



Rede

Klaus Dieter Frers
Geschäftsführer
paragon GmbH

Dr. Martin Esser (CFO)
Carsten Roch (CTO)

Ordentliche Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA
Delbrück

30. Juni 2023

Sperrfrist: 30. Juni 2023, Redebeginn Klaus Dieter Frers

– Es gilt das gesprochene Wort –

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.

Und endlich; nach drei Jahren als virtuelle Versammlung findet heute wieder die Hauptversammlung als Präsenzveranstaltung statt. Zwar wäre rechtlich gesehen auch eine virtuelle Versammlung möglich gewesen; wir haben uns aber entschlossen, dem direkten Kontakt mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, den Vorzug zu geben. Und wir gehen davon aus, dass das trotz aller technischen Möglichkeiten auch ihr Wunsch war.

Die Corona-Pandemie hat vieles verändert und viele leiden immer noch darunter – gesundheitlich wie auch viele Unternehmen. Wir sind in der glücklichen Lage, Ihnen heute berichten zu können, wie wir uns im Vergleich zur Vor-Corona-Lage geschlagen haben – in positivem Sinne, versteht sich. Mein Geschäftsleitungskollege, unser CFO Herr Dr. Martin Esser, den ich hiermit begrüße, wird Ihnen später Näheres erläutern.

Die letzte paragon-Hauptversammlung vor einem Jahr fand unter dem Motto

Fokus auf das automobiler Kerngeschäft: Innovator!

statt. Wie dem Umschlagbild unseres Geschäftsberichts 2022 zu entnehmen ist, sind wir nun einen Schritt weitergegangen.

Konzentration

stand im Jahr 2022 auf dem Zettel und was das bedeutet, möchte ich Ihnen gerne näherbringen. Ich darf Ihnen einmal mehr über ein herausforderndes, aber auch außergewöhnliches Geschäftsjahr berichten.

Strategie (Herr Frers)

Was waren die wichtigsten Entwicklungen im Geschäftsjahr 2022? Wo stehen wir bei der Umsetzung unserer Strategie?

Wir verstehen uns bekanntlich als Technologieanbieter mit dem Siegel „Pure Automotive“.

Nichts als Auto also und ausschließliche Geschäfte mit den Autoherstellern, das ist unser Credo.

Wir haben unseren Ausflug in die Gebäudetechnik schon 2005 beendet und sind seit 2009 nicht mehr auf dem Gebiet der Auftragsfertigung tätig – dem Geschäftsfeld, mit dem paragon 1988 begann.

2021 haben wir uns dann von Voltabox getrennt. Richtigerweise, weil deren Hauptzielrichtung Industrie nicht mehr zu uns passte. Aber leider, wie man heute weiß, zu spät, um ungeschoren von deren Kapriolen zu bleiben. Aus heutiger Sicht: Schwamm darüber, auch wenn es einige Zeit gedauert hat, bis der Kapitalmarkt allmählich wieder Vertrauen findet.

Auch vom kleinen Standort Aachen haben wir uns getrennt, weil dieser für sich selbst betrachtet keine Überlebenschance hatte, im Rahmen eines großen Dienstleisters aber heute bestens aufgehoben ist.

2022 haben wir dann unsere saarländische Tochtergesellschaft paragon semvox GmbH an die CARIAD SE, dem Software-Unternehmen der Volkswagen AG, für EUR 43 Mio. veräußert. Natürlich ist der Hauptgrund dafür das Bestreben, unsere Verschuldung zu senken. semvox hat sich in den 4 Jahren, in denen paragon der Gesellschafter war, mehr als prächtig entwickelt. paragon hat semvox gutgetan und umgekehrt. Aber man muss auch konstatieren, dass die Autohersteller das Thema Künstliche Intelligenz gerne in Eigenregie übernehmen und – um als unabhängiger KI-Anbieter Bestand zu haben - hätten wir in den kommenden Jahren viel Geld investieren müssen. Letztendlich ist paragon ein äußerst innovativer Hardwarehersteller mit einem großen Anteil an Software im Produkt, der sogenannten „Embedded Software“. Aber am Ende wollen wir nicht zu einem reinen Software-Hersteller mutieren, dazu liegen die Chancen für unsere Produkte sprichwörtlich „auf der Strasse“. Man muss halt wissen, was man will und was man kann, und das ist im Kern zeitgemäße Produkte auf dem Markt bringen, die den Unterschied ausmachen und den Menschen dienen. Die „MeToo“-Debatte hat bei uns eine ganz andere Bedeutung. Wir wollen gerade nicht das Gleiche anbieten wie

andere, sondern paragon zum Synonym für Produkte machen, die einzigartig sind. Eben nicht „MeToo“. Wenn man den Single-Source-Anteil nimmt, also den Umsatzanteil, der für Produkte steht, die der Kunde nur von uns kauft, scheint das ja nachhaltig gelungen zu sein. Dieser steht seit einigen Jahren bei konstant ca. 85% - wirklich bemerkenswert.

Letztes Jahr habe ich Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, davon berichtet, dass wir von der Voltabox AG deren Automobilsparte nebst Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Fertigungslinien übernommen haben. Und dazu gehörte auch die sogenannte FSD-Technologie, das „Flow-Shape-Design“.

Hier ersetzen spezielle Formschäume teure Metallgehäuse, was viele Vorteile in Bezug auf Gewicht und Kosten bringt, aber auch der Sicherheit dient.

Wir haben die FSD-Technologie weiterentwickelt und spezielle Starterbatterien entwickelt, die in zwei toughen Wettbewerben bei einem der größten Autohersteller der Welt als eindeutiger Sieger gegen die versammelte arrivierte Konkurrenz hervorgegangen sind. Einmal mehr erweist sich die Lithium-Ionen-Technik als disruptiver Faktor. Blei ist out und die Zukunft gehört Batterien mit integrierter Elektronik, die crash- und temperatursicher sind, sich vernetzen lassen und bei denen die Cybersicherheit gewährleistet ist. Und bei all diesen neudeutsch „Features“ ist ein Elektronikhersteller wie paragon in der sprichwörtlichen Poleposition.

Unsere Aktivitäten bezüglich Lithium-Ionen Batterien haben wir im jungen Geschäftsbereich Power gebündelt, der hier in Delbrück produziert, und schon in wenigen Jahren die anderen Geschäftsbereiche an Umsatz und Ertrag überflügeln wird. Neben der steten Umsatzsteigerung der Stamm-Geschäftsbereiche wird der Geschäftsbereich Power dafür sorgen, den weggefallenen Umsatz der Fa. semvox schnell zu ersetzen. Ich will nicht vorgreifen, aber es sieht ganz danach aus, als ob uns das schon dieses Jahr gelingen kann.

