



## Rede

Klaus Dieter Frers

Vorsitzender der Geschäftsführung

und

Dr. Matthias Schöllmann

Geschäftsführer Automotive

Ordentliche Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA

Delbrück

31. August 2021

**Sperrfrist: 31. August 2021, Redebeginn**

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

ich möchte Sie herzlich, auch im Namen meines Geschäftsführungskollegen Herrn Dr. Matthias Schöllmann, zur diesjährigen 20. ordentlichen Hauptversammlung der paragon GmbH & Co. KGaA begrüßen – ein rundes Jubiläum also. Erneut stehen, oder genauer gesagt sitzen wir Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre sowie liebe Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter, nur virtuell gegenüber – zu unserem großen Bedauern! Aber: Auch wenn wir heute schon einen großen Schritt weiter sind also noch vor einem Jahr – vor allem dank der Entwicklung und Zulassung von Impfstoffen in Rekordgeschwindigkeit und dank der Tatsache, dass inzwischen weit mehr als die Hälfte der Bundesbürgerinnen und Bundesbürger geimpft ist, - so erschien es uns zu riskant, eine Hauptversammlung in ihrer originären Form als Präsenzveranstaltung zu planen und aufgrund des aktuellen Pandemiegeschehens vielleicht wieder absagen zu müssen. Die Gesundheit ist das wichtigste Gut, das wir haben. Dessen Schutz hat aus unserer Sicht oberste Priorität. Also nehmen wir erneut Vorlieb mit der distanzierten Form der Zusammenkunft. Und hoffen, wie schon im vergangenen Jahr, auf eine Verbesserung der Rahmenbedingungen im kommenden Jahr.

Selbstverständlich werden wir, analog zum Vorjahr und jeder Präsenz-Hauptversammlung, Ihre Fragen zum Geschäftsjahr in der erforderlichen Ausführlichkeit beantworten. An dieser Stelle sei gesagt, dass wir uns vorbehalten haben, bei Bedarf die Fragen thematisch zu bündeln, um Sie nicht mit Wiederholungen zu langweilen. Grundsätzlich möchten wir aber jeder einzelnen Frage die Wertschätzung gegenüber zeigen, die ihr berechtigtes Interesse verdient.

Wir haben nun Ende August und finden uns damit verhältnismäßig spät im Jahr zu dieser Hauptversammlung zusammen. Glauben Sie mir, dass wir Ihnen und uns diese Verspätung gerne erspart hätten.

Im laufenden Jahr haben wir bei der zeitlichen Planung der Vorlage des Konzern- und Jahresabschlusses verschiedene Faktoren berücksichtigt. Zum einen waren das die Ereignisse aus dem vergangenen Jahr, als unser Zeitplan im Wesentlichen infolge des Ausbruchs der Corona-Pandemie und der bilanziellen Bereinigung im Abschluss des Voltabox-Konzerns erheblich durcheinandergeriet. Zum anderen haben wir nicht die Augen davor verschlossen, dass der aktuell

laufende Verkaufsprozess unseres Anteils an der Voltabox AG Ressourcen bindet und Corona auch in diesem Jahr noch in der Lage ist, Abläufe zu stören. Entsprechend haben wir die Veröffentlichung des Geschäftsberichts auf Ende April terminiert.

Der erwähnte Verkauf der Voltabox AG hat schließlich auch gewissermaßen mit der Verschiebung unserer Veröffentlichung zu tun – aber auf eine Art und Weise, die wir nicht vorhersehen konnten. Wenn Sie unsere Zwischenberichte im Geschäftsjahr 2020 aufmerksam verfolgt haben, konnten Sie feststellen, dass paragon nach der Ankündigung des Verkaufs der Voltabox-Anteile Anfang März in der Berichterstattung sehr zügig den Fokus darauf gelegt hat, Ihnen aufzuzeigen, wie es um den zukünftigen paragon-Konzern gestellt ist.

