



# **Ordentliche Hauptversammlung**

**Ausführungen von**

**Klaus Schilling  
Vorstand Vertrieb und Finanzen**

**Felix Zimmermann  
Vorstand Produktion und Technik**

**Ostbevern, 3. Mai 2011**

Es gilt das gesprochene Wort!

## **Part I: Klaus Schilling**

### **Begrüßung**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der FRIWO AG. Mittlerweile ist es ja eine gute Tradition, dass wir uns hier, am Rande von Ostbevern, dem Stammsitz unserer Gesellschaft, treffen. Ich begrüße auch die anwesenden Geschäftspartner, die Vertreter der Banken und der Medien sowie den Bürgermeister von Ostbevern, Herrn Joachim Schindler.

### **Resümee Geschäftsjahr 2010**

Vor einem Jahr, bei unserer letzten Zusammenkunft, standen wir alle noch unter dem Eindruck des Rezessionsjahres 2009, in dem sich unser Unternehmen gut behauptet hatte. Schon damals konnten wir Ihnen aber von einer wieder steigenden Nachfrage berichten. Die erstaunlich schnelle Belebung der Weltkonjunktur zeigte ihre positive Wirkung, und dieser Trend setzte sich im Jahresverlauf fort.

2010 war für FRIWO ein gutes Jahr, das uns ein dynamisches Wachstum bescherte. Es war aber auch ein sehr anspruchsvolles und sogar aufregendes Jahr, denn starkes Wachstum muss auch gemanagt werden, und dies stellte uns vor allen Dingen auf der Beschaffungsseite vor besondere Herausforderungen – ich komme darauf gleich zu sprechen.

Kennzeichnend für das vergangene Geschäftsjahr war die im Zeitverlauf zunehmende Wachstumsdynamik. So verlief das erste Quartal mit einem Umsatzplus von 9 Prozent noch vergleichsweise verhalten. Nach dem ersten Halbjahr erreichte das Wachstum bereits 25 Prozent, nach neun Monaten waren es 33 Prozent. Diese Wachstumsrate haben wir auch im Gesamtjahr gehalten und damit den Konzernumsatz 2010 um 33,1 Prozent auf 97,5 Mio. Euro gesteigert. Dabei gab es im letzten Jahr Monate, in

denen die Wachstumsraten gegenüber dem entsprechenden Vorjahresmonaten bei mehr als 60 Prozent lagen.

Wie gesagt: Einen Nachfrageanstieg dieses Ausmaßes muss ein Unternehmen erst einmal bewältigen. Auf der Produktionsseite ist uns dies gut gelungen, nicht zuletzt, weil wir bereits frühzeitig begonnen hatten, unsere Produktionsbasis zu verbreitern – später dazu mehr!

### **Herausforderung Beschaffungsmärkte**

Weitaus schwieriger war die Lage aber an den internationalen Beschaffungsmärkten für Elektronikkomponenten. Die Märkte spielten, um es einmal anschaulich auszudrücken, komplett verrückt! Alle Hersteller von Stromversorgungen mussten 2010 erhebliche Lieferengpässe verkraften. Der Grund dafür ist ebenso einfach wie kurzfristig schwer zu beseitigen: Auf der einen Seite gab es eine sprunghaft steigende Nachfrage nach Elektronikkomponenten durch die stark anziehende Weltkonjunktur. Auf der anderen Seite traf die hohe Nachfrage auf eine teilweise erheblich reduzierte Lieferfähigkeit der Hersteller, weil diese während Finanzkrise und Rezession ihre Produktionskapazitäten deutlich gekürzt hatten.

Das „Wiederhochfahren“ der Kapazitäten, etwa von Chipfabriken in Asien, ist jedoch nicht auf Knopfdruck möglich und zudem mit erheblichen Anlaufkosten verbunden. In einer solchen Situation – dessen kann man zumindest sicher sein! – funktioniert das marktwirtschaftliche Prinzip von Angebot und Nachfrage tadellos. In der Folge mussten wir erhebliche Preissteigerungen für elektronische Bauelemente verkraften, die bis zum Zehnfachen der üblichen Preise reichten. Teilweise waren Komponenten auch gar nicht oder zumindest über längere Zeit nicht verfügbar, und zwar weltweit.

