

BERICHT DES VORSTANDS

24. März 2026

AGENDA

1. EREIGNISSE IM
BERICHTSJAHR
2. FINANZINFORMATIONEN
GJ 2024/25 & Q1 2025/26
3. STRATEGIE & AUSBLICK



**Vor 225 Jahren,
am 22. Februar 1801
entdeckte
Johann Wilhelm Ritter
das UV-Licht**



**Vor 50 Jahren,
am 22.01.1976
gründete
Professor Dr. Karl Hönle
die Dr. Hönle GbR**



**Vor 25 Jahren,
am 24.01.2001
fand der Börsengang
der Dr. Hönle AG statt**

**Heute sind über 8.000
Investoren Eigentümer
der Hoenle AG**

WARUM UV?



Beschleunigung des Produktionsprozesses



Reduzierter Energieverbrauch



Umweltfreundliche Desinfektion



Langlebige kratzfeste Produkte



UV-Beschichtungen ohne Lösungsmittel

50 Jahre Prozess- und Technologie-Know-how

- UV-Lampen
- UV-Komponenten
- UV-Systeme
- UV-aushärtbare Klebstoffe

UV übertrifft andere Technologien

- kurze Bearbeitungszeit
- überlegene Prozessergebnisse
- keine Wärmeerzeugung
- wenig Verschwendung



Business Units

mit Fokus auf kundenspezifische Lösungen

Adhesive Systems

Curing

Disinfection

Unsere dynamischen Märkte

- Unterhaltungselektronik
- Automobilelektronik
- Oberflächenhärtung
- Desinfektion
- Medizintechnik

Neue Geschäftsfelder

- Halbleiterindustrie
- Photolyse in der Pharmaindustrie
- Mikrobiologische Analyse
- Ausbau Life Cycle Solutions

Member of Hönle Group

8 BRANDS.

ARE ONE.



Adhesive Systems (Klebstoffsysteme)

- Rege Nachfrage
- Sehr viel Sampling
- Zu oft Kleinmengen nachgefragt
- Großkunden-Qualifizierung dauert länger



Curing (Härtung)

- Generelle Investitionszurückhaltung bei Großkunden
- In vorhandenen Wachstumsmärkten nur bedingt passendes Produktangebot
- Kostengünstigere Produkte stehen vor Markteinführung



Disinfection (Entkeimung)

- Gute Marktpositionierung
- Ansteigende Nachfrage
- Passendes Produktportfolio
- Sinnvolle Produkterweiterung möglich



Engere Zusammenarbeit mit „Leitkunden“

- Besser verstehen, was Kunden wirklich wollen: → Technologietage bei Kunden
- Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten: → Differenzierung vom Wettbewerb
- Produktvielfalt reduzieren: → Fokussierung auf Volumenprodukte



Personelle Veränderungen

- Überwiegend abgeschlossen – obere Managementstruktur etabliert
- Weiter Verstärkung in der F&E notwendig (ongoing)
- Generelle Zurückhaltung bei Personalerweiterungen



Kernkompetenz erweitern – Positionierung als Lösungsanbieter stärken

- Gepulstes Licht für Entkeimung: befindet sich in der Markteinführung
- Breitestes Angebot für Entkeimung im Markt: „Log 2 bis Log 7“ (99% bis 99,99999%)
- Mikrobiologische Analyse zur Qualitätssicherung: → bietet nur Hoenle
- Zusätzliche Technologiebausteine besetzen durch Partnerschaften

1. EREIGNISSE IM
BERICHTSJAHR
2. **FINANZINFORMATIONEN
GJ 2024/25 & Q1 2025/26**
3. STRATEGIE & AUSBLICK

GESCHÄFTSJAHR 2024/25 IM ÜBERBLICK



Profitabilität deutlich verbessert, Cashflow und Bilanz stabilisiert

Umsatz

93,7 Mio. €

-5,1 % ggü. Vorjahr



Angepasste Prognose

92 – 94 Mio. EUR

Bruttoergebnis

61,7 Mio. €

Marge 65,9 %

EBITDA

5,8 Mio. €

Marge 6,2 %



Angepasste Prognose

5–6 Mio. EUR

EBIT

0,1 Mio. €

Vorjahr: -10,3 Mio. €

Konzernergebnis

-3,1 Mio. €

Vorjahr: -13,0 Mio. €

Operativer Cashflow

6,0 Mio. €

Netto operativ: 5,0 Mio. €

Eigenkapitalquote

52,9 %

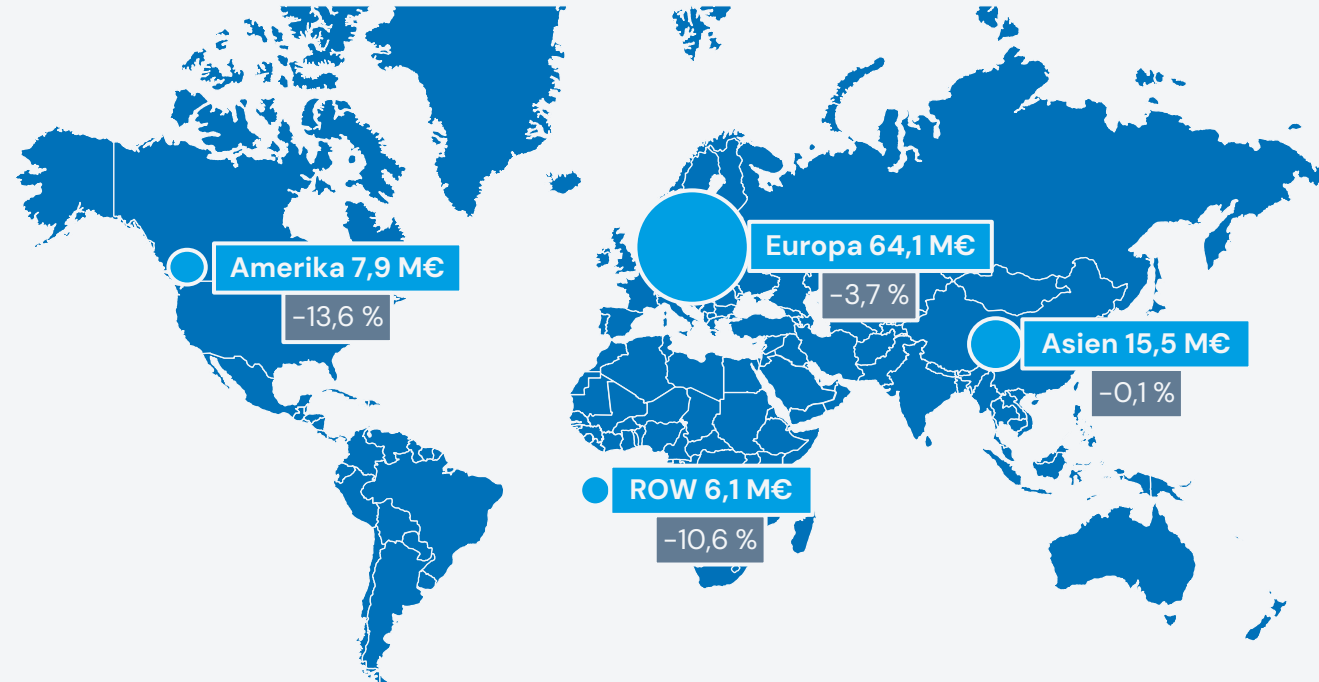
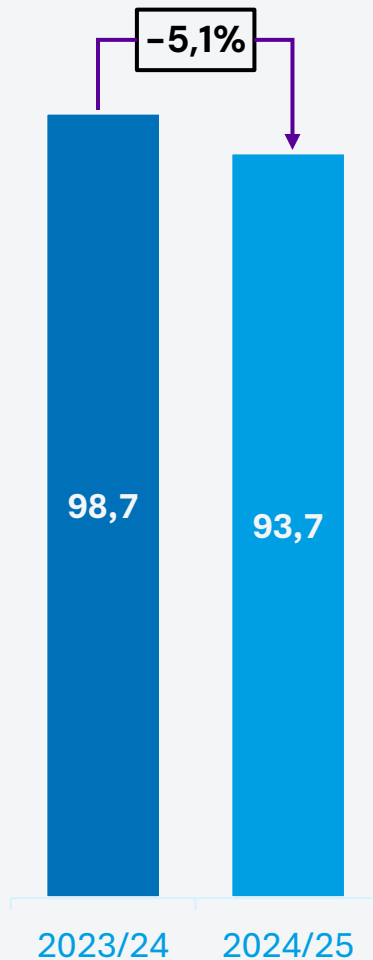
solide Finanzierung

