



Ordentliche Hauptversammlung 2012

Ausführungen von

**Klaus Schilling
Vorstand Vertrieb und Finanzen**

**Felix Zimmermann
Vorstand Produktion und Technik**

Ostbevern, 3. Mai 2012

Es gilt das gesprochene Wort!

Teil I: Vortrag Klaus Schilling

Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der FRIWO AG. Mein Vorstandskollege, Herr Zimmermann, und ich freuen uns über Ihr Kommen. Wie werden versuchen, Ihnen einen informativen und anregenden Vormittag zu bieten. Begrüßen möchte ich zudem die anwesenden Geschäftspartner, die Vertreter der Banken und der Medien sowie den Bürgermeister von Ostbevern, Herrn Joachim Schindler.

Überblick zum Geschäftsjahr 2011 – Erfolge und Herausforderungen

Gehen wir gleich in medias res: Das vergangene Jahr war für FRIWO ein Jahr, in dem wir in verschiedensten Bereichen wichtige Weichenstellungen vorgenommen haben. Wir haben eine insgesamt solide Geschäftsentwicklung verzeichnet und die Ertragslage deutlich verbessert. Mittel- und langfristig fast wichtiger aber ist, dass sich unser Konzern strategisch auf zahlreichen Feldern weiterentwickelt hat – sei es mit Blick auf die Kundenbasis und Kundenstruktur, sei es mit Blick auf die Fertigungsstrukturen oder auch auf das Leistungsspektrum, das wir unseren Kunden anbieten. Viele der erreichten Fortschritte spiegeln sich nicht unmittelbar im Zahlenwerk wider; aber sie sind die Grundlage für künftiges Wachstum und damit für die Erfolge unseres Unternehmens in der Zukunft.

Dazu drei Beispiele:

- Wir haben 2011 neue Kunden und Projekte gewonnen und damit unsere operative Basis weiter verbreitert. Die Tatsache, dass FRIWO eine Vielzahl von hochinteressanten und potenzialträchtigen Projektanfragen erhielt, werten wir als Beweis, dass wir von vielen Branchen und Unternehmen als attraktiver Technologiepartner für hochwertige Stromversorgungen wahrgenommen werden. Besonders freut uns, dass wir in wichtigen Zukunftsmärkten wie LED-Beleuchtungen, Gebäudetechnik, High Power oder im Medizinbereich zahlreiche Neugeschäfte tätigen konnten.
- Ganz wichtig ist auch, dass wir mit unseren Kunden in der Breite gewachsen sind. So ist die Zahl der Kunden, mit denen wir mehr als 1 Mio. Euro Jahresumsatz machen, im vergangenen Jahr um mehr als 20 Prozent gestiegen. Und bei den Kunden, bei denen unsere Jahreserlöse bei mindestens 500.000 Euro liegen, konnten wir in drei Viertel der Fälle den Umsatz erhöhen. Wenn sich der FRIWO-Umsatz gleichmäßiger auf mehrere Schultern verteilt, haben wir einen besseren internen Risikoausgleich.
- Es ist uns im Jahr 2011 auch gelungen, die Produktionsstrukturen zu optimieren und damit – gerade auch auf mittlere und lange Sicht – die Wettbewerbsfähigkeit von FRIWO zu erhöhen. Neben der Produktion hier in Ostbevern, in die wir erneut kräftig investiert haben, arbeiten wir mittlerweile mit drei Auftragsfertigern in Polen und mit drei weiteren Partnerunternehmen in Asien zusammen. Damit haben wir eine breite Produktionsbasis, die Abhängigkeiten vermeidet und Flexibilität in der Produktion – je nach Projektart und Projektgröße – gestattet.

