



FRIWO ist gut gerüstet für weiteres Wachstum

Ordentliche Hauptversammlung 2017

Ausführungen von

**Rolf Schwirz
Vorstandsvorsitzender,
Ressorts Vertrieb und Entwicklung**

**Martin Schimmelpfennig
Vorstand Finanzen und Produktion**

Ostbevern, 11. Mai 2017

Es gilt das gesprochene Wort!

Teil I: Martin Schimmelpfennig

Begrüßung

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

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der FRIWO AG. 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.

Resümee 2016

Vor einem Jahr, auf der Hauptversammlung 2016, hatten wir für FRIWO ein Jahr der Konsolidierung angekündigt. Am Ende wurde es in der Tat ein solches Jahr, das jedoch in mancherlei Hinsicht erfolgreicher verlief als von uns ursprünglich erwartet. Dies gilt insbesondere für die Ertragsseite. Mit einem Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern von 6,6 Mio. Euro haben wir nicht nur den Vorjahreswert um fast 50 Prozent übertroffen, sondern eine Bestmarke für unser Unternehmen seit dem Verkauf der Mobile Power Sparte im Jahr 2008 gesetzt.

Ein wesentlicher Grund für die erfreuliche Ergebnisentwicklung war, dass die Neuordnung unserer weltweiten Produktionsaktivitäten mit der neuen Fertigungsstätte in Vietnam schneller und kostengünstiger verlief als wir zunächst angenommen hatten. Zudem profitiert FRIWO immer stärker von den strategischen Weichenstellungen, die wir in den Vorjahren aufgrund der grundlegenden Veränderungen auf dem Weltmarkt für Power-Supply-Lösungen vorgenommen haben. Die Stichworte lauten hierzu: Optimierung des Produkt- und Kundenportfolios mit der Ausrichtung auf margenstärkere Produkte, Fokus auf Profitabilität statt auf Volumenwachstum, Neuordnung der Produktion und des Vertriebs.

Hinter all diesen Maßnahmen steht der eingeleitete, aber längst noch nicht beendete Wandel von FRIWO von einem Stromversorgungs-Hersteller mit einer großen Bandbreite an Anwendungen hin zu einem Anbieter von komplexeren Systemlösungen mit einem ausgewählten Spektrum an Zielbranchen.

Wesentliche Kennzahlen Geschäftsjahr 2016

Wir werden Ihnen diesen Wandel noch ausführlicher darstellen. Zunächst jedoch möchte ich Ihnen die wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2016 erläutern. Für weiterführende Informationen verweise ich auf den FRIWO-Geschäftsbericht, der Ihnen bereits vorliegt bzw. hier im Saal erhältlich ist.

Beginnen wir mit einem Blick auf die Umsatzentwicklung:

- Der Konzernumsatz erreichte 134,6 Mio. Euro und lag damit um 5,9 Prozent unter dem Vorjahreswert. Diese Entwicklung entsprach in etwa unseren Erwartungen. Sie ist vor allem darauf zurückzuführen, dass wir – wie vergangenes Jahr angekündigt! - bewusst das Engagement im Bereich Consumer-Elektronik zurückgefahren haben, um uns auf margenstärkere Segmente zu konzentrieren.
- Gute Zuwächse erzielten wir 2016 in den Bereichen Werkzeuge und Gartengeräte, die wir als so genannte Tools zusammenfassen, sowie Stromversorgungen für Industrieanwendungen. Unter Vorjahresniveau blieben dagegen die Erlöse in den Bereichen Elektromobilität und Medizintechnik. Der Auslandsanteil am Gesamtumsatz ging leicht von 55 auf 54 Prozent zurück.