Angesichts dieser dramatischen Engpässe bei unseren Lieferanten hatte für uns die Sicherung *unserer* Lieferfähigkeit höchste Priorität. Wir haben deshalb die Lagerbestände gezielt aufgebaut, um lieferfähig zu bleiben, auch wenn dies den Einsatz zusätzlicher Finanzmittel erforderte. Wir haben eine klare Priorisierung unserer Aufträge vorgenommen, also Aufträge je nach spezifischer Situation bei unseren Kunden vorgezogen oder später

bearbeitet. Dieses Vorgehen erforderte eine offene und zeitnahe Kommunikation mit allen Kunden. Natürlich gab es dabei auch die eine oder andere Anspannung, aber im Großen und Ganzen ist es gelungen, die Lieferfähigkeit und Lieferpünktlichkeit von FRIWO zu gewährleisten und damit die Zufriedenheit der Kunden zu sichern. Dafür spricht die Tatsache, dass wir in diesem herausfordernden Geschäftsjahr keinen Kunden verloren haben!

### **Zusätzliche Kostenbelastungen 2010**

Natürlich waren mit dem Kampf gegen die Lieferengpässe erhebliche Mehrkosten für FRIWO verbunden. Zusätzlich zu den hohen Materialpreisen fielen auch höhere Transportkosten an, zum Beispiel weil die pünktliche Auftragsabwicklung Expresslieferungen erforderte. Wir haben einen Teil dieser Mehrkosten in zwei Runden an die Kunden in Form höherer Preise weitergegeben, aber eben nur einen Teil. Unter dem Strich führten die knappen Ressourcen bei unseren Lieferanten zu einer signifikanten Belastung der Ertragslage des FRIWO-Konzerns. Dies aber war aus unserer Sicht unvermeidlich, denn an oberster Stelle stand und steht die Sicherung unserer Kundenbasis. Einen Kunden zu verlieren und zurückzugewinnen ist – gerade auch auf lange Sicht - wesentlich kostspieliger als die vorübergehende Beeinträchtigung unserer Margen durch die Mehrkosten für die Beschaffung der elektronischen Komponenten.

### **Erfolge bei den Kunden 2010**

Meine Damen und Herren,

die Belastung von Marge und Ertrag ist umso bedauerlicher, da dies die Erfolge, die FRIWO im vergangenen Jahr auf der Kundenseite verzeichnete, konterkarierte.

Wir haben 2010 erneut unter Beweis gestellt, dass FRIWO zu den leistungsstärksten internationalen Anbietern von hochwertigen Stromversorgungen gehört. Basis unseres Erfolgs war ein Wachstum in der Breite, das bedeutet, über alle Produktgruppen und Marktsegmente hinweg. Um Ihnen dies zu veranschaulichen: Mit 27 unserer TOP 30-

Kunden haben wir vergangenes Jahr mehr Umsatz erzielt als im Vorjahr, und bei 22 dieser TOP-Kunden war das Umsatzwachstum sogar prozentual zweistellig.

Neben Mehrumsätzen mit bestehenden Kunden konnten wir auch Neukunden gewinnen, die ein langfristiges Potenzial aufweisen. Dies freut uns natürlich sehr, und ich sehe diese Entwicklung auch als Bestätigung für unseren Anspruch, Kunden immer einen Mehrwert zu bieten – sei es in punkto Technologie, Servicequalität oder Preis-Leistung. Ich sagte bewusst „Preis-Leistung“ und nicht allein „Preis“, denn zu diesem Anspruch gehört auch die Überzeugung, dass Qualität und Innovationskraft einen angemessenen Preis haben müssen.

Auf diese Weise haben wir den Konzernumsatz 2010 um 33,1 Prozent gesteigert. Die deutsche Elektroindustrie wuchs im gleichen Zeitraum um 14 Prozent. Wir haben damit - wie schon im Vorjahr – erheblich besser abgeschnitten als die Branche insgesamt und überdurchschnittlich von dem konjunkturellen Aufschwung profitiert. Da der Einbruch der Branche in 2009 stärker war, liegen die ZVEI-organisierten Firmen trotz des Zuwachses in 2010 noch unter den Umsätzen von 2008. FRIWO konnte nicht nur im Vergleich zu 2009 zulegen, sondern liegt mit dem Umsatz von 97,5 Mio. Euro deutlich über dem Umsatzniveau des Vorkrisenjahres.

