



# **Ordentliche Hauptversammlung 2013**

**Ausführungen von**

**Felix Zimmermann  
Vorstand Produktion, Vertrieb und Finanzen**

**Lothar Schwemm  
Vorstand Technik**

**Ostbevern, 7. Mai 2013**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

## **Teil I: Vortrag Felix Zimmermann**

### **Begrüßung**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie im Namen des Vorstands sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der FRIWO AG und freue mich über Ihr zahlreiches Erscheinen. Wie auch in den Vorjahren wollen wir versuchen, Sie umfassend über die Geschäftslage und vor allem über die Chancen und Perspektiven unserer Gesellschaft zu informieren. Zuvor möchte ich nicht versäumen, alle anwesenden Geschäftspartner, die Vertreter der Banken und der Medien sowie den Bürgermeister von Ostbevern, Herrn Joachim Schindler, herzlich willkommen zu heißen.

### **Überblick zum Geschäftsjahr 2012**

Meine Damen und Herren,

das zurückliegende Geschäftsjahr 2012 war für FRIWO in gewisser Weise denkwürdig. Man könnte mit Blick auf die Geschäftsentwicklung von einem „gespaltenen Jahr“ sprechen. Die erste Jahreshälfte war geprägt durch ein sehr verhaltenes und vorsichtiges Bestellverhalten unserer Kunden und in der Folge von rückläufigen Auftragseingängen und Umsätzen. Wir wurden sowohl von Bestands- als auch Neukunden mit Terminverschiebungen bei neuen Projekten konfrontiert, die wir fest eingeplant hatten. Ab dem Monat Juni drehte sich die Situation aber ins Positive, so als ob jemand den sprichwörtlichen Schalter umgelegt hätte. Auftragseingänge und Umsätze zogen von Monat zu Monat an und entwickelten sich in allen Vertriebskanälen erfreulich.

Dieser Aufwärtstrend reichte zwar nicht, um unsere ursprünglichen Umsatz- und Ertragsziele für das Gesamtjahr zu erreichen. So lag der Umsatz 2012 am Ende um 4 Prozent unter Vorjahresniveau. Erfreulich ist aber, dass sich die positive Geschäftsentwicklung verstetigt hat und im bisherigen Verlauf

des aktuellen Geschäftsjahres anhält. Wir glauben, dass dies nicht nur mit dem für die deutsche Elektroindustrie relativ stabilen Marktumfeld zu tun hat, sondern auch und vor allem mit den besonderen Stärken, die FRIWO als international führenden Hersteller von Stromversorgungen auszeichnen. Dazu zählen höchste Produktqualität, Innovationskraft, Kundennähe und Flexibilität. An diesen Stärken haben wir auch 2012 konsequent gearbeitet. Deshalb ist es uns gelungen,

- unsere Bestandskunden zu sichern und neue Kunden für FRIWO zu gewinnen
- mit Blick auf Zukunftsmärkte strategisch sehr interessante Projekte zu akquirieren
- unsere Produktionsbasis weiter zu verbreitern und zu optimieren und
- das Leistungsspektrum von FRIWO hin zu zukunftssträchtigen Technologien und Märkten zu erweitern.

### **Wettbewerbsfaktor Kundennähe**

Zum Thema Innovationen und neue Märkte wird Ihnen mein Vorstandskollege Herr Schwemm später noch ausführlich berichten. Ich möchte ein wenig näher auf den Aspekt der Kundennähe eingehen, der immer mehr an Bedeutung gewinnt. Ich hatte bereits auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr berichtet, dass „Nähe“ in unserer Branche vor allem zwei Aspekte umfasst:

- zum einen die räumliche Nähe zu Kunden, um sie schnell, flexibel und vor allem pünktlich beliefern zu können. Hierbei geht es um die Produktionskapazitäten im FRIWO-Konzern.
- zum anderen das Verstehen der Kundenbedürfnisse: Hierbei geht es um eine enge und partnerschaftliche Kommunikation und um die Fähigkeit, individuelle, maßgeschneiderte Produkte und Systeme anstelle von „Lösungen von der Stange“ liefern zu können.

