

FRIWO

**FRIWO steht am Beginn
einer Phase
profitablen Wachstums**

**Ordentliche Hauptversammlung 2022
(virtuell)**

**Ausführungen von
Rolf Schwirz
Vorstandsvorsitzender (CEO)
Ostbevern, 12. Mai 2022**

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 Ihres Unternehmens, der FRIWO AG. Ich begrüße ebenfalls die zugeschalteten Geschäftspartner und die Vertreter der Banken. Besten Dank für Ihr Interesse an FRIWO. Ich denke, wir haben heute viel Neues und Interessantes zu berichten.

2. Status Quo FRIWO-Konzern

Meine Damen und Herren,

der FRIWO-Konzern hat in den vergangenen Jahren eine schwierige, aber **erfolgreiche Transformation** durchlaufen. Wir entwickeln uns immer stärker von einem Hersteller konventioneller Stromversorgungen zu einem E-Mobility-Unternehmen. Den Begriff „E-Mobility“ beschränken wir dabei nicht auf den Bereich Fahrzeuge, also zum Beispiel auf Antriebslösungen für E-Scooter und E-Bikes. Auch in anderen Anwendungsbereichen kommen unsere E-Mobility-Produkte zum Einsatz: sei es bei Werkzeugen, bei Gartengeräten oder in der Medizintechnik. In diesen Branchen wächst der Bedarf an batteriegetriebenen und damit kabellosen Produkten ebenfalls rasant. Sämtliche dieser Anwendungen unterstützt unser Unternehmen heute mit intelligenten Batterie-Ladegeräten oder mit vollumfänglichen softwaregestützten elektrischen Antriebslösungen aus einer Hand.

Neben dieser Neuausrichtung und Erweiterung unseres Produkt- und Leistungsangebots haben wir in den vergangenen Jahren intensiv an unseren internen Prozessen und Strukturen gearbeitet, um **schneller, kundennäher und schlagkräftiger** zu werden. Auch bei diesen Vorhaben konnten wir gute Fortschritte erzielen. Das **Ende 2019 eingeleitete**

Transformationsprogramm, in dessen Zuge Produktionskapazitäten von Ostbevern in unsere Werke in Vietnam verlagert und die Zentralfunktionen verschlankt wurden, ist mittlerweile abgeschlossen – und dies im Rahmen unseres Zeitplans.

Im Ergebnis ist FRIWO heute wesentlich **wetterfester und anpassungsfähiger** als vor Beginn der Transformation. Dies war gerade in den vergangenen beiden Jahren angesichts der gewaltigen Herausforderungen, die wir im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie zu bewältigen hatten, von großer Bedeutung.

Dass unser Wandel erfolgreich ist und bei unseren Kunden – und zwar bei bestehenden wie auch bei neuen Kunden – auf eine positive Resonanz stößt, zeigt sich eindrucksvoll an der **dynamischen Auftragsentwicklung** des vergangenen Jahres. Der Auftragseingang nahm konzernweit um 41,2 Prozent auf 149,9 Mio. Euro zu. Dies führte zum Ende des Geschäftsjahres zu einem **Rekordauftragsbestand** von 97,2 Mio. Euro, der damit um mehr als das Doppelte über dem Vorjahresniveau lag.

Die positiven Effekte der Transformation sind also unübersehbar. Alles das, was wir selbst beeinflussen können, hat sich in den vergangenen Jahren zum Positiven entwickelt. Wenn sich jetzt noch die aus den Fugen geratenen Rahmenbedingungen für unsere Geschäfte wieder normalisieren, steht einer **Phase profitablen Wachstums** von FRIWO nach unserer Überzeugung nichts mehr im Wege.

3. Erfolgskennzahlen des Jahres 2021

Meine Damen und Herren,

ich komme – in der gebotenen Kürze – zu den Zahlen des Geschäftsjahres 2021. Es war ein erfolgreiches Jahr, in strategischer Hinsicht ohnehin, aber auch in wirtschaftlicher, wenn man den heftigen Gegenwind in Rechnung stellt, der uns im vergangenen Jahr ins Gesicht geblasen hat.