Zahlungsmittel

7,8 Mio. €

Bankschulden -4,6 Mio. €

- Herausforderungen durch Investitionszurückhaltung im Maschinen- und Anlagenbau sowie im Automotive
- Strategische Neuausrichtung wurde fortgeführt | Bereich Sonnensimulation ausgegliedert | Kostensenkungsmaßnahmen eingeleitet
- Bruttomarge dank Produktmix und Kostendisziplin gestiegen
- EBIT wieder positiv – im Vorjahr Belastungen durch Firmenwertabschreibungen



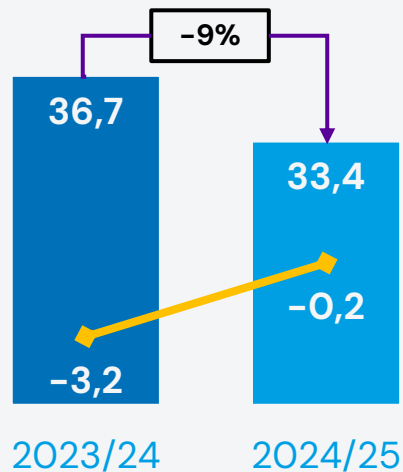
Umsatzentwicklung

- Investitionszurückhaltung im deutschen Maschinen- und Anlagenbau trug zur Verringerung der Inlandsumsätze um 14,6 % bei
- Umsätze im europäischen Ausland übertrafen erstmals die Umsätze in Deutschland und stiegen um 8,3 %
- Unsichere Rahmenbedingungen in Nordamerika führten zu Umsatzrückgang um 13,6 %

SEGMENTENTWICKLUNG 2024/25

Disinfection wächst profitabel; Curing verbessert sich ertragsseitig trotz schwacher Nachfrage

Curing

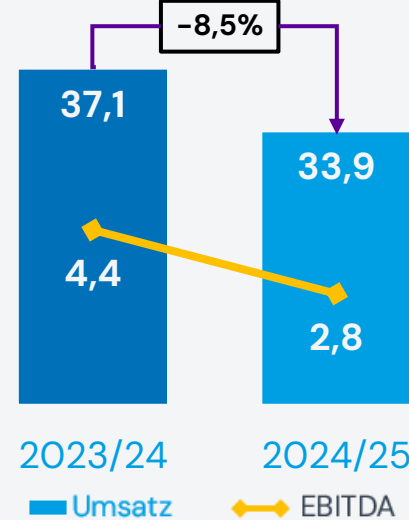


Wesentliche Punkte

Investitionszurückhaltung im Maschinen- und Anlagenbau und die Aufgabe der Produktlinie Sonnensimulation führte zu Umsatzrückgang

Fokussierung auf Kernkompetenz und Kosteneinsparungen verbessern Ertragsstärke

Adhesive Systems

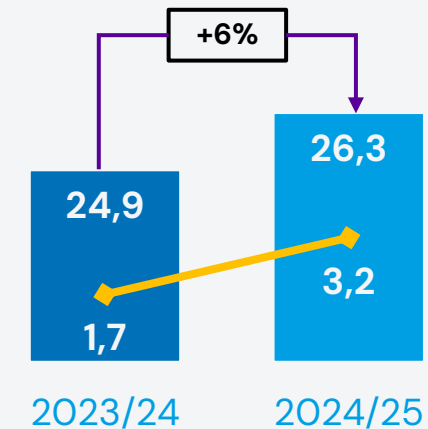


Wesentliche Punkte

Schwache Automobilindustrie und Verschiebung von Lieferketten im Bereich Consumer Electronics drücken Umsatz- und Ergebnisniveau

Investitionen in Entwicklung und Application Engineering schaffen Basis für neues Wachstum

