



Rede

Klaus Dieter Frers

Vorsitzender der Geschäftsführung

und

Dr. Matthias Schöllmann

Geschäftsführer Automotive

Ordentliche Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA

Delbrück

15. September 2020

Sperrfrist: 15. September 2020, Redebeginn

– Es gilt das gesprochene Wort –

Einleitung und Begrüßung

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

das Jahr 2020 ist wahrlich kein Jahr wie jedes andere. Eine Hauptversammlung in virtueller Form war bis vor kurzem etwas Exotisches, Udenkbares. Ich bedauere es sehr, dass es dieses Jahr nicht zum direkten Austausch mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, kommen wird. Wir sitzen hier alle in einem improvisierten Studio und es ist wie beim Fernsehen – Sie sehen uns, wir aber nicht Sie. Das ist schon auch für uns sehr ungewohnt und hoffentlich erlauben es die Umstände, dass dies heute eine Ausnahme bleibt.

Allerdings hat unsere digitale Zusammenkunft auch durchaus Vorteile. Sie bietet die Chance, weltweit unserer jährlichen Hauptversammlung beizuwohnen. Die beschauliche Stadt Delbrück als zentral gelegen zu bezeichnen, gelingt nur denen, die hier wohnen. Eher könnte man behaupten, Delbrück ist für die meisten unter Ihnen zu weit weg. Auch diejenigen, die gegebenenfalls aus gesundheitlichen Gründen nicht in der Lage wären, die Delbrücker Stadthalle, in der wir Sie auch in diesem Jahr gerne willkommen heißen hätten, aufzusuchen, haben dieses Jahr einen Vorteil. Machen wir gemeinsam das Beste daraus, liebe Aktionärinnen und Aktionäre; ich begrüße Sie sehr herzlich an Ihren Computern, wo immer Sie uns zuschauen und zuhören können.

Warum treffen wir uns eigentlich zumindest virtuell erst heute und nicht schon wie üblich Anfang Mai? Nun, die ersten Auswirkungen der Corona-Pandemie in Deutschland waren im März dieses Jahres zu verspüren; davon wird noch die Rede sein. Andere Unternehmen hatten mehr Glück als wir und zu diesem Zeitpunkt schon das Testat des Wirtschaftsprüfers in der Tasche – wir wegen der Beurteilung der bilanziellen Folgen des beabsichtigten Voltabox-Anteilsverkaufs leider noch nicht. Ein solches Pandemie-Szenario hatte niemand vorhergesehen, auch die Wirtschaftsprüfer nicht, die erst einmal für viele Wochen ihre Prüfungshandlungen unterbrachen - auch, um ihre Mitarbeiter zu schützen. Als dann durch neue Regelungen des Deutschen Instituts der Wirtschaftsprüfer IDW nach und nach definiert wurde, wie in Abschlüssen zum 31.12.2019 mit den

durch die Corona-Pandemie ausgelösten Risiken umzugehen sei, gingen die Arbeiten mit eingeschränkten Ressourcen weiter.

Im Falle des paragon-Konzerns musste dann schließlich auf den Geschäftsbericht der Finanzbeteiligung Voltabox AG gewartet werden, der in unseren Konzernabschluss vollkonsolidiert wird. Bei Voltabox verzögerten sich die Abschlussarbeiten, weil man durch die veränderten Umsatzplanungen – Auslöser auch hier die Corona-Krise, aber auch eine Re-Fokussierung des Geschäfts – und vor allem durch den nahenden Wechsel des Ankeraktionärs eine umfassende Bilanzbereinigung zum 31.12.2019 vorgenommen hat.

Die Bereinigung der Voltabox-Bilanz hat zu einer Veränderung der Abschlussprüfung in Form eines erheblich veränderten Prüfungsschwerpunktes bei der Voltabox AG geführt. Unter normalen Umständen hätte uns der Konzernabschluss unserer vollkonsolidierten Beteiligung innerhalb weniger Wochen vorgelegen. Corona kennt jedoch keine normalen Umstände.

Entsprechend konnten die zur Aufstellung und Prüfung der Abschlüsse notwendigen Ressourcen nicht so flexibel wie gewünscht an den veränderten Ablauf angepasst werden. Damit hat sich der Prozess deutlich länger hingezogen, als uns allen lieb war.

Das führte dazu, dass der Geschäftsbericht 2019 von paragon erst am 20. August 2020 zusammen mit dem Q1-Bericht 2020 veröffentlicht werden konnte. Am 4. September 2020 folgte der Halbjahresbericht und nun – heute – die Hauptversammlung, wobei die Möglichkeit der verkürzten Einladungsfrist von 21 Tagen bei virtuell durchgeführten Hauptversammlungen genutzt wurde.

Das Jahr 2019 liegt nun bereits etliche Monate zurück. Für den paragon-Konzern war es ein äußerst wichtiges Jahr, zugegebenerweise mit Licht und Schatten. Vier Themen möchte ich an dieser Stelle besonders hervorheben:

Erstens: Wir haben unsere Leistung im Bereich Automotive aus 2018 auch in 2019 bestätigen können; in einem sehr herausfordernden, bisweilen sogar schrumpfenden Marktumfeld konnten wir mit unserem Automobilgeschäft sehr deutlich wachsen. Mehr noch: Nachdem wir bereits im Vorjahreszeitraum den Korridor für unser Umsatzwachstum übertroffen haben, konnten wir die

Erwartungen an unser Automotive-Geschäft allen Widrigkeiten zum Trotz auch in 2019 übererfüllen.

Zweitens: paragon wird zurück zu den Wurzeln kehren und sich von dort aus weiterentwickeln. Die Historie von paragon ist geprägt durch das Automobilzuliefergeschäft und innovativen und technologisch führenden Produkten, mit denen wir seit mehr als 30 Jahren wichtige Märkte der Automobilindustrie prägen. Gestartet mit der Auftragsfertigung von Elektronikkomponenten, bietet paragon heute ein umfassendes Portfolio an Produkten, die in Millionen von Fahrzeugen von Automobilherstellern auf der ganzen Welt zum Einsatz kommen. Statistisch gesehen steckt in jedem 7. weltweit produziertem Neufahrzeug mindestens ein paragon-Produkt.

