



Rede

Klaus Dieter Frers
Geschäftsführer
paragon GmbH

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

Ordentliche Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA
Delbrück

12. Juni 2024

Sperrfrist: 12. Juni 2024, 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, die wir wie versprochen wieder wie im letzten Jahr als Präsenzveranstaltung durchführen. Wir gehen davon aus, dass das ganz in Ihrem Sinne geschieht.

Diejenigen unter Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die auch vor einem Jahr unsere Gäste waren, werden sich möglicherweise an das Ende meiner damaligen Rede erinnern. Ich sprach davon, dass seit 2014 unsere jährlichen Geschäftsberichte ein Motto zeigen, das sinnbildlich für das jeweilige Berichtsjahr steht.

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

Ich fragte Sie, was auf dem Geschäftsbericht 2023 stehen solle.

„Zuversicht und Effizienz“?

„Effizienz und Zukunft“?

Am Ende wurde es

Aufbruch.

Aufbruch – mit Effizienz in die Zukunft.

Ein Aufbruch nach einer Phase der Konzentration geht nur mit einer gehörigen Portion Zuversicht. Die haben wir. So titelte auch unsere Pressemitteilung zum ersten Quartal 2024 – ich komme darauf später noch zurück – recht forsch „paragon geht mit Optimismus ins neue Jahr!“ Wir gehören jedenfalls nicht zu den Unken, einer Lurchart, die sinnbildlich für das Schwarzmalen steht.

Zu den Hänsen, die nur in die Luft gucken, gehören wir allerdings auch nicht. Wir machen uns nichts vor. Wir wissen, dass Erfolg vor allem in schwierigen Zeiten auf viel Fleiß beruht. Und auf der stetigen Steigerung der Effizienz.

Ich hatte am Ende meiner letztjährigen Rede auch gesagt: „Herausforderungen sind dazu da, bewältigt zu werden.“

Wir alle leben in einer Zeit der Umbrüche, der Unsicherheiten. Vertrautes ist infrage gestellt oder schon verschwunden. Der Schwarzmaler würde überzeugt ausrufen, dass nichts mehr so ist, wie es war. Das stimmt natürlich so nicht, das Gegenteil aber auch nicht.

Schwierige Zeiten. Und wie leicht wird man als Autozulieferer in eine Schublade gesteckt. „Große Autozulieferer stecken in Krisen, dann muss das auch für paragon so gelten!“

Meint man, stimmt aber nicht.

„Die ganze Zulieferindustrie leidet unter der Transformation hin zur Elektromobilität, dann muss das auch für paragon so gelten!“

Meint man, stimmt aber nicht.

„Keiner kauft mehr Autos!“

Sie ahnen es schon: Meint man, stimmt aber nicht.

Man liest von großen Unternehmen, die prächtig am Verbrennungsmotor verdienten und jetzt satte Verluste einfahren. Laut einer Befragung von Deloitte und des Verbands der Automobilindustrie, dem VDA, investieren sie über ein Drittel ihrer Forschungs- und Entwicklungsaufgaben in die Elektromobilität, obwohl sie derzeit noch weniger als 15% ihres Gesamtumsatzes damit erzielen. Man liest von Unternehmen, die Milliarden in das autonome Fahren steckten und sich jetzt wundern, dass daraus bisher kein Geschäft wird. Die daraus resultierenden Personalabbaupläne gehen in die Abertausende.

Und wie steht es bei paragon? Wie wir gleich noch sehen werden, betrifft uns das alles nicht. Wir haben nichts mit dem Verbrennungsmotor zu tun.

Die notwendige kostenintensive Transformation hin zur Elektromobilität wird bei betroffenen Unternehmen – also wohlbemerkt nicht bei paragon - oft durch niedrige Margen erschwert. Die Umstellung von Produkten für Verbrennungsmotoren auf solche für alternative Antriebe trifft auf Bemühungen zur Digitalisierung und nachhaltige Produktion. Der Investitionsbedarf und auch die hohen Energiekosten zwingen manche Zulieferer in die Knie.

Und wie steht es bei paragon? Wir haben keine Produkte, die von der Antriebsart abhängen. Unser Sachinvestitionsbedarf ist sehr überschaubar und wir haben zuletzt unsere Margen steigern können. Und auch unsere Energiekosten sind kein Aufreger: Gerade einmal 0,8% unseres Umsatzes in 2023 mussten wir für Energie ausgeben.

„Keiner kauft mehr Autos!“ Das könnte eine Schlagzeile der Bild-Zeitung sein, stimmt es doch mit dem Empfinden vieler überein. Nur – stimmt das etwa? Gott sei Dank nicht, womit wir eine Parallele zu gewissen Schlagzeilen der sogenannten Yellow-Press haben.

Der Verband der Automobilindustrie führt in seiner Presseerklärung vom 18. Januar 2024 aus, dass die internationalen Automobilmärkte im Jahr 2023 einen deutlichen Anstieg der jeweiligen Neuzulassungen verzeichneten.

Der europäische Pkw-Markt erzielte im Jahr 2023 einen weiteren Anstieg der Neuzulassungen um 13% auf rund 12,8 Mio. Neufahrzeuge. Damit konnte im Jahr 2023 eine weitere Erholung nach dem deutlichen pandemiebedingten Einbruch im Jahr 2020 erreicht werden, jedoch ohne das Niveau des Jahres 2019 bereits wieder erreicht zu haben. So betragen im Jahr 2019 die Zulassungen noch 15,8 Mio. Fahrzeuge.

Der US-amerikanische sogenannte Light-Vehicle-Markt verzeichnete im Jahr 2023 einen deutlichen Anstieg um rund 13% auf 15,5 Mio. Fahrzeuge. Insgesamt lag der Light-Vehicle-Markt im Jahr 2023 aber immer noch unter dem vor "Covid-19"-Niveau von rund 17,0 Mio. Fahrzeugen im Jahr 2019.

Der chinesische Markt konnte im Jahr 2023 ein weiteres Wachstum von 11% auf 25,8 Mio. PKW verzeichnen. Damit liegen die Neuzulassungen im Jahr 2023 auf einem neuen chinesischen Rekordniveau.

Im Ergebnis bewegte sich paragon damit im abgelaufenen Geschäftsjahr in einem wirtschaftlichen Branchenumfeld, welches in Europa und USA noch deutlich unterhalb des vor "Covid-19"-Niveaus im Jahr 2019 verharrt.

Zum Vergleich: Unser Umsatz in 2023 liegt um ca. 18% über dem Vor-Corona-Niveau.

Der VDA weiter: Die internationalen Automobilmärkte haben sich in der Mehrzahl positiv im ersten Quartal 2024 im Vergleich zum Vorjahr entwickelt, allerdings schwächte sich die Dynamik zuletzt ab. Im ersten Quartal 2024 sind die Neuzulassungen in Europa und in den Vereinigten Staaten um 5% gestiegen. Der chinesische Markt entwickelte sich sehr stark. Es wurden 13% mehr PKW zugelassen als im Vorjahreszeitraum.

Das Abrufverhalten der paragon-Kunden stellt sich bislang im Jahr 2024 verhalten dar; ich werde später noch genauer darauf eingehen. Es ist noch nicht abzusehen, wann sich die positive Marktentwicklung auch auf die Kunden von paragon auswirkt.

Wir nehmen es, wie es kommt und machen das Beste daraus. Dabei hilft uns sehr, dass wir seit Jahrzehnten breit aufgestellt sind.

Wir beliefern heute über 30 Autohersteller weltweit. Unsere mehr als 300 verschiedenen Produkte kommen aus den vier verschiedenen Produktparten Sensoren, Interieur, Kinematik und Power. Unsere Produkte sind in mehr als 220 Fahrzeugplattformen verbaut.

Manchmal sind wir für diese Breite kritisiert worden. Manche haben uns zur Fokussierung geraten. Wir sind aber unbeirrt auf unserem Pfad geblieben und das gibt uns heute Zukunftssicherheit – oder wie man heute sagt - Resilienz: Die besondere Kraft, Belastungen auszuhalten; sich nicht aus der Bahn werfen zu lassen, anpassungsfähig zu sein.

Natürlich gibt es auch Rückschläge. Es ist zwar in den letzten Jahrzehnten nur zwei oder drei Mal vorgekommen, aber 2021, also vor 3 Jahren, haben wir ausnahmsweise mal den Folgeauftrag für einen Sensor nicht bekommen. Das kam bislang wie gesagt nur sehr, sehr selten vor. Und so lief dieser Auftrag im Sommer 2023 planmäßig aus. Normalerweise dürfen wir immer davon ausgehen, den Nachfolgeauftrag zu gewinnen. Diesmal hat sich der Kunde aber aus strategischen Gründen zu einem Split entschlossen und die Ausstattung einer Plattform einem anderen Lieferanten anvertraut. Trotz technisch und kommerziell bestem Angebot unsererseits. Wir haben allerdings eine andere Plattform des gleichen Autoherstellers behalten.

