

# FRIWO

**FRIWO ist bestens  
vorbereitet, um die großen  
Wachstumschancen zu nutzen**

## **Ordentliche Hauptversammlung 2023**

**Ausführungen von**

**Rolf Schwirz  
Vorstandsvorsitzender (CEO)**

**Ostbevern, 11. Mai 2023**

Es gilt das gesprochene Wort!

## 1. Begrüßung

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

ich heiße Sie herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der FRIWO AG. Ich begrüße ebenfalls die anwesenden Geschäftspartner und die Vertreter der Banken und der Medien. Besten Dank für Ihr Interesse an unserem Unternehmen. Ich freue mich, dass wir uns nach der langen Zeit der Corona-bedingten Einschränkungen wieder persönlich treffen können.

## 2. Statusbericht FRIWO-Konzern

Meine Damen und Herren,

vor einem Jahr habe ich Ihnen berichtet, dass sich FRIWO in einer **strategischen Transformation** und am Beginn einer neuen, nachhaltigen **Wachstumsphase** befindet. Erfreulicherweise kann ich Ihnen heute berichten, dass die Ziele, die wir uns im Zusammenhang mit der strategischen Transformation für das abgelaufene Geschäftsjahr gesetzt haben, vollständig erreicht wurden.

- Erstens: FRIWO ist heute ein Hersteller hochwertiger Ladetechnik und Stromversorgungen mit einem **immer größeren Footprint im weltweiten Wachstumsmarkt E-Mobility**. Digital steuerbare Stromversorgungs- und Antriebslösungen aus einer Hand gehören heute ebenso zu unserem Stammgeschäft wie konventionelle Netzteile oder Akkupacks. Das **Gesicht der FRIWO ist heute ein anderes** als noch vor fünf oder sechs Jahren.
- Zweitens: Die **Zusammenarbeit** mit unserem strategischen Partner, der indischen **UNO MINDA-Gruppe**, ist erfolgreich gestartet und hat im Markt zu einer – man kann wirklich behaupten: überwältigenden – Resonanz geführt, die unsere Erwartungen weit übertrifft.

- Und drittens: FRIWO hat 2022 einen **Umsatzssprung von mehr als 80 Prozent** gemacht und zugleich die **Ertragswende geschafft** – und dies trotz hoher Investitionen und eines gesamtwirtschaftlichen Umfelds, das alles andere als geholfen hat.

### 3. Wesentliche Erfolgskennzahlen des Jahres 2022

Damit komme ich zu den wesentlichen Konzern-Kennzahlen für das vergangene Geschäftsjahr. Wie immer finden Sie eine ausführliche Analyse des Jahresabschlusses in unserem Geschäftsbericht.

- Der **Konzernumsatz** erreichte 184,9 Mio. Euro, das ist ein Wachstum von rund 84 Prozent zum Vorjahr. Damit haben wir die im November angehobene Prognose eines Umsatzes von mindestens 170 Mio. Euro komfortabel erfüllt.
  - Dieser außergewöhnliche Zuwachs ist in erster Linie auf den **Anwendungsbereich E-Mobility** zurückzuführen, der die Erlöse mehr als verdreifachen konnte und 2022 mittlerweile mehr als ein Drittel des Gesamtumsatzes ausmachte. Dabei haben wir vor allem von der starken Nachfrage nach Elektrofahrrädern in Europa profitiert.
  - Aber auch alle anderen Anwendungsbereiche, also Medizintechnik, Industrie sowie Gartengeräte und Werkzeuge, trugen zum erfreulichen Wachstum bei. Das zeigt, dass die in den Vorjahren erfolgte **Erneuerung und Weiterentwicklung unserer gesamten Produktpalette** auf eine gute Resonanz bei bestehenden und neuen Kunden stößt.
- In der hohen Umsatzsteigerung sind allerdings auch **Einmaleffekte** erhalten, vor allem Überhänge von Aufträgen aus dem noch stark von Corona geprägten Vorjahr. Die Orders hatten Ende 2021 zu einem Rekordauftragsbestand geführt, der dann in den ersten Monaten 2022 sukzessive abgearbeitet wurde.