Sie wissen ja: paragon-Konzern minus Voltabox gleich paragon Automotive. Also das, was seit Jahrzehnten das Kerngeschäft von paragon ausmacht – innovative Produkte für die Automobilindustrie. In der Bilanzierungspraxis gibt es für den Fall, dass ein Unternehmen einen wesentlichen Teil verkaufen möchte, eine klare Regelung. Diese ist unter dem Titel „IFRS 5“, oder „International Financial Reporting Standard 5“ zusammengefasst. Die Rechnungslegungsvorschrift gibt vor, wann sie angewendet werden kann und wie sie anzuwenden ist. Im Kern geht es darum, dass der zum Verkauf stehende, also der nicht-fortgeführte Teil des Unternehmens, im Konzernabschluss separat ausgewiesen und damit der Blick auf den verbleibenden, also den fortgeführten Teil, ermöglicht wird. Wie schon gesagt, wir waren davon überzeugt, dass die Bedingungen für die Anwendung von IFRS 5 gegeben sind und haben die Zwischenabschlüsse im Jahr 2020 nach der Ankündigung des Verkaufs entsprechend aufgestellt. Es ist naheliegend, dass wir beim Erstellen des Konzernjahresfinanzberichts inklusive des Konzernabschlusses genauso vorgegangen sind. Sowohl der Einzelabschluss als auch der Konzernabschluss der paragon GmbH & Co. KGaA lagen dem Wirtschaftsprüfer mit ausreichendem Vorlauf von 4 Wochen vor dem gemeinsam abgestimmten Veröffentlichungstermin vor.

Nun zeichnete sich jedoch erst kurz vor der Veröffentlichung für uns völlig überraschend ab, dass der beauftragte Wirtschaftsprüfer Zweifel an der Möglichkeit der Anwendung des Bilanzierungsstandards IFRS 5 sah. Zu diesem Zeitpunkt lag darüber hinaus auch der Konzernabschluss der Tochtergesellschaft Voltabox AG noch nicht vor, weil sich offenbar auch die Voltabox AG mit kurzfristigen Fragen des Wirtschaftsprüfers konfrontiert sah. Folglich waren wir nicht in der Lage, die Voltabox AG im Konzernabschluss der paragon GmbH & Co. KGaA wieder voll zu konsolidieren, wie es vom Wirtschaftsprüfer gefordert wurde. Im Ergebnis mussten wir den Termin zur Veröffentlichung des Jahresfinanzabschlusses leider verschieben.

Wir waren von diesen Umständen deswegen sehr überrascht, weil der Wirtschaftsprüfer vorher unsere Interpretation des Bilanzierungsstandards IFRS 5 mitgetragen hat. Entsprechend sehen wir die Ursache für die Verzögerung der planmäßigen Veröffentlichung nicht originär in unserem Verschulden. Innerhalb der verbleibenden Zeit bis zur geplanten Veröffentlichung am 27.04.2021 waren die vom Wirtschaftsprüfer kurzfristig veranlassten Änderungen im Zahlenwerk und Anhang nicht in der nötigen Sorgfalt umzusetzen, zumal sich der Wirtschaftsprüfer selbst eine an unsere Anpassungsarbeiten folgende mehrwöchige erneute „Qualitätssicherungsphase“ ausbedungen hatte.

Nun mag man vielleicht reflexartig sagen: der Wirtschaftsprüfer trägt Schuld an der Situation und hat paragon einen Bärendienst erwiesen. Auch wir waren selbstverständlich konsterniert und mussten die Verschiebung zähneknirschend bekanntgeben.

Allerdings sollte auch Folgendes berücksichtigt werden: der Wirtschaftsprüfer agiert stets unabhängig und darf seine Einschätzung ändern – mit allen Folgen, die das hervorruft. Sein Vorgehen zeigt, wie gewissenhaft er die Prüfung unserer Rechnungslegung vornimmt und dass er auch vor unbequemen Entscheidungen nicht zurückschreckt.

Mit Blick auf das, was im vergangenen Jahr anderen börsennotierten Unternehmen und deren Wirtschaftsprüfern widerfahren ist, sollten wir diese Sichtweise ebenfalls zulassen. Für den paragon-Aufsichtsrat war dies ein zentraler Beweggrund, um die Baker Tilly GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, erneut der Hauptversammlung als Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2021 sowie als Prüfer für eine etwaige prüferische Durchsicht des verkürzten Abschlusses und Zwischenlageberichts für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahrs 2021 zur Wahl vorzuschlagen.