Disinfection

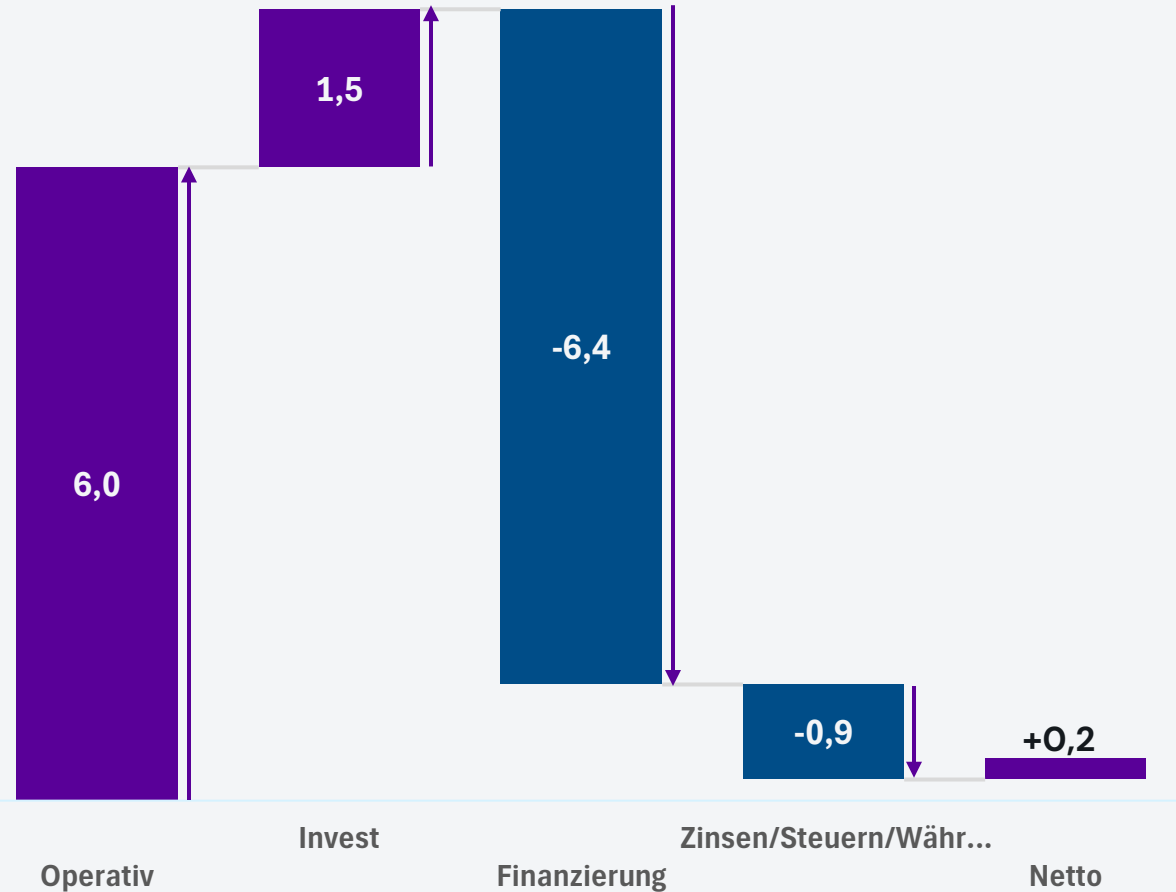


Wesentliche Punkte

Starkes Geschäft mit UV-Lampen und Komponenten für Ballastwasser-Anwendungen

Erste Umsätze im Halbleiter-Umfeld; positive Impulse auch in Food und Wasser

Cashflow-Brücke in Mio. €



Bilanz- und Finanzierungsprofil

Eigenkapitalquote

52,9 %

Eigenkapital 77,0 Mio. €

Nettofinanzverschuldung

38,4 Mio. €

Vorjahr: 43,2 Mio. €
GJ 21/22: 49,1 Mio. €

Operativer Cashflow

6,0 Mio. €

Netto operativ: 5,0 Mio. €

Zahlungsmittel

7,8 Mio. €

Veränderung +0,2 Mio. €

- Bilanz bleibt trotz schwachem Marktumfeld robust und liquide
- Investitionen in Unternehmensgebäude sind langfristig und zinsgünstig abgesichert
- Gebäudeverkäufe führten im GJ 24/25 zu einem positiven Investitions-Cashflow
- Positiver operativer Cashflow von 6,0 Mio. EUR

Umsatz stabil, Ergebnis zum Jahresauftakt noch von Curing-Schwäche und temporären Aufwendungen belastet

Umsatz

21,5 Mio. €

+0,3 % ggü. Vorjahr

Bruttoergebnis

14,4 Mio. €

Marge 67,0 %

EBITDA

0,5 Mio. €

Marge 2,4 %

EBIT

-0,8 Mio. €

Vorjahr: -0,4 Mio. €

Konzernergebnis

-1,5 Mio. €

EPS: -0,25 €

Operativer Cashflow

+0,2 Mio. €

Netto operativ: 0,0 Mio. €

Eigenkapitalquote

53,3 %

+0,4 PP ggü. 30.09.2025

Zahlungsmittel

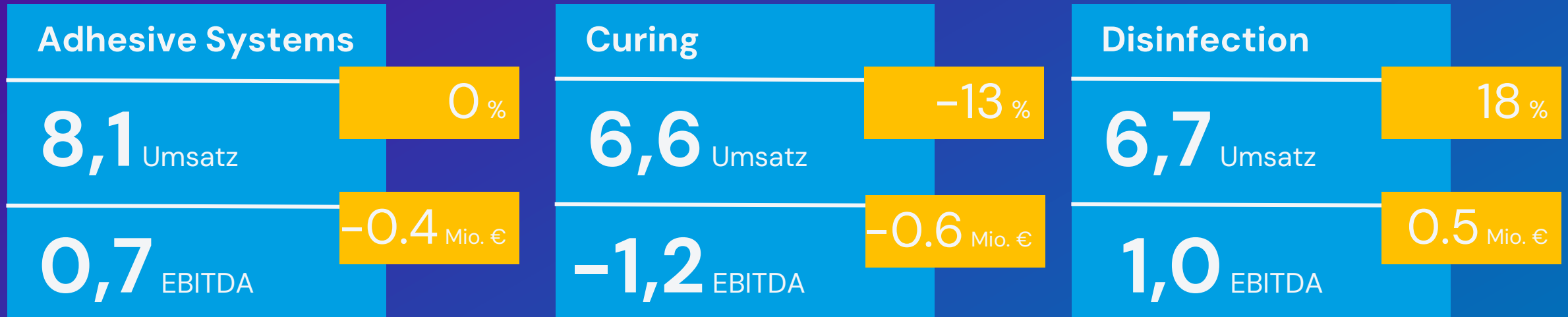
6,7 Mio. €

1,0 Mio. € Quartalsveränderung

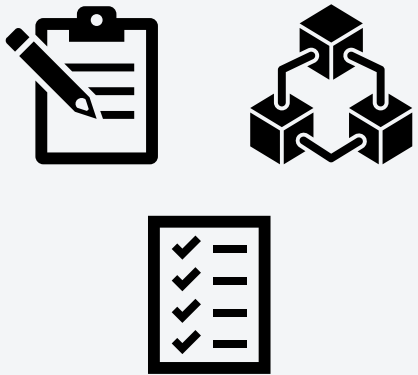
- Umsatz und Bruttoergebnis auf Vorjahresniveau
- Ergebnisdruck durch Curing, Währungskursverluste sowie höhere Marketing- und IT-Aufwendungen
- Operativer Cashflow im tendenziell schwachen Q1 dennoch leicht positiv

Q1 SEGMENTENTWICKLUNG

10/2025 – 12/2025; YoY Veränderung



- Adhesive Systems: Umsatz auf Vorjahresniveau, Wechselkursdifferenzen belasten Ergebnisse temporär
- Curing: Schwacher Start ins neue Geschäftsjahr aufgrund von Investitionszurückhaltung im Anlagenbau, aber steigende Umsätze im Jahresverlauf aufgrund von After-Sales-Aktivitäten
- Disinfection: Sehr guter Jahresauftakt insb. mit Wasserentkeimungssystemen; federt die Schwäche im Curing spürbar ab