- Bereinigt man den Konzernumsatz um diese Effekte, verbleibt für 2022 aber immer noch ein Plus von mehr als 40 Prozent. FRIWO ist also **ganz klar auf Wachstumskurs**.
- Das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern**, das **EBIT**, lag mit 4,3 Mio. Euro **wieder deutlich im positiven Bereich** nach einem negativen Vorjahreswert von -8,0 Mio. Euro. Das EBIT hätte sicherlich noch höher ausfallen können, wenn wir nicht durch die Störung der internationalen Lieferketten hohe Fracht- und Materialkosten hätten bewältigen müssen. Erst ab dem dritten Quartal begann sich die Lage bei den Verfügbarkeiten von Material, Komponenten und logistischen Kapazitäten zu entspannen. Allerdings konnten wir die **Mehrkosten** nur teilweise an unsere Kunden weitergeben, was natürlich Marge gekostet hat. Hinzu kamen die Vorlaufinvestitionen für den Aufbau unseres Joint Ventures in Indien.
- Das **Jahresergebnis nach Steuern** konnten wir um 11,0 Mio. Euro verbessern; es erreichte 0,5 Mio. Euro und war damit ebenfalls leicht positiv.
- Ende des Jahres 2022 verfügte FRIWO über einen **Auftragsbestand** im Konzern von 83,6 Mio. Euro. Damit lag er um 14,1 Prozent unter dem Rekordwert vom Vorjahr, der jedoch durch aufgestaute Aufträge nach oben verzerrt gewesen war.

#### 4. Bilanzkennzahlen des Jahres 2022

Ein paar Worte zur Entwicklung der **Konzernbilanz**:

- Die **Bilanzsumme** per 31. Dezember 2022 belief sich auf 105,0 Mio. Euro und lag damit um 29,3 Mio. Euro über dem Wert am gleichen Stichtag 2021. Das starke Wachstum der Bilanzsumme ist Folge des ausgeweiteten Geschäftsvolumens, das zu höheren Vorräten, Forderungen und Vertragsvermögenswerten führte.

- Unsere **Eigenkapitalbasis** konnten wir durch **zwei Kapitalerhöhungen** deutlich stärken, sodass die Eigenkapitalquote Ende vergangenen Jahres wieder bei soliden 23,7 Prozent lag – mehr als das Doppelte des Vorjahreswertes von 11,9 Prozent.
  - Im Rahmen einer Sacheinlage hatte unsere Großaktionärin Cardea Holding GmbH bereits 2021 **einen Teil der von ihr gewährten Gesellschafterdarlehen in Aktien umgewandelt**. Die Eintragung ins Handelsregister erfolgte aber erst im Januar 2022. Ende 2022 standen noch Gesellschafterdarlehen in Höhe von 11,6 Mio. Euro inklusive Zinsen in der Konzernbilanz.
  - Und bei einer **Barkapitalerhöhung**, die Ende Juni ins Handelsregister eingetragen wurde, übernahm die UNO MINDA-Gruppe – wie Ende 2021 vereinbart – 448.162 neue Stückaktien. Dies führte zu einem Mittelzufluss von 15 Mio. Euro und zu einer Beteiligung von UNO MINDA in Höhe von 5,24 Prozent an unserer Gesellschaft. Die Beteiligung dient dazu, die langfristig angelegte Partnerschaft mit unserem indischen Partner zu untermauern.

## 5. Dank an die Mitarbeiter

Alles in allem, so denke ich, kann sich das Resümee des abgelaufenen Geschäftsjahres sehen lassen. **Alles, was wir selbst beeinflussen konnten, hat sich gut und in die richtige Richtung entwickelt**. Und die externen Einflüsse wie die anhaltende Krise auf den Beschaffungs- und Logistikmärkten oder den allgemeinen Preisanstieg haben wir so bewältigt, dass die Lieferfähigkeit von FRIWO stets gewährleistet war.

