

FRIWO

**Innovationen, Kundennähe und
Kosteneffizienz sind die Bausteine
für den Erfolg von FRIWO**

Ordentliche Hauptversammlung 2024

Ausführungen von

**Rolf Schwirz
Vorstandsvorsitzender (CEO)**

Ostbevern, 13. Juni 2024

Es gilt das gesprochene Wort!

1. Begrüßung

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

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der FRIWO AG.
Mein Gruß geht zudem wie immer an die anwesenden Geschäftspartner und an die Vertreter der Banken und der Medien. Vielen Dank, dass Sie sich heute Zeit für FRIWO nehmen.

2. Resümee FRIWO-Konzern Jahr 2023

Meine Damen und Herren,

Ich berichte Ihnen heute über ein Geschäftsjahr, das wir im aktuellen Geschäftsbericht als ein „Jahr mit Licht und Schatten“ bezeichnet haben. Dieses Resümee trifft es in der Tat gut. Im Licht stehen ganz klar der Ausbau und der erfolgreiche Start des Joint-Ventures mit unserem Partner UNO MINDA in Indien, ebenso die Fortschritte, die wir bei der Ausweitung unseres Produktangebots gemacht haben. Es ist auch gelungen, uns mit unseren Konsortialbanken zu einigen und damit die Konzernfinanzierung bis Ende kommenden Jahres zu sichern. Zudem haben wir zum Ende des vergangenen Jahres wichtige Strukturentscheidungen getroffen, um unsere Produktionsbasis weiter zu flexibilisieren – Maßnahmen, die wir im laufenden Jahr umgesetzt haben. Ich komme auf sie noch zu sprechen.

Auf der Schattenseite steht, dass sich 2023 unsere Erwartungen an die Geschäftsentwicklung nicht erfüllt haben. Oder anders formuliert: Die konjunkturellen Risiken, auf die ich vor einem Jahr bereits an dieser Stelle hingewiesen hatte, haben sich leider bewahrheitet. So haben wir als Folge einer allgemeinen Nachfrageschwäche eine Vielzahl von Auftragsstornierungen erhalten. Vor allem im E-Mobility-Markt, der für uns immer wichtiger wird, zeigten sich deutliche Sättigungstendenzen, insbesondere in Europa. Aber auch die Bereiche Industrielle Anwendungen und Tools, also Werkzeuge, entwickelten sich unter den Erwartungen. Einzig

der Bereich Medical, also Produkte für die Medizintechnik, zeigte eine solide Nachfrageentwicklung und ein gutes Umsatzwachstum.

3. Wesentliche FRIWO-Kennzahlen des Jahres 2023

- Diese Entwicklungen führten zu einem **Konzernumsatz** für das Jahr 2023 von 111,1 Mio. Euro. Der Umsatz lag damit deutlich unter dem um außerordentliche Effekte bereinigten Vorjahreswert von rund 146 Mio. Euro. Die Erlöse lagen auch deutlich unter unserer ursprünglichen Erwartung von mindestens 140 Mio. Euro.
- Den höchsten Umsatzrückgang gab es im **Bereich E-Mobility**. Hierbei wirkte sich nicht nur die konjunkturbedingt schwächere Nachfrage nach Elektrofahrrädern in Europa aus. Nach dem Ende der Corona-Pandemie hatten zudem viele Hersteller ihre Lager aufgefüllt und verfügten über entsprechend hohe Bestände an Ladegeräten.
- Der **Auftragseingang** des FRIWO-Konzerns lag 2023 mit 80,7 Mio. Euro um 48,3 Prozent unter dem Vorjahreswert von 156,2 Mio. Euro. Bereits im vierten Quartal 2022 hatten wir festgestellt, dass die Dynamik im Zuge hoher Energiekosten, des Kriegs gegen die Ukraine und der sich abschwächenden Konjunktur nachließ.
- Das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern**, das **EBIT**, lag bei -7,4 Mio. Euro, nachdem wir im Vorjahr noch die Ertragswende geschafft und ein positives Ergebnis von 4,3 Mio. Euro ausgewiesen hatten. Den starken Umsatzrückgang konnten wir nur teilweise durch verbesserte Kosteneffizienz und durch Personalanpassungen kompensieren. Zudem fielen im Berichtsjahr signifikante Einmalaufwendungen für den Aufbau und den Start der Produktion in Indien an. Auch Aufwendungen für die Neuordnung unserer Produktionsbasis, Rückstellungen für weitere Restrukturierungsmaßnahmen, sowie erhöhte Beratungskosten für die Verlängerung der Konzernfinanzierung belasteten die Ertragslage.

