



Nach starkem Wachstum erwartet FRIWO 2016 ein Jahr der Konsolidierung

Ordentliche Hauptversammlung 2016

Ausführungen von

**Lothar Schwemm
Vorstand Technik und Vertrieb**

**Martin Schimmelpfennig
Vorstand Finanzen und Produktion**

Ostbevern, 11. Mai 2016

Es gilt das gesprochene Wort!

Teil I: Einleitung Lothar Schwemm

Begrüßung

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

ich heiße Sie herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung unserer Gesellschaft. Begrüßen möchte ich auch alle anwesenden Geschäftspartner, die Vertreter der Banken sowie den Bürgermeister von Ostbevern, Herrn Wolfgang Annen. Wir freuen uns über Ihr Kommen.

Unser Unternehmen, die FRIWO AG, blickt auf ein ebenso ereignisreiches wie erfolgreiches Jahr 2015 zurück. In strategischer Hinsicht haben wir wichtige Weichenstellungen vorgenommen, die uns in den kommenden Jahren weiteres profitables Wachstum ermöglichen werden. Dies gilt insbesondere für die Produktionsseite, aber auch für unsere Vertriebsorganisation. Im Fokus steht dabei natürlich unsere neue Fertigungsstätte in Vietnam, über die wir Ihnen später noch ausführlich berichten werden.

In wirtschaftlicher Hinsicht hat FRIWO den Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortgesetzt. Der Konzernumsatz erreichte vergangenes Jahr 143 Mio. Euro, das waren 15 Prozent mehr als im Vorjahr. Wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Konzern Erlöse vor vier Jahren, also 2012, noch 94 Mio. Euro betragen hatten, dann erkennen Sie, welche dynamische Entwicklung in den vergangenen Jahren hinter uns liegt. Dieses Wachstum sowie grundlegende Veränderungen im Weltmarkt für Stromversorgungen und Ladegeräte erforderten die Weiterentwicklung unserer Organisation. Dies haben wir frühzeitig erkannt und entsprechend reagiert.

Zudem haben wir sehr darauf geachtet, dass das Wachstum des Umsatzes nicht zu Lasten der Profitabilität geht. Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) übertraf vergangenes Jahr mit 4,4 Mio. Euro den Vorjahreswert von 3,6 Mio. Euro deutlich. Dabei haben wir erneut von der fortlaufenden Konzentration unseres Leistungsangebots auf Produktgruppen mit höheren Margen profitiert. Das Ergebnis wäre noch höher ausgefallen, hätte FRIWO nicht Mehraufwendungen schultern müssen, die im Zusammenhang mit den erwähnten strategischen Weichenstellungen in den Bereichen Produktion und Vertrieb standen.

Dennoch: Insgesamt lag die Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2015 voll im Rahmen unserer Erwartungen. Was dies in konkreten Zahlen bedeutet, erläutert Ihnen nun mein Kollege Martin Schimmelpfennig.

Teil II: Martin Schimmelpfennig

Herzlichen Dank, Herr Schwemm.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

ich skizziere Ihnen nun die wesentlichen Kennzahlen des Konzernabschlusses 2015 – und dies in der gebotenen Kürze, da ich davon ausgehe, dass Ihnen allen der ausführliche Geschäftsbericht vorliegt.

Beginnen wir mit einem Blick auf die Umsatzentwicklung:

- Der Konzernumsatz nahm 2015 um 15,1 Prozent oder 18,7 Mio. Euro auf 143,0 Mio. Euro zu. Das Wachstum ist jedoch in hohem Maße auf den Wertanstieg des US-Dollar gegenüber dem Euro zurückzuführen. Da wir ca. 60% unserer Umsätze in US-Dollar fakturieren, ergab sich bei der Umrechnung in die Konzernwährung Euro ein entsprechend positiver Effekt. Währungsbereinigt, also auf Basis zum Vorjahr unveränderter Wechselkurse, erreichten wir eine solide organische Wachstumsrate von 3,2 Prozent, die unseren Erwartungen entsprach.
- Wachstumsträger waren 2015 vor allem die Bereiche Elektromobilität mit einem währungsbereinigten Zuwachs von mehr als 40 Prozent, Werkzeuge mit einem Plus von rund 24 Prozent und Stromversorgungen für die Medizintechnik mit plus 16 Prozent. Das sind exakt jene Bereiche, auf die wir uns strategisch fokussieren und die bereits im Vorjahr positive Akzente gesetzt hatten. Dies zeigt Ihnen, dass wir strategisch auf dem richtigen Weg sind.

