

Rede

Klaus Dieter Frers

Vorstandsvorsitzender
der paragon AG

paragon 2017:
Wachstum managen, Mobilität gestalten

Ordentliche Hauptversammlung der paragon AG
Delbrück

10. Mai 2017

Sperrfrist: 10. Mai 2017, Redebeginn Klaus Dieter Frers

– Es gilt das gesprochene Wort –

[Einleitung]

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

verehrte Aktionärs-Vertreterinnen und –Vertreter,

sehr geehrter Aufsichtsrat,

meine Damen und Herren,

herzlich willkommen, auch im Namen meines Vorstandskollegen Dr. Stefan Schwehr, zur diesjährigen Hauptversammlung unseres Unternehmens!

Die meisten unter Ihnen kenne ich schon seit Jahren als treue Aktionäre unseres Hauses. Und viele Gesichter habe ich auch letztes Jahr auf unserer Hauptversammlung gesehen. Ich gehe einmal davon aus, dass Sie sich schon vor einem Jahr über einen Wertzuwachs Ihrer paragon-Aktien um sage und schreibe 58 % gefreut haben. Um wieviel entspannter müssen dann Ihre Gesichter sein, wenn Sie heute hier als stolze Aktionärinnen und Aktionäre sitzen und auf weitere 111 % Performance zurückblicken können. Sie haben alles richtig gemacht. Glückwunsch.

Wer schon seit dem Börsengang im November 2000 dabei ist, hat aus 1.000 Euro in 16 ½ Jahren 8.793 Euro gemacht. Noch dramatischer sieht es für diejenigen unter Ihnen aus, die im Oktober 2009 gekauft haben. Aus 1.000 Euro haben Sie satte 71.095 Euro gemacht. Mir fallen sonst nur illegale Methoden ein, mit denen man ähnliche Gewinne erzielen kann.

So etwas nennt man auf „frankfurterisch“ eine „Rallye“. Und was wir dafür tun, dass die Rallye weitergeht, erläutere ich Ihnen in einem späteren Teil meiner Ausführungen gern.

In diesem Jahr freue ich mich besonders darüber, Ihnen über unser gemeinsames Unternehmen berichten zu können – und das sage ich nicht ohne besonderen Stolz. Wer von Ihnen auf der letzten Hauptversammlung vor fast genau einem Jahr – es war der 27. April – dabei war, konnte die besondere Aufbruchsstimmung deutlich spüren. Die paragon AG war wieder einmal auf dem Sprung, eine historische Schwelle zu überspringen. Ein bisschen war es schon so, wie bei einem der unzähligen Start-up Unternehmen, die unsere Welt immer bunter, dynamischer und vielseitiger machen. Nur leben wir diesen besonderen **Pioniergeist** in unserer paragon AG inzwischen seit fast 30 Jahren, und zwar ganz konsequent und immer erfolgreicher.

Lassen Sie mich einfach nur ein paar der jüngsten Äußerungen unserer Führungskräfte in einem Seminar hierzu zitieren:

- „Wir hinterfragen uns ständig selbst; Kritik ist nicht nur erwünscht, sondern zwingend notwendig. Ständiger Wandel wird gelebt und umgesetzt“
- „Wir denken vom Ende her; der eigentliche Kunde ist der Fahrzeuginsasse.“
- „Große Entfaltungsmöglichkeiten für den Einzelnen, perfekte technische Ausstattung.“
- „Unser Ehrgeiz, immer das Beste zu tun, sichert unseren Erfolg. Dabei ist ostwestfälische Gradlinigkeit und Bodenhaftung mit globalem Agieren gepaart.“

Nun möchte ich Ihnen jetzt nicht weiter von den ostwestfälischen Tugenden vorschwärmen, die den meisten von Ihnen sicherlich bestens bekannt sind. Immerhin haben wir seit Langem ja auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus allen möglichen Regionen und Ländern. Dazu unterhalten wir auch erfolgreich eigene Entwicklungs- und Produktionsstätten in den USA und China.

Vielmehr geht es mir darum, Ihnen einen echten und ungeschminkten Einblick in das zu geben, was ich gern als **paragon-Familie** bezeichne. Wie bei vielen Familien typisch, gibt es eben auch bei uns in der paragon-Familie ein Oberhaupt, das die Familie zusammenhält, sie fördert und ihr die Richtung vorgibt. Alle Funktionen müssen zusammen optimal erfüllt sein, sonst kann sich die Familie als Ganzes niemals weiterentwickeln und bleibt im Rad der Geschichte schließlich stecken.

Das gilt für unsere Branche heute geradezu in höchstem Maße. Ich will jetzt aber weder auf die wirtschafts- und sozialpolitischen Unwägbarkeiten an den Brandherden dieser Welt – von Trump bis Putin über Kim Jong-un und weitere interessante Herren wie einen Erdogan – eingehen noch von den mittlerweile in Medien viel zitierten weitreichenden Strukturveränderungen der automobilen Wertschöpfungskette der Zukunft reden.

Im letzten Jahr hatte ich Ihnen an dieser Stelle den Rahmen dafür aufgeführt, in dem sich unser spezielles familiäres Gebilde immer wieder neu befruchtet: das ist einerseits die **Kombination aus Familienunternehmen und Börsennotierung**: dadurch können wir die Vorteile aus beiden Welten individuell vereinen.

Daneben stehen unsere jahrelange **Originalität** und **Kreativität** als weitere Eckpfeiler – für uns übrigens sehr wichtige Unterscheidungsmerkmale im Wettbewerb!

Meine Damen und Herren, wer mich kennt, weiß, dass es mir als **Familienoberhaupt** eine ganz persönliche Freude ist zu erleben, wie vielversprechend selbst unsere jüngsten Familienmitglieder in der Entwicklung, Konstruktion und Produktion agieren und bereits neue Akzente setzen. So wird unser besondere Pioniergeist weitergetragen und immer wieder an den Zeitgeist angepasst. Damit drehen wir das Rad der Geschichte in der Automobilindustrie nämlich zunehmend aktiv mit, um noch etwas in diesem Bild zu bleiben. Unser ganz individuelles Erfolgsrezept basiert also auf einem bestimmten Prinzip – ich nenne es gern das paragon-Prinzip! Dadurch haben wir nicht nur in der Vergangenheit erfolgreich neue Wege beschritten. Dieses Rüstzeug macht uns auch in besonderem Maße zukunftsfest für die nächsten Generationen der Mobilität.

Die Dynamik in unserer Branche – Sie haben es aus unseren eigenen Veröffentlichungen und den Medien sicher verfolgt – nimmt immer schneller zu. Dafür sorgen die Megatrends **Elektrifizierung, urbane bzw. geteilte Mobilität** und **autonomes Fahren**.

Diese Faktoren gewinnen auch in der öffentlichen Wahrnehmung immer mehr Konturen und werden in den nächsten Jahren den größten Wandel in der Automobilgeschichte verursachen. Öffentlichkeitswirksam haben die Premiumhersteller, also unsere größten Kunden, ihre neuen Strategien für die bevorstehende Epoche der Mobilität verkündet und sich selbst einen Kulturwandel verordnet, um Antworten auf die Fragen der Zukunft zu finden.

Ich möchte Ihnen hier anhand eines kurzen Beispiels einer Innovation aus dem letzten Geschäftsjahr verdeutlichen, wie wir uns bei paragon nicht nur den Fragen der Zukunft stellen, sondern diese immer wieder auch ein bisschen mitgestalten: Als Werner von Siemens 1857 die Ozonröhre entwickelte, machte er sich das dynamoelektrische Prinzip zu Nutze. Dadurch konnte mittels elektrisch erzeugtem Ozon Trinkwasser gereinigt werden. Eine für die damaligen Verhältnisse bahnbrechende Erfindung, die dem Wohl der ganzen Menschheit diente. Unser paragon-Prinzip hat uns schon vor einiger Zeit zu der Frage geführt, wie wir bei zunehmender Luftbelastung das Autofahren von morgen – Stichwort „urbane Mobilität“ – für alle Fahrzeug-Insassen unmittelbar sicherer und gesünder machen können.