Wer diese Anforderungen seiner Kunden nicht erfüllen kann, wird im Wettbewerb eher früher als später ins Hintertreffen geraten. Denn alle müssen sich auf die neuen Realitäten in unserer Branche einstellen: Unsere Kunden ordern immer kurzfristiger und immer weniger

vorhersehbar. Gleichzeitig steigen die Anforderungen in punkto Qualität, individuelle Spezifikationen und Preis-Leistungs-Verhältnis. In der Konsequenz bedeutet das: Wir müssen kontinuierlich besser werden und haben immer weniger Zeit, uns auf Aufträge einzustellen, um diese abzuarbeiten.

### **Weitere Optimierung der Produktion**

Auf diese Herausforderungen müssen sich alle Hersteller von Stromversorgungen einstellen. Ich denke, dass FRIWO dies sehr frühzeitig und vorausschauend in allen Bereichen getan hat – in der Forschung und Entwicklung, in der Produktion, im Vertrieb und auch im Marketing.

In der Produktion zum Beispiel hatten wir bereits lange vor der planmäßigen Beendigung der Zusammenarbeit mit dem früheren Lieferanten Flextronics damit begonnen, eine breitere Produktionsbasis aufzubauen. Neben unserer eigenen Fertigung hier in Ostbevern verfügen wir mittlerweile über jeweils drei Lieferanten in Asien und in Polen.

Damit haben wir ein leistungsfähiges Netz, mit dem wir flexibel auf die sich ändernden Kundenanforderungen reagieren können – je nachdem, wann welche Produkte mit welchen technischen Spezifikationen und in welchen Losgrößen gefragt sind. Diese Flexibilität setzt eine stärkere Anbindung und Vernetzung der Partner voraus. In dieser Hinsicht haben wir vergangenes Jahr durch die Integration der jeweiligen IT-Systeme einen großen Schritt nach vorne gemacht.

In Asien hat FRIWO - neben den beiden chinesischen Lieferanten - seit 2012 auch einen Partner in Vietnam, einem Land mit einer vergleichsweise hohen politischen Stabilität und mit einem niedrigeren Lohnniveau als in China. Schon seit Jahren kennt bekanntlich die Entwicklung der Löhne in China nur eine Richtung: nach oben. Im Jahr 2012 war es nicht anders, und auch 2013 müssen wir von weiteren Steigerungen ausgehen. Insofern ist die Ausweitung unserer Produktionsbasis in Asien auf Vietnam unter Kostenaspekten und im Sinne der Risikostreuung sinnvoll.

Neben unseren Auftragsfertigern spielt bei FRIWO natürlich Ostbevern eine zentrale Rolle in der Produktion. Wir haben auch 2012 in signifikantem Umfang - konkret waren es mehr als 2 Mio. Euro - in die Fertigung an unserem Heimatstandort investiert, vor allem in die weitere Automatisierung der Produktion. Trotz stetiger Effizienzsteigerungen und Kostenoptimierungen konnten wir die Zahl der Mitarbeiter in Ostbevern – bei leichten Veränderungen in einzelnen Bereichen – per Saldo mit 247 Personen konstant halten. Insgesamt beschäftigte unser Konzern Ende vergangenen Jahres 324 Personen, das waren zwei mehr als ein Jahr zuvor.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, um im Namen des Vorstands allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich für die geleistete, wie immer sehr engagierte Arbeit im vergangenen Jahr zu danken – und ich gehe davon aus, dass Sie sich, meine Damen und Herren, diesem Dank anschließen...

### **Besonderer Fokus auf Umwelt- und Sozialstandards**

Im Zusammenhang mit dem Produktionsnetz noch ein paar Worte zu einem Thema, das in der Öffentlichkeit eine immer größere Rolle spielt. Es geht um die Frage, welche Umwelt- und Sozialstandards Lieferanten erfüllen müssen, um für FRIWO tätig sein zu dürfen. Sie alle haben sicherlich die Diskussion in den Medien über die ohne Zweifel zu kritisierenden Zustände bei einem sehr großen Zulieferer von Elektronikteilen aus Taiwan verfolgt, der für namhafte Elektronik- und IT-Konzerne fertigt.