Wir stellen Stromversorgungen für unterschiedlichste Anwendungen her, von Haushaltsgeräten über mobile Werkzeuge, IT, Kommunikationstechnik bis zu industriellen Anwendungen und Medizintechnik. Dabei wachsen wir in der Breite. Wir haben dadurch eine natürliche Risikostreuung, die Konjunkturerinbrüche dämpft, die aber im Fall eines Wirtschaftsaufschwungs Chancen auf überproportionales Wachstum bietet. Dies hat das vergangene Jahr eindrucksvoll gezeigt.

Möglich wurde dieser Erfolg durch den großen Einsatz all unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sei es hier in Ostbevern oder im Ausland. Sie haben jeden Tag dafür gearbeitet, dass unsere Kunden trotz der herausfordernden Umstände FRIWO weiterhin als verlässlichen Partner sehen. Das Jahr 2010 stellte an unsere Belegschaft ganz besondere Herausforderungen, und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben sie

hervorragend gemeistert. Dafür an dieser Stelle – und dies sicher auch in Ihrem Namen - herzlichen Dank!

### **Konzern-Kennzahlen 2010 - GuV**

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum Konzernabschluss 2010, bei dem ich mich auf die wesentlichen Aspekte beschränke. Der ausführliche Geschäftsbericht liegt Ihnen allen vor bzw. ist im Foyer erhältlich.

Die Erfolgsrechnung zeigt, wie bereits ausgeführt, einen Anstieg des Konzernumsatzes von 73,3 Mio. Euro in 2009 um 33,1 Prozent auf 97,5 Mio. Euro. Dazu haben alle Produktsegmente beigetragen, wenn auch mit unterschiedlichen Wachstumsraten. Der durchschnittliche Wertanstieg des US-Dollar, in dem wir den großen Teil unserer Waren fakturieren, gegenüber dem Euro wirkte sich umsatzfördernd aus. Währungsbereinigt nahmen die Konzern Erlöse um 29 Prozent zu.

Sehr erfreulich waren auch die Auftragseingänge in 2010, die gegenüber dem Vorjahr um 47,7 Prozent zulegten.

Die Bruttomarge vom Umsatz, also der Ergebnisanteil nach Abzug der Umsatzkosten, sank von 11,3 Prozent auf 10,7 Prozent. Wesentlicher Grund waren die von mir skizzierten Mehraufwendungen durch die Lieferengpässe auf den Beschaffungsmärkten. Auch höhere Lohnkosten bei unseren Auftragsfertigern in China und der allgemeine Anstieg der Rohstoffpreise schmälerten die Marge.

Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern der fortgeführten Bereiche, das EBIT, erreichte vor diesem Hintergrund nur 0,7 Mio. Euro nach 0,5 Mio. Euro im Vorjahr. Dabei ist zu beachten, dass der Vorjahreswert noch einen Einmalsertrag von 0,8 Mio. Euro aus der Liquidierung der früheren US-amerikanischen Tochtergesellschaft enthalten hatte. Bereinigt hat sich das EBIT also durchaus deutlich verbessert; das absolute Niveau kann uns jedoch nicht zufriedenstellen. Die erreichte EBIT-Rendite von 0,7 Prozent

des Umsatzes liegt weit unter dem, was wir für FRIWO für erforderlich erachten. Hier streben wir eine Rendite im mittleren einstelligen Bereich an.

Das Ergebnis vor Steuern lag mit 0,2 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

Nach Steuern weist der Konzern für die fortgeführten Bereiche ein ausgeglichenes Ergebnis aus nach einem Ertrag von 0,4 Mio. Euro im Vorjahr.