Auf Basis unserer Kernkompetenz beim Luftgütemanagement im Fahrgast-Innenraum haben wir die 160 Jahre alte Erkenntnis genutzt, dass Gase durch Elektrolyse miteinander chemische Verbindungen eingehen können; und so unser **Luftverbesserungssystem Ionair** entwickelt, das in der Luxusklasse bereits serienmäßig im Einsatz ist. Damit erzielen wir eine Reinigung der Luft im Fahrgast-Innenraum, die mit einem Frischluft-Effekt aus der Natur vergleichbar ist, z.B. in der Nähe eines Wasserfalls. Durch die aktive Verbesserung der Luftqualität im Fahrgast-Innenraum sorgt das

System für Wohlbefinden, Sicherheit und Gesundheit. Dies ist nur eine von vielen Innovationen, die wir in den letzten Jahren zur Serienreife gebracht haben.

[Ergebnisse des Geschäftsjahrs]

Meine Damen und Herren, die Einzelheiten zum Geschäftsverlauf und die Erläuterungen der Ergebnisse des Geschäftsjahres können Sie alle sehr ausführlich im Konzernlagebericht und dem Anhang zum Konzernabschluss nachlesen. Wir haben uns bemüht, die Darstellung im diesjährigen Geschäftsbericht noch etwas klarer zu strukturieren, um die Transparenz für Sie insgesamt weiter zu erhöhen. Aber lassen Sie mich bitte die wichtigsten Zahlen doch kurz nennen:

Gerade im Kontext zu meinen Ausführungen im letzten Jahr und im direkten Vergleich zur Entwicklung der internationalen Automobilbranche wird die Bedeutung unserer Geschäftsergebnisse noch klarer.

Als ich im letzten Jahr die 100-Mio.-Euro-Umsatzmarke für 2016 anvisiert habe, erschien das erst einmal als großer Meilenstein. Gleichzeitig habe ich aber auch ausgeführt, wie wir in den nächsten Jahren unsere **Wachstumsdynamik** noch weiter erhöhen – also noch schneller wachsen – wollen. Und genau dafür haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr die Weichen gestellt. Es waren eben viele Meilensteine und gleich auch noch ein paar neue Rekorde, die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr vermelden konnten – aber immer schon mit den nächsten und übernächsten Schritten die weitere Zukunft fest im Blick:

- Mit 102,8 Mio. Euro **Konzernumsatz** haben wir nicht nur die Schwelle wie angekündigt hinter uns gelassen. Wir sind mit 8,2 % auch deutlich schneller als der globale Automobilmarkt gewachsen.
- Der **Materialaufwand** erhöhte sich dagegen nur unterproportional um 4,0 %. Dafür haben u.a. diverse Kostensenkungsmaßnahmen gesorgt, die wir im letzten Jahr auf den Weg gebracht haben.
- Der **Personalaufwand** erhöhte sich vor allem durch die Neueinstellungen in den jungen Geschäftsbereichen und in Konzern-Zentralfunktionen zwar mit 11,2 % überproportional.
- Allerdings reduzierten sich die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** um deutliche 7,0 %, hauptsächlich wegen geringerer Gebäudekosten, Fracht- und Verpackungskosten sowie externer Beratungskosten.
- Damit erhöhte sich das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (**EBITDA**) sogar um 13,2 % auf den Rekordwert von 16,1 Mio. Euro, was einer EBITDA-Marge von 16 % entspricht.

- Mit über 8,9 Mio. Euro haben wir nicht nur unser prognostiziertes Rentabilitätsziel von rund 9 % erreicht. Wir haben damit gleichzeitig das höchste **EBIT**, also operative Ergebnis, unserer bisherigen Firmengeschichte erzielt.
- Die **Vermögenswerte** der paragon AG haben sich zum Bilanzstichtag hauptsächlich durch die aktivierten Entwicklungskosten, den Barmittelzufluss aus der Kapitalerhöhung, die Erweiterung des Gebäudes und der Produktionsanlagen am Standort Delbrück sowie durch höhere Vorräte um 24,9 % auf 115,6 Mio. Euro erhöht – Ein weiterer Rekordwert.
- Das **Eigenkapital** der paragon AG erhöhte sich um 78,7 % auf 34,7 Mio. Euro. Vor dem Hintergrund der deutlich erhöhten Bilanzsumme stieg die Eigenkapitalquote damit zum Jahresende auf 30,0 % – ein solider Wert für ein Wachstumsunternehmen.
- Der **Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit** erhöhte sich im Berichtszeitraum auf 16,8 Mio. Euro. Damit konnten wir die aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von 15,3 Mio. Euro aus eigener Kraft finanzieren!
- Unsere **kumulierte Auftragsvorlage** – also das gesamte gewichtete Auftragsvolumen des paragon Konzerns für die Zukunft – hat sich nicht nur seit Anfang 2016 von rund 1 Mrd. Euro auf inzwischen über 1,4 Mrd. Euro erhöht. Über die Hälfte davon entfällt mittlerweile auch auf das Segment Elektromobilität.
- Hier konnten wir zur Jahresmitte auch den größten Einzelauftrag unserer bisherigen Unternehmensgeschichte verbuchen: Eine langfristig angelegte, beidseitig exklusive Partnerschaft mit Joy Global, einem weltweit führenden Hersteller von Bergbaufahrzeugen. Inhalt der strategischen Partnerschaft ist die Ausstattung des gesamten **Joy Global** Portfolios mit unserer modernen Lithium-Ionen-Technologie.

Den Anfang macht ein Batterie-Schlepper, für den wir gerade ein äußerst leistungsfähiges, zuverlässiges und sicheres Batteriesystem entwickeln. Der erste Prototyp geht noch in diesem Quartal in die Validierungsphase.

Unsere Strategie, frühzeitig lukrative Marktnischen zu besetzen, hat sich aber schon im letzten Jahr finanziell sehr bemerkbar gemacht: Das Geschäft mit Batteriemodulen für Gabelstapler hat Fahrt aufgenommen und dazu geführt, dass sich der Umsatz im Bereich Elektromobilität nahezu verdoppelt hat. Solche organischen Wachstumsraten sind nur möglich, wenn alle ihren individuellen Beitrag dazu leisten.

- Unsere paragon-Familie ist noch nie so groß gewesen: insgesamt 626 **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** waren am Jahresende 2016 im paragon-Konzern beschäftigt. Wir haben im letzten Jahr allein 55 neue Stellen geschaffen, das ist deutlich über 10 % gemessen an unseren fest angestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – und in diesem Jahr werden wir weiter wachsen. 120 Mitarbeiter arbeiten in der Entwicklung – das ist fast ein Fünftel!

- Die **Lager- und Produktionsfläche** hat sich durch unsere jüngsten Umbaumaßnahmen hier in Delbrück auf insgesamt 25.000 qm erhöht, verteilt auf alle Standorte in Deutschland, USA und China. Diese Fläche entspricht dreieinhalb Fußballfeldern. Am Jahresende hatten wir 21 Fertigungsroboter im Produktionseinsatz – inzwischen sind es schon 25 – Tendenz steigend.