Stolz sind wir, dass uns ein bestehender Kunde, ein bekannter deutscher Fahrzeughersteller, einen neuen Auftrag für eine moderne Lithium-Ionen-Batterie erteilt hat. Der Auftrag hat einen Umfang von um die EUR 40 Mio. und die Produktion hat schon in diesem Monat in Delbrück begonnen. Dazu wird dort eine zweite Schicht und bald auch eine dritte eingerichtet. Neben anderen technischen Vorzügen ist es uns gelungen, die Lagerfähigkeit der Batterien auf ca. 1.000 Tage zu verlängern. Das ist wichtiger, als Sie vielleicht jetzt denken. Andere Batterien, die nicht innerhalb von 3 Monaten im Fahrzeug verbaut werden, müssen kompliziert und kostenintensiv entsorgt werden, weil sie nicht mehr den Anforderungen entsprechen. So leisten wir auch im Sinne der Nachhaltigkeit einen wertvollen Beitrag. Darauf komme ich später noch einmal zu sprechen.

Power ist – neben Sensorik, Interieur, Kinematik - der vierte Geschäftsbereich von paragon. Alle Produkte sind unabhängig von der Antriebsart einsetzbar.

Unsere Produkte hängen nicht vom Verbrennungsmotor ab. Selbst die soeben beschriebenen Starterbatterien sind baugleich als 12-Volt-Bordnetzversorgung in Elektrofahrzeugen zu verwenden. Wir sind also nicht Opfer der Transformation der Automobilindustrie, sondern mehr und mehr deren Nutznießer.

Wir sorgen mit unseren Kinematiken für eine Reduktion des Luftwiderstands und damit für größere Reichweiten von Elektroautos. Wir wissen, dass zukünftige Elektroautos sehr oft adaptive Spoiler bekommen werden. Und wir sorgen für einen Fahrzeuginnenraum, der als Wohlfühloase empfunden wird, wenn immer mehr Zeit im Auto verbracht wird oder zukünftig das autonome Auto einem Zeit schenkt.

paragon ist im Automotive-Geschäft seit 2017 um ca. 73% gewachsen. Eine beeindruckende Zahl, die deutlich belegt, dass paragon ein robustes Geschäftsmodell hat. Wir konnten allen Branchen-Krisen in den letzten Jahren wie Halbleitermangel, Corona und Zollkonflikten trotzen.

Wie hat sich paragon 2022 im Vergleich zum Markt geschlagen?

Wir haben um 18,4% zugelegt, der Weltmarkt nur um 5,4%. Und wenn man gar die Statistik des Marktforschungsunternehmens IHS nach unseren Kunden filtert, kommt bei denen ein Wachstum von nur 1,7% heraus.

Da fällt einem dann nur der englische Ausdruck „Outperformer“ ein.

Wir haben uns nachhaltig vom Markt entkoppelt und machen, salopp gesagt, „unser eigenes Ding“.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich hatte Ihnen letztes Jahr schon angekündigt, dass wir zur Stärkung der Geschäftsleitung diese um einen Chief Technology Officer (CTO) ergänzen wollen. Das ist gelungen und ich darf Ihnen Herrn Carsten Roch vorstellen, der seit dem 1. März diesen Jahres unser Team verstärkt. Sie werden Herrn Roch noch später selbst kennenlernen. Jetzt ist erst einmal Herr Dr. Martin Esser dran, der Ihnen als Chief Financial Officer (CFO) seit letztem Jahr bekannt ist, aber schon seit 2020 im Unternehmen ist.

Ich bitte nun Herrn Dr. Esser die finanziellen Ergebnisse von paragon zu erläutern.

Zahlen (Esser)

- IFRS 5

Sehr geehrter Herr Frers, herzlichen Dank. Gerne erläutere ich die finanziellen Ergebnisse der Firma paragon.

Dabei möchte ich meinen Beitrag in drei Elemente unterteilen. Zuerst möchte ich auf das Geschäftsjahr 2022 eingehen. Danach auf die fortgeführte Entschuldungsstrategie der Firma paragon und im dritten Element auf das laufende Geschäftsjahr 2023.

Starten wir mit dem Geschäftsjahr 2022.

Zu Beginn möchte ich auf eine Besonderheit im Geschäftsjahr 2022 eingehen.

Als börsennotiertes Unternehmen erstellen wir unseren Geschäftsbericht im Einklang mit den International Financial Reporting Standards, kurz: IFRS. Wie Sie wissen, haben wir mit Notarvertrag vom 1. Dezember 2022 die Anteile an der paragon semvox GmbH (unserem Geschäftsbereich Digitale Assistenz) an CARIAD SE verkauft. Das Closing ist im Mai 2023 also nach Ablauf des Geschäftsjahres 2022 erfolgt. Mit diesem Notarvertrag im Jahr 2022 war aber bereits definiert, dass paragon in der nahen Zukunft die Kontrolle über die paragon semvox GmbH verlieren wird. In diesem Fall ist IFRS 5 einschlägig. Im Kern geht es bei IFRS 5 darum, dass der zum Verkauf stehende, also der nicht-fortgeführte Teil des Unternehmens, im Konzernabschluss separat ausgewiesen und damit der Blick auf den verbleibenden, also den fortgeführten Teil, ermöglicht wird.

In unserem konkreten Fall führt die Anwendung von IFRS 5 dazu, dass in den Umsatzerlösen in der Gewinn- und Verlustrechnung nicht mehr die Umsatzerlöse der paragon semvox inkludiert sind, sondern nur noch die Umsatzerlöse der vier fortgeführten Geschäftsbereiche ausgewiesen werden. Der Ergebnisbeitrag der paragon semvox wird ausschließlich in einer einzelnen GuV Position „Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereich“ dargestellt. Die Vorjahreszahlen für das Jahr 2021 müssen dementsprechend angepasst werden.

Kommen wir nun zu den finanziellen Ergebnissen.

- Prognose

Für das Geschäftsjahr 2022 hatten wir uns erneut zum Ziel gesetzt, deutlich schneller als der Automobilssektor zu wachsen. Dies ist uns gelungen. Im November 2021 haben wir eine Umsatzprognose für 2022 von 155 bis 165 Mio. EUR kommuniziert. Diese Prognose bezog sich auf paragon einschließlich des Geschäftsbereichs Digitale Assistenz. Am 16. Mai 2022 haben wir diese Prognose auf 165 Mio. Euro und schließlich am 31. August 2022 auf sogar 170 Mio. Euro erhöht. Erreicht wurde ein IST Umsatz in den fortgeführten Geschäftsbereichen in Höhe von 160,3 Mio. Euro zuzüglich 12,8 Mio. Euro im Geschäftsbereich Digitale Assistenz also insgesamt 173,1 Mio. Euro. Damit ist die Umsatzprognose für das Geschäftsjahr 2022 übertroffen worden. In den fortgeführten Geschäftsbereichen beträgt das Umsatzwachstum deutliche 18,4%.