Kommen wir zur Ertragsentwicklung:

- Das EBIT, also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, konnte FRIWO von 4,4 Mio. Euro um 49 Prozent auf den Wert von 6,6 Mio. Euro steigern. Neben einer lebhaften Kundennachfrage im zweiten Halbjahr profitierten wir dabei von dem vorteilhaften Produkt- und Kundenmix durch die Konzentration auf margenstarke Produkte. Zudem verlief die Verlagerung von Teilen der Produktion in das neue Werk in Vietnam schneller und kostengünstiger als wir geplant hatten. Insbesondere für die Beendigung der Geschäftsbeziehungen zu unseren bisherigen Produktionspartnern in China fielen geringere Kosten an als budgetiert. Zu erwähnen ist in diesen Zusammenhang auch, dass - wie auf der letztjährigen Hauptversammlung erläutert - das EBIT des Vorjahres von außerordentlichen Belastungen negativ beeinflusst gewesen war.
- Die EBIT-Rendite, also das Verhältnis des EBIT zum Umsatz, nahm von 3,1 Prozent auf 4,9 Prozent zu. Das ist sicher eine erfreuliche Entwicklung in die richtige Richtung, aber nicht das Ende dessen, was wir uns langfristig für die Rentabilität des FRIWO-Konzerns vorstellen können.
- Das Konzernergebnis nach Steuern stieg von 2,7 Mio. Euro auf 4,0 Mio. Euro. Das entspricht einem Ergebnis je Aktie von 52 Eurocent nach 36 Eurocent im Vorjahr.

Was die Konzernbilanz per 31. Dezember 2016 betrifft, kann ich meine Ausführungen wie im Vorjahr kurz halten:

- Insgesamt hat sich die Vermögens- und Finanzlage unseres Konzerns im vergangenen Jahr nicht wesentlich verändert und war weiterhin solide. Die Bilanzsumme per 31. Dezember 2016 lag mit 57,7 Mio. Euro nahezu auf dem Niveau des Vorjahresstichtags.
- Auf der Aktivseite der Bilanz ist der Anstieg der Vorräte um gut 30 Prozent auf 33,4 Mio. Euro hervorzuheben. Grund ist der Aufbau des Materialbestands für die neue Fertigung in Vietnam.

- Auf der Passivseite der Bilanz stieg das Eigenkapital des Konzerns um 2,6 Mio. Euro auf 17,7 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich um 4,4 Prozentpunkte und erreichte am Bilanzstichtag den zufriedenstellenden Wert von 30,6 Prozent.
- Durch die Zunahme der Eigenproduktion in Vietnam und dem damit verbundenen Rückgang des Zukaufs bei Fertigungspartnern gingen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 8,4 Mio. Euro auf 15,8 Mio. Euro zurück. Durch den daraus resultierenden Anstieg des Working Capitals nahmen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 0,7 Mio. Euro im Vorjahr auf 6,6 Mio. Euro Ende 2016 zu.
- Der operative Cashflow lag im Jahr 2016 bei minus 7,4 Mio. Euro. Der Mittelabfluss ist mit dem Aufbau des Working Capitals durch die Neuordnung unserer Produktionsbasis zu erklären.
- FRIWO hat 2016 Investitionen in Höhe von 3,0 Mio. Euro getätigt nach 4,9 Mio. Euro im Jahr zuvor. Ein Teil der Ausgaben floss dabei in den Maschinenpark und die Anschaffung von Werkzeugen am Standort Vietnam. Aber auch in den Stammsitz hier in Ostbevern hat FRIWO vergangenes Jahr erneut kräftig investiert, vor allem in Produktivität und in die Modernisierung der Produktionsanlagen.

Dividendenvorschlag

Wie auch in den Vorjahren wollen wir Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, angemessen am Unternehmenserfolg der FRIWO beteiligen. Der deutliche Ergebnisanstieg, den wir 2016 erreicht haben, soll sich in einer ebenso deutlichen Erhöhung der Dividende niederschlagen. Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute die Ausschüttung von 25 Eurocent je Aktie vor – das sind 10 Eurocent mehr als im Vorjahr. Sollten Sie diesen Vorschlag annehmen, kämen 1,9 Mio. Euro zur Ausschüttung – das sind rund 48 Prozent des Konzerngewinns nach Steuern. Wir sind der Ansicht, dass dies ein ebenso angemessener wie attraktiver Dividendenvorschlag ist.

Der Vorschlag liegt zudem im Rahmen unserer langfristigen Dividendenpolitik, die wir für die kommenden Jahre anstreben. Diese besagt, dass wir bei ausreichender Vermögens- und Finanzlage und unter Berücksichtigung der Finanzierungsanforderungen für künftiges Wachstum eine Ausschüttungsquote zwischen 30 und 50 % des Konzernergebnisses nach Steuern anstreben. FRIWO soll sich auf diese Weise als attraktiver und verlässlicher Dividendenwert etablieren.