Das Ergebnis der nicht fortgeführten Bereiche beinhaltet – wie schon im Vorjahr – Gewinne und Verluste aus dem 2008 erfolgten Verkauf der früheren Geschäftseinheit FRIWO Mobile Power – kurz FMP. Bereits auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres hatten wir Ihnen berichtet, dass wir in der Schiedsklage des FMP-Erwerbers Flextronics über Garantieleistungen aus der Transaktion einen Vergleich erzielen konnten. Dieser bestimmte die Zahlung von umgerechnet rund 3 Mio. Euro durch FRIWO. Im Gegenzug wurden sämtliche Garantieansprüche aus dem Kaufvertrag abgegolten. Es bestehen also aus dem Verkauf von FMP keine weiteren Risiken für unsere Gesellschaft. Wir haben mit dem Vergleich einen Schlussstrich unter das Kapitel gezogen.

Der Vergleich wirkte sich positiv auf unsere Liquidität aus, da wir zuvor bereits 8,6 Mio. Euro für eventuelle Garantieleistungen bei einer Bank hinterlegt hatten. Abzüglich der zu zahlenden rund 3 Mio. Euro konnten wir vergangenes Jahr wieder auf die verbleibenden 5,6 Mio. Euro zurückgreifen.

In der Gewinn- und Verlustrechnung führte der Vergleich jedoch zu einem negativen Ergebnis der nicht fortgeführten Bereiche von 1,9 Mio. Euro nach einem Verlust von 0,4 Mio. Euro im Vorjahr.

Somit betrug das Konzernergebnis unter dem Strich, also als Summe der fortgeführten und nicht fortgeführten Bereiche, minus 1,9 Mio. Euro, nachdem der Konzern im Jahr 2009 noch ausgeglichen abgeschlossen hatte.

## Dividendenvorschlag

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute die Zahlung einer Dividende von 25 Cent pro Aktie vor. Damit würden insgesamt rund 1,9 Mio. Euro zur Ausschüttung kommen. Dieser Dividendenvorschlag ist jedoch nicht im Zusammenhang mit dem Jahresergebnis zu sehen, sondern mit dem Verkauf von FMP. FRIWO hatte bereits in den Jahren 2008 und 2009 die Hauptausschüttungen aus dem Verkaufserlös vorgenommen und insgesamt annähernd 54 Mio. Euro an die Aktionärinnen und Aktionäre ausgezahlt. Durch den im vergangenen Jahr geschlossenen Vergleich mit Flextronics wurden nun, wie soeben bereits geschildert, zusätzliche Mittel frei. Und wir sind der Ansicht, dass unsere Anteilseigner an diesem Mittelrückfluss partizipieren sollten.

## Bilanzkennzahlen

Meine Damen und Herren,

ein kurzer Blick auf die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2010: Auf der Aktivseite fällt vor allem der starke Anstieg der Vorräte ins Auge, die sich im Stichtagsvergleich von 8,8 Mio. Euro auf 16,3 Mio. Euro nahezu verdoppelten. Ich hatte bereits erwähnt, dass wir aufgrund der massiven Lieferengpässe für elektronische Komponenten bewusst Lagerbestände aufgebaut haben. Zudem führte das deutlich erhöhte Geschäftsvolumen zu einem höheren Vorratsbestand und auch zum Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die um 1,0 Mio. Euro auf 7,5 Mio. Euro zulegten.

Finanziert wurde der Aufbau des Working Capitals aus vorhandener Liquidität und aus den Mitteln, die durch den Vergleich mit Flextronics wieder frei wurden. Dadurch und durch die Tilgung von Finanzschulden nahmen die gesamten liquiden Mittel als Summe aus frei verfügbaren und hinterlegten Geldern von 13,0 Mio. Euro auf 1,1 Mio. Euro per Ende vergangenen Jahres ab.

Auf der Passivseite der Konzernbilanz weist FRIWO ein Eigenkapital von 10,7 Mio. Euro aus. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 12,7 Mio. Euro ist Folge des negativen Jahresergebnisses. Mit 29,1 Prozent verfügte unser Unternehmen zum Bilanzstichtag aber unverändert über eine solide Eigenkapitalquote.

