



Rede

Klaus Dieter Frers
Geschäftsführer
paragon GmbH

Ralph Streitbürger (CFO)
Carsten Roch (CTO)

Ordentliche Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA
Delbrück

12. Juni 2025

Sperrfrist: 12. Juni 2025, Redebeginn Klaus Dieter Frers

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

exakt vor einem Jahr habe ich Sie zur letztjährigen Hauptversammlung begrüßen dürfen. Damals zog sich wie ein roter Faden das Thema AUFBRUCH durch meine Rede. Aufbruch zu neuen Ufern nach Jahren der Konsolidierung. Und so ist es nur konsequent, den Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht für das vergangene Jahr mit NEUE HORIZONTE zu betiteln. Wo diese liegen, was wir uns vorgenommen haben und was wir schon erreicht haben – dazu später.



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

„Herausforderungen sind dazu da, bewältigt zu werden.“ Diesen Satz haben Sie nun schon mehrfach von mir gehört. Auf manche Herausforderungen in 2024 hätten wir aber eigentlich auch sehr gut verzichten können.

Ende 2023 hatten wir die Phase der Konsolidierung für beendet erklärt und die nächste Wachstumsphase eingeläutet.

In den Jahren zuvor haben wir dafür die Vorarbeit geleistet:

- Wir haben die Beteiligung an dem Verlustbringer Voltabox verkauft, aber das Batteriegeschäft für Automobile und wichtige Patente behalten.
- Das Starterbatterien-Geschäft haben wir dann später weiterverkauft an Clarios. Mit dem bei uns verbliebenen Assets haben wir im Geschäftsbereich Power noch viel vor.
- Und wir haben unsere KI-Tochter Semvox äußerst lukrativ an CARIAD verkauft und damit nicht nur – zusammen mit den genannten Maßnahmen - unsere Verschuldung massiv senken können, sondern auch uns auch auf unser Kerngeschäft konzentriert und dieses gestärkt.

Unser kontinuierliches Verbesserungsprogramm wirkt. Unser CFO, Herr Ralph Streitbürger – den ich hiermit herzlich begrüße – wird Ihnen nachher berichten können, wie wir trotz rückläufigem Umsatz im vergangenen Jahr unsere Gewinne und unseren Cashflow steigern konnten. Und auch das erste Quartal in 2025 zeigt, dass unsere Maßnahmen greifen.

Auf dieser Basis arbeiten wir an der nächsten Stufe unserer Unternehmensentwicklung:

- Mehr Wachstum in China mit chinesischen Autoherstellern. 2024 konnten wir dort einen Umsatz von etwas über 12 Mio. Euro erzielen. paragon ist in China profitabel und bestens positioniert für die Zukunft.

Der größte Auftrag im vergangenen Jahr kam von dort und ist natürlich auch gleichzeitig der größte Auftrag für unsere chinesische Tochtergesellschaft in deren Firmengeschichte. Unser CTO, Herr Carsten Roch, - den ich bei dieser Gelegenheit ebenfalls herzlich begrüße – wird Ihnen im Rahmen seines Vortrags darüber mehr berichten.

Wir bieten nunmehr das gesamte Produktportfolio von paragon in China an, haben unsere Entwicklung vor Ort derart erweitert, dass diese eigenständig auf Basis unserer Technologien Produkte entwickelt, die speziell für den chinesischen Markt gedacht sind.

Das Material für die lokale Produktion kommt jetzt fast vollständig aus lokalen Quellen. Das angestrebte Prinzip „Local-for-Local“ wurde umgesetzt.

Und wir haben in 2024 unsere neue Produktion in Kunshan bezogen, die als Vorbild für zukünftige Werke von paragon dienen wird.

- Das Werk in China betreiben wir seit 2015. Der nächste Schritt für unser internationales Wachstum ist die Gründung eines Vertriebsbüros im amerikanischen Detroit im Frühjahr vergangenen Jahres. Eigentlich müsste ich sagen – Wiedergründung, denn Anfang dieses Jahrtausends hatten wir schon einmal ein Vertriebsbüro in Detroit. Und kurze Zeit später – 2001 – haben wir dann in Michigan auch ein eigenes Elektronikwerk betrieben. 2009 haben wir dieses im Zuge der damaligen Finanzkrise verkauft. Und jetzt ist es so weit, dass wir – nachdem die China-Aktivitäten laufen – uns wieder verstärkt um den amerikanischen Markt kümmern werden.

Obgleich – so ganz weg waren wir eigentlich nie. Aus Deutschland beliefert war GM lange Jahre unser Kunde, der uns 2020 den „Supplier Quality Excellence Award“ für besondere Performance verliehen hat.

Und Sie mögen ein Muster darin erkennen, dass wir uns jetzt schon mit der Standortanalyse für ein zukünftiges Werk in den USA beschäftigen. Und das hat weniger mit Herrn Trump zu tun als mit logistischen und Kostenvorteilen. Und das hat damit zu tun, dass wir dieses Jahr schon bedeutende Aufträge aus den USA erwarten, die erfordern werden, dass wir spätestens in 2027 dort ein Produktionswerk errichten.

- Ein weiterer weißer Fleck ist Indien. Viele Experten gehen davon aus, dass in einigen Jahren Indien das neue China ist. Hier wollen wir mit einem Kooperationspartner zusammen die lokale Fahrzeugindustrie von unseren Produkten überzeugen und von Anfang an dabei sein. Gerade die für den chinesischen Markt angepassten paragon-Produkte sollten hier gute Chancen haben. Wir verhandeln aktuell mit einem großen indischen Autozulieferer, nachdem uns die früheren Gespräche mit einem kleineren Partner nicht erfolgsversprechend erschienen. Fest steht aber jetzt schon, dass wir hier nicht vom Export fertiger Produkte von Deutschland nach Indien sprechen. Wir werden den zukünftigen indischen Partner in die Lage versetzen, Produkte, die auf unserer Technologie basieren, in Indien für den Heimatmarkt zu produzieren. Komponenten dazu werden aus unserem weltweiten Produktionsnetzwerk kommen.
- Ähnlich wollen wir später auch in Süd-Korea mit Hilfe eines örtlichen Kooperationspartners Fuß fassen. Aber alles erst einmal der Reihe nach.

- Auch bei den europäischen Autoherstellern gibt es schließlich noch „weiße Flecken“ oder zumindest das Potential, zu unseren schon fast traditionellen Umsatzträgern aufzuschließen. Daran arbeiten wir genauso wie an Produkten, die geschäftsbereichsübergreifend entwickelt werden. Herr Roch wird Ihnen nachher auch darüber mehr berichten.
- Dazu gehört auch unsere Initiative, einen zweiten Vertriebskanal bzgl. der sogenannten „Consumer Products“ zu eröffnen. Einen ersten Eindruck konnten sich bereits im Foyer verschaffen, wo die ersten Produkte mit dem von uns lizenzierten Markennamen TELEFUNKEN ausgestellt sind. Das entsprechende Portfolio wird ständig erweitert und nutzt unsere Expertise im Akustik-Bereich, später auch im Bereich der Luftqualität. Spannend wird es dann noch einmal, wenn wir bekanntgeben können, welche weitere Marke wird für ein ganz anderes Produktspektrum lizensieren konnten.



Ich hatte eben bereits kurz ausgeführt, dass wir gut und gerne auf manche Herausforderung im vergangenen Jahr hätten verzichten können. Unsere Umsatzerlöse in 2024 waren mit 135,7 Mio. Euro an der unteren Grenze der wegen geringerer Kundenabrufe und des Verkaufs des Starterbatterien-Geschäfts angepassten Prognose.

Dass die Umsatzabgabe an Clarios in Bezug auf das veräußerte Starterbatterien-Geschäft Spuren im Umsatz hinterlassen würde, war erwartet. Aber dass die Automobilhersteller weniger – zum Teil sogar deutlich weniger – Autos verkaufen als von denen selbst und auch den Analysten prognostiziert, war dann doch überraschend, hat aber nur zum Teil mit einer „Automobil-Krise“ zu tun, die manche Journalisten ja regelrecht herbeischreiben. Klar; es werden die Elektrofahrzeuge nicht so nachgefragt, wie sich das manche vorgestellt haben. Aber davon ist paragon – das wissen Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre – nicht abhängig. Wir haben aktuell keine Produkte, die von der Antriebsart abhängigen.

Bei dem Rückgang unserer Absatzzahlen handelt es sich vielmehr um die Konsequenzen daraus, dass ein Premiumhersteller seine Oberklasse, aber auch seine Performance-Fahrzeuge in China und den USA sehr, sehr deutlich schlechter verkauft als geplant. Hat man am Markt vorbei entwickelt? Ein Urteil steht mir nicht zu, aber diese Fahrzeuge haben dramatische Absatzeinbrüche zu verzeichnen.

Leidtragender ist vor allem unsere Tochter paragon movasys GmbH, die den Geschäftsbereich Kinematik präsentiert. Deren Umsatz ging in 2024 ggü. dem Vorjahr um 13,7% oder 7,3 Mio. Euro zurück. Und deswegen ist umso erstaunlicher, dass die movasys durch die konsequente Umsetzung des aufgesetzten Verbesserungsprogramms trotzdem ihre Gewinne massiv steigern konnten und nunmehr mit einer EBITDA-Marge von 10,3% fast auf Konzernniveau liegt, das sich operativ zu 14,0% ergeben hat. Ein großer Dank an das Führungsteam in Landsberg am Lech, dass der Turnaround geschafft wurde, der nun nachhaltig abgesichert wird.