Nun zur Ertragsentwicklung:

- Die Umsatzsteigerung, die wir 2015 erreicht haben, schlägt sich nicht in vollem Umfang in der Ertragslage nieder. Dies liegt an signifikanten Mehraufwendungen für wichtige Zukunftsinvestitionen.

- In erster Linie sind dies der Aufbau der eigenen Fertigung in Vietnam sowie die Vorbereitungen für den derzeit laufenden Transfer von Produkten von den asiatischen Zulieferern in unsere neue Produktionsstätte.
 - Überdies fielen weitere Kosten für die Neustrukturierung der Vertriebsorganisation in Süddeutschland an, die wir seit dem 1. Januar 2015 in die eigenen Hände genommen haben.
 - Positiv auf die Ertragslage wirkte sich dagegen durch die Fokussierung auf ertragsstärkere Segmente ein unter Margengesichtspunkten vorteilhafter Produktmix aus.
 - Und wir haben das bei FRIWO traditionell straffe Kostenmanagement weitergeführt: So nahmen die allgemeinen Verwaltungskosten um nur 2,1 Prozent und damit unterproportional zum Umsatz zu.
- In der Summe der Einflüsse erreichte unser Konzern ein EBIT, also ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern, von 4,4 Mio. Euro nach 3,6 Mio. Euro im Vorjahr. Der Anstieg um 0,8 Mio. Euro, das sind plus 24,1 Prozent, lag im Rahmen unserer Erwartungen.
 - Die EBIT-Rendite, also das Verhältnis des EBIT zum Umsatz, verbesserte sich um 0,2 Prozentpunkte auf 3,1 Prozent.
 - Nach Berücksichtigung des verbesserten Finanzergebnisses lag das Ergebnis vor Steuern um 1,1 Mio. Euro über Vorjahr und erreichte 4,1 Mio. Euro.
 - Nach Steuern betrug das Konzernergebnis 2,7 Mio. Euro nach 2,2 Mio. Euro im Vorjahr. Das entspricht einem Ergebnis je Aktie von 36 Eurocent nach 28 Eurocent im Vorjahr.

Den Blick auf die Konzernbilanz halte ich wie im Vorjahr kurz:

- Die Bilanzsumme per 31. Dezember 2015 lag mit 57,5 Mio. Euro um 13,1 Mio. Euro über dem Wert am gleichen Stichtag 2014. Der Anstieg ist wesentlich auf die Positionen Sachanlagen und Vorräte zurückzuführen, bei denen sich die neue Fertigung in Vietnam

auswirkte. Zudem lagen die liquiden Mittel zum Bilanzstichtag deutlich um 5,5 Mio. Euro über Vorjahr.