- Das **Finanzergebnis** lag bei -3,7 Mio. Euro. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert von -2,5 Mio. Euro ist vor allem durch höhere Zinsaufwendungen aus dem Factoring und den Kreditverbindlichkeiten bedingt. Dabei wirkte sich das deutlich erhöhte allgemeine Zinsniveau entsprechend aus.
- **Nach Steuern** weist der FRIWO-Konzern ein **Ergebnis** von -11,1 Mio. Euro aus nach dem positiven Vorjahresergebnis von 0,5 Mio. Euro.

4. Bilanzkennzahlen des Jahres 2023

Nun noch ein paar Erläuterungen zur Entwicklung der **Konzernbilanz**:

- Die **Bilanzsumme** per 31. Dezember 2023 nahm gegenüber dem Vorjahresstichtag als Folge des reduzierten Geschäftsvolumens deutlich von 105,0 Mio. Euro auf 74,3 Mio. Euro ab. Diese Entwicklung spiegelt sich vor allem in geringeren Vorräten und Forderungen wider. Dabei kommt auch zum Tragen, dass wir vergangenes Jahr das Factoring, also den Verkauf von Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft, deutlich ausgeweitet haben.
- Auf der Passivseite der Bilanz nahm das **Eigenkapital** von 24,9 Mio. Euro auf 12,7 Mio. Euro ab, vor allem als Folge des negativen Konzernergebnisses. Die **Eigenkapitalquote** sank entsprechend im Stichtagsvergleich von 23,7 Prozent auf 17,1 Prozent. Wie Sie wissen, hatten wir unsere Eigenkapitalbasis in den Jahren 2021 und 2022 durch zwei Kapitalerhöhungen deutlich gestärkt, so dass wir die nun erfolgte Schmälerung des Eigenkapitals bilanziell verarbeiten konnten.

In diesem Zusammenhang möchte ich noch einmal erwähnen, dass wir Ende vergangenen Jahres den im ersten Quartal 2020 vereinbarten **Konsortialkredit mit unseren Banken** verlängern konnten. Der Kredit besteht aus drei Tranchen über 10,4 Mio. Euro, 8,3 Mio. Euro und 2,0 Mio. Euro. Alle Tranchen laufen nun bis zum 31. Dezember 2025. Damit haben wir eine solide finanzielle Grundlage für den weiteren Weg der FRIWO geschaffen.

5. Status Quo E-Mobility Joint-Venture in Indien

Meine Damen und Herren,

ein ganz wichtiger Meilenstein auf diesem Weg ist das **Joint-Venture in Indien mit unserem Partner UNO MINDA**. Die Partnerschaft ist unverändert eine Erfolgsgeschichte, die unsere Erwartungen bei weitem übertrifft. Nach der sehr positiven Marktresonanz auf unser Produktangebot von E-Drive-Lösungen für Zwei- und Dreiräder begann im Juni 2023 endlich die gemeinsame Produktion, um die hohe Nachfrage sukzessive abzuarbeiten. Die Produktionsanlage in der Nähe von Neu-Delhi ist zunächst auf eine Fläche von rund 15.000 Quadratmetern ausgelegt, kann aber zeitnah umfangreich erweitert werden.

Der Hochlauf der Produktion verläuft nach Plan. Die Auftragseingänge und Absichtserklärungen von Kunden für unsere E-Drive-Lösungen summieren sich unverändert auf einen Betrag im mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Bereich.