Es ist deshalb an dieser Stelle höchste Zeit, unseren mehr als **2.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern** in unserer Gruppe für ihren Einsatz, ihre Kreativität und ihre Loyalität **zu danken**. Sie haben – wieder einmal! – bewiesen, dass FRIWO mit Herausforderungen umgehen kann. Herzlichen Dank dafür!

## 6. Partnerschaft mit UNO MINDA – Zukunftsmarkt Indien

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zu unseren Aktivitäten in Indien. Ich hatte Ihnen im vergangenen Jahr berichtet, dass wir durch die Gründung eines Joint Ventures auf dem asiatischen Subkontinent die Grundlage schaffen wollen, um unsere Marktposition im E-Mobility-Geschäft auszubauen und unsere Expertise für digital steuerbare Stromversorgungs- und Antriebssysteme optimal zu kapitalisieren.

Eine Bemerkung vorweg: Ich glaube, dass die **Republik Indien** in der öffentlichen Wahrnehmung **noch immer ein wenig unterschätzt wird**. Indien hat in diesem Jahr nach Schätzungen der Vereinten Nationen China als bevölkerungsreichstes Land der Erde überholt. Es ist die fünftgrößte Volkswirtschaft mit einer sehr jungen Bevölkerung und einer politischen Führung, die diesem Riesenland einen ehrgeizigen Modernisierungskurs verschrieben hat. Und auch wenn Indien zweifellos von großen sozialen Gegensätzen geprägt ist, so ist das Land dennoch – im Gegensatz zu seinen großen Nachbarn China und Russland – eine stabile Demokratie.

„Indien, das Land der Potenziale“, so schrieb unlängst das Nachrichtenmagazin FOCUS, das dem indischen Subkontinent eine Titelgeschichte widmete.

Bereits Anfang 2020 starteten wir dort mit einer eigenen Tochtergesellschaft, weil wir von den Chancen des Marktes für unsere innovative Antriebs- und Steuerungstechnik überzeugt waren und sind. Das **Potenzial für elektrische Antriebssysteme für Zwei- und Dreiräder** ist riesig, und es wird durch großzügige Förderprogramme der indischen Regierung zur Eindämmung der massiven Umweltprobleme des Landes weiter zunehmen. Marktforschungsexperten beziffern das **adressierbare Marktvolumen in Indien im Jahr 2027 auf rund 4,5 Millionen Fahrzeuge**. Dem liegt die Annahme zu Grunde, dass zu diesem Zeitpunkt rund 15 Prozent der bis zu 30 Millionen Zwei- und Dreiräder elektrifiziert sein werden.

## 7. Partnerschaft mit UNO MINDA – Status Quo

Was haben wir bisher in Indien erreicht? – Ende 2021 haben wir uns mit der UNO MINDA-Gruppe auf eine langfristig angelegte strategische Zusammenarbeit geeinigt. Am 12. Oktober vergangenen Jahres wurde die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens formell vollzogen. FRIWO und UNO MINDA haben darin ihre Technologien und Produktionskapazitäten zusammengeführt. An dem Joint Venture halten unser Partner 50,1 Prozent und FRIWO 49,9 Prozent der Anteile. Das bedeutet konkret, dass aufgrund der Minderheitsbeteiligung die Umsätze des Unternehmens in unserer Gewinn- und Verlustrechnung nicht enthalten sein werden. FRIWO erhält stattdessen ab dem Erreichen der Gewinnschwelle Lizenzeinnahmen für die Nutzung unserer Technologie in Höhe von 4 Prozent des Umsatzes des Gemeinschaftsunternehmens. Hinzu kommen die entsprechenden Erträge, die wir anteilig gemäß unserem Gesellschafteranteil im Beteiligungsergebnis vereinnahmen werden.