Dieser Fall mag schon von seinen Dimensionen her extrem sein, aber Fakt ist, dass heutzutage die Beachtung von Umwelt- und Sozialstandards für alle Beteiligten in der Prozesskette – für unsere Lieferanten, für uns selbst und für unsere Kunden – unerlässlich ist. Kein Anbieter von Konsumgeräten kann sich heute mehr der Frage entziehen, unter welchen ethischen Bedingungen seine Produkte hergestellt werden. FRIWO achtet deshalb sehr sorgfältig darauf, dass alle unsere Produktionspartner Mindeststandards einhalten.

Zu diesem Zweck befinden sich permanent eigene Mitarbeiter vor Ort bei unseren Auftragsfertigern. Zudem führen sowohl wir als FRIWO als auch unsere Kunden Untersuchungen, so genannte Audits, vor Ort durch, bei denen außer Aspekten wie Produktqualität, Prozesse oder Umweltschutz auch die Beachtung von Ethik- und Sozialanforderungen geprüft werden. Denn wir haben klare Maßstäbe für den Umgang mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die direkt oder indirekt für FRIWO arbeiten.

## **Konzern-Kennzahlen 2012 – Gewinn- und Verlustrechnung**

Meine Damen und Herren,

kommen wir zum Konzernabschluss 2012. Wie schon im Vorjahr werden wir uns auf die wesentlichen Kennzahlen beschränken.

- Der Konzernumsatz erreichte 94,1 Mio. Euro und lag damit um 4,1 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Nach den ersten sechs Monaten hatte der Umsatzrückgang noch 18 Prozent betragen. Die „Aufholjagd“ in der lebhaften zweiten Jahreshälfte mit prozentual zweistelligen Wachstumsraten bei Umsatz und Bestelleingang reichte aber nicht ganz aus, um diesen Rückstand zu kompensieren.
  - Unverändert entfällt etwa die Hälfte unseres Umsatzes auf Deutschland.. In Deutschland fielen die FRIWO-Erlöse um 4,0 Prozent, im übrigen Europa wurde ein Plus von 3,1 Prozent erreicht. In Asien mussten wir ein Umsatzminus von 6,4 Prozent hinnehmen.
  - Das EMS-Geschäft, bei dem FRIWO als Auftragsfertiger für Dritte auftritt und komplette Geräte herstellt, stagnierte im Geschäftsjahr 2012. Um es noch gezielter bearbeiten zu können, haben wir den Bereich EMS 2012 in ein eigenes Profit-Center überführt.
- Das Bruttoergebnis vom Umsatz sank von 10,6 Mio. Euro auf 8,8 Mio. Euro, das sind 9,3 Prozent vom Umsatz nach einer Bruttomarge von 10,8 Prozent im Jahr 2011. Natürlich haben wir nach dem sehr verhaltenen Start ins Geschäftsjahr unser ohnehin

straffes Kostenmanagement noch einmal forciert. Dadurch war es möglich, die Margen bei wichtigen Produkten und Plattformen zu halten oder sogar zu steigern. Preiserhöhungen waren in dem Marktumfeld des vergangenen Jahres allerdings nur sehr schwer durchzusetzen.

- Dank der Kosteneinsparungen und der deutlichen Geschäftsbelegung ab der Jahresmitte konnte FRIWO ein EBIT, also ein Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern, in Höhe von 0,3 Mio. Euro erwirtschaften. Es lag damit zwar unter dem Vorjahreswert von 1,4 Mio. Euro und natürlich noch deutlich unter unseren mittel- und langfristigen Renditezielen, aber immerhin im leicht positiven Bereich.
- Nach Berücksichtigung des Zinsaufwands lag das Ergebnis vor Steuern bei minus 0,4 Mio. Euro nach plus 0,7 Mio. Euro im Jahr 2011.
- FRIWO weist für 2012 ein Konzernergebnis nach Steuern von minus 0,3 Mio. Euro aus, nachdem im Jahr zuvor noch ein Gewinn von 0,4 Mio. Euro zu verzeichnen gewesen war.