Soweit, meine Damen und Herren, der kurze Überblick zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Neuordnung der Produktionsbasis

Schon mehrere Male habe ich heute das Stichwort „Vietnam“ genannt. In der Tat war das Hochfahren der Produktion in unserem neuen Werk sowie die damit einhergehende Neuordnung der weltweiten Produktionsbasis die zentrale Herausforderung unseres Unternehmens im vergangenen Jahr. Die Gründe, die uns zu dieser Investition bewogen haben, hatten wir Ihnen ausführlich auf der Hauptversammlung vor einem Jahr erläutert.

Bereits heute können wir ein erstes positives Zwischenfazit ziehen: Die Entscheidung, den Anteil der Eigenproduktion zu vergrößern, um unsere Flexibilität zu erhöhen und den wachsenden Qualitätsanforderungen unserer Kunden gerecht zu werden, war richtig. Der Start in Vietnam war ein wichtiger Schritt, um die Wettbewerbsfähigkeit von FRIWO langfristig zu sichern und zu stärken. Das bestätigen im Übrigen auch Kunden, die das neue Werk bereits besuchten und uns durchweg positives Feedback gaben.

Die Umstellung der Produktion war gleichwohl ein wirklicher Kraftakt. Um Ihnen eine konkrete Vorstellung zu geben: Wir haben im Jahr 2016 rund 160 Artikel mit einem Volumen von ca. 1,5 Mio. Produktionsstunden von unseren bisherigen Fertigungspartnern in China in das Werk nahe Ho Chi Minh City und zu neuen bzw. bestehenden Zulieferbetrieben in China und Vietnam verlagert. Dahinter steckt ein Umsatzvolumen von fast 50 Mio.

Euro, also mehr als ein Drittel unserer gesamten Erlöse. Bereits 14 Prozent des FRIWO-Konzernumsatzes stammten vergangenes Jahr aus der neuen Fertigungsstätte. Unsere Planungen sehen unverändert vor, dass mittelfristig in diesem Werk etwa 30-40% unseres Umsatzes produziert wird.

Dank an die Mitarbeiter

Dass wir diesen Kraftakt so gut bewältigen und 2016 zugleich einen Bestwert beim Konzernergebnis erreichen konnten, ist sicherlich dem Know-how und dem hohen Einsatz der gesamten FRIWO-Belegschaft geschuldet. Egal ob hier in Ostbevern oder in Asien: Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben ihren Beitrag geleistet, dass das Jahr der Konsolidierung für FRIWO am Ende so erfolgreich verlaufen ist. Ihnen allen sage ich im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat herzlichen Dank! Und ich bin sicher, dass Sie sich, meine Damen und Herren hier im Saal, diesem Dank anschließen!

Vielen Dank.

Erwerb der Wandlerfertigung in Vietnam

Meine Damen und Herren,

wir haben im Jahr 2016 noch einen weiteren wichtigen Schritt gemacht, um unsere Wertschöpfungskette zu verlängern und im vierten Quartal den Erwerb einer Wandler- und Drosselproduktion in Vietnam vereinbart, die zuvor im Besitz eines asiatischen Zulieferbetriebs von FRIWO gewesen war. Die Fertigung befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft zu unseren neuen Produktionsstandort im „Amata Industrial Park“. Der Vollzug der Transaktion fand im Januar dieses Jahres statt. Dabei handelte es sich um einen reinen Asset Deal: FRIWO übernahm somit keine Geschäftsanteile, sondern für einen Kaufpreis von rund 3,4 Mio. US-Dollar das entsprechende Anlage- und Umlaufvermögen sowie die mehr als 800 Mitarbeiter.

Was sind die Vorteile dieses Erwerbs? Für jeden Anbieter von Power Supply-Lösungen sind Wandler eine sehr wichtige Produktkomponente. Die in unseren Produkten eingesetzten Wandler werden zumeist produktindividuell hergestellt. Es handelt sich um eine sehr personalintensive Fertigung. Viele Tätigkeiten müssen manuell ausgeführt werden und sind nicht mechanisiert. Dies erklärt die recht große Belegschaft in der Fertigung. Die Mitarbeiter sind teilweise bereits mehr als fünf Jahre im Unternehmen und damit für asiatische Verhältnisse sehr erfahren.

