



Rede

Klaus Dieter Frers

Vorsitzender der Geschäftsführung

und

Dr. Matthias Schöllmann

Geschäftsführer Automotive

der

paragon GmbH

**Integration und Wachstum:
Nachhaltigkeit im automobilen Wandel!**

Ordentliche Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA

Delbrück

15. Mai 2019

Sperrfrist: 15. Mai 2019, Redebeginn Klaus Dieter Frers

– Es gilt das gesprochene Wort –

I. Einleitung und Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Aktionärsvertreterinnen und -vertreter,
sehr geehrter Aufsichtsrat,
meine Damen und Herren,

das ist heute meine 18. paragon-Hauptversammlung. Ich darf Ihnen einmal mehr über ein aufregendes, anregendes, wegweisendes und erfolgreiches Geschäftsjahr berichten. Und, ja, auch über die Turbulenzen der letzten Tage – bitte ein wenig Geduld.

paragon entwickelt sich stetig weiter. Das Durchschreiten der 100 Millionen Euro Umsatzgrenze noch im Kopf, sind wir dieses Jahr schon bei voraussichtlich 230 bis 240 Millionen Euro. Und selbst das wird sich als Etappenziel erweisen, haben wir doch einen Jahresumsatz von 500 Millionen in wenigen Jahren vor Augen. Und doch ist vieles gleich geblieben – das trifft vor allem auf unsere besondere Symbiose aus Familie und Börse zu. Wir sehen das börsennotierte Familienunternehmen als Schlüssel unseres Erfolges; die formwechselnde Umwandlung in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien hat diese Kombination für die Zukunft manifestiert.

Wie konnten wir wieder Rekorde vermelden in einer Zeit, in der so einige Unternehmen unserer Branche ihre Prognosen nach unten korrigieren mussten? Woran lag es? Was ist es genau, was den Unterschied ausmacht? Wie Sie vielleicht wissen, fasse ich dies gerne unter dem Schlagwort „paragon-Prinzip“ zusammen. Lassen Sie uns gemeinsam etwas eintauchen in die paragon-Welt, die für mich persönlich, aber auch für viele andere bei paragon eine so große Faszination ausstrahlt.

Damit heiße ich Sie – auch im Namen von Dr. Matthias Schöllmann, meinem neuen Kollegen in der Geschäftsführung – zur diesjährigen Hauptversammlung sehr herzlich willkommen.

Meine Damen und Herren,

im letzten Jahr hatte ich Ihnen ausführlich von der großen Bedeutung der Megatrends für paragon berichtet. Ich möchte mich hier nicht unnötig wiederholen. Ich werde Ihnen heute vielmehr erläutern, wie wir uns diese Trends zunutze machen. Unser **Innovationsprozess** ist von dem zentralen Gedanken inspiriert, das persönliche Fahrerlebnis aller Insassen moderner Personenkraftwagen zu verbessern. Das ist eine vielschichtige Aufgabe. Und wir haben hier genau

die Marktsegmente identifiziert, die heute und in den nächsten Jahren großes Wachstumspotential aufweisen.

Aus den globalen Megatrends Klimawandel, Digitalisierung und Urbanisierung leiten wir die für den Automobilbereich relevanten Trends ab, wobei wir stets die Perspektive des Endkunden einnehmen, also die des Autofahrers und seiner Begleiter. Daraus entstehen unsere **Innovationsfelder** Geteilte Mobilität, Konnektivität, Elektromobilität, Autonomes Fahren, Digitale Assistenz und Schutz vor Emissionen. Diese decken wir wiederum systematisch in unseren Geschäftsbereichen Sensorik, Interieur, Digitale Assistenz, Karosserie-Kinematik und Elektromobilität ab.

Zu Beginn dieses Jahres haben wir unsere wichtigsten Neuentwicklungen erstmals auf der **Consumer Electronics Show** in Las Vegas, kurz „CES“ einem ausgesuchten internationalen Fachpublikum präsentiert. Die CES ist eine der weltweit größten Fachmessen für Unterhaltungselektronik. An unserem Messestand hatten wir einen eigenen Fahrsimulator aufgestellt. Die Besucher konnten schon jetzt erleben, wie die Fahrgastzelle des Autos der Zukunft aussieht und was sie zu leisten vermag. Ebenfalls in Las Vegas vertreten war unsere Tochtergesellschaft Voltabox. Sie hatte einen besonderen Schwerpunkt auf Starterbatterien für Motorräder und Automobile gelegt, die sich durch Apps steuern lassen. Daneben hat Voltabox viel Aufmerksamkeit mit verschiedenen fortschrittlichen Batterie- und Akkusystemen für E-Bikes im Premium-Segment erregt.

Themen wie Künstliche Intelligenz sowie Technologien für selbstfahrende Autos haben auf der Consumer Electronics Show in den vergangenen Jahren immer stärker an Bedeutung gewonnen. Deshalb haben wir für paragon genau da den Schwerpunkt unseres Messeauftritts gelegt - ein wichtiger Gradmesser für unsere neuesten Entwicklungen. Und ich darf Ihnen berichten – verstecken mussten wir uns nicht, selbst im Vergleich zu sehr großen Anbietern.

Da die allermeisten von Ihnen nicht in Las Vegas gewesen sein dürften, werden Sie später noch Gelegenheit haben, sich selbst ein ganz persönliches Bild von unseren Innovationen zu verschaffen - wenn Sie mögen, können Sie das sogar mit geschlossenen Augen tun.

Mit sehr festem Blick konzentrieren wir uns bei allem, was wir tun, auf die wirtschaftliche Verwertbarkeit unserer Entwicklungen, um den Wert unseres Unternehmens nachhaltig zu steigern. Ein gutes Indiz für zukünftige Wertsteigerungen ist die Entwicklung unserer immateriellen

Vermögenswerte. Immaterielle Vermögenswerte sind Aktivposten in der Bilanz, die den Wert unseres Entwicklungsschatzes darstellen. Daran lässt sich ablesen, inwieweit unsere Innovationen bereits Abnehmer gefunden haben. Das liegt daran, dass uns die Rechnungslegung nach dem IFRS-Standard dazu verpflichtet, immer dann Entwicklungskosten zu Herstellkosten zu aktivieren, wenn die technische Realisierbarkeit und Vermarktung sichergestellt ist. Darüber hinaus muss die voraussichtliche Erzielung künftigen wirtschaftlichen Nutzens nachgewiesen sein. Im Umkehrschluss zeigt der 2018 um fast 53% auf 91,7 M€ angestiegene Aktivposten „Immaterielle Vermögensgegenstände“ eindrucksvoll, dass unsere Produkte ihren Weg zu Kunden finden und sich in den nächsten Jahren in klingende Münze – sprich: in Umsatz und Gewinn – verwandeln. Die immateriellen Vermögenswerte werden natürlich jedes Jahr aufs Neue auch vom Wirtschaftsprüfer auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Zu jedem Bilanzstichtag werden hierzu die Buchwerte der immateriellen Vermögenswerte daraufhin untersucht, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Seit 2011 sind in diesem Zusammenhang übrigens insgesamt lediglich 1,7 Millionen Euro angefallen. Das dokumentiert eindrucksvoll unsere sehr konservative Bilanzpolitik.

Ich kann mir die Bemerkung nicht verkneifen, dass auch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung, die DPR, besonders intensiv den Bilanzposten „Immaterielle Vermögensgegenstände“ geprüft hat und am Ende unsere Vorgehensweise in Einklang mit den IFRS-Regeln stehend befand und nicht einen einzigen Cent weggestrichen hat. Dies vielleicht auch an die Adresse derjenigen, die in Internetblogs Halbwissen demonstrieren. Übrigens wurde auch unsere langjährige Praxis der Berechnung unseres Auftragsbestands von der DPR überprüft und in keiner Weise kritisiert.

Meine Damen und Herren, wir gehen sehr gewissenhaft vor, um unseren Unternehmenswert auch wirklich nachhaltig zu erhöhen. Das zeigt sich auch bei der Markteinführung unserer Innovationen. Wir nehmen die konkrete Vermarktung bei den Automobilherstellern, also unseren Direktkunden, erst mit funktionsfähigen Prototypen und entsprechenden Patentanmeldungen auf. Dadurch sichern wir uns selbst bei immer kürzeren Innovationszyklen einen zeitlichen Vorsprung gegenüber unseren Wettbewerbern. Bei einer immer weiter optimierten Wertschöpfungstiefe in der Produktion haben wir uns so als innovativer und verlässlicher Partner der Automobilhersteller etabliert. Wir erhöhen zudem laufend den Automatisierungsgrad unserer Serienfertigung, um über den Lebenszyklus der einzelnen Produktreihen hinweg die Kostenstruktur zu verbessern. In diesem Sinne stellt die Serienfertigung der Vielzahl von Produktvarianten auch ein eigenständiges Innovationsfeld bei paragon dar.

