



FRIWO ist auf einem profitablen Wachstumskurs

Ordentliche Hauptversammlung 2014

Ausführungen von

**Lothar Schwemm
Vorstand Technik und Vertrieb**

**Martin Schimmelpfennig
Vorstand Finanzen und Produktion**

Ostbevern, 29. April 2014

Es gilt das gesprochene Wort!

Teil I: Vortrag Lothar Schwemm

Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der FRIWO AG und freue mich über Ihr Erscheinen. Bevor ich in medias res gehe, möchte ich nicht versäumen, auch alle anwesenden Geschäftspartner, die Vertreter der Banken sowie den Bürgermeister von Ostbevern, Herrn Joachim Schindler, herzlich willkommen zu heißen.

Geschäftsjahr 2013 - Highlights

Meine Damen und Herren,

unser Unternehmen blickt auf ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr zurück. FRIWO hat 2013 die Umsatz- und Ertragslage deutlich verbessert. Wir haben bei den Konzern Erlösen erstmals die Grenze von 100 Mio. Euro überschritten – und dies deutlich. Basis war eine dynamische Auftragsentwicklung, die bereits in der zweiten Hälfte des Vorjahres eingesetzt hatte. Die erhöhte Nachfrage war bei allen Kundengruppen und in allen Absatzregionen von FRIWO spürbar und hatte damit eine breite operative Basis. Einen wesentlichen Anteil am Wachstum hatten neue Kunden und neue Projekte.

Einmal mehr zeigte sich, dass sich FRIWO auf besonders aussichtsreiche Märkte konzentriert und dadurch in der Lage ist, überproportional von der weltweit wieder wachsenden Nachfrage nach Stromversorgungen zu profitieren.

In konkreten Zahlen ausgedrückt bedeutet dies:

- Der Konzernweite Auftragseingang nahm 2013 gegenüber dem Vorjahr um 21,6 Prozent zu.
- Der Konzernumsatz stieg um 21,1 Prozent auf 113,9 Mio. Euro - das ist der höchste Wert, seit sich FRIWO im Jahr 2008 von dem volumenstarken Geschäft im Mobilfunkmarkt getrennt hat.
- Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, machte einen Sprung von 0,3 Mio. Euro im Vorjahr auf 3,1 Mio. Euro.
- Die EBIT-Rendite verbesserte sich von 0,3 Prozent auf 2,7 Prozent vom Konzernumsatz – sicher noch nicht das Renditeniveau, das wir langfristig anstreben, aber doch ein deutlicher Schritt in die richtige Richtung.
- Und beim Ergebnis nach Steuern konnten wir den leichten Konzernverlust von 0,3 Mio. Euro aus dem Vorjahr in einem Konzerngewinn von 2,6 Mio. Euro drehen.

Mein Vorstandskollege Herr Schimmelpfennig wird Ihnen das Zahlenwerk noch detaillierter erläutern.

Ich möchte nun ein wenig näher auf die Erfolgsfaktoren der FRIWO eingehen, die dieses gute Jahresergebnis ermöglicht haben.

Leistungsfähige Produktionsbasis

Starkes Wachstum ist natürlich positiv, aber es muss auch bewältigt werden. Unsere Produkte werden in großen Stückzahlen hergestellt, dabei kommt es auf Effizienz, Lieferpünktlichkeit und natürlich auch auf den Faktor Qualität an. Um Ihnen eine konkrete Vorstellung zu geben: 2013 produzierte FRIWO rund 32 Millionen Ladegeräte und Stromversorgungen. Um dieses hohe Volumen reibungslos abuarbeiten, braucht es eine leistungsfähige und flexible Produktionsbasis, die zugleich unseren strengen Kostenanforderungen entspricht.