Überblick zum Geschäftsjahr 2011 - Herausforderungen

Meine Damen und Herren,

unsere Zustandsbeschreibung für FRIWO lautet: Die Gesellschaft befindet sich auf einem guten Weg. Doch bei allen Fortschritten müssen wir natürlich auch die Herausforderungen, denen sich unser Unternehmen stellen muss, zur Kenntnis nehmen und uns auf sie einstellen. Dazu zählt sicherlich die höhere Volatilität im Bestellverhalten der Kunden. Das bedeutet, dass unsere Kunden tendenziell immer kurzfristiger und immer weniger vorhersehbar ordern. Zugleich wachsen ihre Anforderungen in punkto Produktqualität und maßgeschneiderter Systemlösungen. Das bedeutet im Klartext, dass sich die Reaktionszeiten, um Kundenaufträge abzuarbeiten, immer mehr verkürzen. Diese Entwicklung ist nicht neu, hat sich aber vergangenes Jahr noch einmal deutlich verstärkt. Alle Anbieter von Stromversorgungen müssen schneller und flexibler werden, um die Schwankungen im Bestellverhalten der Kunden ausgleichen zu können. Gerade vor diesem Hintergrund sind die Verbreiterung der Kundenbasis und die Verbesserung der Produktionsstrukturen, die ich Ihnen erläutert habe, zwingend notwendig, um Liefertermine halten und die Kunden zufrieden stellen zu können.

Die Schwankungen im Bestellverhalten zeigten sich 2011 sehr deutlich bei Auftragsentwicklung und Umsatz. Nachdem FRIWO in den ersten 6 Monaten noch einen deutlichen Umsatzzuwachs von 14 Prozent gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum erzielt hatte, schwächte sich die Geschäftsdynamik in der zweiten Jahreshälfte spürbar ab, vor allem durch eine nicht vorhersehbare Zurückhaltung einiger Großkunden. Diese Zurückhaltung ist nach unserer Kenntnis auf verschiedene Faktoren zurückzuführen, zum Beispiel hohe Lagerbestände, die Verschiebung von Aufträgen oder ganz einfach auf die Erwartung eines Konjunkturabschwungs im laufenden Jahr 2012. Im Ergebnis stand deshalb für das Gesamtjahr 2011 nur ein leichter Umsatzzuwachs von knapp 1 Prozent zu Buche, währungsbereinigt waren es gut 3 Prozent.

Konzern-Kennzahlen 2011 - GuV

Damit bin ich beim Überblick auf die wichtigsten Kennzahlen der Erfolgsrechnung des FRIWO-Konzerns für das Jahr 2011:

- Der Konzernumsatz erreichte 98,1 Mio. Euro und lag damit nur leicht über dem Rekordwert des Vorjahres von 97,5 Mio. Euro. Wie ich soeben ausgeführt habe, kann man bei der Geschäftsdynamik von einem zweigeteilten Geschäftsjahr sprechen. Einem guten ersten Halbjahr folgte eine deutliche Abschwächung in der zweiten Jahreshälfte. Insgesamt blieb die Umsatzentwicklung unter unseren Erwartungen.

Noch immer entfällt mehr als die Hälfte der Konzern Erlöse auf den deutschen Markt. Aber wir konnten 2011 im europäischen Ausland um immerhin fast 8 Prozent wachsen, während die Erlöse in Asien rückläufig waren. Dort waren bei mehreren Großkunden Projekte in der Auslaufphase und Folgeprojekte sind zum Teil noch nicht angelaufen.

Nach Zielkunden betrachtet erzielten wir zum Teil erfreuliche Zuwächse in den Branchen Maschinenbau und Medizintechnik, aber auch im EMS-Geschäft, bei dem FRIWO als Auftragsfertiger für Dritte tätig ist. Dagegen lagen die Erlöse in eher hochvolumigen Bereichen wie Elektrokleingeräte oder IT/Kommunikation unter dem Vorjahresniveau.