Diese Themen sind es, die uns ausmachen, hier sind wir zuhause und fühlen uns wohl und hier sehen wir unsere Aufgabe, wertschöpfend zu agieren. Im Herbst 2019 haben wir die Überlegungen gestartet, die Finanzbeteiligung Voltabox zu verkaufen. Im März dieses Jahres haben wir uns endgültig dazu entschieden.

paragon kappt seine Verbindungen zum Themenfeld Lithium-Ionen-Batteriesysteme für industrielle Anwendungen und stärkt mit diesem Schritt das eigene automobiler Kerngeschäft. Wir sind überzeugt, dass die Entscheidung zur Veräußerung des Geschäftsbereichs Elektromobilität große Energien freisetzt. Wir haben Voltabox in den vergangenen Jahren intensiv begleitet. Das Unternehmen hat aus dieser Position heraus alle Chancen, die sich in den kommenden Jahren bietenden, umfassenden Marktchancen zu nutzen. Später mehr dazu.

Drittens: Das vergangene Jahr war auch deshalb wichtig, weil wir Optimierungsbedarf identifiziert und Optimierungsmaßnahmen nachhaltig umgesetzt haben. Unsere Maßnahmen zur Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung zählen dazu, die wir insbesondere über die Konsolidierung unserer Standortlandkarte erreicht haben. Ebenso wie die Einführung einer leistungsstarken, auf die Bedürfnisse des paragon-Konzerns ausgelegten Software zur Steuerung der Geschäftsprozesse. Die Aufwendungen sehen wir im Ergebnis des Jahres 2019 als Einmaleffekte. Spätestens im kommenden Jahr werden sich die Kostenbelastungen des vergangenen Jahres durch die Einsparungen amortisieren; schon dieses Jahr sehen wir erste Erfolge davon.

Und schließlich **viertens**: Wir können mit Krisen umgehen. Im Nachhinein betrachtet war es Glück, dass wir uns 2019 intensiv mit der Bewältigung der Herausforderungen beschäftigen mussten, die unerwartet durch einen extrem schwierigen Produktionsanlauf entstanden. Das gab uns das Rüstzeug, um bei der nächsten Krise – diesmal Corona und ebenfalls unverschuldet – gewappnet zu sein. Ich bin davon überzeugt, dass die Meisterung der Probleme in 2019 der Schlüssel dafür war, dass wir besser durch die Corona-Krise gekommen sind als andere Unternehmen.

Zurück zur beabsichtigten Trennung von Voltabox. Die Entscheidung ist ein Mosaikstück auf unserem Weg, einen neuen paragon-Konzern zu ermöglichen, der sich fokussiert, seine Stärken bündelt und schließlich präserter und klarer am Markt auftreten wird als zuvor. Was wir unter diesem Leitbild verstehen und welche Auswirkungen auf unser Produktportfolio daraus folgen wird Ihnen in wenigen Minuten mein geschätzter Kollege Dr. Schöllmann in seiner Funktion als Geschäftsführer Automotive näherbringen.

Ich möchte im nächsten Schritt zunächst einen Blick zurück auf das vergangene Jahr werfen.

2019 in der Retrospektive

2019 war ein Jahr, in dem die Automobilindustrie mit schwerem Gegenwind zu kämpfen hatte und schließlich das Marktvolumen einen deutlichen Rückgang zu verzeichnen hatte. Entsprechend stehen Hersteller und Zulieferer zunehmend unter Druck – zumindest wenn ihre Produkte eng auf bestimmte Antriebe ausgelegt sind oder durch ihre Marktdurchdringung unmittelbar an der globalen Konjunktur und den Pkw-Absatzzahlen hängen. Das greifen unter der Horrorüberschrift „Autokrise“ die Medien auf, ohne zu differenzieren.

Jede der bekannten Unternehmensberatungen greift zur Tastatur und veröffentlicht eine Studie. Den Autozulieferern wird zu einer verstärkten Suche nach Innovation geraten.

Wir bei paragon machen seit 30 Jahren nichts anderes – unser besonderes Geschäftsmodell beruht darauf. Wir bei paragon können denn auch nicht von einer „Autokrise“ berichten.

Verstehen Sie mich nicht falsch. Auch wir spüren selbstverständlich die noch einmal verschärften Herausforderungen in einem sich deutlich wandelnden Markt – tatsächlich deutet der vorherrschende Druck nicht mehr nur auf eine Transformation, sondern auf die Suche der etablierten Unternehmen nach einer neuen Identität hin. Die jahrelang dominierenden Akteure der Automobilindustrie ringen um die Startplätze in einem neuen Zeitalter der Mobilität. Der Startschuss ist natürlich längst ausgelöst worden. Das prominenteste Beispiel dafür ist der vielfach heraufbeschworene Wettkampf zwischen VW und Tesla.

Die Absurdität dieses Vergleichs drängt sich jedem auf, der versucht, eine Verbindung zwischen dem Börsenwert der Unternehmen und der Komplexität und Vielfalt des Produktportfolios, dem weltweiten Fußabdruck oder auch der Rolle als Arbeitgeber herzustellen. Natürlich, die Börse hat die Zukunft im Blick. Aber muss es in diesem vermeintlichen Wettkampf einen Sieger per definitionem geben? Ich meine, dass trotz des Urteils der Marktteilnehmer noch lange keine Vorentscheidung getroffen ist.

In unserer Zeit gilt es, Innovationen zuzulassen und diese konsequent voranzutreiben. Ich habe es bereits mehrfach betont und wiederhole mich nur zu gerne erneut: Die Faktoren, welche die globale Automobilindustrie zuletzt beschäftigt haben, machen sich bei paragon nicht bemerkbar. Weder in Bezug auf die Dieselkrise, noch auf die WLTP-Debatte und auch hinsichtlich des endlosen Handelskonflikts nicht.