Bereits vor einigen Jahren hatten wir damit begonnen, die Produktionskapazitäten für FRIWO zu verbreitern. Neben unserer eigenen Fertigung in Ostbevern, drei Lieferanten in Polen und den beiden chinesischen Auftragsfertigern kam 2012 ein Partner im kostengünstigeren Vietnam hinzu. Die Fertigung in Vietnam haben wir vergangenes Jahr kontinuierlich hochgefahren, derzeit werden dort bereits rund 25.000 Geräte pro Tag hergestellt. In China haben wir 2013 eine Musterlinie in Betrieb genommen, mit der Kleinstserien und Produktmuster vor Ort produziert werden können, was bisher nur in Europa möglich war. Auch diese Maßnahme erhöht unsere Flexibilität, wenn es darum geht, kurzfristig auf Kundenwünsche einzugehen.

Der FRIWO-Umsatz des vergangenen Jahres entfiel in etwa je zur Hälfte auf unsere Standorte in Europa und Asien. Wir haben somit heute ein leistungsfähiges und in regionaler Hinsicht ausgewogenes Produktionsnetz. Es versetzt uns in die Lage, wachsende Stückzahlen abzudecken und zugleich Produkte flexibel an spezifische Anforderungen unserer Kunden anzupassen.

Um die hohen Qualitätsstandards in der Fertigung zu sichern und zugleich die Effizienz weiter zu steigern, sind kontinuierliche Investitionen in Technik und Prozesse erforderlich. So haben wir im vergangenen Jahr rund 2,4 Mio. Euro konzernweit investiert, allen voran in den Stammsitz hier in Ostbevern, aber auch in unsere Auftragsfertiger in Asien und Polen. In Ostbevern konnten wir zudem ein angrenzendes Grundstück erwerben. Damit haben wir uns die Option auf Kapazitätserweiterungen gesichert – wobei diese, um das gleich hinzuzufügen, derzeit nicht geplant sind.

Klare strategische Ausrichtung

Meine Damen und Herren,

wir haben das vergangene Geschäftsjahr auch dazu genutzt, die strategische Ausrichtung unseres Konzerns zu schärfen und an der einen oder anderen Stelle an veränderte Markterfordernisse anzupassen. Grundsätzlich lässt sich diese Ausrichtung folgendermaßen beschreiben:

1. *FRIWO versteht sich als technologisch führender Produzent von hochwertigen Ladegeräten, Stromversorgungen und LED-Treibern.*

Das Attribut „hochwertig“ meint, dass wir uns auf Projekte konzentrieren, die besondere Ansprüche hinsichtlich Technologie, Qualität und Service haben.

Um es konkreter zu machen: Immer dann, wenn es um Stromversorgungen mit einer hohen Energieeffizienz geht, wenn minimale Baugrößen gefragt sind oder wenn besondere Produkteigenschaften wie Wasser- und Temperaturbeständigkeit ins Spiel kommen, immer dann können wir unsere in Jahrzehnten gewachsenen Kernkompetenzen bestmöglich einsetzen. Es handelt sich um Projekte, bei denen wir echte Mehrwerte für unsere Kunden schaffen können und bei denen sich deshalb höhere Margen erzielen lassen.

Das bedeutet im Umkehrschluss: Reine Commodity-Produkte, bei denen wir uns gegenüber dem Wettbewerb nicht differenzieren können und die nur über den Preis gewonnen werden, sind für uns nicht von Interesse. Der Name FRIWO steht ganz klar für eine Mehrwert-Positionierung.

2. *Wir erneuern sukzessive unser Produktportfolio und verfolgen künftig einen strikten Plattformansatz.*

Das Wort „Plattform“ kennen Sie sicherlich aus der Automobilindustrie, in der dieser Entwicklungs- und Fertigungsansatz seit vielen Jahren praktiziert wird. Im Vordergrund steht dabei, bei unseren Produktgruppen die Komplexität und Detailtiefe zu verringern und damit Aufwand und Kosten zu senken. Nur durch den konsequenten Einsatz von Plattformtechnologien werden wir in einer so preissensitiven Branche wie der unseren in der Lage sein, wettbewerbsfähig zu bleiben.

Natürlich darf jeder Plattformansatz nur soweit gehen, dass wir weiterhin die spezifischen Anforderungen unserer Kunden an Technologie und Design erfüllen können. Plattformstrategie und kundenindividuelle Lösungen schließen sich nicht aus: Auch beim Automobilhersteller können Sie sich ja aus einer Vielzahl von Ausstattungsvarianten Ihr Wunschfahrzeug konfigurieren oder finden z.B. gleiche Baugruppen in verschiedenen Modellen und Marken.