An den daraus zu erwartenden Umsätzen wird FRIWO auf zweifache Weise profitieren: über die Lizenzentnahmen für die Nutzung unserer innovativen Antriebstechnologie und über das Beteiligungsergebnis, in das der Ergebnisanteil unserer 49,9-Prozent-Beteiligung an dem Gemeinschaftsunternehmen einfließt. Wir rechnen in diesem Jahr mit ersten positiven Ergebnisbeiträgen aus dem Joint-Venture, die aber auch vor dem Hintergrund der notwendigen Anlaufinvestitionen noch keinen nennenswerten Umfang erreichen. In den kommenden Jahren erwarten wir dann deutlich anziehende Lizenz- und Beteiligungserlöse.

Unser Ziel ist unverändert, zusammen mit unserem strategischen Partner UNO MINDA auf dem riesigen indischen E-Mobility-Markt eine marktführende Position für Systemlösungen zu erreichen. Bei reinen Ladelösungen für E-Scooter ist das Joint-Venture heute bereits Marktführer in Indien.

Aber unser Blick reicht bereits über den Subkontinent hinaus. So konnten wir im Jahr 2023 Geschäftsbeziehungen zu namhaften japanischen Herstellern wie Suzuki, Yamaha und Honda aufbauen. Für diese Kunden planen wir den Start der Massenproduktion in den Jahren 2025 bzw. 2026.

Bitte erlauben Sie mir die Anmerkung: Es macht mich durchaus stolz, dass es unsere deutsch-indischen Teams in sehr kurzer Zeit geschafft haben, sechs der sieben größten Motorrad-Hersteller der Welt auf unsere Kundenliste zu bringen. Die Teams haben wirklich einen hervorragenden Job gemacht.

Dadurch haben wir jetzt die Möglichkeit, unsere **E-Drive-Lösungen zum Beispiel auch in anderen Ländern Südostasiens anzubieten**, etwa Indonesien, Thailand oder Vietnam. Und wie in Indien sind unsere Produkte auf eine vielversprechende Resonanz gestoßen. Wir würden an Vertriebsfolgen in anderen Teilen des asiatischen Kontinents direkt profitieren. Dies wäre ein weiterer wichtiger Schritt, den internationalen Footprint unseres Unternehmens zu vergrößern und insbesondere die Abhängigkeit vom europäischen Markt weiter zu verringern. Denn auf Europa entfielen 2023 noch immer rund 80 Prozent des FRIWO-Konzernumsatzes.

6. Flexibilisierung der Produktionsbasis

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

diejenigen unter Ihnen, die FRIWO schon länger kennen, wissen: Dieses Unternehmen hat es in seiner langen Historie seit dem Jahr 1971 immer geschafft, sich **erfolgreich an veränderte Marktverhältnisse anzupassen** und auf diese Weise wettbewerbsfähig zu bleiben. So haben wir auch vergangenes Jahr intensiv geprüft, wie wir unsere Kosten senken, die Mittelbindung verringern, die Qualität unserer Bilanz verbessern und uns auf Kernkompetenzen konzentrieren können. Das Ergebnis sind zwei Umstrukturierungen, die ich Ihnen kurz erläutern möchte.

Wir haben uns mit Wirkung zum 1. März 2024 von der noch verbliebenen **Produktion hier am Standort Ostbevern getrennt**. Die Kapazitäten wurden von der Hamburger Beteiligungsgesellschaft Private Assets SE & Co. KGaA übernommen, die seitdem als Auftragsfertiger für die in Europa gefertigten Produkte von FRIWO tätig ist. Private Assets hat alle mit der Produktion befassten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter übernommen. Das Unternehmen plant nach eigenen Angaben, weitere Kunden für Ostbevern zu gewinnen und die Produktionsanlagen zu erweitern.

Die Aufgabe der Fertigung hier am Standort ist zweifellos ein Einschnitt in der FRIWO-Geschichte. Wir sind aber der Überzeugung, dass wir mit dem Verkauf an die Beteiligungsgesellschaft eine Lösung gefunden haben, die die Arbeitsplätze sichert und dem Standort Perspektiven eröffnet.