### **Kennzahlen Konzernbilanz per 31.12.2012 / Cashflow**

In der Bilanz unseres Konzerns ergaben sich vergangenes Jahr keine wesentlichen strukturellen Veränderungen, von daher kann ich mich zu diesem Punkt kurzfassen. Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2012 lag mit 38,3 Mio. Euro um 1,7 Mio. Euro über dem entsprechenden Vorjahreswert. Erwähnenswert auf der Aktivseite der Bilanz ist der Aufbau der Vorräte um 1,4 Mio. Euro auf 17,4 Mio. Euro. Hierbei wirkte sich neben dem höheren Auftragsbestand zum Jahresende auch der Umstand aus, dass wir Kunden immer kurzfristiger beliefern müssen, was eine gewisse Lagerhaltung unumgänglich macht. Wir werden aber sehr genau darauf achten, dass die dafür erforderliche Mittelbindung in einem vertretbaren Rahmen bleibt.

Auf der Passivseite der Bilanz wies der Konzern zum Jahresende ein Eigenkapital von 8,5 Mio. Euro aus, das waren 0,6 Mio. Euro weniger als vor Jahresfrist. Der Rückgang ist unter anderem auf die Neubewertung der Pensionsrückstellungen aufgrund des niedrigen Marktzinsniveaus zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote lag bei 22,2 Prozent der Bilanzsumme nach 24,8 Prozent ein Jahr zuvor.

Einen deutlichen Anstieg um 3,7 Mio. Euro auf 15,1 Mio. Euro gab es bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, bedingt durch das erhöhte Geschäftsvolumen und den gestiegenen Auftragsbestand im Schlussquartal.

Die erhöhten Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft wirkten sich entsprechend positiv beim operativen Cashflow aus, der 2,6 Mio. Euro erreichte. Auf dieser Basis konnten im Jahr 2012 sowohl Investitionen in der Gesamthöhe von 2,3 Mio. Euro getätigt als auch kurzfristige Bankschulden in Höhe von 1,3 Mio. Euro getilgt werden.

Wie in den Vorjahren konnte sich der FRIWO-Konzern auch im Berichtsjahr durchgehend selbstständig finanzieren.

### **Tagesordnung HV – TOP 6 und TOP 7**

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

bevor ich nun das Wort an Herrn Schwemm übergebe, möchte ich noch auf die Punkte 6 und 7 der heutigen Tagesordnung kurz eingehen.

In Punkt 6 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen vor, den Vorstand zu ermächtigen, das Grundkapital der Gesellschaft gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu 10,01 Mio. Euro durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer Inhaberstammaktien zu erhöhen. Bei diesem Beschluss handelt es sich materiell um eine reine Erneuerung der bestehenden Ermächtigung zur Ausgabe neuer Aktien. Diese war 2008 von der Hauptversammlung erteilt worden, sie läuft jedoch am 31. Juli dieses Jahres aus. Da wir uns die Option einer Kapitalerhöhung natürlich erhalten wollen, bitten wir um Ihre Zustimmung zu Tagesordnungspunkt 6. Der

guten Ordnung halber möchte ich darauf hinweisen, dass es dabei um eine Vorratsermächtigung handelt, d.h. der Vorstand hat derzeit keine Planungen, die Ermächtigung, die bis zum 30. April 2018 befristet sein soll, zu nutzen. Für weitere Einzelheiten verweise ich auf den Bericht des Vorstands zu diesem Tagesordnungspunkt in der Einladung zur heutigen Hauptversammlung.

In Tagesordnungspunkt 7 schlagen wir Ihnen vier Änderungen der Satzung unserer Gesellschaft vor. In allen Fällen handelt es sich um rein redaktionelle Anpassungen an neue Gegebenheiten und nicht um materielle Veränderungen. Zum Beispiel wollen wir durch die Neufassung von § 16 Abs. 7 der Satzung ermöglichen, dass ein Aufsichtsratsmitglied seine Stimmabgabe durch einen anderen Aufsichtsrat nicht nur schriftlich, sondern auch per Telex, Telefax oder E-Mail überreichen lassen kann. Auch zu diesem Tagesordnungspunkt bitten Vorstand und Aufsichtsrat um Ihre Zustimmung.

Meine Damen und Herren,

in das neue Jahr sind wir mit Zuversicht gestartet - zum einen, weil, wie schon erwähnt, die Dynamik des zweiten Halbjahres 2012 im bisherigen Jahresverlauf anhält, zum anderen, weil wir FRIWO strategisch aussichtsreich positioniert sehen, um von dem Wachstum, das wir in den kommenden Jahren für den Markt für Stromversorgungen sehen, profitieren zu können. Dies setzt natürlich voraus, mit den richtigen Produkten in den richtigen Märkten zu sein. Dass wir in dieser Hinsicht einiges zu bieten haben, wird Ihnen nun mein Vorstandskollege Lothar Schwemm erläutern.