- Das Bruttoergebnis vom Umsatz konnte um 7,1 Prozent auf 10,8 Mio. Euro und damit deutlich stärker als der Umsatz erhöht werden. Dabei wirkte sich positiv aus, dass wir Kostensteigerungen, etwa bei Rohstoffen oder bei Löhnen in China, zeitnah an unsere Kunde in Form von Preiserhöhungen weitergeben konnten. Und natürlich haben wir auch 2011 unsere Prozesse und Strukturen im gesamten Konzern weiter optimiert und effizienter gestaltet. Dies spiegelt sich auch in einer höheren Mitarbeiterproduktivität wider. So ist der Umsatz pro Mitarbeiter bei FRIWO im vergangenen Jahr um knapp 5 Prozent gestiegen. Hinzu kommt, dass sich die Lage an den internationalen Beschaffungsmärkten für elektronische Bauteile entspannte, nachdem 2010 noch erhebliche

Mehrkosten aufgrund von Lieferengpässen angefallen waren – wir hatten auf der Hauptversammlung vor einem Jahr ausführlich darüber berichtet.

- Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – das EBIT - belief sich auf 1,4 Mio. Euro und war damit doppelt so hoch wie im Jahr zuvor. Das entspricht einer EBIT-Rendite von 1,4 Prozent nach 0,7 Prozent im Jahr zuvor. Damit geht die Ertragsentwicklung wieder in die richtige Richtung, wenngleich – daran besteht kein Zweifel, diese Ergebnisverbesserung nicht mehr als ein Zwischenschritt sein kann. Unser Anspruch ist deutlich höher: Mittel- bis langfristig sollte FRIWO in der Lage sein, nachhaltig eine EBIT-Rendite von 5 Prozent und mehr zu erwirtschaften.
- Das Konzernergebnis der fortgeführten Bereiche nach Steuern lag bei 0,4 Mio. Euro, nachdem es 2010 ausgeglichen gewesen war.
- Das Konzernergebnis, also die Summe aus den Ergebnissen der fortgeführten und nicht fortgeführten Bereiche, erreichte ebenfalls 0,4 Mio. Euro. Im Jahr zuvor war wegen der Kosten für einen Vergleich in einem Rechtsstreit noch ein Verlust von 1,9 Mio. Euro angefallen.

Kennzahlen Konzernbilanz

Ein kurzer Blick auf die Konzernbilanz: Die Bilanzsumme zum 31. Dezember vergangenen Jahres lag mit 36,6 Mio. Euro nahezu auf dem Niveau am gleichen Stichtag des Vorjahres. Da die Struktur der Bilanz nahezu gleich blieb, möchte ich nur kurz auf zwei Aspekte eingehen.

Auf der Aktivseite der Bilanz sanken zwar die Vorräte um 0,3 Mio. Euro auf 16,0 Mio. Euro, blieben aber auf einem relativ hohen Niveau. Dies ist zum einen auf die bereits erwähnte Verschiebung von Kundenaufträgen zurückzuführen, für die bereits Materialien geordert worden waren. Zum anderen haben wir generell an dem Grundsatz festgehalten, der Lieferfähigkeit

Vorrang zu geben vor der Optimierung des Working Capitals. Entsprechend war eine weiterhin hohe Lagerhaltung von Bauteilen erforderlich.

Auf der Passivseite der Konzernbilanz weist FRIWO ein Eigenkapital von 9,1 Mio. Euro aus. Der Rückgang um 1,6 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert ist wesentlich auf die 2011 erfolgte Dividendenzahlung zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich von 29,1 Prozent auf 24,8 Prozent, was aber ein unverändert akzeptables und solides Niveau ist.

Finanzierung und Investitionen

Meine Damen und Herren,

positiv werten wir, dass es FRIWO im vergangenen Jahr gelungen ist, einen positiven operativen Cashflow von 3,9 Mio. Euro zu erwirtschaften. Bei dem Mittelzufluss wirkte sich insbesondere der Abbau von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus, der teilweise stichtagsbedingt war und teilweise die Folge höherer Forderungsverkäufe im Rahmen eines Factoring-Programms.

Aus der Investitionstätigkeit resultierte ein Mittelabfluss von 2,7 Mio. Euro. Wir haben auch 2011 umfangreich in die Erweiterung und Modernisierung unseres Heimatstandortes Ostbevern investiert, um für die wachsenden Anforderungen unserer Kunden gerüstet zu sein.