Wir haben im paragon-Konzern im vergangenen Jahr ein operatives EBITDA von 19,0 Mio. Euro erzielt. Das finde ich angesichts der Herausforderungen des Marktes und des Rückgangs des Umsatzes sehr beachtlich.

Sie haben es vielleicht schon gelesen; wir hatten uns entschlossen, aus Gründen der besseren Transparenz die gebuchten Konzern-Ergebniszahlen des Jahres 2024 um

Sondereffekte aus der Vergangenheit zu bereinigen, um die tatsächliche Performance im Berichtsjahr darzustellen. Diese Sondereffekte betreffen den Geschäftsbereich Power. Es handelt sich um die Abwertung eines immateriellen Vermögensgegenstandes im Zuge der Abschlussarbeiten aufgrund des Abschlusses des Insolvenzverfahrens eines Entwicklungspartners, was auf das EBITDA in 2024 einen Folgeeﬀekt i.H.v. ./. 1,25 Mio. € hat, während das EBIT um ./. 5 Mio. € beeinflusst wird. Allerdings ist zu betonen, dass diese Sondereffekte weder einen Einfluss auf die operativen Ergebnisse des Berichtsjahres hatten noch Folgewirkungen in der Zukunft haben werden. Die Entwicklungsergebnisse aus der Zusammenarbeit mit dem inzwischen liquidierten Partner stehen uns uneingeschränkt zur Verfügung. Dadurch sind wir bestens positioniert für lukrative Folgeaufträge im Geschäftsbereich Power, die sich in der Anbahnung befinden.

Nach dem Verkauf des Starterbatterien-Geschäfts an Clarios kümmern wir uns nach wie vor um Batterie-Management-Systeme und arbeiten intensiv an Aufträgen für Traktions-Batterien, also den Batterien, die ein Elektrofahrzeug mit Strom versorgen. Hierbei geht es um leichte Nutzfahrzeuge, bei denen unsere Technologie – das Flow-Shape-Design – ihre besonderen Vorteile im Bereich Gewicht, Sicherheit und Kosten ausspielen kann.



Im ersten Quartal 2025 ging der Umsatz zwar durch das geringere Abrufniveau der Kunden und durch die bereits erwähnte Umsatzabgabe infolge des Verkaufs des Starterbatterien-Geschäfts im Vergleich zum Vorjahresquartal um 28,3% zurück; Details wird Ihnen gleich mein Kollege Herr Ralph Streitbürger nennen. Ich möchte ihm nun nicht vorgreifen – ABER...

Mit dem gegenüber dem Q4/2024 konstanten Umsatz i.H.v. 29,3 Mio. € kann man aber davon ausgehen, dass nunmehr kein weiterer Umsatzrückgang mehr zu erwarten ist.

Ich finde es sehr erfreulich, dass durch den Skalierungseffekt der im Vorjahr durchgeführten Kosteneinsparungen das EBITDA nicht nur einfach höher ausgefallen ist als im Vorjahreszeitraum. Die unbereinigte EBITDA-Marge übertrifft mit einem Wert von 15,4% die zur besseren Transparenz im Geschäftsbericht 2024 ausgewiesene operative EBITDA-Quote von 14,0%. Die ebenfalls unbereinigte EBIT-Marge von 7,6% in Q1/2025 übertrifft nicht nur sehr deutlich den entsprechenden Wert des Vorjahresquartals von 2,3%; sie liegt auch um 77% über der Angabe der operativen EBIT-Marge für das Gesamtjahr 2024 mit 4,3%.

Das bestätigt den Aufwärtstrend bzgl. der Profitabilität, der sich bereits 2024 abzeichnet und damit ist auch meine Aussage belegt, dass die erläuterte Abschreibung eines immateriellen Vermögensgegenstandes aus den Vorjahren keine negativen Folgewirkungen hat.

Entsprechend hatten wir auch unsere Prognose für das Geschäftsjahr mit

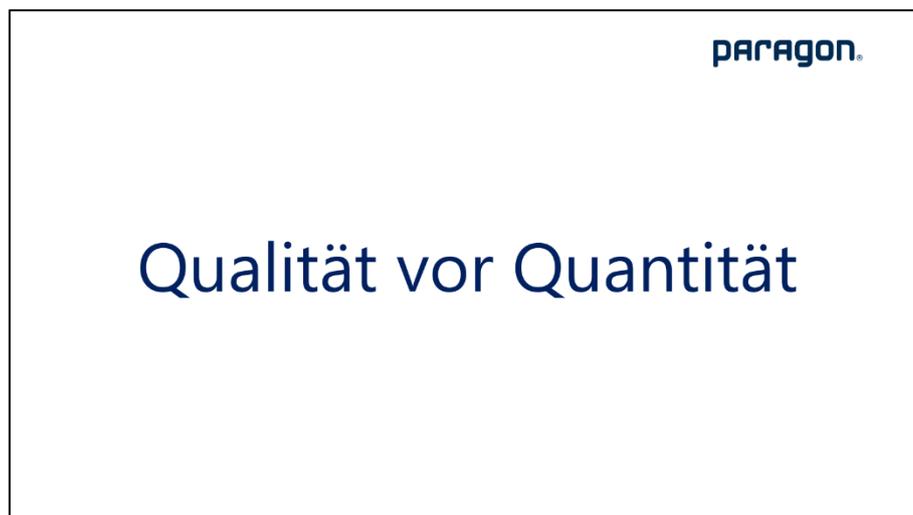
- 140 - 145 Mio. € Umsatzerlösen und
- 20 bis 22 Mio. € EBITDA

veröffentlicht und bestätigen dies erneut.

Für den Kapitalmarkt mögen unsere Quartalszahlen überraschend gewesen sein. Umsatzminus von 28,3%, aber deutlich bessere Margen – wie passt das zusammen? Der Schlüssel zum Erfolg liegt im konsequenten Kostenmanagement. Wir haben dadurch in einem Jahr eine Verdreifachung unserer EBIT-Marge erreicht! Das beweist auch, dass die Aussage, dass unserer Verbesserungsmaßnahmen in 2025 einen ganzjährigen Skaleneffekt haben, korrekt ist.

Herausforderungen muss man nicht nur akzeptieren, man muss sie auch antizipieren. Man muss Marktentwicklungen “lesen” können und die richtigen Schlüsse daraus ziehen. Und das heißt für uns aktuell:

Qualität vor Quantität.



Das Wachstum – die Quantität also – ist uns durch unsere geradezu phänomenale Auftragsvorlage sicher. Herr Roch wird dazu Zahlen liefern. Die neuen Aufträge werden greifen und uns Wachstum in den nächsten Jahren unabhängig von der Automobilkonjunktur beschere, weil sie unsere Marktanteile erhöhen. Und bis sie das tun, unternehmen wir alles, um Kosten zu senken und unsere Prozesse so schlank wie möglich zu gestalten.

Ich denke wie gesagt, wir haben mit dem ersten Quartal 2025 die Talsohle bzgl. des Umsatzes erreicht und können uns im zweiten Quartal wieder auf einen Umsatzanstieg freuen.

Bevor ich es mir jetzt nicht nur bei unserem CFO, Herrn Streitbürger, sondern auch noch gleich bei Herrn Roch verscherze und denen den ganzen Text klaue, übergebe ich lieber jetzt an Herrn Streitbürger, der Ihnen kompetent die Zahlenwelt unseres Konzerns vorstellt, bevor dann Herr Roch über die automobiler Welt da draußen und über unsere Aktivitäten in der Entwicklung und im Vertrieb berichtet.

Herr Streitbürger, die Bühne gehört gleich Ihnen, aber lassen Sie – sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre - vorher noch kurz erklären, warum er und nicht Herr Dr. Esser zu Ihnen sprechen wird.

Herr Dr. Esser hat zum 30. September 2024 nach 4 ½ Jahren das Unternehmen verlassen und den Staffeln an den bisherigen Leiter Finanzen und Controlling, Herrn Streitbürger, übergeben. Das war lange geplant; Herr Dr. Esser wurde 2020 speziell eingestellt, um zusammen mit mir die Nettoverschuldung zu senken. Herr Streitbürger, der fast gleichzeitig mit Herrn Dr. Esser bei uns anfing, hat ihm dafür im Tagesgeschäft den Rücken freigehalten.

Wie Sie wissen, war diese Konsolidierungsphase sehr erfolgreich und damit die eigentliche Aufgabe von Herrn Dr. Esser in einer Doppelspitze erledigt. Wir alle sind ihm zu großem Dank verpflichtet, dass wir heute robust dastehen. Herr Dr. Esser wollte immer nach getaner Arbeit weiterziehen und ich darf Ihnen verraten, dass der Kontakt nicht abgerissen ist. Sein Rat ist weiterhin gefragt.

Mit Herrn Streitbürger haben wir einen sehr erfahrenen und verlässlichen CFO an Bord, der nach 5 ½ Jahren natürlich jede Ecke der Firma kennt. Die Zusammenarbeit mit ihm macht mir viel Spaß und ich freue mich jetzt auf seinen Beitrag. Herr Streitbürger, bitte!

Bericht CFO

Sehr geehrter Herr Frers, herzlichen Dank für die freundlichen Worte. Gerne erläutere ich die finanziellen Ergebnisse der paragon-Gruppe und begrüße zunächst alle Anwesenden von ganzem Herzen. Mein Name ist Ralph Streitbürger, ich komme gebürtig aus Paderborn, bin 57 Jahre alt und glücklich verheiratet – meistens jedenfalls. .-)

1991 vollendete ich erfolgreich meine Ausbildung zum Bankkaufmann in Paderborn. Mein anschließendes Studium zum Diplomkaufmann schloss ich 1996 mit Prädikat ab. Parallel studierte ich Volkswirtschaftslehre in Nottingham in England und erhielt 1995 meinen BA mit Honours. Meine theoretische Ausbildung rundete ich mit dem Controller-Diplom Anfang der 90er Jahre und schließlich in 2021 mit dem Abschluss des Executive MBA an der Universität Kapstadt ab.