Ihnen herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

## **Teil II: Vortrag Lothar Schwemm**

Vielen Dank, Herr Zimmermann.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

es ist heute das erste Mal, das ich zu Ihnen spreche, nachdem ich mit Wirkung zum 1. März dieses Jahres in den Vorstand berufen wurde. Erlauben Sie mir also ein paar Worte zu meiner Person, damit Sie wissen, mit wem Sie es bei „dem Neuen“ auf dem Podium zu tun haben...

Meine Name ist Lothar Schwemm. Ich bin 47 Jahre alt, gebürtiger Dortmunder, ich bin verheiratet und habe drei Töchter – Diskussionen um Frauenquoten gibt es bei uns zu Hause also nicht.

Ich habe an der Fachhochschule Dortmund studiert und bin Diplom-Ingenieur mit der Fachrichtung Elektrotechnik. Meine berufliche Laufbahn begann im Jahr 1985 als Energieanlagenelektroniker bei der AEG. 1993 folgte der Wechsel zur Nokia GmbH in Düsseldorf. Von 2007 an war ich bei Nokia Siemens Networks tätig, dem weltweit tätigen Lieferanten von Telekom-Infrastruktur, dort seit 2011 als Leiter des globalen Produktmanagements für den Bereich „Radio Platforms“ – ein Bereich mit einem Jahresumsatz von mehreren Mrd. Euro.

Bereits zum 1. Februar dieses Jahres bin ich in die Geschäftsführung unserer operativen Tochtergesellschaft FRIWO Gerätebau GmbH eingetreten und dort verantwortlich für die Bereiche Entwicklung und EMS, bei dem FRIWO als Auftragsfertiger für Dritte auftritt. Die Elektronikwelt ist also mein Zuhause, und ich freue mich sehr über die Chance und Herausforderung, die FRIWO, die sich in unserer Branche über Jahrzehnte einen exzellenten Ruf erarbeitet hat, in den kommenden Jahren aus einer verantwortlichen Position heraus weiterentwickeln zu können.

## **Stromversorgungen – ein weltweiter Wachstumsmarkt**

Meine Damen und Herren,

warum sind wir zusammen mit führenden Marktexperten der Meinung, dass der Weltmarkt für Netzteile und Stromversorgungen ein langfristiger Wachstumsmarkt ist? – Diese Überzeugung speist sich vor allem aus so genannten Megatrends, also grundlegenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen, die weltweit festzustellen sind und die über Konjunkturzyklen hinweg Bestand haben. Dazu gehört zum Beispiel, dass die Menschen immer mobiler werden beziehungsweise werden müssen. Immer mehr Geräte und Anwendungen müssen nicht nur an einem festen Standort, sondern eben auch „mobil“ funktionieren. Dazu gehört die wachsende Bereitschaft, sparsam und effizient mit unseren Energiereserven umzugehen, was zum Beispiel die Lichttechnologie revolutioniert hat – Stichwort LED-Leuchten. Oder dazu gehört der Trend zu immer höherer Technologisierung: Das, was früher manuell und mit Muskelkraft erledigt wurde, findet heute automatisch und mit elektrischer Hilfe statt. Oder gehören Sie etwa zu jenen, die auf Ihrem Fahrrad noch ohne Unterstützung in die Pedale treten müssen?

Diese und andere grundlegende Trends führen dazu, dass es immer mehr Anwendungsbereiche für Stromversorgungen gibt, die zudem immer höhere Leistungen abdecken müssen. Wer diese neuen Märkte, die manchmal noch Nischen sind, entdeckt und mit leistungsfähigen Produkten besetzt, dem bieten sich in unserer Branche gute Potenziale für nachhaltiges Wachstum. Wir wollen als FRIWO zu den Gewinnern dieser Entwicklung gehören!

Es geht allerdings nicht darum, überall dabei zu sein, es geht um Fokussierung. Der Platz von FRIWO ist in jenen Marktsegmenten, in denen es um anspruchsvolle Lösungen und Produkte geht, in denen wir unsere überdurchschnittlichen technologischen Kompetenzen nutzen können. Denn technologischer Mehrwert ist – gepaart mit Kosteneffizienz und gutem Service - die Voraussetzung, um bei Kunden auskömmliche Margen zu erzielen.