Zudem möchte ich betonen: **Ostbevern ist unverändert der Sitz unseres Unternehmens**. Weiterhin bleiben Vorstand und Konzernverwaltung, Vertrieb und Produktmanagement sowie der wichtige Bereich Forschung & Entwicklung hier angesiedelt. Auch das Grundstück und die Immobilien bleiben im Unternehmensbesitz.

Die **zweite Strukturmaßnahme betrifft unsere Standorte in Vietnam**. Um unsere Produktionsstrukturen in dem Land zu straffen, haben wir einen Asset-Deal mit der Group Intellect Power Technology (GIPT) geschlossen. Die Vereinbarung sieht vor, dass das Unternehmen aus Hongkong Vermögenswerte und Materialien für die Komponentenfertigung übernimmt und künftig FRIWO Teilkomponenten zuliefert. Zu diesem Zweck haben wir uns von einer unserer bisher vier Produktionsstätten in Vietnam getrennt. GIPT ist ein renommierter, international tätiger Produzent von Stromversorgungen und Ladegeräten mit Aktivitäten in Asien, Europa und den USA.

Beide Strukturmaßnahmen, die Trennung von der Produktion und Ostbevern und die Veräußerung der Komponentenfertigung in Asien, führen zu **schlankeren und effizienteren Strukturen** im FRIWO-Konzern. Allein die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Vietnam verringert sich um rund 500 auf ca. 1.100 Personen. Die Auswirkungen auf Kosten, Mittelbindung

und Managementressourcen werden bereits im laufenden Jahr einen positiven Beitrag zu unseren Jahreszielen leisten.

7. Innovationen

Meine Damen und Herren,

ich habe an dieser Stelle oft betont, wie wichtig es ist, dass wir bei FRIWO eine **Innovationskultur pflegen und leben**. Auch im vergangenen Jahr haben wir deshalb an Ladegeräten und Batterien für höhere Leistungsklassen gearbeitet, um für künftige Anforderungen in unseren Anwendungsbereichen gerüstet zu sein. Zugute kam uns dabei, dass sich bereits im ersten Quartal 2023 die Situation auf den weltweiten Beschaffungsmärkten entspannte. Denn in den Vorjahren mussten wir einen Teil unserer F&E-Ressourcen dazu nutzen, Ersatzkomponenten in unsere Produkte zu integrieren, um so die Produktion trotz der Materialengpässe aufrechtzuerhalten. Vergangenes Jahr konnten sich unsere F+E-Abteilungen, in denen rund 90 Personen arbeiten, aber wieder voll und ganz auf die Entwicklung neuer Produkte konzentrieren.

Die in diesem Zusammenhang wichtigste Innovation für unser Produktportfolio ist, dass eine signifikante Anzahl unserer neuen Produkte IoT-Komponenten erhalten werden. IoT steht bekanntermaßen für Internet of Things, das heißt, dass alle künftigen FRIWO-Produkte über eine von uns betriebene Cloud-Infrastruktur vernetzt sein werden. Damit kann dann mit den so ausgestatteten FRIWO-Produkten über deren gesamten Lebenszyklus digital kommuniziert werden. Zum Beispiel stehen sämtliche Betriebsdaten live zur Verfügung oder es kann die Software des Produkts real-time upgedatet werden.

Als Beispiel dafür ist unser Produkt *Testbench*, auf das ich etwas näher eingehen möchte. Es ist schon heute bei einigen unserer E-Drive-Kunden im Einsatz. Die *Testbench* besteht aus zwei über eine Software gekoppelte Elektromotoren, die jeweils mit einer FRIWO-Motorsteuerung bestückt sind. In das System werden Daten geladen, die vorher bei einer realen Testfahrt eines Testfahrers aufgezeichnet wurden. Bei dieser Testfahrt kommt ein

Motorrad zum Einsatz, in das unsere Antriebslösung integriert ist. Die mit diesen Daten ausgestattete Kombination aus Elektromotor und Motorsteuerung simuliert dann die Testfahrstrecke, so dass alle weiteren Fahrttests mit unterschiedlichsten Einstellungen in-house durchgeführt werden können. Das spart unseren Kunden Zeit und Geld, weil die Tests ungleich schneller vonstattengehen.