Einschneidend waren natürlich die **Auswirkungen der COVID-19-Pandemie**, die von Mitte Juli bis Ende September in Vietnam, unserem Hauptproduktionsstandort, zu einem strengen Lockdown führten. Die Produktion in unseren drei Werken nahe Ho-Chi-Minh-Stadt kam deshalb zeitweilig zum Erliegen oder konnte nur auf niedrigem Niveau aufrechterhalten werden. Allein dadurch, dass circa 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bereit waren, in dieser Zeit auf dem Werksgelände zu wohnen, konnten wir zeitweilig immerhin zwischen 30 und 40 Prozent der maximalen Kapazität sichern. Doch erst gegen Jahresende lief die Produktion wieder nahezu auf Volllast. Und erst ab dann konnten wir beginnen, den erheblichen Überhang an Aufträgen abzuarbeiten.

Als wäre dies nicht genug, kamen **weitere Herausforderungen** hinzu, die Sie zum Teil bereits aus den Vorjahren kennen. Auch 2021 gab es weltweit **anhaltende Lieferprobleme bei elektronischen Komponenten**. Teilweise war die Liefersituation nahezu unberechenbar: So blieben fest zugesagte Lieferungen einzelner Komponenten ohne Vorwarnung einfach aus oder kamen deutlich verspätet. Darüber hinaus fanden viele Lieferungen elektronischer Komponenten erst dann statt, wenn wir vorher massive Steigerungen der Stückpreise akzeptiert hatten. In der Folge mussten wir unsere Kunden verzögert beliefern und den Umsatz entsprechend später realisieren. Unsere Teams hatten alle Hände voll zu tun, um mit viel Einsatz und Kreativität alternative Komponenten zu finden oder größere Mengen der benötigten Produkte auf Vorrat zu bestellen – mit der Folge, dass unser Vorratsvermögen im vergangenen Jahr kräftig anstieg. Hinzu kamen stark **erhöhte Preise für wichtige Rohstoffe**, und auch **die Fracht- und Logistikkosten** verzeichneten wegen weltweit knapper Frachtkapazitäten einen deutlichen Anstieg.

Es ist uns zwar gelungen, durch ein nochmals **verschärftes Kosten- und Liquiditätsmanagement** über alle Bereiche des Konzerns die Folgen dieser Entwicklung zumindest zu mildern. Zudem konnten wir die Mehrkosten über Preisanhebungen teilweise an die Kunden weitergeben. Dennoch haben wir 2021 wohl das erlebt, was man gemeinhin als „**widrige Rahmenbedingungen**“ bezeichnet.

Vor diesem Hintergrund betrachten wir es als Erfolg, dass der **Konzernumsatz** im vergangenen Jahr mit 100,5 Mio. Euro leicht über dem Vorjahr und im Rahmen unserer Prognose vom November lag.

- Positiv entwickelte sich weiterhin der **Anwendungsbereich Elektromobilität** mit einem Umsatzplus von 15,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. FRIWO profitierte dabei hauptsächlich von der hohen Nachfrage an Elektrofahrrädern in Europa.
- Der **Anwendungsbereich Tools**, das sind Werkzeuge und Gartengeräte, erreichte ein Plus von 21,4 Prozent, auch bedingt durch Nachholeffekte aus dem Vorjahr, als zahlreiche Kunden Corona-bedingt ihre Kapazitäten gedrosselt hatten.
- Der **Bereich Industrie** erreichte ein Umsatzplus von 2,2 Prozent und blieb damit auf hohem Niveau.
- Der Umsatz aus **Produkten für die Medizinindustrie** ging nach dem außergewöhnlich starken Wachstum im Vorjahr als Folge der Corona-Pandemie im Jahr 2021 um 16,5 Prozent zurück und erreichte damit ein wieder normalisiertes Niveau.

Das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern**, das **EBIT**, lag mit minus 8,0 Mio. Euro unter der im November angepassten Prognose. Dies ist allein auf eine Abschreibung in Höhe von 2,3 Mio. Euro auf den Geschäfts- und Firmenwert unserer Transformerfabrik in Vietnam zurückzuführen, welche sich im Zuge der Aufstellung des Jahresabschlusses ergab. Aber auch ohne diesen Effekt wäre das EBIT durch die Marktverwerfungen unter dem Vorjahreswert von minus 3,8 Mio. Euro geblieben.