Mein Berufsweg führte mich nach 7 Jahren beim weltbekannten börsennotierten Hamburger Modeunternehmen Jil Sander - nach der Hälfte der Zeit wurde ich zum Kaufmännischen Leiter befördert - in die Autoindustrie und für 15 ½ Jahre ins Ausland - nach Südafrika. In verschiedenen Firmen in Südafrika agierte ich als Kaufmännischer Geschäftsführer bzw. Finanzchef, bevor ich schließlich lange Jahre für den hier in Paderborn beheimateten deutschen Automobilzulieferer Benteler Automobiltechnik in Port Elizabeth als Commercial Director arbeitete. Anschließend war ich als Financial Executive für einen anderen in Südafrika börsennotierten Automobilzulieferer tätig,

bevor ich 2019 in die Heimat zurückkehrte und bei einem in Paderborn ansässigen Automobilzulieferer als Business Partner anheuerte, bevor ich schließlich Anfang 2020 für paragon tätig wurde und nun heute hier vor Ihnen stehe.

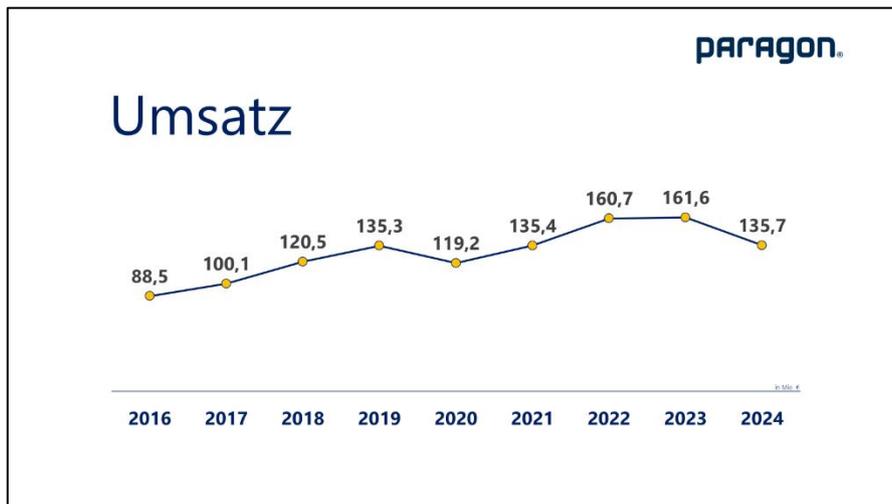
Zusammenfassend habe ich von meinen mehr als 30 Jahren Berufserfahrung in den Finanzbereichen von Unternehmen mittlerweile 20 Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie und mehr als 10 Jahre bei börsennotierten Unternehmen. Mit paragon habe ich die Firma gefunden, wo ich in einem sehr kollegialen Umfeld meine Erfahrung für die weitere Entwicklung eines erfolgreichen Unternehmens nutzen kann – letztlich also auch zu Ihrem Nutzen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre.

Nun aber – endlich - zu den Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres 2024!

Nachdem Herr Frers bereits ein paar Einblicke in den Verlauf des Geschäftsjahres gegeben hat, möchte ich dies vertiefen und weitere Aspekte zum Verständnis des vergangenen Jahres, aber auch zum Unternehmen paragon aufzeigen.

Zusätzlich können Sie aber das Zahlenwerk ausführlich im am 30. April 2025 veröffentlichten und testierten Bericht über das Geschäftsjahr 2024 nachlesen, der - wie gewohnt - mit einem kombinierten Lagebericht, der jeweils auch auf die Besonderheiten des Konzerns und der Einzelgesellschaft eingeht und weitere Details vermittelt. Das und mehr finden Sie alles auf unserer Webseite, auf der Sie übrigens auch insbesondere unseren Nachhaltigkeitsbericht nach CSRD finden, den wir nun schon im zweiten Jahr veröffentlichen.

Für meine Vertiefungen möchte ich zunächst die Umsätze und die Profitabilität paragons betrachten.



Betrachtet man die Umsatzentwicklung des heutigen paragon Geschäftes - like for like, also unter Abzug der verkauften Geschäftsbereiche - seit 2016 sieht man gut, wie erfolgreich wir uns in der Vergangenheit entwickelt haben - natürlich abgesehen von dem Corona-Jahr 2020. In 2023 stagnierten wir und in 2024 haben wir einen Umsatzrückgang in Höhe von 16% auf 135,7 Mio. € erlebt.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Geschäftsbereichen ist allerdings durch verschiedenste Entwicklungen gekennzeichnet. So erwähnte Herr Frers bereits, dass im Geschäftsbereich Kinematik die Umsätze eher sehr unplanmäßig um 15,6% von 57,6 Mio. € im Vorjahr 2023 auf 48,6 Mio. € im Geschäftsjahr 2024 fielen. Gründe hierfür sind u. a. die Absatzschwäche von Mercedes-Benz Oberklassefahrzeugen in China und den USA sowie ein Modellwechsel beim Kunden Porsche. Die Kinematik hielt aber ihre Stellung als der größte Geschäftsbereich innerhalb der paragon-Gruppe.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Sensorik verringerte sich im Berichtsjahr im Vergleich zum Geschäftsjahr 2023 infolge des planmäßigen Auslaufens eines Luftgüteproduktes sowie durch Verzögerungen bei Produktanläufen seitens der

OEM's um 17,3 % auf 34,2 Mio. €; im Vorjahr konnten noch 41,3 Mio. € erzielt werden.

Im Geschäftsbereich Interieur sank der Umsatz von 53,3 Mio. € um 16,6 % auf 44,5 Mio. €. Der verspätete Hochlauf von neuen Produkten konnte den geplanten Auslauf diverser älterer Produkte noch nicht vollständig kompensieren.

Durch den Verkauf der Produktgruppe Starterbatterien an die Firma Clarios im Jahr 2023 ist der Umsatz im Geschäftsbereich Power im Jahr 2024 planmäßig um 9,6 % von 9,3 Mio. € auf 8,5 Mio. € gesunken. Das Lieferprogramm umfasst nunmehr aktuell Batterie-Management-Systeme für Starterbatterien.

PARAGON®			
Ergebnis	2023	2024	2024 <small>(ohne Vorjahreseinflüsse)</small>
Umsatzerlöse	161.647	135.744	135.744
EBITDA	17.672	17.793	19.043
EBITDA-Marge	10,9%	13,1%	14,0%

(in Tsd.)

Diese unbefriedigende Entwicklung der Umsatzerlöse konnte allerdings durch Kosteneinsparungen und verstärkte Entwicklungsaktivitäten wett gemacht werden. Während es den Geschäftsbereichen des Segments Elektronik die Kompensation mit einer leichten Verschlechterung der EBITDA-Marge von 15,5 % auf 14,2 % zwar nicht vollständig gelang, konnte das Segment Mechanik mit dem Geschäftsbereich Kinematik - wie ebenfalls von Herr Frers erwähnt - sogar einen Anstieg der EBITDA-

Marge um sage und schreibe 7,2 %-Punkte auf 5,1 Mio. € - also um 3,3 Mio. € verbessert - erreichen.

Die EBITDA-Marge stieg entsprechend von 10,9 % auf 13,1 % und wenn man die Bereinigung der Sondereffekte der Vorjahre herausrechnet, sogar auf 14,0 %. Darauf sind wir stolz und mein Dank gilt allen paragon-Mitarbeitern. Nur Sie alle haben dies gemeinsam erreicht!

Die Verbesserung in allen Kostenpositionen der Gewinn- und Verlustrechnung konnte durch die verschiedensten Maßnahmen über alle Bereiche erreicht werden und ist Zeugnis der Widerstandsfähigkeit paragons und wie gesagt dem Einsatz unserer Mitarbeiter.

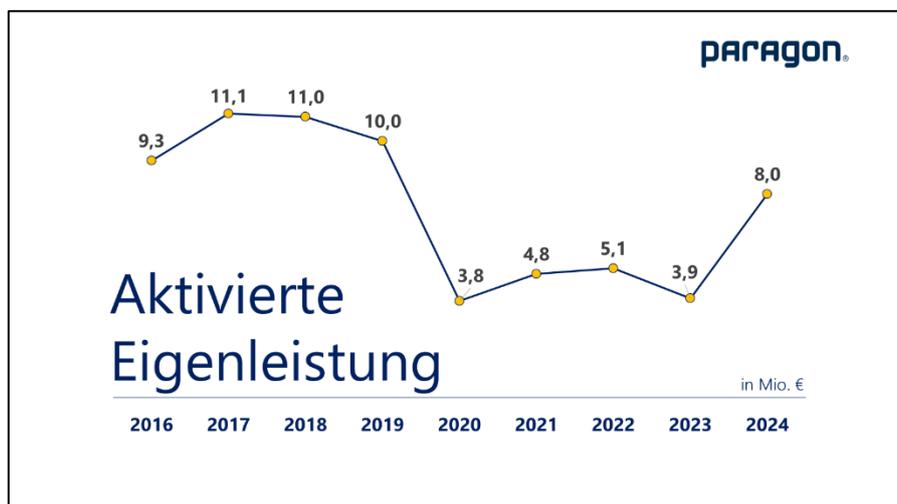
Mit dem größten Hebel auf der Kostenseite wurden die Materialkosten durch Re-Engineering und Lieferantenwechsel verbessert. Zusätzlich wirkte sich das seit einigen Jahren verstärkte Controlling der Margeneinhaltung positiv aus - auch durch das „Ausphasen“ von Produkten mit geringerem Deckungsbeitrag. Das bestehende Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogramm entlang der gesamten Wertschöpfungskette wurde im Geschäftsjahr noch weiter intensiviert und erbrachte rechtzeitig zur kriselnden Entwicklung der deutschen OEM's notwendige Ergebnisse. Die Materialkostenquote verbesserte sich dadurch von 56,6% im Vorjahr auf 53,5% in 2024.