Auch die *Testbench* wird IoT-fähig sein. Unsere Entwickler können also weltweit verstreut sein und trotzdem auf ihren Computern oder Mobiltelefonen Testergebnisse erhalten und analysieren. Sie sind dann in der Lage, aus der Ferne Einstellungen an der Motorsteuerung zu ändern und weitere simulierte Fahrten zu initiieren. Global ausgerichtete Unternehmen, und das sind unsere Kunden in diesem Bereich nun einmal, können also rund um die Uhr testen.

8. Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,

mein Bericht über das vergangene Geschäftsjahr zeigt Ihnen: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Ende 2023 waren es weltweit rund 1.700, hatten eine Vielzahl von Herausforderungen zu bewältigen. Wie in den Jahren zuvor mussten sie auf veränderte Rahmenbedingungen, nicht vorhersehbare Ereignisse und zuweilen auch schnelle Managemententscheidungen reagieren. Größtmögliche Kundennähe, Kundenzufriedenheit und die gerade von mir beschriebene innovative Weiterentwicklung unseres Produktportfolios blieben dabei jederzeit ihr Kompass. Ich möchte mich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, für den großen Einsatz unserer Teams in der gesamten Gruppe, für ihr bedingungsloses Engagement und für ihre Loyalität zu FRIWO sehr herzlich bedanken.

9. Erwartungen – Geschäftsjahr 2024 / Q1

Was das laufende Geschäftsjahr betrifft, so haben wir durchaus **Anlass zu einem vorsichtigen Optimismus**. Im ersten Quartal hielt die allgemeine Nachfrageschwäche in unseren europäischen Kernmärkten zwar noch an, insbesondere die Nachfrage nach Elektrofahrrädern. Der Umsatz für die ersten drei Monate lag mit 20,7 Mio. Euro deshalb noch klar unter dem entsprechenden Vorjahreswert von 30,8 Mio. Euro. Das EBIT belief sich im ersten Quartal auf -1,8 Mio. Euro.

Dennoch: Unsere Erwartungen gehen von einer Belebung der Nachfrage und in der Folge des Auftragseingangs in der zweiten Hälfte dieses Jahres aus, und zwar nicht nur im E-Mobility-Geschäft, sondern auch in den Anwendungsbereichen Industrial und Tools, die 2023 ebenfalls unter Plan geblieben waren.

Darüber hinaus werden wir von **weiteren Kostentlastungen** profitieren: zum einen im operativen Geschäft, weil sich die Material- und Komponentenverfügbarkeit auf den globalen Beschaffungsmärkten weiter verbessern sollte; zum anderen durch erste positive Effekte aus der Straffung unserer Produktionsstrukturen. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass das Joint-Venture mit UNO MINDA in Indien mit dem weiteren Hochlauf der Produktion erstmals einen positiven Ergebnisbeitrag liefern wird.

Auf Basis dieser Annahmen erwarten wir für das **Geschäftsjahr 2024** derzeit einen Konzernumsatz in der Größenordnung von 100 bis 120 Mio. Euro, verbunden mit einem ausgeglichenen Konzern-EBIT. Das bedeutet, dass FRIWO im Jahresverlauf wieder die operative Gewinnschwelle erreichen sollte.

10. Weiterer Wandel zum Systemanbieter

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

blicken wir noch ein wenig über das aktuelle Geschäftsjahr hinaus.

Was wird die **weitere strategische Ausrichtung der FRIWO** in den kommenden Jahren sein?