Nach Steuern weist unser Konzern ein **Jahresergebnis** von minus 10,5 Mio. Euro aus nach minus 5,5 Mio. Euro im Jahr 2020.

4. Bilanzkennzahlen des Jahres 2021 / Finanzierung

Kommen wir zur **Konzernbilanz**. Die **Bilanzsumme** per 31. Dezember 2021 nahm im Stichtagsvergleich um 14,4 Mio. Euro auf 75,7 Mio. Euro zu. Dies war wesentlich durch die pandemiebedingte Erhöhung der Vorräte verursacht, was einen entsprechend höheren Mittelbedarf zur Folge hatte.

Einen **wesentlichen Beitrag zur Liquiditätssicherung** lieferte unser Großaktionär VTC GmbH & Co. KG, der FRIWO über seine Tochtergesellschaft Cardea Holding GmbH wie schon im Vorjahr **Gesellschafterdarlehen in erheblichem Umfang** zur Verfügung stellte.

Durch die Umwandlung eines Teils dieser Gesellschafterdarlehen in Eigenkapital unter Teilausnutzung des bestehenden genehmigten Kapitals konnten wir die Belastung unserer Eigenkapitalbasis infolge des Jahresverlustes mehr als kompensieren.

Die **Eigenkapitalquote** im Konzern stieg dadurch im Stichtagsvergleich von 7,7 Prozent auf 11,9 Prozent. Das war ein erster wichtiger Schritt zur Verbesserung unserer Bilanzqualität. Nach der Teilumwandlung in Eigenkapital standen Ende 2021 noch **langfristige Gesellschafterdarlehen** in Höhe von 10,5 Mio. Euro in unserer Bilanz. Ich möchte die Gelegenheit nutzen, um der VTC für das umfassende finanzielle Engagement in einer für FRIWO schwierigen Phase zu danken. Es zeigt einmal mehr das Commitment des Großaktionärs zu unserer Gesellschaft.

In diesem Zusammenhang auch ein Wort zur **Bankenfinanzierung** unseres Konzerns: Wie Sie wissen, hatten wir im ersten Quartal 2020, zeitgleich mit dem Ausbruch von COVID-19, mit einem Bankenkonsortium einen Kredit vereinbart, der aus drei Tranchen besteht, die alle eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2022 haben. Die einschneidenden Auswirkungen der Corona-Krise auf die Geschäftsentwicklung des FRIWO-Konzerns machte eine **Neujustierung dieser Finanzierung** erforderlich.

Diesbezüglich befindet sich FRIWO derzeit in weit fortgeschrittenen Gesprächen mit den Konsortialbanken. Diese betreffen sowohl die Anpassung der einzuhaltenen Finanzkennzahlen als auch die Verlängerung der Laufzeit des Konsortialkredits über die ursprünglich vereinbarte Laufzeit hinaus. Ich freue mich Ihnen mitteilen zu können, dass diese Gespräche in einer konstruktiven Atmosphäre verlaufen und wir davon ausgehen, die entsprechenden Vereinbarungen in Kürze unterzeichnen zu können. Dafür

möchten wir uns an dieser Stelle bei den uns unterstützenden Banken schon vorab bedanken.

5. Strategische Partnerschaft mit UNO MINDA / Status Quo

Meine Damen und Herren,

von großer Bedeutung sowohl in strategischer Hinsicht als auch zur weiteren Stärkung unserer Bilanz ist die langfristige Partnerschaft, die wir Anfang Dezember vergangenen Jahres mit dem **indischen Automobilzulieferer UNO MINDA** eingegangen sind. Wir legen damit die Grundlage, um unsere Expertise und Marktposition im E-Mobility-Geschäft auszubauen. Zugleich können wir den indischen Markt, der mit Blick auf elektrische Zwei- und Dreiräder ein riesiges Potenzial bietet, schneller erschließen als dies in Eigenregie möglich wäre.

Sie erinnern sich sicherlich: Anfang 2020 waren wir mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Indien gestartet, weil wir von den **Chancen des indischen Marktes überzeugt** sind. Unsere Antriebstechnologie ist auf dem Subkontinent schnell auf eine positive Resonanz gestoßen. In der Folge konnten wir mehrere **hochinteressante Entwicklungsaufträge** akquirieren, unter anderem von der Hero MotoCorp, dem größten Hersteller von Motorrädern und E-Scootern in Indien und von TVS, einem weiteren großen Zweirad-Hersteller.