Auch die nunmehr vielzitierte Transformation der Autoindustrie hin zur Elektromobilität und Digitalisierung, die als fragwürdiges Alibi für massenhaften Personalabbau herhalten muss, trifft uns nicht im Mindesten in negativer Weise. Unsere Produkte sind nicht von der Antriebsart abhängig und die zunehmende Digitalisierung nutzt uns zunehmend.

Ich persönlich habe in den Berichterstattungen über die im Jahr 2019 erzielten Ergebnisse der geläufigen Unternehmen in der Automobilindustrie kein hervorstechendes Beispiel gefunden, das den Markt im vergangenen Jahr derart stark konterkariert hat wie paragon. Unser Umsatz im Automobilgeschäft lag mit rund 140 Millionen Euro deutlich über unserem zu Jahresanfang ausgegebenen Ziel in Höhe von 130 Millionen Euro.

Das ist eine Steigerung ggü. 2018 um 16%, während der globale Pkw-Markt um ca. 6% zurückging. Schon im Jahr 2018 konnten wir im Automotive-Bereich eine Umsatzsteigerung von 18% ggü. 2017 erreichen; damals stagnierte der Weltmarkt auf Vorjahresniveau. Im EBITDA – dem Gewinn ohne Berücksichtigung von Zinsen, Steuern und Abschreibungen - von 5,2 Millionen Euro und einer um die Einmaleffekte bereinigten EBIT-Marge von -1,8 Prozent zeigt sich, dass unser im Laufe des Jahres 2019 gestartete Ergebnissteigerungsprogramm natürlich noch nicht seine volle Wirkung über ein ganzes Kalenderjahr entfalten konnte. Doch wir sind auf einem sehr guten Weg. Im Berichtsjahr konnten wir zudem unseren operativen Cashflow deutlich verbessern und im zweiten Halbjahr 2019 im Automotive-Bereich einen positiven Free Cashflow von immerhin ca. 1,5 Millionen Euro erzielen.

Auf dieser Entwicklung haben wir im ersten Halbjahr 2020 aufgesetzt und trotz Corona-bedingter Werkschließungen im Automotive-Bereich einen positiven Free Cashflow von ca. 800 Tausend Euro erwirtschaftet.

Bekanntermaßen ist das Ergebnis des paragon-Konzerns für das Geschäftsjahr 2019 stark durch die Wertberichtigungen bei der vollkonsolidierten Finanzbeteiligung Voltabox belastet. Die im vergangenen Jahr infolge von Umsatzverschiebungen gestarteten Restrukturierungsmaßnahmen hat der Voltabox-Konzern im Jahr 2020 weiter fortgesetzt. In Kombination mit den erheblichen Einflüssen durch die Corona-Pandemie auf die kurz- und zum Teil mittelfristigen Geschäftsaussichten haben sich vorläufige, nicht-dauerhafte Wertminderungsbedarfe bei Voltabox infolge eines Preisverfalls im Lithium-Ionen-Markt in dauerhafte Wertminderungen gewandelt. Der Voltabox-Vorstand hat uns Anfang Mai über die Entscheidung einer umfassenden Anpassung der Bilanzwerte unterrichtet. Ich bin überzeugt, dass dieser Schritt insbesondere mit Blick auf den

aktuell laufenden Verkaufsprozess richtig ist. Die zukünftigen Gesellschafter haben nunmehr die Gewissheit, dass faktisch sämtliche potentiellen Bilanzrisiken in Form von Abschreibungsbedarf getilgt sind.

Aber zurück zu dem, was paragon-Automotive im vergangenen Jahr bewegt hat. Wir haben Sie frühzeitig, bereits zum Halbjahr des vergangenen Jahres, darüber unterrichtet, dass unser Automotive-Geschäft in 2019 von erheblichen Einmalaufwendungen betroffen ist, die sich letztlich auf rund 9 Mio. Euro beliefen und unser Ergebnis belasteten. Entsprechend kann das vergangene Jahr als nicht repräsentativ zur Beurteilung unserer Rentabilität angesehen werden.

Wichtig ist, dass wir es unter zum Teil erheblichen Anstrengungen geschafft haben, die Probleme zu lösen. Und erlauben Sie mir bitte an dieser Stelle, mit einem gewissen Stolz den Mitarbeitern zu danken, die das in monatelanger Detailarbeit geschafft haben. Die Autohersteller haben es ihnen dabei nicht unbedingt leicht gemacht.

Allen voran haben uns Anlaufprobleme im Geschäftsbereich Kinematik und hier speziell die Hochlaufphase der Produktion des Spoilers für den neuen Porsche 992 beschäftigt. Ein hochgradig kritisches, weil wichtiges Element einer der spannendsten Neuerscheinungen des Jahres. Aber: Uns ist es gelungen, die Serienproduktion zu stabilisieren. Die notwendigen Sonderaufwendungen wurden direkt oder indirekt durch den Kunden in 2020 und den Folgejahren übernommen. Und was sowohl für Porsche als auch paragon besonders schön ist: Das Auto verkauft sich exzellent. Wir produzieren also deutlich höhere Stückzahlen als ursprünglich geplant.

Im Dezember des vergangenen Jahres haben wir unseren neuen, hochmodernen Standort mit langfristig ausgelegten Büro- und Produktionsflächen im saarländischen Limbach eröffnet. Hier bündeln wir die Aktivitäten von drei bisherigen Standorten des paragon-Konzerns: Saarbrücken, Bexbach und Nürnberg.

Unser Ziel der Effizienzsteigerung erreichen wir zudem auch über die Einführung einer neuen Softwarearchitektur für die Steuerung unserer Geschäftsprozesse, die Abläufe harmonisiert und auch das Controlling unserer Standortkarte optimiert.

Erstes Halbjahr 2020

Zu Beginn des laufenden Jahres sah tatsächlich alles danach aus, als könnten wir die besonderen Herausforderungen des Vorjahres hinter uns lassen und uns voll auf das operative Geschäft konzentrieren.