Die Finanzierungstätigkeit brachte per Saldo einen Mittelzufluss von 1,0 Mio. Euro. Dabei wurde die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2010 durch die Inanspruchnahme kurzfristiger Kreditlinien mehr als kompensiert. In Summe lagen die liquiden Mittel zum Jahresende 2011 mit 3,4 Mio. Euro um 2,2 Mio. Euro höher als zu Beginn des Geschäftsjahres.

Auch für das Jahr 2011 möchte ich der guten Ordnung halber festhalten, dass der FRIWO-Konzern komplett eigenständig finanziert war und jederzeit über eine ausreichende Liquidität verfügte.

Soviel, meine Damen und Herren, zum Zahlenwerk für das vergangene Jahr. Mein Vorstandskollege Felix Zimmermann wird Ihnen nun nicht nur einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben. Er wird Ihnen auch erläutern, welche strategische Ausrichtung wir für FRIWO grundsätzlich anstreben, um auch künftig in unseren Märkten erfolgreich zu sein und welche Faktoren wir dafür als entscheidend ansehen.

Ich bedanke mich schon jetzt bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

Teil II: Felix Zimmermann:

Erfolgsfaktoren für FRIWO

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur Hauptversammlung.

Bei den Ausführungen von Herrn Schilling ist bereits angeklungen, dass sich unser Unternehmen vielen Herausforderungen stellen muss. Ich möchte dies ein wenig näher ausführen. Dazu ist es notwendig, die Rahmenbedingungen in unserem Geschäft ein wenig näher zu betrachten.

Die Branche der Anbieter von Stromversorgungen ist international recht heterogen. Es gibt eine Vielzahl von Herstellern, die sich einen harten Wettbewerb liefern, der in den vergangenen Jahren durchaus noch einmal an Intensität gewonnen hat.

Wer in diesem Geschäft wachsen und profitabel arbeiten will, muss eine Reihe von Voraussetzungen mit Blick auf Produkttechnologie, Serviceleistungen und Preis erfüllen. Gewinnen werden am Ende jene, die ihren Kunden echten Mehrwert bieten.

Für diesen Anspruch, meine Damen und Herren, stand und steht der Name FRIWO.

Entgegen der Vorstellung mancher Beobachter sind Ladegeräte und Akkus technologisch anspruchsvolle Produkte. Wie immer, wenn es um elektrische Produkte geht, spielen Zuverlässigkeit, Sicherheit, Energieeffizienz und Preis eine wichtige Rolle.

Die regulatorischen Anforderungen an diese Produkte von Seiten des Gesetzgebers, insbesondere der Europäischen Kommission, nehmen

beständig zu. Und auch unsere Kunden erwarten, dass wir in punkto Produkt- und Prozessqualität state of the art sind.

Ein aktuelles Beispiel dazu: Ende 2011 erhielt unsere Tochtergesellschaft FRIWO Gerätebau GmbH vom TÜV Nord das Zertifikat (TS) 16949. Hinter dieser technischen Bezeichnung verstecken sich die Anforderungen, die zahlreiche internationale Automobilhersteller an ihre Lieferanten stellen. Auch FRIWO beliefert als Auftragsfertiger namhafte Automobilkonzerne mit elektronischen Halbfabrikaten und Baugruppen. Die Erteilung dieses Qualitätssiegels war die Voraussetzung, um unsere Beziehungen zu dieser wichtigen Kundengruppe sichern und ausbauen zu können. Vorausgegangen war eine eineinhalb Jahre dauernde Vorbereitung der Zertifizierung durch das FRIWO-Team.

Technologische Spitzenprodukte aber allein reichen nicht aus. Es ist immer die Kombination mit einem erstklassigen Service, die Kunden am Ende zufrieden stellt. Ein wichtiger Faktor dabei ist die Nähe zu unseren Kunden. Dies ist zunächst einmal im räumlichen Sinne zu verstehen: Durch unsere Kapazitäten in Europa und Asien sind wir in der Lage, flexibel auf Kundenwünsche einzugehen und Lieferzeiten zu verkürzen.