- Auf der Passivseite der Bilanz stieg das Eigenkapital des Konzerns um 2,0 Mio. Euro auf 15,1 Mio. Euro. Dies ist auf den Jahresgewinn 2015 vermindert um die Ausschüttung für 2014 zurückzuführen.
- Trotz des erhöhten Eigenkapitals sank die Eigenkapitalquote im Konzern aufgrund des starken Bilanzsummenwachstums um 3,4 Prozentpunkte auf 26,2 Prozent. Wir halten dieses Niveau unverändert für solide und ausreichend, sehen es aber auch eher als unsere Untergrenze an.
- Erfreulich ist, dass sich im vergangenen Jahr der operative Cashflow im Konzern weiter verbesserte, und zwar spürbar von 5,4 Mio. Euro auf 8,0 Mio. Euro. Trotz des gestiegenen Geschäftsvolumens erreichten wir dabei unser Ziel, das Working Capital und damit die Mittelbindung zu verringern.
- FRIWO konnte dank des hohen operativen Cashflows die Investitionen des vergangenen Jahres aus eigener Kraft finanzieren. Insgesamt haben wir 4,9 Mio. Euro und damit deutlich mehr als im Vorjahr investiert. Allein 2,6 Mio. Euro entfielen dabei auf den Aufbau der Fertigung in Vietnam. Aber – und dies sei an dieser Stelle ausdrücklich erwähnt: Gut 1,5 Mio. Euro flossen 2015 auch in den Standort Ostbevern, und zwar im Wesentlichen in Investitionen zur Steigerung der Produktivität und in die Modernisierung der Anlagen. Die Entscheidung, in Asien ein eigenes Werk aufzubauen, führt also nicht dazu, dass wir unseren deutschen Stammsitz vernachlässigen.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nun zu dem Thema, dass Sie als Eigentümer dieser Gesellschaft naturgemäß besonders interessiert. Wie Sie wissen, hatten wir vergangenes Jahr die Dividendenzahlung für die FRIWO AG wieder

aufgenommen und für 2014 eine Dividende von 13 Eurocent je Aktie ausgeschüttet. Vorstand und Aufsichtsrat wollen daran anknüpfen und schlagen Ihnen heute – der verbesserten Ertragslage entsprechend – eine Ausschüttung von 15 Eurocent je Aktie für das Geschäftsjahr 2015 vor. Damit kämen knapp 1,2 Mio. Euro zur Ausschüttung – das sind 42 Prozent des Konzernüberschusses. Dies ist aus unserer Sicht ein ausgewogener Vorschlag, um zum einen Ihren Verzinsungsanspruch und zum anderen die Notwendigkeit, dem Konzern eine solide Eigenkapitalbasis zu sichern, in Einklang zu bringen.

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

Herrn Schwemm wird Ihnen nun die strategische Ausrichtung des FRIWO-Konzerns näher erläutern.

Teil III: Lothar Schwemm

Meine Damen und Herren,

FRIWO ist bereits seit vielen Jahren einer der technologisch führenden Entwickler und Produzenten von hochwertigen Ladegeräten, Stromversorgungen, Akkupacks und LED-Treibern weltweit. Unser Anspruch ist klar: Diese Position wollen wir sichern und ausbauen.

Wachstumsmarkt Power Supply

Zu Gute kommt uns dabei, dass wir uns in einem Wachstumsmarkt bewegen. Das weltweite Umsatzvolumen für Stromversorgungen lag vergangenes Jahr nach Berechnungen des Marktforschungsunternehmens Micro-Tech Consultants bei knapp 31 Mrd. US-Dollar. Für das Jahr 2018 sagen die Experten einen Zuwachs auf knapp 33 Mrd. US-Dollar voraus. Dies sind keine exorbitanten Zuwächse, aber solide Wachstumsraten, die auch unserem Unternehmen grundsätzlich gute Rahmenbedingungen für weiteres Wachstum bieten.

Adressierte Teilmärkte

Entscheidend für FRIWO ist allerdings, in den richtigen Marktsegmenten tätig zu sein. Das sind zum einen jene Teilmärkte, in denen wir unser technologisches Know-how für anspruchsvolle Lösungen nutzen und entsprechende Margen realisieren können. Denn – dies hatte ich bereits vergangenes Jahr ausgeführt – FRIWO setzt konsequent auf eine Mehrwertpositionierung, also auf Produkte und Lösungen, die bei Technologie und Service besonderen Kundenansprüchen genügen. Dabei setzen wir auf kosten- und aufwandssparende Standardisierung durch die Nutzung von gemeinsamen Produktplattformen. Diese Plattformen erlauben aber stets ein gewisses Maß an Individualisierung, also maßgeschneiderten Lösungen für unsere Kunden.

