

FRIWO

**FRIWO treibt erfolgreich
wichtige Entwicklungen für
den langfristigen
Geschäftserfolg voran**

**Ordentliche Hauptversammlung 2021
(virtuell)**

Ausführungen von

**Rolf Schwirz
Vorstandsvorsitzender (CEO)**

Ostbevern, 6. Mai 2021

Es gilt das gesprochene Wort!

1. Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Freunde der FRIWO,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung Ihres Unternehmens, der FRIWO AG. Ich begrüße zudem die zugeschalteten Geschäftspartner und die Vertreter der Banken. Danke, dass Sie sich heute Zeit für uns nehmen.

Wie schon im vergangenen Dezember können wir auch heute leider nicht persönlich zusammentreffen. Die Einschränkungen des öffentlichen Lebens durch die Corona-Pandemie dauern – wie wir alle wissen – deutlich länger als wir es ursprünglich vermutet und gehofft hatten. Trotz dieser Umstände werde ich mich bemühen, Ihnen so anschaulich wie möglich einen Überblick zur Lage des FRIWO-Konzerns zu geben und Ihre Fragen so konkret wie möglich zu beantworten.

2. Status Quo FRIWO-Konzern

Meine Damen und Herren,

mein Resümee auf der Hauptversammlung im vergangenen Dezember lautete: *„FRIWO ist heute wieder ein Unternehmen im Vorwärtsgang mit einer klaren Strategie.“*

Diese Zustandsbeschreibung hat sich in den vergangenen Monaten weiter verfestigt. Wir erfahren von unseren Kunden – bestehende wie neue – eine **erfreuliche Nachfrage nach unseren Produkten**. Wir spüren die positiven Effekte aus den Veränderungen, die wir in den Bereichen Produktentwicklung, Produktionsbasis und interne Organisation in unserer Gruppe vorgenommen haben – Veränderungen, die teilweise noch nicht abgeschlossen sind.

FRIWO ist also weiterhin mitten im Wandel – in eine Zukunft, in der unser Unternehmen innovativer, internationaler und schlagkräftiger aufgestellt sein wird. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Weltwirtschaft insgesamt und auch auf unsere Branche erschweren und verzögern diesen Wandel teilweise erheblich. Wir müssen große Kraft aufbringen, um diese Einflüsse zu beherrschen. Insgesamt ist uns das im Geschäftsjahr 2020, rund ein Jahr nach dem Ausbruch von Corona aber ganz gut gelungen.

3. Kurzer Rückblick auf das Jahr 2020

Bevor ich Ihnen die Weiterentwicklung unseres Konzerns und dessen wesentliche Elemente näher beschreibe, ein kurzer Rückblick auf das Geschäftsjahr 2020.

Im vergangenen Jahr haben wir die **Voraussetzungen für einen langfristigen Wachstumstrend der FRIWO geschaffen**. Wir haben unsere Fixkosten deutlich gesenkt, zugleich in Forschung und Innovationen investiert und Zukunftsmärkte wie die Elektromobilität weiter erschlossen. Trotz der unvorhersehbaren Belastungen durch Corona konnten wir unsere wirtschaftlichen Ziele, die wir zu Beginn des Geschäftsjahres kommuniziert hatten, in etwa erreichen.

- Der **Auftragseingang** erhöhte sich erfreulich um 16,9 Prozent zum Vorjahr. Dieses Wachstum basiert im Wesentlichen auf neuen Projekten mit unseren bestehenden Kunden. Zudem konnten wir einige Neukunden – insbesondere im Bereich E-Mobility – gewinnen.
- Der **Konzernumsatz** nahm durch einen klaren Aufwärtstrend ab dem zweiten Quartal im Gesamtjahr um 3,8 Prozent auf 99,4 Mio. Euro zu. Wechselkursbereinigt hätten wir mit 100,9 Mio. Euro auch die Marke von 100 Mio. Euro genommen.
- Die **Ertragslage** war vor allem gegen Jahresende als Folge der weltweiten COVID-19-Pandemie durch Lieferengpässe für