„Nähe“ ist aber auch das Ergebnis einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Was sind die Bedürfnisse des Kunden? Wie müssen Stromversorgungen beschaffen sein, damit sie mit den elektrischen Geräten zu einem leistungsfähigen Gesamtsystem werden? – Diese und andere Fragen setzen eine enge und vertrauensvolle Kommunikation mit den Kunden voraus. Das ist umso wichtiger, je kürzer die Innovationszyklen und je spezifischer die Anforderungen der Kunden werden. „Lösungen von der Stange“ reichen in unserer Branche schon lange nicht mehr.

Und schließlich spielt natürlich auch der Preis eine Rolle. Er darf aber – und dies ist wichtig – nicht das alleinige Auswahlkriterium für eine Stromversorgung

sein. Diesen Wettlauf, meine Damen und Herren, würden wir auch nicht gewinnen, trotz kontinuierlicher Prozessverbesserungen und trotz eines straffen Kostenmanagements.

Das wollen wir aber auch gar nicht. Natürlich muss FRIWO wettbewerbsfähige Preise bieten. Unsere entscheidende Stärke liegt jedoch in dem Dreiklang von innovativen Produkten, leistungsfähigem Service und attraktiven Preisen. Dieser Dreiklang macht jenen Mehrwert für die Kunden aus, von dem ich eingangs gesprochen habe.

Wir sind uns sicher, dass derzeit kein anderer Anbieter von Stromversorgungen auf der Welt eine vergleichbare strategische Aufstellung bieten kann. Dieser Umstand begründet unseren Optimismus, den wir für die Zukunft von FRIWO haben.

Operative Schwerpunkte 2011 bei F+E, Personal und Produktion

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

wenn wir die exzellente Marktpositionierung, die FRIWO sich über viele Jahre hart erarbeitet hat, sichern wollen, setzt dies voraus, dass wir einen besonderen Fokus auf drei wichtige Bereiche des operativen Geschäfts legen: Forschung und Entwicklung, Produktion und Mitarbeiter.

Was haben wir 2011 auf diesen Feldern erreicht?

Was Forschung und Entwicklung betrifft, so wiederhole ich gerne meine Aussage, die ich auf der Hauptversammlung vor einem Jahr gemacht habe: Wachstum und gute Ergebnisse sind ohne Innovationen nicht möglich.

FRIWO hat auch im vergangenen Jahr Produktentwicklungen vorangetrieben und dafür die Entwicklungsquote, also den Anteil der Ausgaben für Forschung

und Entwicklung am Umsatz, weiter erhöht. Im Mittelpunkt stand dabei das Design neuer innovativer Plattformen und Lösungen für zukunftssträchtige Marktfelder wie LED-Lichtsysteme, High Power sowie Schnell-Ladetechnik.

Im Markt für LED-Leuchtdioden, die längst bei vielen Geräten des täglichen Bedarfs Einzug gehalten haben, verfügt FRIWO über marktreife Produkte. LED-Stromtreiber werden im Bereich von 10 bis 100 Watt in die Pilotfertigung überführt. Alle diese Produkte können strom- oder spannungsstabilisiert eingesetzt werden.

Im High-Power-Geschäft, also bei Stromversorgungen hoher Leistungsklassen, wurden Produkte bis 450 Watt entwickelt und ebenfalls in die Pilotfertigung überführt.

Ein weiteres wichtiges Entwicklungsfeld waren Maßnahmen, um die veränderten Sicherheitsnormen bei Stromversorgungen für Medizinprodukte zu erfüllen. Diese treten am 1. Juli dieses Jahres in Kraft. Hierbei geht es zum Beispiel um unterschiedliche Anforderungen für Geräte, mit denen Patientinnen oder medizinisches Personal in Berührung kommen. Die Unterschiede beziehen sich insbesondere auf die Ableitströme.