Weitere Technologien für neue Produkte erschließen wir uns auch immer wieder durch die Übernahme von Unternehmen. Im letzten Jahr waren wir hier recht aktiv. Insgesamt haben wir fünf Unternehmen gekauft, was sich in der Kapitalflussrechnung mit gut 26 Millionen Euro niedergeschlagen hat. Damit haben wir uns einen sehr viel größeren technologischen Spielraum für die weitere Entwicklung von Innovationen in den von uns definierten Wachstumssegmenten eröffnet.

Bei Voltabox hat der Kauf von Concurrent Design im texanischen Austin im April 2018 die Kapazitäten der Produktentwicklung vor Ort wesentlich gestärkt. Voltabox USA kann jetzt mit nunmehr 21 Entwicklern die Elektrifizierung von Bergbau-Fahrzeugen als exklusiver Partner von Komatsu Mining viel schneller vorantreiben.

Der Auftritt von Voltabox im nordamerikanischen Markt ist im letzten Jahr übrigens unter dem Dach der neugegründeten Voltabox of North America, Inc., gebündelt worden. Die Steuerung sämtlicher Aktivitäten in Nordamerika erfolgt damit aus Austin heraus.

Mit dem Erwerb der ACCURATE – SMART BATTERY SYSTEMS – GmbH in Korntal-Münchingen bei Stuttgart ist Voltabox im vergangenen September in den schnell wachsenden Markt für hochwertige E-Bikes eingestiegen. Die Gesellschaft wird gerade auf die Voltabox AG verschmolzen; Korntal-Münchingen wird dann ähnlich wie Voltabox in Aachen das Entwicklungszentrum für eines der Voltabox-Marktsegmente, in diesem Fall Voltaforce. Damit steht Voltabox nun ein Leistungsspektrum von standardisierten Batterien bis zu komplexen Lithium-Ionen-Batteriesystemen zur Verfügung. Hinzu kommen Schutzschaltungen und Batterie-Management-Systeme sowie Ladetechnik, die auf die eigenen Batteriesysteme abgestimmt ist. Zukünftig wird das Portfolio auch die gesamte Antriebstechnik für Elektrofahrzeuge umfassen; ich will aber der Präsentation auf der IAA in September nicht vorgreifen.

Wie bereits beim Börsengang angekündigt, will Voltabox auch ausgewählte Massenmärkte mit der modernen und leistungsfähigen Lithium-Ionen-Technologie erschließen. Hierzu gehören nicht nur die erwähnten E-Bike-Batterien und die Starterbatterien; wie vor kurzem gemeldet haben wir den Einstieg in Antriebsbatterien für Autos geschafft. Den Anfang macht ein Kleintransporter, der dem bekannten Streetscooter nicht unähnlich ist. Es folgt ein Kleinbus und auch Stadtfahrzeuge werden nicht lange auf sich warten lassen. Dass es sich dabei zuerst um das kleine Elektroauto Microlino handelt, das hier in Delbrück von der Artega GmbH produziert wird, werden Sie schon geahnt haben.

Aber gehen Sie bitte davon aus, dass es nicht beim Microlino bleiben wird; Voltabox ist in den Endverhandlungen für ein weiteres, sehr interessantes Auto-Projekt.

Im Segment Elektronik wurde der Fachbereich Akustik durch die Übernahme der LPG Lautsprecher-Produktions-Gesellschaft mbH zusammen mit deren Tochtergesellschaft ETON Electro Acoustic GmbH in Neu-Ulm verstärkt. paragon ist damit im Lautsprecherbereich zum Komplettanbieter geworden. LPG firmiert inzwischen als paragon electroacoustic GmbH und die Tochtergesellschaft als ETON Soundsysteme GmbH; diese befasst sich im Wesentlichen mit nachzurüstenden Lautsprechern und mit Heim-Hifi. Zudem von großem Wert: Das Unternehmen ist bereits Lieferant des Außenlautsprechers für Elektrofahrzeuge eines deutschen Premiumherstellers. Das ist aufgrund der aktuellen Gesetzgebung - die Pflicht zu Aussenlautsprechern gilt schon ab 01.07.2019 - ein schnell wachsender Markt.

Zu den vielen Highlights des Jahres gehört sicherlich die mehrheitliche Übernahme der SemVox GmbH zum 01. Oktober 2018. Mit ihr haben wir den neuen Geschäftsbereich **Digitale Assistenz** gegründet. Hierbei handelt es sich um ein relativ junges Marktsegment innerhalb des Automobilssektors, das durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz und Maschinellem Lernen in den nächsten Jahren besonders stark wachsen dürfte.

Mit Hilfe der SemVox-Software-Plattformen können Automobilhersteller auch eigene intelligente Assistenten entwickeln. Der Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von rund 16 Millionen Euro stellt im Wesentlichen auf das besondere Know-how der Gesellschaft ab, Branchenlösungen zu platzieren, die in naher Zukunft sehr hohe Skaleneffekte ermöglichen werden. Durch den Abschluss entsprechender Optionen können wir mittelfristig unsere Beteiligung an SemVox von 82 auf 100 Prozent ausweiten. Die restlichen 18 Prozent liegen bei den Gründern um Dr. Norbert Pflieger, der als Geschäftsführer der paragon semvox GmbH, wie wir das Unternehmen jetzt nennen, für unseren neuen Geschäftsbereich Digitale Assistenz verantwortlich ist. SemVox ist zehn Jahre alt, profitabel und erfolgreich. Seit Sommer 2017 wird die sogenannte ODP S3-Software-Plattform in Serie bei Audi und anderen OEMs verbaut; in den nächsten sechs Jahren werden über 16,7 Mio. Fahrzeugen damit ausgerüstet. Wir reden also hier nicht von Zukunftsmusik für Freaks, sondern über ein Serienprodukt für die Masse. Und Sie werden überrascht sein, in welche Fahrzeuge die SemVox-Technologie noch Einzug halten wird. Warten Sie es ab.

Meine Damen und Herren, warum haben wir als Elektronikunternehmen unser Hardware-Angebot um Software-Produkte ergänzt? Lassen Sie mich einmal einen kurzen Vergleich anstellen. Die derzeit populären Sprachassistenten Alexa & Co. sind im Grunde nichts weiter als reine Befehlsempfänger – daran können auch die besten Marketingabteilungen der amerikanischen IT-Giganten nichts ändern. Von echter Sprachassistentenz, also dem Führen eines natürlichen Dialoges, sind diese Systeme noch meilenweit entfernt. Ohne den Lerneffekt beim Nutzer, der mitdenken muss und sich gut merken sollte, was bzw. wie er solchen herkömmlichen Sprachassistenten etwas sagen kann, heißt es allzu oft „Ich verstehe Sie leider nicht.“ Darüber hinaus werden in der Regel unkontrolliert Daten zum Nutzerverhalten in den USA gespeichert und ohne Verbindung zum Internet sind die Systeme taub, d.h. sie funktionieren schlichtweg nicht. Dies zeigt: Die vermeintlich schlaue Sprachassistentenz von ansonsten wirklich mit Technologien beeindruckenden Konzernen wie Google oder Amazon steht noch ganz am Anfang. Da sind wir mit unserem Sprachassistentenz-System schon sehr viel weiter. Experten sprechen von einem Entwicklungsvorsprung von 3 Jahren, den wir haben. Wir haben unser KI-Portfolio durch die Synergien mit unserem Geschäftsbereich Interieur zügig erweitert und Anfang Januar bereits unter dem Namen „**Edwin**“ in Las Vegas dem internationalen Fachpublikum vorgestellt. Von Edwin werden wir alle mit Sicherheit noch so einiges hören. Und das ist nicht nur sprichwörtlich gemeint.

Unser Geschäftsbereich Digitale Assistenz verkauft Software-Lizenzen, was eine Erweiterung unseres Geschäftsmodells ist. In den angestammten Geschäftsbereichen Sensorik und Interieur generieren wir Umsatz bisher ganz überwiegend durch den Verkauf von eigenproduzierten Luftgütesensoren, Mikrofonen und Anzeigeinstrumenten. Dagegen stehen beim Verkauf von Software-Lizenzen im Geschäftsbereich Digitale Assistenz nun sogenannte Runtime-Lizenzen im Mittelpunkt, d.h. Kunden erwerben pro verkaufter Einheit ihres eigenen Produkts (also Fahrzeugs) eine Einzellizenz. Daneben wird vereinzelt auch die Entwicklungsumgebung lizenziert. In einem weiteren Schritt streben wir auch die Erschließung wiederkehrender Erlösquellen an. Hierzu konnten wir bereits erste Pilot-Kunden mit Abo-Modellen auf Basis der Anzahl der pro Monat aktivierten Einheiten wie zum Beispiel die Anzahl der heruntergeladenen und aktivierten Apps für Smartphones gewinnen.