elektronische Komponenten und für bestimmte Rohstoffe, durch eingeschränkte Fracht- und Logistikkapazitäten und in der Folge durch erhöhte Kosten für Material und Fracht belastet. Die zügig eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung quer durch den Konzern konnten diese Belastungen nur teilweise auffangen. Dennoch lag das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern**, das **EBIT**, mit -3,8 Mio. Euro nur knapp unter der Zielspanne eines ausgeglichenen bis leicht negativen Ergebnisses. Allerdings: Bereinigt man das EBIT um Wechselkurs- und Einmaleffekte, etwa im Zusammenhang mit COVID-19 und mit der laufenden Transformation der Gruppe, so haben wir das Ziel eines ausgeglichenen Wertes erreicht.

- Nach Steuern errechnet sich für FRIWO ein **Jahresergebnis** von -5,5 Mio. Euro, das damit substanziell besser ausfiel als der Vorjahreswert von -11,3 Mio. Euro.
- Der Konzernverlust führte zur Schmälerung des **Konzernerneigenkapitals** von 10,9 Mio. Euro per Ende 2019 auf 4,8 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote zum Ende des Jahres 2020 sank auf 7,7 Prozent und lag damit auf einem Niveau, das wir als nicht zufriedenstellend erachten.

Alles in allem können wir mit der Geschäftsentwicklung 2020 unter den gegebenen Rahmenbedingungen aber zufrieden sein. Der FRIWO-Konzern hat sich als **anpassungs- und widerstandsfähig** erwiesen.

Mein herzlicher **Dank geht an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern**, ob hier in Ostbevern oder in Vietnam, China und Indien. Sie alle haben dieses gute Ergebnis durch ihr Engagement und ihre Flexibilität möglich gemacht. FRIWO hat wieder einmal bewiesen, dass es Veränderung will und kann!

4. Status Transformationsprogramm

Meine Damen und Herren,

diese Widerstandsfähigkeit ist auch auf die konsequente Umsetzung unseres **Transformationsprogramms für Wachstum und Profitabilität** zurückzuführen. Wie Sie wissen - ich hatte auf der vergangenen Hauptversammlung ausführlich über das Programm berichtet - wollen wir die Kostenvorteile unseres Produktionsstandortes nahe **Ho-Chi-Minh-Stadt in Vietnam** stärker nutzen und unsere Kapazitäten besser auslasten, indem wir einen großen Teil der Produktserien, die zuvor in Ostbevern hergestellt wurden, dorthin verlagern.

Dieser Prozess läuft weiterhin im Großen und Ganzen plangemäß, wobei kleinere Verzögerungen nie auszuschließen sind, zum Beispiel durch verspätete Kundenabnahmen oder durch Corona-bedingte organisatorische Änderungen. Wir gehen aber nach wie vor davon aus, die geplanten Verlagerungen bis Ende 2021 abzuschließen.

In **Ostbevern** sind wir derzeit dabei, die zweite Phase der Personalverringerung umzusetzen, die aus den Verlagerungen nach Vietnam, aber auch aus der Verschlankung unserer Zentralfunktionen resultiert. Dabei gehen wir nach wie vor davon aus, dass an unserem Stammsitz hier in Westfalen nach Abschluss aller Maßnahmen rund 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten werden, und dies in wichtigen Zentralfunktionen wie Vertrieb, Engineering, Einkauf und Verwaltung sowie in der Fertigung von Prototypen und Kleinserien.

Die **Optimierung unserer Produktionsbasis in Vietnam** wird auch nach Abschluss der Verlagerungen eine kontinuierliche Aufgabe bleiben. Derzeit ist FRIWO in Ho-Chi-Minh-Stadt an drei Standorten, die sich in unmittelbarer Nähe zueinander befinden, auf einer Gesamtfläche von fast 30.000 Quadratmetern tätig. Wir prüfen derzeit Optionen, wie wir die Kapazitäten in Vietnam langfristig so aufstellen bzw. zusammenführen können, dass das geplante weitere Wachstum nicht auf Kosten der Effizienz geht.