Durch den Zukauf fertigen wir nun eine wichtige Komponente für die FRIWO-Geräte selbst. Wir erwarten dadurch eine bessere Kontrolle der Prozesskette und damit positive Effekte mit Blick auf Liefersicherheit, Kosten und Produktqualitäten. Bereits vor dem Erwerb hatte die Fertigung rund 90 Prozent ihres Umsatzes durch die Belieferung der FRIWO-Gruppe erzielt.

Wir haben die Wanderfertigung rechtlich in unsere Konzerngesellschaft in Vietnam integriert. Sie bleibt aber ein separater Produktionsstandort, wird also nicht mit unserem neuen Werk zusammengelegt, was schon aus Platzgründen gar nicht möglich wäre.

Auf Sicht ergibt sich für FRIWO auch die interessante Perspektive, Wandler für Drittkunden zu entwickeln und zu produzieren – allerdings gibt es dazu derzeit noch keine konkreten Planungen. Aber auch ohne den Ausbau des Drittgeschäfts ist die Vertiefung der Wertschöpfungskette bei gleichzeitiger Nutzung der Synergien, die sich aus der Angliederung an das eigene Werk in Vietnam ergeben, für FRIWO wirtschaftlich attraktiv. So erwarten wir im laufenden Jahr aus der Wandlerfertigung einen zusätzlichen positiven Beitrag zum Konzern-EBIT von mehr als 1 Mio. Euro.

Ich kann Ihnen viele weitere Informationen zu unseren Werken in Vietnam geben, aber natürlich ist es immer anschaulicher, das alles im Bild zu betrachten. Deswegen möchten wir Ihnen nun einen kurzen Film über die beiden Fertigungsstätten zeigen, in dem Stand heute rund 1.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten. Die Werke liegen rund 30

Kilometer außerhalb der Hauptstadt Ho Chi Minh City in dem „Amata Industrial Park“, in guter Nachbarschaft zu einigen anderen namhaften internationalen Firmen, die sich dort angesiedelt haben.

Film ab, bitte!

Soweit der Überblick zum abgelaufenen Geschäftsjahr und zu den Veränderungen bei der Produktionsstruktur unseres Unternehmens. Herr Schwirz wird sich nun bei Ihnen vorstellen und seine ersten Eindrücke schildern.

Teil II: Rolf Schwirz

Persönliche Vorstellung

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

seit dem 01. März bin ich Vorstandsvorsitzender der FRIWO AG und freue mich jetzt sehr, dass ich mich zeitnah bei Ihnen im Rahmen dieser Hauptversammlung vorstellen kann.

Ich bin Diplom-Betriebswirt mit den Schwerpunkten Informatik und Marketing und habe mein Studium im Jahr 1983 an der Fachhochschule Düsseldorf abgeschlossen. Nach dem Studium habe ich zunächst mehr als 13 Jahre in verschiedenen Funktionen und später dann auch in ersten Führungspositionen bei Siemens bzw. Siemens Nixdorf gearbeitet. Nach dieser Zeit habe ich mehr als 20 Jahre für globale Hardware- und Softwareunternehmen gearbeitet.

Von 2013 bis 2016 war ich Vorsitzender des Vorstands der börsennotierten Kontron AG mit Sitz in Augsburg, ein Marktführer im Bereich der sogenannten Embedded Computer Technologie. Zuvor, von 2010 an, leitete ich das Computerunternehmen Fujitsu Technology Solutions in München. Weitere wichtige Stationen meines beruflichen Weges waren

SAP, wo ich die Vertriebsverantwortung für Westeuropa innehatte, sowie des Softwareunternehmens Oracle, bei dem ich zwölf Jahre lang verschiedene leitende Positionen bekleidete, unter anderem von 2001 bis 2006 als Deutschlandchef.

Bei all diesen Aufgaben hatte ich mit einer großen Bandbreite an Kunden zu tun, die von mittelständischen Betrieben bis hin zu internationalen Großunternehmen reichte. Und bei all diesen Aufgaben habe ich gelernt, wie wichtig eine gute Balance zwischen technologisch exzellenten Produkten und einem ebenso exzellenten Vertrieb und Service für die Kunden ist. Das eine geht nicht ohne das andere. Ich hoffe sehr, dass diese beruflichen Erfahrungen für die Herausforderungen, die FRIWO in den kommenden Jahren zu meistern haben wird, von Vorteil sein werden.