Nach der Gründung des Joint Ventures haben wir zusammen mit UNO MINDA mit Hochdruck daran gearbeitet, **eine eigene Produktion** schnellstmöglich auf die Beine zu stellen. Der Start der Fertigungsanlage auf einem rund 15.000 Quadratmeter großen Areal südlich von Neu-Delhi wird in Kürze, noch bis Ende Mai, erfolgen. Erste Aufträge konnten wir zwar bereits in einer temporären Fertigung abwickeln, doch erst mit dem **Start der eigenen Produktion kann das Joint Venture richtig durchstarten.**

Und das wird auch geschehen, meine Damen und Herren. Denn die Resonanz auf unsere Technologie für elektrische Zwei- und Dreiräder **übertrifft unsere Erwartungen bei weitem.** Stand heute liegen der UNO MINDA EV SYSTEMS, so der offizielle Name der Gesellschaft, **Auftragseingänge und Absichtserklärungen** vor, die im Zeitraum 2023 bis 2026 zu **Erlösen von mehr als 400 Mio. Euro** führen würden. Darunter befinden sich Aufträge namhafter Fahrzeugproduzenten, die an unsere E-Drive-Systemlösungen glauben. Für die nächsten Quartale rechnen wir mit weiteren Aufträgen und Absichtserklärungen aus Indien, aus dem benachbarten Ausland und auch von japanischen Produzenten. Dieser

Nachfrageboom zeigt, dass uns bereits jetzt die Partnerschaft mit UNO MINDA Türen geöffnet hat, die für uns sonst womöglich verschlossen geblieben wären.

In wirtschaftlicher Hinsicht bedeutet diese Entwicklung, dass das Joint Venture **bereits 2023 Erlöse im zweistelligen Millionenbereich** realisieren wird, die sich dann in den Folgejahren sukzessive und spürbar erhöhen werden. Wir gehen derzeit davon aus, dass wir erstmals im kommenden Jahr signifikante Gewinnbeiträge aus Indien erwarten können. Dass wir die **langfristige wirtschaftliche und strategische Bedeutung** dieser Aktivität für den FRIWO-Konzern als sehr groß einschätzen, wird Sie nach meinen Ausführungen sicherlich nicht überraschen.

Allerdings fallen in diesem Jahr noch **weitere Investitionen** für den Aufbau der Produktionsanlagen und den Start des Geschäfts an, die beide Partner anteilig zu tragen haben. Und auch das hohe Wachstum, das wir in den kommenden Jahren erwarten, wird entsprechende Investitionen in Anlagenkapazitäten, Personal und neue Produktentwicklungen erfordern. Dies wird zu einem **nicht zu unterschätzenden Mittelbedarf** führen. Deshalb machen wir uns natürlich bereits heute Gedanken, wie wir das starke Wachstum, das wir für unsere E-Drive-Lösungen weltweit sehen, finanzieren können.

Dabei gilt es aufzupassen, dass wir nicht in gewisser Weise Opfer unseres eigenen Erfolges werden. Denn ich möchte Ihnen nichts vormachen: Ein Gemeinschaftsprojekt wie das mit UNO MINDA, so spannend, so erfolgreich und so aussichtsreich es auch ist, **bedeutet für ein mittelständisches Unternehmen wie FRIWO einen Kraftakt** – finanziell, aber auch mit Blick auf die Allokation von Managementkapazitäten. Deswegen werden wir bei allem, was wir tun, immer die weitere Entwicklung und das Wohl der FRIWO Gruppe als Ganzes sorgsam im Auge behalten.

## **8. Internationalisierung / USA**

Die richtige Allokation von Ressourcen ist auch deshalb wichtig, weil unser Engagement in Indien bei weitem nicht die einzige Wachstumsinitiative ist.



Seit kurzem haben wir auch **in den USA eine Tochtergesellschaft**. Die Vereinigten Staaten sind für uns ein sehr interessanter Absatzmarkt, nicht zuletzt, weil dort bereits viele unserer Kunden präsent sind. Vor allem in den Bereichen E-Mobility und Medizintechnik sehen wir gute Chancen für FRIWO, denn der US-Medizintechnikmarkt ist der mit Abstand Größte weltweit.