## **LED, E-Mobility & Co: Zukunftsmärkte für FRIWO**

Beim Thema Produktinnovationen und Zukunftsmärkte haben wir derzeit vor allem folgende Segmente im Fokus:

Nach wie vor ist die LED-Lichttechnik ein hochattraktiver Markt, der sich äußerst dynamisch entwickelt. Gerade in den Markt eingeführte Produkte werden schnell durch effizientere Lösungen abgelöst, wobei die Qualität noch nicht in allen Fällen überzeugt. Dies aber bietet gerade FRIWO Chancen: So haben wir neue Kunden gewonnen, die von asiatischen Wettbewerbern zu uns gewechselt sind, weil sie mit der Produktqualität nicht zufrieden waren. Dies zeigt uns einmal mehr, dass technologische Kompetenz ein zentraler Wettbewerbsfaktor ist und dass Kunden nicht allein über den Preis gewonnen werden.

FRIWO hat sein Produktspektrum im LED-Markt auch 2012 kontinuierlich ausgebaut. Mittlerweile bieten wir über 50 verschiedene Modelle für Stromversorgungen bis 160 Watt Leistung an. Diese LED-Stromtreiber stehen in unterschiedlichen Spannungs- und Stromwerten sowie unterschiedlichen Gehäuseabmessungen zur Verfügung. Wir sind überzeugt, dass die LED-Technik in den kommenden Jahren in immer mehr Bereichen des privaten und öffentlichen Lebens Einzug halten wird. Wurden LED-Leuchten zunächst im Automobil und in Privathaushalten eingesetzt, werden nun auch immer mehr Fabrikhallen, Straßenbeleuchtungen oder öffentliche Einrichtungen mit dieser energiesparenden Technik ausgestattet. Auch wir bei FRIWO nutzen in der Fertigung in Ostbevern natürlich bereits LED-Leuchten.

Ein weiteres interessantes Zukunftsfeld ist die E-Mobility. Unter diesem Schlagwort verstehen wir mit Blick auf unser Unternehmen vor allem Ladegeräte für Akkus, die in Elektro-Fahrrädern oder auch in Elektro-Liften und Elektro-Rollstühlen zum Einsatz kommen. Recht weit ist die Entwicklung bei den so genannten E-Bikes: FRIWO beliefert alle wesentlichen Hersteller von Antrieben für Elektro-Fahrräder, die auf Schnelligkeit im Ladevorgang sowie auf zuverlässige und sichere Lösungen Wert legen. FRIWO ist nach unserer Einschätzung bei der leistungsfähigen Ladetechnik für E-Bikes der Marktführer in Europa.

Ein weiterer interessanter Anwendungsbereich für leistungsfähige Ladegeräte sind Maschinen, die in der Bauindustrie oder in der Garten- und Landschaftspflege zum Einsatz kommen. Immer wichtiger werden zudem Stromversorgungen mit höheren Leistungen. FRIWO bietet mittlerweile Lösungen im Leistungsbereich bis 600 Watt an. Solche Netzgeräte kommen beispielsweise in der Medizintechnik oder bei Industrielösungen zum Einsatz. Gerade im Jahr 2012 haben wir für diese Zielkunden unser Portfolio umfassend überarbeitet und modernisiert, auch bedingt durch eine neue Sicherheitsnorm, die für Stromversorgungen gilt, die bei Medizintechnikgeräten zum Einsatz kommen.

Höhere Leistungen sind aber auch bei Antrieben für Motoren gefragt, etwa bei Pumpen und Schließanlagen. Nehmen Sie zum Beispiel ein schweres Zufahrtstor auf einem Grundstück. Hier bedarf es beim Motoranlauf kurzzeitig hoher Spitzenleistungen. Dazu entwickeln wir Netzgeräte, die das ermöglichen, jedoch ohne die Stromversorgung für die wesentliche Betriebszeit überzudimensionieren.