Und – natürlich gibt es bei mir auch ein Leben jenseits des Berufs: Ich bin glücklich verheiratet und habe vier Söhne. In unserer Freizeit dreht sich fast alles um den Sport. Meine Frau und ich sind aktive Tennisspieler und meine Söhne sind auch in diversen Sportarten unterwegs, was dazu führt, dass wir an den Wochenenden meist von einer Wettkampfstätte zur nächsten eilen.

Meine Damen und Herren,

zur meiner Entscheidung, die neue Herausforderung bei FRIWO anzunehmen, hat sicherlich auch die Tatsache beigetragen, dass sich unser Unternehmen in einer guten Ausgangslage befindet: FRIWO ist seit Jahrzehnten einer der technologisch führenden Entwickler und Produzenten von hochwertigen Ladegeräten und Stromversorgungen, ist Marktführer in Deutschland und hat in den vergangenen Jahren wesentliche strategische Fortschritte erreicht.

Positionierung in einem Wachstumsmarkt

Zudem sind wir in einem langfristigen globalen Wachstumsmarkt tätig, denn der Bedarf an Stromversorgungen und Ladegeräten sowie die Zahl der Anwendungsmöglichkeiten für unsere Produkte werden weiter zunehmen. Das Marktforschungsunternehmen Micro-Tech Consultants prognostizierte für den weltweiten Gesamtmarkt für Stromversorgungen nach einer Steigerung im Jahr 2016 um knapp 2 Prozent auf 32,9 Mrd. US-Dollar bis zum Jahr 2019 ein weiteres Wachstum auf 34,4 Mrd. US-Dollar. Dies sind zwar keine exorbitanten, aber doch solide und langfristige Steigerungsraten. Allein wenn Sie die Marktgröße mit dem aktuellen Umsatz der FRIWO in Bezug setzen, sehen Sie, wie groß noch die Potenziale sind, die sich unserem Unternehmen bieten.

Entscheidend ist für FRIWO, sich in attraktiven Segmenten des Power-Supply-Marktes zu bewegen, wobei nicht allein das Volumen, sondern auch Margenpotenziale die Attraktivität bestimmen.

Sie werden verstehen, dass ich Ihnen nach gut zwei Monaten im Amt noch keine detaillierte Analyse von Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken des FRIWO-Konzerns bieten kann. Ich kann Ihnen aber heute meine ersten Eindrücke und Erfahrungen skizzieren.

Mein Kollege Herr Schimmelpfennig hatte eingangs bereits darauf hingewiesen, dass FRIWO ein Unternehmen im Wandel ist – hin zu technologisch komplexeren Systemlösungen für ausgewählte Zielbranchen. Wir wollen nicht alles machen, sondern das, was wir besser als der Wettbewerb können und was uns deshalb bei unseren Kunden Chancen auf gute Preise und attraktive Margen eröffnet.

Ich bin überzeugt, dass diese Strategie der Mehrwertpositionierung richtig ist. Sie muss der Leitfaden für die kommenden Jahre sein. Immer dann, wenn FRIWO sein technologisches Know-how ausspielen kann, das von den Kunden geschätzt und honoriert wird, sind wir im Vorteil. Und dass die technologischen Kompetenzen in unserem Unternehmen hervorragend sind, davon habe ich mich in den ersten Wochen bereits überzeugen können.

Zielkunden und Zielbranchen

Unser Geschäftsmodell fußt somit in hohem Maße auf der Kombination von deutschem Ingenieurs-Know-how und flexiblen Fertigungsmöglichkeiten in Europa und Asien. Dafür braucht es eine stabile, leistungsfähige und ausreichend flexible Produktionsbasis. Durch den Aufbau eigener Kapazitäten in Vietnam und die Neuordnung der Zulieferpartner wird FRIWO diesen Anspruch in den kommenden Jahren erfüllen können.