## **Finanzierung und Investitionen**

Meine Damen und Herren,

natürlich war es angesichts der notwendigen Ausweitung des Working Capitals nicht möglich, im Jahr 2010 einen positiven operativen Cashflow zu erwirtschaften. Dieser betrug minus 4,6 Mio. Euro.

Wir haben 2010 rund 2,7 Mio. Euro und damit deutlich mehr als im Vorjahr in Sachanlagen investiert, unter anderem in die Modernisierung der Produktion am Standort Ostbevern. Darüber hinaus haben wir im Konzern Kredite von rund 7,0 Mio. Euro getilgt, darunter die bereits erwähnten Kurzfristdarlehen über 2,0 Mio. Euro und ein fälliges Schuldscheindarlehen unserer Tochtergesellschaft FRIWO Gerätebau GmbH.

Diese Mittelabflüsse wurden durch die Rückflüsse hinterlegter Gelder aus dem FMP-Verkauf und durch die Aufnahme eines langfristigen Darlehens über 5,0 Mio. Euro durch die FRIWO Gerätebau weitgehend kompensiert.

Insgesamt ist festzuhalten, dass unser Konzern auch im Jahr 2010 komplett eigenständig finanziert war und jederzeit über eine ausreichende Liquidität verfügte.

Soweit, meine Damen und Herren, ein Überblick zum Zahlenwerk des vergangenen Geschäftsjahres. Genauso wie der Rückblick dürfte Sie sicher interessieren, welche Aussichten sich für unsere Gesellschaft in den kommenden Jahren bieten. Mit welchen Produkten wollen wir den Wachstumskurs von FRIWO fortsetzen? Und wie lauten konkret unsere Erwartungen an das laufende Jahr 2011? – Auf diese Fragen wird nun mein Vorstandskollege Felix Zimmermann eingehen, an den ich das Wort übergebe.

Ich bedanke mich schon jetzt bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

## **Part II: Felix Zimmermann:**

### **Operative Schwerpunkte 2010 – neue Produkte**

Vielen Dank, Herr Schilling.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Wachstum und gute Ergebnisse sind ohne Innovationen nicht möglich. FRIWO sieht eine ihrer großen Stärken in ihrer ausgeprägten Innovationsorientierung: Wir wollen uns von unseren Wettbewerbern dadurch unterscheiden, dass wir neue Technologien und Trends als erster aufgreifen und daraus attraktive und wirtschaftlich tragfähige Produkten entwickeln. Unser Anspruch im Bereich Forschung und Entwicklung lautet, mindestens eine neue Produktkategorie pro Jahr einzuführen.

In diesem Sinne stand im Jahr 2010 im Vordergrund, unser Leistungsspektrum weiter auszubauen und uns dadurch Wachstumschancen zu sichern. Ein gutes Beispiel ist in diesem Zusammenhang die LED-Technologie, die zweifellos eine der wichtigsten Zukunftsmärkte für die Stromversorgungsbranche ist. LED-Leuchtdioden werden bei vielen Geräten des täglichen Bedarfs verwendet, sei es bei Wohnraumleuchten, Außenbeleuchtungen, in der Küche, im Kühlschrank oder sogar in Dunstabzugshauben. Bereits seit 2009 haben wir eine marktreife Generation von Stromversorgungen für die LED-Technik. Wir wollen aber in diesem attraktiven Marktsegment als Systemlieferant auftreten, das heißt Leuchtkörper und Stromversorgungen kombiniert anbieten. Für FRIWO ist dies ein Novum.

Eine weitere wichtige Innovation bilden Stromversorgungen für Leistungen über 100 Watt, wie sie zum Beispiel im Medizinbereich oder bei Elektromotoren zum Einsatz kommen.

Innovationsstärke ist auch notwendig, um den immer strengeren Sicherheits- und Umweltstandards für unsere Produkte gerecht zu werden. Ein aktuelles Beispiel ist die so genannte Ökodesignrichtlinie der Europäischen Kommission, die eigentlich EuP-Rahmenrichtlinie heißt und

aus dem Jahr 2005 stammt. Sie regelt die Anforderungen an eine umweltgerechte Gestaltung von energiebetriebenen Produkten. Die Umsetzung der Richtlinie erfolgte in zwei Stufen; die erste Stufe trat im April 2010 in Kraft, die zweite Stufe mit erhöhten Anforderungen erst vor einem Monat. Wir haben sehr früh damit begonnen, unsere Produkte entsprechend umzurüsten. Aufgrund dieser Vorleistungen verlief die Einführung der Richtlinie bei FRIWO reibungslos.