Und im kommenden Jahr werden wir mit großer Sicherheit nicht vor der Frage stehen, ob die Voltabox AG vollständig in den paragon-Konzernabschluss zu konsolidieren ist. Auf diesen Themenkomplex werde ich später noch einmal zu sprechen kommen.

Meine Damen und Herren, das öffentliche Leben ist noch nicht wieder in dem Zustand, den wir vor der Pandemie kannten. Auch einzelne Bereiche der Wirtschaft können das noch nicht von sich behaupten. Auch deren Erholung, ich denke da vor allem an die Event- und Unterhaltungsindustrie, aber auch die Gastronomie und Hotellerie, ist stark an den Fortschritt der Impfkampagne geknüpft. paragon hingegen hat – wenn wir die operative Geschäftsentwicklung betrachten – Corona weit hinter sich gelassen. Uns limitieren aktuell weder politische Beschränkungen noch eine reduzierte Nachfrage nach dem Endprodukt Auto.

Wenn man sich unsere Entwicklung im vergangenen Jahr ansieht, kann ich mir vorstellen, dass sich mancher erst einmal verwundert die Augen gerieben hat. Auf der Hauptversammlung vor rund einem Jahr habe ich Ihnen eindrücklich die unmittelbaren Auswirkungen auf paragon durch die flächendeckenden Werksschließungen unserer Kunden geschildert. Nachdem im Februar 2020 bereits unser Werk in China die Fertigung spürbar heruntergefahren hatte, sind auch unsere Produktionsstandorte hier im Heimatmarkt Deutschland innerhalb weniger Tage in den Schlafmodus gezwungen worden. Mit all seinen Folgen, die sich über sechs Wochen oder sogar länger zogen: ein Totalausfall des Umsatzes, massiv gestörte Lieferketten, Tag- und Nacht-Abstimmungen mit Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Kurzarbeit, das Zurückfahren der Investitionen auf ein Minimum; das war schon eine aufregende Zeit.

Die Situation war neu für uns. Ein derartiges Szenario haben wir uns zuvor nicht vorstellen können. Und dennoch, glaube ich, können wir behaupten, diese Herausforderungen exzellent gemanagt zu haben. Rund 40 lange Tage waren unsere Produktionslinien zum Stillstand gezwungen. Aber noch im zweiten Quartal haben wir wieder Fahrt aufgenommen – und wie!

Wir haben es geschafft, unsere Fertigung bei gleichzeitiger strenger Beachtung des Hygienekonzepts sehr zügig nach und nach wieder anzufahren und auf eine hohe Auslastung vorzubereiten. Denn es war klar, dass wir Aufholeffekte sehen. Ich betone es an dieser Stelle gerne noch einmal, dass diese Leistung unserer Logistiker, Einkäufer und Produktionsplaner höchsten Respekt genießt.

Meine Damen und Herren, an dieser Stelle möchte ich, auch im Namen von Herrn Dr. Schöllmann, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von paragon einen besonderen Dank aussprechen. In einer Pandemie und unter den daraus folgenden neuen Formen der Zusammenarbeit Bestleistungen abzurufen, wie wir sie gemeinsam im weiteren Verlauf des vergangenen Jahres vollbracht haben, ist aller Ehren wert. Ihr Engagement, Ihre Zuverlässigkeit und Ihre Zuversicht sind von sehr hohem Wert für paragon und damit ein echter Erfolgsfaktor. Ich bin mir sicher, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ich darf diesen Dank an die paragon-Belegschaft auch in Ihrem Namen aussprechen.