Wir haben im Detail auch in 2023 an Umsatz und Gewinn zugelegt, nur hat der beschriebene Umstand dazu beigetragen, dass der gestiegene Umsatz durch das Auslaufen dieses Auftrags wieder egalisiert wurde.

Und man darf auch nicht vergessen, dass wir im Laufe der Jahre manchem Wettbewerber Aufträge abgejagt haben, wie gerade erst vor 2 Wochen in China. Wie sagt man: „Mund abwischen und weitermachen.“

Jetzt aber einmal der Reihe nach.

Ich möchte Ihnen nun gleich berichten, was die wichtigsten Entwicklungen im Geschäftsjahr 2023 waren.

Unser CFO, Herr Dr. Martin Esser, den ich hiermit herzlich begrüße, wird Ihnen berichten, was die Zahlen aussagen. Und unser CTO, Herr Carsten Roch, den ich in meine Begrüßung gerne einschließe, wird Ihnen vertriebliche und technische Entwicklungen des vergangenen Jahres näherbringen, bevor ich Ihnen zum Abschluss einen Ausblick auf das weitere betriebliche Geschehen gebe.

Geschäftsjahr 2023 (Herr Frers)

Was waren also die wichtigsten Entwicklungen im Geschäftsjahr 2023? Wo stehen wir heute?

Ich hatte Ihnen letztes Jahr einen Überblick über unsere Historie gegeben. Wie sind wir dorthin gekommen, was uns heute ausmacht? Ich möchte Sie nicht mit einer Wiederholung langweilen, sondern mich auf das beschränken, was 2023 los war.

Wie Sie wissen, haben wir im Dezember 2022 mit CARIAD SE, dem Software-Unternehmen des Volkswagen-Konzerns, den Verkauf der paragon semvox GmbH - unserem Geschäftsbereich Digitale Assistenz - notariell vereinbart. Der Vollzug des Verkaufs nach Freigabe der Kartellbehörden erfolgte im ersten Halbjahr 2023, die abschließende Kaufpreisrate haben wir Mitte Juli 2023 erhalten.

Wir hatten uns zu dem Verkauf schweren Herzens entschieden, um durch den Verkaufserlös die weitere Entschuldung der paragon-Gruppe voranzutreiben. Wir sehen für die paragon semvox GmbH noch erhebliches Wachstumspotential, aber eben auch einen ebenfalls erheblichen Finanzierungsbedarf, welches ein DAX-Unternehmen wie Volkswagen sicher eher stemmen kann als wir.

Im August 2023 haben wir dann erfolgreich den nächsten Schritt im Vorhaben, das Kerngeschäft zu stärken und die weltweite Skalierung unserer Technologie zu beschleunigen, umgesetzt. Mit Clarios, dem weltweit führenden Anbieter von Starterbatterien, konnte die Übertragung eines Teilbereichs unseres Geschäftsbereichs Power zusammen mit weitergehenden Kooperations- und Lieferabkommen abgeschlossen werden. Die Transaktion ermöglicht Clarios, unsere Lithium-Ionen-Batterietechnologie und eine Reihe von Ingenieuren zu integrieren, um die Entwicklung neuer fortschrittlicher Niederspannungsarchitekturen für Fahrzeuge zu beschleunigen. Wir bleiben dem Markt für Lithium-Ionen-Batterien verbunden und werden die Elektronik für das Batteriemangement für das aktuelle und ggf. auch für zukünftiges Geschäft von Clarios liefern und daher auch in Zukunft am Erfolg von Clarios teilhaben. Batteriemangement-Systeme sowie Antriebsbatterien basierend auf der FSD-Technologie werden wir aber auch weiterhin eigenständig Dritten anbieten.

Vielleicht erinnern Sie sich, dass ich Ihnen anlässlich der letzten Hauptversammlung unsere Aktivitäten im Bereich Lithium-Ionen-Batterien erläutert habe. Manchmal ist der Erfolg auch ein Fluch. Ganz ähnlich wie eben geschildert bezüglich der immensen Aussichten im Bereich der künstlichen Intelligenz übersteigt die Dimension des Erreichten die Möglichkeiten eines Mittelständlers auch beim Thema Lithium-Ionen-Batterien.

Die vor einem Jahr erwähnte Chance bei einem der größten Autohersteller der Welt, dessen neue Generation von Starterbatterien liefern zu dürfen, entpuppte sich als mögliches Milliarden-Geschäft und damit nicht nur eine Dimension zu groß für uns. Die daraus entstehenden Abhängigkeiten und Risiken waren uns zu groß. Ein Konzern wie Clarios kann damit umgehen und so partizipieren beide Partner davon.

Den Verkaufserlös aus dem Assetdeal mit Clarios haben wir - wie auch schon den Verkaufserlös des Geschäftsbereichs Digitale Assistenz - zur weiteren Reduktion der Verschuldung der paragon-Gruppe genutzt. Ich möchte hier meinem Kollegen Dr. Esser nicht vorgreifen; er wird Ihnen später Genaueres berichten. Aber eines möchte ich schon dazu sagen; auf eine Reduktion der Nettoverschuldung um ca. 50% in einem sicherlich schwierigen Marktumfeld sind wir sehr stolz.

Von zwei Ereignissen aus 2023, die eher meinem Privatbereich zuzuordnen sind, aber auch paragon tangieren, möchte ich Ihnen ebenfalls berichten.

Ende September 2023 konnte ich mein Aktienpaket über 1.355.000 paragon-Stückaktien zurückerwerben. Dieses Aktienpaket, das knapp 30% der Anzahl aller Aktien entspricht, war zwischenzeitlich im Eigentum der ElectricBrands AG. Die Hintergründe dazu hatte ich Ihnen offen und ehrlich anlässlich der letzten Hauptversammlung genannt; bitte verstehen Sie, dass ich mich jetzt nicht wiederholen möchte. Bei mir verblieben in dieser Zeit ca. 20% der Anteile. Diese Situation hatte zwar keine Auswirkungen auf die Unternehmensführung der paragon GmbH & Co. KGaA, die unverändert bei der persönlich haftenden Gesellschafterin, der paragon GmbH, lag. Die ungeklärte Aktionärsstruktur hatte jedoch für Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt gesorgt.

Der Firma ElectricBrands war es am 11. November 2022 gelungen, 1.355.000 Stückaktien (ca. 30% aller Anteile) gegen meinen Willen zu übernehmen. Der Vorstand der ElectricBrands AG hat in der Folge - wie öffentlich versichert - keine weiteren Aktien übernommen, keinen Sitz in einem Gremium von paragon angestrebt und auch sonst keinen Einfluss auf die Unternehmensführung ausgeübt. ElectricBrands war auch nicht auf der letzten Hauptversammlung am 30. Juni 2023 vertreten.

Durch den Rückkauf meines Aktienpaket über 1.355.000 paragon-Stückaktien kam ich dann wie seither auf 2.232.263 paragon-Aktien in meinem Eigentum; zusammen mit den Aktien im Eigentum meiner Ehefrau Brigitte verfügt die Familie Frers wieder über die Aktienmehrheit von 50%+1 Aktie bei der paragon GmbH & Co. KGaA.

Ich hatte Ihnen letztes Jahr auch von einer Kooperations- und Liefervereinbarung zwischen paragon und ElectricBrands berichtet. Einige unter Ihnen haben sicher gelesen, dass ElectricBrands in der Zwischenzeit insolvent ist. Einerseits kann ich persönlich sehr froh sein, dass ich den Rückerwerb meiner Aktien schon im letzten Jahr abwickeln konnte. Ich möchte nicht wissen, welche Turbulenzen es gegeben hätte, wenn ElectricBrands zum Zeitpunkt der Insolvenzanmeldung diese Aktien noch im Eigentum gehabt hätte. Eine Horrorvorstellung, wie Sie verstehen werden.

Für paragon sehen wir weiterhin die gute Chance, als Lieferant von Batterien und weiteren Elektroniken für Nachfolgefirmer von ElectricBrands bzw. deren Lieferanten und Auftragsfertiger tätig zu werden.