Was Zielkunden und Zielbranchen betrifft, so hat sich unsere Einschätzung der Märkte nicht geändert:

- Der „Tool“-Bereich – so nennen wir unser Geschäft mit Unternehmen, die Geräte wie zum Beispiel Bohrmaschinen, Laubbläser und Rasenmäher herstellen, war im letzten Geschäftsjahr der mit großem Abstand wachstumsstärkste Geschäftsbereich. Unsere „Tool“-Kunden haben ihre existierende Produktpalette um eine Vielzahl von Akku-Geräten erweitert und haben mit diesen Geräten zum Teil enorme Wachstumsraten erzielt.

FRIWO hat diesen Trend frühzeitig erkannt und gemeinsam mit diesen Kunden leistungsfähige Ladegeräte entwickelt. Zudem konnte FRIWO hier Software-Kompetenz einbringen, was zu einer weiteren Differenzierung zum Wettbewerb geführt hat.

Für das laufende Jahr erwarten wir, dass dieser Geschäftsbereich ein starker Wachstumstreiber bleibt.

Alles in allem ist unser Tool-Bereich also eine Erfolgsstory. Der einzige Wermutstropfen ist die starke Saisonalität, der dieser Bereich unterliegt. Insbesondere Gartengeräte werden auch als Akkugeräte halt nur zu bestimmten Zeiten im Verlauf eines Jahres angeschafft. Dazu später noch einmal mehr.

- 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. Dabei ist klar, dass die regionalen Teilmärkte recht unterschiedlich entwickelt sind. FRIWO mit dem Fokus auf Europa und hier gerade auf Deutschland adressiert dabei einen vergleichsweise noch gering entwickelten Teilmarkt.
- Bereits seit Jahren agiert FRIWO als verlässlicher Zulieferer und Partner für die Medizintechnik. Für den Zeitraum von 2016 bis 2021 sagt das Marktforschungsunternehmen Mordor Intelligence ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 7,4 Prozent für den Weltmarkt für medizinische Stromversorgungen voraus. Treiber sind zum einen der stetige Fortschritt in der Medizintechnik, zum anderen das weltweit ständig steigende Bedürfnis nach guter medizinischer Versorgung. Der Bedarf an mobilen Lösungen und Medizingeräten für den Hausgebrauch nimmt deshalb kontinuierlich zu.

FRIWO bietet in diesem Segment Power Supply-Geräte für ein breites Spektrum an Produkten, das von Infusionspumpen über Werkzeuge in Zahnarztpraxen, Geräte für die Selbstmedikation bis hin zur Notfall-Versorgung reicht. Jede Anwendung im Medizinbereich muss besonders hohe mechanische und technische Anforderungen erfüllen. Dazu zählen der Schutz vor Fremdeinwirkungen, wie etwa Vibrationen oder Feuchtigkeit ebenso wie die Kriterien Versorgungssicherheit und Versorgungsverlässlichkeit. Damit ist besonderes Know-how gefragt, und FRIWO kommt ins Spiel.

- Auch High-Power-Lösungen, also besonders leistungsfähige Stromversorgungen und Ladegeräte bis zu 1.000 Watt, bleiben in unserem Fokus. Anwendungsbeispiele sind neben medizinischen Produkten auch Lösungen im industriellen Umfeld.
- Weiter ausbauen wollen wir das Angebot an induktiven Ladern, also kontaktlosen Ladegeräten, bei denen der Schutz vor Staub, Wasser

oder Gasen im Vordergrund steht. Diese Geräte werden sowohl in der Medizin, etwa bei Hörgeräten und in der Zahnmedizin, als auch in „rauheren“ Umgebungen der Industrieproduktion eingesetzt. FRIWO konzentriert seine Entwicklungsleistungen bei induktiven Ladern weiterhin darauf, den Energieverlust zwischen Ladestation und Endgerät zu minimieren und damit die Energiebilanz zu verbessern.

- Auch den Markt für LED-Treiber erachten wir nach wie vor als attraktiv. Der Siegeszug der LED-Technologie ist ungebrochen; Marktexperten von McKinsey erwarten, dass der Anteil von LED am weltweiten Beleuchtungsmarkt bis zum Jahr 2020 auf etwa 70 Prozent zunehmen wird nach einem Anteil von rund 45 Prozent im vergangenen Jahr. FRIWO wird sich in diesem stark volumengetriebenen Teilmarkt wie bisher auch auf technologisch anspruchsvollere Bereiche konzentrieren – ganz im Sinne unserer grundsätzlichen strategischen Linie „Marge und Ertrag gehen vor Volumen und Umsatz.“
- Abgerundet wird unsere Produktpalette durch das vergleichsweise noch junge Geschäftsfeld Batterien und Akku Packs für den mobilen und stationären Einsatz. Dabei bieten wir sowohl Standardprodukte als auch kundenspezifische Lösungen an.