Vor allem der Geschäftsbereich Sensorik zeigte im Januar mit einer Umsatzsteigerung von rund 12 Prozent einen vielversprechenden Start in das neue Jahr. Der Gesamtumsatz lag zu diesem Zeitpunkt 10 Prozent über Vorjahr. Die Richtung stimmte. Im Februar, wir erinnern uns alle, hatte es der Begriff Corona nur vereinzelt in unseren Sprachgebrauch geschafft. Wuhan ist 8.358 km von Delbrück entfernt; warum sollte das uns betreffen? Doch durch unsere direkte Verbindung in die ostchinesische Provinz Jiangsu ganz in der Nähe der Metropole Shanghai war auch unser Werk in Kunshan bald von einem mehrwöchigen Shutdown in China betroffen.

In Deutschland konnten wir die Lieferketten aufrechterhalten. Bis wir schließlich auch in Deutschland vor vollendeten Tatsachen standen und auf die nicht für möglich gehaltenen Werkschließungen aller Kunden in der zweiten März-Hälfte reagieren mussten.

In der Folge haben wir für unsere Mitarbeiter in der Fertigung Kurzarbeit angemeldet und dieses Instrument auch anteilig in den Bereichen Entwicklung und Verwaltung eingesetzt. Sie können sich vorstellen, dass es angenehmere Momente im Leben eines Geschäftsführers gibt, Verantwortung zu übernehmen. Unsere wie ein Uhrwerk eingestellte Produktion zum Stillstand gezwungen – ein einmaliger Vorgang in der über 30-jährigen Geschichte von paragon.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir haben die Hände natürlich nicht in den Schoß gelegt, sondern konsequent, gewissenhaft und intensiv daran gearbeitet, Lösungen zu finden und uns bestmöglich auf den Zeitpunkt vorzubereiten, wenn sich die Fesseln wieder lösen.

Sechs Wochen Stillstand – niemals zuvor sind mir sechs Wochen so lange vorgekommen. Der folgende Wiederanlauf unseres Produktionsnetzwerks war eine logistische Meisterleistung. Unseren verantwortlichen Werksleitern, unseren Kundenbetreuern, unseren Einkäufern und Planern unserer Warenströme gilt höchster Respekt und unser besonderer Dank.

An dieser Stelle sei aber auch gesagt, dass unser Dank und unsere Anerkennung allen anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des paragon-Konzerns gehört, die in 2019 hervorragende

Leistungen erbracht haben und im Jahr 2020 ihre Zuversicht auf eine sukzessive Rückkehr zur Normalität und ihre Treue für paragon in die Waagschale geworfen haben. Herzlichen Dank!

Unsere Kunden haben uns in dieser Phase in mehrfacher Hinsicht bestätigt, dass paragon für sie unverzichtbar ist. Wir befinden uns in einer komfortablen Position: Für 86 Prozent unserer Produkte sind wir Alleinlieferant unserer Kunden. Häufig gibt es schlicht keine Alternative zu unseren eigenentwickelten Lösungen. Und auch unsere hohe Lieferzuverlässigkeit in den vergangenen Jahren hat das Vertrauen unserer Kunden und im Umkehrschluss die Bereitschaft gestärkt, paragon in der aktuellen Situation zu unterstützen.

Unmittelbar nach dem Beginn des Shutdowns haben wir uns, mit Blick auf die zunächst unklare Dauer der Einschränkungen, auf das aktive Working Capital Management konzentriert. Hier konnten durch verschiedene Maßnahmen positive Liquiditätseffekte von etwa 6,7 Millionen Euro erzielen. Unser Liquiditätsmanagement haben wir im Sinne der Risikominimierung extrem strikt ausgelegt. Jede geplante Investition ist auf den Prüfstand gekommen – einzelne Projekte haben wir in das Jahr 2021 verschoben. Die laufenden Kosten konnten wir durch Kurzarbeit kurzfristig an die eingeschränkte operative Tätigkeit anpassen. Und auch die Gehaltskürzung auf Management-Ebene sowie die Aussetzung von Tantiemen und Boni verstehen wir als angemessene Reaktion auf eine außerordentliche Situation.

In Sorge um die Gesundheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben wir ein strenges Corona-Protokoll eingeführt, das dazu beigetragen hat, dass wir bis heute keinen einzigen Corona-Fall in der Belegschaft zu verzeichnen hatten.

Nach dem ersten Halbjahr haben wir zum 30. Juni 2020 infolge des temporären Produktionsstillstands einen Umsatzrückgang von 21,8 Prozent auf rund 50 Millionen Euro zu verzeichnen. Insbesondere der Geschäftsbereich Kinematik, der im Wesentlichen das Segment Mechanik abbildet, konnte sich allerdings in diesem schwierigen Umfeld vergleichsweise gut behaupten – nur 12,5 Prozent beträgt hier die Abweichung vom Vorjahr. Unser junger Geschäftsbereich Digitale Assistenz ist im gleichen Zeitraum sogar um 30,8 Prozent gewachsen. Der Anteil am Gesamtumsatz beträgt im ersten Halbjahr 5 Prozent.

Erfreulich ist die Stabilität unserer EBITDA-Marge, die wir auch bei außergewöhnlichen Umständen auf dem Niveau des Gesamtjahres 2019 halten konnten. Zum Ende des ersten Halbjahres, im Juni,

konnten wir sogar eine EBITDA-Marge von 17 Prozent erzielen. Ein vielversprechendes Indiz dafür, dass unsere angestoßenen Kostenmaßnahmen konsequent ihre Wirkung entfalten.

Meine Damen und Herren, sie registrieren natürlich, dass zuletzt fast ausschließlich das Automotive-Geschäft von paragon im Mittelpunkt meiner und unserer Ausführungen stand. Anfang März haben wir Sie über unser Vorhaben informiert, die Beteiligung an der Voltabox AG zu veräußern. Wir haben Voltabox insgesamt mehr als acht Jahre lang mit aufgebaut und die Grundlage für eine marktführende Position geschaffen – aus unserer Sicht war diese Zusammenarbeit bislang sehr erfolgreich. Wir sind im vergangenen Jahr jedoch zu der Überzeugung gelangt, dass Voltabox nun einen neuen Partner braucht. Um die vielfältigen Wachstumsmöglichkeiten nutzen zu können, bedarf es eines Ankeraktionärs mit hoher internationaler Präsenz und entsprechenden Marktzugängen. Als Automotive-Unternehmen sieht paragon keine Grundlage dafür, Voltabox auf diesem Weg zu begleiten. Darüber hinaus sind in den vergangenen Jahren die Schnittmengen zwischen den Geschäftsmodellen von paragon und Voltabox immer kleiner geworden.