Gleichzeitig wurden die Sonstigen Betrieblichen Aufwendungen von 22,7 Mio. € auf 15,2 Mio. € reduziert, also 7,5 Mio. € weniger als noch im Vorjahr. Gegenüber dem Vorjahr wurden insbesondere Kosten in Höhe von 0,7 Mio. € im Bereich der Qualitätskosten und 2,2 Mio. € für Wertberichtigungen eingespart. Aber auch Einsparungen für Fremdleistungen wurden erreicht und Fracht- und Verpackungskosten konnten stark reduziert werden. Darüber hinaus verringerten sich

beispielsweise Energie und Reparaturkosten. Alles Resultat der verschiedensten Maßnahmen innerhalb von paragon.

Auch wenn es nicht so offensichtlich erscheint, wurde auch ein enormer Erfolg bei den Personalkosten erzielt. Rechnet man die Personalkosten der Entwicklungsabteilungen heraus – die ja im Wesentlichen dazu aufgewendet werden, die Umsätze der Zukunft zu sichern – ergibt sich eine bereinigte Personalquote von 21,8%, welche sich ggü. dem Vorjahr unverändert zeigte. Dies ist bei gesunkenen Umsätzen als sehr beachtlich zu bewerten, zumal paragon keine betriebsbedingten Kündigungen ausgesprochen hat.

So arbeiteten per Ende 2024 685 festangestellte Mitarbeiter für paragon. Dies sind 55 Mitarbeiter weniger als Ende 2023. Die geringere Mitarbeiterzahl ist zu einem großen Teil durch den planmäßigen Transfer von Mitarbeitern zu Clarios zu begründen, welcher im Rahmen des Verkaufs des Starterbatteriegeschäft in 2023 vereinbart worden war. Zudem konnten wir aber weiterhin die Anzahl der Leiharbeiter reduzieren. Von 39 Leiharbeitern Ende 2023 waren Ende 2024 nur noch 6 Leiharbeiter bei paragon beschäftigt. Die Leiharbeiter waren vorwiegend im direkten Bereich in den Werken in Suhl und Landsberg am Lech eingesetzt und dann zum großen Teil in ein festes Arbeitsverhältnis übernommen worden.



Zusätzlich wurde nach Jahren einer Zurückhaltung seit Corona und der anschließenden Entschuldung wieder der Blick nach vorn gerichtet und zahlreiche Entwicklungen zielorientiert vorangetrieben. Die "bereinigte", also wiederum like for like bzgl. des heutigen Produktportfolios, hier gezeigte Übersicht der Aktivierten Eigenleistungen der letzten Jahre verdeutlicht sehr gut, wie paragon im Geschäftsjahr 2024 mit 8,0 Mio. € sich wieder dem ursprünglich bestehenden Entwicklungsniveau - damals im Durchschnitt etwas über 10,0 Mio. € - annähert.

Gerade diese besondere Position in der Gewinn- und Verlustrechnung verdeutlicht die unterschiedliche Vorgehensweise paragons zu anderen Automobilzulieferern. Durch die Entwicklungsleistung "im Haus" ist paragon in der Lage, selbstständig auf Trends zu reagieren und wartet nicht auf den Kunden bis der fragt, ob paragon ihn beliefern kann, und noch zusätzlich viele andere Mitbewerber anfragt, um die Preise zu drücken. Wir gestalten eben die Zukunft selbst, das ist die paragon DNA und dies sieht man ja deutlich im 2024er Ergebnis.

Die gute Entwicklung im Geschäftsjahr 2024 macht uns zuversichtlich und das vor 3 Wochen veröffentlichte Q1-Ergebnis mit einer EBITDA-Marge von 15,4% bestätigt diesen Trend eindrucksvoll.

Unterhalb der EBITDA-Marge waren die Abschreibungen mit 17,0 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahres, aber in 2024 beinhalten - im Gegensatz zum Vorjahr 2023 - die bereits von Herrn Frers erwähnte und sehr hohe Wertberichtigung der Bereinigung der Vorjahre. Sonst wäre auch hier gegenüber dem Vorjahr eine Verbesserung von 3,4 Mio. € ausgewiesen worden. Eine derartige Bereinigung von Vorjahren wird es entsprechend zukünftig nicht mehr geben.

Schließlich war das Finanzergebnis in 2023 durch die Zwischenfinanzierung mit zusätzlichen rd. 3,5 Mio. € sehr stark belastet gewesen und zudem war der Zinssatz

für die EUR-Anleihe in 2024 sehr niedrig, weil sich der Nettoverschuldungsgrad durch den Verkauf der Unternehmensteilbereiche in 2023 vorteilhaft auswirkte. Dadurch konnte in 2024 das Finanzergebnis mit imposanten 6,5 Mio. € gegenüber dem Vorjahr verbessert werden. Da die Verzinsung der Anleihe aber vom Nettoverschuldungsgrad der paragon-Gruppe des jeweiligen Vorjahres abhängt, wird die Verzinsung der Anleihe im Geschäftsjahr 2025 von 7,5 % auf 8,75 % ansteigen.



Welche Effekte hatte nun die zeitraumbezogene Entwicklung der Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung auf die stichtagsbezogene Bilanz?

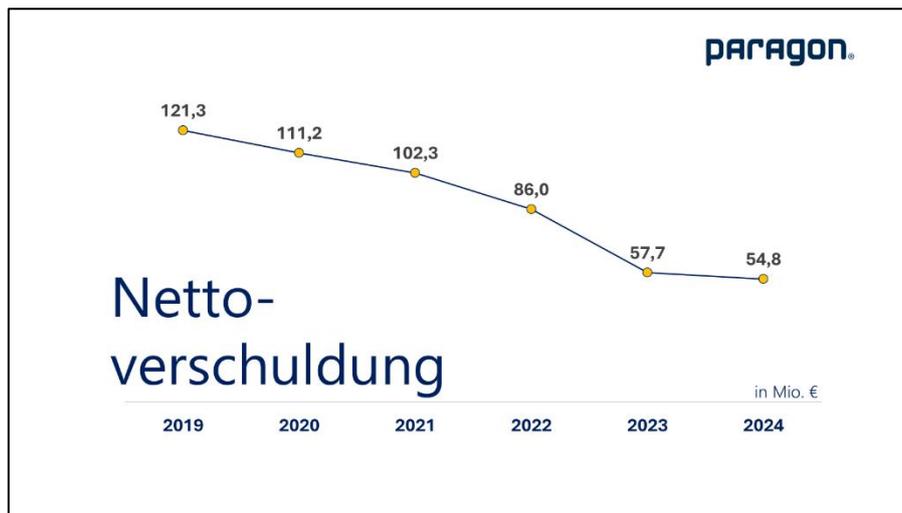
Offensichtlich hat das Jahresergebnis den entsprechenden Effekt auf das Eigenkapital des Konzerns zum 31. Dezember 2024. Hier müssen wir leider festhalten, dass das Konzerneigenkapital sich auf minus 10,0 Mio. € verringert hat. Resultierte das negative Eigenkapital des Vorjahres insbesondere aus negativen Ergebnisbeiträgen einzelner Tochtergesellschaften, ist die Verschlechterung fast ausschließlich auf die bereits mehrfach angesprochene Bereinigung der Vergangenheit zurückzuführen. Erfreulicherweise wurden die negativen Beiträge der Tochtergesellschaften aus der Vergangenheit - wie ebenso bereits geschildert – gestoppt bzw. ein Turnaround erreicht.

Sehr geehrte Damen und Herren, hier ist es wichtig zu erwähnen, dass das Eigenkapital - im Einzelabschluss - der paragon GmbH & Co. KGaA weiterhin positiv ist und sich nur durch den Einfluss der Bereinigung um 2,0 Mio. € auf 6,4 Mio. € verschlechtert hat. Ohne die Bereinigung hätte sich das Eigenkapital der Einzelgesellschaft sogar leicht erhöht und eine entsprechende Erhöhung erwarten wir wieder für die Folgejahre, sodass keinerlei Anlass zur Sorge besteht.

Betrachtet man die übrigen Bilanzpositionen, erkennt man - nach dem recht drastischen Schuldenabbau bis 2023 - dass nun planmäßige Tilgungen sowie das gewählte Rückkaufprogramm der Anleihe ab 2023 nur zu einer gemäßigten Reduzierung der Finanzverbindlichkeiten führen. Wir stellen auch fest, dass wir mit dem erreichten Verschuldungsgrad zufrieden sind und falls notwendig auch zu Neuaufnahmen bereit sind, um das Wachstum der Gruppe unterstützen.

Um eine eventuell notwendige zusätzliche Finanzierung zu minimieren, arbeitet paragon aber auch weiterhin an der Verbesserung des Working Capitals und verweist stolz auf die in 2024 erreichten Verbesserungen, welche noch einmal im Vergleich zum Vorjahr zum Bilanzstichtag 2024 erreicht wurden.