Darauf sind wir stolz. Wir sind jedoch nicht zufrieden mit der Entwicklung der Profitabilität im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022.

Die Prognose für das Geschäftsjahr 2022 war eine EBITDA Marge größer 15%. Erreicht haben wir ein absolutes EBITDA in Höhe von 11,6 Mio. Euro in den fortgeführten Geschäftsbereichen und 4,7 Mio. Euro in den nicht fortgeführten Geschäftsbereichen. Also insgesamt 16,3 Mio. Euro EBITDA. Dies entspricht einer EBITDA Marge von 9,4%.

Dies ist durch diverse Sondereffekte begründet, die sich im Wesentlichen in zwei Gruppen unterteilen lassen.

Auf der einen Seite sind dies Sondereffekte in Höhe von 3,4 Mio. Euro aufgrund nicht wiederkehrender Ereignisse im Jahr 2022. Hierzu zählen wir die Buchverluste aus dem Verkauf der Produktionshalle in Delbrück und aus dem Verkauf der Randaktivitäten in Aachen. Aber auch die nicht zahlungswirksamen Währungskursverluste. Diese Effekte sind einmalig im Jahr 2022 und von Ihrer Natur her ohne Folgewirkungen in zukünftigen Perioden.

Auf der anderen Seite wich die Profitabilität des Geschäftsbereich Kinematik um 6,5 Mio. Euro von den ursprünglichen Erwartungen ab. Die vielfältigen Ursachen hierfür sind im Wesentlichen im operativen Bereich zu finden und führten aufgrund ihrer Synchronizität zu einer erheblichen Ergebnisbelastung. Wesentlicher Auslöser war die anspruchsvolle Verlagerung von mehreren Produktionslinien in das Werk nach Landsberg. Ich möchte hier nicht die Details erläutern, wichtig ist aber, dass paragon diese Schwächen im operativen Bereich erkannt hat und umfassende Gegenmaßnahmen ergriffen hat. Wesentlich hierbei ist einerseits der erfolgte umfassende Managementwechsel am Standort Landsberg am Lech und andererseits die sockelwirksame Adjustierung der Verkaufspreise.

- Umsatzsteigerungen in allen Geschäftsbereichen

Mit Umsatzerlösen in Höhe von 160,3 Mio. EUR in den vier fortgeführten Geschäftsbereichen konnte paragon ein Umsatzwachstum von 18,4% im Vergleich zum Vorjahr realisieren. Wichtig – und hier liegt ein besonderes Augenmerk der Geschäftsleitung – ist, dass jeder einzelne unserer vier Geschäftsbereiche zu diesem Wachstum beigetragen hat.

Unser größter Geschäftsbereich Interieur konnte die Umsätze um 12,3 % auf 55,2 Mio. Euro (Vorjahr: 49,2 Mio. Euro) steigern, wesentlicher Treiber hierfür waren die stark nachgefragten Anzeiginstrumente für unsere Premium Kunden. Der Umsatzanteil dieses größten Geschäftsbereiches liegt im Jahr 2022 bei 34,5%.

Der zweitgrößte Geschäftsbereich Sensorik konnte in 2022 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 die Umsatzerlöse um 11,5 % auf 50,6 Mio. Euro erhöhen. Ursächlich hierfür war erneut die starke Nachfrage nach unserem Feinstaubsensor Dustdetect.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Kinematik beträgt 52,4 Mio. Euro (Vorjahr: 40,1 Mio. Euro). Dies ist eine sehr deutliche Steigerung von 30,6%.

Unser jüngster Geschäftsbereich Power konnte im Geschäftsjahr 2022 Umsätze in Höhe von 2,0 Mio. Euro nach 0,7 Mio. Euro im Jahr 2021 erreichen.

- Cash Flow & Mitarbeiterentwicklung

Schauen wir uns noch zwei weitere Kennzahlen an. Auf der einen Seite ist dies der operative Cash-Flow. Hier konnte paragon mit 12,9 Mio. Euro im Jahr 2022 wieder einen guten Wert erzielen. Auf die Verwendung des operativen Cash-Flows - nämlich zur kontinuierlichen Entschuldung der Firma paragon – gehe ich im weiteren Teil meiner Rede noch ein.

Die zweite Kennzahl ist die Anzahl der Mitarbeiter im Konzern. Per Ende 2022 arbeiteten 729 festangestellte Mitarbeiter für die fortgeführten Geschäftsbereiche von paragon. Dies sind 9 Mitarbeiter mehr als noch Ende 2021. Der Mitarbeiterzuwachs ist insbesondere in unseren ausländischen Standorten in China und Kroatien zu verzeichnen. Die Anzahl der Leiharbeitnehmer ist um 49 im Jahresvergleich gestiegen. Wir haben also ein Umsatzwachstum von 18,4% mit einem Mitarbeiterwachstum von nur 7,4% erreicht. Ein Beweis für weitere Effizienzgewinne bei paragon.

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.

- BaFin

Kommen wir nun zu einem weniger erfreulichen Thema, welches nicht das abgelaufene Geschäftsjahr, sondern das Jahr 2019 betrifft. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, die BaFin also, hat im Konzernabschluss der früheren Finanzbeteiligung Voltabox AG zum Abschlussstichtag 31.12.2019 und im

dazugehörigen Lagebericht Fehler festgestellt hat. Zu diesem Zeitpunkt war die Trennung von der Voltabox AG noch nicht vollzogen und wir haben noch ca. 60% der Aktien der Voltabox AG gehalten. Aufgrund der sich damals gebotenen Vollkonsolidierung der Voltabox AG hat die paragon die von der Voltabox AG seinerzeit gelieferten Zahlen ohne Möglichkeit der eigenen Überprüfung in den Konzernabschluss der paragon im Jahr 2019 konsolidiert. Die Fehlerfeststellungen der BaFin bei der ehemaligen Beteiligung Voltabox AG führten dann zu Folgeeffekt für den Konzernabschluss der paragon GmbH & Co. KGaA im Jahr 2019.