Zum anderen adressieren wir jene Teilmärkte, in denen wir in den kommenden Jahren nachhaltiges und langfristiges Wachstum erwarten. Die

Kombination dieser beiden Kriterien – Mehrwertpositionierung und Wachstumsmärkte – führt schließlich zur Festlegung von den folgenden Zielkunden und Zielbranchen:

Wesentliche Zielmärkte

Große Potenziale sehen wir unverändert für Ladegeräte und Akkus zum Einsatz in der E-Mobility, also für Elektromofas, Elektro-Fahrräder, Elektro-Lifte oder Elektro-Rollstühle. Allerdings gibt es hier durchaus regionale Unterschiede: Während zum Beispiel der globale Markt für E-Bikes von 2013 bis 2020 mit durchschnittlich rund 3 Prozent pro Jahr eher moderat wachsen soll, entwickelt sich der für FRIWO ausschlaggebende Markt in Westeuropa mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von rund 9 Prozent deutlich positiver. Um den wachsenden Markt für Elektrofahrräder zu bedienen, haben wir 2015 mehrere kundenspezifische Ladegeräte entwickelt.

Einer unserer Hauptzielmärkte bleibt die Medizintechnik.

Marktextperten sehen für den Zeitraum 2014 bis 2020 ein durchschnittliches jährliches Wachstum des weltweiten Marktes für medizinische Stromversorgungen von gut 7 Prozent. Gerade in der Medizintechnik, bei der es um die Gesundheit von Menschen und nicht selten um das Überleben von Patienten geht, ist eine ausgereifte und verlässliche Technik – wie FRIWO sie bietet - unabdingbar. Nicht auszudenken, sollte eine medizinische Anwendung nicht zuverlässig mit Energie versorgt werden. Um diese Sicherheit zu gewährleisten, sind oftmals intensive und aufwändige Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten notwendig.

Wir bieten mittlerweile ein breites Spektrum an Stromversorgungen, Lader und Akkus für Medizinische Geräte. Die Einsatzgebiete reichen von Infusionspumpen über Werkzeuge in Zahnarztpraxen, Geräte für die Selbstmedikation bis hin zur Notfall-Versorgung. Kennzeichnend für alle Anwendungen im Medizinbereich sind die besonders hohen mechanischen und technischen Anforderungen, sei es der Schutz vor Fremdeinwirkungen

wie etwa Vibrationen oder Feuchtigkeit oder maximale Versorgungssicherheit und -verlässlichkeit.

Darüber hinaus setzt FRIWO stark auf High-Power-Lösungen, also besonders leistungsfähige Stromversorgungen und Ladegeräte bis zu 1.000 Watt. Dieser Teilmarkt entspricht ebenfalls sehr gut unseren strategischen Kriterien: Er wächst durch immer neue Einsatzgebiete nachhaltig und stellt besondere Anforderungen an die Technologie und die Mechanik der Geräte. Anwendungsbereiche sind neben der Medizintechnik zum Beispiel Geräte für die Landschaftspflege oder akkubetriebene Werkzeuge.

Die gute Positionierung von FRIWO zeigt sich auch im Markterfolg. So beliefern wir bereits 7 der 10 führenden Power Tool Hersteller in der europäischen Union.

Auch für induktive Lader, also kontaktlose Geräte, sehen wir unverändert gute Zukunftsperspektiven – sei es bei mobilen medizintechnischen Anwendungen, wie Hörgeräten, oder bei industriellen Herausforderungen, bei denen im Ladevorgang die Verbindung von Anwendung und Stromversorgung vor Staub, Wasser oder Gasen geschützt werden muss. Wir haben auch im Jahr 2015 unsere Produktpalette für induktive Lösungen für unsere Zielmärkte Industrie und Medizintechnik erweitert und einen besonderen Fokus darauf gelegt, den unvermeidlichen Energieverlust zwischen Ladestation und Endgerät zu minimieren, das heißt: die Energiebilanz zu verbessern.

