



**Vortrag des Vorstandes**  
**auf der 12. Ordentlichen Hauptversammlung**  
**der paragon AG am 15. Mai 2013**  
- Es gilt das gesprochene Wort -

- 1) Was hat mich in den letzten 25 Jahren bewegt?
- 2) Was hat paragon in einem Vierteljahrhundert erreicht?
- 3) Was ist für die zweiten 25 Jahre wichtig?
- 4) Wie ist das Geschäftsjahr 2012 verlaufen?
- 5) Welche Ergebnisse brachte das 1. Quartal 2013?
- 6) Welche Ziele haben wir für die nächsten 5 Jahre?
- 7) Was gibt es heute zu beschließen?

## 1) Was hat mich in den letzten 25 Jahren bewegt?

Sehr geehrter Herr Zimmermann,  
sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrates,  
sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,  
sehr geehrte Medienvertreter, liebe Gäste!

Als Vorsitzender des Vorstandes heiÙe ich Sie alle willkommen zur 12. Ordentlichen Hauptversammlung der paragon AG. Ich bin stolz darauf, Sie heute - fast genau 25 Jahre nach der Gründung des Unternehmens - begrüÙen zu können. Und gerade deswegen gilt mein Gruß auch den zahlreichen Mitarbeitern, die im Vorder- und Hintergrund dieser Veranstaltung wirken, um sie zu einem Erfolg zu machen. Viele von ihnen sind schon sehr lange bei uns und ich freue mich sehr über das Jubiläum, denn es ist auch das Jubiläum der Mitarbeiter. Ich danke der ganzen Belegschaft für ihre Treue und ihren Beitrag zu dem, was wir heute unsere Firma paragon nennen dürfen.

Nach 25 Jahren Ehe kann man die Silberhochzeit feiern, doch nur etwas mehr als 50 Prozent aller Ehen in Deutschland halten so lange. Ich weiß nicht, wie viele Firmen 25 Jahre nach ihrer Gründung noch existieren. Bekannt ist, dass nach zehn Jahren nur noch etwa 30 Prozent der Gründungen in Deutschland am Markt sind. Eines aber weiß ich: Es gibt sicher wenige Firmen

wie paragon, die aus dem Nichts entstanden sind, an der Schwelle zu den zweiten 25 Jahren kerngesund dastehen und so viele Perspektiven für die Zukunft haben.

Meine Mutter berichtet, ich hätte schon mit 15 gesagt, ich wolle mal Unternehmer werden. Bei einer anonymen Umfrage während meines Maschinenbau-Studiums in Stuttgart hatte ein Einziger angegeben, er wolle Unternehmer werden, was alle bei der Diskussion der Ergebnisse anwesenden Studenten zu großem Gelächter veranlasste. Nun, eigentlich nicht alle, denn ich war derjenige, der das geschrieben hatte. Parallel zum Studium betrieb ich dann auch schon meine erste kleine Firma, hatte einige Maschinen und einen Mitarbeiter.

Mit dem Diplom in der Tasche wollte ich zunächst Erfahrungen sammeln und dann erneut in die Selbstständigkeit gehen. Daraus wurden 10 Jahre bei AEG-Telefunken und bei Nixdorf, bis ich vor 25 Jahren paragon gründete. Die Jahre in großen Konzernen hatten mir vor allem gezeigt, was ich nicht wollte: eine Firma, in der Politik, Missgunst und Querelen die Leistung der Mitarbeiter hemmt.

Die Ideale von Heinz Nixdorf hatte ich begeistert aufgesogen; er hatte jedem der Mitarbeiter den Freiraum gegeben, den sich der Mitarbeiter verdient hatte. Er hat in unglaublicher Weise das Leistungsprinzip propagiert und gefördert. Von ihm habe ich

gelernt, wie man einen Corpsgeist zimmert. Bei ihm habe ich gesehen, was eine Mannschaft leisten kann, wenn ihr ein Mensch mit klaren Visionen vorsteht. Heinz Nixdorf, der vor nichts Angst hat und schon gar nicht vor den eigenen Zielen, seien die Widersacher am Markt auch noch so groß. Mit rasender Schnelligkeit und unbegrenzter Flexibilität hat er Märkte geprägt und die Spitze erreicht.

Er hat sie aber auch wieder verloren, und auch das prägte mich. Wir alle hier in der Region haben gesehen, wie ein Unternehmen von einstiger Weltgeltung innerhalb weniger Jahre den Niedergang erleben musste. Daran musste ich natürlich denken, als paragon kritische Zeiten durchlebte. Ich wollte nicht die gleichen Fehler machen.

Mitte der Neunziger Jahre das damalige Werk in Delbrück zu schließen, im thüringischen Suhl neu zu bauen, riesig in Maschinen und Anlagen zu investieren und gleichzeitig alles auf die Karte „Luftgütesensor“ zu setzen, hätte die Firma um ein Haar überlastet. Hat sie aber nicht, denn dieser Mut zahlte sich Abermillionen Mal aus, so oft eben wir seitdem Produkte in vielen bekannten Fahrzeugen platzieren konnten.

Dann natürlich der jähe Absturz der Absatzzahlen der Autoindustrie Ende 2008, der erst zu einer erfolgreichen Restrukturierung innerhalb von nur 5 Monaten führte, aber dann

auch zu einer schicksalshaften Abhängigkeit vom Wohlwollen einer zu großen Anzahl von Banken.

Und wieder siegte der Mut, der Mut nämlich, sein Schicksal in die eigene Hand zu nehmen und die Sanierung durch das konsequente Umsetzen eines Insolvenzplanverfahrens abzuschließen.

Ich habe vielen von Ihnen sicherlich unruhige Nächte bereitet, was mir leid tut. Der Weg tut mir allerdings nicht leid und es war vielleicht ganz gut so, dass ich erst nach dem positivem Beschluss der Gläubigerversammlung erfuhr, dass ich der Erste und bisher Einzige bin, dem eine solche Sanierung bei einem börsennotierten deutschen Unternehmen gelungen war unter Beibehaltung der bestehenden Strukturen. Andere wären vielleicht davongelaufen; ich habe mich der Aufgabe gestellt, die Arbeitsplätze zu sichern, die Kunden ohne Unterbrechung zu beliefern und das Vermögen der Aktionäre zu erhalten. Das ist gelungen; Mut zahlt sich eben doch aus, auch wenn ich diese Geschichte nie wieder erleben will. „Vorbild“ – die Übersetzung des englischen Ausdrucks „paragon“ - hatte ich eigentlich anders gemeint, als ich die Firma 1988 so nannte.

Der mit Bedacht gewählte Firmenname zeigt schon an, welche Ziele ich mir damals gesetzt hatte. Mit den Erfahrungen meiner ersten Berufsjahre wollte ich eine mustergültige Elektronik-

Produktion aufbauen, um dann so bald wie möglich eigene Produkte zu entwickeln und zu vertreiben. Der Weg dahin sollte dann noch einmal 5 Jahre dauern.