Die BaFin hat der paragon die Fehlerfeststellungen, die vom Wortlaut identisch mit den Fehlerfeststellungen bei der ehemaligen Beteiligung Voltabox AG sind, schriftlich zukommen lassen. Neben der Übernahme der Fehlerfeststellungen von der Voltabox AG hat die BaFin den Ausweis der CHF-Anleihe im paragon Abschluss des Jahres 2019 bemängelt. paragon hat die CHF-Anleihe als langfristige Verbindlichkeit ausgewiesen. Wegen eines drohenden Covenant-Bruchs, der aber durch eine Gläubigerversammlung zwischenzeitlich geheilt wurde, wäre nach Auffassung der BaFin ein Ausweis im Jahr 2019 als kurzfristige Verbindlichkeit gemäß IAS 1.69(d) notwendig gewesen. Dies mag überraschen, da paragon die Anleihe im April 2023 (also fast 3,5 Jahre nach dem 31.12.2019) zurückgezahlt hat, aber die IFRS Vorschriften wollen das halt so.

Ich möchte hier nochmal darauf hinweisen, dass die Feststellungen den Abschluss für das Jahr 2019 betreffen und grds. ärgerlich sind. Wichtig ist aber, dass es keinerlei Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der paragon in den Jahren ab 2020 gibt. Es betrifft also ausschließlich das Jahr 2019 und nicht die letzten drei Jahre oder die Zukunft. Weiterhin haben wir uns bekanntlich schon im Jahr 2021 vollständig von den Aktien der Voltabox AG getrennt.

Finanzierung (Esser)

- Reduktion der Verschuldung

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle - so wie auch schon im letzten Jahr - auf die Entschuldung 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. Betrug die Nettoverschuldung Ende 2020 noch 130 Mio. EUR, so konnten wir diese bereits bis Ende 2021 auf 114 Mio. EUR reduzieren. In den letzten 12 Monaten ist dieser Betrag um weitere 12 Mio. EUR auf 102 Mio. EUR gesunken. Wir werden auch im laufenden Jahr die Verschuldung planmäßig reduzieren. Wesentliche Schritte – nämlich die Rückzahlung der CHF Anleihe und Teilrückzahlung der EUR Anleihe – sind ja dieses Jahr schon umgesetzt worden.

Die deutliche Reduktion der Nettoverschuldung hat im Übrigen auch zur Folge, dass wir zukünftig weniger Zinsen für die EUR-Anleihe bezahlen müssen. Schließlich sinkt der Zinsfuß von derzeit 9,25% aufgrund des geringeren Nettoverschuldungsgrades – wir rechnen hier mit einem Verschuldungsgrad um die 2,5 – recht deutlich.

Schauen wir uns die Finanzierungsbausteine von paragon etwas genauer an:

Ein wesentliches Finanzierungselement ist die EUR Anleihe, welche im März 2022 erfolgreich um fünf Jahre bis Juli 2027 prolongiert worden ist. Über die Details habe ich schon auf der letzten Hauptversammlung berichtet. Bis Ende der ersten Quartals 2023 haben wir das Anleihevolumen um 4,8 Mio. Euro auf nunmehr 45,2 Mio. Euro reduziert.

Auch in der zweiten Jahreshälfte 2023 werden wir das Anleihevolumen weiter reduzieren. Den Zahlungsmittelzufluss aus dem Verkauf der paragon semvox GmbH

an CARIAD werden wir gemäß den Anleihebedingungen zur weiteren Reduktion des Nominalvolumens in Höhe von 20 Mio. Euro nutzen. Stichtag hierfür ist der nächste Zinszahlungstermin nach Erhalt des vollständigen Kaufpreises durch CARIAD. Dies ist der 5. Januar 2024. Wir evaluieren im Moment, ob die weitere Reduktion wieder durch ein öffentliches Rückkaufangebot (wie im ersten Quartal 2023) oder durch ein börsliches Rückkaufprogramm erfolgen wird. Wir werden in beiden Fällen den Kapitalmarkt transparent über die Vorgehensweise informieren.

- CHF Anleihe

Das ausstehende Volumen der CHF-Anleihe betrug zum Ende des Jahres 2022 noch 21 Mio. CHF. Diesen Betrag haben wir vollumfänglich bis April 2023 zurückgezahlt. Damit ist die CHF Anleihe zum heutigen Tag Geschichte.

Erstes Quartal 2023 und Ausblick 2023 (Esser)

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun kurz über die finanzwirtschaftliche Entwicklung im laufenden Jahr 2023 sprechen. Mitte Mai haben wir die Ergebnisse für das erste Quartal 2023 veröffentlicht.

Mit 44,7 Mio. Euro konnten wir unsere Umsatzerlöse in den fortgeführten Geschäftsbereichen um 14,6% erhöhen. D.h. auch im ersten Quartal wurde das Wachstum von paragon kontinuierlich fortgeschrieben. Das EBITDA betrug 5,1 Mio Euro.

Jetzt haben wir heute schon den 30. Juni 2023 und Sie erwarten zu Recht auch schon Aussagen für das zweite Quartal und damit für das erste Halbjahr 2023. Nach vorläufigen Zahlen betragen die Umsatzerlöse der fortgeführten Geschäftsbereiche in den ersten 6 Monaten des Jahres 2023 in etwa 86 Mio. Euro und damit auf den

Punkt so viel wie im ersten Halbjahr 2022 zusammen mit der semvox. Damit haben wir jetzt schon den Umsatzverlust durch den Verkauf der semvox ausgeglichen. Für die fortgeführten Geschäftsbereiche, die im ersten Halbjahr 2022 80,7 Mio. Euro erzielten, bedeutet das einen Umsatzzuwachs von ca. 7% ggü. dem Vorjahr. Das Umsatzwachstum ist also fortgesetzt worden.

Im zweiten Quartal 2023 haben wir auch den Verkauf der paragon semvox GmbH an die CARIAD SE vollzogen, aber noch nicht den vollständigen Kaufpreis erhalten. Neben dem bereits erfolgten teilweisen Liquiditätszufluss, den wir zur weiteren Entschuldung der Firma paragon eingesetzt haben, ist ein weiterer Effekt die Stärkung unseres Eigenkapitals. Der Verkauf der paragon semvox hat zu einem deutlichen Buchgewinn geführt. Dieser Buchgewinn erhöht zu 100% unser Eigenkapital.

- Rödl und Partner

Der Konzernabschluss der paragon ist von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Dies war die 10. Prüfung von Baker Tilly. Gemäß einschlägigen Vorschriften muss bei einem börsennotierten Unternehmen nach 10 Jahren der Abschlussprüfer wechseln. Diese Vorgabe ist als Pflichtrotation bekannt. Ich möchte mich bei Baker Tilly für die Zusammenarbeit in den letzten 10 Jahren bedanken. Der Aufsichtsrat wird der Hauptversammlung Rödl und Partner als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2023 vorschlagen.