Meine Damen und Herren, ich könnte hier noch eine Reihe weiterer Superlative aufzählen, den Aktienkurs mit einer 12-Monats-Performance von 111 % hatte ich ja schon eingangs erwähnt: Im letzten Jahr haben wir am Kapitalmarkt rund 120 Mio. Euro an zusätzlichem Börsenwert für die paragon AG geschaffen. Aktuell liegt der Marktwert unseres Unternehmens an der Börse bei rund 262,5 Mio. Euro. Das ist schon beachtlich!

Wenn Sie sich dazu auch die Entwicklung der wesentlichen Vergleichsindizes TecDAX mit +29 %, SDAX mit +24 % und DAX mit +24 % vor Augen halten, wird sofort klar: unsere Story wird von den professionellen Investoren und Analysten nicht nur gut verstanden, sondern ganz offensichtlich auch sehr hoch geschätzt. Das wird auch durch die sehr erfolgreiche Barkapitalerhöhung Anfang Oktober über 10 % deutlich, die mehr als dreieinhalbfach überzeichnet war.

Einen ausführlichen Bericht über die Ausnutzung des genehmigten Kapitals haben wir mit der Einladung zu dieser Hauptversammlung veröffentlicht.

Nicht zuletzt notierte unsere **Unternehmensanleihe** aus dem Jahr 2013 mit durchschnittlich über 107 % im letzten Jahr äußerst stabil. Während andere Emittenten mit Refinanzierungsproblemen zu kämpfen haben oder sogar – Sie haben es sicher verfolgt – gar nicht mehr zurückzahlen konnten, wurde unsere Anleihe mit rund 3 % Rendite von den Marktteilnehmern weiterhin als sicherer Hafen bewertet. Das zeigt sehr deutlich, dass wir den Kapitalmarkt auch auf der Fremdkapitalseite erfolgreich für unsere Wachstumsfinanzierung nutzen können. Die aktuelle Anleihe wird im Juni nächsten Jahres fällig und wir werden die Öffentlichkeit schon sehr bald über die konkrete Refinanzierung informieren.

Meine sehr verehrten Damen und Herren – also im Rennsport würde das schon fast einer Überrundung des Feldes gleichkommen. Aber bei allem persönlichen Stolz über die Erfolge des

letzten Jahres, den ich gern – Sie kennen das schon – auch immer mal wieder öffentlich zeige: mir ist sehr bewusst, dass diese Superlative keine Leistungen eines Einzelnen sind.

Hier könnte man auch das Bild eines klassischen Orchesters bemühen, das nur dann Höchstleistungen vollbringen kann, wenn die Zusammenarbeit von Dirigent und Musikern – auch untereinander – bis ins kleinste Detail von Takt, Harmonie und gegenseitigem Respekt geprägt ist. Dafür übernehme ich letztlich als Oberhaupt der paragon-Familie auch gern die Verantwortung.

[Management des Wachstums]

Die Entwicklungen und Ergebnisse des letzten Geschäftsjahres sind natürlich eingebettet in eine integrierte Finanz- und Liquiditätsplanung. Der hohe Investitionsaufwand, der sich aus unserer dynamischen Wachstumsstrategie ergibt, ist für uns ein wesentlicher **Leistungsindikator** bei der mittelfristigen Planung.

Da es sich hierbei um die langfristige Bindung finanzieller Mittel in materiellen und immateriellen Vermögensgegenständen der Bilanz handelt, werden die Investitionsentscheidungen von uns regelmäßig erst als Resultat eines strukturierten und sehr sorgfältigen Entscheidungsprozesses getroffen. Dieser Prozess berücksichtigt in besonderer Weise die Auswirkungen der Investitionen auf unsere strategischen Unternehmensziele.

Neben der in unserem Geschäftsmodell verankerten frühen Besetzung lukrativer Marktnischen mit selbst entwickelten Produktinnovationen bei Pilotkunden ist hier unser hoher technologische Qualitätsanspruch bei der Serienfertigung großer Stückzahlen relevant. Dafür muss immer auch rechtzeitig die erforderliche Infrastruktur geschaffen werden.

Die **Investitionen in das Sachanlagevermögen** betragen im letzten Jahr 7,7 Mio. Euro, die sich jeweils zur Hälfte auf die Erweiterung des Delbrücker Gebäudes in der Artegastraße und den konzernweiten Ausbau der technischen Anlagen und Maschinen bezogen. Wenn ich von „dynamischer Strategie“ spreche, dann hat das seinen Grund: wir nutzen ganz bewusst und konkret die Möglichkeiten, auf Marktentwicklungen möglichst flexibel zu reagieren und dadurch auch kurz- und mittelfristig Wachstumspotenzial optimal ausnutzen zu können.

Gerade bei schnell wachsenden, jungen Marktsegmenten ist das ganz wichtig, weil sich solche Märkte in der Regel schnell verändern. Ein statisches Konzept wäre hier fatal. Das beeinflusst natürlich in gewissem Ausmaß direkt unsere konzernweiten Aktivitäten in der **Forschung und**

Entwicklung. Der Aufwand betrug hier rund 15,3 Mio. Euro. Damit hatten wir im letzten Jahr eine F&E-Quote von fast 15 %.

Diese 15 % sind mit großer Sicherheit ein Spitzenwert in der ganzen Branche. Ich kenne keinen Autozulieferer von Rang, der auch nur einen ähnlichen Wert ausweisen kann. Zum Vergleich: Bei ZF waren es im letzten Jahr 5,5 %, Schaeffler gibt 5,6 % an, Continental weist 6,9 % aus und Hella strebt immerhin 9 % an.

Bei uns sind es aber schon tatsächlich 14,8 %. Davon entfiel im letzten Jahr jede 7.

Entwicklerstunde auf so genannte Vorentwicklungsprojekte, also echte Innovationen wie z. B. unser Partikelsensor DUSTDETECT®. Das ist eine erste Antwort auf die aufgeworfene Frage, was wir tun, dass die „Rallye“ weitergeht. Wir nutzen unser Potential in Bezug auf unsere Mitarbeiter, unsere Märkte, unsere Kunden, bestehende und neue Technologien. Wir investieren in unseren Schwung, was man neudeutsch heute gerne auch als „Momentum“ bezeichnet.

Kreative Unruhe, permanente Aufbruchsstimmung, ständig Neues; auf der anderen Seite die Gewissheit, etwas Einzigartiges geschaffen zu haben, dessen Vervollkommnung eine ständige Aufgabe ist. Wir sind unerlässlich, manchmal auch unersättlich, dabei, Chancen zu nutzen, oder eher noch, neue zu erarbeiten, von denen ich Ihnen im weiteren Verlauf meiner Rede vielleicht eine erste Ahnung vermitteln kann.

Seien Sie sich bitte sicher, dass wir die Branche – und damit ein Stückweit auch Sie – auch in Zukunft überraschen werden. Es ist das verschmitzte Lächeln, das Ihnen auffallen sollte, wenn Sie mich fragen, was ich denn heute schon wieder ausgeheckt habe.

Bevor ich abschweife, zurück zu den Zahlen.

Im Ergebnis sind wir so auf eine gesamte **Investitionssumme** von rund 23,3 Mio. Euro gekommen und nicht, wie Ende 2015 einmal geplant, auf 14 Mio. Euro. Auch darin zeigt sich sehr schön das paragon-Prinzip, kurzfristig unternehmerische Chancen zu nutzen, anstatt sich stur an ein Jahresbudget zu klammern. Einer der wesentlichen Vorteile, der sich aus der Kombination eines klassischen Familienunternehmens mit funktionierendem Kapitalmarktzugang ergibt – Sie erinnern sich, das ist eine unserer drei Säulen, die ich eingangs erwähnte.