Und wo begann der Weg? Die Garage oder ein Schuppen ist als Ausgangspunkt eines erfolgreichen Technologieunternehmens besonders beliebt. In unserem Fall war es jedoch nicht die Garage, sondern das Wohnzimmer, in dem meine Frau und ich die Grundlagen für paragon gelegt haben.

Am 28. März 1988 erfolgte die Gründung des Unternehmens. Wenige Tage später, am 12. April 1988, wurde die paragon electronic GmbH in das Handelsregister Delbrück eingetragen.

Neben dem Wohnzimmer haben wir noch einen zweiten, ganz speziellen Punkt zu bieten. Im Güterschuppen des früheren Delbrücker Bahnhofes von 1902, der leider, leider abgerissen wurde und heute einer Bäckerei-Filiale gewichen ist, haben wir die ersten Elektronikbaugruppen gefertigt. Damals hatte das Ganze übrigens noch nichts mit dem Automobil zu tun: Gestartet ist paragon mit der „Herstellung und dem Vertrieb von elektronischen Geräten, dazugehöriger Peripherie und entsprechenden Baugruppen“ – wie es in der Handelsregistereintragung nachzulesen ist. Etwas einfacher formuliert: Wir fertigten Elektronik im Kundenauftrag.

Mit Blick auf die nachfolgende Feierstunde möchte ich an dieser Stelle nicht weiter in die Unternehmensgeschichte einsteigen. Dazu kommen wir dann später.

## **2) Was hat paragon in einem Vierteljahrhundert erreicht?**

Nun stellt sich natürlich die Frage: Was bleibt aus 25 Jahren paragon? Was haben wir erreicht?

Was 1993 mit einem Sensor begann, ist heute ein Portfolio mit über 170 verschiedenen Produkten, wenn man die Hunderten von Varianten nicht mitrechnet.

Tatsächlich gibt es einige Aspekte, mit denen wir uns von dem Großteil der Automobilzulieferer abheben. paragon zeichnet sich dadurch aus, dass wir keine Produkte anbieten, die andere Unternehmen in gleicher Form im Portfolio haben. Unsere Lösungen überzeugen mit klar herausgearbeiteten Alleinstellungsmerkmalen, die paragon bei den Auto-Herstellern besonders bekannt und beliebt machen.

Das Gemeinsame solcher Lösungen von paragon ist, dass sie aus einem Auto ein echtes Premium-Produkt machen.

Beispielsweise durch die Integration eines Luftgütesensors,

einer ansprechenden Instrumentierung oder eines Gurtmikrofons.

paragon hat sich in den letzten 25 Jahren der Steigerung des Wohlbefindens der Fahrzeuginsassen gewidmet und in letzter Zeit auch immer mehr der Effizienz beim Fahren. Deutsche Autohersteller sind weltweit führend im Premium-Sektor; unsere Kunden brauchen uns und wir sie. Deren Erfolg ist auch unser Erfolg.

Wir liefern in über 70 Fahrzeugmodelle direkt an die Hersteller.

paragon-Produkte erfüllen aber nicht nur die Wünsche der Insassen. Sie bieten den Autobauern gleichzeitig eine ausgezeichnete Möglichkeit der Differenzierung. Wer seinen Kunden spezielle Features anbieten kann, die es bislang noch nicht gegeben hat, ist seinen Wettbewerbern oftmals mehr als nur eine Nasenspitze voraus.

Nicht immer dürfen wir Ross und Reiter nennen; deswegen nehmen Sie die jetzt folgenden 8 Bilder als Beleg dafür, dass paragon-Produkte in vielen Fahrzeugen verbaut sind, die jeder kennt.

Wir liefern an mehr als 20 Premium-Kunden. Durch die Fokussierung auf die führenden Fahrzeughersteller wie Audi,



VW, Porsche, BMW und Daimler, die für Innovationen stets aufgeschlossen sind, stehen wir auf der Sonnenseite des Automobilmarktes. Natürlich trifft diese Hersteller ein allgemeiner Rückgang des Marktes auch. Aber eben nicht so stark, wie das bei Automobilbauern z.B. aus Frankreich, Italien oder Rüsselsheim der Fall ist.

Vorbildlich bei Produkten und Kunden – diese Ausrichtung nennen wir heute „Premium für´s Auto“; dieser Slogan bringt auf den Punkt, was wir in einem Vierteljahrhundert geschaffen haben.

Einige Produkte können Ihnen verdeutlichen, welche Ziele wir erreicht haben und welche Möglichkeiten sich daraus ergeben:

### **paragon hat das Autofahren gesünder gemacht!**

Unser Luftgütesensor AQS® verhindert das Eindringen von Schadstoffen in den Innenraum. Das Luftaufbereitungssystem AQC® beseitigt unangenehme Gerüche der Klimaanlage, das Luftverbesserungssystem AQL® reinigt die Kabinenluft und erzeugt einen Frischluft-Effekt. Und wir arbeiten an einem ganzheitlichen Ansatz – dazu später.

**paragon hat das Autofahren komfortabler gemacht!**

Neben guter Luft gehören dazu unter anderem attraktive Instrumente und einfache Bedienelemente. Toll im Design und intuitiv zu steuern.

**paragon hat das Autofahren kommunikativer gemacht!**

Die Anbindung von mobilen Endgeräten und die dadurch mögliche Vernetzung mit persönlichen Daten sind stark gefragt. Bei dieser Herausforderung unterstützen wir die Hersteller mit ausgefeilten Lösungen.

Außerdem haben wir das Gurtmikrofon belt-mic® so weiterentwickelt, dass von der Einzelplatzlösung bis hin zur Verbindung von sieben Plätzen in drei Sitzreihen alles möglich ist. Auch zur besseren Verständigung im Fahrzeug kann das Mikrofon im Gurt einen wertvollen Beitrag leisten.

**paragon hat das Autofahren effizienter gemacht!**

Bei uns spielt die Elektromobilität eine besondere Rolle. In vielen Bereichen, speziell im innerstädtischen und innerbetrieblichen Verkehr, sind elektrisch betriebene Fahrzeuge eine nachhaltig wirtschaftliche Lösung. Unsere Batteriepacks eignen sich optimal für diverse Nutzfahrzeuge und können auch in Pkws eingesetzt werden.

Moderne Spoilersysteme aus unserem Geschäftsbereich Karosserie-Kinematik sorgen für Fahrsicherheit und gute Aerodynamik und damit geringeren Verbrauch.

Mit diesen und anderen Produkten stellen wir immer wieder unsere große Innovationskraft und hohe Systemkompetenz unter Beweis, die uns zu einem zuverlässigen und attraktiven Partner für die Automobilindustrie machen. Gleichzeitig heben wir uns wesentlich von unseren Wettbewerbern in den verschiedenen Geschäftsbereichen ab.