- Prognose Umsatz und Ertrag 2023

Für das Jahr 2023 haben wir im Frühjahr dieses Jahres eine Umsatzprognose von 170 Mio. Euro für die fortgeführten Geschäftsbereiche gegeben und damit bestätigt, dass wir davon ausgehen, den abgegebenen Umsatz der semvox bereits im laufenden Jahr durch das Wachstum der fortgeführten Geschäftsbereiche voll ausgleichen zu können. Nach ca. 86 Mio. Euro in den ersten 6 Monaten haben wir schon leicht über 50 % dieses Umsatzzieles erreicht und das Geschäft läuft gut. Insofern sind wir auf Kurs.

Die EBITDA-Prognose bzgl. der fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsbereiche für das Geschäftsjahr 2023 beträgt weiterhin 20 bis 25 Mio. Euro auf Gruppenebene.

Grundlage unserer Zuversicht ist neben den Ergebnissen des ersten Halbjahres unsere sehr erfreuliche Auftragslage.

Mehr zur Auftragslage wird Ihnen nun neben anderen Einblicken in Vertrieb und Entwicklung mein Kollege Carsten Roch geben. Die Bühne gehört Ihnen.

- *Einleitung*

Vielen Dank, Herr Dr. Esser.

Herr Frers hat mich ja bereits kurz vorgestellt. Mein Name ist Carsten Roch und ich verantworte seit dem 1. März dieses Jahres als Chief Technology Officer den Vertrieb und die Entwicklung von paragon. Traditionell sind diese beiden Funktionen bei paragon jeweils in den Geschäftsbereichen angesiedelt; ich fungiere praktisch als Bindeglied zwischen diesen Geschäftsbereichen. Diese kombinierte Rolle stellt neben der strategischen Aufstellung des weltweiten Vertriebs und der Akquise von Neugeschäft vor allem die Weiterentwicklung der Technologie- und Produkt-Roadmap in den Vordergrund. Bevor ich aber darauf weitere eingehe, ein paar Worte zu meinem Hintergrund.

- *Selbstvorstellung Carsten Roch*

Ich bin studierter Ingenieur-Informatiker und war nach meinem Studium ca. 10 Jahre als Prozess-/Projektmanager sowie Technischer Leiter im Telekommunikationsumfeld tätig. Die letzten 20 Jahre meiner beruflichen Tätigkeit habe ich umfassendes Automotive Know-How bei einem großen Automobilzulieferer in Lippstadt sammeln können, zuletzt als Senior Vice President Fahrerassistenz und Autonomes Fahren.

- *Motivation Wechsel zu paragon*

paragon hat ein sehr breites und vor allem ein sehr zukunftsfähiges Produktportfolio in den vier äußerst innovativen Geschäftsbereichen Sensorik, Interieur, Kinematik und Power. Gerade das hat mich persönlich besonders gereizt, hier meinen Beitrag zu leisten. Alle Produkte sind zu 100% unabhängig vom Verbrennungsmotor und haben vor allem ein enormes Wachstumspotential. Explizit zu nennen ist hier der

Geschäftsbereich Power mit Starter-Batterien für Motorräder und PKWs sowie sog. Puffer-Batterien für elektrisch betriebene Fahrzeuge.

- *Vorteile Zusammenführung Vertrieb/Technik*

Wie bereits angedeutet: Das Zusammenführen von Vertrieb und Technik ist ein Schlüsselfaktor. Die Akquise von Neugeschäft, die Produktentwicklung, die kontinuierliche Produktverbesserung sowie die Weiterentwicklung der Technologie- und Produkt-Roadmap sind sehr eng miteinander verzahnt. Folglich sind schnellere Kommunikation, konzentrierteres Vorgehen und deutlich höhere Synergien nur ein paar der positiven Effekte.

paragon hat sehr flache Hierarchien und vor allem eine außerordentlich starke Entwicklungsmannschaft. Hier bündeln sich Know-How, Innovationskraft und eine hohe Gesamtfahrzeugkompetenz. Ein weiterer wesentlicher Schlüssel sind agile Prozesse sowie das flexible Reagieren auf die sich ständig ändernden Kundenanforderungen, um bei immer kürzer werdenden Entwicklungszyklen in der Automobilindustrie erfolgreich zu sein.

- *Blick auf den Markt / Auftragslage*

In China – Herr Frers wird darauf später noch eingehen – sind wir in den vergangenen 12 Monaten gut vorangekommen. Im Gesamt-Kundenportfolio gibt es aber weiterhin noch einige sogenannte "White Spots". U.a. der amerikanische Markt hat noch deutliches Wachstumspotential. Auch der „breitere“ Rollout der innovativen paragon-Produkte ist ein wichtiger Faktor, um das Wachstum der paragon weiter fortzusetzen bzw. weiter zu beschleunigen. Hinzu kommen natürlich noch viele neue Produktideen, die bei uns in der Pipeline sind.

Ein Beleg dafür ist die kumulierte Auftragslage im Konzern; für den Zeitraum Januar 2023 bis Dezember 2027 beläuft sich nach aktuellem Stand die Auftragslage auf über 760 Mio. Euro. Gegenüber dem letzten Berichtszeitraum bedeutet dies, dass wir unser Auftragspolster um weitere 22% steigern konnten. Zu den bisher vorliegenden Aufträgen kommen noch weitere Opportunitäten hinzu, also weitere mögliche Aufträge, die sich aktuell in der Anbahnung befinden. Also rundherum eine sehr positive Entwicklung der Auftragslage.

- *Halbleitermarkt & Allokationskosten*

Auch wenn wir im zurückliegenden Zeitraum immer lieferfähig waren, so war auch im vergangenen Jahr die Situation auf dem Halbleitermarkt weiterhin eine große Herausforderung. Dass unsere Damen und Herren im Einkauf es stets geschafft haben, das notwendige Material heranzuschaffen, ist in höchstem Maße zu würdigen, nichtsdestotrotz hatten wir mit stark gestiegenen Kosten zu kämpfen. Diese Mehrkosten, wie aber auch die massiven Preissteigerungen bei Metallen, Löhnen, Energie, usw. verhandeln wir intensivst mit unseren Kunden, um die Margen unserer Produkte nachhaltig zu sichern. Mit vielen Kunden stehen wir seit vielen Jahren in einer sehr engen Geschäftsbeziehung und es gelingt uns hier immer wieder, einvernehmliche Lösungen zu finden.