Offenbar hat der Markteintritt von FRIWO in Indien einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen. Denn in der Folge kam es zu Gesprächen mit der UNO MINDA Group, die zu den **führenden und etablierten Direktzulieferern** namhafter Fahrzeughersteller gehört. Um Ihnen eine Vorstellung von dem Unternehmen zu geben: UNO MINDA, wie FRIWO eine börsennotierte Gesellschaft, verfügt weltweit über 71 Produktionsstätten und mehr als 15 Entwicklungszentren und beschäftigt mehr als 23.000 Menschen.

Wir haben mit UNO MINDA vereinbart, dass wir unsere **Technologien und Produktionskapazitäten in einem Joint-venture zusammenführen**, an

dem unser Partner 50,1 Prozent und FRIWO 49,9 Prozent der Anteile halten wird. Das Gemeinschaftsunternehmen wird in der Lage sein, komplette Antriebslösungen für Elektrofahrzeuge für den indischen Markt anzubieten, die eine robuste Hardware mit einer hochleistungsfähigen Software-Architektur kombinieren. Unsere bestehenden Aktivitäten in Indien werden in das Gemeinschaftsunternehmen überführt.

Die Vorbereitungen für diese strategische Partnerschaft sind weit fortgeschritten, und wir gehen davon aus, dass der **operative Start noch in diesem Quartal** erfolgen kann. Im zweiten Halbjahr 2022 sollte das Geschäft dann sukzessive hochlaufen und bereits nennenswerte Umsätze generieren. Da FRIWO an dem Joint-venture keinen Mehrheitsanteil hält, werden diese Umsätze in unserer Gewinn- und Verlustrechnung nicht enthalten sein. Wir werden aber die entsprechenden anteiligen Ergebnisse und auch die Einnahmen aus der Lizenzierung unserer Technologie in unserer Erfolgsrechnung vereinnahmen.

Das Besondere an der Partnerschaft ist, dass UNO MINDA beabsichtigt, sich mit einer **Investition in die FRIWO AG** zu verbinden. Dazu werden 448.162 neue FRIWO-Aktien aus dem genehmigten Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben, die zu einem **Mittelzufluss von 15 Mio. Euro** führen und damit unser Eigenkapital weiter stärken werden. Wir gehen davon aus, dass nach Vollzug der beabsichtigten Kapitalerhöhung, voraussichtlich Anfang Juni, die Eigenkapitalquote im FRIWO-Konzern bei mehr als 25 Prozent liegen wird – und damit auf einem wieder akzeptablen Niveau. Im Gegenzug wird UNO MINDA einen Anteil von **5,24 Prozent am Grundkapital** unserer Gesellschaft halten.

6. Strategische Partnerschaft mit UNO MINDA / Vorteile

Meine Damen und Herren,

wir sind überzeugt: Die Partnerschaft mit UNO MINDA ist ein **weiterer Meilenstein in der Entwicklung von FRIWO**, und dies aus mehreren Gründen:

Erstens: Sie stärkt unsere **Kompetenz und unsere Kapazitäten in dem globalen Zukunftsmarkt E-Mobility**. FRIWO produziert bisher mehr als eine Million Ladesysteme für E-Bikes pro Jahr. Dabei haben wir unsere Ladegeräte ständig verbessert und vor allem intelligenter gemacht. Die neueren Versionen unserer Produkte sind allesamt Prozessor- und damit Software-gesteuert. Damit erreichen wir neue Stufen der Leistungsfähigkeit, aber auch der Sicherheit. Mit dieser Technologie haben wir etliche Neukunden gewonnen, so dass wir nun dabei sind unsere jährliche Produktion von Ladegeräten auf mehr als 3 Millionen Einheiten zu steigern. Die Zusammenarbeit mit UNO MINDA wird helfen, auch Kunden ausserhalb Europas für unsere Ladetechnologie zu begeistern.