Was ist nun seit dem Jahresende passiert und wie geht es weiter? Bevor ich kurz auf das erste Quartal – die ausführliche Zwischenmitteilung haben wir ja heute Morgen veröffentlicht – und die

weiteren Perspektiven für paragon eingehe, möchte ich Ihnen noch anhand eines Beispiels aus dem Bereich Elektromobilität aufzeigen, wie wir unser Wachstum konkret managen.

Erst vor wenigen Wochen haben wir eine **hoch automatisierte Fertigungslinie** der Firma Aumann aus Beelen für die Massenproduktion von Batteriemodulen hier in Delbrück aufgebaut. **[Sie sehen hier unsere Linie im Testbetrieb.]** Die Wege sind auch in der globalen Automobilindustrie manchmal sehr kurz – und führen durch das schöne Ostwestfalen.

Sicher haben Sie es in den Medien verfolgt: Der Börsengang der Aumann AG Ende März wurde allgemein als voller Erfolg gewertet. Der Emissionserlös betrug rund 250 Mio. Euro und die Aktie verzeichnete schon am ersten Handelstag ein Kursplus von 20 %. Woran lag das? – Ein Fachmagazin drückte es so aus: Aumann liefert die Schaufeln für den neuen Goldrausch. Kein Zufall also, dass wir zu den Ersten gehören, die eine solche Anlage in Betrieb nehmen, natürlich maßgeschneidert auf unseren Bedarf. Die Optimierung der Linie für die Serienfertigung von unterschiedlichen Lithium-Ionen-Batteriemodulen mit prismatischen Zellen sichert uns einen hohen Grad an Produktivität für die Mobilitätsanwendungen, die wir schon jetzt mit unserer Technologie beliefern. Sie wissen, das sind Trolleybusse im öffentlichen Personennahverkehr, Gabelstapler in der Intralogistik, fahrerlose Transportsysteme in der vernetzten Produktion und Starterbatterien für Motorräder.

Im letzten Jahr haben wir mit insgesamt rund 12 Megawattstunden mehr als doppelt so viel **Kapazität im Markt** installiert wie im Vorjahr. Das lag wesentlich am großen Erfolg unserer Intralogistik-Anwendungen, z.B. für Gabelstapler. Damit Sie sich ein besseres Bild machen können, will ich das gern veranschaulichen: Wenn man unsere Auslieferungen 2016 auf den Markt der Elektroautos übertragen würde, entspräche die von uns installierte Kapazität ungefähr allen von Januar bis Juli in Deutschland zugelassenen BMW i3. Dank unserer Nischenstrategie können wir schon jetzt eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 62 % seit Beginn unserer Aktivitäten im Jahr 2013 aufweisen. Wo wir gerade bei den Vergleichen sind – mit den für dieses Jahr geplanten Auslieferungen an Lithium-Ionen-Batterien könnten Sie mit einem BMW i3 etwa 8 ½ Mal um die Erde fahren. Alternativ können Sie den Energieinhalt aber auch auf 75.000 e-Bikes/Pedelecs mit dem gängigen Bosch-Akku verteilen. – In jedem Fall gut, dass wir nicht auf den Pkw-Markt gewartet haben, meinen Sie nicht auch?

Das heißt natürlich nicht, dass wir diesen großen Massenmarkt für die Zukunft vollständig ausschließen würden. Voltabox hat eine Lithium-Ionen-Batterie mit 120 kWh entwickelt, die

innerhalb von nur 17 Minuten zu 80 % aufgeladen werden kann und von der Energiedichte her einen neuen Weltrekord darstellt.

Diese bahnbrechende Technologie findet sich bald unter Tage bei Joy Global, passt aber auch in ein Auto. Wir haben auch schon früh die Chancen erkannt, die sich z.B. für moderne 48V-Lithium-Ionen-Batteriesysteme für Hybrid-Fahrzeuge ergeben. Momentan prüfen wir ganz konkret dieses Marktsegment für einen möglichen Einstieg. Ein Forschungsprojekt mit der RWTH Aachen verläuft vielversprechend.

Während die Kunden bei Aumann, darunter viele Automobilhersteller, mit zunehmend langen Wartezeiten kämpfen müssen, steht die erste voll automatische Linie bereits bei uns und wird in diesen Tagen auch endgültig von unserer Werksleitung abgenommen. Die gleiche Linie wird im Laufe des Jahres auch noch in unserem Werk in Austin, Texas, aufgebaut. Damit vervierfachen wir unsere **Produktionskapazität**. Je nach Modul ist die voll automatische Produktion mit einer Taktzeit ab 5 Minuten bei einem Höchstmaß an Qualität möglich. Das verstehen wir unter effizienter Massenfertigung.

Neben der Elektromobilität konzentrieren wir uns aber auch auf das Wachstum im übrigen paragon-Konzern. Mit Ausgründung der konzernweiten Produktion in die productronic GmbH – Sie erinnern sich, wir hatten das auf der letzten Hauptversammlung beschlossen – haben wir den Grundstein gelegt, um die Konzernleitung neu zu ordnen und noch besser an das hohe Wachstumstempo anzupassen:

Mit Wirkung zum 1. Januar 2017 haben wir die Unternehmenssteuerung in drei operative Geschäftssegmente aufgeteilt. Das **Segment Elektronik** umfasst die Geschäftsbereiche Sensoren, Cockpit und Akustik sowie die Tochtergesellschaften SphereDesign GmbH und paragon Automotive Kunshan Co., Ltd. Das Segment wird von meinem Vorstandskollegen Dr. Stefan Schwehr geleitet, der aufgrund seiner jahrelangen Management-Erfahrung in der Automobilelektronik bestens für diese Aufgabe qualifiziert ist.

Das **Segment Elektromobilität** beinhaltet die Geschäftsaktivitäten der deutschen und amerikanischen Voltabox-Tochtergesellschaften und wird momentan von mir verantwortet. Hier werden wir Sie im Laufe des Jahres sicher noch über eine ganze Reihe sehr aufregender Entwicklungen informieren können.

Unsere Marktposition in der Elektromobilität bauen wir zügig weiter aus, wie Sie es von uns schon gewohnt sind. Dazu gehört auch, dass wir unser Tochterunternehmen Voltabox kürzlich in eine

Aktiengesellschaft umgewandelt haben, die nun auch als Muttergesellschaft der amerikanischen Voltabox-Tochter fungiert. Damit kann der Geschäftsbereich Elektromobilität zunehmend auch eigene organisatorische Strukturen annehmen, die ein beschleunigtes Wachstum dieser Einheit erleichtern werden.

Voltabox steht heute auf eigenen Beinen und kommt fast ganz ohne die Dienstleistungen des Konzerns aus. Ich will mich jetzt hier nicht an aktuellen Spekulationen in der Finanzpresse beteiligen, aber der erfolgreiche Börsengang der Firma Aumann ist – wie erwähnt – uns nicht verborgen geblieben. Und wer weiß – vielleicht wird sich der Formwechsel der Voltabox in eine Aktiengesellschaft noch einmal als glücklicher Schachzug sowohl für Voltabox als auch für paragon erweisen. So jedenfalls haben wir alle Möglichkeiten für die Zukunft in der Hand, wovon ich Ihnen aber hier an dieser Stelle eines versichern möchte: paragon wird die Mehrheit an der Voltabox auf jeden Fall behalten.

Und schließlich wird das **Segment Mechanik** als Bereichsvorstand vom Geschäftsführer der productronic GmbH, Herrn Dr. Burkhard Leifhelm, geleitet – einer unserer wertvollsten Neuzugänge mit sehr spezifischer Managementenerfahrung in der modernen Automobiltechnik-Produktion. Das Segment umfasst neben der konzernweiten Produktion und Materialwirtschaft auch den Geschäftsbereich Karosserie-Kinematik. Die Optimierung der internen Prozesssteuerung ist natürlich auch weiter vorangeschritten: wir führen immer mehr agile Entwicklungsmethoden im gesamten paragon-Konzern ein, um uns noch besser an die kürzeren Innovationszyklen der Automobilhersteller anzupassen. In Kurzform heißt das: Geschwindigkeit, Anpassungsfähigkeit, Kundenzentriertheit und agile Haltung bei jedem Einzelnen, damit das Projektteam dann erfolgreicher ist als eine statisch organisatorische Hierarchie.