- *Salesforce*

Im April letzten Jahres wurde der Startschuss für das neue Customer-Relationship-Management System "Salesforce" gegeben und damit ein Schritt zur weiteren Verbesserung des Kundenmanagements, der Auftragsverwaltung, der Datenanalyse und des Reportings. Umgesetzt wurde bis dato das sog. "Opportunity Management", d.h. alle laufende sowie anstehenden Akquisen werden zentral im Tool Salesforce gepflegt, dort ausgewertet und aus dem Tool heraus auch berichtet. Im nächsten Schritt folgt nun die Implementierung des sog. "Sales Contract

Managements", d.h. der Verwaltung der gewonnenen Aufträge sowie des Bestandsgeschäfts. Die daraus resultierenden Vorteile sind u.a. einheitliche Bewertungsgrundsätze bei der Auswahl und Priorisierung von Neugeschäft, gezielte Ressourcensteuerung für Neu- und Bestandsgeschäft, eine einheitliche Umsatzplanung aller Geschäftsbereiche, dazu frei steuerbare Management-Reports, eine einheitliche Darstellung der Kundensicht sowie eine zentrale Ablage aller relevanten Vertragsdokumente.

- *Der amerikanische Markt*

Der amerikanische Markt – wie erwähnt derzeit im Wesentlichen noch ein White Spot - ist als strategischer Markt eine wichtige Komponente der paragon Wachstumsstrategie. Seit Ende des letzten Jahres hat paragon ein eigenes Vertriebsbüro in den USA, das durch eine regionale Handelsvertretung bei der Akquise von Neugeschäft unterstützt wird. Gemeinsam mit dieser Handelsvertretung ist es uns gelungen, in intensive Gespräche zu adaptiven Spoiler-Systemen mit einem der großen amerikanischen Automobilkonzerne einzusteigen. In einem nächsten Schritt werden wir weitere Produkte aus dem paragon-Portfolio im amerikanischen Markt adressieren. Dazu gehören neben den Kinematik-Produkten vor allem die innovativen Produkte aus dem Bereich Interieur und Sensorik, zu nennen wäre hier z.B. Wireless Charging oder die elektrischen Innenraumfiltersysteme.

- *Geschäftsbereich Power - Batterien*

Die erfolgreichen Serienanläufe der Lithium-Ionen-Starterbatterien im PKW- wie auch Motorrad-Bereich zeigen sehr eindrucksvoll das Entwicklungs- und Industrialisierungs-Know-How von paragon. Zwischenzeitlich konnten weitere Aufträge akquiriert und auch die Fertigung hier in Delbrück weiter ausgebaut werden. Das Marktpotential dahinter ist riesig. Neben einer Vertriebs-Initiative bei

verschiedenen Fahrzeugherstellern mit dem Fokus auf dem Rollout der vorhandenen Starterbatterien für PKW und Motorrad bearbeitet das Entwicklungsteam bereits weitere aussichtsreiche Kundenanfragen. Auch die Weiterentwicklung der vorhandenen Batterie-Technologie schreitet voran. Im Fokus stehen hier Plattform-Ansätze, die es ermöglichen, schnell und effizient Kundenanforderungen in Bezug auf Anwendungen und Funktionen oder Sicherheitsfeatures zu reagieren. Herauszustellen ist hier ebenfalls ein hauseigenes Batterielabor, was es uns ermöglicht, Batterievalidierungen inhouse durchführen zu können.

- *Geschäftsbereich Sensorik - DUSTPROTECT*

Das zurückliegende Jahr hatte den klaren Fokus, die Serienentwicklung der neu akquirierten Projekte wie z.B. den DUSTPROTECT, unserem Hochspannungsplasma-Partikelfilter, voranzutreiben. Hier konnte paragon den nunmehr dritten Auftrag für dieses innovative Produkt gewinnen.

Mit der Firma Hengst in Münster, einem bekannten Filterhersteller, haben wir ein Joint-Venture namens HEPA – **Hengst paragon** – gegründet, um zusammen weitere technologische Potentiale für unseren elektronischen Filter DUSTPROTECT zu heben. Wir arbeiten bereits mit Volldampf an verschiedenen aussichtsreichen Kundenprojekten. Dort, wo es der Kunde wünscht, sind wir aber auch offen für andere Partnerschaften.

- *Produktfindungsprozess*

Nach dem Fokus auf die Serienentwicklung haben wir nun den Produktfindungsprozess intensiviert, mit dem Schwerpunkt auf Innovationen, der Kern-DNA von paragon. In zyklischen Abständen werden angereichert durch strukturierte Trend-, Markt- und Kundenanalysen Technologie- und Produkt- Ideen

aus den Geschäftsbereichen der Geschäftsführung vorgestellt und zur systematisierten Entscheidung gebracht. In der Vergangenheit sind immer wieder neue, innovative Produkte aus diesen Produktfindungsrunden hervorgegangen, die heute zu den Stars im Portfolio zählen.

- *Abschluss*

Wir sind ein etablierter Elektroniklieferant bei unseren deutschen OEMs, haben aber noch ein riesiges Potential mit amerikanischen und chinesischen Automobilherstellern. Dieses wollen wir in den nächsten Jahren heben, um unseren Wachstumskurs fortzusetzen und zu beschleunigen.

Die Entwicklungszyklen bei allen OEM's werden immer kürzer und das bietet natürlich Chancen für paragon; mit unserer starken Entwicklungsmannschaft wir sind deutlich agiler und haben ein vorbildliches Produktionsnetzwerk. Das bietet für paragon weitere Chancen.

Das paragon-Geschäftsmodell unterscheidet sich deutlich von dem anderer Automobilzulieferer: Wir entwickeln unsere Innovationen eigenständig und zunächst auf eigene Kosten. Erst dann beginnen wir mit der Vermarktung der Prototypen bei den OEMs als Direktkunden. Hierfür stellen wir alle erforderlichen Ressourcen und vor allem effiziente Strukturen bereit. Durch die in den letzten drei Jahrzehnten sukzessive aufgebaute Gesamtfahrzeugkompetenz werden Entwicklung und Prototypenbau von einem tiefen Verständnis des gesamten Automobilbaus geprägt.

Alles in Allem hat die Mannschaft bei paragon allen Grund, mit Zuversicht in die Zukunft zu schauen. Die Positionierung im Markt könnte nicht besser sein; das Produkt- und Kundenportfolio passen perfekt und es bestehen sehr gute Chancen, das erfolgreiche Geschäftsmodell in den nächsten Jahren international weiter auszurollen.

Ich bin zwar erst seit 122 Tagen bei paragon, aber schon ein überzeugter „paragoner“. Ich wurde hier mit offenen Armen empfangen, wofür ich mich auch an dieser Stelle noch einmal recht herzlich bedanke. Zurückblickend sind die letzten 4 Monate wie im Fluge vergangen und ich kann Ihnen versichern: Ich bin bis in die Haarspitzen motiviert, meinen Beitrag dafür zu leisten, dass paragon auch in Zukunft den verdienten Erfolg hat.