5. Prozesse verbessert, Kundenzufriedenheit erhöht

Meine Damen und Herren,

wesentliche Aspekte der Transformation unserer Gruppe sind, unsere internen Prozesse zu verbessern und zu beschleunigen, die Lieferzuverlässigkeit von FRIWO sicherzustellen und höchste Produktqualität zu gewährleisten. All das dient einem einzigen Ziel: der **Zufriedenheit unserer Kunden**.

Wir überwachen und messen dieses Ziel kontinuierlich. Erfreulicherweise kann ich Ihnen heute über einen deutlich positiven Trend berichten. Die Produktentwicklung hat sich – so das Feedback unserer Kunden - deutlich verbessert, FRIWO wird von den OEM-Kunden heute als **professioneller, zuverlässiger und zugänglicher wahrgenommen** als noch vor zwei oder drei Jahren. Dies freut mich außerordentlich, denn gerade nach dem Ausbruch von Corona war ein direkter, persönlicher Kontakt mit unseren Kunden kaum noch möglich. Wir haben unsere Organisation aber zügig und ohne wesentliche Reibungsverluste auf digitale Kommunikationstools umgestellt, so dass wir **nah bei unseren Kunden geblieben** sind, in manchen Fällen sogar näher als früher.

Die **Einführung von SAP** als neue, einheitliche Unternehmenssoftware für die gesamte Gruppe wird uns helfen, eine noch bessere Leistung für unsere Kunden zu erbringen. Insbesondere gehen wir davon aus, dass unsere Produktionsplanung und -steuerung mit dem neuen ERP-System auf ein Niveau gehoben wird, das den Anforderungen unserer Kunden entspricht. Wir haben jetzt mit der Einführung von SAP S/4 Hana begonnen. Wir gehen davon aus, dass diese in etwa Mitte des kommenden Jahres abgeschlossen sein wird und dass wir dann über ein „Digital Backbone“ verfügen, welches weitere „Digital Services“ für die Kunden ermöglichen wird. Eine solche Softwareeinführung ist immer komplex, nie frei von Schwierigkeiten und auch kostenintensiv. Wir sind aber sicher, dass diese Investition mit Blick auf die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens erforderlich ist.

6. Forschung und Entwicklung gestärkt

Ein weiterer wichtiger Bereich, in den wir investiert haben, ist Forschung und Entwicklung. Die **Förderung einer Innovationskultur**, durch die FRIWO eigene technologische Trends setzen und ihren Kunden echte Mehrwerte bieten kann, ist essenziell in unserer schnelllebigen und preissensitiven Branche. Aus diesem Grund haben wir unsere **Entwicklungsmannschaft aufgestockt**, nicht zuletzt in Asien.

Gruppenweit waren Ende vergangenen Jahres 78 Personen in Forschung und Entwicklung tätig, 15 mehr als am gleichen Vorjahresstichtag. Allein in Vietnam hat FRIWO mittlerweile eine Mannschaft von rund 40 Entwicklern, da die räumliche Nähe zu den Produktionsteams natürlich wichtig ist.

Darüber hinaus haben wir in diesem Jahr eine sogenannte **Vorentwicklung** eingeführt. Das ist eine Einheit, die sich mit langfristigen Trends in unserer Branche und damit mit den Produkten von übermorgen befassen soll. Wir haben sie deshalb ganz bewusst nicht in die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Ostbevern oder Vietnam eingegliedert. Stattdessen gibt es mittlerweile **ein kleines Team in Dresden**, einem dank der dortigen Technischen Universität attraktiven Forschungsstandort. Wir wollen dieser Einheit den nötigen Freiraum lassen, um abseits des Tagesgeschäfts neue Ideen zu entwickeln und zu testen.