Anfang Januar 2024 haben meine Frau und ich dann alle in unserem Eigentum befindlichen paragon-Aktien – insgesamt 2.263.134 Stücke - an die Frers Family Office GmbH übertragen. Diese Gesellschaft ist damit mit einem Anteil von 50%+1 Aktie größter Aktionär der paragon GmbH & Co. KGaA. Es hat sich also an den eigentlichen Verhältnissen nichts geändert, nur der Mehrheitsgesellschafter heißt jetzt formal eben etwas anders.

Die Bündelung der sich im Eigentum der Familie Frers befindlichen paragon-Aktien in einer Familien-Holding war schon seit längerer Zeit aus steuerlichen Gründen geplant, konnte aber erst nach dem Rückerwerb des erwähnten Aktienpakets im vergangenen Jahr so umgesetzt werden. Anteilseigner der Frers Family Office GmbH mit Sitz in Delbrück bin zu ca. 98,6% ich; ich bin auch Geschäftsführer. Die restlichen Anteile hält meine Ehefrau Brigitte.

An der Aktionärsstruktur ändert sich wie erwähnt durch diesen Schritt nichts. Somit ist auch für paragon Kontinuität gegeben. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin hat dem Antrag auf Nichtberücksichtigung von Stimmrechten nach §36 Nr. 3 WpÜG stattgegeben. Damit wurde die Frers Family Office GmbH von der Abgabe eines Pflichtangebots befreit.

Ich bitte nun Herrn Dr. Esser die finanziellen Ergebnisse 2023 von paragon zu erläutern.

Zahlen (Esser)

- Einleitung

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

Dabei möchte ich meinen Beitrag – wie auch schon im letzten Jahr - in drei Elemente unterteilen. Zuerst möchte ich auf das Geschäftsjahr 2023 eingehen. Danach auf die fortgeführte Entschuldungsstrategie der Firma paragon und im dritten Element auf das laufende Geschäftsjahr 2024.

Starten wir mit dem Geschäftsjahr 2023.

Um die Gewinn- und Verlustrechnung des Jahres 2023 richtig zu verstehen, müssen wir uns mit einer Besonderheit im Geschäftsjahr 2023 auseinandersetzen:

Als börsennotiertes Unternehmen erstellen wir unseren Geschäftsbericht im Einklang mit den International Financial Reporting Standards, kurz: IFRS. paragon hat sämtlichen Anteile an der paragon semvox GmbH an die CARIAD SE, einer Tochtergesellschaft des VW-Konzerns, verkauft. Das Closing wurde am 12. Mai 2023 vollzogen.

Die paragon semvox GmbH stellte im paragon-Konzern den Geschäftsbereich Digitale Assistenz dar. Durch den Verkauf hat paragon GmbH & Co. KGaA die Beherrschung über die Tochtergesellschaft paragon semvox GmbH verloren. Aus diesem Grund wird die paragon semvox GmbH als sogenannter „nicht fortgeführter Geschäftsbereich“ nach IFRS 5 bilanziert und wurde im laufenden Geschäftsjahr entkonsolidiert. Der Verkaufserlös betrug unter Berücksichtigung der angefallenen Transaktionskosten 37,5 Mio. Euro. Der Entkonsolidierungsgewinn betrug 5,7 Mio. Euro.

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.

Kommen wir nun zu den Ergebnissen des Geschäftsjahre 2023.

Wir hatten für das Geschäftsjahr 2023 folgende Prognose veröffentlicht:

- ca. 170 Mio. Euro Umsatzerlöse,
- 20 bis 25 Mio. Euro EBITDA

Im Oktober 2023 wurde die Umsatz- und Ergebnisprognose insofern adjustiert, als dass die erwarteten Umsatzerlöse – aufgrund der Reduktion der Produktionszahlen der Autohersteller - für das Geschäftsjahr 2023 leicht auf 160 bis 170 Mio. Euro reduziert wurden und das EBITDA aufgrund des Entkonsolidierungserfolgs auf 25 bis 27 Mio. Euro erhöht wurde.

Die Umsatzabweichung ist auf im Vergleich zu den Vorjahren und zu unseren Erwartungen ausgedehnten Werksferien der Autohersteller im Sommer, aber auch zum Jahreswechsel zurückzuführen.

Letztendlich konnte paragon im Geschäftsjahr 2023 Umsatzerlöse in Höhe von 161,6 Mio. Euro erzielen. Damit liegen die Umsatzerlöse des Jahres 2023 auf ähnlicher Höhe wie im Geschäftsjahr 2022, wo wir 160,7 Mio. Euro erzielten.

Das Gruppen-EBITDA beträgt 25,2 Mio. Euro. Damit ist die ursprüngliche EBITDA-Prognose leicht übertroffen worden. Diese 25,2 Mio. Euro setzen sich zusammen aus zwei Elementen. Im Geschäftsjahr 2023 konnte paragon in den fortgeführten Geschäftsbereichen ein EBITDA in Höhe von 17,7 Mio. Euro erzielen. Der nicht fortgeführte Geschäftsbereich Digitale Assistenz – also die paragon semvox GmbH - hat im Jahr 2023 – unter Berücksichtigung des Entkonsolidierungsergebnisses - ein zusätzliches EBITDA in Höhe von 7,6 Mio. Euro beigetragen. Beide Beträge zusammen ergibt 25,2 Mio. Euro.

Lassen Sie mich nun auf einige weitere Besonderheiten im Geschäftsjahr 2023 eingehen.

- Wie Sie wissen, hat paragon im Sommer 2023 den nächsten Schritt im Vorhaben, das Kerngeschäft zu stärken und die weltweite Skalierung unserer Technologie zu beschleunigen, umgesetzt. Mit Clarios, dem weltweit führenden Anbieter von Starterbatterien, konnte die Übertragung eines Teilbereichs unseres Geschäftsbereichs Power zusammen mit weitergehenden Kooperations- und Lieferabkommen abgeschlossen werden. paragon erzielte durch diese Transaktion einen Ergebnisbeitrag in Höhe von 6,6 Mio. Euro.

- Das Finanzergebnis ist im Berichtszeitraum durch die einmalig anfallenden Kosten für eine Zwischenfinanzierung zur Sicherstellung der pünktlichen Rückzahlung der CHF-Anleihe im April 2023 in Höhe von 3,5 Mio. Euro belastet. Zu der Rückzahlung werde ich im Verlauf meiner Rede noch weitere Ausführungen machen.
- Zum Bilanzstichtag des Vorjahres hatte paragon noch aus Corona-Zeiten gestundete Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 10,9 Mio. Euro. Diese sind im Jahr 2023 bis auf einen Restbetrag in Höhe von 0,5 Mio. Euro gezahlt worden. Der verbleibende Betrag wurde im März 2024 fristgerecht an das Finanzamt entrichtet.
- Umsatzentwicklung in den Geschäftsbereichen

Schauen wir uns nun die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Geschäftsbereichen an. paragon konnte im Geschäftsjahr 2023 Umsatzerlöse in Höhe von 161,6 Mio. Euro erzielen. Damit liegen die Umsatzerlöse des Jahres 2023 auf ähnlicher Höhe wie im Geschäftsjahr 2022 mit 160,7 Mio. Euro.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Sensorik verringerte sich im Berichtsjahr im Vergleich zum Geschäftsjahr 2022 infolge des planmäßigen Auslaufens eines Luftgüteproduktes für ein Fahrzeugmodell im dritten Quartal 2023 um 18,3 % auf 41,3 Mio. Euro. Im Vorjahr waren noch 50,6 Mio. Euro erzielt worden.

Im Geschäftsbereich Interieur sank der Umsatz leicht von 55,5 Mio. Euro um 3,9 % auf 53,3 Mio. Euro. Dies war im Wesentlichen durch die leicht schwächere Nachfrage in der Produktgruppe Anzeigeeinstrumente als Folge des veränderten Produktmixes des Hauptkunden begründet.

Der Geschäftsbereich Power trug mit 9,3 Mio. Euro zum Segmentumsatz bei, was gegenüber dem Vorjahr, in dem 2,0 Mio. Euro erzielt wurden, einer Steigerung von 359,8 % entspricht. Ursache hierfür sind gestiegene Stückzahlen einer Lithium-Ionen-Batterie für einen OEM, der Neuanlauf einer weiteren Batterie im zweiten Quartal 2023 und in Rechnung gestellte Entwicklungskosten.

Der Geschäftsbereich Kinematik konnte die Umsatzerlöse um 9,7% von 52,6 Mio. Euro im Vorjahr auf 57,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2023 erhöhen. Damit ist der Geschäftsbereich Kinematik erstmalig der größte Geschäftsbereich innerhalb der paragon-Gruppe.