- Weitere Fokussierung auf das Kerngeschäft und Straffung des Produktportfolios
- Working-Capital Fokus: Vorräte, Forderungen und Liquidität weiter verbessern
- Investitionsdisziplin, enges Kostenmanagement und schrittweise weiterer Schuldenabbau
- Intensivierung After-Sales über Lifecycle-Solutions



Umsatz



95 – 105 Mio. €

nach 93,7 Mio. € in 2024/25

EBITDA



6 – 9 Mio. €

nach 5,8 Mio. € in 2024/25

- Unteres Ende: anhaltend verhaltene Nachfrage
- Oberes Ende: spürbare Wiederbelebung des Projektgeschäfts und planmäßige Umsetzung von Maßnahmen
- Voraussetzung: keine wesentlichen externen Schocks

1. EREIGNISSE IM
BERICHTSJAHR
2. FINANZINFORMATIONEN
GJ 2024/25 & Q1 2025/26
3. **STRATEGIE & AUSBLICK**

Wachstumsstrategien in allen Business Units

BU Adhesive Systems

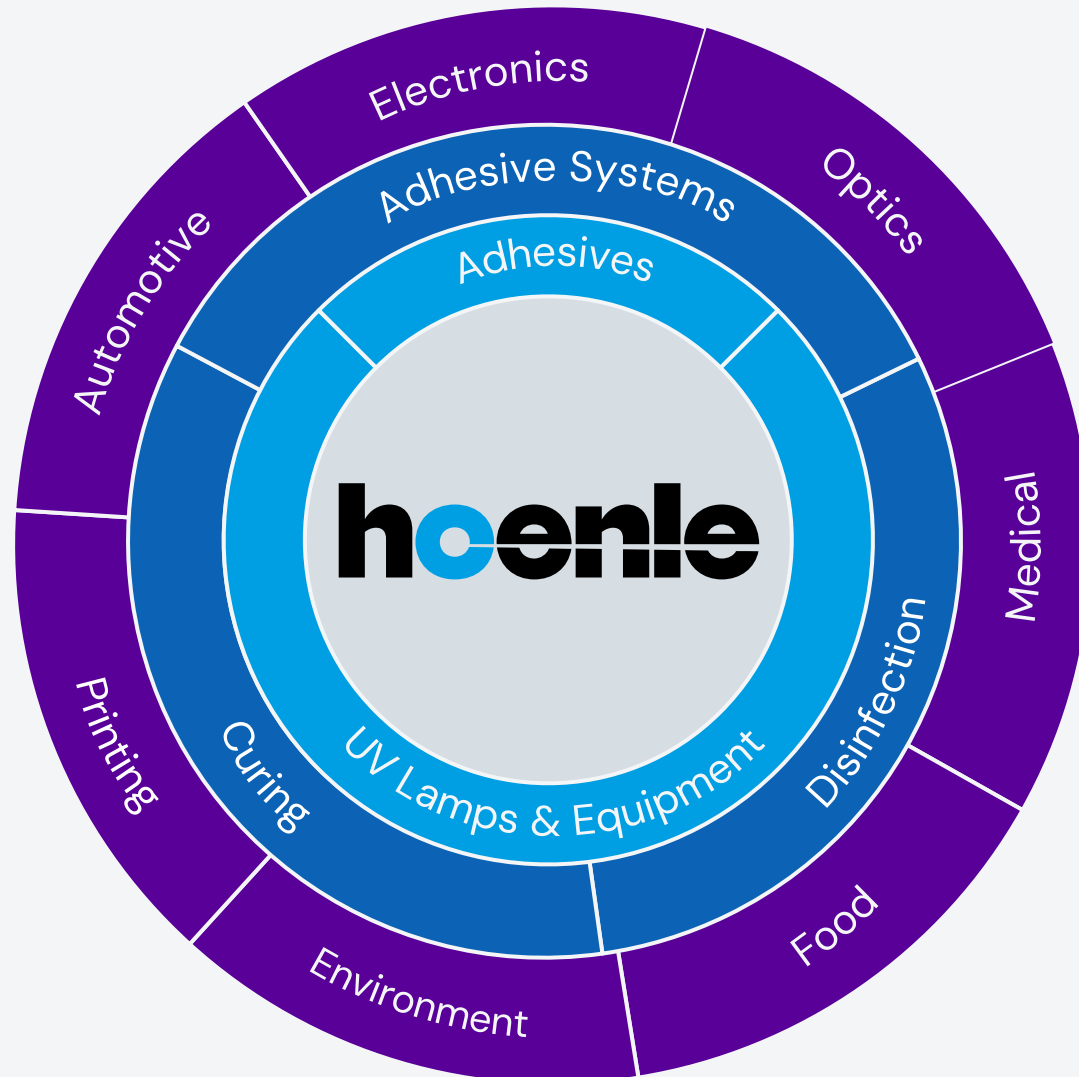
- Erweiterung des Produktsortiments mit strategischem Schwerpunkt auf Elektronik, Medizin und Optik
- Fokus auf UV-härtende Klebstoffe und die optimierte Nutzung von UV-Aushärtungssystemen
- Geschäftsaktivitäten in China und Nordamerika erhöhen

BU Curing

- Strategische Schwerpunkte: Verpackungsdruck, Beschichtungen auf 2D- und 3D-Objekten, technische Filme, Etiketten
- Umfassendes Leistungsspektrum: UV, UV-LED, IR
- Integrierte Prozesssteuerung – intelligente Systeme

BU Disinfection

- Einzigartiges Leistungsspektrum: Niederdrucklampen, Mitteldruckstrahler, LEDs, gepulstes UV-Licht
 - mikrobiologische Qualitätskontrolle
- Neue Anwendungen und Märkte:
 - Ultrareinstwasser in der Halbleiterindustrie
 - Molekülmodifikation in pharmazeutischen Anwendungen