7. Erweiterte Produktpipeline – Wachsende Bedeutung von Softwarelösungen

Meine Damen und Herren,

FRIWO hat bereits heute eine **gut gefüllte Pipeline mit neuen Produkten**, die nach einer klaren und dynamisch anzupassenden Roadmap auf den Markt gebracht wird, welche bis weit ins Jahr 2022 reicht. Ein Highlight im ersten Halbjahr ist zweifellos der jetzt erfolgte Start der **Serienproduktion für ein neues Ladegerät mit der hohen Leistung von 500 Watt**. Dieses wetterfeste und ausgesprochen leise Ladegerät verfügt über die Fähigkeit, durch den Datenaustausch zwischen Steuerungsgeräten mit

Batteriemanagement-Systemen zu kommunizieren. Dadurch kommt es zu individuell abgestimmten Ladevorgängen je nach Bedarf. Mit dem LEV500 Li-ION – so lautet die offizielle Produktbezeichnung – stößt FRIWO erstmals mit einem Standardgerät in die Leistungsklasse 500 Watt vor. Die Einsatzmöglichkeiten des Chargers gehen dabei weit über die Elektromobilität hinaus: Sie reichen von Rasenmäher-Roboters über Rollstühle, Golf-Caddies bis zur Flurförderfahrzeugen, die in der Logistik zum Einsatz kommen.

Ebenfalls bereits in der Vermarktung ist unser neues **FRIWO Software Development Kit** – abgekürzt: SDK –, das im Bereich E-Mobility zum Einsatz kommt. Es ist ein gutes Beispiel für die Transformation von FRIWO von einem reinen Hardwareproduzenten zu einem Lösungsanbieter, bei dem **digitale Systemlösungen** unter **Einsatz leistungsfähiger Software** eine immer größere Rolle spielen. Wie Sie wissen, sind wir nach dem 2018 erfolgten Erwerb der Emerge-Engineering GmbH und der von ihr entwickelten Steuerungssoftware dabei, diese einzigartige Technologie zu einem leistungsstarken Systemangebot weiterzuentwickeln.

Durch das Software Development Kit können E-Mobility-Kunden, zum Beispiel Hersteller von E-Scooter, ihre spezifischen Antriebslösungen selbstständig und individuell programmieren. FRIWO liefert sozusagen eine Basis-Software, die vom Kunden so programmiert werden kann, dass es den gewünschten Spezifikationen seiner Produkte entspricht. Der Hersteller kann dann die entsprechend zugeschnittene Software auf seine gesamte Scooterflotte ausrollen.

Der Einsatz dieser FRIWO-Lösung entkoppelt den Kundennutzen von der Hardware, denn der eigentliche Nutzen liegt in dem Softwaretool. Die Neuentwicklung oder Anpassung eines elektrischen Antriebssystems wird für E-Mobility-Kunden damit wesentlich einfacher, schneller und kostengünstiger. Für FRIWO bringt es den Vorteil, das Portfolio durch das Software Development Kit auf wenige Hardwareversionen beschränken zu können, denn die entscheidenden Leistungsparameter werden über die Software bereitgestellt.

8. Neue Business Units seit 1. Januar 2021

Meine Damen und Herren,

seit dem 1. Januar dieses Jahres steuern wir bei FRIWO die Geschäfte in zwei neuen Business Units. Die neue interne Organisation ist ein weiterer wichtiger Schritt bei der Transformation der FRIWO Gruppe. Ich hatte bereits im Dezember von den entsprechenden Planungen berichtet.

Die **Business Unit Power Systems** umfasst dabei unser angestammtes Geschäft bestehend aus Stromversorgungen und Ladegeräten mit Aktivitäten in den Zielbranchen Industrie, Medizin und Tools, also Werkzeuge. Die Einheit wird geleitet von Dominik Wöffen, der bereits seit 2009 bei FRIWO arbeitet und damit ein echtes Eigengewächs ist. Er war als General Director FRIWO Vietnam seit 2015 für den erfolgreichen Aufbau unserer hochmodernen Produktionskapazitäten in Ho-Chi-Minh-Stadt verantwortlich.