### **Entwicklung Personal**

Meine Damen und Herren,

Spitzenprodukte setzen Spitzenmitarbeiter voraus. Die Personalentwicklung hatte deshalb für FRIWO schon immer eine große Bedeutung. Wir bilden aktiv aus und stellen unsere Auszubildenden größtenteils nach Ablauf ihrer Lehre ein. Wir wollen Führungspositionen so weit wie möglich mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus den eigenen Reihen besetzen. Dies setzt ein strukturiertes Fortbildungskonzept voraus, durch das Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, bei denen wir Potenziale erkennen, gezielt auf künftige Führungsaufgaben im In- und Ausland vorbereitet werden.

Per 31. Dezember 2010 lag die Zahl der Beschäftigten im Konzern bei 333, das sind 6 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Wir haben dabei gezielt die Bereiche Entwicklung und Vertrieb gestärkt.

Als sehr wichtig für die langfristige Mitarbeiterentwicklung bei FRIWO erachten wir das 2010 neu entwickelte Unternehmensleitbild, das die „Leitplanken“ definiert, innerhalb derer wir uns bewegen sollen. Es definiert Führungsgrundsätze, Anforderungen an unsere Mitarbeiter und auch Werte, die bei FRIWO für den Umgang untereinander und mit Aktionären, Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit verpflichtend sind.

## **Entwicklung Produktion**

Meine Damen und Herren,

ein weiterer wichtiger Baustein war vergangenes Jahr die Weiterentwicklung unserer Produktionskapazitäten. Bereits kurz nach dem Verkauf der Geschäftseinheit FMP 2008 hatten wir begonnen, nach weiteren Auftragsfertigern zu suchen, um die Abhängigkeit von unserem Partner Flextronics zu verringern. Dies geschah auch aufgrund der Tatsache, dass Kunden generell immer kurzfristiger bestellen und damit jeder Hersteller ein höheres Maß an Flexibilität in seinen Produktionsstrukturen benötigt.

Diesen Weg sind wir weitergegangen. In China wird FRIWO in diesem Jahr bereits drei Auftragsfertiger haben, von denen einer auch in Vietnam produziert. Und in Polen, wo wir seit vielen Jahren ein Partnerunternehmen als „verlängerte Werkbank“ nutzen, werden wir 2011 die Zahl unserer Lieferanten auf drei erhöhen. Die Verbreiterung unserer Produktionsbasis mindert die Abhängigkeiten von FRIWO von einzelnen Partnern und trägt überdies dem Wachstumskurs unseres Unternehmens Rechnung.

Wir wollen auch künftig an der bewährten Kombination aus einer Eigenfertigung in Europa und der Produktion durch Partnerunternehmen in Asien festhalten.

Bevor ich nun zum laufenden Geschäftsjahr komme möchte ich mich bei Ihnen, dem Aufsichtsrat, den Banken und allen unseren Partnern für das entgegengebrachte Vertrauen ganz herzlich bedanken.

## **Ausblick Geschäftsjahr 2011 - Einflussfaktoren**

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

nun komme ich zum laufenden Geschäftsjahr. Welche Erwartungen haben wir an 2011? – Ich würde von vorsichtigem Optimismus sprechen. Die Weltwirtschaft ist – bei allen regionalen Unterschieden – unverändert in einer robusten Verfassung, trotz gestiegener Risiken wie der Schuldenkrise

einiger europäischer Länder, der Katastrophe in Japan oder der sehr hohen Verschuldung der USA. Und auch für den Markt für Netz- und Ladegeräte erwarten Marktforscher in den kommenden Jahren weltweit ein stabiles Wachstum, angetrieben vor allem durch die asiatischen Märkte.