Ein weiterer Erfolgsfaktor – man kann es nicht oft genug betonen - sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ohne hochmotivierte, qualifizierte und flexible Beschäftigte würde FRIWO heute nicht diese herausragende Position in unserer Branche einnehmen. Per 31. Dezember vergangenen Jahres lag die Zahl der Beschäftigten konzernweit bei 322, das waren 11 Personen weniger als ein Jahr zuvor.

Ausbildung und die Personalentwicklung haben traditionell für FRIWO einen großen Stellenwert. Wir wollen Führungspositionen so weit wie möglich mit eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern besetzen. Deswegen und um

unseren hohen Ansprüchen an die Servicequalität von FRIWO gerecht zu werden, investieren wir kontinuierlich in Fortbildungsmaßnahmen. Gemäß dem Leitbild „fordern und fördern“ sollen engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dabei alle Chancen offenstehen, ihre Talente zu erkennen und entfalten.

Die vielen strategischen Fortschritte und die Ergebnisverbesserung dokumentieren, dass sich unsere Personalpolitik im Geschäftserfolg unseres Unternehmens widerspiegelt. Ich möchte die Gelegenheit nutzen, um im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat – und ich denke, sicher auch in Ihrem Namen – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre engagierte und erfolgreiche Arbeit Dank und Anerkennung auszusprechen.

Ein anderer Tätigkeitsschwerpunkt im vergangenen Jahr war die Weiterentwicklung unserer Produktionskapazitäten. Herr Schilling hatte Ihnen bereits berichtet, dass wir 2011 die Basis an Produktionspartnern weiter ausgebaut haben. Diese Diversifikation erlaubt, dass wir flexibel die Wertschöpfung auf Asien und Europa verteilen können, je nachdem, welche Anforderungen bei einem Kundenauftrag an Lieferschnelligkeit, Ort der Zustellung und Qualität gestellt werden.

Wir begrenzen darüber hinaus auch die Abhängigkeiten von den Produktionsbedingungen in bestimmten Ländern. So ist Ihnen sicher bekannt, dass die Lohnkosten in China bereits seit Jahren stark steigen. Im vergangenen Jahr lag der Zuwachs im zweistelligen Prozentbereich, und wir erwarten eine ähnliche Entwicklung auch für 2012. Dies spricht nicht gegen den Produktionsstandort China, aber doch dafür, sich zusätzliche Optionen aufzubauen. Genau daran arbeiten wir.

Ausblick 2012 – Rahmenbedingungen und Strategie

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich komme zum laufenden Geschäftsjahr. Wir haben im Geschäftsbericht beim Ausblick von „vorsichtiger Zuversicht“ gesprochen. Wie erwartet lag der Konzernumsatz nach vier Monaten unter dem Niveau im gleichen Vorjahreszeitraum, unter anderem aufgrund von Projektverschiebungen bei Kunden. Der Auftragseingang in den ersten vier Monaten blieb sogar hinter unseren Erwartungen zurück. Einzelheiten dazu werden wir in der Zwischenmitteilung skizzieren, die wie geplant am 09. Mai veröffentlicht wird.

Dennoch: Ungeachtet des verhaltenen Starts ins Jahr 2012 ist die Projektlage bei FRIWO gut, wir profitieren von den zahlreichen eingeleiteten Wachstumsmaßnahmen. Der Konzern ist schlank und schlagkräftig aufgestellt. Es gibt deshalb keinen Grund, die grundsätzliche strategische Ausrichtung von FRIWO zu ändern.

Auch die konjunkturellen Rahmenbedingungen für unsere Geschäfte sind - trotz aller Risikofaktoren – nicht so schlecht: Bekanntlich sagen nahezu alle Experten für 2012 einen Abschwung der Weltwirtschaft voraus, wobei die Konjunktur in Europa besonders betroffen sei. Die deutsche Wirtschaft zeigt sich bisher aber recht stabil, und die deutsche Elektroindustrie geht für dieses Jahr von einem weiteren Wachstum von immerhin 5 Prozent aus.