Der angestoßene Verkaufsprozess geht gut voran. Wie üblich haben sich in den vergangenen Monaten die ernsthaften Interessenten sukzessive herauskristallisiert. Wir werden aber nun, da alle Welt erwartet, dass wir eine Entscheidung treffen, nichts überstürzen.

Zumal die weltweiten Reisebeschränkungen alles andere als hilfreich sind, sich zu Besichtigungen und Verhandlungen zu treffen; das ist schon ein bremsendes Moment. Wir bleiben unserem Motto treu und führen den Prozess professionell und mit dem Ziel zu Ende, ein für den paragon-Konzern optimales Ergebnis zu erreichen. Würden wir uns unter Druck setzen, wären wir nicht gut beraten. Ich kann das Interesse der Öffentlichkeit an regelmäßigen Aktualisierungen des Status Quo verstehen, versichere Ihnen aber, dass wir in wenigen Wochen mehr wissen.

Unverändert ist indes unser Vorhaben, die Erlöse aus dem Verkauf für verschiedene Zwecke einzusetzen, nicht aber wie vielfach unterstellt wird, zum Ausgleich des Corona-bedingten Liquiditätsverlustes. Dagegen spricht schon allein die zeitliche Reihenfolge. Anfang März wurde der Verkauf der Voltabox-Anteile beschlossen; drei Wochen später entschlossen sich die deutschen Autohersteller, ihre Werke zu schließen.

Die durch letzteres ausgelösten Liquiditätsverluste müssen wir kompensieren, aber das hat erst einmal gar nichts mit dem Voltabox-Verkauf zu tun. Die Finanzlage hat sich stabilisiert durch

striktes Liquiditätsmanagement. Weitere Maßnahmen mit erheblichen Liquiditätspotential sind in den letzten Monaten initiiert worden und in Teilen bereits erfolgt.

Der Voltabox-Erlös soll dagegen strategischen Zielen dienen. Wir streben die Reduzierung von Verbindlichkeiten sowie zielgerichtete Investitionen in die Stärkung unseres Automotive-Geschäfts an. Wir sind überzeugt, dass der Verkauf unserer Beteiligung das Potential hat, ein großartiger Türöffner für paragon zu sein. Wir sehen für uns eine klare Perspektive. Mit unserem einzigartigen Portfolio an innovativen Technologien möchten wir in die erste Liga der Automobilzulieferer aufsteigen. Wir wollen die Zukunft der Mobilität nachhaltig prägen.

Der Mittelzufluss ist im vierten Quartal dieses Jahres sehr wahrscheinlich und er mag teilweise zunächst zur Zwischenfinanzierung der Corona-bedingten Liquiditätsbedarfe dienen. Die Umsatz- und Ergebniserwartungen aus dem wiedererstarteten Geschäft mit entsprechenden Liquiditätszuflüssen kompensieren zusammen mit anderen Maßnahmen diese Zwischenfinanzierung, so dass die Veräußerungserlöse zur nachhaltigen Entschuldung von paragon und zur Stärkung des Automobil-Geschäfts genutzt werden können.

Dazu setzen wir einen Schritt nach dem anderen. Welche Schritte wir als nächstes angehen und wo wir uns zum Ende des Jahres 2021 sehen, wird Ihnen nun Herr Dr. Schöllmann anschaulich erläutern.

The paragon 2021

Herr Frers, vielen Dank!

Verehrte Damen und Herren,

auch ich möchte Sie herzlich willkommen heißen.

Mobilität wird in aller Regel als ein Megatrend unserer Zeit bezeichnet. Sie ist ein Grundbedürfnis des Menschen. Die Pandemie hat das Bedürfnis zur individuellen und sicheren Mobilität deutlich gesteigert. Für einen Technologieanbieter wie paragon sind das gute Nachrichten.

paragon mag bislang nur ein kleines Rädchen im Verbund der weltweiten Wertschöpfungsketten sein, aber als Technologieunternehmen gestalten und treiben wir die Veränderungen in der automobilen Welt mit innovativen Produkten – und leisten so einen Beitrag für die Mobilität der Zukunft, damit diese effizienter, angenehmer und smarter wird.

Wir haben uns in den letzten Monaten trotz aller Corona-Sonderthemen sehr intensiv mit unserer Ausrichtung für die Zukunft beschäftigt und unser Zielbild, an dem wir uns orientieren werden, unter „The paragon 2021 – Driving Perfection“ zusammengefasst. Im Wissen um unsere besondere Marktposition stärken wir damit unsere Zukunftsperspektive und schärfen die Fokussierung auf das Automobilgeschäft.

Nun ist das Jahr 2021 nicht mehr allzu lange entfernt. Es geht bei „The paragon 2021 – Driving Perfection“ nicht um ein Programm, das erst in vielen Jahren zum Ziel führen soll. „The paragon 2021“ beschreibt ganz konkret unser weiterentwickeltes und fokussiertes Produktportfolio sowie die verstärkte Präsenz von paragon Automotive in unseren Zielmärkten, indem vor allem die folgenden Aspekte stark hervorgehoben werden:

- Die Schärfung des Profils von paragon als Technologieanbieter
- Die Stärkung unserer Alleinstellungsmerkmale
- Die verbesserte „Erfahrbarkeit“ unseres vielfältigen Produktangebots

Mit „The paragon 2021 – Driving Perfection“ stehen zukünftig fünf Aktivitätsfelder im Vordergrund, die die primären Anwendungsbereiche unseres Portfolios aufzeigen.