Auch für LED-Treiber aus dem Hause FRIWO sehen wir kontinuierlich neue Absatzpotenziale: Marktexperten von McKinsey beziffern den Anteil der LED-Technologie am weltweiten Beleuchtungsmarkt im Jahr 2016 auf 45 Prozent mit stark steigender Tendenz. Bis 2020 soll dieser Anteil auf etwa 70 Prozent wachsen. Insofern sind LED-Treiber und LED-Module Produkte für den Massenmarkt, so genannte Commodities. Umso mehr werden wir auch weiterhin sehr darauf achten, nur solche Bereiche des LED-Marktes abzudecken, in denen unser besonderes technologisches Know-how zum Tragen kommt und in attraktive Produktmargen umgesetzt werden kann.

Unser noch relativ neues Geschäftsfeld Batterien, in dem FRIWO seit Ende 2014 tätig ist, braucht erwartungsgemäß eine gewisse Anlaufzeit, um sich im Markt voll zu etablieren. Das vergangene Jahr haben wir genutzt, um auf Basis der ersten Erfahrungen unser Produktportfolio zu verbessern und auszuweiten. Lade- und Akkutechnik zum mobilen und stationären Einsatz genießt vor allem bei Kunden aus den Sektoren Elektromobilität und Medizintechnik eine zunehmend hohe Wertschätzung. Durch die Ausweitung der FRIWO-Produktpalette auf Ladegeräte und Akkupacks als Systemlösungen aus einer Hand werden diese Absatzbranchen für uns noch wichtiger.

Stärkung des Vertriebs

Auch im Vertrieb hat sich FRIWO strategisch weiterentwickelt. Die Übernahme des süddeutschen Vertriebs von einem Vertriebspartner in die eigene Regie mit der Eröffnung eines FRIWO-Büros im baden-württembergischen Leonberg hat nicht nur dazu geführt, dass wir höhere Margen realisieren können. Wir sind auch näher an unsere Kunden gerückt, kommunizieren direkt mit Ihnen und verstehen somit besser deren Anforderungen und Wünsche. FRIWO hat also an Marktnähe gewonnen. Nach den ersten positiven Erfahrungen aus der Umstellung des Vertriebs können wir uns einen solchen Schritt durchaus auch für andere Regionen vorstellen.

Von wachsender Relevanz ist auch der seit März 2015 existierende Online-Shop auf der Website unserer Gesellschaft. Unter www.friwo-shop.de können zum Beispiel Entwickler bei bestehenden oder potenziellen FRIWO-Kunden Kleinstmengen von Standardprodukten beziehen – und sei es nur ein einzelner Adapter oder ein einzelner Akku. Natürlich geht es uns dabei weniger um große Stückzahlen, sondern vielmehr um den leichten und schnellen Kontakt „per Mouseclick“ zu unserem Unternehmen. Wenn der Kontakt dazu führt, dass der Entwickler beim nächsten Produkt die FRIWO-Lösung in Erwägung zieht, hat der Online-Shop bereits einen wichtigen Zweck erfüllt.

FRIWO Academy

FRIWO verkauft nicht nur leistungsfähige Produkte, sondern neuerdings auch Fachwissen. Unser Unternehmen verfügt über mittlerweile 45 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Stromversorgungen, angefangen bei der Erfindung des weltweit ersten Steckernetzgerätes im Jahr 1971. Nicht selten ist es in dieser Zeit gelungen, Produktinnovationen zu entwickeln, zur Marktreife zu führen und Trends im weltweiten Power-Supply-Markt zu setzen.