1 Company

2 Core Technologies

- UV lamps and equipment
- UV curable adhesives

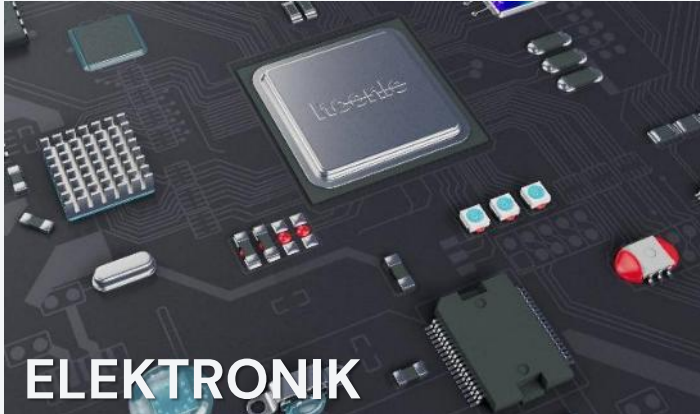
3 Business Units

7 Primary End Markets

- Electronics
- Automotive
- Optics
- Medical
- Food
- Printing
- Environment

BUSINESS UNIT ADHESIVE SYSTEMS





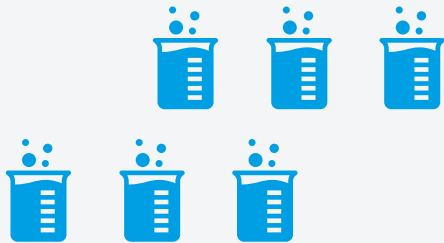
PRODUKTSPEKTRUM

- Industrieklebstoffe, Epoxies & Acrylate
- UV & LED-UV Aushärtegeräte

- UV-härtende Klebstoffe
- Elektrisch & thermisch leitfähige Klebstoffe
- Vergussverbundstoffe

- CMR-freie Klebstoffe
- Abdichtende Klebstoffe (CIPG)
- Biokompatible Klebstoffe

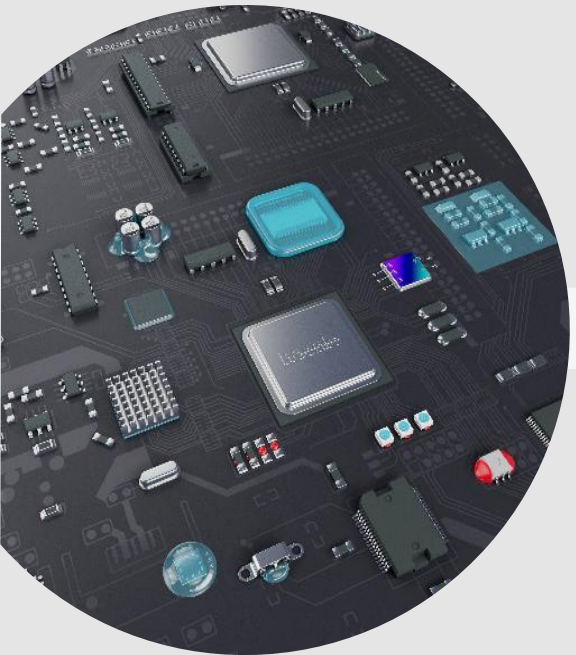
Von vielen Anwendungsfeldern
und Kleinaufträgen ...



... zu spezifischen Initiativen, die Lösungen für
Leitkunden und Wachstum durch höhere
Volumenaufträge ermöglichen

**Maßgeschneiderte Leitkundenlösungen:
Formulieren – Qualifizieren – Zertifizieren**





- Großer und sehr dynamischer Wachstumsmarkt
- Starker Wettbewerb treibt Innovationsbedarf
- Kurze Produktlebenszyklen
- Leuchtturm-Kundenprojekte
- Implementierung von Wettbewerbsbarrieren durch Produkte und Anwendungsprozesstechnik
- Positionierung neuer Produkttechnologien in attraktiven Nischenmärkten bei potenziellen Großkunden



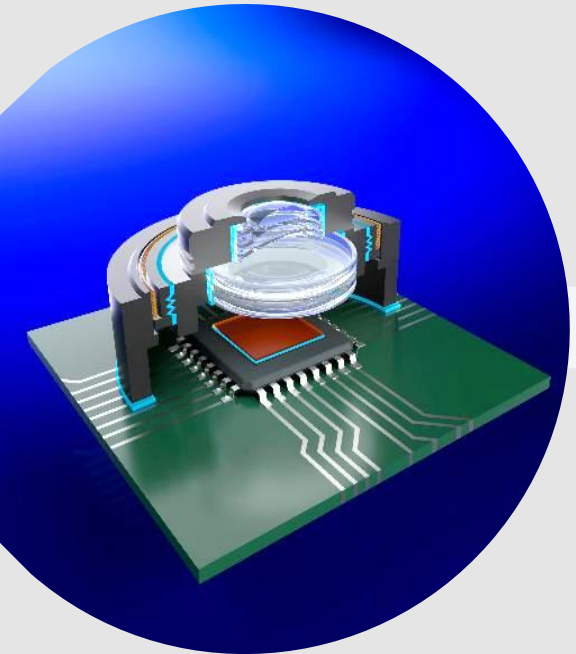
Schlüsselkunden-Projekte
in USA und Asien



- Profitabler Wachstumsmarkt
- Qualitätsorientiert Kunden
- Gesundheits-regulatorische Eintrittsbarrieren im Heimatmarkt Europa und zunehmend in Asien und Amerika
- Nutzung des Zugangs zu Kunden mit Hoenle-Aushärtungsgeräten für die Platzierung eigener Klebstoffe
- Optimiertes Kleben durch Systemlösung (UV-Geräte + UV-Klebstoffe)
- In Europa etablierte Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen in Asien und Amerika vermarkten



Schlüsselkunden-Projekte
in Europa, USA und Asien



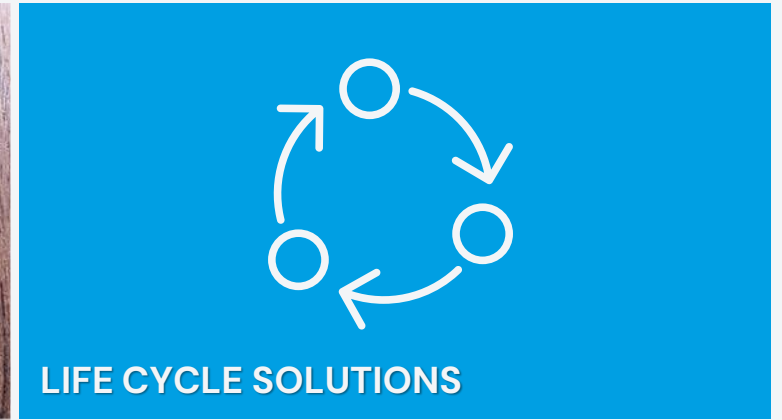
- Starker Wachstumsmarkt, getrieben durch Künstliche Intelligenz und Sensorik
- Optoelektronische Komponenten erfordern innovative Klebstoffe und Anwendungsverfahren
- Entwicklung neuer Klebprozesse und -technologien
- Aufbau enger Kundenbeziehungen zu Early Adopters mit hohen Anforderungen an
 - Fertigungspräzision und Toleranzen
 - optischer und thermischer Effizienz



Schlüsselkunden-Projekte
in USA und Asien

BUSINESS UNIT CURING





PRODUKTSPEKTRUM

- UV / LED-UV / IR Systeme für Druck - und Veredelungsmaschinen

- UV / LED-UV / IR Systeme für Beschichtungsmaschinen

- Nachrüstungen
- Service
- Messtechnik
- Ersatzstrahler



Vom Komponenten-Lieferant ...