Wir haben im vergangenen Jahr der Weiterentwicklung unserer Plattformstrategie besondere Aufmerksamkeit gewidmet, weil dies ein zentraler Faktor für den künftigen Erfolg von FRIWO ist.

Dabei ist es wichtig, dass neue Vorschriften und Produktnormen frühzeitig Teil der Plattformtechnologien werden. Beispielsweise werden ab dem Februar 2016, also in knapp zwei Jahren, in den USA signifikant verschärfte Anforderungen an den Wirkungsgrad und die Verlustleistung von Netzgeräten in Kraft treten. Eine entsprechende Ankündigung des U.S. Department of Energy – abgekürzt: DOE – muss also bereits jetzt in unsere Planungen einfließen. Dies gilt umso mehr, als auch die entsprechende europäische Richtlinie derzeit überarbeitet wird und wir davon ausgehen, dass sie mit dem künftigen US-Standard harmonisiert werden wird. Wir sehen strengere Anforderungen dieser Art im Übrigen durchaus als Chance, die technologische Leistungsfähigkeit von FRIWO einmal mehr unter Beweis zu stellen.

3. FRIWO ist ein kompetenter Mehrwert-Partner für die Elektronikfertigung für Dritte.

Der Bereich Electronics Manufacturing Services – kurz: EMS -, bei dem FRIWO als Auftragsfertiger für Dritte arbeitet, ist ein Betätigungsfeld, das unsere Kerngeschäfte abrundet. Auch im EMS-Geschäft geht es darum, Kunden durch besondere Services Mehrwerte zu bieten, die sie bei unseren Wettbewerbern nicht oder nicht in dieser Qualität erhalten. Bei der Auftragsfertigung erstreckt sich deshalb unser Leistungsspektrum auch auf Entwicklungstätigkeiten oder die Prüfung und Zulassung von Produkten. Dieses umfassendere Leistungsspektrum vermarkten wir für die europäischen Märkte unter dem Namen „E²MS“.

Im Jahr 2013 haben wir erste „E²MS“-Projekte, die Entwicklungsarbeiten und auch logistische Services umfassten, erfolgreich umgesetzt und erste Kunden aus dem Nicht-Elektronikbereich gewonnen.

Wachsende Nachfrage nach Stromversorgungen

Meine Damen und Herren,

mit dieser strategischen Ausrichtung, wie ich sie soeben skizziert habe, wollen wir in den kommenden Jahren in unseren Märkten erfolgreich sein und uns besser entwickeln als unsere Wettbewerber. Positiv ist, dass sich auch das Branchenumfeld im Weltmarkt für Stromversorgungen nach den Jahren der Finanzkrise und Rezession wieder gebessert hat.

Ich hatte bereits auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr erläutert, warum wir der Überzeugung sind, dass der Weltmarkt für Ladegeräte und Stromversorgungen ein langfristiger Wachstumsmarkt ist.

Wichtige Treiber sind dabei:

- die wachsende Mobilität der Menschen, die dazu führt, dass auch immer mehr Geräte und Maschinen „mobil“ funktionieren müssen,
- die Notwendigkeit, schonend mit unseren Energiereserven umzugehen
- oder auch der zunehmende Einsatz von elektrischen Lösungen dort, wo früher die eigene Muskelkraft reichte – Stichwort: Elektrofahrzeug.

All diese und andere grundlegende Trends haben zur Folge, dass es immer mehr Anwendungsbereiche für Stromversorgungen gibt, die zudem immer höhere Leistungen abdecken müssen.

FRIWO fokussiert sich auf jene Zielmärkte und Regionen, die das größte Wachstum versprechen und in denen wir unsere besonderen Stärken mit Blick auf Technologie-Know-how und Innovationskraft gezielt ausspielen können.