Zweitens: Wir haben nun die Chance, **viel schneller auf dem indischen Markt eine führende Position** für komplette elektrische Antriebslösungen bei zwei- und dreirädrigen E-Fahrzeugen zu erobern, als wir dies Stand-alone hätten erreichen können. Und Schnelligkeit ist bei der Etablierung neuer Technologien nun einmal ein sehr wichtiger Faktor. Auch die an Indien angrenzenden Märkte können wir perspektisch leichter erschließen. Damit kommen wir auch unserem strategischen Ziel näher, die **internationale Präsenz von FRIWO zu vergrößern** und den hohen Umsatzanteil des europäischen, vor allem des deutschen Marktes zu verringern.

Wir dürfen nicht vergessen: FRIWO adressiert einen **Weltmarkt für Stromversorgungen**, den das Marktforschungsunternehmen Transparency Market Research für das Jahr 2030 auf ein Gesamtvolumen von rund 41 Mrd. US-Dollar schätzt. Bei Ladegeräten sehen die Marktforscher sogar noch einmal ein leicht höheres Marktpotenzial. FRIWO als mittelständisches Unternehmen darf sich bei seinem Wachstumkurs nicht verzetteln. Wir müssen bei jenen Produkten und Technologien und in jenen Märkten unsere Schwerpunkte setzen, wo wir für uns die größten Wachstumschancen sehen.

Und drittens: Mit UNO MINDA gewinnen wir einen **weiteren Ankeraktionär** mit einer exzellenten Marktposition und einem globalen Footprint, der ein langfristiges Interesse an einer Zusammenarbeit mit FRIWO hat.

7. Fokus Kunde, Produkt, Innovation

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

ich hatte auf den Hauptversammlungen der vergangenen Jahre wiederholt von den großen Themen **Kundennähe und Kundenzufriedenheit** gesprochen. Sie sind und bleiben der Schlüssel für unseren wirtschaftlichen Erfolg. Nur dann, wenn wir wissen, welche Lösungen unsere Kunden wirklich benötigen, wenn wir ihnen ein technologisch und wirtschaftlich überzeugendes Angebot machen können und wenn wir am Ende pünktlich Produkte von exzellenter Qualität liefern, erst dann lösen wir unser Leistungsversprechen ein.

Es geht also um **Qualitätssicherung, effiziente und schnelle Prozesse und Innovationsstärke.**

In allen Bereichen haben wir **erfreuliche Fortschritte gemacht**. Da wir die Zufriedenheit unserer Kunden kontinuierlich abfragen und messen, kann ich Ihnen berichten, dass 2021 mit Blick auf den Aspekt Produktqualität das beste Jahr in der FRIWO-Geschichte war. Das freut mich umso mehr, als auch im vergangenen Jahr der direkte, persönliche Kontakt zu unseren Kunden durch die Corona-bedingten Einschränkungen erschwert war.

Wir sind in den vergangenen Jahren **näher an unsere Kunden gerückt**. Wir kommunizieren öfter und intensiver mit Ihnen. Das ist entscheidend, um auch so schwierige Marktphasen zu meistern, wie wir sie aufgrund der Pandemie in den vergangenen beiden Jahren erlebt haben.

Zudem investieren wir in Prozesse: Die 2021 begonnene **Einführung von SAP S/4 Hana** als neue, einheitliche Unternehmenssoftware für die gesamte Gruppe wird uns helfen, die interne Effizienz weiter zu erhöhen und Fehler weiter zu minimieren. Derzeit planen wir, im 3. Quartal dieses Jahres mit dem neuen ERP-System „live“ zu gehen. Natürlich wissen wir, dass trotz aller intensiven Schulungen keine Softwareeinführung frei von Kinderkrankheiten und Anlaufschwierigkeiten ist. Kein Zweifel besteht

jedoch, dass sie einen richtigen und wichtigen Schritt darstellt, um die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens zu stärken.

Die Weiterentwicklung unseres Produktangebots im Zuge des Wandels zu einem Systemanbieter geht einher mit verstärkten **Investitionen in die Forschungs- und Entwicklung**. Der Name FRIWO steht seit der Gründung des Unternehmens im Jahre 1971 für eine hohe technologische Kompetenz, die unseren Kunden konkrete Mehrwerte bietet. Wir haben deshalb unsere Entwicklungskapazitäten im Vergleich zum Beginn der Transformation fast verdoppelt: Ende 2021 waren in Ostbevern, in Vietnam und Indien 82 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung tätig, davon 31 in Deutschland. Dazu gehört auch **ein kleines Team in Dresden**, das sich seit dem vergangenen Jahr unter anderem auch mit der sogenannten Vorentwicklung befasst, also mit Trends und Ideen, die möglicherweise in der Zukunft Bedeutung für unser Leistungsportfolio erlangen.