- Rödl und Partner

Auf der letzten Hauptversammlung ist Rödl und Partner als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2023 gewählt worden, nachdem in den Vorjahren der Konzernabschluss von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly geprüft wurde. Nach 10 Jahren hat paragon im Rahmen der Pflichtrotation den Abschlussprüfer gewechselt. Rödl und Partner hat im Rahmen der Erstprüfung sehr intensiv die Buchführung, das interne Kontrollsystem und die erstellten Abschlüsse der paragon geprüft und sowohl den Konzernabschluss als auch den Einzelabschluss mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

- Operativer Cash Flow, Mitarbeiterentwicklung & Eigenkapital

Schauen wir uns noch drei weitere Kennzahlen an. Auf der einen Seite ist dies der operative Cash-Flow. Hier berichten wir für das Jahr 2023 einen negativen operativen Cash Flow in Höhe von minus 6,2 Mio. Euro.

Diese Zahl ist allerdings erklärungsbedürftig. Sie enthält nämlich einerseits den schon erwähnten einmaligen 3,5 Mio. Euro Zinsaufwand für die Zwischenfinanzierung zur Sicherstellung der pünktlichen Rückzahlung der CHF-Anleihe. Und auch gemäß den einschlägigen Vorschriften den Zahlungsmittelabfluss für die noch aus Corona-Zeiten gestundeten Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 10,4 Mio. Euro. Diese beiden Elemente sind einmalige, negative Sondereffekte, die sich so in 2024 nicht wiederholen werden.

Die zweite Kennzahl ist die Anzahl der Mitarbeiter im Konzern. Per Ende 2023 arbeiteten 740 festangestellte Mitarbeiter für die fortgeführten Geschäftsbereiche von paragon. Dies sind 11 Mitarbeiter mehr als noch Ende 2022. Gleichzeitig ist die Anzahl der Leiharbeiternehmer von 110 um 71 auf 39 Leiharbeiternehmer per Ende 2023 gesunken. Die Reduktion der Leiharbeiternehmer – die regelmäßig im direkten Bereich eingesetzt werden – ist eine Folge der Effizienzgewinne in der Produktion insbesondere sowohl im unserem Kinematik-Werk in Landsberg als auch in unserem Elektronik-Werk in Suhl.

Die dritte Kennzahl ist das Eigenkapital. Hier müssen wir leider festhalten, dass das Konzerneigenkapital einen negativen Wert in Höhe von minus 4,1 Mio. Euro zum Ende des Jahres 2023 aufweist. Dies betrifft das Eigenkapital im Konzernabschluss.

Hiervon abzugrenzen ist das Eigenkapital im Einzelabschluss der paragon GmbH & Co. KGaA. Dieses konnte im Geschäftsjahr 2023 um 4,2 Mio. Euro auf 8,4 Mio. Euro erhöht werden. Das Eigenkapital im Einzelabschluss ist relevant für Ausschüttungen, die nach der Rückzahlung der EUR-Anleihe wieder möglich werden.

Das negative Eigenkapital im Konzernabschluss ist das Eigenkapital der gesamten Gruppe unter Berücksichtigung von allen Konsolidierungsbuchungen im Konzern einschließlich Abschreibungen auf Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenskäufen in der Vergangenheit erworben. Weiterhin sind auch konsolidierte Verluste von ehemaligen Tochtergesellschaften inkludiert.

So hat paragon in den drei Jahren 2019 bis 2021 nur aufgrund der Konsolidierung der Voltabox AG eine Reduktion des Eigenkapitals in Höhe von 144,9 Mio. Euro verbuchen müssen. Ein weiterer negativer Effekt für unser Konzerneigenkapital waren dann noch die Werkschließungen der Automobilhersteller im Rahmen der Corona Pandemie.

Voltabox ist verkauft und nicht mehr Bestandteil der paragon Gruppe, der Corona Virus führt nicht mehr zu solch drastischen Konsequenzen wie Werkschließungen. Der Fokus von paragon ist wieder auf die Zukunft gerichtet.

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

Finanzierung (Esser)

- Reduktion der Verschuldung

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle - so wie auch schon im letzten Jahr - auf die Entschuldung von paragon eingehen. Neben Umsatzsteigerung und Profitabilitätserhöhung war die Reduktion der Verschuldung ein primäres Ziel von paragon in den letzten Jahren. Hier konnten wir deutliche Fortschritte erzielen. So wurden die Bank- und Anleiheverbindlichkeiten abzgl. flüssiger Mittel von 87,3 Mio. Euro zum 31.12.2022 um 29,7 Mio. Euro auf 57,7 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 31.12.2023 reduziert. Die Verschuldung der paragon-Gruppe konnte im Jahr 2023 auf ein nunmehr angemessenes Niveau gesenkt werden. Die Nettoverschuldungsgrad (also Nettoverschuldung geteilt durch EBITDA) ist dadurch per Ende 2023 auf 2,28 gesunken.

Schauen wir uns die Finanzierungsbausteine des Jahres 2023 etwas genauer an:

- **CHF-Anleihe**

paragon hat im Jahr 2019 eine Obligationenanleihe über CHF 35 Mio. begeben. Tilgungen über CHF 5,25 Mio. erfolgten zum 3. August 2021 und über CHF 8,75 Mio. zum 23. April 2022. Damit betrug das ausstehende Nominalvolumen zum 31. Dezember 2022 noch CHF 21,0 Mio. Nach Abschluss eines öffentlichen Rückkaufprogramms im ersten Quartal 2023 wurde das ausstehende Nominalvolumen auf CHF 12,6 Mio. reduziert. Dieser verbleibende Betrag wurde Ende April 2023 zurückgezahlt. Damit ist die CHF-Anleihe vollständig und termingerecht getilgt und die CHF-Anleihe ist endgültig Geschichte.

- **EUR-Anleihe**

Das wesentliche Finanzierungselement von paragon ist die EUR-Anleihe, welche im März 2022 erfolgreich um fünf Jahre bis Juli 2027 prolongiert worden ist. paragon hat sich anlässlich der Prolongation der EUR 50 Mio.-Anleihe im März 2022 unter gewissen Randbedingungen verpflichtet, vom Gesamtnennbetrag in Summe EUR 25 Mio. zurückzuführen. Ein erstes, öffentliches Rückkaufangebot über EUR 5 Mio. erfolgte im März 2023.

Die im März 2022 angepassten Anleihebedingungen geben dem Unternehmen in Abstimmung mit der gewählten Gläubigervertreterin Frau Daniela Bergdolt die Möglichkeit, die restlichen ca. EUR 20 Mio. über ein börsliches Rückkaufprogramm zurückzuerwerben.

Ende Oktober 2023 haben wir daraufhin den Kapitalmarkt über die Details des beschlossenen Anleiherückkaufprogramms informiert. Ab dem 6. November 2023 kauft paragon börslich seine Schuldverschreibungen in einem Gesamtnennbetrag von ca. EUR 20 Mio. zurück.

Der Rückkauf wird durch einen unabhängigen Wertpapierdienstleister durchgeführt. Dieser hat hinsichtlich des Kaufpreises und Erwerbsvolumens das Marktmissbrauchsverbot (sog. „Safe-Harbour-Regelungen“) zu beachten. Dies hat zur Folge, dass an einem Tag nicht mehr als 25% des durchschnittlichen täglichen Umsatzes der letzten 20-Tage in den Schuldverschreibungen an der Börse erworben werden dürfen. Der Anleihenrückkauf erfolgt über die Regionalbörsen in Stuttgart, Frankfurt und Tradegate Exchange.

Wir informieren wöchentlich auf unserer Internetseite über den Fortgang des Anleihenrückkaufprogramms. Per Anfang Juni 2024 sind von den ursprünglichen 50,0 Mio. Euro Nominalvolumen noch 44,6 Mio. Euro offen. Das börsliche Rückkaufprogramm wird zunächst bis zum 5. Juli 2025 laufen.

Die deutliche Reduktion der Nettoverschuldung hat auch zur Folge, dass wir im Jahr 2024 weniger Zinsen für die EUR-Anleihe bezahlen müssen. Der Zinsfuß von 9,25% sinkt aufgrund des geringeren Nettoverschuldungsgrades auf 7,5%. Die Ergebnisse sehen wir schon im ersten Quartal 2024, aber hierzu später mehr.

Die notwendige Reduktion der Verschuldung war sicherlich eines der vorherrschenden Themen in den letzten Jahren. Über den Fortschritt haben wir regelmäßig berichtet. Wir betrachten den nun erreichten Nettoverschuldungsgrad als angemessen für paragon und möchten auch in der Kommunikation mit Ihnen nun wieder verstärkt andere Themen unserer Arbeit hervorheben.