Dieses Fachwissen geben wir seit einigen Monaten in der FRIWO Academy an interessierte Dritte weiter. Dies sind Entwickler, Einkäufer, Techniker oder Produktmanager, die in dieser Schulungseinrichtung die Möglichkeit haben, mehr über Grundlagen, Trends und Innovationen aus dem Bereich der Leistungselektronik zu erfahren. Am 24. November 2015 war die Premiere für die neue FRIWO Academy mit einer eintägigen Intensivschulung zum Thema „Grundlagen der Akku- und Ladetechnik“. Die ersten Veranstaltungen stießen bei den Teilnehmern auf ein sehr positives Feedback.

Sichere Produktionsbasis

Meine Damen und Herren,

Innovationskraft, gute Produkte und gewachsenes Know-how allein sichern noch nicht den Unternehmenserfolg. Wer Wachstumschancen nutzen will, braucht eine stabile, leistungsfähige und ausreichend flexible Produktionsbasis. Wir haben Ihnen auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr erläutert, dass wir die Produktionsbasis von FRIWO so aufstellen müssen, dass wir weiter wachsen können und zugleich die steigenden Anforderungen unserer Kunden mit Blick auf Qualität, individuelle Lösungen und Preise erfüllen. Dabei hatten wir Ihnen skizziert, dass die Region Südchina, in der FRIWO bisher bei Zulieferbetrieben produzieren ließ, an Attraktivität deutlich verloren hat. Stetig steigende Löhne, eine hohe Fluktuation unter den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie auch Leistungsgrenzen unserer Partnerunternehmen mit Blick auf

die Produktqualitäten erforderten, dass wir nach Alternativen Ausschau hielten.

Die Konsequenz war der Aufbau einer eigenen Fertigung am Standort Vietnam. Mein Kollege Herr Schimmelpfennig wird Ihnen nun Details zu dieser für FRIWO sehr wichtigen und wegweisenden Investitionsentscheidung erläutern, verbunden mit einem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2016.

Herzlichen Dank von meiner Seite.

Teil IV: Martin Schimmelpfennig

Meine Damen und Herren,

Ende Januar dieses Jahres war ein für uns sehr wichtiger Meilenstein der jüngeren FRIWO Geschichte: In Anwesenheit der Belegschaft und zahlreicher geladener Gäste haben wir mit der symbolischen Durchtrennung eines Bands unseren neues Werk in Vietnam feierlich eröffnet. Es liegt rund 30 Kilometer außerhalb der Metropole Ho Chi Minh City in dem „Amata Industrial Park“, in guter Nachbarschaft zu einigen namhafte internationale Firmen, die sich ebenfalls dort angesiedelt haben.

Gründe für neues Werk

Ein gutes halbes Jahr zuvor hatten wir die Investitionsentscheidung für ein eigenes Werk getroffen. Dafür und gegen die Ausweitung unseres Partnernetzes in Asien sprach, dass wir in Vietnam die Produktion nach unseren eigenen Vorstellungen organisieren können. Dabei können wir jene Maßstäbe an Qualität und „deutsche“ Fertigungsmethoden ansetzen, die wir bei unseren Produkten im Sinne unserer Mehrwertstrategie benötigen und die wir von Zulieferbetrieben – so leistungsstark diese auch sein mögen – niemals hätten erreichen können. Zudem erhöhen wir die Zufriedenheit unserer Kunden, die immer wieder einen Standort unter eigener Regie gefordert haben.

Für Vietnam als Standort sprachen das im Vergleich zu China niedrigere Lohnniveau, der guter Ausbildungsstand der Mitarbeiter, das lokal vorhandenen Personal und der damit einhergehende Verzicht auf die in China üblichen Mitarbeiterwohnheime und Arbeiterzuzug aus entfernten Gebieten. Zudem haben wir die volle Unterstützung der Behörden, da diese die Ansiedlung internationaler Unternehmen vorantreiben.