Hervorzuheben ist hier die Reduzierung des Vorratsvermögens um 3,9 Mio. € auf 16,6 Mio. € zum 31. Dezember 2024. Dies ist das Ergebnis einer Vielzahl von Maßnahmen zur Reduktion des in den Vorräten gebundenen Kapitals. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind von 6,6 Mio. € im Vorjahr auf 5,4 Mio. € im Berichtsjahr gesunken und selbst die Lieferantenverbindlichkeiten wurden trotz rückläufigen Umsätzen leicht erhöht. All dies ist auch wiederum das Ergebnis vielfältiger Aktivitäten und ich wiederhole meinen Dank an die Mitarbeiter, dies so erreicht zu haben.

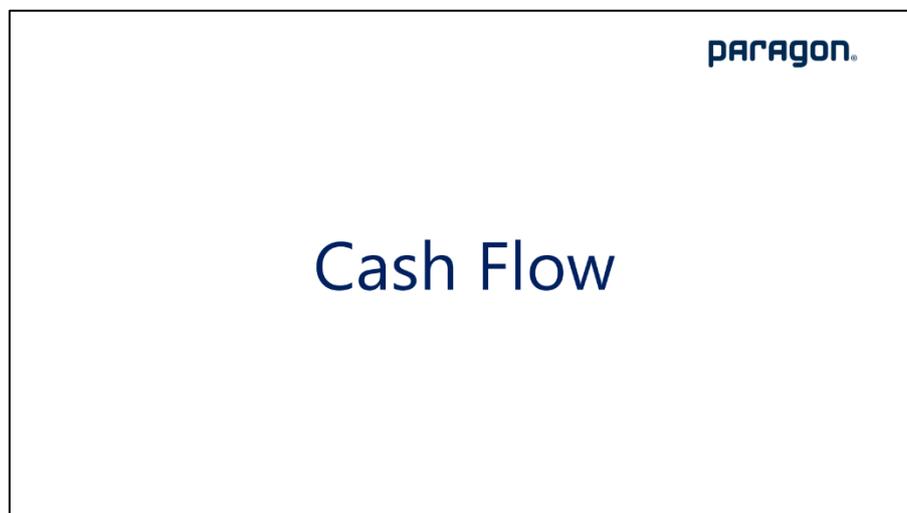


Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle - so wie auch in den letzten Jahren - auf die Entschuldung von paragon eingehen. Die Reduktion der Verschuldung war das primäre Ziel in den letzten Jahren, welche 2023 zunächst abgeschlossen wurde. So wurden die Bank- und Anleiheverbindlichkeiten abzgl. flüssiger Mittel von 121,3 Mio. € zum 31. Dezember 2019 um 66,5 Mio. € auf 54,8 Mio. € zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2024 reduziert. Diese Verschuldung der paragon-Gruppe mit einem Verschuldungsgrad von derzeit 3,1 betrachten wir als angemessenes Niveau. Der Verschuldungsgrad von 13,2 zum Bilanzstichtag 2019 ist lange hinter uns gebracht.

Wesentliches Finanzierungselement paragons bleibt aber zunächst die EUR-Anleihe. paragon hatte am 6. November 2023 begonnen, börslich die Anleihe in einem Gesamtnennbetrag von bis zu 20,2 Mio. € zurückzukaufen. Das Programm läuft zunächst bis zum 5. Juli 2025 und kann dann verlängert oder durch ein neues Programm abgelöst werden. Der Rückkauf wird durch einen unabhängigen Wertpapierdienstleister durchgeführt. Dieser hat hinsichtlich des Kaufpreises und Erwerbsvolumens das Marktmissbrauchsverbot, die sog. „Safe-Harbour-Regelungen“, zu beachten. Dies hat zur Folge, dass an einem Tag nicht mehr als 25% des durchschnittlichen täglichen Umsatzes in den Schuldverschreibungen an der Börse erworben werden dürfen; hier zählt ein 20-Tage Durchschnitt. Der

Anleihenrückkauf erfolgt über die Regionalbörsen in Stuttgart, Frankfurt und Tradegate Exchange. Bis zum 31. Dezember 2024 wurden so in Summe Anleihen zum Nominalwert von 1 Mio. € zurückerworben.

Mit Stand 31. März 2025 hat paragon durch Rückkäufe das Rahmennominal der Anleihe von 50,0 Mio. € auf 45,2 Mio. € reduziert. In Summe werden zum 31. Mai 2025 Anleihen mit einem Nominalwert von 1.255.000,00 € im Eigenbestand gehalten – diese wurden also zurückerworben.



Die erwähnten Resultate in der Ergebnisverbesserung sowie bezüglich des Working Capitals zeigen sich entsprechend auch in der Cashflow-Rechnung. Beeindruckend ist die Verbesserung des Cashflows aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit um 22,0 Mio. €. Verzeichneten wir noch im Vorjahr ein Minus von 6,2 Mio. €, haben wir in 2024 den Cashflow mit € 15,8 Mio. € ins Positive gedreht. Davon gingen dann 10,4 Mio. € für Investitionstätigkeiten ab, die vornehmlich für die vorhin bereits erwähnte und für paragon strategisch wichtige Entwicklungstätigkeit in Höhe von 7,9 Mio. € verwendet wurde. Die anderen 2,9 Mio. € wurden für Investitionen in Sachanlagen verwendet. Diese zukunfts gestaltenden Auszahlungen werden sich in den nächsten Jahren leicht erhöhen.

Somit ergab sich 2024 ein Free Cashflow von 5,4 Mio. €, der zur Schuldentilgung zur Verfügung stand und mit 4,3 Mio. € auch dazu verwendet wurde. Entsprechend verbesserte sich der Finanzmittelbestand zum Ende der Periode leicht um 1,2 Mio. €.

Ein Vergleich zum Vorjahr macht für den Cashflow für Investitions- und Finanzierungstätigkeit aufgrund der Desinvestitionen und der Zwischenfinanzierung in 2023 wenig Sinn. Der Cashflow 2024 ist aber recht beispielhaft auch für die nächsten Jahre. Die Fortführung der von mir heute erläuterten Aktivitäten wird eine weitere Verbesserung des Cashflows in den nächsten Jahren ermöglichen und lässt uns positiv in die Zukunft – auf die neuen Horizonte – blicken.

Was nehmen wir also mit? paragon hat in 2024 nach der Entschuldung und einigen Desinvestitionen der Vorjahre eine Trendumkehr vollzogen. Dies trotz Gegenwinds der Industrie und Störfaktoren durch Krisen und Politik. Wir haben nicht untätig auf die “Schlange” geschaut, sondern haben - getreu der paragon DNA folgend - an den Stellschrauben gedreht, an denen wir drehen konnten.

Dabei waren wir erfolgreich - und dieser Trend setzt sich im 1. Quartal 2025 fort. Tatsächlich sind wir überzeugt, dass wir den derzeitigen Gegenwind bald hinter uns gebracht haben und dann gestärkt mit Rückenwind den neuen Horizonten entgegenzueilen. Die gezeigte Resilienz ermutigt uns auf dem richtigen Weg bzw. der richtigen Strategie zu sein und mein Kollege, Herr Roch wird Ihnen dies nun nachfolgend - insbesondere im Hinblick auf Produkte und Märkte - noch eingehender erläutern. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf die Ausführungen von Ihnen, Herr Roch!

Bericht CTO

Vielen Dank Herr Streitbürger für die nette Überleitung.

Auch von meiner Seite noch einmal recht herzlichen willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA hier in der Stadthalle in Delbrück.

Mein Name ist Carsten Roch und ich verantworte bei paragon als CTO die Entwicklung, den Vertrieb, das Qualitätsmanagement sowie den Bereich IT.

Es ist mir eine große Freude, Ihnen in den nun folgenden Minuten einen hoffentlich für Sie spannenden Einblick in unsere strategische Ausrichtung, unsere Innovationskraft und unser nachhaltiges Wachstum geben zu dürfen.

Entwicklung

paragon steht seit jeher für Innovation, für technologischen Fortschritt, für höchste Produktqualität und eine klare Vision: "Wir wollen die Zukunft der Mobilität aktiv mitgestalten – verantwortungsvoll, nachhaltig und profitabel."

Unser **Wertschöpfungsprozess** basiert auf drei wesentlichen Säulen:

- Erstens, **Proaktive Innovation**, d.h. wir erkennen frühzeitig Trends und entwickeln eigenständig marktfähige Technologien
- Zweitens, **Exzellente Produktionsstrukturen**, d.h. unsere Fertigung ist effizient, flexibel und auf höchste Qualitätsstandards ausgerichtet.
- Und drittens, **überlegene Produktqualität**, d.h. unsere Lösungen sind das Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung und tiefem Verständnis der automobilen Wertschöpfungskette.

Innovation ist aber kein Zufall, sondern das Ergebnis eines strukturierten Prozesses. In interdisziplinären Teams sammeln wir kontinuierlich neue Ideen. Die besten Konzepte werden gezielt weiterentwickelt und in funktionsfähige Prototypen überführt. Erst nach erfolgreicher Patentanmeldung erfolgt die Markteinführung.

Mit knapp 300 registrierten **Patenten** weltweit sichern wir nicht nur unsere technologische Führungsposition ab, sondern auch nachhaltiges Wachstum in attraktiven Zukunftsmärkten.

Ca. 15 % der Belegschaft arbeitet in der **Entwicklung**, finanziert mit knapp 10% unseres Umsatzes – ein weiteres klares Zeichen für die Innovationsorientierung unseres Unternehmens.