Die Steigerung unserer Profitabilität, die Ausweitung unserer Vertriebsaktivitäten in China, den USA und Süd-Korea und die Entwicklungsarbeiten an neuen Produkten für die Autoindustrie, aber auch andere Branchen, stehen nunmehr verstärkt im Mittelpunkt unserer Aktivitäten.

Mein Kollege Carsten Roch wird in seinem Redebeitrag auf diese spannende Themenbereiche eingehen.

Erstes Quartal 2024 und Ausblick 2024 (Esser)

- Erstes Quartal

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun kurz noch über die finanzwirtschaftliche Entwicklung im laufenden Jahr 2024 sprechen. Vor vier Wochen haben wir die Ergebnisse für das erste Quartal 2024 veröffentlicht.

Der Geschäftsverlauf von paragon in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2024 war erwartungsgemäß geprägt durch im Vergleich zum Vorjahresquartal planmäßig gesunkene Umsatzerlöse. Dies ist u.a. durch die Veräußerung des Geschäftes der Niedervoltstarterbatterien an Clarios und dem erwähnten Auslaufen eines Sensorproduktes in 2023 begründet.

Uns ist es aber wichtig, dass wir unseren Kurs der kontinuierlichen Verbesserung der Profitabilität weitergehen. Und hier sind wir im ersten Quartal 2024 wieder einen Schritt vorangekommen. So konnten wir das EBITDA in den fortgeführten Geschäftsbereichen von 3,8 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 4,1 Mio. Euro im ersten Quartal 2024 erhöhen. Weitere Maßnahmen werden im Laufe des Jahres greifen. Aufgrund der deutlich reduzierten Verschuldung sanken auch die Finanzierungsaufwendungen von 3,0 Mio. Euro im Vorjahresquartal auf 1,6 Mio. Euro im Berichtsquartal. Dies führt dazu, dass sich das negative Konzernergebnis von -1,7 Mio. Euro im 1. Quartal 2023 auf -0,5 Mio. Euro im Berichtsquartal reduziert hat.

Schauen wir uns nun das gesamte Jahr 2024 an.

Im Geschäftsjahr 2024 planen wir, einen Umsatz zwischen EUR 160 Mio. und EUR 165 Mio. zu erzielen. Hierbei ist berücksichtigt, dass sich die Nachfrage der Kunden nach dem Abarbeiten des hohen Auftragsbestands an Fahrzeugbestellungen, der sich durch Materialengpässe bei den Automobilherstellern ergeben hatte, in letzter Zeit normalisiert hat. Wir rechnen mit einem Anhalten dieser Marktphase in den nächsten Monaten. Das EBITDA soll zwischen EUR 18 Mio. und EUR 20 Mio. in 2024 betragen.

Natürlich – so transparent möchte ich an dieser Stelle sein – ist der Ausblick für 2024 mit Unsicherheit behaftet. Die anstehenden Wahlen in den USA, die Diskussion in China, USA und auch Europa über Einfuhrzölle für Fahrzeuge können zu Verwerfungen führen, denen sich paragon naturgemäß nicht entziehen kann.

Ich hatte eben schon erwähnt, dass mein Kollege Herr Carsten Roch in seinem Redebeitrag auf spannende Themenbereiche eingehen wird. Als Finanzer kann ich mir natürlich kaum vorstellen, dass es etwas Spannenderes geben kann als Finanzzahlen, aber meine Damen und Herren entscheiden Sie selbst...

Herr Roch, die Bühne gehört Ihnen. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

Kapitel Vertrieb und Entwicklung (Herr Roch)

- *Einleitung*

Vielen Dank, Herr Dr. Esser.

Auch von meiner Seite noch einmal recht herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA. In den nun folgenden Minuten möchte ich Ihnen gerne einen kurzen Einblick in die vertrieblichen sowie die entwicklungsseitigen Aktivitäten des zurückliegenden Jahres geben.

Rückblick auf HV 2023

Auf der letzten Hauptversammlung hatte ich Ihnen über die Zusammenlegung von Vertrieb und Technik berichtet und meiner Aufgabe, als Bindeglied zwischen den 4 Geschäftsbereichen der paragon zu fungieren. Diese Zusammenlegung ist zwischenzeitlich vollumfänglich vollzogen, die notwendigen Prozesse sind adaptiert und operativ. Auch sehen wir bereits erste sehr positive Ergebnisse, aber dazu später mehr.

Auch das Customer Relationship Management System „Salesforce“ ist umfänglich eingeführt und damit das führende Vertriebs-Tool in unserem Unternehmen. In Salesforce werden nun das Bestandsgeschäft, alle laufenden und anstehenden Akquisen sowie alle gewonnenen Neuaufträge zentral verwaltet. Zusätzlich bildet es die Basis für die Geschäftsjahresplanungen der kommenden Jahre.

- *Allokationskosten / Claims*

Ein Thema, das uns ebenfalls im zurückliegenden Jahr stark gefordert hat, waren die Halbleiterkosten. Die Situation auf dem Halbleitermarkt hat sich zwischenzeitlich etwas stabilisiert. Ich sage bewusst „stabilisiert“ und nicht „entspannt“. Die Lieferfähigkeit im zurückliegenden Zeitraum konnte durch unseren Einkauf stets hervorragend gemanagt werden. Zu kämpfen haben wir aber weiterhin mit den erhöhten Preisen, die zwar leicht zurückgegangen sind, nicht aber wieder auf das Vor-Corona-Niveau. Unser Vertriebsteam steht dazu kontinuierlich in intensiven Verhandlungen mit unseren Kunden. Das Ziel ist klar formuliert: einvernehmliche Lösungen mit den Kunden finden und die Margen unserer Produkte nachhaltig sichern.

- *Auftragslage*

Aber schauen wir nun nach vorne. Die aktuelle kumulierte Auftragslage, ein wichtiger Indikator für die Umsatzentwicklung und Auslastung unserer Werke, liegt für die 5-Jahresvorschau - also den Zeitraum Januar 2024 bis Dezember 2028 - auf einem vergleichbaren Niveau wie zum letzten Berichtszeitraum.

Wertvolle Beitragsleister dazu waren im zurückliegenden Jahr neben Laufzeitverlängerungen bestehender Produkte im Geschäftsbereich Kinematik eine Vielzahl weiterer Aufträge in China im Bereich der Luftgütesensoren und Spoiler. Dazu kamen ein großer Auftrag im Bereich der Anzeigen eines namhaften Sportwagenherstellers im Geschäftsbereich Interieur sowie mehrere Aufträge aus dem Geschäftsbereich Sensoren mit Schwerpunkt auf unsere Luftgütesensoren.

Zu den bisher vorliegenden Aufträgen kommt noch eine große Anzahl weiterer Opportunitäten hinzu. Das sind zusätzliche potentielle Aufträge, die aktuell in der Bearbeitung sind, sich teilweise sogar kurz vor einer Nominierung befinden. Die Angebotstätigkeit des paragon-Vertriebs im laufenden Jahr war und ist - wenn ich das so sagen darf - „rekordverdächtig“.

- *Akquisen/Opportunitäten*

Auf die eben angesprochenen Opportunitäten möchte ich noch etwas genauer eingehen. Wie von Herrn Frers zu Beginn seiner Rede dargelegt, agieren wir aktuell in einem sehr dynamischen Umfeld. Die Automobilbranche erlebt einen raschen Wandel. Von Elektromobilität bis zum autonomen Fahren, von klassischen OEMs bis zu völlig neuen Playern. Immer neue Innovationen verändern die Art und Weise, wie Autos konzipiert, produziert und mit ihnen interagiert wird.

paragon steht für Innovation !

Explizit im zurückliegenden Jahr konnten wir eine Vielzahl an bezahlten Vorentwicklungsprojekten - sogenannte „Proof-of-Concepts“ - gewinnen. Dies zeugt von einem sehr hohen Interesse der Kunden an den innovativen paragon-Produkten aus allen Geschäftsbereichen. Diese Proof-of-Concepts - kurz auch „PoCs“ - sind Vorstufen für anstehende Angebotsanfragen der Kunden, mit dem großen Vorteil, dass wir bereits zu einem sehr frühen Stadium mit den Automobilherstellern zusammenarbeiten. Wir gestalten die Spezifikation der zu entwickelnden Produkte aktiv mit und erhöhen damit deutlich die Auftragschancen für paragon.

Aktuell sind wir unter anderem in der Vorentwicklung eines Außenmikrofons für einen namhaften deutschen Premium-Automobilhersteller. Heutige Fahrzeuge haben keinen „Sinn“ für akustische Hinweise, wenn wir einmal Sprachbefehle im Innenraum ausklammern. Mit einem Außenmikrofon können Signale wie zum Beispiel Martinshörner erkannt und geortet werden. Weitere Anwendungen sind die Erkennung von Hupen, Rückwärtsfahrtsignalen von LKWs, Straßeneigenschaften sowie die Spracherkennung und Sprachsteuerung.