Produktion wird 2016 hochgefahren

Die Reaktionen der Kunden, die das neue Werk bereits besucht oder sogar auditiert haben, bestätigen uns, dass der Wechsel von der Lohnfertigung

zur Eigenproduktion der richtige Schritt war. Bei ihrem Besuch äußerten einige Kunden sogar den Wunsch, zügiger als zunächst geplant bestimmte Produkte in die neue Fabrik zu transferieren, die natürlich alle Anforderungen an eine hochmoderne Fertigung erfüllt. Das Werk verbindet flexible Produktionsabläufe und attraktive Standortbedingungen mit europäischem Qualitäts- und Fertigungs-Know-how, für das der Name FRIWO seit jeher steht. Die gesamte neue Anlage erstreckt sich über gut 11.000 Quadratmeter, wovon die reine Produktionsfläche in der aktuellen ersten Ausbaustufe rund 3.000 Quadratmeter beträgt.

Nachdem im zweiten Halbjahr 2015 die Fertigungsanlagen aufgebaut worden waren, lief im Dezember das erste Gerät vom Band. Mit der feierlichen Eröffnung im Januar startete auch die offizielle Massenproduktion, die im weiteren Verlauf dieses Jahres sukzessive hochgefahren wird. Wir gehen davon aus, dass bis zur Jahresmitte die Belegschaft vor Ort bereits mehr als 500 Mitarbeiter zählen wird.

Für den Aufbau wollen wir ca. 5 Mio. Euro investieren, wobei 2,6 Mio. bereits in 2015 angefallen sind. Dazu kommen Anlaufkosten für Training und geringere Fixkostenauslastung aufgrund niedriger Produktivität und Fertigungsauslastung. Wir erwarten, dass wir spätestens im vierten Quartal diesen Jahres Break-Even erreichen werden.

An dieser Stelle möchten wir Ihnen ein kurzes Video zeigen, damit Sie sich selber einen Eindruck vom dem Werk in Vietnam machen können.

Unsere Planungen sehen vor, dass mittelfristig in unserem Werk in Vietnam etwa ein Viertel unseres Volumens produziert wird. Die neue Fabrik ist also ein zentraler Baustein, um an dem Nachfragewachstum, das wir für den weltweiten Power-Supply-Markt in unseren Zielsegmenten erwarten, angemessen teilzuhaben.

Die Investition in Vietnam ist – um dies noch einmal zu betonen – keine Entscheidung gegen Ostbevern. Das Gegenteil ist der Fall: Mit unserer Lead-Factory am Stammsitz in Deutschland, zuverlässigen Fertigungspartnern in Osteuropa und Asien sowie unserer neuen Fabrik in Vietnam haben wir künftig ein hochflexible Produktionsbasis, deren

Komponenten sich hervorragend ergänzen. Gerade diese Kombination ist eine der zentralen Stärken unseres Unternehmens. Sie ermöglicht die Belieferung von Distributionskunden mit Klein- und Kleinstmengen bis hin zur Produktion von mehreren Millionen Geräten für große OEM-Kunden.

Q1 2016 und Ausblick

Meine Damen und Herren,

ich komme zum laufenden Geschäftsjahr.

Wir haben im Geschäftsbericht mit Blick auf 2016 von einem Jahr der Konsolidierung auf hohem Niveau gesprochen. Dabei stehen vor allem zwei Aufgaben im Vordergrund:

Zum einen werden wir nach dem erfolgreichen Anlauf der Produktion in Vietnam im laufenden Jahr eine Vielzahl von Produktverlagerungen vornehmen. Das bedeutet, dass Produkte, die bisher von Fertigungspartnern in China hergestellt wurden, in das Werk in Vietnam überführt werden. Zudem kommt es zu Verlagerungen innerhalb Chinas zu einem neuen Fertigungspartner, der sich im Rahmen unserer Produktionsstrategie auf Großserien fokussieren wird.

Es liegt auf Hand, dass diese Neuordnung nach und nach erfolgen muss, mit entsprechendem Aufwand verbunden ist und aller Erfahrung nach nicht immer komplett reibungslos verlaufen wird. So hatten wir bereits im ersten Quartal im neuen Werk einige Verzögerungen bei der Auftragsabwicklung durch Materialengpässe. Dieses Problem ist zwar mittlerweile gelöst, der Rückstand wird aber im weiteren Jahresverlauf nicht aufzuholen sein.