Ein weiterer Beleg: paragon war auch im Jahr 2024 wieder unter den Top 20 der digitalen Innovatoren, einer **Auszeichnung** der Zeitschrift CHIP, und auch unter den TOP 500 innovativsten Unternehmen in Deutschland, eine Auszeichnung des Magazins STERN.

paragon verfolgt eine **mehrgleisige Wachstumsstrategie**, u.a. durch technologische Weiterentwicklungen, durch neue Produkte und durch Markterweiterung.

Im Fokus stehen dabei neue **Sensorlösungen** wie z.B. Leckage-Sensoren für Klimasysteme, innovative Filtertechnologien für Fahrzeuge, aber auch effiziente Kombigeräte zur Reduzierung der Sensorvielfalt in Fahrzeugen.

Im Bereich **Interieur** setzt paragon auf Premium Soundsysteme sowie starke Marken wie ETON und TELEFUNKEN, mit Expansionsplänen in den B2C-Markt - also Business zu Consumer Markt -, u.a. durch den Verkauf von Home Audio Produkten direkt an den Endverbraucher.

Die **Kinematik**-Sparte fokussiert auf smarte Spoiler, Aktuatoren und Tische für mehr Komfort und Effizienz – auch im Aftermarket als Zubehör- und Nachrüstlösungen.

Durch standardisierte sowie **Geschäftsbereichs-übergreifende** Komponenten bei Sensoren, Steuergeräten und Kinematiken erschließen wir neue Märkte – und das mit hoher Skalierbarkeit und geringen Entwicklungskosten.



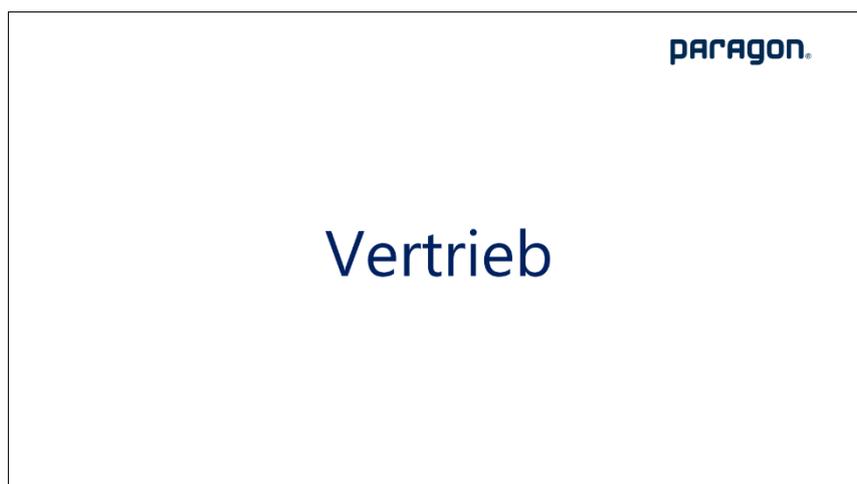
Nachhaltigkeit ist für uns kein Modewort, sondern ein Unternehmensziel. Wir haben klare Umweltziele definiert und sind gemäß einer international anerkannten Norm für Umweltmanagementsysteme zertifiziert. Damit haben wir den Nachweis

eines verantwortungsvollen Umgangs mit Umweltressourcen erbracht. Zukünftig ist das Thema Nachhaltigkeit in die paragon Berichterstattung integriert und für jedermann einsehbar.

paragon hat erfolgreich über viele Jahre eine Vielzahl weiterer **Qualitätsstandards** implementiert. Erst vor kurzem haben wir an allen relevanten paragon-Standorten in Deutschland durch den TÜV Nord jeweils ein **TISAX Zertifikat** erhalten. Dieser vom Verband der Automobilindustrie entwickelte einheitliche Standard für Informationssicherheit ist zwar nicht gesetzlich vorgeschrieben, aber in der Praxis eine zwingende Voraussetzung, um mit führenden Automobilherstellern und großen Zulieferern zusammenzuarbeiten. TISAX stellt sicher, dass Daten und Informationen zu Prototypen, zu technischen Spezifikationen bis hin zu Kundendaten entlang der gesamten Lieferkette angemessen geschützt sind.

Diese Zertifizierungen sind in Summe Ausdruck unseres kompromisslosen Qualitätsanspruchs – gegenüber Kunden, Partnern und auch Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären.

Kommen wir nun zu den Vertriebsthemen.



Im Jahr 2024 erzielte paragon einen **Umsatz** von 135,7 Mio.€. Herr Streitbürger ist bereits in seinem Vortrag näher darauf eingegangen. Größter Geschäftsbereich war

mit 36% die Kinematik, gefolgt vom Bereich Interieur mit 33% und dem Bereich Sensoren mit 25%. Der Bereich Power hatte nach der Veräußerung des Starter-Batteriegeschäfts an Clarios immerhin noch einen Anteil von 6 % vom Gesamtumsatz.

Unsere **Top 6 Kunden**, darunter u.a. Porsche, Audi und Mercedes-Benz, machten über 80% des Gesamtumsatzes von paragon aus.

Es ist die Aufgabe des Vertriebs, regelmäßig die Umsätze mit unseren Kunden zu analysieren und mit unserer Planung abzugleichen.

Mit unserem größten Kunden **Porsche** verzeichneten wir einen leichten Umsatzrückgang zum Vorjahr, begründet durch den Wegfall des Macan-Verbrenners und Boxster/Cayman für Europa - Stichwort ist hier die Cybersicherheit. Der Elektro-Macan kam verzögert, hinzu kam eine Absatzdelle des Porsche 911ers wegen des Modellwechsels sowie ein schleppender Verkauf des Taycans.

Audi - ebenfalls leicht rückläufig - hat mehrfach den Start der neuen Plattformen verschoben, mit der Folge, dass die neue Volumenmodelle A4 und A6 verspätet auf dem Markt gekommen sind.

Und **Mercedes-Benz** mit einem Umsatzrückgang bei paragon um 5% leidet massiv unter den deutlichen Absatzschwierigkeiten der AMG-Fahrzeuge sowie der S-Klasse in China und den USA. Davon besonders betroffen ist die paragon movasys GmbH durch eine zufällige Konzentration auf Produkte für diese Fahrzeuge.

Gegenüber dem Jahr 2023 konnte unsere Tochtergesellschaft in China den absoluten Umsatz um ca. 3% steigern und mit Kunden aus der Geely Gruppe sowie BYD als Direktkunde vom Wachstum und Marktanteil der Top chinesischen Automobilhersteller partizipieren.

Schauen wir nun einmal auf die **Auftragslage**.



In der 5-Jahresvorschau, also dem Zeitraum Januar 2025 bis Dezember 2029, beläuft sich die aktuelle Auftragslage auf ca. 700 Millionen Euro. Größter Beitragsleister im zurückliegenden Jahr war der Geschäftsbereich Kinematik. Explizit in der 2. Jahreshälfte 2024 konnte man mehrere umsatzstarke Aufträge bei verschiedenen Premium Kunden gewinnen.

Besonders zu erwähnen ist hier die erfolgreiche **Akquise der Falt- bzw. Klapptische** - in unterschiedlichen Standard- und Luxus-Ausführungen - für einen großen deutschen Premium OEM, sowie zusätzlich für einen namhaften chinesischen Automobilhersteller für Elektrofahrzeuge. Garant für den größten Auftrag im zurückliegenden Jahr war die vorbildliche Zusammenarbeit von Entwicklung und Vertrieb zwischen unserer chinesischen Tochtergesellschaft in Kunshan und der movasys GmbH in Landsberg.

Ebenso erwähnenswert sind ein gewonnenes **Spoilerprojekt**, ebenfalls bei einem deutschen Premium OEM, sowie mehrere **Spezial-Kinematiken**, erstmalig mit einem erweiterten Scope. D.h., zusätzlich zur Kinematik liefert paragon auch die dazugehörige Hardware und Software für die Ansteuerung. Die Entwicklung erfolgt Geschäftsbereichs-übergreifend in enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsbereich Sensoren.

Aber auch die anderen Geschäftsbereiche konnten unsere Kunden von den innovativen paragon-Produkten überzeugen. Im Bereich der Luftgütesensoren wurden weitere Kundenplattformen sowohl in Europa als auch in China gewonnen. Der Geschäftsbereich Interieur konnte u.a. im Bereich der Anzeigeelemente einen europäischen Premium OEM gewinnen, sowie zusätzlich weitere Vorentwicklungsprojekte bei verschiedenen internationalen Automobilherstellern. Zum nominierten Geschäft kommen noch weitere, laufende Akquisen in einem Gesamtauftragswert von ca. 1,5 Mrd. Euro hinzu, die bei den Automobilherstellern noch im aktuellen Geschäftsjahr 2025 zur Vergabe anstehen. Davon wollen wir uns einen erklecklichen Anteil sichern. Dieses zusätzliche Potential ist u.a. das Ergebnis der vielen durch die Kunden bezahlten Vorentwicklungsprojekte des zurückliegenden Jahres. Wir haben aktiv die Spezifikationen der Produkte mitgestaltet und damit die Auftragschancen für paragon deutlich erhöht, wie man am Beispiel der gewonnenen Klapptische sieht.

Zu den anstehenden Vergaben gehören neben Mikrofonen für den Innen- und Außenbereich vor allem Premium- und Highend Subwoofer sowie ganze Soundsysteme für deutsche bzw. internationale Premium-Automobilhersteller. Aus dem Bereich der Luftgüte-Sensoren z.B. der paragon Plasma-Filter sowie sogenannte Kombi-Sensoren, die mehrere Luftgüte-Funktionalitäten miteinander vereinen.