Breathe & Protect. Hier fassen wir im Wesentlichen unsere Sensorik-Kompetenz zusammen, die sich in der Vergangenheit bereits auf ein ganzheitliches Luftgütemanagement konzentrierte. Die Menschen wollen sich gegen Verunreinigungen jedweder Art – und im Corona-Zeitalter vor allem gegen Viren schützen. Auch das Bundesumweltamt geht davon aus, dass Lüftungsanlagen Viren übertragen können. Und paragon hat die richtige Technologie zum richtigen Zeitpunkt, um im Auto etwas sehr Wirksames anzubieten: mit unserem innovativen Feinstaub- und Virenfilter DUSTPROTECT bringen wir im kommenden Jahr eine Neuheit auf den Markt, die nicht nur vor kleinstem Feinstaub, sondern auch gegen Viren schützt. Breathe & Protect fasst auch unsere Aktivitäten zur Vitaldatenerkennung zusammen. Unsere Expertise in diesem Bereich hilft zukünftig nicht nur, die Gefahr des Hitzetods von im Auto zurückgelassen Kleinkindern zu minimieren, sondern auch der Vision des autonomen Fahrens ein gutes Stück näherzukommen.

See & Assist. Dieses Aktivitätsfeld ist stark geprägt durch unsere KI-basierten Software- von paragon semvox. KI steht dabei für Künstliche Intelligenz, auf deren Basis wir unseren empathischen digitalen Assistenten EDWIN entwickelt haben, der mehr als nur eine Google-Suchanfrage ist. Den Sprachassistenten EDWIN haben wir auf unserer Hauptversammlung im vergangenen Jahr bereits zu Ihnen sprechen lassen, vielleicht erinnert sich der ein oder andere von Ihnen noch daran.

Seitdem haben wir intensiv an der weiteren Verbesserung unserer Wettbewerbsposition gearbeitet, hierzu später mehr. Wir fassen im Aktivitätsfeld „See & Assist“ aber auch Aktivitäten hinsichtlich neuer Bedienoberflächen und -konzepte zusammen, die ebenfalls das Ziel verfolgen, den Fahrer zu assistieren.

Move & Support. Hiermit beziehen wir uns auf unsere Welt der Spoiler und aller weiteren Produkte mit Kinematik-Bezug im paragon-Konzern. „Move & Support“ ist bereits heute eine tragende Umsatzsäule im paragon-Konzern, diese werden wir weiter stärken: paragon wird seine Expertise im Bereich der hochpräzisen und geräuscharmen Aktuatorik auch für andere Anwendungsfälle im Auto anwenden. Vielversprechende Gespräche mit interessierten Kunden laufen bereits.

Listen & Act. Hier bilden wir das langjährige Know-how von paragon im Bereich der Akustik ab. Inzwischen stehen wir nicht mehr nur für ausgefeilte Mikrofone für die Telefonie oder die In-Car-Kommunikation, sondern auch für hochwertige Soundsysteme. Unsere Lautsprecherkompetenz

findet sich beispielsweise auch in Außensoundlösungen wieder, die schon heute von dem Trend zur Elektromobilität profitieren.

Feel & Relax. Dieses Aktivitätsfeld umfasst unsere Aktivitäten für das Fahrzeuginterieur, Beispiele dafür sind tiefenverstellbare Sitzkissen, Tische und Konsolen, Sitzzustandssensoren oder auch Systeme zur Ausblendung von ungewollten Geräuschquellen, auch als Road Noise Cancellation bekannt. Sie kennen das von Kopfhörern, wir bringen diese Technologie ins Fahrzeug – auch hierzu später mehr.

„The paragon 2021 – Driving Perfection“, meine Damen und Herren, steht nicht nur für unseren Anspruch, das Fahrerlebnis im Auto von morgen zu steigern, sondern ist auch ein Verweis auf unser Leistungsversprechen, exzellente Lösungen für unsere Kunden anzubieten. Hierzu drei Beispiele.

EDWIN ist im Aktivitätsfeld „See & Assist“ unbestritten unser Hauptprodukt und ist bereits heute millionenfach in unterschiedlichsten Anwendungen verkauft.

Ich möchte Ihnen dabei die grundsätzliche Funktionalität unserer modularen Lösung anhand einer kurzen Animation verdeutlichen.

Ausgangspunkt der Betrachtung ist die hier dargestellte, stark abstrahierte Fahrzeugarchitektur, wie sie in vielen modernen Fahrzeugen üblich ist. Auf der Fahrzeughardware baut das Betriebssystem auf, welches die Plattform für weitere Applikationen bildet.

Bei paragon nennen wir diese Betriebssystem-Plattform geni:OS und entwickeln diese bei paragon semvox im Saarland. geni:OS ist tief in der Fahrzeugarchitektur verankert, kann auf Fahrzeugsensoren zugreifen und Fahrerwünsche wie z.B. Fenster schließen, Telefonieren, Navigieren etc. direkt ausführen. paragon semvox liefert den OEMs die Entwicklungsumgebung für die Umsetzung eigenständiger Lösungen auf Basis der modularen Plattform geni:OS; die Bedienungsoberfläche kann dadurch markenspezifisch gestaltet werden.

EDWIN ist der Name *unseres* Sprachassistenten – er ist der erste und einzige Sprachassistent, der echtes Mitdenken mit einer empathischen Benutzerschnittstelle und proaktivem Systemverhalten ermöglicht. EDWIN bietet für unsere Automobilkunden volle Flexibilität, er ist vollständig

embedded (d.h. EDWIN funktioniert auch ohne Internetverbindung), cloud-basiert oder hybrid einsetzbar und bietet den Fahrzeugherstellern auch die Option zum Hosting im eigenen Netzwerk.

geni:OS funktioniert wie ein eigenes Betriebssystem und ermöglicht erst die Integration externer Sprachassistenten (Google Assistant, Alexa etc.) ohne Kontrollverlust des OEM. Eine solche Lösung ist notwendig, um externe Sprachassistenten, an die wir uns – und vielleicht auch Sie – im Alltag vereinzelt schon gewöhnt haben, mühelos in die Benutzeroberfläche des Autos zu integrieren.

Wir treten mit unserer Plattform geni:OS also nicht in einen direkten Wettbewerb mit Googles Home Assistant oder Amazons Alexa. Die Nutzung der Funktionalität solcher internetbasierter Sprachassistenten im Fahrzeug wird durch geni:OS gerade erst möglich.