Zum anderen werden wir die Neuordnung der Produktionsbasis dazu nutzen, unser Kunden- und Produktportfolio zu optimieren. Konkret bedeutet dies, dass wir alle Produkte und Kundenbeziehungen dahingehend überprüfen, ob sie unseren Margen- und Renditeanforderungen entsprechen. In den Fällen, in denen dies nicht der Fall ist, werden wir das Gespräch mit den Kunden suchen. Am Ende dieses

Prozesses kann dabei durchaus die Entscheidung stehen, eine Kundenbeziehung bewusst nicht fortzusetzen. Denn für FRIWO steht nicht Wachstum um jeden Preis im Vordergrund, sondern profitables Wachstum. Oder um es noch einfacher zu formulieren: Ertrag geht vor Umsatz.

Das Jahr 2016 ist für uns somit ein Jahr des Übergangs. Dies spiegelt auch das erste Quartal wider, dessen Eckdaten wir gestern bekannt gegeben haben.

- Der Konzernumsatz erreichte 33,6 Mio. Euro und lag damit um 2,6 Prozent unter dem Wert im gleichen Vorjahreszeitraum. Dabei konnten wir teilweise weiter sehr erfreuliche Zuwächse in den für uns wichtigen strategischen Zielbranchen erreichen, zum Beispiel bei kabellosen Stromversorgungen im Bereich Werkzeuge, Elektromobilität und Medizin. Dem standen Erlösrückgänge mit Kunden im Consumer-Bereich gegenüber, die wir nicht ganz kompensieren konnten und wollten.
- Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern erreichte in den ersten drei Monaten 1,2 Mio. Euro, das waren 0,5 Mio. Euro weniger als im ersten Quartal 2015. Ergebnisbelastend wirkten sich – wie erwartet und angekündigt – die Anlaufkosten für die Fertigung in Vietnam sowie die Aufwendungen für den Transfer von Produkten von den asiatischen Zulieferern in die neue Produktionsstätte aus.

Auch für das Gesamtjahr 2016 gehen wir auf Basis gleichbleibender Währungsrelationen von einer leichten Reduktion des Konzernumsatzes gegenüber dem Vorjahr aus.

Auf der Ertragsseite werden der höhere Anteil an Geräten, die wir selbst produzieren, die Übernahme des Vertriebs in Süddeutschland in die eigenen Hände sowie die Optimierung des Kunden- und Produktportfolios zu positiven Effekten führen. Dem stehen die Anlaufkosten für das Hochfahren der Produktion in Vietnam sowie die Aufwendungen für die Produkttransfers gegenüber.

In der Summe der Einflüsse gehen wir davon aus, dass das Konzern-EBIT leicht unter dem Niveau des Jahres 2015 liegen wird.

Schlusswort

Meine Damen und Herren,

FRIWO hat in den vergangenen Monaten viel erreicht, um sich für die Herausforderungen der kommenden Jahre zu rüsten. Wir haben im nicht immer übersichtlichen Power-Supply-Markt einen klaren Kompass und verfügen über alle notwendigen Voraussetzungen, um auch in den kommenden Jahren profitabel zu wachsen.

Technologische Best-in-Class-Lösungen, ein strikter Plattformansatz sowie die Schaffung von Mehrwerten für unsere Kunden bilden dabei unverändert das Erfolgsgerüst – zusammen mit unserer Belegschaft, die auch 2015 mit großem Einsatz diesen Unternehmenserfolg ermöglicht hat. Egal ob hier in Ostbevern, in China oder bereits im neuen Werk in Vietnam: Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt der herzliche Dank des Vorstands und des Aufsichtsrats für die geleistete Arbeit.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ihnen danken wir für Ihr fortgesetztes Interesse und Ihr Vertrauen in unsere Gesellschaft. Wir sind sicher, dass FRIWO ihren erfolgreichen Weg weitergehen wird.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!