In der letzten Hauptversammlung hatte ich ebenfalls kurz über unseren Hochspannungsplasma-Partikelfilter - dem DUSTPROTECT - und die 3. gewonnene Fahrzeug-Plattform berichtet. Zurzeit arbeiten wir mit Hochdruck bereits an einer 4. Fahrzeug-Plattform, einer Anfrage eines weiteren großen deutschen Automobilherstellers. Die Erfolgsaussichten sind sehr gut, dieses Projekt in den kommenden Monaten als Auftragseingang buchen zu können.

Schauen wir einmal in den Süden Deutschlands. Bei der paragon movasys GmbH am Standort Landsberg am Lech - unserem Geschäftsbereich Kinematik - setzen wir unseren aktuellen Akquise-Fokus auf Spoiler, Tische, Versenk- und Sonder-Kinematiken. Auch hier sind wir in allen Bereichen im Rahmen von Proof-of-Concepts wie auch mit konkreten Serien-Anfragen bei namhaften Premium- und Sportwagen-Herstellern unterwegs.

Die Liste der Opportunitäten ist sehr lang. Der erfolgreiche Abschluss vieler dieser laufenden Akquisen wird uns einen weiteren Schub für unsere erfolgreiche Zukunft geben.

- *Entwicklungs-Aktivitäten*

Die Vertriebskollegen benötigen natürlich reichlich Futter, um bestehende wie auch neue Kunden mit innovativen Produkten und Ideen attackieren können.

Im Mittelpunkt all unser Bemühungen steht das Wachstum der paragon. Wir haben uns in den zurückliegenden Monaten sehr intensiv mit Strategien für das weitere Wachstum der paragon auseinandergesetzt.

Das Ergebnis vieler Workshops und interner Diskussionen ist die „paragon-Wachstumspyramide“, bestehend aus 6 wesentlichen Bausteinen. Im Folgenden möchte ich Sie kurz auf die Reise durch einige wichtige Bausteine mitnehmen.

Zentrales Element unserer Wachstumsstrategie ist die Fortführung der regionalen Expansion.

In China haben wir unser Angebotsspektrum nun auf das komplette europäische Produktportfolio ausgeweitet. Wir sind dazu bereits in ersten intensiven Gesprächen mit chinesischen Kunden. Darüber hinaus führen wir konsequent die Lokalisierung von Produkten fort. Nicht zu vergessen sind die lokalen Entwicklungen von Produktvarianten für den chinesischen und auch den koreanischen Markt.

Seit kurzem haben wir eine eigene Vertriebsniederlassung in den USA. Diese wird vor Ort durch einen paragon Vertriebs-Mitarbeiter aus Delbrück mit paragon DNA geleitet. Unterstützt wird er dann zeitnah durch einen regionalen amerikanischen Vertriebs-Experten mit bereits vorhandenen Schnittstellen zu den lokalen OEMs.

Darüber hinaus kooperieren wir mit einem interessanten indischen Autozulieferer in den Bereichen unserer Interieur- und Sensorik-Produkte.

Last but not least intensivieren wir die Aktivitäten zur Adressierung des paragon Produktportfolios im koreanischen Markt analog der Vorgehensweise im indischen Markt.

Ein weiterer wichtiger Baustein der paragon-Wachstumsstrategie ist der gezielte Rollout der vorhandenen paragon-Produkte in weitere hoch-volumige Premium-Fahrzeuge, sowie auch in Motorräder, Busse und Trucks.

Jeder Geschäftsbereich für sich hat ein sehr breites Produkt-Spektrum und ist führend in Bezug auf eine Vielzahl neuester und innovativster Technologien. Ein wichtiger Schlüssel zu weiterem Wachstum ist das Verschmelzen dieser Kompetenzen, Technologien und Produkte aus den einzelnen Geschäftsbereichen. So werden vorhandene Produkte durch Ergänzung neuer Features weiter angereichert. Es entstehen aber auch ganz neue, spannende Produkte mit einem hohen innovativen Charakter.

Die stärkere Fokussierung auf die Markt-Wachstumstreiber ist ebenfalls ein elementarer Bestandteil der paragon-Strategie. Gerade das Thema „Nachhaltigkeit“ rückt immer mehr in den Vordergrund. „Green AUDIO“ - also Lautsprecher aus nachhaltigen Materialien - ist nur ein Beispiel, mit dem wir uns aktuell sehr intensiv auseinandersetzen. Aber auch illuminierte Lautsprecher, Komfort-Tische mit Zusatzfunktionen und Sensoren für Brennstoffzellen sind weitere Beispiele für Produkte, die sich aus den Markt-Wachstumstreibern ableiten.

Als letzten Baustein der Wachstumspyramide haben wir die Standardisierung von Produkten sowie Komponenten. Ziel ist der Einsatz einiger unserer Produkte in den unterschiedlichsten Märkten, also auch außerhalb der Automobilindustrie.

Eine Vielzahl dieser neuen innovativen „Kombi-Produkte“ und Produkte, die die Wachstumstreiber der Automobilindustrie adressieren, sind bereits in der Entwicklung.

Und hier schließt sich nun der Kreis. Die Menge an Kunden-Vorentwicklungsprojekten, an Proof-of-Concepts sowie an laufenden Akquisen ist unter anderem ein Ergebnis aus der sehr engen Zusammenarbeit zwischen dem Vertrieb und der Technik. Ich sagte es bereits in der letzten Hauptversammlung: Die komplette Mannschaft und ich sind bis auf die Haarspitzen motiviert. Die klare Botschaft an das Team lautet: Aufbruch und Attacke!

- *Abschluss*

Fassen wir noch einmal kurz zusammen. paragon ist ein etablierter innovativer Lieferant bei überwiegend deutschen OEMs. Die Ausrichtung auf das weitere Wachstum ist vollzogen, die Umsetzung zur Erschließung weiteren Marktpotentials, sei es durch Rollout, durch regionale Expansion oder durch innovative Produktentwicklung, hat bereits begonnen.

Alles in Allem sind wir sehr zuversichtlich. Die Positionierung im Markt ist hervorragend, das Produkt- und Kundenportfolio passen perfekt zu den Marktanforderungen und Bedarfen unserer Kunden und die Wachstumsstrategie hat ein solides Fundament.

Wir sehen uns sehr gut aufgestellt und sind optimistisch, den Weg der paragon erfolgreich fortzuführen.

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 interessanten Ausführungen aus Technik und Vertrieb.

Unser Geschäftsmodell hat sich bewährt und ist ein Fundament für unsere Zukunft. Um die ist mir nicht bange, haben wir doch bewiesen, dass wir auch in schwierigen Marktsituationen widerstandsfähig sind. Nachdem wir uns in den letzten Jahren im Zuge des rasanten Schuldenabbaus konsolidiert und refokussiert haben, geht es jetzt weiter zu neuen Ufern. Herr Roch hat Ihnen eindrucksvoll geschildert, wohin die Reise geht.

Der Reihe nach; was ist an unserem Geschäftsmodell so besonders?

Das fängt mit unserer DNA an.

Unser Innovationsprozess beginnt mit der Generierung von Ideen; regelmäßig sitzen Teams aller Geschäftsbereiche zusammen, stellen Fragen und sammeln neue Produktideen.

Welche Produkte aus anderen industriellen Sektoren wie z.B. Gebäudetechnik oder Consumer-Elektronik würden im Auto Sinn machen? Wo gibt es neue gesetzliche Vorschriften, die neue Produkte erfordern? Welche bereits etablierten Technologien gibt es dafür? Was ist schon patentiert? Wie kann man solche Technologien vereinfachen und robuster machen, um sie ins Auto bringen zu können? Und welche Technologien müssen wir selbst entwickeln?

Dabei sind unsere Kriterien immer die gleichen:

- Wir suchen nach skalierbaren Produkten, die für alle Fahrzeugarten und bei jedem Autohersteller verwendbar sind.
- Wir streben nach hohen Stückzahlen standardisierter Produkte, um eine maximale Automatisierung zu ermöglichen.
- Wir wollen neue Märkte schnell erobern und Marktführer werden.

- Dabei haben wir immer den Nutzen für die Endkunden im Blick, also Sie alle als Insassen eines Automobils.

Wir sagen immer, dass wir uns auf Megatrends fokussieren. Was heißt das eigentlich?