So spiegeln sich unsere bisherigen Erfolge auch deutlich in unserer starken internationalen Marktposition wider:

- Wir sind die Nr. 1 weltweit für Luftqualität im Innenraum
- Wir sind die Nr. 2 weltweit bei Schrittmotoren für Instrumente
- Wir sind die Nr. 3 weltweit für Instrumente der Mittelkonsole - und
- Wir sind die Nr. 2 in Europa für Multi-Media-Interfaces und Mikrofone.

Zu Recht bezeichnen wir uns heute als marktschaffender Direktlieferant der Automobilindustrie. Mit Stolz können wir nach

25 Jahren feststellen: paragon ist eine etablierte Marke unter den Zulieferern mit einer hervorragenden Perspektive!

### **3) Was ist für die zweiten 25 Jahre wichtig?**

Den heutigen Tag möchte ich aber nicht allein nutzen, um die Erfolge der Vergangenheit darzustellen. Wichtiger für uns alle ist ohnehin die Wegstrecke, die vor uns liegt. Wie werden also die zweiten 25 Jahre bei paragon aussehen?

Das Automobil wird elektronisch. Bereits heute schon machen Elektrik und Elektronik mehr als ein Drittel der Wertschöpfung eines Autos aus - bald wird der Anteil eher bei 50% liegen. 60% der Schlüsselinnovationen im Fahrzeugbau sind heute von Elektrik und Elektronik getrieben und so muss man kein Meister der Weißsagung sein, um zu prophezeien, dass diese Prozentsätze noch weiter steigen werden.

Die Produkte von paragon gehören zu Wertschöpfungsbereichen, die die Fahrzeughersteller traditionell meist den Zulieferern überlassen; auch dieser Trend wird sich noch steigern. Alle unsere Geschäftsbereiche bedienen Bedarfe mit enormem Wachstumspotenzial.

Die stärker werdende Individualisierung erfordert aus Sicht der Kunden ständig neue und zusätzliche Fahrzeugfunktionen, die

paragon zur Differenzierung liefern kann. Dabei schaffen wir es, eigene Standards zu setzen, so dass oftmals die Produkte Baureihen- und Herstellerübergreifend eingesetzt werden können. Hohe Stückzahlen, bessere Automatisierbarkeit und dadurch niedrige Preise sichern den technischen Vorsprung auch durch hohe Eintrittsbarrieren für Wettbewerber ab. Neue Komponenten, stärkere Vernetzung und modulübergreifende Integration sind die Herausforderungen, denen paragon sich stellt.

Wir werden uns auch in Zukunft auf endkundenrelevante Innovationen konzentrieren. Das „paragon-Prinzip“ manifestiert die Denkweise „vom End-Kunden kommend“. Hierbei geht paragon aktiv vor und wartet meist nicht entsprechende Anfragen der Autohersteller ab, sondern prescht mit eigenen, oftmals überraschenden Lösungen in Form von Prototypen vor.

Wenn wir diese Tugenden bewahren, weiterhin Innovation mit Integrationskraft und Umsetzungsstärke verbinden, kristallklare Alleinstellungsmerkmale bieten und Produkte meiden, die sich vom Wettbewerb nicht unterscheiden, ist mir vor den zweiten 25 Jahren nicht bange.

Nicht wenige Experten sagen, dass die Aufgaben kurzfristig schwieriger werden. Diese Einschätzung begründet sich mit der aktuellen Situation der Automobilindustrie, die jedoch auch in

der zurückliegenden Zeit nicht immer den Prognosen gefolgt ist. Wichtiger als eine emotionale Betrachtung erscheint mir eine nüchterne Analyse. Wie sieht der Automobilmarkt aktuell aus?

Der Verband der Deutschen Automobilindustrie (VDA) erwartet, dass der Pkw-Weltmarkt auf Wachstumskurs bleibt. Der OICA (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers) sieht einen Zuwachs von 3% für das Jahr 2013, in dem die 70-Millionen-Marke ins Auge gefasst wird.

Grundsätzlich ist zu erkennen, dass wir weltweit eine uneinheitliche Entwicklung haben. Im Jahr 2012 verzeichneten die USA, Brasilien, Russland, Indien und China deutliche Zuwächse überwiegend im zweistelligen Prozentbereich. Dagegen verbuchten Westeuropa und auch Deutschland ein Minus bei den Verkäufen.

Unabhängig von der Entwicklung auf den Heimatmärkten konnten die deutschen Premiumhersteller – also die zentralen paragon-Kunden – ihre Anteile auf den wichtigsten Zukunftsmärkten steigern und damit ihre ohnehin starke Wettbewerbsposition ausbauen.

Diese Tendenz setzte sich auch im ersten Quartal des Jahres 2013 fort. Während die Wachstumslokomotive China einen Zuwachs um 25,4 Prozent auf 3,9 Millionen Einheiten

verzeichnete, gab es in Westeuropa abermals einen Rückgang um 9,8 Prozent auf 2,9 Millionen Fahrzeuge. Erfreulich entwickelte sich neben China insbesondere auch die USA mit einem Zuwachs von 6,3 Prozent auf knapp 3,7 Millionen Neufahrzeuge. Der Marktanteil deutscher Hersteller in den USA wächst weiter und lag von Januar bis März bei über 8 Prozent.

Apropos China: Seit der Jahrtausendwende hat sich die Automobilproduktion dort mehr als verzehnfacht. 2013 sollen rund 19,6 Millionen Autos in China gefertigt werden, in Europa nur 18,3 Millionen. Damit hängt das Reich der Mitte erstmals den alten Kontinent ab. Weltweit wird bereits in diesem Jahr jedes vierte Auto in China produziert. Zum Vergleich: 1970 kam noch jedes zweite Auto aus Europa.

Der chinesische Branchenverband CAAM geht in seiner Prognose sogar noch einen Schritt weiter. Zum ersten Mal soll der Markt in China 2013 mehr als 20 Millionen Pkw und Nutzfahrzeuge erreichen. Für das Jahr 2015 sagt der Verband voraus, dass in China mehr Autos verkauft werden als in Deutschland, den USA und Japan zusammen.

Die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers – kurz PwC – hat unlängst eine Studie zum chinesischen Automobilmarkt veröffentlicht, die das Potenzial in China eindrucksvoll belegt. Bis 2020 könnten die

deutschen Premiumhersteller die Fertigung in China gegenüber 2012 mehr als verdoppeln.

Tatsächlich steht der internationale Automobilmarkt vor einer starken Zäsur. Aber das war schon immer so, und derartige Veränderungen bringen stets auch neue Chancen mit sich. Aus gutem Grund haben wir unsere Präsenz mit einem Vertriebsbüro in China verstärkt und denken auch über den Aufbau einer eigenen Produktion nach. Aber dazu mehr im weiteren Verlauf meiner Rede.