Herausforderungen der kommenden Jahre

Meine Damen und Herren,

auch wenn die FRIWO Gruppe grundsätzlich leistungsstark aufgestellt ist, so gibt es selbstverständlich auch strategische und operative Herausforderungen, denen wir uns in den kommenden Jahren stellen müssen. Ich möchte heute drei wichtige Herausforderungen skizzieren:

Erstes Thema - Innovationen: Zu den Stärken unseres Unternehmens gehört zweifellos, den Kunden maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können. Die Spezifikationen eines Laders oder einer Stromversorgung sind dabei genau auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet. Diese Kundennähe darf jedoch nicht der alleinige Innovationstreiber sein. Vielmehr muss es unser Ziel sein, wieder stärker eigene technologische Trends zu setzen, die einem breiten Spektrum an bestehenden oder gerne auch neuen Kunden einen Mehrwert bieten.

Nicht nur die Kunden dürfen unsere Innovationen treiben, sondern wir müssen sie mit eigenen Ideen, die wir in marktfähige Produkte umsetzen, begeistern. Dieses Trendsetting ist eine wichtige Voraussetzung, um langfristig stärker zu wachsen als unsere Wettbewerber. Dass FRIWO als etabliertes und innovationsstarkes Unternehmen in der Lage ist, diese Trends zu setzen, steht dabei für mich außer Frage.

Zweites Thema - Prozesse: Für ein global ausgerichtetes Technologie-Unternehmen, das sich schnell verändernde Märkte adressiert, sind zügige, durchgängige und fehlerlose Prozesse ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Neudeutsch spricht man hierbei von „operational excellence“. FRIWO ist heute ein Unternehmen mit Sitz in Deutschland und einer großen Präsenz in Asien, speziell in Vietnam. Es wird nun entscheidend darauf ankommen, dass wir diese regionalen Einheiten bestmöglich miteinander vernetzen und verzahnen, um schneller zu werden, Fehler zu vermeiden und Marktchancen zu nutzen. Dabei spielt die Digitalisierung, wie in nahezu allen Branchen, eine wichtige Rolle – nicht zuletzt in der Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und intern in unserer Gruppe.

Und drittes Thema - Vertrieb: FRIWO ist heute von den Absatzmärkten her im besten Sinne ein europäisches Unternehmen mit Schwerpunkt Deutschland. Der Absatz in anderen Regionen der Welt wie in den USA oder in Asien ist noch sehr gering. Wir sind ein mittelständisches Unternehmen mit gut 130 Mio. Euro Umsatz in einem 34 Mrd. US-Dollar schweren Weltmarkt. Wir haben viele namhafte Kunden, die ihre Produkte weltweit vertreiben und zu den führenden Anbietern in ihren jeweiligen Branchen zählen.

Dieses Bild zeigt Ihnen bereits, dass wir unsere Potenziale in Deutschland und vor allem im Ausland noch nicht ausreichend nutzen. Wir müssen also daran arbeiten, unsere Vertriebskraft und unsere Marktabdeckung zu erhöhen. Dies könnte durch Kooperationen mit leistungsstarken Vertriebspartnern geschehen oder auch durch ausgewählte strategische Akquisitionen, die uns neue Märkte und Vertriebskanäle eröffnen. Wie Sie aus den Vorjahren wissen, beobachtet FRIWO den Markt kontinuierlich auf mögliche Akquisitionsziele, für die jedoch strenge Anforderungen gelten.

Innovation, Prozesse, Vertrieb: Wir werden uns diesen drei wichtigen Herausforderungen in den kommenden Monaten intensiv widmen. Ich bin zuversichtlich, dass ich Ihnen auf der nächsten Hauptversammlung Konkreteres dazu berichten kann.