Dabei haben wir derzeit vor allem folgende Segmente im Fokus:

Zielmarkt LED-Technik

Die LED-Lichttechnik ist weltweit auf Wachstumskurs. Sie wird in den kommenden Jahren in immer mehr Bereichen des privaten und öffentlichen Lebens Einzug halten. Expertenschätzungen zufolge sollen bereits im Jahr 2020 nahezu 60 Prozent aller Beleuchtungslösungen weltweit mit LED-Technik arbeiten.

An diesem Wachstum wollen natürlich viele Power-Supply-Anbieter partizipieren, wobei die Unterschiede in der Produktqualität oft noch sehr groß sind. Mit anderen Worten: Gerade der LED-Markt ist ein Produktsegment, in dem wir unsere technologischen Stärken nutzen können. Deswegen haben wir 2013 Entwicklungsaktivitäten für LED-Lichttreiber intensiviert. Die Projekte bezogen sich auf das FRIWO-Standardportfolio mit Lichtsteuergeräten und -treibern sowie auf kundenspezifische Lichttreiber, und zwar sowohl für die Innen- als auch für die Außenbeleuchtung. Wichtig war in diesem Zusammenhang die Einführung eines LED-Steuergerätes mit einer Steuerungssoftware gemäß „DALI“, was wiederum für *digital addressable lighting interface* steht. Mit dieser Software ist es möglich, die gesamte Beleuchtung eines Gebäudes zentral zu überwachen und zu steuern.

Zielmarkt E-Mobility

Auch im Zukunftssegment E-Mobility haben wir 2013 neue Kunden gewonnen, beispielsweise den Hersteller eines E-Scooters, also eines Elektromofas, das sich vor allem in asiatischen Metropolen zunehmender Beliebtheit erfreut. Auch Ladegeräte für Akkus, die in Elektro-Fahrrädern oder in Elektro-Liften und Elektro-Rollstühlen zum Einsatz kommen, sind ein Wachstumsmarkt. So erwarten Experten einen Zuwachs des für FRIWO relevanten westeuropäischen Marktes für E-Bikes bis 2020 um durchschnittlich 9 % pro Jahr. Im laufenden Jahr konnten wir bereits einen weiteren E-Bike-Hersteller als neuen Kunden gewinnen.

Zielmarkt Industrie-Lösungen

Zudem stehen weiterhin besonders leistungsfähige Ladegeräte für Maschinen in unserem Fokus, die in der Bauindustrie, in der Medizintechnik oder in der Garten- und Landschaftspflege zum Einsatz kommen. Wir bieten im High-Power-Bereich mittlerweile Produkte im Leistungsbereich bis zu 450 Watt an. In solchen Leistungsbereichen sind auch Aspekte wie Temperaturentwicklung und Belüftung bei den Ladegeräten von großer Relevanz, die somit besondere Anforderungen an die Mechanik stellen. So haben wir 2013 Neuprojekte gewonnen, bei denen wir nicht nur die Elektronik, sondern auch die Gehäuse der Geräte konstruieren.

Zielmarkt kontaktlose Lader

Ein anderes interessantes Zukunftsfeld sind induktive Lader, also kontaktlose Geräte. Diese Energieübertragungen sind immer dann gefordert, wenn Strom mit Wasser und Feuchtigkeit zusammenkommt. Die Energie wird dann nicht mittels Kabel, sondern über elektromagnetische Felder übertragen. Sie alle kennen die elektrische Zahnbürste als *die* klassische Anwendung für diese Technologie.

Wir haben bei FRIWO in den vergangenen zwei Jahren eine neue Gerätegeneration induktiver Lader entwickelt, die ein weitaus größeres Anwendungsspektrum über Haushaltsgeräte hinaus ermöglichen. In der Industrie ist zum Beispiel der Einsatz in Raffinerien bei der Gasanalyse möglich. In der Medizintechnik kommt die Technik bei Infusionspumpen zum Einsatz. Kennzeichnend für die neuen Produkte ist eine deutliche Verbesserung der Wirkungsgrade und damit die umweltfreundliche Senkung des Stromverbrauchs, teilweise bis zur Hälfte des ursprünglichen Niveaus.