Die Umstände sind also nicht schlecht, und auch FRIWO ist strategisch, produktseitig und finanziell gut aufgestellt, an dem Marktwachstum teilzuhaben. Mit einem konsolidierten Auftragsbestand von 33,4 Mio. Euro zum Ende des vergangenen Jahres – das waren 75 Prozent mehr als am Vorjahresstichtag – haben wir eine gute Ausgangsbasis, um den Wachstumspfad 2011 weiterzugehen. Dies gilt umso mehr, als auch die Auftragseingänge im ersten Quartal dieses Jahres erfreulich waren.

Es liegt nach dem Geschäftsverlauf 2010 auf der Hand, dass wir uns auch in diesem Jahr im besonderen Maß der Entwicklung von Marge und Ergebnis widmen. Unser Unternehmen ist dabei einigen Parametern ausgesetzt, die wir nicht oder nur eingeschränkt beeinflussen können und die genaue Prognosen über die Ertragslage erschweren:

- So bleibt das Wertverhältnis vom US-Dollar zum Euro ein großer Einflussfaktor, der sich verlässlichen Prognosen entzieht.
- Bei den Kosten für die wichtigsten Rohstoffe, zum Beispiel Kupfer oder Rohöl, wird es darauf ankommen, dass wir Mehraufwendungen ohne großen Zeitverlust an unsere Kunden weitergeben können.
- Bei den Lohnkosten in China ist mit weiteren und durchaus signifikanten Steigerungen zu rechnen, die unsere Auftragsfertiger an uns weiterreichen werden. Auch diese versuchen wir an unsere Kunden weiterzugeben.
- Und auch der bereits von uns erwähnte Trend, dass unsere Kunden immer kurzfristiger bestellen, erschwert eine verlässliche Planung. Wir müssen uns darauf einstellen, dass dieser Trend eher zu- als abnimmt.

Um eine Frage von Ihnen vorwegzunehmen: Die Erdbebenkatastrophe in Japan hat derzeit keine direkten Auswirkungen auf FRIWO. Weder produzieren wir in Japan, noch beziehen wir Netz- und Ladegeräte von

dort. Allerdings sind auf Sicht mittelbare Auswirkungen nicht auszuschließen, nämlich dann, wenn elektronische Komponenten aufgrund von Produktionsausfällen oder –einschränkungen japanischer Zulieferunternehmen knapp werden. Dafür gibt es derzeit keine konkreten Anzeichen, aber es ist ein Risiko, das wir sorgfältig beobachten müssen.

### **Ausblick Geschäftsjahr 2011 - Prognosen**

Trotz aller Unwägbarkeiten überwiegt aber unser Optimismus für 2011. FRIWO hat den Schwung des vergangenen Jahres mitgenommen; deshalb gehen wir erneut von einem Umsatzwachstum im FRIWO-Konzern aus. Ob dieses Wachstum eine ähnliche Dynamik erreichen wird wie im Vorjahr, können wir derzeit noch nicht abschätzen.

Sollte sich die Kostenstruktur unseres Konzerns nicht wesentlich verändern, müsste mit dem Umsatzplus auch eine spürbare Verbesserung der Ertragslage einhergehen. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir in dieser Frage nicht konkreter werden können.

Sollten es die Beschaffungsmärkte zulassen, werden wir 2011 unsere Rohmateriallagerbestände wieder abbauen und damit die Mittelbindung auf ein Normalmaß verringern. Denn unser Ziel bleibt, nachhaltig positive Cashflows aus dem operativen Geschäft zu erwirtschaften. Dies ist in unserem Geschäftsmodell möglich, sofern die Marktverhältnisse nicht so extrem sind wie sie es 2010 waren.

### **Mittel- und Langfristausblick – Marktpotenziale (Grafik)**

Meine Damen und Herren,

wir möchten zum Abschluss unserer Ausführungen gerne den Blick noch etwas weiter in die Zukunft richten. Was ist unsere Strategie über das Jahr 2011 hinaus? Was sind unsere langfristigen Wachstumsfaktoren? Wo sehen wir FRIWO in – sagen wir – drei oder fünf Jahren?

Mit diesen und ähnlichen Fragen haben wir uns gerade im vergangenen Jahr im Rahmen eines Strategieprozesses intensiv befasst. Um Ziele zu definieren, sollte man zunächst analysieren, wo man heute steht.