... zum Systemlieferanten

- LED-Retrofits für Bestandsmaschinen mit Hoenle-UV und Wettbewerbs-UV
- Komplettlösungen für anspruchsvollste Technologien in Kooperation mit Instituten & Chemiepartnern
- Ausbau des internationalen Distributionsnetzwerks
- Ausbau der Anwendungstechnik & Verfahrensentwicklung
- Kundenspezifische Produktentwicklung



- Finalisierung neuer LED Produktreihen mit hoher Performance und reduziertem Investitionsvolumen
- Markteinführung einer neuen Produktlinie im Bereich Label
- Retrofit-Initiative „LED“ bei Bestandskunden & Neukunden mit attraktivem ROI



Schlüsselkunden-Projekte
in Japan und Europa



- Kooperationsvereinbarung mit Spezialanbieter im Bereich der Oberflächenmodifizierung
- Neue OEM Kunden im Bereich Lackiertechnik (Lackieren/Laminieren) für Holz, Parkett & Türen
- UV Retrofits für Fußböden bei einem international tätigen Marktführer
- Realisierung eines modularen Systemkonzepts bei einem führenden Hersteller für Holz/Böden/Bau Beschichtungsanlagen

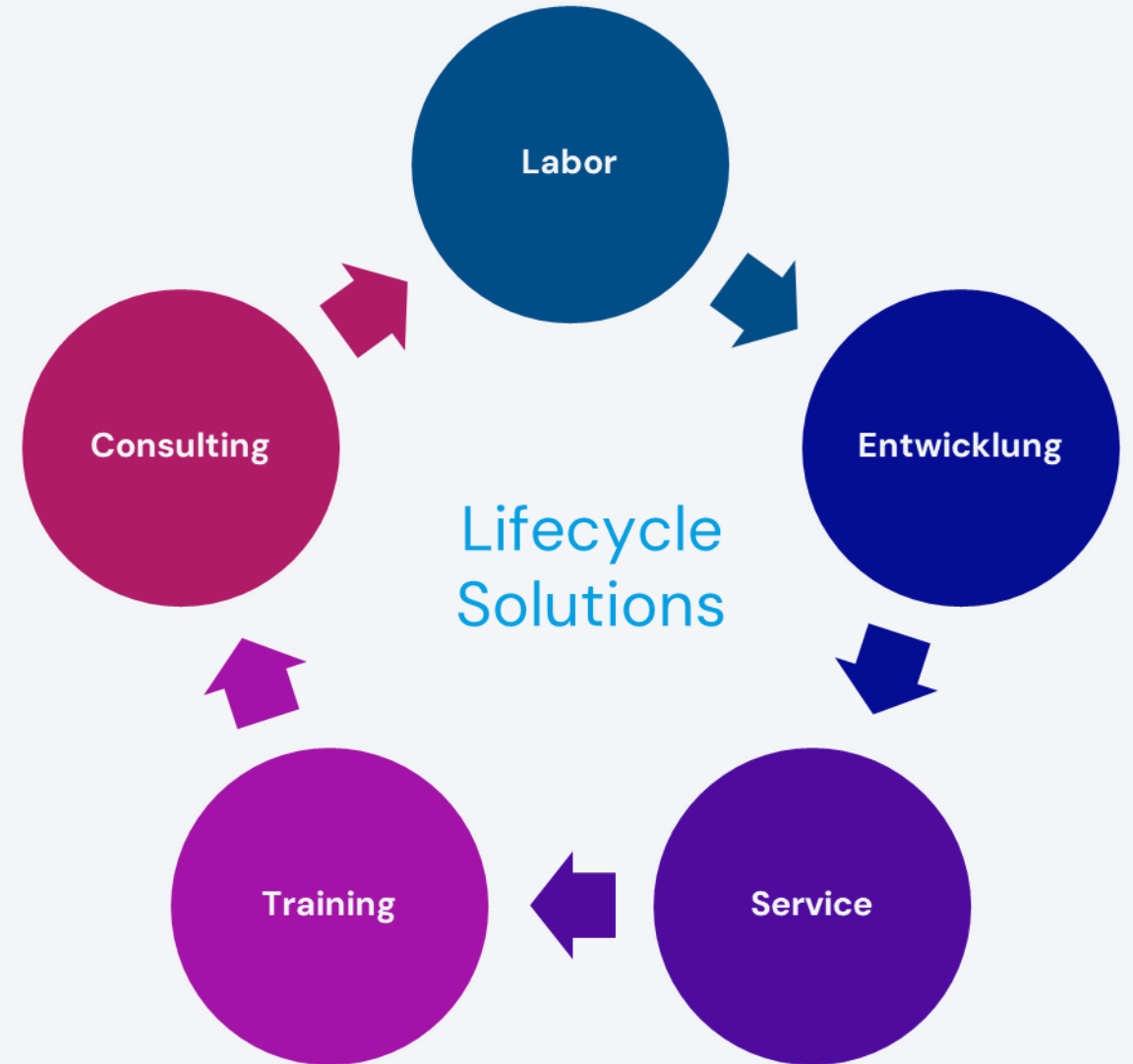
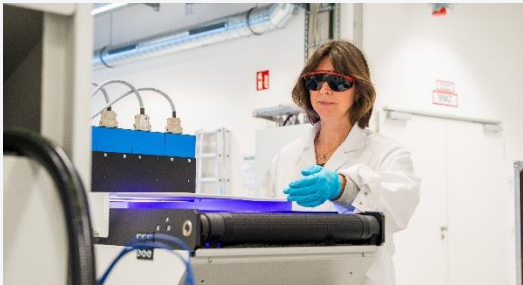


Schlüsselkunden-Projekte
in Japan & Europa

INITIATIVE LIFECYCLE SOLUTIONS

Wo starten wir?

- Globales Netzwerk von Technikern und technischem Support
- Serviceabteilungen in den USA, China, Frankreich, UK und Deutschland
- 10.000+ Systeme im Feld
- Sehr erfahrenes Support-Team
- Exzellente Reputation
- Globale Präsenz und etablierte Kundenbasis
- Sehr schnelle Reaktionszeiten



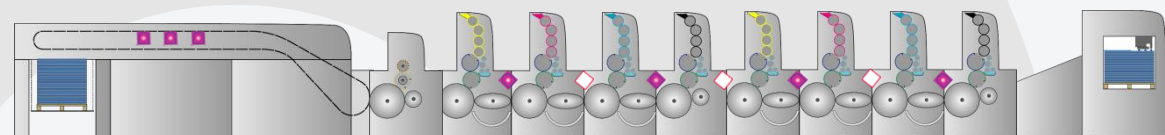


Wo wollen wir hin?