Denn eins ist klar: Alexa wird niemals einen Fahrbefehl ausführen! Die Automobilhersteller ermöglichen zwar die Nutzung von Alexa und Co. für Anwendungen *außerhalb* des Fahrzeugs, sie wollen aber *unter keinen Umständen* eine tiefe Vernetzung dieser Dienst mit Fahrzeug und beauftragen daher in zunehmendem Maße paragon semvox, die Sprachassistenten für die Funktionen im Fahrzeug zu realisieren. EDWIN und Alexa stehen also in Co-Existenz zueinander!

Einen klaren Gegenpunkt setzen wir durch unsere Entscheidung, die Hoheit über die generierten Daten dem Hersteller und dem Besitzer des Autos zu überlassen – das gefällt auch dem europäischen Datenschutzrecht. Mit unseren Alleinstellungsmerkmalen differenzieren wir uns vom Wettbewerb – Branchenkenner attestieren uns einen zweijährigen Entwicklungsvorsprung vor dem Wettbewerb.

Ein weiteres Beispiel aus dem Aktivitätsfeld „Listen & Act“ sind unsere perfekten Lautsprecher, bei denen durch die Verknüpfung von Lautsprecher-Know-how mit Software-Kompetenz ein vollständig neues Produktportfolio entsteht.

Das klassische Lautsprecherdesign limitiert die akustische Nutzung der Membran auf etwa 50%. Durch die Verwendung der von paragon entwickelten Echtzeit-Algorithmen sind wir in der Lage, den Nutzungsbereich der Lautsprecher-Membran deutlich zu erhöhen und akustische Verzerrungen zu vermeiden. Durch unsere Software ist es möglich, die Membranleistung zu

steigern und gleichzeitig Bauraum, Gewicht und Kosten zu reduzieren. Sie können sich sicherlich vorstellen, dass wir hiermit auf großes Interesse bei den Automobilherstellern stoßen.

Dass sich durch Software auch völlig neue Produkte entwickeln lassen zeigt das dritte Beispiel aus dem Aktivitätsfeld „Feel & Relax“. Alle Automobilhersteller beschäftigen sich aktuell damit, die Fahrzeuginnenräume noch leiser und komfortabler zu gestalten. Dies gilt nicht nur für Elektrofahrzeuge. Dabei spielen Systeme zur Ausblendung von ungewollten Geräuschquellen, auch als Road Noise Cancellation bekannt, zunehmend eine Rolle. Sie kennen das sicherlich von modernen Kopfhörern, wir bringen diese Technologie jetzt ins Fahrzeug.

Bei Systemen, die nah am Ohr eingesetzt werden, wie beispielsweise Kopfhörern, lässt sich das bekannte Prinzip der Schallunterdrückung sehr einfach umsetzen.

Komplexer ist es im Auto, wo die Identifikation des Störgeräusches und die Berechnung des Gegenschall-Signals sowie die Verarbeitung durch den Lautsprecher extrem schnell erfolgen müssen. Unser Ansatz einer softwaregestützten Signalverarbeitung mit weniger als 1 Millisekunde ist 10 mal schneller als der aktuelle Stand der Technik und kann auch Reifenrollgeräusche und Fahrwerksgeräusche akustisch kompensieren. Dies gelingt vor allem auch durch die von paragon entwickelten, ultraflachen und leistungsstarken Lautsprecher, die in der Kopfstütze des Fahrzeugs eingebaut werden.

Sie sehen, paragon ist absolut kein gewöhnlicher Zulieferer – wie gesagt, wir verstehen uns als Technologieunternehmen. Innovationen werden zunehmend und vor allem durch Software getrieben. Wir sehen uns hier gut positioniert.

Unsere Kompetenzen in diesem Bereich werden wir zukünftig weiter ausbauen, ebenso wie unsere entsprechenden Kapazitäten im saarländischen Limbach, in Kundennähe in den Applikationszentren in Nürnberg und Kunshan in China, aber auch in Indien, wo wir aktuell die dort vorhandenen Möglichkeiten für paragon erschließen.

Wir werden konsequent und intensiv an der Schärfung unseres Profils als Technologieunternehmen arbeiten. Sie können sich also darauf freuen, dass unsere Entwicklungs-Pipeline noch viele Innovationen bereithält.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Aufmerksamkeit.

Vielen Dank - und bleiben Sie gesund!

Prognose für das Geschäftsjahr 2020

Sehr geehrter Herr Dr. Schöllmann, besten Dank. Ich bin schon jetzt gespannt!

Erst einmal liegt jedoch der Rest des Jahres 2020 vor uns, das selbstverständlich den Charakter eines Übergangsjahres hat. Zuletzt haben Wirtschaftsweisen und Konjunkturforscher hinlänglich darüber diskutiert, ob sich die deutsche Konjunktur und die Weltwirtschaft nun in einer L-Form, U-Form oder V-Form erholt – oder gar nicht. In Bezug auf paragon müssen wir da schon weitaus weniger Faktoren abwägen. Für uns sind die vorliegenden Abrufe unserer Kunden maßgeblich. Diese haben wir mit Marktstudien renommierter Forschungs- und Beratungsinstitute abgeglichen.

Die Coronakrise hat paragon so gut wie hinter sich. Nach der Umsatzdelle im April, in dem unsere Werke vollständig stillstanden, haben wir unsere Ressourcen kontinuierlich stärker ausgeschöpft. Bereits zum Ende des zweiten Quartals lag die Auslastung unserer Werke wieder fast auf Vorjahresniveau. Inzwischen sind unsere Produktionskapazitäten nahezu vollständig ausgelastet. Ein Treiber dieser Entwicklung ist auch der chinesische Markt, der sich rapide erholt – und in diesem Prozess natürlich einen gewissen zeitlichen Vorsprung vor den westlichen Absatzmärkten hat. Heute ist rund 40 Prozent unseres Umsatzes auf direkte oder indirekte Belieferungen in den chinesischen Markt zurückzuführen.