Das Zukunftsinstitut hat analysiert, dass es 12 wesentliche Megatrends gibt, die die Welt verändern, hier einmal vollständig dargestellt.

Es ist erstaunlich, dass wir mit unserem Produktangebot – Herr Roch hatte Ihnen unser bewusst breites Portfolio erläutert – 8 dieser 12 Megatrends abdecken.

Man könnte auch es anders ausdrücken: offensichtlich nichts falsch gemacht.

Unsere Wachstumstreiber sind die zunehmende Luftverschmutzung in Großstädten, das gestiegene Gesundheitsbewusstsein. Deswegen beschäftigen wir und schon sehr lange mit der Luftqualität im Fahrzeuginnenraum. Das ist die Basis für unseren Geschäftsbereich Sensoren.

Der Klimawandel führt zu weltweiten Bestrebungen, CO₂ zu reduzieren und die Energie-Effizienz zu steigern. Unsere Geschäftsbereich Kinematik und Power adressieren diesen Megatrend.

Wir verbringen immer mehr Zeit im Auto; die Bequemlichkeit im Innenraum gewinnt immer mehr an Bedeutung. Das sind die Themen unserer Geschäftsbereiche Interieur und Kinematik.

Unsere Fähigkeiten wurden mehrfach ausgezeichnet; das CHIP-Magazin kürte uns als Digital-Innovator 2022 und auch 2024. Und die Zeitschrift Stern betrachtet uns dieses Jahr als einer der Top-Firmen im Ranking „Deutschlands innovativster Mittelstand“.

Wir verbinden unsere Innovationen mit einer tiefen Wertschöpfungskette; wir produzieren vorzugsweise inhouse und das mit höchster Automatisierung.

Stellen Sie sich das bitte einmal vor; wir verfügen weltweit über mehr als 125 automatisierte Fertigungslinien, in denen 31 Roboter integriert sind. Ich finde diese Zahl sehr beachtlich.

Unser breitgefächertes Produktangebot schützt uns. Wir legen nicht sprichwörtlich ein Ei in nur einen einzigen Korb. Wir hassen Abhängigkeiten, sei es von einzelnen Produkten oder einzelnen Fahrzeugmodellen oder Kunden. Das hat in der Vergangenheit dazu geführt, dass bei externen Einflüssen immer wieder Ausgleichsmöglichkeiten bestanden und so zur Stabilität beitrugen. Und das ist auch gut für die zukünftigen Chancen, denn wie sagt man: Irgendwo geht immer was.

Wenn das nur auch für den Aktienkurs gelten würde... Bevor ich auf dieses leidige Thema eingehe, lassen Sie mich bitte erläutern, welche besonderen Beschlussvorlagen Ihnen heute vorlegt.

Es geht zum einen über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugs- und eines etwaigen Andienungsrechts sowie zur Einziehung eigener Aktien.

Der Grund für diese Beschlussvorlage ist, dass die von der Hauptversammlung am 8. Mai 2018 beschlossene Ermächtigung im vergangenen Jahr ausgelaufen ist. Der Hauptversammlung wird daher ein neuer Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen.

Dies ist Tagesordnungspunkt 6. Unter TOP 7 finden Sie die vorgeschlagene Anpassung des vorhandenen genehmigten Kapitals im Hinblick auf die Ermächtigung zum sogenannten erleichterten Bezugsrechtsausschluss.

Worum geht es dabei?

Durch das sogenannte Zukunftsfinanzierungsgesetz wurde das Aktiengesetz unter anderem dahin geändert, dass der sogenannte vereinfachte Bezugsrechtsausschluss gemäß § 186 Absatz 3 Satz 4 nunmehr in einem Umfang von bis zu 20% zulässig ist.

Vor diesem Hintergrund sollen die bestehende und von der Hauptversammlung am 31. August 2021 unter Tagesordnungspunkt 7 beschlossene Ermächtigung und das bestehende genehmigte Kapital gemäß § 4 Absatz 6 der Satzung der Gesellschaft an die aktuelle Rechtslage angepasst werden, aber im Übrigen unverändert bleiben.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass ich Ihnen gerade die besonderen Beschlussvorlagen erläutert habe, soll ja nun nicht heißen, dass ich mich um Aussagen zum Thema Aktienkurs drücken will. Auch wenn dieser mich wie alle von Ihnen kolossal nervt. Man fragt sich schon als Geschäftsführer, der diese Gesellschaft – unsere Gesellschaft – durch manche Stromschnelle geführt hat, was man noch tun soll, damit der Aktienmarkt merkt, welchen wahren Wert paragon eigentlich hat. Jedenfalls nicht nach meiner unumstößlichen Meinung gerade einmal knappe 16 Mio. Euro. Das entspricht mal gerade einem Zehntel des für 2024 erwarteten Umsatzes und nicht dem Umsatz-Faktor von mindestens 1,2, der man eigentlich für die Abschätzung des Unternehmenswertes erwarten dürfte. Davon wäre die Verschuldung abzuziehen, um zum Eigenkapitalwert zu kommen, den die Marktkapitalisierung eigentlich darstellt. Oder nur ein Faktor von 0,8 bzgl. des erwarteten EBITDAs, wo doch branchenüblich ein EBITDA-Faktor von 8 ein Maß für Wert des Unternehmens wäre.

Vor einem Jahr sprach die „Euro am Sonntag“ von einem Trendwechsel, der eingeleitet worden ist. Immerhin hatte damals unsere Aktie seit Neujahr schon ca. 40% an Wert gewonnen. Mittel- bis langfristig sah die „Euro am Sonntag“ Regionen um 7,50/8,50 und später 9,50 EUR/Aktie.

Da gingen die Analysten von Edison schon einen großen Schritt weiter und setzen das Kursziel auf 26,60 EUR/Aktie. Bekanntlich ist es dazu bislang nicht gekommen, allen Anstrengungen unsererseits wie z.B. die mehr als drastische Schuldenreduzierung zum Trotz.

Ausgehend von einem Kurs von 4,31 Euro am Ende des Jahres 2022 verzeichnete die paragon-Aktie in der ersten Jahreshälfte einen stetigen Aufwärtstrend. So betrug am Ende des ersten Quartals der Aktienkurs 5,20 Euro. Ein Hoch wurde im Juni 2023 mit 6,30 Euro je Aktie erreicht. Danach gab die Aktie kontinuierlich nach und notierte am Ende des Jahres bei 3,84 Euro. Der Börsenwert belief sich zu diesem Zeitpunkt entsprechend auf 17,4 Mio. Euro, was einem Wertverlust im Jahr 2023 von 2,1 Mio. Euro entspricht.

Die paragon Aktie verlor im 1. Quartal 2024 weiter an Wert. Ausgehend von einem Kurs von 3,84 Euro am Ende des Jahres 2023 verzeichnete die Aktie am 4. März 2024 mit 2,21 Euro einen Tiefststand. Am 15. März 2024 notierte die Aktie schon wieder bei 4,08 Euro. Am Ende des ersten Quartals notierte die Aktie bei 3,29 Euro, dies ist ein Verlust von 14,3 %. Der Börsenwert reduzierte sich damit von 17,4 Mio. Euro auf 14,9 Mio. Euro.

Gestern lagen wir bei 3,54 Euro je Aktie. Wahrlich kein Grund zum Feiern.

Wir sind wohl im Moment gefangen in der Schublade Small Cap, also Mittelstand statt Milliarden-Konzern; letzteres ist aktuell mehr angesagt. In der Schublade Automobil, als ob keiner mehr in Zukunft Autos kauft – diese Angst haben wir nicht. Natürlich sind die Anleger auch enttäuscht von unserer Aktienperformance und wenden sich anderen Titeln zu. Nur – es gibt eben an der Börse keinen Automatismus dafür, dass gute Unternehmensführung und Performance zu steigenden Aktienkursen führen. Wenn das so einfach wäre, müssten einige Firmen sehr deutlich höhere Kurse aufweisen und bei aller Bescheidenheit gehört paragon auch dazu. Und andere wie z.B. ein recht bekannter Hersteller von Elektrofahrzeugen – Sie wissen, wen ich meine - würde nicht so gehypt.

Sie spüren schon, dass ich wie auch die gesamte Geschäftsleitung wie Löwen kämpfen, dem Aktienkurs neuen Schub zu verleihen, aber bislang ohne durchschlagenden Erfolg. Mir persönlich bereitet das geradezu körperliche Schmerzen. Dass soll jetzt aber nicht heißen, dass wir entmutigt aufgeben. An uns soll es nicht liegen, den Aktienkurs auf das angemessene Niveau zu steigern. Nur müssen wir alle auch realistisch sein. Ich kann Ihnen nicht versprechen, dass in einem Jahr, wenn wir uns wieder hier treffen, der Aktienkurs sich versechs- oder verachtstfach hat. Wenn doch, gibt es für Sie alle statt Kaffee und Wasser natürlich Sekt zur Begrüßung. Versprochen.