Unser nordamerikanisches Team befindet sich im **Mittleren Westen** der USA in der Gegend von Cleveland im Bundesstaat Ohio. Im Mittleren Westen befinden sich fast 60 Prozent der gesamten US-Produktion, und es ist der Hauptsitz von 150 der 500 umsatzstärksten Unternehmen des Landes. Die zentrale Lage in der Mitte Nordamerikas ermöglicht uns den besten Zugang zu wichtigen Kunden und Partnern.

Die Resonanz der ersten Monate, die wir in Übersee erfahren haben, stimmt mich jedenfalls zuversichtlich. Die Expansion in den USA ist für uns ein weiterer Schritt auf dem Weg zu der **strategisch gebotenen stärkeren Internationalisierung unserer Geschäfte**, um die Abhängigkeit vom europäischen und speziell vom deutschen Markt zu reduzieren. Vergangenes Jahr entfielen noch immer 87 Prozent der Konzern Erlöse auf Deutschland und andere europäische Länder.

## **9. Innovationen und Produktexzellenz**

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

ich komme zu einem Thema, über das ich in den vergangenen Jahren immer wieder gesprochen habe, eben weil es für FRIWO ein **zentraler Faktor für den Unternehmenserfolg** ist: Produktexzellenz. Und damit eng zusammenhängend: Service- und Prozessexzellenz.

Bereits vor Jahren haben wir damit begonnen, die **Forschungs- und Entwicklungskapazitäten** von FRIWO auszuweiten, um unsere Innovationskraft zu stärken und um FRIWO markt- und kundennäher auszurichten. Zum 31. Dezember 2022 waren weltweit 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Produktentwicklung und in der Vorentwicklung

beschäftigt, 8 Personen mehr als am gleichen Stichtag des Vorjahres. Zum Vergleich: Vier Jahre zuvor, Ende 2018, bestand unser Entwicklungsteam noch aus 53 Personen.

Der Schlüssel für unseren Erfolg ist und bleibt, unseren Kunden hochwertige technologische Produkte zu bieten, die ihnen **Mehrwerte** liefern, welche sie sonst bei keinem anderen Hersteller bekommen. Diese Produktexzellenz muss einhergehen mit reibungslosen Prozessen, die **Lieferpünktlichkeit und Fehlerfreiheit** sicherstellen.

Auch im Produktsegment E-Drives, in dem wir zweifellos über eine bereits sehr innovative Technologie verfügen, geht es darum, die Lösungen permanent an Marktveränderungen anzupassen und weiterzuentwickeln. Wie bei konventionellen Ladegeräten und Stromversorgungen für Werkzeuge oder Industrieanwendungen ist auch bei E-Drives ein **Trend zu höheren Leistungsklassen** festzustellen. Bei Elektrorollern und Elektromotorrädern beobachten wir eine verstärkte Hinwendung zu höheren Systemspannungen von 60, 72 und 96 Volt. Zwar gehen wir davon aus, dass der Markt für 48-Volt-Systeme aufgrund des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses bis auf Weiteres das größte Segment bleiben wird. Aber auf lange Sicht sehen Marktexperten eine höhere Nachfrage nach noch leistungstärkeren E-Antrieben, die mit entsprechenden Fortschritten in der Batterietechnologie die Schlüsselfaktoren Reichweite und Effizienz verbessern. Auf all dies müssen wir uns einstellen.

Was die **Prozessexzellenz** betrifft, so haben wir 2022 weitere Fortschritte gemacht. Dies war nicht selbstverständlich, denn angesichts der schwierigen Lage auf den weltweiten Beschaffungsmärkten mussten unsere Teams flexibel und schnell reagieren, um die Lieferfähigkeit und die Lieferpünktlichkeit zu gewährleisten. Alles in allem ist dies durch einen Schulterschluss mit unseren Lieferanten und Kunden sehr gut gelungen, ein herzliches Dankeschön für diese Leistung.