Die E-Mobility-Aktivitäten, die uns, davon sind wir überzeugt, große Zukunftspotenziale bieten, haben wir in einer eigenen Einheit, der **Business Unit E-Mobility**, gebündelt. Sie wird von Tobias Müller geleitet, der im Jahr 2010 die Emerge Engineering gegründet hat und seit 2018, nach der Übernahme der Gesellschaft, zum FRIWO-Team gehört. Tobias Müller ist zweifellos einer der Pioniere der Elektromobilität in Deutschland mit einer umfassenden Kenntnis der Automobilbranche.

Beide Business Units verfügen über eigene Kernfunktionen wie Forschung und Entwicklung, Vertrieb oder Operations. Funktionen wie Finanzen & Controlling, Personalwesen oder IT sind weiterhin zentral organisiert. Wir sind überzeugt, dass wir durch die Aufteilung in zwei Business Units unsere Geschäfte besser steuern und damit deren Marktpotenziale besser heben können. Denn die Einheiten sind wir näher an den jeweiligen Kunden und damit schneller und agiler. Selbstverständlich haben die neuen Business Units volle Ergebnisverantwortung und fungieren als Profit Center.

9. Internationalisierung

Meine Damen und Herren,

ein weiteres strategisches Ziel ist, dass FRIWO ihren **Footprint außerhalb Europa vergrößert**. Auf der einen Seite sind wir seit Jahrzehnten ein sehr international ausgerichtetes Unternehmen, was den Einkauf von Komponenten und Dienstleistungen und unsere Produktionsbasis betrifft. Auf der anderen Seite ist FRIWO mit Blick auf den Umsatz weiterhin eine – etwas salopp gesagt – europäische, wenn nicht deutsche Veranstaltung. Im vergangenen Geschäftsjahr lag der Umsatzanteil Europas bei 86,7 Prozent, etwas weniger als im Vorjahr, aber eben doch noch stark dominierend. In Deutschland machte unser Unternehmen mit 45,7 Mio. Euro sogar mehr Umsatz als in den restlichen europäischen Ländern. Der Umsatzanteil des Inlands lag bei rund 46 Prozent.

Auf der anderen Seite adressieren wir mit unseren Produkten einen **wachsenden Weltmarkt**, für den nach Schätzungen des Marktforschungsunternehmens *Transparency Market Research* bei Stromversorgungen im Jahr 2030 ein Gesamtvolumen von 40,9 Mrd. US-Dollar erwartet wird. Beim Weltmarkt für Ladegeräte sehen die Marktforscher im Jahr 2030 ein Gesamtvolumen von 42,9 Mrd. US-Dollar.

Diese Relationen zeigen Ihnen, wie groß das Marktpotenzial für FRIWO ist. Wir werden von dem Kuchen aber nur dann ein größeres Stück erhalten, wenn wir unsere Vertriebsleistung deutlich stärker und konsequenter auf neue Märkte und Länder ausrichten, in denen wir noch nicht oder nur schwach präsent sind. Der Bereich E-Mobility und unser einzigartiges Angebot für digital steuerbare Antriebslösungen werden dabei in vielen Fällen der Türöffner sein. Allerdings: Wir müssen **Prioritäten setzen** und dürfen als mittelständisches Unternehmen unsere Kapazitäten und Ressourcen nicht überlasten.