Wir sind fest davon überzeugt: AI - AI steht für Artificial Intelligence, also Künstliche Intelligenz - von paragon semvox ist in Fahrzeugen die fortschrittlichste Plattform für die nächste Generation von Sprachassistenten mit Künstlicher Intelligenz. Ein guter Anker für unsere Digitalisierungsstrategie. Daher freuen wir uns auch sehr über diese Akquisition und sind uns sicher, dass die damit

verbundene Wertsteigerung im aktuellen Aktienkurs noch gar nicht „eingepreist“ ist, wie man am Kapitalmarkt sagt.

Meine Damen und Herren, damit kommen wir zu einem Thema, das Sie alle – mich eingeschlossen – auch unmittelbar betrifft. Besser sollte ich sagen: sehr betroffen macht. Unsere Aktie hat sich im vergangenen Jahr leider nicht so erfreulich wie im Vorjahr entwickelt. Der Schlusskurs zum Jahresende lag bei 17,48 Euro. Nach einem Plus von rund 90 Prozent im Vorjahr mussten wir im letzten Jahr eine Kurseinbuße von fast 78 Prozent hinnehmen. Bei dem aktuellen Kursniveau von rund 26 Euro ist das allerdings zwar auch schon wieder eine Steigerung von fast 50 Prozent; die heftigen Ausschläge aufgrund der jüngsten BaFin-Meldung machen einen aber natürlich nicht zufrieden. Es ist müßig, über die Gründe dieser starken Schwankungen zu spekulieren. Fakt ist jedoch, dass es im zweiten Halbjahr vergangenen Jahres eine ganze Reihe von Unternehmen aus dem Automobilsektor getroffen hat. Insofern kann der Kursverlauf nicht auf die im Mai letzten Jahres beschlossene formwechselnde Umwandlung in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien reduziert werden, wie vereinzelt in Medien zu lesen war. Ich bin sehr gespannt, wo die Aktie am Ende dieses Jahres stehen wird. Natürlich hoffe ich in unser aller Interesse, dass sich der Kurs in diesem Jahr sehr viel freundlicher entwickeln wird. Mit den von uns vorangetriebenen Projekten und Maßnahmen haben wir sicherlich einen erheblichen Beitrag geleistet, dass der Kapitalmarkt das zukünftige Wertsteigerungspotential unseres gemeinsamen Titels wieder erkennt.

Meine Damen und Herren, eine rein technische Bewertung unserer Aktie kann niemals dem großen Zukunftspotential von paragon gerecht werden, wenn sie nur auf dem relativen Vergleich einzelner Finanzkennzahlen aufbaut. Deshalb muss auch immer der operative Fortschritt bei der Umsetzung unserer nachhaltigen Wachstumsstrategie berücksichtigt werden, über den wir ja regelmäßig und umfassend berichten. In der aktuellen Aufbauphase unserer jungen Geschäftsbereiche geht dieser Fortschritt naturgemäß mit Belastungen beim Netto-Umlaufvermögen und einem negativen freien Barmittelzufluss einher. Diese Belastungen sind jedoch von vorübergehender Natur.

Wir gehen davon aus, dass durch das stabile operative Geschäft im Automotive-Bereich, die stetige Optimierung und Verbreiterung des Voltabox-Geschäfts und die deutlichen Verbesserungen des Betriebskapitals, des sog. Working Capitals, bei der Voltabox 2019 der paragon-Konzern einen positiven Free Cash-Flow erzielen kann.

Für uns im Management zählt die wirtschaftliche Nachhaltigkeit unserer Entscheidungen. Wie wir das nachhaltige Wachstum in der Zukunft genau umsetzen wollen, wird Ihnen mein Kollege Dr. Matthias Schöllmann noch näher erläutern.

Zunächst möchte ich jedoch über die wichtigsten wirtschaftlichen Entwicklungen des Geschäftsjahres 2018 berichten. Um es vorweg zu nehmen: Mit den operativen Ergebnissen sind wir in der Geschäftsführung sehr zufrieden.

II. Ergebnisse des Geschäftsjahres 2018

Meine Damen und Herren, ich habe es bereits erwähnt: Während viele andere Gesellschaften ihre Geschäftsaussichten im Verlauf des Jahres 2018 nach unten revidieren mussten, haben wir erneut Kontinuität und Prognosezuverlässigkeit bewiesen.

Sie können das Zahlenwerk wie gewohnt in unserem ausführlichen Bericht über das **Geschäftsjahr** nachlesen, der hier auch in gedruckter Form ausliegt – mit einem kombinierten Lagebericht, der jeweils auch auf die Besonderheiten des Konzerns und der Einzelgesellschaft eingeht.

Doch bevor ich das Jahr 2018 Revue passieren lasse, möchte ich jetzt auf das Thema eingehen, das in den letzten zwei Wochen für viel Aufregung und heftige Kursreaktionen bei den Aktien von paragon und Voltabox gesorgt hat und Sie natürlich in erhebliche Sorge versetzt hat. Die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) hat den Konzernabschluss unserer Tochtergesellschaft Voltabox für das Geschäftsjahr 2017 nach dem Zufallsprinzip einer Prüfung unterzogen; in der Folge kam es zu einem Bescheid der BaFin, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, den wir gezwungenermaßen unkommentiert veröffentlichen mussten. Das hat für entsprechende Unsicherheiten in Markt gesorgt, obwohl wir vorsorglich die entsprechenden Vorjahreswerte nach Kenntnis der Auffassung der DPR bereits in den Konzernabschlüssen für das Jahr 2018 angepasst und im Anhang jeweils näher erläutert hatten. Es handelte sich also nicht um einen neuen Vorgang, sondern einen Sachverhalt bzgl. historischer Daten, der bereits seit März der Öffentlichkeit bekannt war.

Der testierende Wirtschaftsprüfer BakerTilly hält die Beanstandungen der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) nach wie vor für fragwürdig. Die kritisierten 9 Punkte, die schon allein durch die Bezeichnung „Fehler“ seitens der DPR einen besonderen Beigeschmack bekommen, bestehen aus 5 Korrekturen zu Anhangangaben, die keinen Einfluss auf das Zahlenwerk haben, für sich allein betrachtet sicher als unwesentlich bezeichnet werden würden und nicht zur Veröffentlichung angestanden hätten. Bei den restlichen 4 geht es sämtlich um Ermessensentscheidungen in Präzedenzfällen. In der Literatur finden sich Belege, dass unsere Darstellung zu einzelnen der Themen richtig war. Dies wird auch von einem Wirtschaftsprüfer der Big4-Wirtschaftsprüfungsunternehmen und einem renommierten Professor für internationale

Rechnungslegung so gesehen. Am Ende hat die DPR aber leider eine andere Auffassung vertreten, z.T. auch, ohne dies überhaupt begründen zu können. Ich bin kein Wirtschaftsprüfer, aber ich fand die Argumentation von BakerTilly in den wirklich relevanten Punkten für schlüssig und nachvollziehbar. Dennoch haben wir uns ganz bewusst entschieden, auf die Möglichkeit eines Widerspruchs zu verzichten, obwohl wir von unserer Vorgehensweise nach wie vor überzeugt sind und keine Scheu gehabt hätten, dies ggü. höheren Instanzen rechtfertigen zu müssen. Wir wollten aber einen Schlussstrich ziehen und uns lieber ums Geschäft kümmern statt um langwierige und wenig aussichtsreiche Rechtsstreits.

Von der DPR wurden im Wesentlichen die bilanziell erfassten Kosten des Börsengangs und die ertragswirksame Erfassung des Anspruchs auf Ausgleich des Verlusts durch Voltabox bemängelt. Das hat dann zu einer deutlichen Veränderung des Gewinnausweises bei Voltabox für das Geschäftsjahr 2017 geführt.

Ich möchte aber betonen, dass es sich hier um Einmaleffekte rein bilanzieller Natur von historischen Daten handelt, die längst durch das Geschäftsjahr 2018 und die Prognose für 2019 überholt sind. Die Anpassungen haben keinen Geldmittelabfluss zur Folge, und sie haben auch keine steuerlichen Auswirkungen. Auch die HGB-Abschlüsse sind davon nicht tangiert; diese sind korrekt. Für das laufende Geschäftsjahr und künftige Geschäftsjahre besteht kein weiterer Anpassungsbedarf.