Ab 2025 treten in der EU - und damit auch in Deutschland - deutlich strengere Regelungen für Kältemittel in Klimaanlage von PKWs in Kraft. Dies bedingt u.a. den Einsatz von intelligenten Leckage-Sensoren, einem Kompetenzfeld, in dem paragon schon vor Jahren erfolgreich sein technologisches Know-How zeigen konnte.

Auch in 2024 hat uns das Thema der Preise wieder gefordert. In erster Linie sind es die deutlich geringeren Abrufe unserer Kunden, die kontinuierliche Preis-Nachverhandlungen notwendig machen. Auf dem Fundament von jahrelangen

engen Geschäftsbeziehungen schaffen wir es immer wieder, einvernehmliche Lösungen zu finden und die Margen der paragon Produkte nachhaltig zu sichern.

Zusammenfassend kann man festhalten, dass trotz eines herausfordernden zurückliegenden Automobil-Jahres paragon weiterhin auf eine sehr solide Auftragssituation und daraus abgeleitete Umsatzentwicklung schauen kann.



Bevor ich zum Abschluss komme, möchte ich gerne noch den Blick auf **die Entwicklung der internationalen Automobilmärkte** richten.

Blicken wir zuerst einmal auf das zurückliegende **Jahr 2024**. Nach einem starken 2023 verlangsamte sich das Wachstum der Automobilindustrie 2024 spürbar. Wurden im Jahr 2023 gegenüber dem Vorjahr weltweit fast 12% mehr PKW zugelassen, waren es im Jahr 2024 gegenüber dem Vorjahr nur noch knapp 3%.

Der **europäische Pkw-Markt** erzielte im Jahr 2024 zwar einen weiteren Anstieg der Neuzulassungen auf rund 14,5 Mio. Neufahrzeuge, das vor „Covid-19“ Niveau konnte erneut nicht wieder erreicht werden.

Der **US-amerikanische Markt** verzeichnete im Jahr 2024 einen deutlichen Anstieg auf 17,2 Mio. Fahrzeuge und lag damit erstmalig wieder auf dem vor “Covid-19“-Niveau.

Und der **chinesische Markt** konnte im Jahr 2024 ebenfalls ein weiteres Wachstum auf 27 Mio. PKW verzeichnen. Der Wettbewerb auf dem Markt in China hat sich aber deutlich intensiviert. Folgen: niedrigere Gewinnmargen und viele Marken haben den Markt bereits wieder verlassen. Explizit Exporte von in China hergestellten Fahrzeugen sind signifikant gestiegen, während die inländischen Verkäufe leicht zurückgingen.

Das Geschäftsumfeld war bzw. ist weiterhin geprägt von einer Vielzahl an Herausforderungen. Strengere Umweltvorschriften, erhebliche Investitionen durch den Übergang zur Elektromobilität und zum Autonomen Fahren, weitere gewonnene Marktanteile chinesischer Marken im Premiumsegment, aber auch zunehmender Protektionismus und Handelsbarrieren, um nur einige zu nennen.

Kommen wir zum **ersten Quartal 2025**. Hier wurden in den drei großen internationalen Automobilmärkten Europa, USA und China ca. 1 Mio. Fahrzeuge mehr zugelassen als im gleichen Zeitraum des Vorjahres; dies entspricht einem knappen Plus von 8 %.

Während **Europa** im Vergleich zum Vorjahr stagnierte, konnten die **USA** die Anzahl der Neuzulassungen um ca. 5 % steigern. **China** bleibt der mit Abstand größte Automobilmarkt der Welt. Hier wurden im Vergleich zum Vorjahr 15 % mehr PKWs zugelassen als noch im Vorjahreszeitraum.

Verantwortlich für die schwache Gesamtperformance in Europa zeigen sich die schwächelnden Volumenmärkte Deutschland, Frankreich und Italien. Lediglich Spanien und Ex-EU-Mitglied Großbritannien konnten zulegen.

Schauen wir jetzt einmal in die Zukunft. Laut einer **Prognose** einer deutschen Online-Plattform für Statistik und Datenanalyse, die sich auf eine Studie der Scotiabank stützt, dürfte **2026** erstmals die Marke von 80 Millionen Neuzulassungen überschritten und damit ein neues Allzeithoch erreicht werden. Der bisherige Rekord stammt aus dem Jahr 2017 mit 79,6 Millionen Neuzulassungen. Während

der Corona-Jahre fielen die Neuzulassungen drastisch – auf nur noch knapp 64 Millionen, im vergangenen Jahr stiegen sie wieder deutlich an und für das aktuell laufende Jahr wird ein weiterer Anstieg auf 79,4 Millionen prognostiziert. Im Folgejahr (also 2026) sollen die Neuzulassungen dann auf 80,7 Millionen Fahrzeuge steigen.

Alles in allem ein Ausblick, der uns natürlich sehr positiv stimmt.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch einmal die wesentlichen Punkte zusammenfassen.

paragon ist ein **etablierter Lieferant** mit innovativen Produkten bei überwiegend deutschen und europäischen OEMs, mit einer **stabilen Auftragslage** und deutlichen weiteren Potentialen durch noch anstehende Vergaben in 2025.

Unsere **chinesische Tochtergesellschaft in Kunshan** partizipiert vom wachsenden chinesischen Automobilmarkt.

Die Anzahl der weltweiten **PKW-Neuzulassungen** wird (gemäß Prognose) im Jahr 2026 erstmals die Marke von **80 Millionen** übertreffen und damit ein Rekord-Niveau erreichen. Ein Trend, der sich auch positiv auf paragon auswirken wird.

Die Ausrichtung auf unser **weiteres Wachstum** ist vollzogen und die Umsetzung zur **Erschließung zusätzlicher Marktpotentiale** ist im vollen Gange. Dazu gehören u.a.

- die **kontinuierliche Produktentwicklung**,
- der **Rollout vorhandener** wie auch **neuer Produkte**,
- die **regionale Expansion**,
- sowie die **Penetration in komplett neue Marktsegmente** mit dem Stichwort Home Audio unter der Lizenzmarke TELEFUNKEN.

Wir sehen uns mehr als nur gut aufgestellt, denn

- unsere **Positionierung im Markt** ist hervorragend,
- unser **Produkt- und Kundenportfolio** passt perfekt und wächst kontinuierlich,
- und die oben angesprochene **Wachstumsstrategie** hat ein solides Fundament.

An dieser Stelle bedanke ich mich recht herzlich für Ihre Aufmerksamkeit, hoffe, dass ich Sie ein wenig mitnehmen konnte in die Entwicklung und den Vertrieb bei paragon und gebe das Wort zurück an Herrn Frers.

Lieber Herr Roch, vielen Dank für Ihre Ausführungen aus Ihrem großen Verantwortungsbereich.

Ich durfte vor 11 Wochen in Frankfurt im Rahmen einer Tagung erläutern, wie uns trotz erheblichem Gegenwind die finanzielle Neuaufstellung von paragon gelungen ist. Das Fachpublikum nahm das bei uns Erreichte mit Erstaunen und großer Anerkennung zur Kenntnis, wie die anschließende Diskussion im großen wie auch im kleinen Kreis ergab.



Die Ausgangslage 2019 – also vor mehr als fünf Jahren - hätte nicht schwieriger sein können. Ich habe es als den “perfekten Sturm” bezeichnet.

Unsere damalige Finanzbeteiligung Voltabox AG musste über 100 Mio. Euro abschreiben. Die DPR – die sog. “Bilanzpolizei” - reklamierte sog. “Fehler” in der Voltabox-Bilanz, die auch wir bei paragon konsolidieren mussten. Der Kapitalmarkt strafte paragon heftigst ab, obwohl wir daran unschuldig waren.

Aber auch wir mussten herbe Verluste bei einer zugekauften Tochtergesellschaft verkraften. Es wurde klar, dass die Kombination mit einer hohen Nettoverschuldung von 121,3 Mio. Euro durch zwei Anleihen zur Finanzierung von Zukäufen - nennen wir es einmal freundlich - “ungut” war. Im Ernst; so hätte das nicht weitergehen können. Wir mussten unseren Wachstumskurs unterbrechen und mit einer wahren “Rosskur” eine Konsolidierungsphase einläuten mit dem Ziel der massiven Senkung der Verschuldung.

Gut, dass wir Ende 2019 bereits im Änderungsmodus unterwegs waren, denn dann kam es noch dicker: Corona zwang zu Werksschließungen und wir verloren weiteres Geld.

Eine externe Krise folgte der anderen; die Chip-Krise verteuerte die Bauteile, der Angriffskrieg Russlands in der Ukraine führte zu erneuten temporären Werksschließungen bei den Autoherstellern. “Resilienz” war gefragt, das moderne Wort für ein dickes Fell, was man sich anlegen muss, um im Kugelhagel Dutzender Einflüsse trotzdem beharrlich und zielgerichtet seinen Weg zu gehen.

Um bei den Bildern zu bleiben; gleichzeitig darf man die Zukunft nicht aus dem Blickfeld lassen. Die hohe Innovationskraft musste erhalten werden.

Führen wir uns einmal unsere Herangehensweise ab Ende 2019 vor Augen:



- Wir haben unser Portfolio überdacht
- Mit einer klaren Zukunftsstrategie neue Märkte erschlossen
- Unsere Effizienz und unsere Flexibilität gesteigert
- All das hat unsere Resilienz gestärkt
- Der Abbau der Verschuldung war der Schlüssel dazu

Und vergleicht man diese mit den Empfehlungen, die Mitte Mai dieses Jahres – also bald 5 ½ Jahre später - die bekannte Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner anlässlich einer Handelsblatt-Tagung vorgetragen hat, haben wir damals wohl eine Art Blaupause entwickelt für “Lösungsoptionen in rückläufigen Märkten” - so lautete auch der Titel des Vortrags von Wieselhuber.