Der weltweite Markt für Stromversorgungen hat nach fundierten Schätzungen ein Volumen von rund 16 Mrd. US-Dollar. Wenn Sie den FRIWO-Umsatz von gut umgerechnet 129 Mio. US-Dollar dagegenstellen, so errechnet sich ein Marktanteil von unter einem Prozent. Selbst wenn man nur jenen Teil unserer Branche nimmt, den FRIWO derzeit aktiv adressiert, und der ein Volumen von rund 6,3 Mrd. US-Dollar hat, steigt unser Marktanteil auf gerade einmal ca. 2 Prozent.

Man kann und sollte dies natürlich positiv sehen: Wir bewegen uns in einer wachsenden Branche, in der wir durch die Gewinnung von Marktanteilen erhebliche Wachstumschancen besitzen. Dies gilt umso mehr, als jener Teil unserer Branche, den wir derzeit nicht aktiv adressieren und der rund 10 Mrd. US-Dollar schwer ist, durchaus mit der heutigen FRIWO-Technologie zugänglich wäre.

Markant ist auch die regionale Verteilung: Mit einem Anteil von ca. 76 Prozent ist Asien die mit Abstand wichtigste Absatzregion für Stromversorgungen. Amerika kommt danach auf rund 13 Prozent, Europa auf ca. 11 Prozent. Die Musik spielt also in Asien.

### **Mittel- und Langfristausblick – Strategische Ziele FRIWO**

Für FRIWO ist es in dieser Situation entscheidend, die sich bietenden Wachstumschancen mit Augenmaß anzugehen. Es gibt genügend Beispiele, dass sich Unternehmen in einer Expansionsphase verzetteln, sich also finanziell und auch mit Blick auf die internen Ressourcen überfordern.

Wir haben deshalb klare Grundsätze und Kriterien, nach denen wir Wachstumsschritte beurteilen. Dazu gehören zum Beispiel:

- Wir suchen Projekte und Produkte gezielt danach aus, ob wir unseren Kunden einen Mehrwert mit Blick auf Technologie, Service oder Preis bieten können. Standardprodukte, die überall erhältlich sind, sind für uns nicht interessant.

- Wir halten aus Effizienz- und Kostengründen an unserer Plattformstrategie fest, von der aus kundenspezifische Anwendungen entwickelt werden.
- Wir legen unseren Fokus auf die Absicherung und den Ausbau unserer Positionen in den bestehenden Märkten. Natürlich plant FRIWO auch den Einstieg in neue Märkte, aber erst dann, wenn klare Kriterien mit Blick auf Kundenpotenziale, Wettbewerbsstrukturen oder Markteintrittsschwellen erfüllt sind. Unser Anspruch ist, pro Jahr einen neuen Markt zu erschließen.
- Wir sind bereit und finanziell in der Lage, Wachstum auch durch Akquisitionen darzustellen. Dies ist aber nicht Priorität Nummer eins und zudem ebenfalls an strenge Kriterien gebunden.
- Wachstum und Größe dürfen nicht zu Ineffizienzen führen. Deshalb bleiben schlanke Strukturen, schnelle Entscheidungswege und Flexibilität wichtige Erfolgskriterien, deren Einhaltung permanent zu überprüfen ist.

Meine Damen und Herren,

wenn es uns gelingt, in den kommenden Jahren auch nur einen Teil der sich bietenden Marktpotenziale zu nutzen, könnte der FRIWO-Konzern mittel- bis langfristig in eine neue Größenordnung wachsen. Ich nenne heute bewusst keine Umsatzzahl. Sie können aber davon ausgehen, dass wir uns ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt haben – nicht nur, weil die Ausgangslage in unserer Branche günstig ist, sondern auch, weil wir unsere Stärken genau kennen: technologisch hochwertige Produkte auf Basis jahrzehntelangen Know-hows, effiziente und leistungsfähige Strukturen sowie hochmotivierte und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Deshalb haben wir bei FRIWO allen Grund, mit Optimismus in die Zukunft zu schauen.

Ich danke Ihnen herzlich für Ihre Aufmerksamkeit.

**Abschlusschart**

---