Mitarbeiterzahl leicht erhöht

Meine Damen und Herren,

die Erfolge des vergangenen Geschäftsjahres, die sich nicht nur in den Geschäftszahlen ausdrücken, sondern auch in strategischen und technologischen Fortschritten, wären ohne das Know-how, die Kreativität und den Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht möglich gewesen.

Zum 31. Dezember 2013 waren im FRIWO-Konzern insgesamt 335 Personen beschäftigt. Dies waren 11 Personen mehr als am gleichen Stichtag des Vorjahres. Allen gilt unser herzlicher Dank für ihre Leistungen in einem für FRIWO erfreulichen Geschäftsjahr! Ich bin sicher, dass ich diesen Dank auch in Ihrem Namen, meine sehr verehrten Damen und Herren, ausspreche.

Ich möchte nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Martin Schimmelpfennig übergeben, der Sie durch das Zahlenwerk des vergangenen Jahres führen wird.

Von meiner Seite zunächst vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Teil II: Vortrag Martin Schimmelpfennig

Vielen Dank, Herr Schwemm.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie herzlich zur heutigen ordentlichen Hauptversammlung. Da ich erst seit knapp vier Wochen an Bord der FRIWO bin, möchte ich die heutige Gelegenheit nutzen, mich zunächst bei Ihnen vorzustellen.

Mein Name ist Martin Schimmelpfennig. Ich bin 43 Jahre alt, Diplom-Wirtschaftsingenieur, gebürtig aus Kreuztal im Siegerland und ledig. Seit April dieses Jahres bin ich im Vorstand der FRIWO AG zuständig für die Ressorts Finanzen und Produktion. Ich komme von der Gerresheimer Gruppe, eines international aufgestellten Verpackungsherstellers, der vor allem im Healthcare-Bereich aktiv ist und auf einen Umsatz von rund 1,3 Mrd. Euro kommt. Bei Gerresheimer habe ich seit dem Jahr 2008 als Chief Financial Officer eines Geschäftsbereichs gearbeitet. Zuvor war ich für namhafte, international tätige Beratungsunternehmen tätig, wobei meine Arbeitsschwerpunkte in den Bereichen Finanzen, Prozessoptimierung und Operations Strategy lagen.

Ich freue mich sehr auf meine neue Tätigkeit hier bei FRIWO, denn unser Unternehmen ist in einer Branche tätig, in der die kontinuierliche Verbesserung der Prozesse, verbunden mit einem stringenten Kosten- und Finanzmanagement, wichtige Erfolgsfaktoren sind. Von daher bin ich sicher, meine Erfahrungen in diesen Bereichen zum Wohl unserer Gesellschaft einbringen zu können.

Konzern-Kennzahlen 2013 – Gewinn- und Verlustrechnung

Nun aber zum Jahresabschluss des FRIWO-Konzerns für das Jahr 2013. Ich möchte Ihnen die wichtigsten Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung, der Bilanz und der Kapitalflussrechnung erläutern.

- Der Konzernumsatz erreichte mit 113,9 Mio. Euro den höchsten Wert für ein Geschäftsjahr seit dem Verkauf des früheren Geschäftsbereichs FRIWO Mobile Power im Jahr 2008. Gegenüber dem Vorjahreswert von 94,1 Mio. Euro errechnet sich eine Steigerung von 21,1 Prozent, die unsere Erwartungen zu Beginn des Jahres übertroffen hat.
 - Erfreulich ist, dass nahezu alle Kundengruppen prozentual zweistellige Zuwachsraten verzeichneten. Auch trugen neue Kunden und neue Projekte signifikant zum Wachstum bei.
 - Währungsbereinigt, also auf Basis der Wechselkurse des Vorjahres, stieg der Konzernumsatz sogar um 23,3 Prozent, da der Wertanstieg des Euro gegenüber dem US-Dollar die Umsatzbasis schmälerte.

- Das Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhte sich deutlich um 50,6 Prozent auf 13,2 Mio. Euro. Damit verbesserte sich die Bruttomarge vom Umsatz um 2,3 Prozentpunkte auf 11,6 Prozent. Diese positive Entwicklung ist auf eine Vielzahl von Faktoren zurückzuführen: die Verbesserung der Produktmargen, Einsparungen im Materialeinkauf, geringere Frachtkosten, Optimierungen des Partnernetzwerks und allgemeine Produktivitätssteigerungen.