Herr Riedel und Herr Müller von Wieselhuber führen weiter aus, dass ein rückläufiger Markt nicht automatisch einer Krise entspricht. Die relative Stärke und die Perspektive sind das Entscheidungskriterium für die Anpassung als Grundlage für Innovation und neues Wachstum. Den Kern zu stärken und gleichzeitig an der Zukunft zu bauen, ist der doppelte Erfolgsweg. Konzentration trifft Expansion und setzt Motivation und Innovation frei.

Es erfüllt mich ehrlich gesagt schon mit einem gewissen Stolz, wenn solche Experten 2025 zu den gleichen Schlüssen kommen, die wir bereits vor über fünf Jahren gezogen haben.

Wir haben bewiesen, dass man unabhängig von Branchenumsätzen sich in schwierigen Märkten und Begleitumständen behaupten kann. Bei uns gibt es einen steten Kreislauf von unternehmerischen Entscheidungen zur Ressourcenallokation. Strukturellem Wandel folgt strategischer Wandel, dem technologischen Wandel folgt der kulturelle und schließlich der finanzielle Wandel.

Wir haben die Beteiligung an der Voltabox AG verkauft, nicht betriebsnotwendige Assets veräußert, die Tochterfirma semvox und schließlich das Starterbatterie-Geschäft verkauft. Wir haben massiv Kosten eingespart und die Lagerumschlagshäufigkeit gesteigert. Und wir haben die Schweizer Franken-Anleihe zurückgezahlt und die EUR-Anleihe um ca. 10% getilgt und verlängert. Unsere Nettoverschuldung beträgt heute nur noch 45% des Wertes von Ende 2019.

Und wir haben seit Anfang 2024 wieder den Vorwärtsgang eingelegt.

Weitere Materialeinsparungen und verbesserte Produktivität sorgen für eine schlanke Produktion. Vermehrte Eigenfertigung und die lokalisierte Fertigung senken die Kosten und steigern die Qualität. Wir verlagern Produktionslinien in unser Werk nach Kroatien und füllen kontinuierlich die Pipeline von sog. "Design-to-Cost"-Maßnahmen und neuen Produkten. Durch unsere hohe Auftragsvorlage ist zukünftiges Wachstum sicher; die damit einhergehende Fixkosten-Degression führt neben den übrigen Verbesserungsmaßnahmen zu höheren Gewinnen.

Wir haben nach unserer Überzeugung alles getan, damit es paragon gut geht, und das werden wir auch zukünftig tun – darauf können Sie sich, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, immer verlassen.

Kapitalmarkt

Es ist mehr als bedauerlich, dass unsere Performance vom Kapitalmarkt noch nicht durch höhere Kurse bzgl. der Aktie und der Anleihe anerkannt wird.

Das Börsenjahr 2024 begann mit einem Kurs von 4,00 Euro; im März/April stieg der Kurs dann auf das Jahreshoch bei 4,39 Euro. Im Dezember 2024 sank der Kurs erst auf den Tiefstand von 1,64 Euro, um dann mit einem Kurs von 1,94 Euro das Jahr zu beenden. Das entspricht einem Minus von 48,5 % und die Marktkapitalisierung der paragon GmbH & Co. KGaA betrug schließlich nur noch 8,78 Mio. Euro.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, auch wenn es für Sie jetzt vielleicht provokant klingt, aber massive interne Gründe für diesen Rückgang kann ich nicht erkennen – im Gegenteil. Aber die allgemeine Marktschwäche im Automobilmarkt, das ständige Krisengerede und einige sehr negative Meldungen aus dem Marktumfeld mögen ihren Beitrag geleistet haben.

Das gilt auch für den Kurs der Anleihe, der am Anfang des Jahres 2024 bei 71,3 % lag, dies war zugleich der höchste Stand im Jahr 2024. Zum Jahreswechsel 2024/2025 lag der Kurs der Anleihe bei 41,5 %.

Ein Wort noch zur Aktie in Bezug auf eine Dividende: Hier gilt nach wie vor die Anleihebedingung, dass wir bis zur endgültigen Tilgung der EUR-Anleihe keine Dividende ausschütten dürfen.

Die paragon-Aktie gewann im 1. Quartal 2025 etwas an Wert. Ausgehend von einem Schlusskurs von 1,94 € am Ende des Jahres 2024 verzeichnete die Aktie am Ende des Berichtszeitraums einen Schlusskurs von 2,36 €; dies ist ein Gewinn von 21,6 %. Der Börsenwert erhöhte sich damit von 8,8 Mio. € auf 10,7 Mio. €.

Zum Quartalsende schloss die Anleihe mit einem Kurs von 52,75 %.

Die Anleihe der paragon GmbH & Co. KGaA ist im Übrigen seit dem 28.06.2017 im Segment Scale unter gleichzeitiger Einbeziehung in das Basic Board des Freiverkehrs der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen.

Der Mehrwert in der Notierung im Segment Scale wird unsererseits nicht mehr gesehen, insbesondere vor dem Hintergrund, dass es sich bei der Anleihe um die letzte Verbliebene im Scale-Segment handelt. Da darüber hinaus die Vermarktung für dieses Segment auch nicht mehr aktiv betrieben wird, sehen wir es als unzumutbar an, weiterhin in diesem notiert zu sein.

Daher haben wir zum 30. Juni 2025 die Einbeziehung der Anleihe in das Segment Scale unter gleichzeitiger Einbeziehung in das Basic Board des Freiverkehrs der Frankfurter Wertpapierbörse gekündigt.

Eine unmittelbare Weiternotierung der Anleihe im Segment Quotation Board der Frankfurter Wertpapierbörse nach dem Segmentwechsel ist gewährleistet. Dieser Schritt hat für sich genommen keine unmittelbaren Auswirkungen auf die Aktie oder die Anleihe.

Beschlussvorlagen

Lassen Sie mich bitte nun erläutern, welche besonderen Beschlussvorlagen neben der Feststellung des Jahresabschlusses, den Entlastungen der Organe und der Billigung des Vergütungsberichts Ihnen heute vorliegen.

TOP 4 ist die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2025 sowie des Prüfers für eine etwaige prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts im Geschäftsjahr 2025.

Der Aufsichtsrat schlägt vor, die KPMG Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2025 sowie zum Prüfer für eine etwaige prüferische Durchsicht des verkürzten Abschlusses und Zwischenlageberichts für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahrs 2025 zu wählen.

Für die genannten Prüfungsleistungen hat der Aufsichtsrat die Rödl & Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld, und die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld, in die engere Auswahl genommen und aufgrund der Kompetenz als Big4 Prüfungsgesellschaft eine begründete Präferenz und Empfehlung für die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld, ausgesprochen.

Der Aufsichtsrat erklärt, dass seine Empfehlung frei von ungebührlicher Einflussnahme durch Dritte ist und ihm keine die Auswahl beschränkende Klausel im Sinne von Art. 16 Abs. 6 Abschlussprüferverordnung (EU) 537/2014 auferlegt wurde.

Die KPMG Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld, hat gegenüber dem Aufsichtsrat erklärt, dass keine geschäftlichen, finanziellen, persönlichen oder sonstigen Beziehungen zwischen ihr, ihren Organen und Prüfungsleitern einerseits und dem Unternehmen und seinen Organmitgliedern andererseits bestehen, die Zweifel an ihrer Unabhängigkeit begründen können.

TOP 6 sieht die Beschlussfassung der Hauptversammlung über die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder vor. Dieser Beschluss ist mindestens alle vier Jahre erforderlich und der letzte stammt vom 31. August 2021.

Die persönlich haftende Gesellschafterin und der Aufsichtsrat schlagen vor, es bei der bisherigen Vergütung zu belassen.

TOP 7 schließlich ist rein formal zu verstehen. Es geht um die Erneuerung der satzungsgemäßen Ermächtigung zur Ermöglichung virtueller Hauptversammlungen. Niemand will das im Augenblick, keiner plant das genauso wie keine die Corona-Zeit zurückhaben will. Aber man muss jederzeit gewappnet sein. Wir schätzen den persönlichen Austausch mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, und wollen das auch weiterhin pflegen.

Neue Horizonte

Ich habe heute vor einem Jahr Herrn Zipse, den Vorstandsvorsitzenden von BMW, zitiert mit den Worten:

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

Das gilt natürlich auch ein Jahr später noch.

Wir haben Qualität vor Quantität gesetzt, um zu neuen Horizonten aufzubrechen. Wir beweisen eindrucksvoll, dass Profitabilität nicht immer von mehr Umsatz abhängt. Aber damit schaffen wir die nachhaltige Basis für das nächste Umsatzwachstum.

Carsten Linnemann, der Paderborner Bundestagsabgeordnete und Generalsekretär der CDU, spricht immer wieder davon, dass wir in Deutschland einfach einmal machen sollen. Das beherzigen wir als Ostwestfalen mit einer gewissen Sturheit, aber größter Konsequenz und Effizienz jeden Tag – und das seit Jahren. Wahrscheinlich hat er also seinen Spruch von uns – wer weiß?

Ich möchte mich am Schluss meiner Rede ausdrücklich bei denen bedanken, auf die eigentlichen Macher sind. Den ca. 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von paragon möchte ich an dieser Stelle in Namen der gesamten Geschäftsleitung meinen besonderen Dank aussprechen. Das war Spitze! OK, das war jetzt von mir geklaut.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Ich freue mich jetzt auf Ihre Fragen, auf den Dialog mit Ihnen und bedanke mich herzlich für Ihre Aufmerksamkeit. Vielen Dank.