Mit all diesen Maßnahmen haben wir den Rahmen geschaffen, um das für die nächsten Jahre geplante Wachstum auch operativ umzusetzen und abzusichern. – Ich hatte im letzten Jahr an dieser Stelle in meinem Zukunftsbild konstatiert, dass wir Anfang des kommenden Jahrzehnts nicht die 200-Mio.-Euro-Marke, sondern die 300-Mio.-Euro-Marke anpeilen möchten. Wie kann man so etwas erreichen?

Man muss sich tief hineindenken in die Strukturen und Abläufe eines 300-Millionen-Euro-Unternehmens; welche davon müssen sich grundlegend von den heutigen unterscheiden, welche der heutigen Tugenden müssen unter allen Umständen erhalten oder sogar ausgebaut werden? Wir sind es gewohnt, vom Ende her zu denken, das bewährt sich auch in diesem Fall. Und dann – es hört sich ganz leicht an – geht man konsequent seinen vorgedachten Weg, Schritt für Schritt,

denn man kennt ja die Richtung. Und man lässt sich nicht abbringen oder gar entmutigen. Mut ist nämlich die Fähigkeit, etwas beherzt anzugehen, dessen Ausgang nicht 100 % sicher ist.

Bei uns heißt das sehr häufig, bisher nicht beschrittene, eigene Wege zu gehen.

[Prognose 2017]

Grundlage unserer **Prognose für das laufende Jahr** ist die Annahme, dass die wichtigsten globalen Märkte für die Automobilindustrie auch im laufenden Geschäftsjahr trotz gestiegener politischer Unsicherheiten insgesamt von einem positiven Konjunkturverlauf geprägt sein werden.

Entsprechend erwartet der Verband der Automobilindustrie bei einer flacher verlaufenden Wachstumskurve eine globale Absatzsteigerung der Personenkraftwagen um rund 2 % auf 83,6 Mio. Einheiten.

Dabei wurden die zu erwartenden Brexit-Auswirkungen mit berücksichtigt. Im Bereich der Elektromobilität unterstellen wir einen anhaltenden Trend zur Substitution von Blei-Säure-Batterien bzw. Dieselaggregaten durch Lithium-Ionen-Batterien in den bisher von uns besetzten Teilmärkten.

Auf Basis unserer aktuellen Wettbewerbsposition gehen wir also davon aus, auch im laufenden Jahr deutlich schneller als der globale Automobilssektor wachsen zu können. Mit unserer bereits beschriebenen **Investitionspolitik** stellen wir hierfür die Weichen, im laufenden Jahr werden das rund 27 Mio. Euro sein, wovon etwa 12 Mio. Euro auf aktivierte Eigenleistungen – im Wesentlichen also F&E-Aufwendungen für Produktinnovationen – entfallen werden.

Konkret erwarten wir für das laufende Jahr einen **Konzernumsatz** von 120 Mio. Euro bis 125 Mio. Euro. Dabei gehen wir von einer **operativen Marge vor Zinsen und Steuern** in Höhe von 9,0 % bis 9,5 %.

Das Segment Elektromobilität wird in diesem Jahr planmäßig etwa die Hälfte zum Umsatzwachstum beitragen, während das restliche Umsatzwachstum überwiegend vom Segment Elektronik getragen wird.

Ab dem Geschäftsjahr 2018 werden das Segment Elektronik und – zu einem geringeren Anteil – das Segment Mechanik dann voraussichtlich auch vermehrt zum Konzernwachstum beitragen.

[Erstes Quartal 2017]

Im ersten Quartal haben wir schon den ersten Schritt auf diesem Weg getan. Mit einem Konzernumsatz von 25,9 Mio. Euro (Vorjahr: 23,2 Mio. Euro) und einer EBIT-Marge von 5,2 % (Vorjahr: 5,9 %) sind wir auf gutem Weg, unsere finanziellen Ziele zu erreichen. Dabei konnten wir in unserem angestammten Geschäft von dem sehr freundlichen konjunkturellen Umfeld in der Automobilindustrie profitieren.

Für uns ist die Erreichung unserer übergeordneten strategischen Ziele sehr wichtig, weil die ja letztlich die Finanzergebnisse der Zukunft absichern. Zu den Highlights im **Segment Elektronik** gehörte der erste Auftrag für unseren Partikelsensor DUSTDETECT®, den wir gerade entwickeln, sowie die Verdoppelung unserer Produktionskapazität und volle Automatisierung unserer Produktionslinie für Freisprechmikrofone der neuesten Generation.

Das **Segment Elektromobilität** war im Wesentlichen durch die Vorbereitungen für den Anlauf der Massenproduktion mit der neuen Fertigungslinie geprägt. Mich freut es auch besonders, Ihnen von der großen Aufmerksamkeit zu berichten, die uns vom internationalen Fachpublikum auf der Battery Show Europe Anfang April in Sindelfingen geschenkt wurde. Dabei handelt es sich um die erste wirklich globale Fachmesse für die moderne Batterieindustrie. Auf unserem prominent platzierten Messestand konnten wir zahlreiche Gespräche mit dem Fachpublikum führen und natürlich ergaben sich auch eine ganze Reihe vielversprechender neuer Kontakte für künftige Anwendungsbereiche.

Ein Schwerpunkt unserer aktuellen Marketingaktivitäten liegt auf landwirtschaftlichen Anwendungen für unsere Lithium-Ionen-Technologie. Neben der langfristigen Elektrifizierung von Traktoren konzentrieren wir uns gerade auf Hoflader-Anwendungen auf den Bauernhöfen, eine weitere Marktnische von respektabler Größe, die im Wesentlichen von zwei großen Herstellern dominiert wird, übrigens beide aus Ostwestfalen.

Im **Segment Mechanik** schließlich konnten wir die ersten beiden von mehreren für dieses Jahr geplanten Produktionsanläufe unserer adaptiv ausfahrbaren Spoiler der neuesten Generation absolvieren.

Damit sind wir genau auf Kurs, unseren strategischen Wachstumsplan weiterhin konsequent umzusetzen und die Dynamik wird in den nächsten Jahren sogar noch weiter zunehmen – wie ich es Ihnen im letzten Jahr an dieser Stelle schon erläutert hatte.

Ich möchte hier aber noch einmal unsere Zukunftsperspektiven etwas konkreter beschreiben.

[Mobilität gestalten]

Meine Damen und Herren, was meinen wir eigentlich, wenn wir sagen, dass wir die künftige Mobilität mitgestalten wollen? Dazu müssen wir erst einmal ein gemeinsames Verständnis schaffen, was sich denn überhaupt in der Mobilität verändern wird. – Jeder von Ihnen ist mobil, sonst wären Sie ja jetzt nicht hier. Und jeder von Ihnen hat seine eigenen Vorlieben und Wünsche an die optimale Mobilität.

Aber aus welchen großen Entwicklungen ergeben sich neue unternehmerische Chancen für uns als Direktlieferant der Automobilindustrie und Systemanbieter für Elektromobilität? Lassen Sie uns drei große Zukunftsfelder betrachten, aus denen wir unsere strategischen Ziele ableiten.