Wertvolle Erkenntnisse zu unseren Möglichkeiten liefert auch ein Blick auf unsere Kundenstruktur. 67,5 Prozent des Umsatzes hat paragon im Geschäftsjahr 2012 mit dem Volkswagen Konzern gemacht. Insbesondere die Premium-Marken Audi, VW und Porsche zeigten sich seit vielen Jahren sehr aufgeschlossen für unsere Innovationen. Auch BMW und Daimler nehmen bedeutende Anteile am Umsatz ein.

Die deutschen Premium-Hersteller sind deshalb erfolgreich, weil sie international bestens aufgestellt sind und die Globalisierung als Chance begriffen haben. Sie profitieren gleichermaßen stark davon, ob der Markt in Deutschland, in Europa oder aber in anderen Regionen der Welt wächst.



Ein kleiner statistischer Vergleich zeigt, welches Potenzial paragon allein bei seinen bestehenden Kunden hat. Im Geschäftsjahr 2012 erzielten wir mit dem Volkswagen Konzern einen Umsatz von insgesamt 47,5 Millionen Euro. Im gleichen Zeitraum kam der Volkswagen Konzern selbst auf einen Umsatz von 186,5 Milliarden Euro. Einem Euro in der Kasse bei paragon stehen also fast 4.000 Euro im Umsatz dieses äußerst erfolgreichen Kunden gegenüber.

BMW kam im abgelaufenen Jahr auf einen Umsatz von 76,8 Milliarden Euro - und wir mit BMW auf 4,7 Millionen, was einem Verhältnis von 1:16.500 entspricht. Mit dem Daimler-Konzern, der 2012 einen Umsatz von 114,3 Milliarden Euro erreichte, setzten wir letztes Jahr 3,8 Millionen Euro um; hier ist das Verhältnis also nur 1:30.000.

Es gibt also noch viel zu tun, bis auch bei Daimler und BMW unsere Produkte gleichermaßen beliebt sind wie schon heute im Volkswagen-Konzern. Aber auch dort ist viel Luft für unsere Zielsetzung „mehr Euro pro Auto“.

Auch die Betrachtung unserer Exportquote lässt erahnen, welche Potenziale paragon im zunehmenden internationalen Geschäft hat. Für Fahrzeuge, die im Ausland gefertigt wurden, lieferten wir im Geschäftsjahr 2012 knapp 30 Prozent unserer Produkte. Hinzurechnen müssen wir den Anteil der Produkte,

die an Kunden in Deutschland geliefert werden, aber anschließend in den Export gehen. Genaue Zahlen liegen uns von Seiten der Hersteller dazu zwar nicht vor, aber wir können wohl von einer Gesamt-Exportquote von um die 50 Prozent ausgehen. Der Großteil davon geht nach China; ich schätze, dass ca. 30 Prozent unseres Umsatzes am Ende China betrifft.

Im internationalen Vergleich spielt Deutschland als Absatzmarkt hingegen nur eine untergeordnete Rolle. Gerade einmal 3,1 Millionen Neuzulassungen entfielen im Jahr 2012 auf unser Land. Bei einem Gesamtvolumen von 68 Millionen Fahrzeugen handelt es sich dabei um einen Umfang von weniger als 5 Prozent.

Schließlich können wir bei den weltweiten Trends mit unseren Produkten ausgezeichnet punkten. Gute Luft im Automobil spielt vor allem im Fernen Osten eine große Rolle, wo der Smog in den Megacitys eine erhebliche Gesundheitsbelastung ist, vor allem wenn man an die längere Verweildauer im Auto aufgrund der Staus denkt. Darüber hinaus wollen immer mehr Fahrer ihre persönlichen Daten im Fahrzeug nutzen und mit mobilen Endgeräten kommunizieren. Nicht mehr aufzuhalten ist gleichermaßen der Trend zu einem möglichst effizienten Fahren, und zwar im Sinne der Umwelt und auch im Hinblick auf den Geldbeutel.

Die regionale Neuverteilung sehe ich für paragon übrigens nicht als Bedrohung, sondern als zusätzliche Chance. Genau für diese Herausforderungen, die die Autohersteller innerhalb kurzer Zeit bewältigen müssen, haben wir die passenden Lösungen. Vielfach sind die Produkte, die aktuell gefragt sind, bereits in unserem Portfolio enthalten. Andere Lösungen, mit denen sich die Wünsche der Kunden erfüllen lassen, stehen kurz vor der Marktreife oder befinden sich bei uns bereits in einem fortgeschrittenen Stadium ihrer Entwicklung.

Basis des Erfolges ist unser Pioniergeist. Das ständige Streben nach dem Besseren und Einzigartigen gehört bei paragon zur täglichen Arbeit. Konsequentermaßen verfolgen wir den Weg, eine Chance im Markt als Erster zu sehen.

#### **4) Wie ist das Geschäftsjahr 2012 verlaufen?**

Wie ist das Geschäftsjahr 2012 verlaufen? Lassen Sie es mich gleich zu Beginn meines Rückblicks sagen: Mit dem Geschäftsjahr 2012 können wir mehr als zufrieden sein. Ein einstelliges Umsatzwachstum und hervorragende Ergebniswerte, mit denen wir in der Spitzengruppe der Industrie rangieren, können sich in einem keineswegs einfachen Marktumfeld sehen lassen.

Stichwort Marktumfeld: Bevor ich Ihnen unsere Zahlen im Detail erläutere, möchte ich einen kurzen Blick auf die Entwicklung der Wirtschaft und der Automobilindustrie im Jahr 2012 werfen.

Die deutsche Wirtschaft konnte ihren Wachstumskurs nur auf einem geringen Niveau fortsetzen. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt fiel um lediglich 0,7 Prozent höher aus als im Vorjahr. Kalenderbereinigt errechnete sich eine Wachstumsrate von 0,9 Prozent. Damit erzielte Deutschland dennoch ein deutlich besseres Ergebnis als andere Länder in Europa, die von der Eurokrise stärker betroffen waren.

Die Beeinträchtigungen auf unserem Kontinent zeigten sich auch in der Automobilwirtschaft. Insgesamt präsentierten sich die internationalen Automobilmärkte zwar in stabiler Verfassung. Europa und auch Deutschland verbuchten hingegen ein Minus bei den Verkäufen.

Diese vorhersehbare Marktentwicklung hatte mich im Frühjahr 2012 dazu geführt, für paragon ein moderates Umsatzwachstum bei gleichbleibend hohen Ergebnismargen zu prognostizieren. Auch der überraschend starke Einstieg in das Geschäftsjahr 2012 hat mich nicht davon abgehalten, diese konservative Vorausschau beizubehalten. Zum Ende des abgelaufenen Jahres hat sich gezeigt, dass diese Einschätzung absolut richtig war.

Trotz zahlreicher negativer Vorzeichen durch die Eurokrise und eine uneinheitliche Entwicklung der Automobilwirtschaft konnte paragon die angestrebten Ziele erreichen. Mit den Umsatz- und Ergebniswerten bewegte sich das Unternehmen voll im Rahmen meiner Erwartungen.