In allen Fällen gilt jedoch: Mit höheren Leistungen steigen auch die technologischen Herausforderungen, zum Beispiel mit Blick auf die Temperaturen, die an den Gehäusen der Ladegeräte entstehen. Auch in diesen Leistungsklassen ist Know-how gefragt, und deshalb sind es die richtigen Anwendungsbereiche für FRIWO.

### **Ausblick 2013 und Folgejahre**

Meine Damen und Herren,

natürlich möchten wir Ihnen nicht vorenthalten, welche Erwartungen wir an das laufende Geschäftsjahr 2013 haben. Das gesamtwirtschaftliche Umfeld ist – vor allem in Europa - zwar angespannt und mit großen Unsicherheiten behaftet, vor allem durch die anhaltende Staatsschuldenkrise. Zugute kommt FRIWO jedoch der relativ hohe Umsatzanteil des Inlands, da die deutsche Wirtschaft sich nach wie vor positiv von der rezessiven Entwicklung in der Eurozone anhebt.

Die deutsche Elektroindustrie ist nach Angaben des Branchenverbandes ZVEI „vorsichtig optimistisch“ für das Jahr 2013 und rechnet mit einer wachsenden Geschäftsdynamik im weiteren Verlauf dieses Jahres.

„Vorsichtig optimistisch“ ist eine Einschätzung, mit der wir uns auch bei FRIWO wohlfühlen. Selbstverständlich müssen wir neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung auch die besonderen Risiken in unserem Geschäft sorgsam im Auge behalten: die Preisentwicklung wichtiger Rohstoffe wie Kupfer und Öl, die Relation des US-Dollars zum Euro oder die Lohnentwicklungen in China.

Optimistisch stimmt uns aber die aktuelle Geschäftsentwicklung. Wir haben den Schwung des zweiten Halbjahres 2012 gehalten und einen guten Start ins laufende Geschäftsjahr gehabt. Die Auftragseingänge liegen unverändert auf einem hohen Niveau, und sie haben erfreulicherweise eine breite Basis quer durch alle Produkt- und Anwendungsbereiche.

Auch wenn wir erst am 15. Mai in der ersten Zwischenmitteilung des Jahres konkretere Angaben machen können, so kann man bereits heute feststellen, dass das erste Quartal beim Umsatz das beste erste Quartal seit der Veräußerung des Geschäftsbereichs FRIWO Mobile Power im Jahr 2008 gewesen ist.

Sollte dieser positive Geschäftstrend anhalten und der Auftragseingang mindestens auf dem aktuellen Niveau bleiben, sehen wir gute Wachstumschancen für den FRIWO-Konzern im laufenden Jahr und darüber hinaus. Wir gehen daher derzeit für 2013 von einem deutlichen Umsatzwachstum aus. Dazu wird auch das Anlaufen von neuen Projekten beitragen, die wir 2012 akquirieren konnten. Sollte sich der Umsatz erwartungsgemäß entwickeln und sollte es auf der Kostenseite zu keinen unvorhersehbaren Überraschungen kommen, gehen wir davon aus, dass sich das Wachstum auch in einer Verbesserung der Ertragslage niederschlagen wird. Unser besonderer Fokus wird dabei auf der Verbesserung der Margen liegen, zum einen durch fortgesetztes Kostenmanagement, zum anderen durch technologische Mehrwerte, die wir unseren Kunden bieten können.

## **FRIWO mit guten Zukunftsperspektiven**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

FRIWO ist mit seinem Produktportfolio und seinem Know-how ein gefragter Partner für mittlerweile rund 400 Kunden. Wir agieren in einem Markt, für den wir über Konjunkturschwankungen hinweg langfristig gute Wachstumspotenziale sehen. Unser Anspruch muss sein, von diesem Wachstum überproportional, also stärker als unser Wettbewerb, zu profitieren. Dies wird uns dann gelingen, wenn wir jene Stärken, für die der Name FRIWO seit vielen Jahren steht, weiter ausbauen.

Technologisch anspruchsvolle Mehrwertlösungen, ein hoher Servicegrad für unsere Kunden, anhaltende Kosteneffizienz und die konsequente Fokussierung auf zukunftssträchtige und margenstärkere Marktsegmente sind die Schlüssel zum Erfolg. Diese Strategie ist es, die wir umsetzen, und wir sind sicher, dass Ihr Unternehmen damit auf dem richtigen Weg ist.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

---