In dieser Situation hat sich bezahlt gemacht, dass wir **systematisch unsere Prozesse und unsere Kommunikation kundennäher ausgerichtet** haben. Und geholfen hat sicherlich auch unsere flexible und in den

vergangenen Jahren **neu geordnete Produktionsbasis**. Sie umfasst mittlerweile vier integrierte Fertigungsstätten in Vietnam, unsere Produktion für Prototypen und Kleinserien hier in Ostbevern sowie leistungsfähige Zulieferbetriebe in Vietnam und China.

Anfang dieses Jahres haben wir durch die **konzernweite Einführung der SAP-Software** die Voraussetzung geschaffen, dass wir auch bei wachsendem Geschäftsvolumen über effiziente Strukturen und Prozesse verfügen werden. Denn am Ende zählt weiterhin nur eines: die Zufriedenheit unserer Kunden.

## 10. Heutige Tagesordnung – TOP 8

Meine Damen und Herren,

bevor ich zum Ausblick komme, einige kurze Anmerkungen zu einem Punkt auf der Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung. In TOP 8 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen Änderungen der Satzung vor, die sich auf die Hauptversammlung beziehen. Vor allem bitten wir Sie in Punkt 8.1. um die **Ermächtigung, Hauptversammlungen entweder physisch oder virtuell abzuhalten**; § 20 unserer Satzung soll entsprechend angepasst werden. Diese Ermächtigung wäre auf fünf Jahre befristet.

Sowohl Vorstand als auch Aufsichtsrat sind sich bewusst, dass virtuelle Hauptversammlungen derzeit ein kontrovers diskutiertes Thema sind. Waren sie während der Beschränkungen durch die Corona-Pandemie die einzige Möglichkeit, überhaupt Aktionärstreffen durchzuführen, so hat eine Reihe von Aktiengesellschaften diese Praxis im Rahmen der neuen gesetzlichen Möglichkeiten beibehalten. Mir ist wichtig zu betonen: Die Ermächtigung, um die wir Sie heute bitten, ist **kein Präjudiz gegen eine physische Hauptversammlung**. Wir möchten nur die Option haben, die Versammlung auch virtuell durchführen zu können, wenn es die Umstände erfordern oder nahelegen. Dass wir den direkten Austausch mit Ihnen schätzen und pflegen wollen, zeigt bereits der Umstand, dass wir uns alle heute hier in Ostbevern zusammengefunden haben.

## 11. Erstes Quartal 2023

Meine Damen und Herren,

kommen wir zu den Aussichten für das laufende Geschäftsjahr. Mit „**vorsichtig optimistisch**“ hatten wir bei der Bilanzvorlage Ende März unseren Ausblick überschrieben. Diese Einschätzung kann ich heute wiederholen, wobei sich der Akzent ein wenig mehr zum Adjektiv „vorsichtig“ verschoben hat.

Bereits im vierten Quartal des vergangenen Jahres hatte der **Auftragseingang etwas an Dynamik verloren**. Die Gründe waren die zunehmend rezessiven Tendenzen in Europa, die hohe Inflation und auch gewisse Marktsättigungen. Denn ein Teil der hohen Nachfrage in den Jahren 2021 und 2022 beruhte auch auf Nachholeffekten nach dem Ende der Corona-Restriktionen. Gerade bei Konsumgütern sind die Lager vieler Hersteller und Händler noch immer gut gefüllt, zugleich ist die Kaufzurückhaltung der Verbraucher deutlich spürbar. Dies gilt auch für die Nachfrage nach E-Bikes und Elektrorollern in Europa, die sich nicht auf dem gleichen Niveau wie 2022 fortsetzt.

Diese Entwicklungen spiegeln sich in den Zahlen für das erste Quartal wider, die wir gestern veröffentlicht haben. Trotz der eingetrübten Rahmenbedingungen hat FRIWO **einen soliden Jahresstart** hingelegt.