Q1 2017 und Ausblick

Kommen wir nun zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2017 und zu unseren Planungen für das laufende Jahr:

Auch 2017 wird der weitere Ausbau der Produktion im Werk in Vietnam im Vordergrund stehen, verbunden mit der sauberen Integration der seit Januar zur FRIWO gehörenden Wandlerfertigung in unmittelbarer Nähe. Die Umstellung unserer Produktionsbasis ist zwar weit fortgeschritten, aber nicht nicht beendet. So werden wir dieses Jahr weitere Produkte, die derzeit noch in Europa gefertigt werden, nach Asien verlagern, um Kapazitäten für Wachstum in Europa zu schaffen.

Wir haben gestern eine Mitteilung über die Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten dieses Jahres bekannt gegeben. Es sind sehr erfreuliche Zahlen, die aber gleichwohl erklärungsbedürftig sind. Der Umsatz für die ersten drei Monate lag mit 40,6 Mio. Euro um 20,7 Prozent über dem entsprechenden Vorjahreswert. Das Konzern-EBIT machte im Periodenvergleich sogar einen Sprung von 1,2 Mio. Euro auf 3,9 Mio. Euro. Nach Steuern weist FRIWO einen Quartalsgewinn von 2,7 Mio. Euro aus.

Die ersten drei Monate waren also ein außergewöhnlich starkes Quartal. Die Zuwächse waren jedoch auch teilweise auf die Abarbeitung von Aufträgen zurückzuführen, die eigentlich für das vierte Quartal 2016 vorgesehen waren. Diese Aufträge hatten zudem eine sehr gute Margen- und Ergebnisqualität.

Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des ersten Quartals nicht auf das Gesamtjahr 2017 hochgerechnet werden können. Nach unseren Erwartungen werden die Umsätze in den Folgequartalen jeweils unter dem Wert der ersten drei Monate liegen. Dabei spielen sowohl die weitere Reduzierung unseres Engagements im Consumerbereich eine Rolle, als auch die Tatsache, dass das Geschäft mit einigen unserer umsatzstärksten Kunden starken saisonalen Schwankungen unterliegt.

Auf Basis des sehr guten Starts ins neue Geschäftsjahr, aber auch unter Berücksichtigung der soeben skizzierten gegenläufigen Entwicklungen, bestätigen wir heute die bisher gemachten Angaben für das Gesamtjahr 2017: Wir wollen nach der weitgehend erfolgten Konsolidierung der Produkt- und Kundenbasis im laufenden Geschäftsjahr den Wachstumstrend der Vorjahre wieder aufnehmen. Auf Basis gleichbleibender Währungsrelationen und bei einer Fortsetzung der guten Kundennachfrage gehen wir für 2017 von einer leichten Steigerung des Konzernumsatzes aus.

Auf der Ertragsseite wollen wir immer stärker von den strategischen Maßnahmen der vergangenen Jahre profitieren. Die gezielte Ausrichtung des Kunden- und Produktportfolios auf Marge und Profitabilität sowie ein höherer Anteil an Eigenproduktion sollen sich in der weiteren Verbesserung des Ergebnisses niederschlagen. Dabei gehen wir 2017 von einem Konzern-EBIT in der Spanne von 7,0 bis 8,0 Mio. Euro aus.

Wie immer basieren die Umsatz- und Ergebniserwartungen auf der Annahme, dass keine wesentliche Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den für FRIWO relevanten Märkten eintreten wird.

Schlusswort

Meine Damen und Herren,

FRIWO hat in den vergangenen Jahren viele wichtige Voraussetzungen geschaffen, um im weltweiten Power-Supply-Markt weiterhin erfolgreich zu agieren und profitabel zu wachsen. Wir sind strategisch und operativ gut aufgestellt, um unsere Position auszubauen.

Für das weitere Wachstum wird es entscheidend darauf ankommen, dass wir Marktchancen beherzt und konsequent nutzen – vielleicht auch konsequenter als bisher. Trendsetzende Produktinnovationen, exzellente Prozesse und ein leistungsstarker Vertrieb sind dafür unverzichtbare Voraussetzungen. Daran werden wir arbeiten.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, nicht wenige von Ihnen – dies habe ich mit Freude vernommen - begleiten FRIWO bereits seit vielen Jahren, wenn nicht Jahrzehnten. Sie tun dies, weil Sie von den Stärken und Chancen unseres Unternehmens überzeugt sind. Der Vorstand wird alles tun, um diesen Erwartungen auch weiterhin gerecht zu werden.