- Das verbesserte Bruttoergebnis und eine insgesamt moderate Entwicklung der operativen Kosten führten zu einem Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 3,1 Mio. Euro, das damit deutlich über dem Vorjahreswert von 0,3 Mio. Euro lag.

- Die EBIT-Rendite - bezogen auf den Umsatz – übertraf mit 2,7 Prozent unsere Erwartungen.

- Das Finanzergebnis lag mit minus 0,6 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Es war beeinflusst durch das anhaltend niedrige Zinsniveau sowie durch Maßnahmen zur Zinssicherung durch Zinsderivate.
- Somit errechnet sich ein Ergebnis vor Steuern von 2,5 Mio. Euro nach einem negativen Wert von 0,4 Mio. Euro im Jahr 2012.
- FRIWO weist für 2013 ein Konzernergebnis nach Steuern von 2,6 Mio. Euro aus, nachdem im Jahr zuvor noch ein Verlust von 0,3 Mio. Euro angefallen war.
- Um Ihnen eine höchstmögliche Transparenz und Entscheidungsmöglichkeit über die Verwendung des erwirtschafteten Ergebnisses zu bieten, haben wir uns für den Vortrag des Bilanzgewinns auf neue Rechnung entschieden.

Kennzahlen Konzernbilanz per 31. Dezember 2013

Nun zur Konzernbilanz. Wie schon im Vorjahr ergaben sich in der Vermögensstruktur keine wesentlichen Veränderungen.

- Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2013 lag mit 37,2 Mio. Euro um 1,1 Mio. Euro unter dem Wert am gleichen Stichtag 2012.
- Größte Einzelposition auf der Aktivseite der Bilanz war erneut das Vorratsvermögen. Es erhöhte sich um 7,7 Prozent auf 18,7 Mio. Euro und damit im Vergleich zum Geschäftsvolumen deutlich unterproportional. Das Wachstum der Vorräte ist unter anderem auf den hohen Auftragsbestand zum Bilanzstichtag zurückzuführen, der um knapp 7 % über dem Vorjahr lag.

- Auf der Passivseite der Bilanz stieg das Eigenkapital des Konzerns als Folge des Jahresgewinns um 2,5 Mio. Euro auf 11,0 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich im Stichtagsvergleich von 22,2 Prozent auf den soliden Wert von 29,6 Prozent per Ende 2013.
- Die langfristigen Verbindlichkeiten, die in Summe leicht von 8,9 Mio. Euro auf 8,5 Mio. Euro sanken, sind unverändert geprägt durch das an die FRIWO Gerätebau GmbH begebene Bankdarlehen in Höhe von 5,0 Mio. Euro.
- Bei den kurzfristigen Verbindlichkeiten gingen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich um 3,2 Mio. Euro auf 11,7 Mio. Euro zurück. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass aufgrund des Nachfrageanstiegs im letzten Quartal des Jahres 2012 die Verbindlichkeiten zum Stichtag des Vorjahres deutlich erhöht gewesen waren. Von daher hat sich das Niveau am Stichtag 31. Dezember 2013 wieder normalisiert.

Cashflow-Entwicklung 2013

Nun zur Kapitalflussrechnung:

- Der FRIWO-Konzern zeigt für 2013 einen positiven Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit von 2,9 Mio. Euro nach einem Zufluss von 2,6 Mio. Euro im Vorjahr.
- Damit konnten wir die Investitionen in Höhe von 2,4 Mio. Euro, die im Wesentlichen in das Sachanlagevermögen flossen, wie schon im Vorjahr komplett aus eigener Kraft finanzieren.
- Die Finanzierungstätigkeit führte zu einem Mittelabfluss von 1,7 Mio. Euro, bedingt durch die Tilgung kurzfristiger Bankverbindlichkeiten.