- Der **Konzernumsatz** konnte gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal um rund 6 Prozent auf 30,8 Mio. Euro erhöht werden. Alle Segmente zeigten dabei eine solide Entwicklung.
- Der **Auftragseingang** lag mit 26,4 Mio. Euro um rund 14 Prozent unter Vorjahr, was die Sättigungseffekte in einigen Teilmärkten und das schwächere Konsumklima spiegelt.
- Das **operative Ergebnis EBIT** lag bei -1,4 Mio. Euro. Es war durch höhere Personal- und Materialkosten, ein schwächeres Währungsergebnis und durch die bereits erwähnten Vorlaufkosten für das Joint Venture in Indien belastet.

## 12. Ausblick Gesamtjahr 2023

Was bedeutet dies nun für das Gesamtjahr 2023? Wir gehen davon aus, dass es **in der zweiten Jahreshälfte wieder zu einer Nachfragebelebung** in unseren Zielbranchen kommen wird. Deren Dauer und Intensität sind natürlich schwer einzuschätzen. Positiv ist, dass sich die Lage bei der Beschaffung von Material und Komponenten und auch bei den Frachtkapazitäten allmählich verbessert, sodass FRIWO in dieser Hinsicht entlastet wird. Der Aufbau und der Start unserer Produktion in Indien wird dagegen, ich sagte dies bereits, noch einmal Vorlaufinvestitionen in nicht unbeträchtlicher Höhe erfordern.

Sofern es zu keinen unvorhersehbaren Ereignissen kommt und sofern die im zweiten Halbjahr erwartete und auch von unseren Kunden prognostizierte Geschäftsbelebung, vor allem im Bereich E-Bikes, eintritt, gehen wir derzeit unverändert davon aus, im **Gesamtjahr 2023 einen Konzernumsatz zwischen 140 und 160 Mio. Euro** erzielen zu können. Damit würden die Erlöse auf dem um Sondereinflüsse bereinigten Vorjahreswert oder sogar darüber liegen.

Beim **Konzern-EBIT** gehen wir auf Basis der erwarteten Umsatzentwicklung in etwa von einem Wert auf Vorjahresniveau aus. Dies bedeutet, dass sich die **operative Rendite von FRIWO weiter verbessern** würde. Ab dem kommenden Jahr sollten sich dann auch die positiven Effekte aus dem Joint Venture mit UNO MINDA in Form signifikanter Ergebnisbeiträge einstellen.

## 13. Schlusswort – Erfolgreiche Transformation

Meine Damen und Herren,

FRIWO, Ihr Unternehmen, hat alle Voraussetzungen geschaffen, um von dem langfristigen Wachstum zu profitieren, das für den Weltmarkt für Stromversorgungen und Ladesysteme insgesamt und vor allem für die Teilmärkte, die wir adressieren, erwartet wird.

Der in immer mehr Ländern vorangetriebene Umbau der Volkswirtschaft hin zu nachhaltiger Mobilität, der stetige Fortschritt in der medizinischen Versorgung oder auch die zunehmende Leistungsfähigkeit in der

Batterietechnologie sind **Treiber unseres künftigen Wachstums**. Alle relevanten Marktstudien gehen davon aus, dass diese Treiber – ungeachtet von kurzfristigen Schwankungen – langfristig intakt sind.

Durch die **Transformation der FRIWO zu einem Systemanbieter für digital steuerbare Stromversorgungs- und Antriebslösungen aus einer Hand** sind wir für diese Trends hervorragend gerüstet. Die weitere Internationalisierung unserer Geschäfte, die Weiterentwicklung des Produktspektrums auf Basis eines engen Austausches mit unseren Kunden sowie unsere leistungsfähige Produktionsbasis werden dafür sorgen, dass wir den jetzt erreichten Wachstumskurs fortsetzen werden.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich bin sicher: **Vor FRIWO liegen sehr spannende Zeiten**. Ich hoffe, dass Sie unseren Weg weiterhin begleiten und danke Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Aufmerksamkeit!

---