- Vereinbarung individueller Servicepakete
- 24/7 Hotline und nach dem „follow the sun“-Prinzip
- Regelmäßige Wartung zur Sicherstellung der Anlagenverfügbarkeit
- Remote Service und Fernunterstützung mittels Augmented Reality
- Professionelles Training der Anwender vor Ort
- Fachkundige Reparaturen vor Ort
- Modernisierung bestehender Anlagen durch Retrofits
- Prozessoptimierung in unseren Anwendungslabors
- Zugriff auf gruppenweite Wissensdatenbank
- Durchführung von Leistungsanalysen

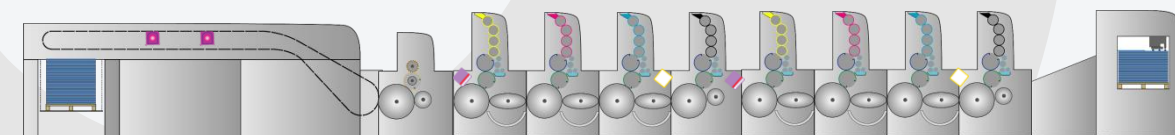
INITIATIVE LIFECYCLE SOLUTIONS – RETROFIT

Bestandsmaschine



- Konventionelles UV Ausleger
- ◆ Konventionelles UV Druckwerk
- ◇ Konventionelles UV Wechselposition

Energieoptimierte Variante



- Konventionelles UV Ausleger optimiert
- ◆ LED UV Druckwerk
- ◇ LED UV Wechselposition

Your Printing Operating

Total days of operation monthly

Average Daily Operating Hours

| | | |
|-------------------------------------|-------------------------|--------------------|
| Energy consumption (current system) | 156,2 / 41.236,8 | kW / kWh per month |
| Energy consumption (after retrofit) | 81,4 / 21.489,6 | kW / kWh per month |
| Energy Saving | 19.747,2 kWh | Per Month (kWh) |
| Energy Cost Saving | €3.949,44 | Per Month |
| Spare Part Saving | €592,42 | Per Month |
| CO2 Saving (per month) | 4,19 t CO2e | t CO2e |
| CO2 Saving (per year) | 50,32 t CO2e | t CO2e |



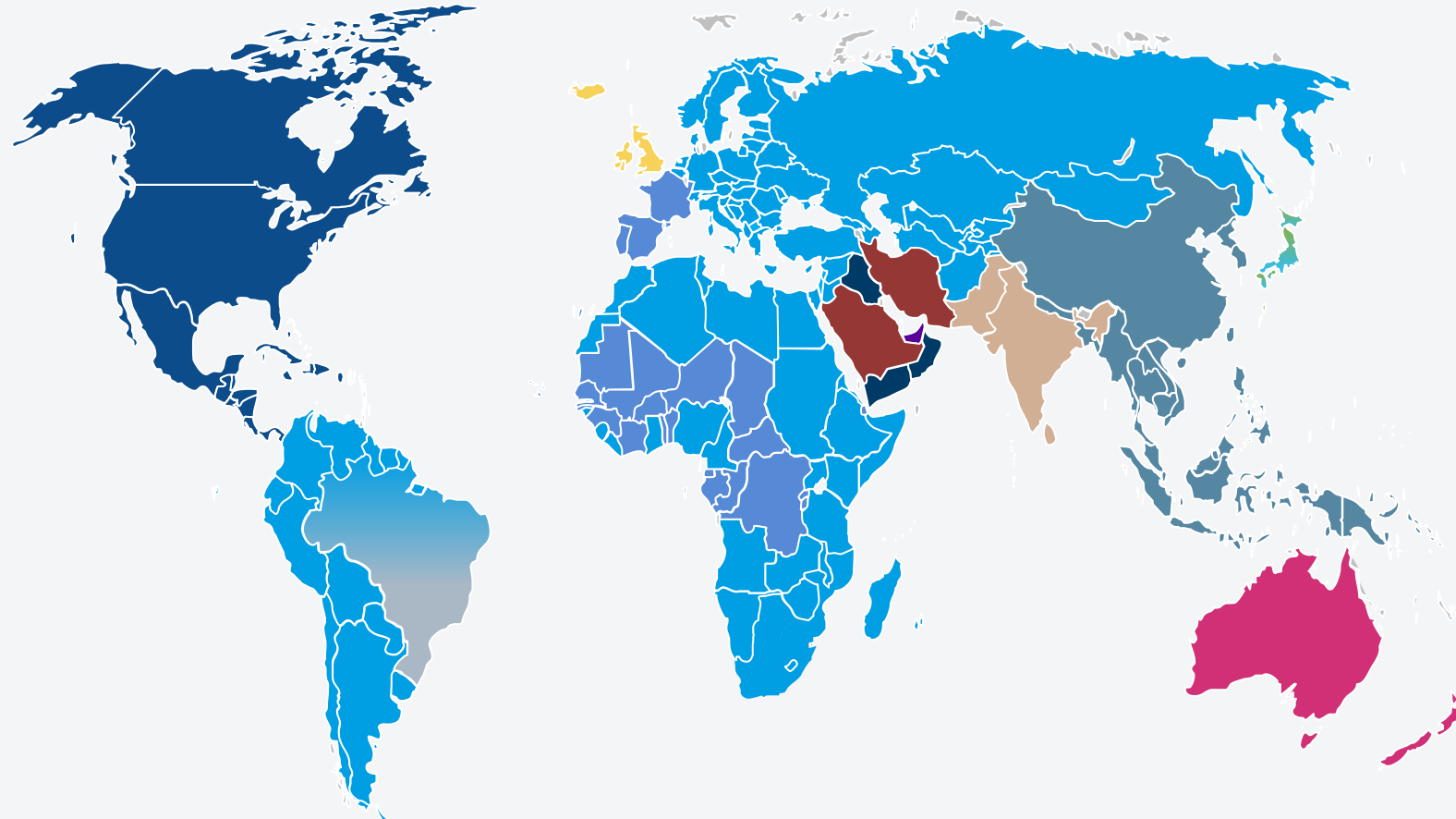
Your ROI Period

Your Quoted Price (EUR)

The system will pay for itself in

1,7 years

INITIATIVE LIFECYCLE SOLUTIONS



| | | |
|-----------------|---------------------|-----------|
| Hoenle AG | Iwasaki | Groupwork |
| Hoenle Asia | MKK | Cyan X |
| Hoenle Americas | Semtec/San Printech | ESJ |
| Hoenle France | Dynagraph | Pinnacle |

BUSINESS UNIT DISINFECTION





PRODUKTSPEKTRUM

- UV-LEDs
- Niederdruck-UV-Strahler
- Mitteldruck-UV-Strahler
- Blitzlampen

- Oberflächendesinfektionslösungen
- Desinfektionsschleuse
- Vorschaltgeräte

- Mikrobiologische Analyse
- Messgeräte

Vom Komponenten-Lieferant ...