Ein erster wichtiger Schritt bei der Internationalisierung war die Ende 2019 erfolgte **Gründung unserer Gesellschaft in Indien**, dem größten Wachstumsmarkt in Asien für elektrische Zweiräder, der durch die indische

Regierung massiv gefördert wird. Durch die Gründung der *Friemann & Wolf India Private Limited*, so heisst die FRIWO-Tochter offiziell, wollen wir diesen Riesenmarkt zusammen mit lokalen Fertigungspartnern nach und nach erschließen. Unser Produktangebot stößt auf eine sehr positive Resonanz, so dass wir bereits kurz nach dem Start mehrere Entwicklungsaufträge akquirieren konnten, darunter auch von der Hero MotoCorp, dem größten Hersteller von Motorrädern und E-Scootern auf dem Subkontinent. Darüber hinaus liefern wir bereits seit einiger Zeit Batterie-Ladegeräte an TVS, einen weiteren Zweirad-Giganten aus Indien. Übrigens werden diese Geräte in Indien gefertigt und wurden zwischenzeitlich von TVS als so gut bewertet, dass wir auch hier weiteren Aufträgen nicht nur für Ladegeräte entgegensehen.

Die Umsetzung der Entwicklungen und der Start der Serienproduktion in Indien werden jedoch durch Corona deutlich erschwert und verzögert. Indien ist bekanntlich von der Pandemie in einem besonderen Ausmaß betroffen. Wir gehen derzeit davon aus, dass wir erste Umsätze aus der Serienproduktion im kommenden Jahr werden realisieren können. Diese Verzögerungen ändern nichts an unserer Einschätzung, dass der Eintritt in den indischen E-Mobility-Markt mittel- und langfristig FRIWO erhebliche Umsatzchancen bieten wird.

Sehr konkret befassen wir uns derzeit auch mit dem **US-amerikanischen Markt**. Wir haben dort bereits einige Kunden, vor allem aus dem Medizinbereich, gewonnen, sind aber in Übersee nicht wirklich präsent. Der Medizinmarkt in den USA ist aufgrund seiner Größe, der Innovationskraft und den Lösungen, die wir im Portfolio haben, sehr attraktiv. Darüber hinaus können State-of-the-art-Antriebslösungen für E-Bikes und E-Scooter ein weiteres Geschäftsfeld für uns sein. Der US-Markt für E-Bikes wird bis 2024 kontinuierlich um gut 6 Prozent pro Jahr auf dann eine halbe Million Einheiten wachsen. Die jüngste Wechsel in der US-Administration lässt zudem hoffen, dass das Bewusstsein für umweltfreundliche Mobilität bei den Amerikanern wächst und entsprechend staatlich gefördert wird.

Wir sind derzeit dabei, die Marktstruktur und den Produktbedarf in den Vereinigten Staaten genau zu analysieren. Unser Ziel ist, im weiteren

Jahresverlauf die Produkt-, Vertriebs- und Marketingstrategie festzulegen, um dann 2022 auf dem US-Markt aktiv zu werden.

10. Tagesordnung der HV – Punkt 7 (Erwerb eigener Aktien)

Meine Damen und Herren,

bevor ich zum laufenden Geschäftsjahr komme, noch ein paar Worte zum Punkt 7 der heutigen Tagesordnung. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen darin die Ermächtigung an den Vorstand vor, bis zum 5. Mai 2026 eigene Aktien der Gesellschaft erwerben zu können. Der Erwerb ist dabei begrenzt auf maximal 10 Prozent des Grundkapitals, wobei zum Zeitpunkt des Erwerbs alle bereits im Besitz der Gesellschaft befindlichen eigenen Aktien einzubeziehen sind.

Bei diesem Tagesordnungspunkt handelt es sich um die **Verlängerung der bestehenden, in wenigen Tagen auslaufenden Ermächtigung**. Die weiteren Bestimmungen des Vorschlags entsprechen materiell den bisherigen Regelungen. Außerdem handelt es sich um einen reinen Vorratsbeschluss. Konkrete Überlegungen zu einem Aktienrückkauf gibt es zurzeit nicht. Vorstand und Aufsichtsrat sind aber der Ansicht, dass die Möglichkeit, eigene Aktien zu erwerben, zum Standardrepertoire jeder börsennotierten Aktiengesellschaft gehören sollte. Von daher bitten wir Sie um Zustimmung zu Tagesordnungspunkt 7.