Gleichwohl müssen wir natürlich die für FRIWO geschäftstypischen Risikofaktoren einkalkulieren, auf die wir keinen oder nur begrenzten Einfluss haben, sei es die Abhängigkeit vom Wertverhältnis des US-Dollar zum Euro, die Entwicklung der Rohstoffkosten und der Lohnkosten in China oder das immer volatilere Bestellverhalten unserer Kunden.

FRIWO legt in diesem Jahr einen besonderen Fokus darauf, die eingeleiteten Produktinnovationen voranzutreiben:

- Beim Wachstumsmarkt LED-Leuchtdioden sehen wir den besonderen Mehrwert unserer Produkte in der Integration der Stromversorgungen in anspruchsvollen Gesamtsystemen, bei denen es auf Zuverlässigkeit und eine lange Lebensdauer ankommt. Zu denken ist zum Beispiel an LED-Beleuchtungen in Hallen oder Showräumen, bei der Weißen Ware sowie im Außenbereich. Unsere LED-Lösungen sind auf der „Light & Building“, der weltgrößten Messe für Licht und Gebäudetechnik, die Mitte April in Frankfurt am Main stattfand, auf eine sehr erfreuliche Resonanz gestoßen.
- Im Produktbereich der höheren Leistungsklassen, also Stromversorgungen von mehr als 100 Watt, legen wir ein besonderes Augenmerk auf eine hohe Energieeffizienz von mehr als 90 Prozent. Und auch der „lüfterlose“ Betrieb der Stromversorgungen trotz entsprechend höherer Wärmeentwicklung ist eine Herausforderung, auf die FRIWO bereits marktfähige Antworten hat. Wir werden auf der Fachmesse Electronica, die im November in München stattfindet, unser Leistungsspektrum in diesem Bereich vorstellen.
- Ein weiterer Schwerpunkt ist die Weiterentwicklung der Ladetechnik, bei der eine große Robustheit der Geräte erforderlich ist. Auch in diesem Segment haben wir gute Fortschritte erzielt.
- Mit Blick auf neue Zielmärkte sehen wir interessante Potenziale bei E-Mobility und der Gebäudetechnik. Unter E-Mobility verstehen wir nicht das in aller Munde befindliche Geschäft mit Elektroautos. Vielmehr sehen wir unsere Stärken bei leistungsfähigen Akkus für E-Fahrräder, Elektroliften oder auch elektrische Rollstühle – Anwendungen, bei denen es auf schnelles Laden, Zuverlässigkeit und Sicherheit ankommt.

In allen Produkt- und Anwendungsbereichen, die ich Ihnen soeben skizziert habe, ist FRIWO bereits aktiv und bietet marktreife Lösungen an. Denn wir nehmen das Ziel, Technologie- und Innovationsführer der Branche zu sein, sehr ernst.

Ausblick 2012 – Prognose

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

unser Unternehmen ist also strategisch und technologisch gut gerüstet.

Wir werden bei unseren Anstrengungen, die Margen zu verbessern und die Kosten unter Kontrolle zu halten, nicht nachlassen. Deswegen erwarten wir auch eine weitere Verbesserung der Ertragslage. Wie bereits gesagt: Bei der Profitabilität ist FRIWO noch lange nicht am Ziel.

Der Weltmarkt für Stromversorgungen – davon gehen seriöse Marktstudien aus – bleibt auf lange Sicht ein Wachstumsmarkt. Die wachsende Zahl elektrischer Applikationen erfordert entsprechend leistungsfähige und intelligente Ladegeräte. FRIWO ist in diesem Markt bestens positioniert. Wenn wir unsere Stärken – Kundennähe, Innovationsstreben, schlanke Strukturen und kompetente Mitarbeiter – konsequent ausspielen, sehen wir eine gute Zukunft für unser Unternehmen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.