... zum strategischen Entwicklungspartner

- Umsatzwachstum durch Innovation und strategische Partnerschaften
- Ausbau des Leistungsspektrums
 - Entkeimungssysteme von LOG 2 bis LOG 7
 - mikrobiologisches Labor zur Validierung der Entkeimung mittels Bioindikatoren
- Ausbau der Vertriebskapazitäten, insbesondere in Südeuropa und den USA
- Entwicklung von LED-basierten Entkeimungssystemen



- Zunehmende Bedeutung von Reinstwasser in der Pharma-, Halbleiter- und Medizintechnik
- Steigende Nachfrage nach Systemlösungen statt Einzelkomponenten
- Positionierung als Systemanbieter für UV-basierte Reinstwasserlösungen
- Ausbau der Marktanteile in der Halbleiterindustrie durch Referenzprojekte
- Zukünftig: LED-Desinfektionslösungen



Schlüsselkunden-Projekte in
Deutschland, China, Taiwan
und Indien



- Steigende Nachfrage nach UV-Desinfektionslösungen in der Lebensmittel- und Verpackungsindustrie
- Fokus auf mikrobiologischer Sicherheit mit Reduktionsraten von LOG 2 bis LOG 7
- Stärkung der Audit- und Zertifizierungskapazitäten durch Bioindikatoren und Prozessvalidierung
- Positionierung als Technologieführer in der industriellen UV-Desinfektion
- Wachstumsbereiche
 - Saatgut
 - Gewürze
 - Messerdesinfektion
 - Hochgeschwindigkeits-Produktionslinien



Schlüsselkunden-Projekte
in Deutschland, USA,
China und Indien

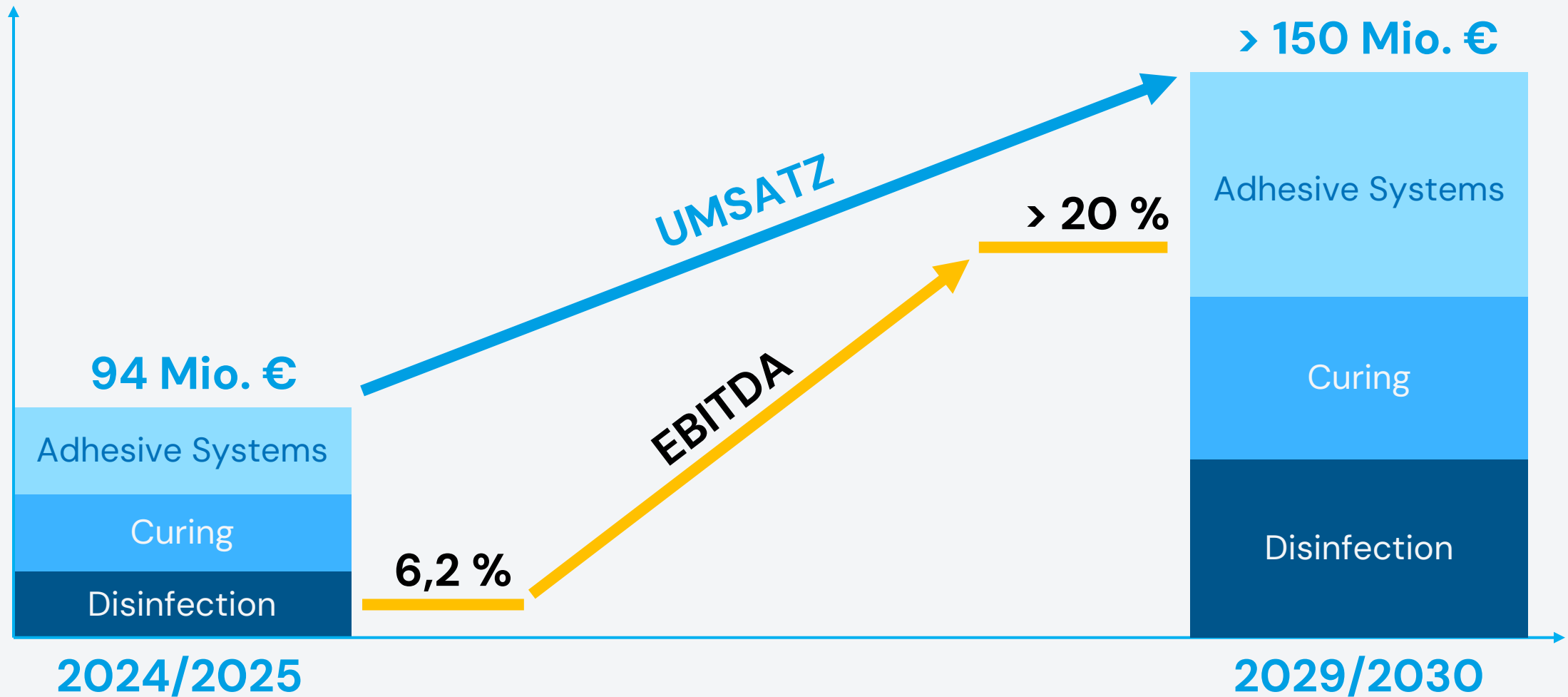


- Wachstum durch Ersatzteilgeschäft für bestehende Systeme
 - Wasseraufbereitungsanlagen
 - Trinkwasseraufbereitung
 - Ballastwasser
 - TOC-Messungen
- Neue Marktsegmente
 - Aquakultur
 - Abwasserbehandlung
 - Entchlorung



Schlüsselkunden-
Projekte in Europa

WACHSTUMS-MODELL 2030



VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

Die Präsentation enthält Aussagen und Informationen der Hoenle AG und der Hoenle Gruppe, die sich auf zukünftige Perioden beziehen. Die zukunftsgerichteten Aussagen stellen Einschätzungen dar, die auf der Grundlage von Informationen getroffen wurden, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts verfügbar waren. Sollten sich die den Prognosen zugrunde liegenden Annahmen als falsch erweisen oder sollten Risiken, wie sie im Risikobericht des letzten Geschäftsberichts erwähnt wurden, eintreten, können die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse von den aktuellen Erwartungen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in diesem Lagebericht enthaltenen Aussagen zu aktualisieren, mit Ausnahme der Veröffentlichung solcher Aktualisierungen, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften erforderlich sind.

Die in diesem Bericht enthaltenen Zahlen und Prozentsätze können Rundungsdifferenzen unterliegen.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit könnte möglicherweise die männliche Form verwendet werden. Die gekürzte Sprachform dient nur redaktionellen Gründen und beinhaltet keine Wertung. Entsprechende Begriffe beziehen sich im Sinne der Gleichbehandlung auf alle Geschlechter (männlich, weiblich, divers).