Die Etablierung einer neuen internen Organisation, die zum 1. Juli 2012 erfolgt ist, war ein wichtiges Ereignis im abgelaufenen Jahr.

Durch die Zusammenfassung von Produktgruppen und die Aufnahme neuer Tätigkeitsfelder haben wir fünf Geschäftsbereiche herausgebildet: Sensoren, Akustik, Cockpit, Elektromobilität und Karosserie-Kinematik. In diesen schlagkräftigen Einheiten sind die Kompetenzen für Neuentwicklungen, Projektmanagement und Vertrieb gebündelt. Das klassische Seriengeschäft wird von Kundenteams noch intensiver als bisher betreut. Die Produktion sorgt durch die weitestgehende Zusammenfassung der Herstellung für den Großteil der Synergieeffekte innerhalb unserer Produktpalette.

Aber kommen wir zu den Zahlen. Im Geschäftsjahr 2012 hat paragon den **Umsatz** um 5,1 Prozent von 67,1 Millionen Euro auf 70,4 Millionen Euro gesteigert. Wenn Sie sich an die

allgemeine Entwicklung der Wirtschaft und auch der Automobilindustrie im abgelaufenen Jahr erinnern, können Sie erkennen, dass wir ein sehr gutes Ergebnis erzielt haben.

Aufgrund gesteigener Aufwendungen für Material und Personal reduzierte sich das **EBIT** – also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern - von 8,8 Millionen Euro auf 7,8 Millionen Euro. Die EBIT-Marge sank damit auf den ersten Blick von 13,2 Prozent auf 11,0 Prozent, was immer noch ein sehr guter Wert ist. Um eine Vergleichbarkeit mit unserer Prognose herzustellen, müssen diese Werte jedoch um außerordentliche und zum Zeitpunkt der Vorschau nicht bekannte Aufwendungen bereinigt werden.

Dazu zählen unter anderem der Aufbau weiterer zukunftsorientierter Tätigkeitsfelder und der Erwerb von Vermögensgegenständen der früheren Artega Automobil GmbH & Co. KG.

Berücksichtigt man diese Faktoren, stieg das bereinigte EBIT um 4,2 Prozent auf 9,2 Millionen Euro an. Daraus ergibt sich eine bereinigte EBIT-Marge von 13,0 Prozent, die in etwa dem Wert des Vorjahres entspricht.

Ähnlich verhält es sich mit dem **EBITDA** – dem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Hier verzeichnete

paragon auf den ersten Blick einen Rückgang um 9,2 Prozent, von 13,0 Millionen Euro auf 11,8 Millionen Euro. Wenn man die außerordentlichen Aufwendungen berücksichtigt, ergibt sich ein bereinigtes EBITDA von 13,2 Millionen Euro, das um 1,7 Prozent höher liegt als im Vorjahr. Die bereinigte EBITDA-Marge betrug 18,8 Prozent, nach 19,4 Prozent in 2012.

Nachhaltige Zukunftsinvestitionen haben wir im vergangenen Geschäftsjahr im Personalbereich getätigt. Die Steigerung des **Personalaufwandes** um 2,1 Millionen Euro auf 18,9 Millionen Euro ist auf qualifizierte Neueinstellungen sowie die Übernahme von 14 Artega-Mitarbeitern zum 1. Oktober 2012 zurückzuführen. In einem hart umkämpften Personalmarkt ist diese Summe eine gut angelegte Investition, die sich in den kommenden Jahren auszahlen wird.

Der **Materialaufwand** erhöhte sich aufgrund gestiegener Fremdleistungen und Handelswaren um 3,3 Millionen Euro auf 37,0 Millionen Euro.

Alles in allem hat paragon zum 31. Dezember 2012 einen **Jahresüberschuss** von unbereinigt 4,6 Millionen Euro erwirtschaftet. Im vergangenen Jahr betrug dieser Wert 5,3 Millionen Euro. Bei 4.114.788 Aktien errechnet sich für 2012 ein **Ergebnis je Aktie** von 1,13 Euro.

Die **Bilanzsumme** der paragon AG erhöhte sich zum 31. Dezember 2012 um 2,6 Millionen Euro auf 44,0 Millionen Euro. Diese Zunahme ist im Wesentlichen auf Investitionen in das langfristige Vermögen – speziell in das immaterielle Vermögen und das Sachanlagevermögen - zurückzuführen.

So legten die langfristigen Vermögenswerte von 17,1 Millionen Euro auf 18,6 Millionen Euro zu. Parallel erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 1,1 Millionen auf 25,4 Millionen Euro. Diese Steigerung resultiert im Wesentlichen aus einem Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1,3 Millionen Euro.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen unterliegen wie im Vorjahr dem **Factoring**-Engagement. Infolge des Forderungsankaufs durch die GE Capital Bank AG standen paragon zum Stichtag flüssige Mittel in Höhe von 4,2 Millionen Euro unmittelbar zur Verfügung. Mit diesem wichtigen Instrument zur kurzfristigen Finanzierung haben wir den Finanzmittelfonds deutlich gestärkt. Die Verzinsung des Guthabekontos erfolgt zu marktüblichen Konditionen.

Zum 31. Dezember 2012 beliefen sich die **flüssigen Mittel** auf 14,1 Millionen Euro. Zum Jahresende 2012 betrug die freie Liquidität 10,0 Millionen Euro.



Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten reduzierten sich im Berichtszeitraum um 0,1 Millionen Euro auf 17,1 Millionen Euro. Dieser leichte Rückgang resultiert aus der Rückführung langfristiger Darlehen in Höhe von 0,3 Millionen Euro, der Auflösung von Sonderposten für Zuwendungen in Höhe von 0,6 Millionen Euro sowie dem Anstieg der Pensionsrückstellung in Höhe von 0,7 Millionen Euro. Bei den langfristigen Verbindlichkeiten handelt es sich ausschließlich um Euro-Darlehen, für deren wesentlichen Teil die Zinssätze bis zum Jahr 2020 fest vereinbart sind. Die kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten gingen um 0,5 Millionen Euro auf 13,9 Millionen Euro zurück.

Der **Cashflow** aus betrieblicher Tätigkeit betrug zum 31. Dezember 2012 5,8 Millionen Euro. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr geht insbesondere auf gestiegene Forderungen in Höhe von 1,3 Millionen Euro und auf erhöhte Steuerzahlungen in Höhe von 0,8 Millionen Euro zurück.

Zwei Aspekte, die für die Zukunft besondere Bedeutung haben, stelle ich an das Ende meiner Ausführungen zur Bilanz. In 2012 konnten wir die bemerkenswerte Steigerung unseres Eigenkapitals fortsetzen. Von 4,5 Millionen Euro in 2010 haben wir das **Eigenkapital** über 9,8 Millionen in 2011 auf 13,0 Millionen Euro in 2012 aufgebaut. Damit erzielten wir im Berichtsjahr eine satte Steigerung von 33 Prozent.