Eines der wichtigsten Stichworte – Sie ahnen es – habe ich gerade genannt: Die **Elektromobilität**, in der wir uns seit 2013 prächtig entwickeln, gewinnt allmählich immer mehr „Momentum“, um es in der Sprache des Kapitalmarktes auszudrücken. Deshalb bleibt das Segment natürlich auch für uns der mit Abstand größte Wachstumstreiber.

Unabhängig von den eindrucksvollen Zahlen, die ich Ihnen ja bereits berichtet habe, lässt sich vielleicht auch hier am besten anhand eines Beispiels verdeutlichen, wie weit unsere Wurzeln in der Elektromobilität inzwischen verzweigt sind.

Erst kürzlich, am 24. April, hat das Bundesverkehrsministerium den Startschuss für ein sehr wichtiges Mobilitätsprojekt gegeben. Dabei handelt es sich um das so genannte „**BOB-Projekt**“. Das Kürzel BOB steht für „Batterie-Oberleitungs-Bus“, einen neuartigen Oberleitungs-Bus-Typ, der als rollende Batterie in der Lage ist, auch ohne ständige Verbindung zur Oberleitung unterwegs zu sein.

Mit dem Forschungsprojekt soll das Solinger Oberleitungs-Bus-Netz – übrigens das größte Deutschlands – mit dem städtischen Stromverteilnetz verknüpft werden. So soll ein intelligentes Trolleybus-System entstehen. Damit wird es erstmals möglich, bislang durch Dieselbusse bediente Linien komplett elektrisch und emissionsfrei zu befahren. Dies ist in der Bundesrepublik so bisher einzigartig.

Umgesetzt wird das Projekt mit der intelligenten Ladeinfrastruktur zum emissionsfreien öffentlichen Personennahverkehr von einem Konsortium, dem unsere Voltabox-Tochter angehört. Bis 2021 soll der Stadtwerkefuhrpark im Rahmen der notwendigen Ersatzbeschaffung, der

insgesamt 50 Elektro-Gelenk-Oberleitungs-Busse zählt, auf zwanzig „BOB“-Busse anwachsen.

Allein die 1.000 Kilo schwere, flüssigkeitsgekühlte Batterie kostet rund 100.000 Euro.

„Smart“ werden die Solinger Trolleybusse vor allem deshalb, weil sie nicht mehr lediglich Energieverbraucher sind, sondern zu mobilen Stromspeichern und selbst zu Stromerzeugern werden und z.B. beim Bremsvorgang freigesetzte Energie wieder in das Netz einspeisen können. Energie wird dort zur Verfügung gestellt, wo sie gebraucht wird.

Unser Ziel in diesem Projekt ist es ganz konkret, eine ökonomisch und ökologisch sinnvolle **Zweitverwendung für die Nutzung von Batteriesystemen** besonders von Traktionsbatterien aus Trolley-, Hybrid- und Batterie-Elektrobussen zu ermöglichen. Dafür müssen die Batteriemodule entsprechend einheitlich nach Kriterien wie Restkapazität, Innenwiderstand und Allgemeinzustand bewertet und klassifiziert werden. Dafür benötigt man auch effiziente Prozesse. Zusätzlich spielt die optimale Lösung zur Entwicklung eines stationären Speichers eine entscheidende Rolle. Dafür benötigt man Algorithmen, die den aktuellen Zustand und die weitere Alterung der Batterie berücksichtigen. Zudem soll der Verkehrsbetrieb durch ein entsprechendes Schulungskonzept in die Lage versetzt werden, seine eigenen Batteriespeicherwerke selbständig instand zu halten und zu warten.

Meine Damen und Herren, Sie sehen an diesem Beispiel schon, mit welcher Tiefe, Umsicht, Sorgfalt und Expertise wir in den einzelnen Projekten unterwegs sind. Um noch einmal an das Bild unserer paragon-Familie zu erinnern: es macht wohl jedes Familien-Oberhaupt stolz, wenn die Sprösslinge in ihren Disziplinen Auszeichnungen erhalten und sogar neue Standards setzen können. Ich denke, das können Sie sicherlich gut nachvollziehen.

Überlegt wird im Bergischen übrigens auch, nach und nach weitere stationäre Stromspeicher, Photovoltaik-Anlagen und Ladestationen für eBikes und Elektrofahrzeuge in das System einzubinden. Dadurch könnte die Energieeffizienz des elektrischen Personennahverkehrs insgesamt gesteigert werden. Auch abseits des Kernmarktes für reine Elektroautos gibt es also jede Menge Möglichkeiten, die Elektromobilität zügig voran zu bringen – und genau das tun wir. Wir haben mit den vielversprechendsten begonnen und erschließen – ganz getreu unserem paragon-Prinzip – nach und nach immer mehr Marktsegmente.

Sie werden sich also noch eine ganze Zeit an unserem Wachstum erfreuen können und sich später, vielleicht auch Ihren Kindern oder Enkelkindern einmal sagen können, dass Sie als Investor schon früh mit dabei waren. – Sicher kein schlechter Gedanke, oder?

Was gehört noch zu den bewegenden Themen in unserer Branche? Sie wissen es natürlich: das leidige Thema mit der **Luftverschmutzung** und den **Klimagasen**. – Wir wollen hier gar nicht erst politisch werden und fragen, wie man überhaupt den Klimawandel in Frage stellen kann. Die harten Fakten reichen völlig aus.

Sie haben es vielleicht selbst gelesen: die ADAC motorwelt titelte in ihrer April-Ausgabe „Dicke Luft“ und berichtete über die wesentlichen Auswirkungen, die schon sehr bald auf uns alle zukommen werden. Für Stickoxide (NOx) und Stickstoffdioxid (NO2) hat die EU schon zwischen 1999 und 2002 Grenzwert-Richtlinien erlassen. Mit unseren Luftgütesensoren, die wir seit 1994 produzieren, sorgen wir dafür, dass diese zumindest im Fahrgastinnenraum überwacht und soweit möglich auch eingehalten werden können.

Auch wenn die jüngsten Messergebnisse in den deutschen Städten auf eine insgesamt sinkende Feinstaubbelastung im Durchschnitt hinweisen, haben Messungen gezeigt, dass die Konzentration in unmittelbarer Umgebung von Straßen rapide ansteigt und erst in 50 bis 100 Metern Entfernung wieder auf das städtische Normalmaß sinkt. Daraus folgern die Wissenschaftler: mehr Verkehr – mehr Kranke. Wir alle sind also gerade im Auto nach wie vor auf eine zuverlässige Messung und den bestmöglichen Schutz vor Schadstoffen in der Luft angewiesen. Das ist ein globales Problem und gilt für alle rund 85 Millionen Autos, die weltweit jedes Jahr zugelassen werden.

Erst vor wenigen Tagen hat der Vizepräsident der EU-Kommission Maros Sefcovic zur Eröffnung der Hannover Messe noch betont, dass der Anteil der Klimagase aus dem Verkehr in der EU bis 2050 um 60 Prozent verringert werden soll. – Mit unseren neuen Sensorgenerationen und dem völlig neu entwickelten Partikelsensor DUSTDETECT®, den wir im nächsten Jahr erstmals auf den Markt bringen, sorgen wir hier schon viel früher dafür, dass Klimagase im Innenraum keine Chance haben. Mit der Einführung eines kompletten Luftgütemanagement-Systems werden wir unsere dominante Marktposition in der Zukunft dann sogar noch weiter ausbauen.

Ein weiterer großer Trend in der Mobilität ist natürlich die **urbane** bzw. **geteilte Mobilität**, neu-deutsch auch Car Sharing genannt. Selbst die traditionsreichsten Automobilhersteller bezeichnen sich inzwischen als „Mobilitätsanbieter“ – Hintergrund ist die in allen Lebensbereichen zunehmende Konnektivität, die nachhaltig auch die automobilen Wertschöpfungskette verändern wird. Was verbirgt sich aber nun dahinter und wie können wir überhaupt an diesem Trend partizipieren?

