft und planbar am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen.

Maßgeblich für die Höhe der Dividende sind dabei die Ertragskraft der PWO Gruppe, der erwirtschaftete Cashflow sowie die Solidität unserer Bilanz. Gleichzeitig behalten wir stets den Finanzbedarf für unser internationales Wachstum, neue Projekte und Investitionen im Blick. Genau diese Balance zeichnet eine Qualitätsaktie aus.

Dass es uns 2025 gelungen ist, trotz herausfordernder Rahmenbedingungen sowohl profitabel vom Auftragsbestand her zu wachsen, als auch die Nettoverschuldung auf einem stabilen niedrigen Niveau zu halten und gleichzeitig eine angemessene Dividendenkontinuität sicherzustellen, ist kein Zufall. Es ist Ergebnis einer klaren Strategie und einer disziplinierten Steuerung.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung 2026 für das Geschäftsjahr 2025 daher eine Dividende in Höhe von 1,65 EUR je Aktie vor.

Damit setzen wir unsere grundsätzlich aktionärsfreundliche Dividendenpolitik fort.

Damit möchte ich auch den Rückblick auf das Geschäftsjahr 2025 abschließen und mich dem laufenden Geschäftsjahr 2026 zuwenden.



Trotz der anhaltenden schwierigen Rahmenbedingungen startete die PWO-Gruppe erfreulich in das erste Quartal des Geschäftsjahres 2026.

Die Umsatzerlöse betragen 125,4 Mio. EUR nach 137,0 Mio. EUR im Vorjahresquartal. Der Umsatzrückgang ist im Wesentlichen auf negative Währungseffekte in Höhe von 4,5 Millionen Euro sowie geringere Werkzeugumsätze in Höhe von 5,0 Millionen Euro zurückzuführen. Währungsneutral blieben die Serienumsätze mit -2,1 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr durch das starke Neugeschäft der vergangenen Jahre weitgehend auf Vorjahresniveau.

Das EBIT vor Währungseffekten erreichte 2,8 Millionen Euro nach 5,5 Millionen Euro im Vorjahr, während das EBIT inklusive Währungseffekten 2,7 Millionen nach 5,0 Millionen Euro im Vorjahr erreichte. Belastend wirkten vor allem Rückstellungen für Restrukturierungsaufwendungen im unteren einstelligen Millionen-EUR-Bereich am Produktionsstandort Deutschland, die im Vorjahresquartal nicht angefallen waren. Insgesamt unterstreicht das Ergebnis die weiterhin robuste operative

Basis der PWO-Gruppe, die maßgeblich durch das starke Neugeschäft der vergangenen Jahre getragen wird.

Beim Neugeschäft erzielten wir ein Lifetime-Volumen von rund 150 Millionen Euro, inklusive rund 3 Millionen Euro damit verbundener Werkzeugumsätze, nachdem wir im Vorjahr mit rund 195 Millionen Euro in das Geschäftsjahr 2025 gestartet sind. Ein großer Auftrag für Druckspeicher wurde dabei für den Standort in Mexiko gewonnen. Außerdem freuen wir uns über zusätzliche Serienproduktionen für unseren neuen Standort in Serbien, der Ende 2025 in Betrieb genommen wurde.

Der kontinuierliche Ausbau unserer Kundenbasis ist ein zentrales Element unserer strategischen Ausrichtung. Im Berichtsquartal konnten wir im Segment China einen weiteren chinesischen Zulieferer als Neukunden gewinnen.

Darüber hinaus unterstreichen mehrere vereinbarte Laufzeitverlängerungen, darunter auch solche mit hohem Volumen, die anhaltende Wertschätzung sowie das Vertrauen unserer Kunden in unsere Leistungsfähigkeit.



Für das Geschäftsjahr 2026 erwarten wir weiterhin anspruchsvolle Rahmenbedingungen, zugleich aber eine insgesamt stabile Entwicklung für die Gruppe.

Unsere internationalen Standorte werden weiter wachsen und einen wesentlichen Beitrag zur Stabilität leisten, während das Umfeld in Deutschland voraussichtlich sehr herausfordernd bleibt.

Deshalb halten wir unsere Prioritäten klar auf Kurs: eine konsequente Umsetzung unserer Strategie, die Weiterentwicklung unserer technologischen Fähigkeiten, operative Exzellenz in allen Werken und eine strikte Priorisierung unserer Investitionen.

Wir richten uns damit auf Themen aus, die dauerhaft Wert schaffen, und stellen sicher, dass PWO konsequent auf nachhaltiges, globales Wachstum ausgerichtet bleibt.



Sehr geehrten Damen und Herren,

damit möchte ich nun zum Ende kommen und lassen Sie mich die verbleibenden Worte für ein „Dankeschön“ nutzen: Mein Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit, die in einem fordernden Umfeld Großartiges leisten. Und ich danke Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr anhaltendes Vertrauen.

Wir werden unseren Erfolgskurs weiter fortsetzen und sind fest davon überzeugt, dass uns dies gelingen wird. Innovationskraft, antriebsunabhängiges Geschäftsmodell, Ausbau unserer Marktpositionierung, finanzielle Solidität – das sind die Leitplanken, an denen wir uns orientieren, um den Wert der PWO-Gruppe zu steigern. Lassen Sie uns diesen Weg auch in der Zukunft gemeinsam beschreiten!

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!