An dieser Stelle bedanke ich mich recht herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an Herrn Frers

Fazit (Frers)

Lieber Herr Roch, vielen Dank für Ihre Vorstellung und Ihre Ausführungen zu dem von Ihnen verantworteten Bereich.

Lassen Sie mich bitte noch den Bericht über unsere Aktivitäten in China ergänzen. Unser Werk in China betrachten wir immer mehr als den fünften Geschäftsbereich, da dort diverse Produkte den lokalen Marktanforderungen entsprechend entwickelt und produziert werden, die eigentlich zu den Bereichen Sensorik, Interieur und Kinematik gehören.

Wir haben in China mittlerweile 23 lokale Kunden. Zu 70 % beliefern wir die Autohersteller direkt, der Rest geht über die Logistik der Systemhersteller. Wir fertigen seit 2016 Luftgütesensoren, seit 2018 Ionisatoren, Partikelsensoren, Mikrofone, Lautsprecher, Kabelverbände und seit letztem Jahr Spoilersysteme vor Ort. Zwei der vier in China gewonnenen Spoilerprojekte sind bereits in Produktion.

Besonders stolz sind wir darauf, dass wir es geschafft haben, eine schlagkräftige Entwicklung in China aufzubauen, die den Marktgegebenheiten entsprechende Produkte generieren.

Für die Spoilerthemen haben wir eine 100%-ige Materialisierung in China umgesetzt. Das heißt, aus Deutschland muss nichts mehr angeliefert werden, alles wird lokal beschafft. Auch die Industrialisierung, die Montagelinien usw. sind „Made in China“.

In den nächsten Monaten zieht unser Werk um in ein größeres moderneres Gebäude im gleichen Industriegebiet in Kunshan. Damit werden die Voraussetzungen geschaffen, dass es in China weiter vorangeht.

Meine Damen und Herren, heute ist bekanntlich der 30. Juni und damit endet das erste Halbjahr. Natürlich ist es viel zu früh, schon über detaillierte Zahlen per heute zu berichten. Dafür brauchen wir noch einige Wochen. Aber was man heute schon sagen kann, ist Folgendes:

Die Prognose für 2023 mit einem Umsatz von EUR 170 Mio. und einem EBITDA zwischen EUR 20 und 25 Mio. bestätigen wir vor dem Hintergrund des ersten Halbjahres ausdrücklich.

Gerne möchte ich Ihnen nun noch näherbringen, welche Bedeutung das Thema Nachhaltigkeit im Hause paragon hat.

Nachhaltigkeit, das hat nicht allein mit Jutetaschen zu tun und ist auch nicht darauf beschränkt, überall Windräder aufzustellen.

Nachhaltigkeit bedeutet, die Bedürfnisse der Gegenwart so zu befriedigen, dass die Möglichkeiten zukünftiger Generationen nicht eingeschränkt werden. Neu ist das keineswegs; eine erstmalige Verwendung der Bezeichnung „Nachhaltigkeit“ in deutscher Sprache im Sinne eines langfristig angelegten verantwortungsbewussten Umgangs mit einer Ressource ist bereits 1713 Thema eines Werks von Hans Carl von Carlowitz gewesen.

Was also bedeutet „Nachhaltigkeit“ für uns, für paragon?

Durch das planmäßige, in diesem Jahr erstmalige Erstellen eines Nachhaltigkeitsbericht nach GRI, der sog. Global Reporting Initiative, möchten wir verdeutlichen, dass auch für paragon das Thema der Nachhaltigkeit immer relevanter wird. Die GRI ist eine Initiative, die einen Katalog aus Vorgaben für eine nachhaltige Berichterstattung konzipiert. Unter Berücksichtigung der weit verbreiteten Erwartungen an Organisationen bezüglich sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Verantwortung wurde dieser Katalog an Standards entwickelt.

Dabei betrachtet die GRI ein Unternehmen vollumfänglich. Sämtliche Geschäftsbeziehungen und Aktivitäten können sich sowohl positiv als auch negativ auf die Nachhaltigkeit einer Organisation auswirken. GRI gehört zu den meistgenutzten Standardkriterienkatalogen, auf das aktuell mehrere tausend Organisationen länderübergreifend zurückgreifen.

Demnach ist ein transparenter Umgang umso wichtiger. Mit diesem Bericht entwickeln wir einen Status quo, damit sich dieser stetig ausbauen und optimieren kann, sodass zukünftig auch nach den gesetzlich geforderten CSRD-Richtlinien berichtet werden kann.

Sie werden sich jetzt fragen: Was ist das denn jetzt schon wieder? Die Corporate Sustainability Reporting Directive (die CSRD also) verfolgt das Ziel, die Nachhaltigkeitsberichterstattung auf eine Stufe mit der Finanzberichterstattung zu stellen. Teil der CSRD sind einheitliche EU-Standards für Nachhaltigkeitsinformationen. Und ab nächstem Jahr ist die Nachhaltigkeitsberichterstattung nach den CSRD-Richtlinien Pflicht. In der Zwischenzeit bereiten wir uns intern vor und konzipieren die Prozesse so, dass die Umstellung auf die neue Berichterstattung möglichst unkompliziert passieren kann.

Aber nicht nur in der Finanzberichterstattung spielt die Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle. Es ist zu beobachten, dass unsere Kunden mittelfristig die Erfüllung bestimmter Nachhaltigkeitskriterien als Voraussetzung für die Erteilung von Aufträgen ansehen werden.

Niemand kann allein die Welt retten, aber auch wir bei paragon stellen uns der Verantwortung, die Nutzung von Ressourcen zu reduzieren und sich dafür Ziele zu setzen.

Das geschieht teilweise im Verborgenen, wenn etwa in Sensoren die Gehäuse eines Filters nicht mehr mit den innenliegenden Materialien verlötet werden, so eine einfachere Trennung der verschiedenen Stoffe ermöglicht und somit die Recyclingfähigkeit erhöht. Vor der sehr deutlichen Erhöhung der Lagerdauer von Batterien und damit der Müllvermeidung hatte ich Ihnen schon berichtet,

Am Beispiel unseres größten Produktionsstandorts in Suhl kann man ermessen, inwieweit unsere Maßnahmen schon greifen. Obwohl im vergangenen Jahr die dortige Produktionsmenge um mehr als 20% angestiegen ist, konnte der Abfall von 117,4 t auf 97,6 t, also um 17% gesenkt werden. Der Energieverbrauch blieb mit 4.409 MWh ggü. 2021 – da waren es 4.557 MWh – trotz der Produktionserhöhung annähernd gleich. Und das galt auch für den Wasserverbrauch mit 1.527 m³ ggü. 1.474 m³ in 2021. In den anderen Werken sieht es ähnlich aus.