Ich will Ihnen ein Beispiel nennen: allein zum Car Sharing gibt es eine Vielzahl von Analysen und empirischen Studien: In den drei Kernregionen China, Europa und USA wurde das Marktvolumen im letzten Jahr schon auf 54 Milliarden US-Dollar geschätzt – Tendenz steigend. Die Unternehmensberatung McKinsey hat zwar in diesem Jahr in einer repräsentativen Befragung in den USA herausgefunden, dass dort aktuell rund 67 Prozent lieber im eigenen Auto unterwegs sind und rund 63 Prozent sogar kein Interesse an geteilter Mobilität hätten, selbst wenn sie kostenlos zur Verfügung stehen würde. Dagegen hat die Unternehmensberatung Roland Berger in einer aktuellen Analyse des chinesischen Marktes festgestellt, dass fast die Hälfte der Befragten Car Sharing kannten und über drei Viertel Interesse an einer Nutzung hatten. Es kommt also darauf an, wen man fragt.

Alle Experten sind sich aber darin einig: die einzelnen regionalen Märkte werden sich in Zukunft mit sehr unterschiedlicher Dynamik weiterentwickeln und die Vorlieben und Wünsche der Nutzer werden dabei auch sehr unterschiedlich bleiben. Allein dem chinesischen Markt werden jährliche Wachstumsraten von 45 Prozent bis zum Jahr 2025 zugeschrieben. Was bedeutet das nun für uns? – Ganz einfach, wir profitieren davon, dass sich der **Fahrgastraum immer mehr zum Lebensraum** entwickelt.

Das bedeutet: mehr Komfort und mehr Funktionalität im Zeitalter der Digitalisierung. Ökonomisch ausgedrückt: der Nutzen eines erfolgreichen Produktes muss sich verändern mit den Präferenzen seiner Konsumenten.

Wir haben diese Entwicklung ganz entsprechend unserem Geschäftsmodell – Sie erinnern sich an das paragon-Prinzip – natürlich auch im Geschäftsbereich Akustik vorweggenommen und ein völlig neuartiges **3D+ Klangerlebnis** geschaffen. Wir werden diese neue Dimension des In-Car-Audio noch diesem Monat erstmals dem internationalen Fachpublikum auf der High End Messe in München, Europas größter Spezialmesse für hochwertige Unterhaltungselektronik, vorstellen. Mit dem revolutionären System erreichen wir eine neue, dreidimensionale Klangdimension im Fahrzeug, die es in dieser Form bisher noch nicht gab – bei gleichzeitig stark reduziertem Systemgewicht und Kosteneinsparung für den Fahrzeughersteller. Aus dem bislang üblichen Zentralverstärker werden viele digital vernetzte und verteilte Verstärker, die an die Lautsprecher heranrücken und dadurch Störeinflüsse vermeiden. Wir haben uns nicht weniger vorgenommen, als das weltbeste Soundsystem anzubieten und Ihnen wohlbekannt Marken auf die Plätze zu verweisen.

Ein hervorragendes Beispiel für diese frühe und konsequente Form der Anpassung ist auch unser **MirrorPilot®**, unsere Lösung für On-Demand-Mobilität und den zunehmend mobilen, vernetzten Lebensstil der mobilen Bevölkerung. Aus der Integration moderner Smartphones entstehen durch die zunehmende Vernetzung mit dem Internet gerade vielfältige neue Daten-basierte Geschäftsmodelle. Unser MirrorPilot® bietet schon jetzt z.B. über Apple CarPlay ein vollständiges Infotainment-Angebot auf der Basis von Smartphone-Apps – dazu gehören u. a. Musik, Internet-Radio, Navigation und natürlich auch das Telefonieren. Durch eine solche Vollvernetzung stellt der MirrorPilot® eine elektronische Plattform bereit, die eben Voraussetzung für Car Sharing oder modernes Flottenmanagement von Logistikunternehmen ist.

Für dieses Marktsegment wird ein unglaublich großes Wachstum prognostiziert. So erwartet beispielsweise die Unternehmensberatung McKinsey bis zum Jahr 2030 einerseits ein Wachstum der jährlichen weltweiten Pkw-Neuzulassungen auf rund 115 Mio. Einheiten – andererseits werden die wiederkehrenden Erlöse mit den neuen Geschäftsmodellen bis dahin auf einen Anteil von über 20 Prozent der gesamten Wertschöpfung ansteigen. In Zahlen ausgedrückt sind das mehr als 100 Milliarden US-Dollar Marktvolumen – und zwar jährlich!

Meine Damen und Herren, Sie merken schon, wir sind hier schon mittendrin in der größten Umwälzung der traditionellen automobilen Wertschöpfungskette. – Die im Auto verbrachte Zeit wird künftig also ganz anders genutzt werden als wir das bisher gewohnt sind. Und wir haben die ersten technologischen Innovationen dafür inzwischen schon zur Marktreife gebracht, wie Sie sich draußen selbst überzeugen können. – Die erste Pilotanwendung unseres MirrorPilot® beginnt übrigens schon im nächsten Jahr. Wir gehören also zu den Ersten, die von den Geschäftsmodellen der Zukunft profitieren werden.

Hier darf natürlich der Trend mit der vielleicht größten medialen Aufmerksamkeit für die Mobilität der Zukunft nicht fehlen – das ist das **autonome Fahren**. Lassen Sie uns einmal kurz gemeinsam in die Zukunft reisen und das Thema etwas konkreter betrachten: Um die Potenziale des automatisierten Fahrens ausschöpfen zu können, hat das Bundesverkehrsministerium (BMVI) den **Runden Tisch "Automatisiertes Fahren"** ins Leben gerufen. Die Beteiligten (Bundesministerien, Behörden des Bundes, Bundesländer, Industrieverbände, Technische Überwachungsvereine, Nutzerverbände, die Versicherungswirtschaft und einschlägige Forschungseinrichtungen) erarbeiten fachübergreifend eine deutsche Position zu einer Vielzahl rechtlicher, technischer und wissenschaftlicher Fragen.

Ende März wurde sogar vom Bundestag mit den Stimmen der Regierungskoalition ein vom BMVI eingebrachter **Gesetzentwurf** beschlossen. Man sollte meinen, dass nunmehr die nötige Klarheit für alle Beteiligten geschaffen wurde. Aber das Gesetz ist insbesondere in Haftungsfragen, beim Datenschutz und im Zusammenspiel von Mensch und Maschine hoch umstritten und geht nun zur 2. Beratung in den Bundesrat.

Worum geht es dabei im Kern? – Die Regelung stellt klar, dass im Rahmen der so genannten „bestimmungsgemäßen Verwendung“ die automatisierte Fahrfunktion zur Fahrzeugsteuerung verwendet werden kann, „wenn der Fahrzeugführer besonders geregelte Pflichten zur unverzüglichen Wiederaufnahme der Fahrzeugsteuerung beachtet“. – Der Fahrzeugführer darf sich also „vom Verkehrsgeschehen und der Fahrzeugführung abwenden“. Allerdings muss der Fahrer aber so **wahrnehmungsbereit** sein, dass er die Steuerung wieder übernehmen kann, wenn er vom System dazu aufgefordert wird.

Stellen Sie sich auch gerade vor, wie das eigentlich gehen soll und wie viel Reaktionszeit dem Fahrer hierfür zur Verfügung stehen soll? – Und was ist denn im Einzelfall eine „bestimmungsgemäße Verwendung“ und was nicht?