Mit einer Eigenkapitalquote von nunmehr 29,6 Prozent zum Jahreswechsel liegen wir sehr gut. Auf diese Kapitalstruktur können wir stolz sein; sie sichert unseren Wachstumskurs solide ab.

Der zweite Aspekt betrifft die **Forschung & Entwicklung**. In diesem Bereich wurden im Geschäftsjahr 2012 starke 7,6 Millionen Euro investiert. Gegenüber dem Vorjahr haben wir das F&E-Engagement um 40,7 Prozent ausgebaut. Die F&E-Quote von 10,8 Prozent - im Vorjahr noch bei 8,0 Prozent liegend - unterstreicht, dass wir uns für die Zukunft rüsten.

Auch die **paragon-Aktie** gab im Geschäftsjahr 2012 durchaus Anlass zur Freude. Zwar durchlief das Papier eine Berg- und Talfahrt und konnte die zwischenzeitlichen Höchststände von 10,50 Euro im April und 10,69 Euro im September bis zum Jahresende nicht in vollem Umfang halten. Aber im Verlauf des Jahres erzielte die paragon-Aktie dennoch einen Kursgewinn von fast 44 Prozent, indem sie von 6,09 Euro auf 8,75 Euro kletterte. Damit schlug unsere Aktie den DAX, der ein Plus von 26 Prozent erreichte, deutlich.

In diesem Jahr konnten wir ebenfalls mehrfach die Marke von 10 Euro übertreffen. Zum Ende des ersten Quartals schloss die paragon-Aktie am 28. März bei 9,27 Euro.

Dass diese Zahl nach wie vor nicht dem vollen Wert entspricht, zeigen die jüngsten Research-Berichte zweier Institute. Die Close Brothers Seydler Research AG ermittelte am 26. März 2013 ein Kursziel von 17,00 Euro. Nur einen Tag später legte die Dr. Kalliwoda Research GmbH ihre Aktualisierung zur paragon-Aktie vor, die einen fairen Wert von 20,48 Euro beinhaltet. Beide Häuser gaben in ihren Studien eine eindeutige Kaufempfehlung für die paragon-Aktie ab.

### **5) Welche Ergebnisse brachte das 1. Quartal 2013?**

Welche Ergebnisse brachte das 1. Quartal 2013? Seit Jahrzehnten verläuft die Entwicklung der Automobilbranche nicht linear, aber mit einem klaren Aufwärtstrend. Anfang 2012 deutete sich an, dass eine vorübergehende Schwächephase zum Jahreswechsel 2012/2013 auf die Branche zukommen wird. Daher hatte ich meine Prognose für 2012 trotz eines hervorragenden ersten Halbjahres nicht nach oben korrigiert.

Die schwierige konjunkturelle Lage in Europa wirkte sich im ersten Quartal negativ auf die Lage der Automobilindustrie aus. Bereits im letzten Quartal des Vorjahres hatten unsere Kunden zurückhaltend disponiert, um Lagerbestände zu senken.

Der ausgedehnte Betriebsurlaub der Fahrzeughersteller zum Jahreswechsel wirkte sich auf die Umsätze von paragon sowohl im Dezember 2012 als auch im Januar 2013 aus. Wir konnten daher bereits im vergangenen Jahr von einem eher verhaltenen ersten Quartal 2013 ausgehen, was sich so wie angekündigt auch einstellte.

Die Geschäftsentwicklung der paragon AG zu Beginn des Jahres 2013 entsprach in vollem Umfang den Einschätzungen des Vorstandes. Im ersten Quartal erzielten wir einen **Umsatz** von 16,5 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahresquartal, das durch mehrere Sondereffekte insbesondere durch die Verschiebung von Abrufen aus dem vierten Quartal 2011 in das erste Quartal 2012 begünstigt war, bedeutet dies einen Rückgang um 12,1 Prozent.

Wichtiger für die Gesamtentwicklung ist allerdings der Vergleich mit dem vierten Quartal des vergangenen Jahres. Von Oktober bis Dezember 2012 erreichte paragon einen Umsatz von 15,9 Millionen Euro, so dass wir im ersten Quartal 2013 eine gewisse Aufhellung erlebten, die sich auch im zweiten Quartal fortsetzen dürfte.

Während der Umsatz im ersten Quartal 2013 plangemäß verlief, lag die EBIT-Marge sogar über den vorsichtigen Erwartungen. Das **EBIT** sank im Vorjahresvergleich von 2,5

Millionen Euro auf 0,9 Millionen Euro. Im Vergleich mit dem Vorquartal, in dem wir 0,5 Millionen Euro erreichten, konnte das EBIT gesteigert werden. Die EBIT-Marge betrug 5,4 Prozent.

Das **EBITDA** lag bei 2,0 Millionen Euro, nach 1,5 Millionen Euro im vierten Quartal 2012. Die EBITDA-Marge betrug 12,0 Prozent. Aufgrund der erwähnten Sondersachverhalte ist der direkte Vergleich mit den ersten drei Monaten des Jahres 2012 nur eingeschränkt möglich.

Zum 31. März 2013 verbuchte paragon einen **Jahresüberschuss** von 0,5 Millionen Euro. Daraus ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 11 Cent.

Die gesunkenen Abfragezahlen der Hersteller hatten wir in unserer Unternehmensplanung für 2013 bereits berücksichtigt, sozusagen „eingepreist“. Insofern sind die vorsichtigen Äußerungen aus der Automobilindustrie kein Anlass zur Anpassung der Planzahlen. Im Laufe des Jahres 2013 werden sich die Abrufe wieder erholen, so dass wir die angestrebten Jahresziele auch erreichen können.

Erfreulich ist die weiterhin gute Entwicklung beim **Eigenkapital**. Im ersten Quartal 2013 konnten wir in diesem Bereich um 15,2 Prozent auf 13,5 Millionen Euro zulegen. Somit wuchs die

Eigenkapitalquote im Vergleich zum Vorjahr von 27,5 Prozent auf 31,0 Prozent an.

Am 31. März 2013 beschäftigte paragon 382 **Mitarbeiter** und 43 Leiharbeiter in Deutschland. Damit ist die Gesamtzahl der Beschäftigten im Vergleich zum Vorjahresstichtag nahezu konstant geblieben.

## **6) Welche Ziele haben wir für die nächsten 5 Jahre?**

Kommen wir zu den Perspektiven, die nicht nur mich begeistern. Die paragon AG ist auf dem Weg zum integrierten Technologiekonzern. Mit Hilfe der vorhandenen Kompetenz für das Gesamtfahrzeug wollen wir wesentliche Aufgaben im Automobilbau abdecken und noch stärker als in der Vergangenheit neue Trends prägen.

Unter dem Begriff „Integrierter Technologiekonzern“ verstehen wir die weitere Betonung von Engineering-Leistungen, die wir für Kunden erbringen, um früher als bisher in die Entwicklungsprojekte eingebunden zu werden.