11. Laufendes Geschäftsjahr 2021 – Q1

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

kommen wir zum laufenden Geschäftsjahr 2021. Wir haben gestern die **Zahlen für das erste Quartal** bekanntgegeben. Sie zeigen, dass sich die positiven Trends aus dem vergangenen Jahr grundsätzlich fortsetzen. Trotzdem haben wir mit einigen extern verursachten Herausforderungen zu kämpfen, die ich an späterer Stelle näher erläutern werde.

Zunächst einmal ist festzustellen, dass FRIWO weiterhin eine gute Nachfrage auf einer breiten Basis über alle wesentlichen

Anwendungsbereiche hinweg erfährt. Dass der **Auftragseingang** des Konzerns leicht unter dem Niveau des gleichen Vorjahreszeitraums lag, ist allein auf einen Großkunden zurückzuführen, der im Q1 2020 bereits seinen gesamten Jahresbedarf angemeldet hatte. Bereinigt um diesen Sondereffekt stiegen die Ordereingänge um 12 Prozent.

Der **Umsatz** der ersten drei Monate erreichte mit 22,0 Mio. Euro eine Steigerung um 10,1 Prozent. Auf der **Kostenseite** jedoch haben wir weiterhin mit Mehrkosten bei der Komponentenbeschaffung zu kämpfen. Diese resultierten aus teilweise erheblichen Erhöhungen von für FRIWO wichtigen Rohstoffpreisen. So kennt beispielsweise der Kupferpreis seit dem Frühjahr vergangenen Jahres nur noch eine Richtung – nach oben. Lag der Preis für eine Tonne Kupfer seinerzeit noch bei weniger als 4.500 Euro, beträgt er derzeit mehr als 8.000 Euro. Ebenso verhält es sich mit wichtigen Kunststoffen. Und auch die aktuelle Angebotsverknappung im weltweiten Halbleitermarkt tut ihr Übriges. Teilweise sind etablierte und bisher zuverlässige **Lieferketten auf den internationalen Beschaffungsmärkten nicht mehr intakt**. Hinzu kommen corona-bedingt eingeschränkte Fracht- und Logistikkapazitäten.

Trotz dieser Belastungen verbesserte sich im ersten Quartal das **Konzern-EBIT** auf -1,6 Mio. Euro nach -2,4 Mio. Euro im gleichen Quartal des Vorjahres. Das negative Quartalsergebnis nach Steuern lag mit -2,0 Mio. Euro jedoch leicht über dem Vergleichsquartal. Dies ist zum einen auf gestiegene Zinsaufwendungen durch die Inanspruchnahme des 2020 vereinbarten Konsortialkredits und eines Gesellschafterdarlehens zurückzuführen. Zum anderen entfallen im Vorjahresvergleich positive Erträge aus latenten Steuern.

12. Laufendes Geschäftsjahr 2021 - Ausblick

Die signifikanten Kostensteigerungen im Beschaffungsmarkt und die teilweisen Unterbrechungen in den Lieferketten sind Unsicherheitsfaktoren für den weiteren Jahresverlauf, die sich in den vergangenen Wochen noch einmal drastisch verschärft haben und die wir sorgfältig beobachten müssen.

Zahlreiche Gründe tragen derzeit zur Lieferknappheit bei. Die Nachfrage nach Halbleiter-Komponenten ist so stark gestiegen, dass die gegenwärtigen Kapazitäten der entsprechenden Produkthersteller bei weitem nicht ausreichen, um die Nachfrage zu decken. Mit dieser Situation haben auch wir zu kämpfen. Stark erhöhte Komponenten-Preise sind dabei noch nicht einmal das größte Problem. Zugesagte Lieferungen einzelner Komponenten bleiben ohne Vorwarnung einfach aus. Das heißt nicht nur, dass wir zugesagte Lieferungen an unsere Kunden nicht durchführen können und damit auch den entsprechenden Umsatz nicht realisieren können. Die Umstände führen dazu, dass unsere Bestände stark erhöht sind, denn in unseren Produkten werden hunderte elektronischer Komponenten verbaut, die zumeist von unseren Vorlieferanten geliefert werden. Wenn sich nur ein Lieferant nicht an die Absprachen hält, kann nicht produziert werden und es entstehen zwangsläufig höhere Lagerbestände bei gleichzeitiger Verschiebung des Umsatzes in spätere Perioden.