Dennoch hat die Pflichtveröffentlichung der Voltabox AG zu Irritationen bei einigen Investoren geführt, die wir in der direkten Kommunikation schnell entkräften konnten. Ich bedauere aufrichtig, dass diese Verunsicherung entstanden ist! Viele haben uns gefragt, warum wir das nicht besser kommuniziert haben. Wie bereits angedeutet, liegt das daran, dass man das aufgrund der Regeln der BaFin schlicht nicht darf. Jegliche – ich zitiere - „Kommentierungen, relativierende Zusätze und sonstige abschwächende Aussagen“ sind im Zusammenhang mit der Veröffentlichung untersagt. Auch der Text wird von der BaFin vorgegeben.

Aufgrund der Konsolidierung der Voltabox AG im Konzernabschluss der paragon GmbH & Co. KGaA erfolgte zeitversetzt auch eine DPR-Prüfung der 2017er paragon-Konzernbilanz. Am 06. Mai 2019 erhielten wir die finalen Feststellungen der DPR, die aber keine Überraschungen enthielten. Der sich daraus ergebene Korrekturbedarf ist bereits vollständig im Konzernabschluss 2018 berücksichtigt und erläutert worden. Auf einen Widerspruch haben wir verzichtet, so dass wir davon ausgehen, in den nächsten Wochen den entsprechenden BaFin-Bescheid zu veröffentlichen. Es bleibt zu hoffen, dass dann nicht wieder ein „Sturm im Wasserglas“ entfacht wird, wie die jüngste „Wirtschaftswoche“ die jüngsten Kursturbulenzen bezeichnet hat.

Ich möchte den Umfang meiner Hauptversammlungsrede nicht sprengen. In der Aktionärsdebatte möchte ich Ihnen sehr detailliert zu jeder der Beanstandungen den Hintergrund nennen und stehe Ihnen dann auch gerne für konkrete Nachfragen zur Verfügung. Damit möchte es bzgl. der DPR-Thematik erst einmal bewenden lassen.

Im Folgenden möchte ich Ihnen nun die wichtigsten Eckdaten zur **Ertragslage** des paragon-Konzerns im Geschäftsjahr 2018 erläutern.

- In unserem Prognosebericht für das Geschäftsjahr 2018 hatten wir uns zum Ziel gesetzt, aufgrund der guten Auftragsituation erneut deutlich schneller als der Automobilsektor zu wachsen. Angesichts der robusten Auftragsvorlage der Voltabox haben wir natürlich im Segment Elektromobilität ohnehin mit einer signifikant höheren Wachstumsrate gerechnet. Der Geschäftsbereich Karosserie-Kinematik sollte ebenfalls überproportional zum Wachstum beitragen. Seit dem Halbjahresbericht hatten wir beim **Konzernumsatz** mit einer Spanne von 180 bis 185 Millionen Euro gerechnet; hierbei war ein Beitrag durch die eigentlich geplante Übernahme der US-Firma Navitas mit eingerechnet worden. Diese Ziele haben wir mit einem Wachstum von rund 50 Prozent auf 187 Millionen Euro sogar überschritten, und das aufgrund des günstigen Geschäftsverlaufs auch ohne die Navitas-Übernahme, die aufgrund von Genehmigungshürden und einem schlechter als erwarteten Geschäftsverlauf bei dieser US-Firma abgesagt wurde.
- Unser Rentabilitätsziel definieren wir auf der Ebene des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern, dem **EBIT**. Hier hatten wir uns zunächst eine Gewinnmarge von 9 Prozent vorgenommen. Im Halbjahresbericht haben wir diese Prognose dann auf rund 8 Prozent aktualisiert. Der Grund hierfür war die Neugestaltung der Vereinbarung von Voltabox mit Triathlon, welche das EBIT im zweiten Halbjahr 2018 mit rund 2 Millionen Euro belastet hat. Die vorzeitige Neuregelung des Kooperationsvertrages war notwendig, um das strategische Ziel der Marktführerschaft von Voltabox im Wachstumsmarkt Intralogistik abzusichern. Die Profitabilität der automobilen Geschäftssegmente war hiervon nicht betroffen. Mit 7,9 Prozent haben wir unsere Prognose für die EBIT-Marge ebenfalls erreicht. Das entspricht einem operativen Ergebnis in Höhe von fast 15 Millionen Euro.

Lassen Sie uns noch die Vermögenslage des paragon Konzerns betrachten.

- Die **Vermögenswerte** haben sich zum Bilanzstichtag im Wesentlichen durch die Aktivierung von Entwicklungskosten, die Erweiterung des Konsolidierungskreises sowie den deutlichen Ausbau der operativen Geschäftstätigkeit um 17,6 Prozent auf rund 362 Millionen Euro erhöht.
- Das **Eigenkapital** erhöhte sich insbesondere infolge des deutlich gestiegenen Konzernergebnisses auf rund 178 Millionen Euro. Der an der Voltabox AG bestehende Anteil anderer Gesellschafter, der also dem Streubesitz zuzurechnen ist, betrug rund 62 Millionen Euro. Vor dem Hintergrund der erhöhten Bilanzsumme sank die Eigenkapitalquote zum Bilanzstichtag zwar auf 49,1 Prozent, was aber immer noch eine überaus hervorragende Eigenkapitalausstattung für ein Wachstumsunternehmen ist.

Schließlich möchte ich Ihnen noch die Finanzlage des paragon Konzerns zum Jahresende 2018 erläutern.

- Der **Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit** reduzierte sich im Berichtszeitraum auf minus 54 Millionen Euro, obwohl das Ergebnis vor Steuern um rund 10 Millionen Euro höher als im Vorjahr war. Woran lag das? Diese Entwicklung ist insbesondere auf die Erhöhung des Nettoumlaufvermögens um rund 52 Millionen Euro zurückzuführen. Sie beruht einerseits auf der einmaligen, aber sehr starken Zunahme der Vorräte. Diese werden insbesondere bei Voltabox benötigt, um künftig große Kunden mit hohen Stückzahlen beliefern zu können. Niemand will lange Lieferzeiten, sondern schnell beliefert werden. Dem müssen wir Rechnung tragen.

Daneben haben sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deutlich erhöht. Das ist ebenfalls maßgeblich auf den Voltabox-Teilkonzern zurückzuführen. Im Rahmen der Neugestaltung der Vereinbarung mit Triathlon hat Voltabox diesem wichtigsten Kunden im Bereich der Intralogistik im zweiten Halbjahr Zahlungsziele von 360 Tagen als eine Art Anschubfinanzierung eingeräumt, die am Ende natürlich wieder für Voltabox von Nutzen ist. Dieser Teil der Forderungen wird also überwiegend im zweiten Halbjahr dieses Jahres wieder abgebaut und damit fließt Voltabox auch die entsprechende Liquidität wieder zu. Jetzt im Mai sehen wir die Spitze und dann baut sich das kontinuierlich ab.

- Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** erhöhte sich im letzten Jahr auf minus 73 Millionen Euro und spiegelte die höheren Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in immaterielle Vermögenswerte wieder. Insgesamt rund 26 Millionen Euro entfielen davon auf den bereits erläuterten Erwerb von Unternehmen und haben daher einmaligen Charakter.
- Die im paragon-Konzern **frei verfügbare Liquidität** lag zum Jahresende trotz dieser hohen Investitionen in unser künftiges Wachstum immer noch bei komfortablen 49 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich noch einmal kurz die kumulierte Auftragslage im Konzern für die nächsten fünf Jahre darstellen. Sie ist Grundlage unserer Planung.

Über unsere **kumulierte Auftragsvorlage** – also das gesamte gewichtete Auftragsvolumen des paragon-Konzerns bezogen auf die kommenden fünf Jahre – berichte ich Ihnen an dieser Stelle in jedem Jahr. Zum Jahresende 2018 hat sich der Gesamtbetrag weiter erhöht. Während wir vor zwei Jahren „nur“ etwas mehr als 1,4 Milliarden Euro ausweisen konnten, haben wir mit aktuell rund 2,1 Milliarden Euro die nächste Schwelle schon hinter uns gelassen. Rund 1,1 Milliarden Euro entfallen allein auf das Segment Elektromobilität, also Voltabox.

Selbst wenn man sich nur einmal den Teil der Auftragsvorlage von rund 1,4 Milliarden ansieht, der mit Bestellungen und Rahmenverträgen hinterlegt ist, wird das enorme Wachstumspotential für die nächsten Jahre deutlich. Hiervon teilen sich die jungen Segmente Elektromobilität und Mechanik, die wir erst im Jahr 2011/2012 ins Leben gerufen haben, bereits rund 0,9 Milliarden Euro. Der Rest der Auftragsvorlage besteht aus Projekten, die wir aus Planungsgründen je nach der Eintrittswahrscheinlichkeit gewichten.

Zur Erinnerung, im abgelaufenen Geschäftsjahr machten diese Segmente bereits zusammen mehr als die Hälfte des gesamten Konzernumsatzes aus. Die Serienproduktion von Batteriemodulen für Intralogistik-Anwendungen, insbesondere für Gabelstapler, war im Segment Elektromobilität der größte Treiber für das Wachstum von über 170 Prozent. Das Wachstum im Segment Mechanik von rund 275 Prozent profitierte u.a. von der Serienproduktion von Spoiler-Antriebssystemen der neuesten Generation. Darüber war die Integration der HS Genion GmbH, die wir im Vorjahr übernommen hatten, sehr erfolgreich. Längst haben wir unsere Aktivitäten im Wachstumsmarkt für

Karosserie-Kinematik einheitlich in der paragon movasys GmbH mit einem eigenständigen Management zusammengefasst.

Der Mitarbeiterzuwachs ist auf allen Managementebenen und in vielen unterschiedlichen Funktionsbereichen ungebrochen. Zum Jahresende haben wir über unsere 12 Standorte verteilt die Schwelle von 1.000 Personen mit genau 1.139 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (inkl. 107 Leiharbeitern) überschritten, davon übrigens genau ein Drittel – konkret 374 Kolleginnen und Kollegen (inkl. 48 Leiharbeitern) - allein hier in Delbrück. Der Voltabox-Standort im texanischen Austin hat sich mit nunmehr 70 Mitarbeitern besonders dynamisch entwickelt. Auf dieser Basis werden wir den nordamerikanischen Markt noch besser erschließen können. Auch dort konnten wir inzwischen ein hervorragendes Management-Team installieren.

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir als Arbeitgeber insgesamt 162 neue Stellen, davon allein 92 am Standort Delbrück, geschaffen, also mehr als die Hälfte. Weitere 181 Mitarbeiter sind durch die übernommenen Unternehmen hinzugekommen. Der Anteil der im Konzern beschäftigten weiblichen Mitarbeiter erhöhte sich auf über 30 Prozent. Das ist gerade für ein Technologieunternehmen eine besonders erfreuliche Entwicklung. Stolz sind wir auch auf den hohen Anteil der in der Entwicklung tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auf sie entfallen mittlerweile mit 273 Personen ein Viertel aller im Konzern Beschäftigten. 13,3% unseres Umsatzes geben wir für Forschung und Entwicklung aus – ein Rekordwert in der Branche.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle kurz auf die Finanzierungspolitik von paragon eingehen. Grundsätzlich nutzen wir das breite Spektrum der verfügbaren Instrumente, ohne bestehende Kapitalgeber, also auch Sie, in ihren Anteilen zu verwässern. Ich bin bereits auf die Kursentwicklung der paragon-Aktie im letzten Jahr eingegangen. Natürlich wäre bei den Kursen gerade im zweiten Halbjahr eine Barkapitalerhöhung eine erhebliche Verwässerung gewesen. Der Markt für Unternehmensanleihen hingegen war im Herbst noch recht robust. Vor dem Hintergrund unserer guten Erfahrung aus dem Jahr 2017 haben wir uns deshalb im Oktober – nach einer Prüfung des Marktumfelds und auf Empfehlung von Bankenseite aus – für die Begebung einer weiteren Anleihe entschieden.

Neben der Refinanzierung der SemVox-Übernahme und allgemeiner Wachstumsfinanzierung im Bereich Automotive sollten dadurch insbesondere die – inzwischen bereits begonnenen – Baumaßnahmen zur Zusammenführung und Erweiterung der Standorte in Delbrück sowie Immobilienkäufe an den neuen Standorten Landsberg am Lech und Limbach finanziert werden. Die Anleihe wurde mit einem Kupon zwischen 4,25 Prozent und 4,75 Prozent angeboten. Allerdings hat

sich schon zu Beginn der Platzierung gezeigt, dass die seinerzeit realisierbaren Konditionen für paragon nicht akzeptabel waren. Deshalb haben wir uns zu dem Zeitpunkt konsequent gegen die Begebung der Anleihe entschieden.

Alternativ haben wir uns im ersten Quartal 2019 den Schweizer Kapitalmarkt etwas genauer angesehen und mit der Helvetische Bank AG Anfang April dort exklusiv eine Anleihe über 35 Millionen Schweizer Franken mit einer Laufzeit von fünf Jahren innerhalb kurzer Zeit erfolgreich platziert. Hier konnten wir nicht nur attraktivere Konditionen mit einem Kupon von genau 4,0 Prozent realisieren. Die Transaktionskosten liegen auch deutlich unter denen einer vergleichbaren Euro-Anleihe. Schließlich wurde die Anleihe von der Helvetische Bank AG fest übernommen, sodass bei dieser Transaktion von Anfang an keinerlei Platzierungsrisiko gegeben war. Damit haben wir unsere Liquiditätsausstattung nochmals verbessert und nutzen die zusätzlichen Mittel auch für die Optimierung unserer Bilanzstruktur.

Sie sehen: paragon ist auch für die Zukunft finanziell sehr gut aufgestellt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für die Darstellung der wesentlichen technologischen Highlights des Jahres 2018 übergebe ich den Stab nun an meinen neuen Kollegen in der Geschäftsführung. Dr. Matthias Schöllmann verantwortet seit dem 1. September letzten Jahres die automobilen Geschäftssegmente Elektronik und Mechanik. Die Voltabox AG wird morgen selbst in ihrer eigenen Hauptversammlung an dieser Stelle einen detaillierten Einblick in die wichtigsten technologischen Entwicklungen des letzten Jahres geben.

III. Integration und Wachstum

Herr Frers, vielen Dank.

Meine Damen und Herren, ich freue mich, Ihnen einige der spannendsten Entwicklungen aus der paragon-Schmiede etwas näher erläutern zu dürfen. Doch zunächst gestatten Sie mir ein paar Worte zu meiner Person: Ich bin 49 Jahre alt und promovierter Maschinenbau-Ingenieur. In den vergangenen fünf Jahren war ich Mitglied der Geschäftsführung der Hella GmbH & Co. KGaA, einem ebenfalls global aufgestellten, börsennotierten Familienunternehmen. In meiner Rolle als Mitglied der Geschäftsführung habe ich dort zuletzt den Vertrieb für Erstausrüstung verantwortet, nachdem ich in der Hella-Gruppe zuvor verschiedene Leitungsfunktionen in Vertrieb,

Programmmanagement und Entwicklung mit einem sehr starken Fokus auf Elektronik wahrgenommen hatte.

Meine Damen und Herren, Herr Frers hat es ja schon zu Beginn seiner Rede erläutert: Die Megatrends im automobilen Bereich spielen für das Geschäftsmodell und die Innovationsstrategie von paragon eine übergeordnete Rolle, denn Innovationen erfordern einen systematischen Prozess. Hierzu setzt paragon ein erprobtes Innovationssystem ein, um das aktuelle Produktportfolio laufend auf einem sehr hohen Innovationsstand zu halten. Im letzten Jahr waren etwa ein Viertel unserer Mitarbeiter in der Entwicklung beschäftigt, wie Herr Frers bereits erwähnt hat. Wir haben insgesamt rund 25 Millionen Euro, also über 13 Prozent unseres Umsatzes, in Forschung und Entwicklung investiert.

Unser **Geschäftsmodell** unterscheidet sich also deutlich von dem anderer Automobilzulieferer: Wir entwickeln unsere Innovationen eigenständig und zunächst auf eigene Kosten und beginnen erst danach mit der Vermarktung eines Prototypen bei den Automobilherstellern als Direktkunden. Hierfür stellen wir die erforderlichen Ressourcen und effiziente Strukturen bereit. Durch die in den letzten drei Jahrzehnten sukzessiv aufgebaute Gesamtfahrzeugkompetenz werden Entwicklung und Prototypenbau von einem tiefen Verständnis des gesamten Automobilbaus geprägt.

Mit einer optimierten Wertschöpfungstiefe in der Produktion hat sich paragon über die Jahre zudem als verlässlicher Partner der Automobilhersteller etabliert. Der Automatisierungsgrad der Serienfertigung wird laufend weiter erhöht, um hier über den Lebenszyklus der einzelnen Produktreihen hinweg die Kostenstruktur zu verbessern. Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahrs hatten wir konzernweit bereits 31 Industrieroboter im Fertigungseinsatz. Ein Jahr zuvor waren es noch 26.

Ich möchte Ihnen nun einige der wichtigsten Entwicklungen des vergangenen Jahres vorstellen, ohne dabei zu sehr auf technologische Feinheiten einzugehen. Im Anschluss an die Veranstaltung haben Sie auch noch die Gelegenheit, einige davon im Rahmen unserer Produktpräsentationen im Vorraum persönlich kennenzulernen.

Die Entwickler im Geschäftsbereich Sensorik haben sich auch im letzten Jahr intensiv mit der Luftqualität im Fahrzeuginnenraum auseinandergesetzt. Im Zentrum der Betrachtung steht zunehmend das Thema Feinstaub, insbesondere die Reduzierung der Feinstaubbelastung im Fahrzeuginnenraum.

Die Weltgesundheitsorganisation WHO lässt seit vielen Jahren immer wieder in aufwändigen Studien die Auswirkungen von Feinstaubemissionen auf die Gesundheit untersuchen. Feinstaub wird dabei nur zu einem Teil durch Abgasemissionen erzeugt. Auch Straßenabrieb und Reifenverschleiß tragen zu den Feinstäuben bei. Ein großer Teil der Feinstäube entsteht jedoch durch die Landwirtschaft und die Verbrennung von Biomasse und fossilen Brennstoffen zur Energie- und Wärmeengewinnung. Das heißt, das Thema „Schutz vor Feinstaub im Fahrzeug“ ist nicht allein von der Antriebsart abhängig, sondern wäre auch dann noch relevant, wenn ausschließlich Elektrofahrzeuge auf den Straßen unterwegs wären.

Übrigens ist erst vor wenigen Wochen ein neuer Vergleichstest des Bundesverbands der deutschen Bioethanolwirtschaft zwischen Super E10 und Super mit einem klaren Ergebnis veröffentlicht worden: Die Nutzung der Benzinsorte Super E10 senkt nicht nur die CO₂-Emissionen um durchschnittlich 25 Prozent, sondern auch den Feinstaubausstoß um durchschnittlich mehr als 70 Prozent. Hier kann also jeder Einzelne etwas zur Luftverbesserung beitragen.

Was genau ist aber Feinstaub eigentlich? – Als Feinstaub bezeichnet man ganz kleine Partikel, also solche mit einem Durchmesser von weniger als 10 Mikrometern. Das entspricht einem Millionstel Meter, oder anders ausgedrückt: einem Tausendstel Millimeter. Klein heißt hier also wirklich richtig klein.

Feinstaub wird üblicherweise in unterschiedlichen Partikelgrößen klassifiziert. Der Teil, der einen Durchmesser von weniger als 1 Mikrometern hat, gilt als besonders gesundheitsschädlich. Diese sehr feinen Staubpartikel können weit in die Lunge eindringen und sich dort festsetzen. So genannte ultrafeine Partikel mit einem Durchmesser von weniger als 0,1 Mikrometern sind die schädlichste Variante, denn diese Partikel können direkt durch die Lunge und die Lungenbläschen bis in den Blutstrom eindringen und sich somit auch in den menschlichen Organen ausbreiten, ohne dass es die Person zunächst bemerkt.

Deshalb ist es uns ein besonderes Anliegen, die Fahrzeuginsassen in künftigen Fahrzeuggenerationen so gut wie möglich zu schützen, insbesondere während der Fahrt. Und die Anwendung im Auto bietet hier ein signifikantes Potenzial: Nach einer repräsentativen forsa-Umfrage im Auftrag eines großen deutschen Direktversicherers verbringen allein in Deutschland rund 31 Prozent der Autofahrer mindestens eine Stunde pro Werktag im Auto.

Mit unserem Produkt, dem DUSTDETECT, haben wir bereits einen sehr wirksamen Sensor im Markt, der Feinstaub in der Umgebung zuverlässig erkennen und die Frischluftzufuhr bei Bedarf

unterbrechen kann. Planmäßig liefern wir die ersten A-Muster noch im ersten Halbjahr des laufenden Jahres an einen chinesischen Automobilhersteller aus. Das hat uns aber nicht gereicht. Also haben wir den **DUSTPROTECT** als Filtersystem entwickelt. Damit ergänzen wir unser umfassendes Angebot von Luftqualitätssystemen um einen wichtigen neuen Baustein. Übergeordnetes Ziel unserer Entwicklung ist es, generell den Eintritt von gesundheitsschädlichem Feinstaub in den Innenraum des Fahrzeugs zu verhindern. Damit wird das System die Insassen schützen, ohne die Zufuhr von Frischluft unterbrechen zu müssen. Die von uns entwickelten HV-Plasma-Filter sind wesentlich effizienter als die derzeit eingesetzten Luftfilter.

Meine Damen und Herren, der DUSTPROTECT wird seit dem letzten Jahr schon von verschiedenen interessierten Automobilherstellern erprobt und bewertet. In diesem Jahr sollen weitere Kundenerprobungsfahrzeuge mit dem System ausgerüstet werden. Damit verbreitern wir unser Angebot für dieses junge Marktsegment, um in den nächsten Jahren verstärkt zu wachsen.

Kennen Sie schon den perfekten Lautsprecher?

Im Fachbereich Akustik sind wir durch den Einsatz eines intelligenten Algorithmus in der Lage, Verzerrungen zu kompensieren, die ein Lautsprecher kurz vor Erreichen seiner Belastungsgrenze erzeugt. Diese Belastungsgrenze kann durch die Software erweitert werden, sodass derselbe Lautsprecher mit höheren Pegeln genutzt oder bei gleichbleibendem Pegel ein kleinerer Lautsprecher eingesetzt werden kann.

Automobilherstellern bieten sich damit Kosten- und Gewichtseinsparungspotenziale, da große, schwere Subwoofer, die viel Bauraum einnehmen, nun deutlich kleiner und leichter gebaut werden können. Die Entwicklung des perfekten Lautsprechers haben wir im letzten Jahr im Geschäftsbereich Interieur weitergeführt. In diesem Zusammenhang stand auch die Entwicklung eines Demonstrators, bei dem der Algorithmus zur Linearisierung der Lautsprecherdynamik in einem Hardware-Modul aus unserem modularen Soundsystem-Baukasten integriert wurde. Dieses Konzept ermöglicht beispielsweise das Ersetzen eines 13-cm-Tieftöners durch einen 10-cm-Tieftöner sowie eine Halbierung des Einbauvolumens unter Beibehaltung aller akustischen Parameter. Dadurch wird zusätzlicher Bauraum im Fahrzeug frei, den die Automobilhersteller z.B. für die Integration von neuen Abgasfiltersystemen benötigen.

Meine Damen und Herren, die größte Neuerung im letzten Jahr war für paragon aber sicher die Schaffung des komplett neuen Geschäftsbereichs **Digitale Assistenz**. Sie hat mit der Übernahme der Firma SemVox in Saarbrücken richtig Fahrt aufgenommen.

Die wahre intelligente Assistenz der nächsten Generation kommt nämlich nicht aus dem Silicon Valley, China oder von einem Berliner Startup, sondern aus Saarbrücken. Dort hat das Semvox-Team seit 2008 mit inzwischen über 70 Spezialisten die Assistenzplattform SEMVOX.AI entwickelt.

SemVox ist ursprünglich ein Spin-off des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz, das auf dem Gebiet innovativer Softwaretechnologien auf Basis Künstlicher Intelligenz als die größte wirtschaftsnahe Forschungseinrichtung Europas gilt. Die SemVox-Technologie stellt ein wirklich umfassendes Nutzererlebnis in den Vordergrund, bei dem der Sprachassistent lernt, eigenständig Schlüsse zieht und mit dem Ergebnis von sich aus aktiv wird – im Auto, auf jedem anderen Gerät, in jeder Situation und genau auf den Nutzer zugeschnitten. Die entscheidenden Merkmale, mit denen sich dieses System insbesondere von der Konkurrenz aus dem Silicon Valley unterscheidet, heißen **Vorausschauende Entscheidung** und **Vernetzte Künstliche Intelligenz**.

Wir haben von der ersten Minute an viel Wert auf eine enge Verzahnung mit dem Geschäftsbereich Interieur gelegt, der durch die zeitgleiche Zusammenlegung von Akustik und Cockpit entstanden ist. Dadurch können die Produkte des Geschäftsbereiches Digitale Assistenz auch in die Elektronikplattformen des Geschäftsbereichs Interieur integriert werden. Im Ergebnis schaffen wir so einen zusätzlichen Mehrwert für einen strategisch sehr wichtigen Teil unseres Produktportfolios. Diese Verzahnung gipfelt in dem neuen gemeinsamen Standort in Limbach nahe Saarbrücken und ersten gemeinsamen Projekten wie dem von Herrn Frers bereits erwähnten Sprachassistenten „Edwin“.

Ich will Ihnen gerne die wichtigsten Vorteile von SEMVOX.AI aufzählen:

- Egal, wie Nutzer mit SEMVOX.AI kommunizieren wollen: Das System versteht sie.
- SEMVOX.AI beherrscht fünfmal mehr Sprachen als Alexa und Co. und kann im Auto tief in die Fahrzeugbedienung integriert werden. SEMVOX.AI kann neben Sprache auch Touch-basierte Eingaben, Zeigegesten, Mimik und Blickgesten verstehen und kombinieren. „Fahr mich da hin!“ mit einem Fingerzeig auf dem Touchscreen – das ist keine Vision mehr, sondern Realität mit SEMVOX.AI.
- Wo Alexa & Co. ausfallen, brilliert SEMVOX.AI, denn die Technologie ist auch ohne Netzabdeckung verfügbar. SEMVOX.AI-Sprachassistenten laufen komplett offline auf dem jeweiligen Gerät, Cloud-basiert oder als Kombination aus beidem. SEMVOX.AI macht damit den Nutzer unabhängig von schlechter oder fehlender Netzabdeckung.

- Nutzer haben weiterhin die Hoheit über ihre persönlichen Daten. SEMVOX.AI garantiert absolute Datensicherheit und Datenhoheit: Sämtliche Anwendungs- und Nutzungsdaten verbleiben beim Nutzer bzw. Automobilhersteller. Hierin sehen wir ein weiteres klares Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Lösungen der amerikanischen Tech-Konzerne, denn keine Daten müssen auf einem ausländischen Server gespeichert werden.
- Machine Learning war erst der Anfang – jetzt kommt Linked AI. Die Linked-AI-Technologie von SEMVOX.AI ist eine echte Weltneuheit. SEMVOX.AI verknüpft die Vorteile klassischer wissensbasierter Systeme mit Machine Learning aus der Künstlichen Intelligenz. Erst durch diese Verbindung verhält sich der Assistent spürbar intelligent, bleibt aber gleichzeitig beherrschbar. Bei Systemen auf Basis von SEMVOX.AI können Sie jederzeit sicherstellen, dass das System nachvollziehbar die gleichen Entscheidungen trifft. Für unsere Kunden aus dem Automobilbereich ist dies ein entscheidender Aspekt. Offene Schnittstellen garantieren Individualisierung und Flexibilität. Geräteanbieter und Automobilhersteller können beliebig weitere Apps und Dienste wie Fahrzeugsensoren, Wetterinformationen, Restaurantsuchen, den aktuellen Terminkalender und vieles mehr in ihr System einbinden und über Anbietergrenzen hinweg miteinander verknüpfen.
- Die Automobilhersteller prägen ihr Markenimage selbst. Mit der eigenständigen und effizienten Entwicklungsumgebung von SEMVOX.AI passen sie ihren Sprachassistenten in jeder Hinsicht an ihre Marke und das jeweilige Fahrzeugmodell perfekt an. So bleibt ein Audi ein Audi. Und ein Porsche ein Porsche. Und es kommt nicht zu einem Google-Audi oder einem Amazon-Porsche.
- Für die Automobilhersteller werden mit einem eigenen unabhängigen Marktplatz durch SEMVOX.AI komplett neue Geschäftsmodelle mit wiederkehrenden Erlösquellen möglich. So können die Hersteller neue Funktionen und Erweiterungen anbieten und dadurch neue Geschäftsmodelle ohne Einbeziehung Dritter umsetzen.
- Online-Updates garantieren die Aktualität der Anwendungen. Sobald neue Funktionen oder Dienste verfügbar sind, können sie über ein Online-Update „over the air“ in bereits ausgelieferte Produkte integriert werden. Die Produktlebenszyklen sind so vollständig entkoppelt.

Und was bedeutet das Ganze nun für die Automobilhersteller? In Kurzform folgendes: SEMVOX.AI ist die Technologie auf dem allerneuesten Stand für eine neue Generation von Sprachassistenten im Fahrzeug und übrigens auch in Konsumenten- oder Industrieprodukten, ohne dass sie die wertvollen Daten ihrer Nutzer oder die Kontrolle über die Bedienschnittstelle aus der Hand geben müssen. Damit erhalten unsere Kunden ein sehr potentes Mittel im Wettbewerbskampf mit Tech-Giganten wie Google, Apple und Amazon. Zudem kann SEMVOX.AI einen wichtigen Beitrag für die künftige Markenpolitik der Hersteller leisten.

Denn, und das ist meine rein persönliche Einschätzung, das Auto hat die besten Zeiten erst noch vor sich. Der Individualverkehr ist für die Tür-zu-Tür-Strecken nach wie vor die beste Wahl. Und die automatischen Fahrassistenzsysteme bringen zunehmend Effizienzgewinne, weil die Fahrer ihre Zeit zukünftig auch mit anderen Aktivitäten ausfüllen können. Die Voraussetzungen für diese Komfortsteigerung adressiert paragon gezielt mit den Entwicklungen in unserem Segment Elektronik. Deshalb wird paragon nicht nur von den Megatrends profitieren, sondern auch von den damit verbundenen Änderungen in der Mobilität. Ich erwarte, dass sich die persönliche Bedeutung des Autos für die Nutzer noch erhöhen wird. Deshalb sind wir auch der Meinung, dass ein technologischer Wandel mit starker Nutzerorientierung beim Automobil schneller vorangehen wird als bei öffentlichen Verkehrsmitteln. Die weltweite Zunahme von Carsharing-Angeboten wird diese Entwicklung unterstützen.

Kurzum: Unsere starke Positionierung im Segment Elektronik sichert das geplante Wachstum in den nächsten Jahren ab. Unsere Innovationen spielen dabei eine übergeordnete Rolle und tragen signifikant zur weiteren Umsatzsteigerung bei.

Meine Damen und Herren, mit diesem Einblick möchte ich meine Ausführungen schließen und gebe an Herrn Frers zurück.

III. Prognose für das Geschäftsjahr 2019

Vielen Dank, Herr Dr. Schöllmann!

Meine Damen und Herren, damit kommen wir zur Prognose für das laufende Geschäftsjahr. Auch in diesem Jahr ist unser Investitionsplan ausgewogen und die **Aufteilung der Investitionen** wie immer klar geregelt.

Insgesamt wollen wir im laufenden Jahr rund 40 Millionen Euro investieren. Davon entfallen rund 26 Millionen Euro auf die beiden automobilen Segmente Elektronik und Mechanik und rund 14 Millionen Euro auf das Segment Elektromobilität, also Voltabox.

Die im Konzern aktivierten Eigenleistungen werden in diesem Jahr planmäßig rund 45 Prozent der gesamten Investitionssumme, also rund 18 Millionen Euro, ausmachen. Davon sind wiederum 8 Millionen der Voltabox zuzurechnen und rund 10 Millionen Euro werden in den automobilen Segmenten aktiviert.

Im neuen Gebäude in Limbach bei Saarbrücken haben wir inzwischen die Standorte Bexbach und Saarbrücken zusammengefasst. Im Laufe der nächsten Monate fährt dort auch die Produktion hoch. Das neue Gebäude in Landsberg am Lech wird in den nächsten Wochen bezogen und ersetzt dann Mietflächen, die viel zu klein geworden sind. Mittelfristig planen wir auch einen Anbau in unserem zentralen Elektronikwerk Suhl in Thüringen. Und Voltabox erweitert gerade den Standort in Austin auf das Dreifache.

Und bekanntlich sind wir auch in Delbrück im Zuge der Wachstumsstrategie an räumliche Grenzen gestoßen. Ende 2016 waren insgesamt 225 Mitarbeiter in Delbrück beschäftigt. Am 31.03.2019 waren es schon 370, fast genau 100 mehr als ein Jahr zuvor. Derzeit stellen wir ca. 10 Mitarbeiter pro Monat in Delbrück ein; was ist, wenn wir in wenigen Jahren über 500 Mitarbeiter in Delbrück sein werden oder gar 1.000? Für Ende 2022 prognostizieren wir beispielsweise ca. 580 Mitarbeiter in Delbrück. Heute nutzen wir 13.000 m²; bald brauchen wir 30.000 m² und in einigen Jahren vielleicht 75.000 m². Heute nutzen wir 7 Gebäude in Delbrück – ist das effizient? Solche Überlegungen führten zu der Erkenntnis, dass nur ein kompletter Neubau für paragon und die Tochtergesellschaften Voltabox und paragon movasys, das ist der Geschäftsbereich Karosserie-Kinematik, die auch langfristig nachhaltige Lösung sein kann.

Wir sind der Stadt Delbrück sehr dankbar für die Unterstützung bei der Entwicklung des Baugebietes „Gewerbepark Hagen“ an der Westenholzer Strasse. 2020 wird das auch städtebaulich ein Hingucker werden, von einem preisgekrönten Südtiroler Architekten entworfen. Die bisherigen Standorte in Delbrück sollen dann verkauft bzw. die Mietverträge gekündigt werden.

Wir planen für das laufende Jahr keine wesentlichen Akquisitionen. Die Integration und die Konsolidierung der bisherigen Zukäufe haben Priorität.

Wie sieht unsere Prognose für den paragon-Konzern im laufenden Geschäftsjahr nun konkret aus?

- Der **Konzernumsatz** soll aufgrund der guten Auftragsituation wieder deutlich schneller wachsen als der gesamte Automobilsektor. Dabei gehen wir ungeachtet des schwierigen Marktumfelds in der Automobilindustrie von einer Fortsetzung unseres dynamischen Wachstumskurses aus. Der Konzernumsatz soll um rund ein Viertel auf 230 bis 240 Millionen Euro steigen.

Dazu werden insbesondere die Geschäftsbereiche Sensorik und Digitale Assistenz im Bereich Automotive beitragen. In der Sensorik sind die wesentlichen Wachstumstreiber Luftgütesensoren für den chinesischen Markt und der Serienanlauf des Feinstaubpartikelsensors DUSTDETECT. Im neuen Geschäftsbereich Digitale Assistenz werden wir das Sprachassistenzsystem in mindestens 10 neuen Modellen einführen. Darüber hinaus erwarten wir im Segment Mechanik Wachstum durch Stückzahlsteigerungen und Neuanläufe.

Größter Wachstumstreiber im Konzern wird jedoch einmal mehr das Segment Elektromobilität sein. Der Umsatz von Voltabox soll in der Größenordnung von 60 bis 70 Prozent auf 105 bis 115 Millionen Euro steigen. In den USA erwarten wir durch verstärkte Direktvertriebsaktivitäten im Intralogistik-Markt einen Umsatzschub; in Europa sehen wir eine anziehende Nachfrage nach modernen Li-Ionen-Batteriesystemen für Nutzfahrzeuge und Elektroautos sowie für E-Bikes.

- Die **EBIT-Marge** soll im Konzern bei rund 8 Prozent liegen und schließt die Anlaufkosten für das geplante Wachstum natürlich schon mit ein. Voltabox rechnet mit einer EBIT-Marge von 8 bis 9 Prozent. Damit leistet Voltabox in diesem Jahr planmäßig einen überproportionalen Beitrag zur Profitabilität.

V. Erstes Quartal 2019

Meine Damen und Herren, Anfang dieser Woche haben wir die Ergebnisse für das erste Quartal 2019 veröffentlicht.

Mit einem Wachstum von 25,4 Prozent im ersten Quartal sind wir wie geplant gut in das neue Jahr gestartet. Und mit einer stabilen EBIT-Marge von 4,7 Prozent sind wir trotz erheblicher

Wachstumsinvestitionen auch auf bestem Wege, unser Profitabilitätsziel für das laufende Geschäftsjahr wieder zu erreichen. Die wichtigen operativen Ertragskennzahlen EBITDA und EBIT stiegen gegenüber dem Vorjahr um 57,7 bzw. 26,3 Prozent.

Größter Wachstumstreiber war einmal mehr das Segment Elektromobilität mit einer Steigerungsrate von 148,8 Prozent. Darüber hinaus zeigte insbesondere der Geschäftsbereich Karosserie-Kinematik mit 15,6 Prozent Wachstum die erwartete Dynamik. Im Segment Elektronik trug der neue Geschäftsbereich Digitale Assistenz erstmals zum Umsatz bei.

Dieses Ergebnis haben wir in einem schwachen Marktumfeld erzielt. Nach Angaben des Verbands der Automobilindustrie hat sich der weltweite Automobilabsatz abgeschwächt. Während der US-amerikanische Markt für Pkw um 2 Prozent und der europäische Markt um 3 Prozent rückläufig waren, fiel der Rückgang in China mit 14 Prozent besonders deutlich aus.

Hier zeigt sich erneut der Wert unserer klaren Positionierung mit zukunftsweisenden Produkten und Systemen. Wir können uns damit vom negativen Trend in der Automobilindustrie abkoppeln. Aufgrund der weiterhin guten Auftragslage haben wir am Montag dieser Woche mit der Veröffentlichung unseres Quartalsberichts unsere Prognose für das Gesamtjahr noch einmal bestätigt.

Die Bilanzsumme blieb zum 31. März 2019 mit 361 Mio. Euro nahezu unverändert. Das Eigenkapital erhöhte sich leicht auf 180 Mio. Euro, was zu einem entsprechenden Anstieg der Eigenkapitalquote auf 49,8 % führte. Das ist ein Wert, den man in der Automobilzuliefererindustrie nur selten antrifft. Zum Bilanzstichtag verfügten wir über eine freie Liquidität im paragon Konzern in Höhe von 24,4 Millionen Euro. Dazu müssen Sie gedanklich noch die bereits erwähnte Unternehmensanleihe über 35 Millionen Schweizer Franken hinzuzählen, die wir Anfang April und damit im zweiten Quartal begeben haben.

Insgesamt entspricht der Geschäftsverlauf damit unseren Erwartungen. Wir werden konsequent an der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie arbeiten. Unsere Marketingaktivitäten werden wir auch intensivieren, wobei das diesjährige Highlight sicherlich unsere Präsentation auf der IAA in Frankfurt sein wird. Ich hoffe, dort viele von Ihnen wiederzusehen.

VI. Fazit

Meine Damen und Herren, das Fazit liegt auf der Hand: Wir wollen weiter wachsen, und wir haben dafür die notwendigen Ressourcen, Technologien und Ideen.

Wir laden Sie ein, unser Unternehmen weiterhin als Aktionärinnen und Aktionäre zu begleiten und so an einer nachhaltigen Wertsteigerung zu partizipieren. Das kurzfristige Auf und Ab an den Börsen ist zwar unbefriedigend und zuweilen auch nervenaufreibend. Das gilt besonders auch für mich. Aber wir sind hier, um etwas Großes zu schaffen, was von Dauer sein soll. Deshalb halten wir auch unbeeindruckt an unseren Zielen fest.

VII. Weitere Tagesordnungspunkte

Meine Damen und Herren,

die weiteren Punkte auf der Tagesordnung kennen Sie. Ich bitte Sie für TOP 2 bis TOP 8 um Ihre Zustimmung. Mit dem Dividendenvorschlag von 25 Cent je Aktie dokumentieren wir erneut unsere Zuverlässigkeit trotz des dynamischen Wachstums. Unter TOP 8 schlagen wir vor, die Satzung zu modernisieren und in Ihrem Sinne flexibler zu gestalten, was die Regelungen zur Gewinnverwendung in der Zukunft angeht. Momentan ist es uns nicht möglich, Dividenden in Form neuer Aktien auszuschütten. Inzwischen haben zahlreiche Gesellschaft die Voraussetzungen für solche Aktiendividenden in ihren Satzungen geschaffen. Dies wollen wir jetzt auch umsetzen, wobei wir aktuell keine konkreten Pläne dafür haben.

VIII. Dank und Ausstieg

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Nichts ist steter als der Wandel! Mit dieser Binsenweisheit könnte man unsere Entwicklung auch im letzten Jahr wieder einmal sehr gut beschreiben. Die Größenordnungen verändern sich, die Fußabdrücke werden größer und tiefer. Und wir erhalten immer mehr Zuwachs in der paragon-Familie von talentierten jungen und erfahrenen älteren Kolleginnen und Kollegen. Sie alle haben auch im vergangenen Jahr gute Arbeit geleistet. Dafür gebührt ihnen unser aller Dank.

Danken möchte ich an dieser Stelle auch ausdrücklich meinem ehemaligen Vorstandskollegen Dr. Stefan Schwehr. Er hat unseren Wandel in den letzten fünf Jahren aktiv begleitet und mitgeprägt. Seit dem 1. April widmet er sich nun eigenen unternehmerischen Herausforderungen.

Meine Damen und Herren,

wir werden unbeirrt, mit einer gewissen westfälischen Sturheit, aber weltoffen, schnell und effizient an unserem großen Ziel arbeiten, von Delbrück aus als Weltmarktführer in verschiedenen Produktgruppen auf Augenhöhe mit unseren Automobilkunden zu agieren. Dafür müssen wir uns immer wieder neu erfinden. Ich freue mich, wenn Sie uns auf diesem Weg in die Zukunft weiterhin begleiten.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.