Wir wollen bewusst unsere Mechanikkompetenz in Konstruktion und Entwicklung steigern, um unsere Produktpalette gezielt in Richtung höherwertiger Systeme ausbauen zu können. So werden wir mehr Euro ins Auto bringen.

Die Voraussetzungen dafür sind bestens. Denn unsere Produkte gehören zu Wertschöpfungsbereichen, die die Hersteller traditionell zumeist den Zulieferern überlassen. Diese Tendenz wird sich noch verstärken. Zudem erfordert die zunehmende Individualisierung aus Sicht der Kunden ständig neue und zusätzliche Fahrzeugfunktionen, die paragon zur Differenzierung liefern kann.

Wir wachsen mit unseren Kunden, die weltweit erfolgreich sind. Durch langfristige Aufträge ist unser Geschäft gut zu prognostizieren.

Neben dem Heimatmarkt Deutschland und den zentralen Automobilländern in Europa richtet sich der Blick vor allem auf die wachstumsstarken Märkte in Asien und Amerika, die wir bereits heute direkt oder indirekt beliefern.

Fassen wir noch einmal zusammen: Wir profitieren sowohl von der Automobilkonjunktur als auch vom steigenden Umsatz je Fahrzeug, den wir erbringen können. Unsere Expansionsmöglichkeiten sind vielfältig und keineswegs ausgeschöpft.

Die erfreuliche Entwicklung unserer Geschäftsbereiche bestätigt diese Strategie. Bei den **Sensoren** weisen wir ein konstant steigendes Bestandsgeschäft auf, in dessen Zentrum

der Luftgütesensor AQS® mit einem Weltmarktanteil von weit über 85 Prozent steht. Das Luftaufbereitungssystem AQC® und das am Markt immer erfolgreichere Luftverbesserungssystem AQI® machen paragon zum weltweit führenden Spezialisten für Luftqualität.

Dieses Portfolio erweitern wir sukzessive in Richtung eines Cleanair-Konzepts, das die aktive Beduftung und einen elektrostatischen Filter für Feinstäube und Viren einschließt. Bis zum Jahr 2015 wollen wir in Zusammenarbeit mit führenden Herstellern von Duftstoffen ein Beduftungssystem für die Erstausrüstung mit bis zu vier Duftkartuschen in Serie bringen. Ein Entwicklungsauftrag dazu liegt vor.

Hervorzuheben sind außerdem ein Fahrwerksensor für diverse Hersteller sowie ein Multi Utility Server für einen renommierten Kunden, bei dem wir unser Know-how aus dem automobilen Umfeld auf ein anderes Anwendungsfeld übertragen.

Der Geschäftsbereich **Akustik** ist ebenfalls von einem starken Bestandsgeschäft geprägt. Hier werden insbesondere zwei neue Produkte für deutliches Wachstum sorgen. Die dritte Generation des einzigartigen Gurtmikrofons belt-mic® wird sich ebenso wie eine neue Generation von Mikrofonen zu einem Umsatztreiber entwickeln.



Von der starken Nachfrage nach Vernetzung im Automobil wird der Geschäftsbereich **Cockpit** profitieren. Die Weiterentwicklung der cTablet Docking Station zur Integration von Tablet-Computern in Verbindung ist nur ein Beispiel für zukünftige Anwendungen. Als Partner im Samsung Enterprise Allianz Programm genießen wir dabei besondere Unterstützung von Samsung.

Besondere Freude machen mir auch unsere neuen Geschäftsbereiche, mit denen wir den Anspruch in Richtung höherwertige Systeme in besonderer Weise untermauern. Im Bereich **Karosserie-Kinematik** haben wir überraschend schnell eine ganze Reihe von Aufträgen für Heckflügel und Spoilermodule erhalten. Auch bei Lenkradschaltwippen konnten wir bereits erste Erfolge verbuchen.

Einen innovativen Projektpartner haben wir im Bereich der **Elektromobilität** gewonnen. Die Kooperation mit der Vossloh Kiepe GmbH, dem Weltmarktführer für elektrisch angetriebene Busse mit Sitz in Düsseldorf, trägt zu unserem Erfolg mit Batteriepacks bei. Aufgrund der guten Auftragslage haben wir die Produktionskapazitäten in der gerade erst aufgebauten Fertigung hier in Delbrück bereits erweitert.

In meiner Darstellung der Entwicklung des Automobilmarktes hatte ich Ihnen die Verschiebung wesentlicher Marktanteile von

Deutschland und Europa Richtung China und USA aufgezeigt. Dieser Entwicklung tragen wir seit einiger Zeit Rechnung, in dem wir mit einem Vertriebsbüro in Shanghai die Chancen für unsere Produkte auf dem chinesischen Markt ausloten. Die Ergebnisse dieser Marktstudien sind so positiv, dass wir bereits intensiv über den Aufbau eines eigenen Produktionswerks in China nachdenken.

Der Leiter unseres chinesischen Büros hat mich kürzlich mit der Übersetzung unseres Firmennamens überrascht. So heißt unser Unternehmen wörtlich übersetzt doch tatsächlich „Wir bringen Ihnen die Intelligenz“. Besser geht es kaum, oder?

Weil ich Ihnen meine Aussprache des Firmennamens in Chinesisch nicht zumuten möchte, spiele ich Ihnen gern eine Audiodatei unseres Büroleiters ein.

Auch ein Engagement in den USA mit der Gründung einer entsprechenden Vertriebsniederlassung ist ein Element unserer Wachstumsstrategie in den nächsten Jahren.

Darüber hinaus bieten sich aktuell wieder Möglichkeiten für sinnvolle Akquisitionen, mit denen wir den Ausbau bestehender Geschäftsfelder vorantreiben und das Geschäftsvolumen bei den Kunden Daimler und BMW ausbauen wollen.

Dies alles bietet in den kommenden Jahren zusätzliche Wachstumschancen für unser Unternehmen, für die wir natürlich auch eine entsprechende Finanzierung benötigen würden. Wie Sie sich sicher vorstellen können, möchten wir uns dabei nicht wieder in eine ähnliche Abhängigkeitssituation bringen, wie wir sie vor vier Jahren erlebt haben.

Ich möchte ausdrücklich betonen: Für die mittelfristige Unternehmensentwicklung sehen wir uns ausreichend finanziert. Zur möglichen Beschleunigung über das geplante Wachstum hinaus denken wir derzeit über eine Reihe von Finanzierungsalternativen auf der Fremdkapitalseite nach und prüfen intensiv die damit verbundenen Chancen und Risiken für die paragon AG und ihr zukünftiges Wachstum.

Bevor ich zu meiner Prognose für 2013 komme, möchte ich eine Thematik klarstellen, die offenbar immer wieder zu Diskussionen auch unter Aktionären beiträgt.