Neben dem Megatrend Luftqualitätsmanagement, das wir über unseren Geschäftsbereich Sensorik abdecken, hat vor allem die ungebremsste Nachfrage nach Premium-Fahrzeugen der städtischen Bevölkerung in China dafür gesorgt, dass wir unsere Präsenz in diesem Absatzmarkt in den zurückliegenden Monaten und Jahren signifikant stärken konnten.

In Summe erwarten wir eine kontinuierliche Verbesserung der Umsatzentwicklung im weiteren Jahresverlauf. Gemäß den uns vorliegenden Daten könnte der Umsatz im zweiten Halbjahr sogar leicht über dem des Vorjahres liegen. Aktuell hat unsere Produktion insgesamt neun Sonderschichten für Schlüsselprodukte aus den Bereichen Sensorik, Anzeiginstrumente sowie Spoiler eingetaktet. Die in Einzelfällen erforderliche Kapazitätssteigerung forcieren wir mit Unterstützung unserer Kunden.

Mit Blick auf unsere Kunden wie Porsche, Daimler oder Audi, die ihre erhöhten Bedarfe angemeldet haben, ist dies ein sehr gutes Zeichen – auch für die Zukunft. In unserem größten

Werk in Suhl, in dem wir einen wesentlichen Teil unserer Elektronik-Produkte fertigen, liegt der tägliche Auftragsbestand für den Zeitraum bis Dezember bei fast 27 Prozent über dem gesamten Vorjahr.

In Summe stimmt uns diese Abrufsituation sehr zuversichtlich. Entsprechend haben wir Anfang September unsere Prognose nach der zunächst konservativen und von den Eindrücken der Ausbreitung der Corona-Pandemie geprägten Planung vorsichtig angehoben. In 2020 erwarten wir im Automotive-Bereich einen Umsatz zwischen 110 und 120 Mio. Euro. Das wäre ggü. dem Vorjahr ein Rückgang nur um ca. 14%, während Branchenkenner allgemein von einem Umsatzrückgang der Branche von 20 bis 22% ausgehen.

Als Ergebnis streben wir eine EBITDA-Marge von 8 bis 12 Prozent im Automotive-Bereich an und unser Investitionsvolumen soll zwischen 15 und 20 Mio. Euro betragen. Der Aufwand für die Stärkung unseres Footprints ist überschaubar. Für uns steht einerseits die Steigerung unserer Vertriebsaktivitäten im Fokus – dazu haben wir bereits ein Vertriebsbüro in Frankreich eröffnet, ein weiteres folgte in Italien jetzt im September und zum Ende des Jahres in den USA. Nicht mehr in diesem Jahr, sondern in 2021 folgen die weitere Straffung und der Ausbau unserer Standorte. Das Thema Internationalisierung wird uns auch hier zukünftig beschäftigen.

Im Jahr 2020 sind die Karten neu gemischt worden. Zulieferer mit einem anfälligen Geschäftsmodell und wenig innovativen Produkten leiden darunter besonders.

Wir können stolz sein, dass paragon dieses Schicksal durch weitsichtige strategische Entscheidungen und unser einzigartig innovatives Produktportfolio vermieden hat. Mehr noch: Die Perspektiven stehen gut, dass unser Umsatz im kommenden Jahr bereits wieder das Vorkrisen-Niveau von 2019 erreichen kann und 2022 zur der ursprünglichen Mittelfristplanung zurückkehren kann. Ich wiederhole daher gerne meine Worte aus dem diesjährigen Geschäftsbericht: paragon gibt kräftig Gas! Von mir aus auch gerne Strom.

Weitere Tagesordnungspunkte

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
die weiteren Punkte auf der Tagesordnung sind Ihnen bekannt. Ich bitte Sie für TOP 2 bis TOP 4 um Ihre Zustimmung. Mit der Wiederwahl der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BakerTilly möchten wir in enger Abstimmung mit unserem Aufsichtsrat auch das Vertrauen in die wertvolle Arbeit unseres Wirtschaftsprüfers unterstreichen. Im vergangenen, aber auch im laufenden Jahr sind uns und dem Wirtschaftsprüfer einige Steine in den Weg gelegt worden. Wir haben diese Herausforderungen – in 2020 unter den besonderen Umständen der Pandemie - Hand in Hand erfolgreich gelöst. Diesen Weg wollen wir weitergehen, wenn es jetzt – wie erhofft – in ruhigere Fahrwasser geht.

Dank und Ausstieg

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
um paragon zu verstehen, ist die Erkenntnis essentiell, dass wir nur bedingt mit unseren Marktbegleitern vergleichbar sind. Der paragon-Konzern ist noch lange nicht in jedem Land beziehungsweise auf jedem Absatzmarkt dieser Welt vertreten. Unser Fokus galt bislang vorrangig dem deutschen Markt der Premium-Hersteller und unsere Internationalisierung war damit im Wesentlichen indirekt. Außerdem ist die Modell-Durchdringung von einer Vielzahl unserer Produkte noch erheblich steigerungsfähig, vergleicht man diese von Kunden zu Kunden. Mit den zahlreichen Innovationen der jüngeren Vergangenheit stehen wir in vielen Fällen noch am Anfang des Lebenszyklus.

Damit liegen die wichtigsten Argumente auf der Hand, warum das Automobilgeschäft von paragon bereits seit zwei Jahren in einem stagnierenden oder sogar rückläufigen Markt zweistellige Wachstumsraten aufweist.

Wir sind davon überzeugt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir haben unsere Robustheit bewiesen – und wir haben bewiesen, dass wir uns auf neue Situationen einstellen können und adäquate Antworten finden. Wir können auch Krise, würden uns aber wie gesagt auch freuen, wenn es jetzt wieder verstärkt zur Normalität des Alltags übergeht.

Ich freue mich allerdings auch darauf, Sie mitzunehmen auf dem Weg der Refokussierung auf unsere Stärken. Wir haben uns nach meiner Überzeugung bisher tapfer geschlagen; mir ist - wie man in Westfalen sagt - nicht bange vor der Zukunft.

Bleiben Sie uns gewogen und Sie selber gesund!

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