Bevor ich zum Ende komme, lassen Sie mich bitte Ihnen helfen, das Dickicht von besorgniserregenden Nachrichten über die globale Autoindustrie besser zu verstehen. Journalisten schreiben eher über schlechte als über gute Nachrichten – das ist jedem bekannt. Es geht um Schlagzeilen und die machen sich besser, wenn man wie Cassandra das nahende Ende prophezeit.

Sie müssen aber wissen, was die jeweilige Nachricht – unterstellt, sie ist richtig – für paragon, für Ihr Unternehmen bedeutet.

Unser größter Kunde, die Firma Porsche, hat ihren Fahrzeugabsatz von 2022 auf 2023 um 4,7% gesteigert. Unser Umsatz mit Porsche wuchs im gleichen Zeitraum um 5,9%. Grob gesagt ist unser Porsche-Umsatz in etwa 1:1 mit den Auslieferungen von Porsche verknüpft. Die Fahrzeugauslieferungen lagen bei ca. 310.000 Autos; knappe 80.000 davon gingen nach China, was einen Rückgang des Absatzes in China um 15% bedeutet. Wie man liest, ist dieser Rückgang auch in den ersten Monaten des laufenden Jahres weitergegangen und die chinesischen Porsche-Händler laufen Sturm – das haben Sie vielleicht gelesen. Nur, was in den Berichten fehlte, war die Angabe, wieviel Prozent der Auslieferungen China betrafen. Sie können es nachrechnen anhand der Zahlen, die ich eben genannt habe: 26%.

Der Rückgang in 2023 betraf ungefähr 13.000 Autos, die andere Weltregionen in Zukunft sicher mit Kusshand zusätzlich abnehmen, sind doch die Porsche-Modelle sehr beliebt und zudem gerade upgedated worden. Sorgen um Porsche wären also nicht angebracht, auch wenn die Automobilwoche am vergangenen Donnerstag meinte, Porsche müsse sich für ein „Problemjahr“ rechtfertigen. Durch eine Vielzahl von Modellwechseln ist nicht nur die Stückzahl, sondern auch die Rendite von 17% auf 14% gesunken. Solche „Probleme“ hätten wir auch gerne.

Bei unserem zweitgrößten Kunden Audi ist das Bild gemischter. Audi hat seinen Absatz in 2023 um 14,1% steigern können im Vergleich zum Vorjahr. Unser direkter Umsatz mit Audi ist zwar im gleichen Zeitraum um 8,1% gefallen. Das ist aber nicht der reale Wert, da gerade bei Audi die Lieferkette oftmals über Systemlieferanten geht und damit diese Umsätze nicht stets unter der Rubrik „Audi“ verbucht werden. Unsere Schätzung ist, dass insgesamt unser Umsatz, der mit Audi-Fahrzeugen zu tun hat, in die wir hineinliefern dürfen, im vergangenen Jahr stagnierte, aber eben kein Rückgang zu verzeichnen ist. Das liegt auch daran, dass manche Audi-Modelle aktuell am Ende ihrer Laufzeit sind und 2025 die jeweiligen Nachfolger auf den Markt kommen. Die Übernahme unserer Produkte ist sicher, z.T. geht es um deren neueste Versionen.

Unser drittgrößter Kunde ist Mercedes-Benz. Man kann es nicht verleugnen; deren Fahrzeugauslieferungen im vergangenen Jahr blieben konstant – Nullwachstum. Das hängt dem Vernehmen nach auch mit dem Modellwechsel bei der E-Klasse zusammen, aber auch damit, dass die S-Klasse auf ihrem stärksten Markt – dem chinesischen – nicht mehr so gefragt ist. Das Top-End-Segment, wo wir vorrangig vertreten sind, blieb aber weltweit unverändert. Innerhalb dieses Segments läuft allerdings AMG deutlich unter Plan. Unser Umsatz mit Mercedes sank um 36,7%, aber das ist fast ausschließlich auf dem berichteten Auslaufen eines Sensorproduktes zurückzuführen. Ansonsten ist es wie bei Porsche; unser Umsatz folgt in etwa den Auslieferungen von Mercedes.

Wie breit unser Umsatz gefächert ist, sieht man auch an der Analyse, wieviel Umsatz wir mit welchem Fahrzeugmodell machen. Es ist schon interessant, dass die TOP10-Fahrzeuge nur knapp die Hälfte unseres Produkt-Umsatzes in 2023 ausmachen. Entwicklungs- und Werkzeugerstattungen lassen wir dabei jetzt einmal unberücksichtigt.

Spitzenreiter sind der 911, der Macan und der Cayenne von Porsche mit einem Umsatzanteil von 9 bzw. jeweils 6%. Jeweils 5% machen die Mercedes S-Klasse und der A6 bzw. A7 von Audi aus. Und dann kommt schon RollsRoyce mit immerhin 4% Umsatzanteil, gefolgt von Q5, A4 und A5 von Audi, dem Boxster bzw. Cayman von Porsche und dem neuen SL von Mercedes.

Sind wir also auf der Insel der Glückseligen? Eher nicht; ganz können wir uns dem Markt nicht entziehen, und das sieht man schon allein daran, dass die Kundenabrufe im laufenden Jahr eher verhalten und vorsichtig sind. Diese spiegeln aber wie geschildert auch Effekte durch Modellpflfegemaßnahmen und Modellwechsel wider, manche Modelle tun sich im Moment noch schwer und wieder andere sind erst im Hochlauf. Irgendetwas ist immer.

Ist Besserung in Sicht? Ich bin kein Hellseher; im Moment sehen wir erst einmal ein Verweilen der Kundenabrufe auf dem aktuell+en Niveau. Einen nachhaltigen Grund, warum die Situation im nächsten halben Jahr so bleibt oder sich sogar verschlechtert, sehe ich allerdings nicht.

Ich möchte mich daher vollinhaltlich den Aussagen des BMW-Chefs Oliver Zipse anschließen, der der FAZ vor einem Monat ein Interview gab. Ich zitiere:

„Aktuell sehen wir Marktbedingungen in einer normalen Schwankungsbreite, mit denen jeder Hersteller anders zurechtkommt.“

Herr Zipse stimmt in das allgemeine Klagelied nicht ein, sagt aber auch, dass das nicht pauschal bedeutet, dass es keinen Handlungsbedarf gibt. Weiter wörtlich:

„Aber diese Verallgemeinerung, alle stünden mit dem Rücken zur Wand, weil die Rahmenbedingungen so herausfordernd seien, stimmt einfach nicht.“

Besonders seinem Fazit mag ich nichts hinzufügen; der Mann spricht mir aus der Seele, wenn er zusammenfasst:

„Nullwachstum mag unerfreulich sein – aber es ist noch lange keine Krise. Eine Krise ist, wenn Sie nicht mehr wissen, was Sie tun sollen.“

Wir sind erfahren und haben in der Vergangenheit mehr als einmal bewiesen, wie man mit herausfordernden Situationen umgeht. Wir wissen, was wir tun sollen und wollen – und wir machen. Verlassen Sie sich darauf.

Ich möchte mich ausdrücklich bei denen bedanken, auf die wir uns immer verlassen konnten. Den ca. 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von paragon möchte ich an dieser Stelle in Namen der gesamten Geschäftsleitung meinen besonderen Dank aussprechen. Weiter so!

- *Ausstieg*

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Sie haben heute viel gehört; über die Ergebnisse des vergangenen Jahres, aktuelle Themen und die Zukunft unseres - Ihres – Unternehmens. Wenn Sie Fragen dazu haben, haben wir gleich ausreichend Zeit für den Dialog.

Lassen Sie mich bitte zusammenfassend zum Schluss meiner Ausführungen kommen.

Sie sind Aktionäre eines Unternehmens, das nach nunmehr 36 Jahren viel Erfahrung hat, kein Start-up mehr ist, aber sich die Start-up-Mentalität bewahrt hat.

Wir bespielen 8 der 12 globalen Megatrends, haben mit unserem marktführenden Produktportfolio eine breite Basis ohne Abhängigkeiten von der Antriebsart und Energiekosten. Unsere Marktstellung führt dazu, dass wir in 9 von 10 Fällen Alleinlieferant sind. Und 13% unserer Mitarbeiter arbeiten in der Forschung und Entwicklung dafür, dass das so auch in der Zukunft bleibt.

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