- FRIWO verfügte zum Stichtag 31. Dezember 2013 über Zahlungsmittel in Höhe von 1,2 Mio. Euro nach 2,4 Mio. Euro zu Beginn des Jahres. Wie in den Vorjahren konnte sich unser Konzern auch im Berichtsjahr durchgehend selbstständig finanzieren.

Soweit, meine Damen und Herren, der Überblick zur Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage im vergangenen Jahr.

Ich übergebe nun noch einmal an Herrn Schwemm für den Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

Teil III: Vortrag Lothar Schwemm

Meine Damen und Herren,

wir kommen nun wie immer zur spannenden Frage: Wie geht es mit FRIWO weiter, welche Erwartungen haben wir an das laufende Jahr?

Nun, grundsätzlich kann man sicher feststellen, dass sich FRIWO – um es sportlich auszudrücken – in einer guten Form befindet.

- Wir haben eine klare strategische Positionierung, die auf technologische Kompetenz und Mehrwerte für unsere Kunden setzt.
- Wir konzentrieren uns auf wachstumsstarke Segmente des weltweiten Marktes für Ladegeräte, Stromversorgungen und LED-Treiber.
- Wir überzeugen unsere Kunden durch individuelle Lösungen, verbunden mit einem hohen Anspruch an Qualität, Technologie und Service.

Ziel: Umsatz auf hohem Niveau weiter ausbauen

Auf Basis dieser Aufstellung wollen wir in den kommenden Jahren den Weg profitablen Wachstums weitergehen und damit nachhaltige Werte für unsere Kunden, Mitarbeiter und natürlich auch für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, schaffen. Helfen könnten dabei die wieder freundlicheren konjunkturellen Rahmenbedingungen in Europa, unserer Hauptabsatzregion.

Nun war das Jahr 2013, was die Wachstumsdynamik betrifft, sicher ein Ausnahmejahr. Ein Umsatzplus von mehr als 20 Prozent ist natürlich nicht jedes Jahr wiederholbar – dies schon deshalb nicht, weil wir in diesem Jahr eine geringere Anzahl von neuen Projekten haben als 2013.

Wir sind mit einem guten Auftragsbestand ins Jahr 2014 gestartet. Das erste Quartal, über das wir Sie am 7. Mai im Detail informieren werden, hat unsere Einschätzung für das Gesamtjahr bestätigt: Wir haben einen stabilen Geschäftsverlauf verzeichnet, wobei die Auftragseingänge in den ersten drei Monaten dieses Geschäftsjahres leicht über den Umsätzen lagen.

Unser Ziel für das Gesamtjahr 2014 ist es, den Konzernumsatz deutlich über der erreichten Marke von 100 Mio. Euro zu stabilisieren und ein moderates Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr im einstelligen Prozentbereich zu erreichen.

Ziel: Weitere Verbesserung der Profitabilität

Wie auch in den Vorjahren werden wir ein besonderes Augenmerk auf die weitere Steigerung der Profitabilität legen. Die Verbesserung der Produktmargen durch innovative Lösungen, für die auskömmliche Preise erzielbar sind, durch Effizienzgewinne und durch weitere Kostensenkungen bleiben in diesem Jahr und darüber hinaus eine Daueraufgabe.

Unter der Annahme, dass wir die Strukturkosten im Konzern stabil halten können, streben wir für 2014 eine leichte Verbesserung der EBIT-Rendite gegenüber dem Vorjahr an. Voraussetzung ist natürlich, dass wir bei den unser Geschäft bestimmenden Parametern wie Rohstoffkosten, Löhne in Asien oder Wechselkurse keine negativen Überraschungen erleben.

Meine Damen und Herren,

der Anspruch von FRIWO wird auch in Zukunft sein, den Kunden durch technologische Innovationen, erstklassigen Service und wettbewerbsfähige Preise Mehrwerte zu bieten und uns damit vom Wettbewerb abzuheben. Die Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres hat gezeigt, dass wir mit dieser Strategie erfolgreich sind. Ich hoffe, dass wir Sie heute von den großen Potenzialen und Perspektiven, die sich FRIWO in den kommenden Jahren bieten, überzeugen konnten.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.