Mit der Übernahme von Vermögensgegenständen der insolventen Artega Automobil GmbH & Co. KG zum 1. Oktober 2012 verfolgen wir nicht etwa den Einstieg in den Fahrzeugbau, sondern wir haben uns durch diese Transaktion wertvolles Know-how gesichert, das insbesondere auch die wichtige Gesamtfahrzeug-Kompetenz unseres Unternehmens stärkt.

Gerade auf dem Weg zu höherwertigen Systemen ist dies ein nicht zu unterschätzender Aspekt.

Zudem haben wir 14 Mitarbeiter für paragon gewonnen, deren Profil ansonsten auf dem freien Markt nur schwer zu bekommen wäre. Dass damit eine Sicherung von Arbeitsplätzen an unserem Firmensitz verbunden ist, halte ich für einen willkommenen Effekt in der Region.

Alle anderen erworbenen Assets, die nicht zum angestammten Geschäft von paragon passen, haben wir an die Frers GmbH & Co. KG, ein Unternehmen aus meinem Privatbesitz, weiterveräußert. Der Kaufpreis hierfür wurde von einer renommierten Wirtschaftsprüfungskanzlei ermittelt und von unserem Abschlussprüfer testiert.

Aufgrund der eingebuchten Abrufe der Autohersteller kann paragon im zweiten Quartal 2013 fest mit einer soliden Umsatzsteigerung von über 15 Prozent gegenüber den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres rechnen. Diese Aufhellung der Nachfrage wird sich auch auf die Ertragslage positiv auswirken. Aus heutiger Sicht wird die EBIT-Marge leicht über Plan liegen können. Aufgrund der erwähnten Sondereffekte im ersten Halbjahr 2012 wird ein Übertreffen der damaligen Umsatz- und Ergebniswerte in den ersten sechs

Monaten des laufenden Geschäftsjahres aber nicht möglich sein.

Da nach den Werksferien der Hersteller ab September neue Aufträge und Produkte den Umsatz weiter steigern werden, sieht der Vorstand seine bisherige Prognose für das Gesamtjahr bestätigt. Insgesamt rechnen wir nach wie vor mit einem Umsatzwachstum wie im Vorjahr von um die 5 Prozent sowie mit einer stabilen EBIT-Marge. Diese Einschätzung wird auch dadurch untermauert, dass wir bereits mehr als 96 Prozent der Aufträge, die wir zum Erreichen unserer Umsatzplanung benötigen, vorliegen haben.

## **7) Was gibt es heute zu beschließen?**

Was gibt es heute zu beschließen? Die Ihnen vorliegende Tagesordnung für die heutige Hauptversammlung ist deutlich weniger ausführlich als im vergangenen Jahr. Der wesentliche Grund liegt darin, dass wir auf der Hauptversammlung vor einem Jahr zahlreiche Vorratsbeschlüsse erneuern mussten, die ausgelaufen waren.

In diesem Jahr haben wir eine sehr schlanke Tagesordnung. Unter 1, 3 und 4 finden Sie die üblichen Tagesordnungspunkte einer ordentlichen Hauptversammlung, die keiner näheren Erläuterung bedürfen.

Tagesordnungspunkt 2 beinhaltet die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2012. Nach eingehender Diskussion sind Vorstand und Aufsichtsrat übereingekommen, Ihnen eine Dividende in Höhe von 35 Cent je dividendenberechtigter Stückaktie vorzuschlagen. Dabei handelt es sich um eine Dividende in Höhe von 25 Cent sowie um eine Sonderdividende zum 25-jährigen Firmenjubiläum in Höhe von 10 Cent. Wenn Sie diesem Vorschlag der Verwaltung folgen, wird die Dividende am 16. Mai 2013 ausbezahlt.

Beim Tagesordnungspunkt 5 handelt es sich um die Beschlussfassung über die Anpassung der Vergütung des Aufsichtsrats. Die Vergütung soll an den gestiegenen zeitlichen Aufwand, der unter anderem mit der Bildung von Ausschüssen des Aufsichtsrates in Zusammenhang steht, angepasst werden.

Dazu möchte ich gern ein persönliches Statement abgeben. Die Zusammensetzung des Aufsichtsrates, die seit der Wahl am 30. September 2010 besteht, könnte für paragon nicht besser sein. Neben langjähriger Berufserfahrung vereinigen die Mitglieder dieses Gremiums hervorragende Kompetenzen in den Bereichen Management, Finanzierung, Steuern und Recht. Der Vorstand profitiert nachhaltig von diesem Know-how und von dem regelmäßigen Austausch mit dem Aufsichtsrat.

Letzter Punkt der Tagesordnung ist die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013 sowie des Prüfers für eine gegebenenfalls erfolgende prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts im Geschäftsjahr 2013. Nach vielen Jahren der Zusammenarbeit mit der Rödl & Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft in Nürnberg schlägt der Aufsichtsrat die Wahl der Rölfs RP AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Düsseldorf vor. Der Vorstand unterstützt diese Initiative zum Wechsel des Abschlussprüfers.

Zu weiteren Details verweise ich auf die Darstellung in der Tagesordnung, die Ihnen vorliegt.

Wie schon erwähnt, möchten wir gemeinsam mit Ihnen direkt im Anschluss an die Hauptversammlung eine kleine Feierstunde zum 25-jährigen Jubiläum der paragon AG durchführen. Dazu begrüßen wir zwei Gäste als Redner: den Bürgermeister der Stadt Delbrück, Werner Peitz, und den Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Lippe, Thomas Niehoff. Für den passenden musikalischen Rahmen wird das Streichquartett Blue Velvet sorgen. Anschließend haben wir ein Mittagessen in Büffetform für Sie vorbereitet.

Zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich Ihnen noch eine Neuigkeit mitteilen, mit der wir den Einstieg in die zweiten 25 Jahre der paragon AG markieren.

In Kürze werden wir das frühere Artega-Gebäude als neue Firmenzentrale beziehen. Damit erhalten wir nicht nur repräsentative Räumlichkeiten, die sich optimal auch für den Empfang hochrangiger Kunden eignen. Gleichzeitig werden dadurch in unserer bisherigen Zentrale am Schwalbenweg Räumlichkeiten frei, in die verschiedene Entwicklungsabteilungen einziehen.

Zum Schluss meiner Rede bleibt mir der Dank:

-zunächst an alle Mitarbeiter, die mit ihrem persönlichen Engagement zur Entwicklung des Unternehmens beigetragen haben

-an die Mitglieder des Aufsichtsrates, die dem Vorstand stets mit klugem Rat und ausgewiesenem Know-how zur Seite stehen und

-insbesondere auch an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Ich freue mich, wenn Sie unserem Unternehmen noch lange die Treue halten.

-Ganz zum Schluss richte ich einen besonderen Dank an meine Frau, die die Firma zusammen mit mir aufgebaut hat. Liebe Brigitte, das ist auch Dein Jubiläum!

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**