Unsere Initiative „local for local“ fördert, dass die Produktionsstandorte hauptsächlich für in dem Land ansässige Kunden produzieren. So ergeben sich eine robustere Lieferungskette, schnellere Lieferzeiten als auch stabile Materialverfügbarkeiten und wenig Abhängigkeiten gegenüber äußeren Einflüssen. Darüber hinaus werden Emissionen eingespart, da ansonsten beispielsweise per Luft- oder Seefracht geliefert werden muss. Somit wird kosten- und wegeoptimiert gehandelt. Das Beispiel China ist dabei ein erstes, wichtiges Ergebnis.

Sobald unser erster Nachhaltigkeitsbericht fertig ist, werden wir diesen auf unserer Homepage veröffentlichen.

Sie erwarten sicher auch von mir ein Wort zu der Veröffentlichung im November des letzten Jahres. Wir hatten damals berichtet, dass die Firma ElectricBrands AG 1.355.000 Aktien aus meinem Bestand übernommen hat und mit etwas unter 30% zum größten Aktionär der paragon GmbH & Co. KGaA geworden ist. Ich selbst halte im Moment etwas unter 20% der Aktien.

Zwei Banken hatten Ende 2021 eine private Verbindlichkeit, die aus einer früheren Kapitalerhöhung von paragon herrührte, sowie einen Kredit für meine frühere Firma Artega, an die Fa. ElectricBrands nebst den gewährten Sicherheiten verkauft. Und diese hat dann teilweise Sicherheiten verwertet.

Ein unschöner Vorgang, aber eben auf meiner privaten Ebene. Mit paragon hat das nichts zu tun und auch keine Konsequenzen für paragon. Dafür sorgt schon allein die Stabilität der Rechtsform, die manche – sicherlich auch einige unter Ihnen – heftig kritisiert haben. Nun aber muss es für jeden klar sein, dass sich die Rechtsform einer GmbH & Co. KGaA bewährt hat.

Die Kontrolle geht allein von der paragon GmbH aus, der persönlich haftenden Gesellschafterin der paragon GmbH & Co. KGaA. Und die Gesellschafter der paragon GmbH sind Mitglieder der Frers-Familie. Alleiniger Geschäftsführer der paragon GmbH bin ich. Für Konstanz ist also gesorgt.

Und im Übrigen ist aus der auch für mich sehr überraschenden Aktion von ElectricBrands mittlerweile eine Kooperations- und Liefervereinbarung für paragon entstanden. paragon wird für die Fahrzeuge XBUS und Evetta von ElectricBrands, die zukünftig beim niederländischen Auftragsfertiger VDL Nedcar in Born produziert werden, diverse Elektroniken, vor allem aber Lithium-Ionen-Batterien an VDL liefern. Und so wird aller Voraussicht nach VDL in den nächsten Jahren zu einem Großkunden des Geschäftsbereichs Power werden.

Auch auf der persönlichen Ebene sind die Parteien bemüht, ihre Beziehung in den kommenden Monaten zum beiderseitigen Vorteil zu ordnen. Ich bin zuversichtlich, dass man hier Einvernehmen erzielt.

Ich denke, dass neben der sich stetig verbessernden Performance von paragon auch dieser Umstand zur Erholung des Aktienkurses beitragen wird.

Die „Euro am Sonntag“ sprach neulich von einem Trendwechsel, der eingeleitet worden ist. Immerhin hat unsere Aktie seit Neujahr schon ca. 40% an Wert gewonnen. Der dominierende Abwärtstrend wurde bereits Anfang 2023 überwunden, die Lage diverser Indikatoren sieht vielversprechend aus. Demnach sollte sich nach Auffassung dieser Zeitung die begonnene Aufwärtsbewegung tendenziell fortsetzen. Mittel- bis langfristig sieht die „Euro am Sonntag“ Regionen um 7,50/8,50 und später 9,50 EUR/Aktie.

Da gehen die Analysten von Edison schon einen großen Schritt weiter und setzen das Kursziel auf 26,60 EUR/Aktie. Es wäre für uns alle schön, wenn sie recht behalten. Unsere Hausaufgaben haben wir jedenfalls gemacht:

Wir haben uns von Verlustbringern getrennt und uns fokussiert. Wir haben parallel zu einem Wachstum um mehr als 27% seit 2019 im gleichen Zeitraum unsere Anleihen- und Bankverbindlichkeiten um mehr als 50% gesenkt. Wir haben die Schweizer Anleihe voll getilgt, die EUR-Anleihe prolongiert und um 10% reduziert. Wir bleiben der Entschuldung verpflichtet.

Der Umsatz brummt, die Auftragsvorlage ist um 22% und damit mehr als die Umsätze gestiegen, was schlicht bedeutet, dass sich unsere Wachstumsrate weiter beschleunigen wird. Wir arbeiten emsig daran, dass sich unsere Profitabilität ebenfalls steigert.

- *Ausstieg*

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Seit 2014 zeigen unsere jährlichen Geschäftsberichte ein Motto, das sinnbildlich für das jeweilige Berichtsjahr steht. Damit also zurück zum Anfang meiner Ausführungen.

Es begann 2014 mit „Perspektive“; 2015 titelten wir mit „Die Erfinder-AG“, was offenbar so gut war, dass wir 2016 mit „Erfindungen“ nachlegten.

2017 trafen wir „Wegweisende Entscheidungen“, die 2018 zu „Integration und Wachstum“ führten. 2019 war dann „Anpassung und Orientierung“ notwendig. 2020 folgte ein „Durchstarten“.

2021 zeigten wir uns als „Innovator“ und vergangenes Jahr war das Motto bekanntlich „Konzentration“.

Was also soll in einem Jahr auf dem Geschäftsbericht 2023 stehen?

„Zuversicht und Effizienz“?

„Effizienz und Zukunft“?

Wir werden es sehen. Bei uns herrscht jedenfalls die Zuversicht, unsere Effizienz weiter zu steigern als Basis für unsere Zukunft. Darauf können Sie sich verlassen, dafür lassen wir uns messen. Komme, was wolle. Herausforderungen sind dazu da, bewältigt zu werden.

Bevor wir zur Beantwortung Ihrer Fragen kommen, lassen Sie mich bitte – sicher auch in Ihrem Namen – bei denen bedanken, auf die wir uns immer verlassen konnten. Den ca. 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von paragon möchte ich an dieser Stelle in Namen der gesamten Geschäftsleitung meinen besonderen Dank aussprechen. Weiter so!

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf Ihre Fragen. Vielen Dank.