Um diese Frage zu beantworten, müssen wir ein wenig in der Firmengeschichte zurückgehen. Die Transformation, die unser Unternehmen in den vergangenen Jahren durchlaufen hat, hat ihren Ursprung in einer Akquisition des Jahres 2018. Seinerzeit erwarben wir eine kleine Firma im baden-württembergischen Kornwestheim namens **Emerge Engineering**. Dadurch kam FRIWO in den Besitz einer Steuerungssoftware, die es ermöglicht, digital steuerbare, exakt aufeinander abgestimmte Stromversorgungs- und Antriebslösungen aus einer Hand anzubieten. Elektrische Antriebe können damit individuell auf einzelne Anwender eingestellt werden.

Dieser Zukauf war der Schlüssel zur **Transformation von FRIWO vom reinen Komponenten- zum Systemanbieter**. Heute können wir im Bereich E-Drives unseren Kunden sämtliche Bestandteile eines modernen elektrischen Antriebsstranges vom Display über die Motorsteuerung und Antriebseinheit bis hin zur Steuerungssoftware bieten. Dass diese Technologie überzeugt und immer stärker gefragt ist, zeigt die große Nachfrage, die unser Joint-Venture in Indien erfahren hat und weiterhin erfährt.

Wir haben in den vergangenen Jahren den Wandel zum Systemanbieter primär im Bereich E-Mobilität vollzogen. Dies geschah im Wesentlichen aus zwei Gründen. Erstens ist die **Elektromobilität** im Zuge des Kampfes gegen den Klimawandel nun einmal ein **weltweiter Megatrend**. Wir wollen an dieser Entwicklung nicht nur teilhaben, sondern im Bereich der elektrischen Zwei- und Dreiräder einen führenden Beitrag zur Mobilität der Zukunft leisten. Auch dieser Markt ist natürlich Nachfrageschwankungen unterworfen – dies haben wir gerade im vergangenen Jahr erfahren. In einem sind sich alle Experten jedoch einig: Der Markt für E-Bikes, E-Scooter oder Elektro-Motorräder wird langfristig weltweit weiter stark wachsen mit einem klaren Trend zu höheren Leistungsklassen. Ich verweise in diesem Zusammenhang auf unseren Geschäftsbericht, der eine ausführliche Übersicht zu den einzelnen Projektionen der Marktexperten bietet.

Die Märkte für intelligente E-Drive-Lösungen werden jetzt besetzt und verteilt, und wir wären als FRIWO mit unserer Technologie und unserem Know-how schlecht beraten gewesen, hier abseits zu stehen.

Zweitens kommt hinzu, dass wir als **mittelständisches Unternehmen**, das wir nun einmal sind, unsere **finanziellen Ressourcen und unsere Management-Kapazitäten so effektiv und effizient wie möglich** einsetzen müssen. Der Aufbau eines Gemeinschaftsunternehmens in Indien, darauf hatte ich bereits in der Hauptversammlung des vergangenen Jahres aufmerksam gemacht, ist für FRIWO ein Kraftakt. Dieser erfordert hohe Investitionen in Anlagen, Personal und Material, und er erfordert ein hohes Maß an Zeit und Aufmerksamkeit unserer Teams. Deshalb war es gut und richtig, dass wir uns zunächst auf das E-Drives-Geschäft konzentriert haben. Eine Überforderung unserer finanziellen Mittel und die Überlastung unserer Teams hätten niemanden genützt.

Aber: E-Mobility ist nicht der einzige Anwendungsbereich, für den sich unsere Steuerungssoftware eignet, um Kunden komplette Systeme und individuelle Antriebslösungen anzubieten. Wir hatten bereits beim Erwerb der Emerge Engineering vor sechs Jahren darauf hingewiesen, dass die **Technologie auch für alle anderen Zielbranchen unseres Unternehmens vielfältige Einsatzmöglichkeiten** bietet, ob bei medizintechnischen Produkten oder bei Gartengeräten und Werkzeugen.