Gerade die Kombination von deutschem Forschungs- und Engineering-Know-how mit den flexiblen Produktionsbedingungen in Asien sehen viele unserer Kunden als eine strategische Stärke, die unsere Wettbewerber so nicht vorweisen können.

Innovationskraft zeigt sich im Übrigen nicht nur in der Technik, sondern mitunter auch im Design. So hat unser Li-Ion Ladegerät LEV500 vor kurzem den **renommierten Design-Preis Red Dot Award 2022** erhalten. Dieser Award zählt zu den größten Designwettbewerben weltweit, und sein Label hat sich international als begehrtes Qualitätssiegel für gute Gestaltung etabliert. Die Jury würdigte mit der Auszeichnung in der Kategorie Product Design die einzigartige, industriell robuste und kompakte Gestaltung des LEV500, das mit seiner hohen Leistung von 500 Watt bei E-Scootern und E-Bikes ebenso Anwendung findet wie bei elektrischen Rollstühlen oder Akku-Rasenmähern. Ich freue mich sehr über diese Auszeichnung, denn sie zeigt: Moderne Elektrotechnik und ansprechende Formgebung müssen kein Widerspruch sein.

8. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,

Ende des Jahres 2021 beschäftigte unser Konzern **weltweit 2.182 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**. Das waren gut 400 Personen weniger als ein Jahr zuvor. Der Rückgang ist zum einen Folge der Produktionsverlagerungen nach Vietnam und der Straffung von Zentralfunktionen im Rahmen des mittlerweile beendeten Transformationsprogramms. Zum anderen haben wir in Vietnam beim Wiederhochfahren der Produktion kurzfristig vermehrt auf Zeitarbeiter zurückgegriffen, da einige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter während des Lockdowns in ihre Heimatorte zurückgekehrt waren. In Deutschland waren zum Jahresende 154 Beschäftigte in den Bereichen Produktentwicklung, Produktion, Vertrieb und Verwaltung tätig.

Wo auch immer unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der FRIWO-Gruppe arbeiten: Das vergangene Jahr stellte alle vor **besondere Aufgaben und Herausforderungen**. Und wieder einmal hat sich gezeigt, dass FRIWO in der Lage ist, sich kurzfristig an veränderte Marktbedingungen anzupassen und gleichzeitig die Weichen für die Zukunft zu stellen. Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unseres Konzerns **herzlich für ihren außerordentlich engagierten Einsatz** in einem Umfeld, das alles andere als einfach war. Sie haben wirklich einen tollen Job gemacht!

9. Erstes Quartal 2022 und Ausblick Gesamtjahr

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch im **laufenden Geschäftsjahr** haben wir mit **Widrigkeiten des aktuellen Marktumfelds** zu kämpfen, die wir nicht oder nur sehr eingeschränkt beeinflussen können. Die weltweiten Lieferengpässe für elektronische Bauteile halten an und haben sich durch die allgemeine Chipkrise sogar weiter verschärft. Neben den explodierenden Energiekosten führt die wachsende Inflation zu einer nochmaligen Erhöhung der Material- und Logistikkosten. Natürlich hat der Krieg in der Ukraine einen negativen Einfluss auf das allgemeine Konsumklima, was das Bestellverhalten eines Teils unserer Kunden unter Umständen

beeinflussen könnte. Und auch die rigide Corona-Politik in China, die lokal zum Stillstand ganzer Millionenmetropolen führt, müssen wir weiterhin sorgfältig beobachten.

Aber: FRIWO hat im ersten Quartal **den Rahmenbedingungen getrotzt** und einen **dynamischen Start ins neue Geschäftsjahr** verzeichnet.

Der **Konzernumsatz** erreichte 29,0 Mio. Euro, ein Zuwachs um 32 Prozent gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert von 22,0 Mio. Euro. Dabei profitierten wir auch von dem hohen Auftragsbestand, das sich im vergangenen Jahr aufgebaut hatte.