Das alles sind Fragen, mit denen wir uns natürlich schon im Detail auseinandergesetzt haben. Sie werden es bereits vermuten: auch hier haben wir schon unsere Nische gefunden, die wir zügig besetzen werden. Dazu muss man als Erstes berücksichtigen, dass es natürlich nicht einen Zeitpunkt X geben wird, an dem alle Autos auf der Straße auf autonomen Betrieb umgestellt werden. – Die aktuelle Fahrzeuggeneration erlaubt das so genannte **assistierte Fahren** als Vorstufe des automatisierten Fahrens: der Fahrer führt dauerhaft entweder die Quer- oder Längsführung aus. Die jeweils andere Teilaufgabe wird in gewissen Grenzen vom System ausgeführt. Der Fahrer muss das System dauerhaft überwachen und jederzeit zur vollständigen Übernahme der Fahrzeugführung bereit sein. – So weit, so gut.

Wenn es um das **automatisierte Fahren** geht, lassen sich vier Entwicklungsstufen unterscheiden: **teilautomatisierte Fahrfunktionen**, z.B. ein Stauassistent, bei denen der Fahrer das System nach wie vor dauerhaft überwachen und jederzeit zur vollständigen Übernahme der Fahraufgabe bereit sein muss. – Das ist auch noch unkritisch. Danach wird es aber eine sehr spannende Entwicklungsstufe mit **hochautomatisierten Fahrfunktionen** geben, bei denen der Fahrer das System nicht mehr dauerhaft überwachen muss.

Er erhält eine ausreichende Zeitreserve, bevor er selbst die Fahraufgabe wieder übernehmen muss. Das System warnt den Fahrer also vorher.

Irgendwann wird es dann auch **vollautomatisierte Fahrfunktionen** geben, bei denen der Fahrer das System nicht mehr überwachen muss. Das System muss dann in allen Situationen in der Lage sein, einen risikominimalen Zustand herzustellen. Beim **autonomen** – also echten fahrerlosen – **Fahren** als höchster Automatisierungsstufe gibt es dann keinen Fahrer mehr, alle im Fahrzeug befindlichen Personen sind in diesem Fall Passagiere. Das sind dann die berühmten Roboter-Taxis, die vollkommen selbständig agieren.

Vor uns liegt also eine sehr, sehr lange Phase, in der Autos dieser unterschiedlichen Entwicklungsstufen gleichzeitig auf der Straße sein werden. Wir konzentrieren uns mit unserer Kernkompetenz auf die zweite Entwicklungsstufe. Die hochautomatisierten Fahrfunktionen werden zuerst in Fahrzeugen des Premiumsegments verfügbar sein, unserer traditionell wichtigsten und größten Kundengruppe.

Dabei werden einerseits die Umfeld-Erfassung und die Umfeld-Kommunikation sowohl zwischen Fahrzeugen, als auch von Fahrzeugen mit der Infrastruktur eine große Rolle spielen.

Fahrzeuge im Automatisierungsmodus können auf dieser Informationsgrundlage eine rechtzeitige und sanfte Geschwindigkeitsreduzierung vornehmen und gegebenenfalls die effektive Übergabe der Fahraufgabe, also Lenkung, Bremse und Gas, an den menschlichen Fahrer einleiten.

Diese besonders kritische Phase des Übergangs lässt sich umso sicherer gestalten, je mehr das System über den aktuellen **Zustand des Fahrers** kennt. Genau an diesem neuralgischen Punkt entwickeln wir gerade unsere Innovationen von übermorgen – auf Basis unserer Kernkompetenz aus fast drei Jahrzehnten. – Ich bin mir sicher, dass ich Ihnen im nächsten Jahr schon viel mehr darüber berichten kann. Und spätestens jetzt sollten Sie sich an meinen Spruch mit dem verschmitztem Lächeln erinnern.

[Fazit]

Meine Damen und Herren, ich hatte anfangs die rhetorische Frage gestellt, was wir dazu tun, dass die Entwicklung unseres Unternehmens so bleibt wie sie ist: nach vorne und nach oben gerichtet. Was wir tun, dass für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre die „Rallye“ weitergeht, auf zu neuen Ufern.

Ich hoffe, dass Sie einen guten Eindruck gewinnen konnten, wie wir uns mit wachsender Begeisterung immer wieder neu erfinden und so unser Wachstum managen und die Mobilität der Zukunft immer mehr mitgestalten. Dazu passen wir uns mit unserer **dynamischen Strategie** an die **Megatrends** in der Automobilwirtschaft an. Wenn sich die Wertschöpfungskette ändert – im letzten Jahr sind wir schon auf die disruptiven Entwicklungen in der Elektromobilität eingegangen – sehen wir das nicht als Bedrohung an, sondern wir nutzen diese Gelegenheiten aktiv für weiteres Wachstum. So hat sich die paragon-Familie in den letzten 29 Jahren immer weiter entwickelt und vergrößert. Wir sind im Laufe der Zeit vielfältiger, agiler und sogar auch immer schneller geworden.

Heute sind wir in drei Segmenten und fünf Geschäftsbereichen aufgebaut – die Entwicklungen in unserer Branche geben uns aber gerade jetzt jede Menge Raum für weiteres Wachstum. Den werden wir auch nutzen! Das bewährte paragon-Prinzip bleibt dabei in jedem Fall erhalten, unser Gesicht als traditionelles Produktionsunternehmen mag sich aber mit den aufkommenden Datenbasierten Geschäftsmodellen der Zukunft auch noch etwas verjüngen.

[Weitere Tagesordnungspunkte]

Meine Damen und Herren, kommen wir nun zu der Ihnen vorliegenden Tagesordnung.

Für die Tagesordnungspunkte 2 bis 7 bitte ich Sie um Ihre Zustimmung. Mit der Auszahlung einer Dividende in Höhe des Vorjahres wollen wir Kontinuität zeigen, ohne unser Wachstumstempo zu beeinträchtigen. Die vorgeschlagene Beschlussfassung unter TOP 6 zur Aufhebung des genehmigten Kapitals und Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals und unter TOP 7 zur Aufhebung der bedingten Kapitalia und Schaffung eines neuen bedingten Kapitals soll uns weiterhin alle Finanzierungsmöglichkeiten für das weitere Unternehmenswachstum offenhalten. Aktuell sind bei uns im Vorstand allerdings keine konkreten Pläne zur Ausnutzung vorhanden.

Ich bedanke mich an dieser Stelle für Ihr Vertrauen, uns als Miteigentümer der paragon AG auf unserem Weg zu begleiten und hoffe, dass Sie ähnlich wie ich noch viel Freude an der weiteren Entwicklung unserer paragon-Familie haben werden.

Gestatten Sie mir zum Abschluss noch diese persönliche Bemerkung: manchmal werde ich gefragt, ob sich bei mir nicht mit jedem zusätzlichen Erfolg die Freude darüber allmählich reduziert, ich also erfolgsmüde, träge oder satt werde. Jetzt frage ich Sie einmal: können Sie sich vorstellen, sich eines Tages von Ihren Kindern abzuwenden, weil Sie „genug“ von ihnen haben? – So geht es mir persönlich in meiner Funktion als Oberhaupt der paragon-Familie: für mich stehen nicht die Einzelerfolge im Mittelpunkt, sondern das größere Ziel und der Weg dorthin. Und wenn wir ein Ziel erreicht haben, ergeben sich daraus neue. Die Summe aller Ziele – bekannte und heute noch unbekannte – ist die Vision eines neuen Unternehmenstyps, vor 29 Jahren gegründet, um Produkte von Werte für den Menschen zu schaffen und Wert für das Unternehmen und seine Stakeholder zu schöpfen.

Und nächstes Jahr sehen wir uns zum 30-jährigen Jubiläum unserer – Ihrer – Firma. Wir feiern dann und Sie bekommen die Geschenke!

Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit.