



Rede

Klaus Dieter Frers
Geschäftsführer

der

paragon GmbH
Dr. Martin Esser (CFO)
Carsten Block (CSO)

Fokus auf das automobiler Kerngeschäft:
Innovator!

Ordentliche Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA
Delbrück

14. Juni 2022

Sperrfrist: 14. Juni 2022, Redebeginn Klaus Dieter Frers

– Es gilt das gesprochene Wort –

Einleitung und Begrüßung (Herr Frers)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Aktionärsvertreterinnen und -vertreter,
sehr geehrte Frau Prof. Dr. Gräßler,
verehrter Aufsichtsrat,
meine Damen und Herren,

ich möchte Sie ganz herzlich zu der diesjährigen Hauptversammlung der paragon GmbH & Co KGaA begrüßen.

Wie auch schon in den beiden letzten Jahren findet die diesjährige Hauptversammlung als virtuelle Versammlung und nicht als Präsenzveranstaltung statt. Auch wenn die meisten von uns mittlerweile geimpft sind, so erschien es uns noch zu riskant, eine Hauptversammlung in Präsenz durchzuführen. Der Schutz der Gesundheit von Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, und den Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertretern ist uns wichtig.

Wir lernen immer häufiger, dass auch mit vollständigem Impfschutz eine Infektion mit Covid 19 letztendlich nur eine Frage der Zeit ist. Insbesondere geschlossene Räume – wie auf einer Präsenzhauptversammlung – sind zur Infektion prädestiniert. Diesem Risiko wollten wir Sie nicht aussetzen. Wir hoffen, dass diese Geißel unserer Zeit im nächsten Jahr hinter uns liegt und wir zu einer Präsenzversammlung zurückkehren können.

Dies ist heute meine 21. paragon-Hauptversammlung. Ich darf Ihnen einmal mehr über ein aufregendes und herausforderndes, aber auch erfolgreiches Geschäftsjahr berichten.

Wie auch schon in den beiden Vorjahren und in den Präsenz-Hauptversammlungen werden wir Ihre Fragen zum Geschäftsjahr in der erforderlichen Ausführlichkeit beantworten. Hierbei behalten wir uns vor, die Fragen bei Bedarf thematisch zu bündeln, um Sie nicht mit Wiederholungen zu langweilen.

Strategie (Herr Frers)

Zunächst möchte ich jedoch über die wichtigsten Entwicklungen des Geschäftsjahres 2021 berichten. Gehen wir zunächst auf die Umsetzung unserer Strategie ein.

Was zeichnet paragon aus?

paragon versteht sich als Technologieanbieter mit dem klarem Fokus auf das Kerngeschäft Automotive. Ein typischer Autozulieferer quasi „von der Stange“ sind wir nicht und wollen wir auch nicht sein. Worin wir uns unterscheiden, möchte ich gleich herausarbeiten.

Starten wir zunächst mit dem klaren Fokus auf Automotive:

Hier haben wir in den letzten Monaten die Fokussierung auf das Automobilgeschäft durch zwei wesentliche Elemente abschließen können, die ich Ihnen kurz erläutern möchte.

- *Verkauf Voltabox AG*

Der wesentliche Meilenstein zur Umsetzung unserer Strategie war der Verkauf der Beteiligung an der Voltabox AG im Geschäftsjahr 2021. Bereits im Jahr 2020 haben wir unsere Verkaufsabsichten kommuniziert. Im Nachhinein war diese frühe Kommunikation sicherlich nicht optimal, da der Verkaufspreis so immer mehr unter Druck geriet. Letztendlich konnten wir im November 2021 den abschließenden Verkauf unserer rund 51%igen Finanzbeteiligung an der Voltabox AG final umsetzen.

Vom Aktienpaket gingen 28% an den strategischen Investor Trionity Invest GmbH, der zudem die Option erhielt, weitere rund 2% von paragon zu erwerben; rund 21 % erwarb der Schweizer Finanzinvestor EW-Trade AG.

Im ersten Quartal 2022 sind dann die verbliebenden 2% im Rahmen der vereinbarten Option an Trionity Invest GmbH verkauft worden. Per heute besitzt paragon keine Aktien mehr an der Voltabox AG.

Der Verkaufsprozess war langwierig, arbeitsintensiv und der finale Verkaufserlös entspricht sicherlich nicht den Erwartungen, die wir zu Beginn des Prozesses hatten. Aber wichtig ist, dass das Thema Voltabox AG damit für paragon und damit auch für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre abgeschlossen ist. Es gibt keinerlei Restrisiken, dafür haben wir gesorgt. Wir haben unsere Strategie „Fokus auf das Kerngeschäft Automotive“ damit umgesetzt.

Mit dem Verkauf unserer Anteile endet auch die Vollkonsolidierung der Voltabox AG in den paragon Konzernabschluss. Die wirtschaftliche Performance von paragon wird nun nicht mehr überdeckt durch die verpflichtende Einbeziehung der Finanzzahlen der Voltabox AG in unsere Berichterstattung.

Wie oft haben wir uns darüber geärgert, wenn der Kapitalmarkt nicht die seit Jahren gute Performance der Automobilsparte von paragon gesehen hat.

- *Verkauf Aachen*

Nach dem erfolgten Verkauf der Beteiligung an der Voltabox AG haben wir – wieder - einen klaren Fokus auf das Automotive Geschäft in unseren 5 Geschäftsbereichen. Zur Portfolio-Bereinigung gehört aber auch, sich von Randaktivitäten im Automotive-Bereich zu trennen. Wir haben uns bewusst entschieden, unseren Standort in Aachen zu verkaufen. Das Team in Aachen hat ein hoch interessantes Know-How bezüglich Elektromotoren, welches aber nicht mehr in unsere Produktstrategie passt. Wir sind überzeugt, dass unser Team beim Erwerber – einem führenden Entwicklungsdienstleister – gut aufgehoben ist.

- *Erwerb FSD*

Voltabox ist nicht mehr Bestandteil des paragon Konzerns. Voltabox ist vor Jahren den Weg in Richtung Industrieanwendungen gegangen, was uns keine Synergieeffekte gebracht hat. Den Teil von Voltabox, der den automobilen Markt beliefert hat, haben wir allerdings übernommen. Kunden sind ein bedeutender Motorradhersteller und drei bekannte Automobilproduzenten. Für beide Kunden werden Starterbatterien auf Lithium-Ionen-Basis entwickelt und produziert. Neben den Kundenprojekten haben wir Mitarbeiter und Produktionseinrichtungen in Delbrück übernommen. Mit der für den Automotive-Markt exklusiven Lizenznahme der neuen und innovativen Technologie Voltabox-Flow-Shape-Design® (FSD genannt) haben wir eine weitere strategische Entscheidung getroffen.

paragon weitet damit sein Engagement im Bereich der Lithium-Ionen-Batterien für die Automobilindustrie deutlich aus. Das Blei-Zeitalter im Fahrzeug endet und die arrivierten Batteriehersteller haben keinen Vorteil von ihrem über viele Jahrzehnte angehäuften Wissen. Im disruptiven Wandel verstecken sich Chancen für Newcomer in einem Produktsegment, in dem es auf neues Spezialwissen und vor allem einen großen Background in Bezug auf Elektronik ankommt. Damit schlägt das Pendel in Richtung paragon aus.

Die FSD-Technologie hat uns überzeugt. Sie bietet erhebliche Potentiale für die Anwendung in Pkws, Lkws, Zweirädern, aber auch in Luft- und Raumfahrt. Durch die Verwendung von geschäumten Kunststoffen zur Herstellung von Batteriegehäusen verspricht die Technologie neben der thermischen Isolierung erhebliche Gewichtseinsparungen bei der Auslegung von Batterien, die optimale Ausnutzung von Bauräumen und entsprechend signifikante Kosteneinsparpotentiale. Hinzu kommen Sicherheitsvorteile.

Um unsere Aktivitäten im Bereich der E-Mobilität sinnvoll bündeln zu können, haben wir den Geschäftsbereich „Power“ gegründet. Mittelfristig verfolgen wir das Ziel, den

Geschäftsbereich Power mindestens in eine ähnliche Größenordnung der übrigen Geschäftsbereiche zu heben. Uns bietet sich hier die Chance, die Lithium-Ionen-Technologie in automobilen Anwendungen auf einer verhältnismäßig kurzen Zeitskala als fünften Geschäftsbereich von paragon zu etablieren. Die Potentiale liegen deutlich vor uns; ich würde mich nicht wundern, wenn sich der Geschäftsbereich Power am Ende zum wichtigsten Umsatzbringer von paragon entwickeln würde.

- *GBs unabhängig von Antriebsart*

Power ist – neben Sensorik, Interieur, Kinematik und Digitale Assistenz - der fünfte Geschäftsbereich von paragon. Alle Geschäftsbereiche verbindet ein Element: Dies ist die Unabhängigkeit vom Antrieb.

Unsere Produkte hängen nicht vom Verbrennungsmotor ab. Selbst die soeben beschriebenen Starterbatterien sind baugleich als 12-Volt-Bordnetzversorgung in Elektrofahrzeugen zu verwenden.

Es wurde in letzter Zeit viel von der Transformation der Automobilindustrie geschrieben. Und ja, es ist für viele Unternehmen eine große Herausforderung. Unter der Transformation versteht man in der Regel drei Trends; zu einem der zunehmende Ersatz von Mechanik durch Elektronik. Das ist gut für uns; wir widmen uns der Elektronik seit nunmehr 34 Jahren. Der Wechsel vom Verbrenner- zum Elektroantrieb ist für uns keine Bedrohung. Nicht für uns. Für paragon ist der Trend zum Elektroantrieb eher nützlich. Nicht nur, dass die Kinematik- Produkte den Luftwiderstand reduzieren und damit die Reichweite erhöhen, sondern auch alle anderen Produkte sorgen für eine Wohlfühloase im Auto.

Die Insassen legen zunehmend Wert auf Luxus der Premiumklasse – paragon sorgt für saubere Luft im Innenraum, perfekte Kommunikation und eine neue Dimension der Fahrzeugbedienung.

- *Technologieanbieter, Auszeichnung durch das Chip Magazin*

paragon ist ein Technologieanbieter. Wir sind stolz auf unserer Innovationskraft. Diese wird von unseren Kunden geschätzt, die neuen Aufträge sind ein klarer Beweis hierfür. Nicht nur unsere Kunden erkennen unsere Innovationskraft. So sind wir Anfang 2022 von dem Magazin „Chip“ als eines der 20 innovativsten Unternehmen Deutschlands -ausgezeichnet worden.

Der Fokus auf das Automobilgeschäft und die innovativen paragon Produkte führen dazu, dass wir deutlich schneller wachsen als der Markt. Im Jahr 2021 sind wir um 15,5% gewachsen.

Seit 2017 beträgt die durchschnittliche Wachstumsrate von paragon im Automotive-Geschäft 10,7% pro Jahr. Eine beeindruckende Zahl, die deutlich belegt, dass paragon ein robustes Geschäftsmodell hat. Diese konnte allen Branchen-Krisen in den letzten Jahren wie Halbleitermangel, Corona und Zollkonflikte trotzen.

- *Stärkung der Geschäftsführung*

Sehr geehrte Damen und Herren, auch wenn ich als Gründer und CEO der Firma paragon sicherlich das Gesicht der Firma paragon bin, so werde ich aber von einem Kreis von motivierten Führungskräften kompetent unterstützt.

Um dies auch in der Außenwahrnehmung zu verankern und um das angestrebte Wachstum in den nächsten Jahren auch umsetzen zu können, werden wir die Geschäftsleitung von paragon stärken. Dies ist in einem ersten Schritt durch die Ernennung eines Chief Sales Officer (CSO) und eines Chief Financial Officers (CFO) erfolgt.

In einem zweiten Schritt werden wir in den nächsten Monaten die Geschäftsleitung - für paragon als Technologieanbieter ganz wichtig - um einen Chief Technology Officer (CTO) und um einen Chief Operating Officer (COO) ergänzen.

Als Chief Sales Officer (CSO) und Mitglied der Geschäftsleitung darf ich Ihnen heute Morgen Herrn Carsten Block vorstellen. Herr Carsten Block verantwortet seit dem 1. März sämtliche Vertriebsaktivitäten der paragon. Herr Block ist studierter Maschinenbau- und Wirtschaftsingenieur und hat mehr als 18 Jahre Vertriebserfahrung im Automotive Bereich, zuletzt als Vice President Sales im Geschäftsbereich Elektronik bei einem großen Automobilzulieferer ganz in der Nähe in Lippstadt. Herr Block, ich freue mich, dass Sie nun bei paragon sind.

Als Chief Financial Officer (CFO) haben wir Herrn Dr. Martin Esser in die Geschäftsleitung berufen. Martin Esser ist promovierter Wirtschaftswissenschaftler, gelernter Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und war vor seiner Zeit bei paragon kaufmännischer Geschäftsführer eines Automobilzulieferers in Düren. Er verantwortete bei paragon seit mehr als zwei Jahren die Bereiche Finanzen, Einkauf, IT & HR. Herr Dr. Esser, ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.

Danken möchte ich an dieser Stelle auch ausdrücklich meinem ehemaligen Geschäftsführungskollegen Dr. Mathias Schöllmann. Er hat unseren Wandel in den letzten 4 Jahren aktiv begleitet und mitgeprägt. Seit dem 1. Juni widmet er sich nun neuen Herausforderungen.

In seiner Funktion als Chief Financial Officer bitte ich nun Herrn Dr. Esser die finanziellen Ergebnisse von paragon zu erläutern.

Zahlen (Esser)

- *Prognose erfüllt*

Sehr geehrter Herr Frers, herzlichen Dank. Gerne erläutere ich die finanzielle Entwicklung der Firma paragon.

Für das Geschäftsjahr 2021 hatten wir uns zum Ziel gesetzt, erneut deutlich schneller als der Automobilsektor zu wachsen. Im Frühjahr 2021 haben wir eine Umsatzprognose von 145 Mio. EUR kommuniziert nach ca. 127 Mio. EUR Umsatzerlöse im Jahr 2020. Als Richtschnur für die Profitabilität haben wir 12 bis 15% EBITDA angegeben.

Aufgrund der Eintrübung der weltweiten Konjunktur – sei es aufgrund von fehlenden Halbleitern, Corona Auswirkungen oder dem blockierten Suez-Kanal – mussten viele andere Gesellschaften ihre Geschäftsaussichten im Verlauf des Jahres 2021 nach unten revidieren. Dies war bei der Prognose von paragon nicht notwendig. Wir konnten Kontinuität und Prognosezuverlässigkeit beweisen.

Im Jahr 2021 hat paragon Umsatzerlöse in Höhe von 146,9 Mio. EUR und ein EBITDA von 13,6% erzielt. Damit ist die kommunizierte Prognose für das Jahr 2021 vollumfänglich erfüllt worden.

- *Umsatzsteigerungen in allen Geschäftsbereichen*

Mit 146,9 Mio. EUR Umsatzerlösen konnte paragon ein Umsatzwachstum von 15,5% im Vergleich zum Vorjahr realisieren. Wichtig – und hier liegt ein besonderer Augenmerk der Geschäftsleitung – ist, dass jeder einzelne unserer 5 Geschäftsbereiche zu diesem Wachstum beigetragen hat.

Unser größter Geschäftsbereich Interieur konnte die Umsätze um 12,8 % auf 49,2 Mio. Euro (Vorjahr: 43,6 Mio. Euro) steigern, wesentlicher Treiber hierfür waren die

stark nachgefragten Anzeigeinstrumente. Der Umsatzanteil dieses größten Geschäftsbereiches liegt bei genau einem Drittel.

Der zweitgrößte Geschäftsbereich Sensorik konnte in 2021 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2020 die Umsatzerlöse um bemerkenswerte 27,5 % auf 45,4 Mio. Euro erhöhen. Der deutliche Anstieg liegt darin begründet, dass die Abrufe für den Feinstaubsensor Dustdetect® im gesamten Jahr 2021 auf einem hohen Niveau waren.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Kinematik beträgt 40,2 Mio. Euro (Vorjahr: 40,0 Mio. Euro). Dies ist zwar rechnerisch nur ein Umsatzzuwachs von 0,4 % im Vergleich zum Geschäftsjahr 2020. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, dass die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2020 einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Werkzeugerstattungen enthielten. D.h. die Produktumsätze sind deutlich im Vergleich zum Vorjahr gestiegen; hier lag das Wachstum bei 15,9% ggü. dem Vorjahr.

Der Geschäftsbereich Digitale Assistenz trug mit 11,5 Mio. Euro (Vorjahr: 8,0 Mio. Euro) zum Segmentumsatz bei, was einer sehr erfreulichen Steigerung von 43,4 % entspricht.

Der neue Geschäftsbereich Power konnte in der zweiten Jahreshälfte 2021 erstmalig Umsätze von 0,7 Mio. EUR erzielen.

- *EBITDA Verbesserung*

Neben der deutlichen Umsatzsteigerung konnte paragon auch seine Profitabilität erhöhen. So beträgt das EBITDA 20 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 nach 13,8 Mio. EUR im Vorjahr. Seit 2019 konnten wir unser nominales EBITDA mehr als verdoppeln. Damit beträgt die EBITDA Marge 13,6%. Ein guter Wert für 2021, aber noch nicht ausreichend, um ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen. Nach Abzug der Abschreibungen, Zinsen und Steuern ist noch ein Verlust in Höhe von 5,5 Mio. EUR zu verzeichnen. Damit sind wir nicht zufrieden.

Dies ist vielmehr Ansporn für uns, die ergriffenen Kostensenkungsmaßnahmen weiter zu intensivieren und durch höhere Umsatzerlöse und einer nochmals verbesserten Profitabilität die Gewinnschwelle zu erreichen. Mit dem kurzfristigen Erreichen der Gewinnschwelle wird sich auch die Eigenkapitalposition von paragon wieder verbessern.

- *Cash Flow & Mitarbeiterentwicklung*

Schauen wir uns noch zwei andere Kennzahlen an. Auf der einen Seite ist die operative Cash Flow. Hier konnte paragon zeigen, dass der gute Wert im Geschäftsjahr 2020 keine Eintagsfliege war. Mit 13,7 Mio. EUR konnte im Jahr 2021 wieder ein guter Wert erzielt werden, trotz erhöhten Vorratsbeständen zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit aufgrund der Auswirkungen der Halbleiterkrise.

Die zweite Kennzahl ist die Anzahl der Mitarbeiter im Konzern. Per Ende 2021 arbeiteten 839 festangestellte Mitarbeiter für paragon. Dies sind 29 Mitarbeiter mehr also noch Ende 2020. Der Mitarbeiterzuwachs ist insbesondere in unseren ausländischen Standorten in Indien, China und Kroatien zu verzeichnen. Wir haben also ein Umsatzwachstum von 15,5% mit einem Mitarbeiterwachstum von nur 3,6% erreicht – dies als Beweis, dass unsere Maßnahmen greifen.

Im Ergebnis ist für den Geschäftsverlauf im Jahr 2021 festzuhalten, dass paragon trotz der Herausforderungen im wirtschaftlichen Umfeld aufgrund COVID-19-Pandemie und reduzierten Produktionszahlen der Automobilhersteller die Prognose für Umsatz und Profitabilität realisieren konnte.

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

Finanzierung (Esser)

- *Reduktion der Verschuldung*

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle kurz auf die Finanzierung von paragon eingehen. Neben Umsatzsteigerung und Profitabilitätserhöhung ist die Reduktion der Verschuldung ein primäres Ziel von paragon. Hier konnten wir in den letzten beiden Jahren deutliche Fortschritte erzielen. Betragen die Zinstragenden Verbindlichkeiten Ende 2019 noch 149 Mio. EUR, so sind diese in den letzten 24 Monaten um 33 Mio. EUR auf 115,9 Mio EUR gesunken.

Wir werden auch in den nächsten Jahren die Verschuldung planmäßig reduzieren. Ein wesentlicher weiterer Schritt war die Teilrückzahlung der CHF Anleihe in Höhe von 8,75 Mio. CHF im April 2022.

Schauen wir uns die Finanzierungsbausteine von paragon etwas genauer an:

- *Prolongation Deutsche Anleihe*

Ein wesentliches Element ist die EUR Anleihe, welche wir 2017 emittiert haben. Die ursprüngliche Fälligkeit war Juli 2022. Wir hatten geplant, durch die Desinvestition eines Geschäftsbereiches die Anleihe zurückzuzahlen. Hierfür hatte wie einen

strukturierten M&A-Prozess frühzeitig gestartet. Wir mussten jedoch erkennen, dass die von Investoren angebotenen Preise nicht unseren Vorstellungen vom Wert des Geschäftsbereiches entsprachen. Wir waren nicht bereit, den Geschäftsbereich unterhalb des wahren Wertes zu verkaufen.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns dann entschieden, die Anleihe zu prolongieren. Im März 2022 haben die Anleihegläubiger der Prolongation zu verbesserten, aber für uns akzeptablen Konditionen mit 99,9% zugestimmt. Gleichzeitig haben wir vereinbart, dass zukünftige Zahlungsmittelzuflüsse aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen zur Teiltilgung bis zu einem Betrag in Höhe von 25 Mio. EUR verwendet werden. Diese Prolongation bildet das Fundament für das weitere Wachstum von paragon.

- *CHF Anleihe*

Der zweite Finanzierungsbaustein ist die CHF-Anleihe. Nach der bereits erwähnten Teilrückzahlung im April 2022 sind noch 21 Mio. CHF im April 2023 zu bedienen. Bezüglich dieser zukünftigen Rückzahlung verfolgen wir intensiv mehrere Möglichkeiten. Neben einer Prolongation und einer neuen Anleihe ist die Rückzahlung durch die Desinvestition eines Geschäftsbereiches eine der Möglichkeiten, die wir intensiv verfolgen.

Entwicklung erstes Quartal

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun kurz über die finanzwirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2022 sprechen. Mitte Mai haben wir die Ergebnisse für das erste Quartal 2022 veröffentlicht.

Eine wesentliche Einflussgröße im ersten Quartal war der Überfall Russlands auf die Ukraine. paragon unterhält keine Produktionsstandorte in Russland oder der Ukraine. Auch beziehen wir keine Materialien aus diesen beiden Ländern. Es ist jedoch bei unseren Kunden zu kriegsbedingten Produktionsunterbrechungen gekommen. Dies hat zu reduzierten Abrufe geführt.

Trotzdem konnten wir auch im ersten Quartal wieder die Umsatzerlöse steigern. Sie betragen 41,6 Mio. EUR. Dies ist eine Erhöhung um 6,3% im Vergleich zum ersten Quartal 2021. Das EBITDA beträgt 5 Mio. EUR.

Prognose Umsatz und Ertrag 2022

In den vergangenen Wochen zeichnete sich ab, dass die durch den Krieg in der Ukraine ausgelösten Produktionsunterbrechungen unserer Kunden größtenteils überwunden werden konnten und nur vorübergehender Natur waren. Wir gehen davon aus, dass nunmehr Nachholeffekte greifen.

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. Aufgrund der sehr guten Auftragslage haben wir kürzlich die ursprüngliche Prognose präzisiert. Der Konzernumsatz sollte demnach auf 155 bis 165 Millionen Euro steigen. Nunmehr sehen wir den Umsatz an der oberen Grenze der bisher genannten Spanne bei etwa 165 Mio. EUR und warten jetzt erst einmal die nächsten 2 bis 3 Monate ab, da wir Potentiale für ein weiteres Upgrade erwarten. Dazu werden alle fünf Geschäftsbereiche beitragen. Die EBITDA-Marge soll im Konzern bei über 15 Prozent liegen.

Grundlage unserer Zuversicht ist unsere sehr erfreuliche Auftragslage. Mit dem Thema Aufträge ist auch die perfekte Überleitung zu meinem Kollegen Carsten Block gelungen, der Ihnen nun Interessantes aus dem Vertriebsbereich zu berichten weiß.

Kapitel Vertrieb (Herr Block)

Motivation Wechsel zu paragon

Vielen, Herr Dr. Esser.

Herr Frers hat in seinen einleitenden Worten mich schon kurz vorgestellt. Bevor ich auf die angesprochene Auftragslage eingehe, möchte ich kurz erläutern, was mich an meiner neuen Funktion und an paragon so reizt.

Der Aufbau der Geschäftsleitungsebene auf ‚C-Level‘ wird die Wachstumsstrategie nachhaltig stützen. Mit der Schaffung meiner Position als CSO wird in Zukunft noch stärker der Kundenfokus in unsere Entscheidungsprozesse eingebracht, um damit noch besser die Marktpotentiale auszuschöpfen.

Das Reizvolle an paragon sind für mich insbesondere vier (4) Elemente:

- (1) paragon hat ein sehr zukunftsfähiges Produktportfolio in allen fünf (5) Geschäftsbereichen. Alle sind zu 100% unabhängig vom Verbrennungsmotor! Nach der Entscheidung des EU-Parlaments, ab 2035 faktisch keine Verbrennungsmotoren zuzulassen ist diese Unabhängigkeit vom Verbrennungsmotor ein außerordentlich gewichtiges Kriterium.
- (2) Als etablierter Elektroniklieferant bei unseren deutschen OEMs haben wir noch ein riesiges Potential mit amerikanischen und chinesischen OEMs, welches wir in den nächsten Jahren heben wollen, um unseren Wachstumskurs vorzusetzen und zu beschleunigen.
- (3) Die Entwicklungszyklen bei allen OEM´s werden immer weiter verkürzt und dieses bietet Chancen für paragon; wir sind deutlich agiler mit unserer starken Entwicklungsmannschaft und einem vorbildlichen Produktionsnetzwerk. Die verkürzten Entwicklungszyklen unserer Kunden bietet für paragon weitere Chancen.
- (4) Das paragon-Geschäftsmodell unterscheidet sich 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.

Auftragslage

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich jetzt die kumulierte Auftragslage im Konzern bis Ende 2026 darstellen.

Wenn wir nur die vorliegenden Aufträge – man spricht dann auch von „booked business“ – zählen, dann kommen wir für die 56 Monate des Zeitraums 1. Mai bis Ende Dezember 2026 auf die gewaltige Zahl von etwa EUR 630 Mio. Hinzu kommen dann noch die Aufträge, die sich in der Anbahnung befinden. Und die Bedeutung der Zahl EUR 630 Mio. kann man erahnen, wenn man zurückschaut, welche Auftragsvorlage am 1. Mai 2021 für die darauffolgenden 56 Monate zu verzeichnen war: EUR 540 Mio.

In einem Jahr haben wir also unser Auftragspolster um erstaunliche 17% vergrößern können.

Vertriebsinitiativen

Nachfolgend möchte ich kurz auf die relevanten Vertriebsinitiativen hinweisen, die wir bereits zum großen Teil gestartet haben.

- Das Thema Materialmehrkosten bewegt derzeit die gesamte Automobilindustrie. Die Kosten für Halbleiter sind seit 2020 dramatisch gestiegen. Die Verfügbarkeit der Halbleiter hat zum Teil dazu geführt, dass unsere Kunden nicht produzieren konnten, weil anderen Zulieferern Material fehlte. Wir waren bereits recht erfolgreich, die Mehrkosten für Halbleiter mit unseren Kunden zu verhandeln, um die Margen zu sichern. Seit geraumer Zeit haben wir auch dramatische Preissteigerungen bei Metallen, Löhnen, Energie etc.. Diese Mehrkosten werden wir zum Teil an unsere Kunden weitergeben.

Wie sie sicherlich nachvollziehen können, ist dieses Thema nicht einfach mit den Autoherstellern zu verhandeln. Durch die jahrelange Zusammenarbeit mit unseren Kunden konnten wir bis dato immer einvernehmliche Lösungen finden.

- paragon wird die Vertriebsaktivitäten weiter professionalisieren. Startschuss dazu war das Go-Live unseres neuen Customer-Relationship-Management-Systems im April 2022, welches wir vom Marktführer Salesforce beziehen. Das Kundenmanagement, Auftragsverwaltung, Datenanalyse und auch Reporting werden wir mittelfristig deutlich verbessern und damit auch Effizienzsteigerungen im Vertriebsprozess umsetzen können.
- Durch die weitere Bündelung der Vertriebsaktivitäten aus allen Geschäftsbereichen erwarten wir Synergien bei der Auftragsgewinnung und Auftragsverwaltung.
- Um unsere Wachstumsstrategie Nordamerika umzusetzen, sind wir derzeit kurz vor Abschluss, einen etablierten Vertriebspartner für den nordamerikanischen Markt zu beauftragen. Damit werden wir es deutlich einfacher haben, das vorhanden Marktpotential auf den US-amerikanischen Markt zu erschließen.

Highlights Auftragsgewinnung

Zum Ende meines Beitrages möchte ich Ihnen drei (3) Highlights bei der Auftragsgewinnung aus dem Geschäftsjahr 2021 und 2022 kurz vorstellen, um die Innovationskraft und das attraktive Produktportfolio der paragon zu unterstreichen.

(1) Auftrag Spoiler China

Unser Geschäftsbereich Kinematik konnte im Jahr 2021 bedeutende Vertriebsfolge erzielen. Unser Kundenportfolio für Spezialmechaniken (insbesondere die adaptiven Spoiler) besteht im Moment aus dem „Who is Who“ der europäischen Premium-Fahrzeughersteller. Nun haben wir den Markteintritt im chinesischen Markt für unsere adaptiven Spoiler durch mehrere Nominierungen im Jahr 2021 vollzogen können.

paragon ist gleich von mehreren großen chinesischen Automobilherstellern für adaptive Spoilersysteme beauftragt worden. Produktionsbeginn ist für den ersten Spoiler bereits das Jahr 2022, die anderen Aufträge haben einen Produktionsbeginn im Jahr 2023. Mit diesen Nominierungen werden dann jährlich ca. 35.000 Spoiler im chinesischen paragon Werk in Kunshan hergestellt. Weitere lokale Aufträge werden erwartet, da adaptive Spoilersysteme im chinesischen Automobilmarkt eine immer größer werdende Beliebtheit erfahren.

Schlüssel für diesen Vertriebsfolg war unsere Technologieführerschaft bei den adaptiven Spoilern kombiniert mit unserer Marktpräsenz in China mit unserem Standort in Kunshan.

(2) Auftrag Dustprotect

Im April dieses Jahres konnten wir verkünden, dass ein international führender Automobilkonzern ab 2025 den von der paragon entwickelten elektrischen Anti-Viren-Filter DUSTPROTECT in weitere Fahrzeugplattformen in China und Deutschland in großen Stückzahlen in seinen Fahrzeugen verbauen wird.

Damit profitiert paragon von ihrer langjährigen Erfahrung und Innovationsführerschaft bei elektrischen Innenraumfiltern für Pkws und sichert sich den größten Auftrag ihrer Geschichte in Höhe von EUR 45 Mio.

Unser Luftpartikelsystem DUSTPROTECT ist ein typisches paragon-Produkt. Wir haben frühzeitig den Bedarf an einem leistungsfähigen System erkannt, das kleinste Feinstaubpartikel aus dem Fahrzeuginnenraum fernhält. Zudem ist wissenschaftlich nachgewiesen, dass unser elektrischer Filter äußerst effektiv selbst Corona-Viren herausfiltert. Mit diesen Entwicklungsergebnissen sind wir auf die Autohersteller zugegangen und haben diese aufgrund unserer jahrzehntelangen Erfahrung in der Sensorik und der Hochvolt-/ Hochfrequenztechnologie überzeugt.

Mit dem DUSTPROTECT hat paragon einen Hochspannungsplasma-Partikelfilter entwickelt, der auch Ultrafeinstaubpartikel aus der Innenraumluft von Pkws filtern kann. DUSTPROTECT ersetzt dabei nicht die bestehenden Filtersysteme in Fahrzeugen, sondern erhöht ihre Leistungsfähigkeit um ein Vielfaches und erweitert ihren Anwendungsbereich auch um Viren.

Die paragon-Geschäftsleitung ist überzeugt, dass das Produktportfolio des Geschäftsbereichs Sensorik zur Verbesserung der Luftqualität in Fahrzeuginnenräumen ihr Marktpotenzial noch längst nicht ausgeschöpft hat.

Dieses besteht neben Partikelsensoren und elektrischen Filtern in Luftgütesensoren und Ionisiersystemen. Die Bedeutung von Luftqualität hat in den vergangenen Jahren

bereits signifikant zugenommen und nicht zuletzt durch die Covid-19-Pandemie sicherlich nochmal einen Schub erhalten.

(3) Auftrag Spracherkennung

Einer der weltweit führenden Automobilkonzerne hat sich für das von paragon entwickelte Sprachassistenten-System geni:OS entschieden und wird ab 2024 Millionen Fahrzeuge mit dieser KI-basierten und lernfähigen Software ausrüsten.

Dieser Auftrag ist das Ergebnis unserer konsequenten Ausrichtung auf das Wachstumsfeld des KI-Infotainments. paragon arbeitet seit Jahren eng und vertrauensvoll mit den großen Automobilherstellern zusammen und hat sich als innovativer Zulieferer eine weltweit führende Position erarbeitet. Das Auftragsvolumen beträgt über die mehrjährige Laufzeit rund 40 Millionen Euro.

Unsere geni:OS-Software bietet bereits heute die Möglichkeit der proaktiven sowie empathischen Kommunikation mit dem digitalen Assistenten und kann sowohl embedded- als auch cloudbasiert eingesetzt werden. Darüber hinaus ist geni:OS auch für den Einsatz außerhalb des Automobilssektors prädestiniert.

Ganz herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich möchte nun das Wort an Herrn Frers zurückgeben.

Fazit (Frers)

Lieber Herr Block, vielen Dank für Ihre Ausführungen zum Vertriebsbereich.

Aktienkurs

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. Mit der Kursentwicklung unserer Aktie können wir nicht zufrieden sein.

Die Konzentration auf das erfolgreiche Kerngeschäft Automotive durch den finalisierten Verkauf der Beteiligung an der Voltabox, das organische Wachstum im

Kerngeschäft, die Verbesserung der operativen Ergebnisse und die guten Zukunftsaussichten spiegeln sich noch nicht im Aktienkurs wider. Natürlich ist dies teilweise auch auf die skeptische Stimmung des Kapitalmarkts in Bezug auf die Automobilindustrie zurückzuführen. Aber natürlich auch, dass manch einer auf die erfolgreiche Prolongation der EUR-Anleihe gewartet hat.

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.

Aber es bleibt eine Kernaufgabe von paragon, dem Kapitalmarkt zu verdeutlichen, dass paragon die richtigen strategischen Weichen gesetzt hat und nicht in die Schublade „Autozulieferer“ passt.

Mut macht dabei der neueste Researchbericht der Baader-Bank, der vor gerade einmal einer Woche ein Upside-Potential von 211% bescheinigt und mit einem Kursziel von 15,20 EUR zum Kauf der paragon-Aktie rät.

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.

Ausstieg

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit, aber auch für Ihr Vertrauen in sicherlich stürmischen Zeiten. Was wollten wir Ihnen neben dem Zahlenbericht über das vergangene Jahr berichten?

Wir haben unseren Fokus ganz klar auf des seit Jahren erfolgreiche Automobilgeschäft gelegt.

Dort sind wir anerkanntermaßen der Innovator, der sich vom Marktgeschehen weitgehend entkoppelt hat.

Und ich würde mich sehr darüber freuen, wenn Sie mit mir der Meinung sind, dass wir die Krisen dieser Welt ganz gut bestanden haben und eine enorme Widerstandsfestigkeit bewiesen haben. Resilienz, wie man heute dazu sagt. Natürlich hoffe ich für uns alle, dass auch mal wieder ruhigere Zeiten kommen, aber die Krisenbewältigung hat uns stärker denn je gemacht.

Das ist eine gute Gelegenheit, um am Schluss meiner Ausführungen all jenen zu danken, die das ermöglicht haben. Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von paragon möchte ich an dieser Stelle in Namen der gesamten Geschäftsleitung meinen besonderen Dank aussprechen.

Der wichtigste Erfolgsfaktor von paragon sind Sie, die jeden Tag an der Werkbank, an der Maschine, am Rechner, im Büro oder beim Kunden Ihre Frau oder Ihren Mann stehen.

Ich bin mir sicher, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ich darf diesen Dank an die paragon-Belegschaft auch in Ihrem Namen aussprechen.

Ich möchte schließen mit dem Wunsch, dass Sie uns weiterhin kritisch begleiten, und freue mich auf die Beantwortung Ihrer Fragen. Vielen Dank.