Positiv stimmt uns, dass die Nachfrage nach FRIWO-Produkten in den ersten drei Monaten hoch geblieben ist. Getrieben durch das E-Mobility-Geschäft, nahm der **Auftragseingang** gegenüber dem ersten Quartal 2021 sogar leicht zu. Ende März übersprang der **Auftragsbestand** mit 100,4 Mio. Euro erstmals die Marke von 100 Mio. Euro. Das zeigt einmal mehr, dass wir operativ und strategisch auf dem richtigen Weg sind.

Das **Konzern-EBIT** war nach den ersten drei Monaten mit minus 1,0 Mio. Euro etwas besser als im gleichen Vorjahreszeitraum, als es minus 1,6 Mio. Euro betragen hatte. Höhere Kostenpositionen für Material, Komponenten, Logistik, externe Dienstleister sowie geplante Vorlaufkosten um das zukünftige Wachstum zu bewältigen verhinderten, dass sich das starke Umsatzwachstum deutlicher auf die Ertragslage auswirkte.

Was das **Gesamtjahr 2022** betrifft, so bleiben wir trotz der schwierigen Rahmenbedingungen bei unseren bisherigen Erwartungen. Die sehr gute Auftragslage und die anhaltend starke Nachfrage in all unseren Produktbereichen bieten Anlass zu Optimismus.

Wir rechnen deshalb weiterhin mit einem **Wachstum des Konzernumsatzes** gegenüber dem Vorjahr **im unteren bis mittleren zweistelligen Prozentbereich**. Beim **Konzern-EBIT** gehen wir von einem **leicht positiven Wert** und damit von einer erfolgreichen Ertragswende aus.

Natürlich, und diesen Vorbehalt muss ich an dieser Stelle hinzufügen: Diese Planung setzt voraus, dass sich die Situation auf den internationalen

Beschaffungsmärkten, die weltweiten Logistikprobleme und die Kostensteigerungen nicht weiter deutlich verschärfen. Ebenso gehen wir davon aus, dass es zu keinen Störungen oder gar Unterbrechungen der Produktion durch die weitere Entwicklung von COVID-19 oder durch andere Ereignisse, die wir nicht beeinflussen können, kommt.

10. Schlusswort – Am Beginn einer nachhaltigen Wachstumsphase

Meine Damen und Herren,

vor vier Jahren, im Jahr 2018, haben wir mit dem Erwerb der Emerge Engineering GmbH und ihrer wegweisenden Technologie für digital steuerbare Antriebssysteme die Grundlage gelegt, um das Produktportfolio von FRIWO zukunftsweisend weiterzuentwickeln und das Unternehmen von einem Komponenten- zu einem Systemhersteller zu transformieren. Wir sind seitdem digitaler, softwarelastiger und damit auch kundenindividueller geworden.

Auf Basis dieser Weiterentwicklung haben wir das Engagement im Bereich Forschung und Entwicklung ausgeweitet, unsere Produktions- und Kostenstruktur in Vietnam und in Ostbevern optimiert, interne Prozesse verschlankt und an unserer Effizienz und Kommunikation gearbeitet. Dies alles geschah, um bei **Produktexzellenz und Kundenzufriedenheit** jene Level zu erreichen, die wir uns selbst als Anspruch setzen.

Wir haben in den vergangenen Jahren viel erreicht, auch wenn die **Transformation noch lange nicht abgeschlossen** ist. FRIWO ist heute ein Spezialist für E-Mobility-Lösungen, wobei unsere Technologie in allen vier Anwendungsbereichen Fahrzeugmobilität, Tools, Medizintechnik und Industrie zur Anwendung kommen kann. Denn in allen Bereichen bieten unsere Lösungen für mobile, digital steuerbare Elektroantriebe große Marktchancen. Die strategische Partnerschaft mit UNO MINDA wird uns zusätzlich helfen, diese Potenziale zu heben.

FRIWO steht heute nach unserer Überzeugung **am Beginn einer Phase nachhaltigen profitablen Wachstums**. Der weltweite Markt für Stromversorgungen eröffnet langfristig attraktive Wachstumsaussichten,

und wir haben das Unternehmen so ausgerichtet, dass es von diesen Chancen bestmöglich profitieren kann.

Ich danke Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für die konstruktive Begleitung dieses Wegs. Und ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!