Auch in diesen Bereichen sollte es uns gelingen, die Produktpalette mit neuen Features und Funktionen anzureichern und daraus attraktive Systemlösungen zu entwickeln. Deshalb haben wir in den vergangenen Jahren sehr gezielt unsere Forschungs- und Entwicklungskapazitäten ausgebaut. Die Verbreiterung der Anwendungsmöglichkeiten für unsere Steuerungssoftware böte auch die Chance, die Internationalisierung voranzutreiben und die noch zu starke Dominanz der DACH-Region in unserem Kunden- und Umsatzmix zu reduzieren.

Es wird also darum gehen, sukzessive auch in den anderen Anwendungsbereichen der FRIWO-Produkte die **Wandlung zum Systemanbieter** zu vollziehen. Dies wird nur schrittweise und mit Augenmaß

geschehen können, aber ebenso mit Entschlossenheit. Denn die Transformation vom Komponentenhersteller hin ins Systemgeschäft ist der **strategische Schlüssel**, um unseren Kunden in allen Segmenten auch weiterhin Innovationen und technologische Mehrwerte liefern zu können. Und dies wiederum ist zumindest mittel- und langfristig die Voraussetzung, um in dem wettbewerbsintensiven Umfeld, in dem sich FRIWO bewegt, auskömmliche Margen und positive Ergebnisse erwirtschaften zu können.

11. Persönlicher Dank

Meine Damen und Herren,

ich bin zuversichtlich, dass FRIWO diese Transformation weiter vorantreiben kann. Ich werde diese nächste Phase des Wandels allerdings nicht mehr allzu lange begleiten. Vielmehr möchte ich die heutige – für mich letzte - Gelegenheit nutzen, um Sie persönlich darüber zu informieren, dass mein Vorstandsvertrag zum Ende dieses Jahres ausläuft und ich dann das Unternehmen verlassen werde.

In den dann fast acht Jahren meiner Vorstandstätigkeit ist viel passiert: extern in unseren Märkten, aber auch intern in unserem Unternehmen. Ich habe mit Teams arbeiten dürfen, die mit großem Einsatz und Leidenschaft für die Sache immer wieder kleine und oft auch große Herausforderungen gemeistert haben, sei es die Verlagerung großer Teile der Produktion nach Vietnam, die Corona-Pandemie, die angespannte Lage auf den Beschaffungsmärkten, die Qualitätsprobleme, die wir anfangs hatten, und nicht zuletzt die komplette Neugestaltung der IT.

Ihnen allen gilt mein herzlicher Dank für die sehr gute Zusammenarbeit. Ebenso danke ich dem Aufsichtsrat und Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für das fortgesetzte Vertrauen. Sie können sicher sein, dass ich den weiteren Weg von FRIWO mit großem Interesse verfolgen werde.

12. Schlusswort – Erfolgreiche Transformation

Meine Damen und Herren,

FRIWO, Ihr Unternehmen, ist ein innovativer Systemanbieter intelligenter und maßgeschneiderter Stromversorgungs- und Antriebslösungen. Bei allen Konjunktur- und Nachfrageschwankungen, die zu unserem Geschäft gehören, sollten wir nicht vergessen, dass wir in Märkten tätig sind, die langfristiges Wachstum versprechen.

Das Marktforschungsunternehmen Transparency Market Research, kurz: TMR, prognostiziert für den Weltmarkt der Stromversorgungen im Jahr 2031 ein Gesamtvolumen von 46,5 Mrd. US-Dollar, ausgehend von 27,1 Mrd. US-Dollar im Jahr 2020. Für den Weltmarkt der Ladegeräte sieht TMR im Jahr 2030 ein Gesamtvolumen von 42,8 Mrd. US-Dollar, ausgehend von 24,5 Mrd. US-Dollar im Jahr 2018.

FRIWO hat die Chance, an diesem Marktwachstum überproportional zu partizipieren, wenn es gelingt, den Wandel zum Systemanbieter weiter voranzutreiben und dadurch technologische Mehrwerte für unsere Kunden immer stärker zu kapitalisieren. Diese Innovationsstärke, verbunden mit Kundennähe und Kosteneffizienz, sind die Bausteine für den künftigen Unternehmenserfolg.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.