Wir tun alles, was in unserer Macht steht, um Lieferketten und Produktion aufrechtzuerhalten. So stehen wir im kontinuierlichen Austausch mit unseren Lieferanten, um die benötigten Komponenten rechtzeitig zu beschaffen und Liefertermine einzuhalten. Dies allein reicht aber nicht mehr aus, sodass wir die Möglichkeit der Umstellung auf alternative Lieferanten, Komponenten und Ressourcen in enger Zusammenarbeit mit den Kunden in Betracht ziehen müssen, um Lieferketten und Produktion nicht zu gefährden.

All diese Maßnahmen führen natürlich zu erheblichen Mehrkosten und damit zu einem höheren Liquiditätsbedarf für unser laufendes Geschäft, als wir in den Planungen angenommen hatten.

Ich freue mich deshalb, dass unser **Großaktionär, die Cardea Holding GmbH** als Tochtergesellschaft der VTC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KG, im ersten Quartal 2021 erneut seine Bereitschaft gezeigt hat und die Finanzierung unseres Konzerns durch ein Gesellschafterdarlehen im mittleren einstelligen Millionenbereich abgesichert hat. Wie Sie wissen, hatte die Cardea Holding bereits im ersten Quartal 2020 beim Abschluss der neuen, langfristigen Bankenfinanzierung eine erstes

Gesellschafterdarlehen an FRIWO vergeben. Diese Finanzierungsbeiträge sind für uns **Ausdruck des Vertrauens** und der Unterstützung unseres Großaktionärs.

Was das Gesamtjahr 2021 betrifft, so sind wir von der Nachfrageseite her weiterhin optimistisch. Wir konnten auch im bisherigen Verlauf dieses Jahres neue Kunden gewinnen und erwarten zumindest kurzfristig eine weiterhin gute Auftragsentwicklung. Die entscheidende Frage wird sein, ob wir angesichts der geschilderten Material- und Komponentenverknappungen die vereinbarten Liefertermine in jedem Fall werden halten können.

Aktuell gehen wir weiterhin davon aus, im **Gesamtjahr 2021** den Konzernumsatz um einen mittleren bis höheren einstelligen Prozentsatz gegenüber dem Vorjahr zu erhöhen. Beim Konzern-EBIT ist es unser Ziel, ein leicht positives Ergebnis auszuweisen. Natürlich stehen diese Prognosen unter dem Vorbehalt, dass es zu keinen weiteren wesentlichen Einschränkungen durch die COVID-19-Pandemie oder durch die aktuellen Herausforderungen bei Beschaffung und Logistik kommt.

13. Schlusswort

Meine Damen und Herren,

die FRIWO-Gruppe hat ihre Transformation bisher erfolgreich umgesetzt. Wir erfahren positive Reaktionen des Marktes – das heisst von bestehenden Kunden und auch von Neukunden – auf die Veränderungen, die wir bei unserem Produktangebot und bei Auftragsabwicklung und Prozessmanagement vorgenommen haben. Wir haben zudem bei Produktion, Forschung & Entwicklung, in der internen Organisation und bei der Finanzierung Weichen gestellt, die für die mittel- und langfristige Entwicklung unseres Unternehmens von großer Bedeutung sind.

Auf diesem **soliden Fundament** werden wir in den kommenden Jahren aufbauen. Höchste Produktqualität, Innovationskraft und absolute Kundenorientierung bleiben auf diesem Weg unser Kompass. Ich hoffe, dass Sie uns dabei weiterhin begleiten werden.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!