Dabei darf ich nicht vergessen, neben dem kleinen Jubiläum der 20. Hauptversammlung das Jubiläum unseres Elektronikwerkes in Thüringen zu würdigen. Genau 30 Jahre ist es her, dass wir in Zella-Mehlis – heute sind wir im benachbarten Suhl – begannen, Autotelefone in Großserie zu produzieren. Und ich habe es bis heute nicht einen einzigen Tag bereut, in die, wie man damals sagte, neuen Bundesländer gegangen zu sein. Ohne diese erste Akquisition nur drei Jahre nach der

Gründung von paragon stünden wir nicht da, wo wir heute stehen. Seit nunmehr 3 Jahrzehnten ist unser dortiges Werk Vorzeigeobjekt in Sachen Automatisierungsgrad und Qualität. Von hier aus also einen Gruß nach Suhl – wir sind stolz auf die dortigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Das Jahr 2020 war besonders – ohne jeden Zweifel. Dass es für uns aber, insbesondere im zweiten Halbjahr, noch einmal eine solche Wendung nimmt, hätten viele nicht zu träumen gewagt. Schließlich benötigte es nach dem Wiederanlauf unserer Produktionsstandorte noch einige Zeit, ehe wir in der Lage waren, zu bemessen, welche Auswirkungen die Umsatzausfälle und die zeitlichen Verschiebungen im Beschaffungsprozess, insbesondere von Teilen aus China, auf unser Geschäftsjahr haben. Die zwischenzeitlichen Erfolge haben uns sicherlich Mut gemacht. So vermeldeten wir am 2. Juli 2020, dass die Auslastung bereits zu diesem Zeitpunkt fast wieder auf Vorjahresniveau ist. Wir seien für das dritte Quartal „vorsichtig optimistisch“, schrieben wir damals. Und tatsächlich: unsere am 15. Juli aufgestellte Umsatzprognose von 105 bis 115 Millionen Euro haben wir bereits am 4. September, also gut anderthalb Monate später und nach der zwischenzeitlichen Vorlage unseres Geschäftsberichts, angehoben. Auf 110 bis 120 Millionen Euro. Das vermittelt einen guten Eindruck, wie dynamisch diese Phase war. Unsere Produktion fuhr bereits im August Sonderschichten. Die Nachfrage aus der Automobilindustrie nach unseren Produkten war enorm. Der zentrale Treiber waren vor allem die Abrufe für Produkte, die in den Modellen für den chinesischen Markt verbaut werden sollten. In dieser Situation herrschte nach den zeitlich versetzten Einbrüchen für die Volkswirtschaften in Asien und Europa bzw. Nordamerika ein gewisses Ungleichgewicht in Bezug auf die globale Nachfragesituation. Das Coronavirus hat sich in Europa bekanntlich erst um einige Wochen später ausgebreitet.

Die chinesischen Behörden waren nach den ersten Maßnahmen zur Eindämmung des Virus entsprechend früher in der Lage, die Wirtschaft wieder zu öffnen. So war es vor allem der chinesische Automobilmarkt, der zu Beginn des zweiten Halbjahres dafür sorgte, dass wir gut zu tun hatten. Uns kam dabei zupass, dass wir unsere Lieferbeziehungen sowohl mit asiatischen als auch mit den Ablegern deutscher Hersteller massiv ausgebaut haben. Inzwischen beläuft sich der Anteil unseres Outputs, der direkt oder indirekt für den chinesischen Markt gefertigt wird, auf rund zwei Fünftel. Und wir sehen hier durchaus noch weit größeres Potential.

Neben der schnellen Erholung des chinesischen Marktes hat sich auch unsere tiefe Verankerung in den Premium-Modellreihen unserer Kunden einmal mehr als Stabilitätsfaktor für unser Geschäftsmodell erwiesen. Der Fahrzeugabsatz von mehreren paragon-Schlüsselkunden war und ist ein Pfeiler für die insgesamt außerordentlich hohen Kundenabrufe in dieser Phase. In unserer

Corporate News vom 4. September 2020 schrieben wir, dass paragon Automotive im Gesamtjahr 2020 einen Umsatz erzielen könnte, der im günstigsten Fall nur um ca. 14 Prozent unter dem des Vorjahres liegt. Nach dem Umsatzrückgang um rund -22 Prozent im ersten Halbjahr, war das eine sportliche Aufgabenstellung für die zweiten sechs Monate des Jahres. Aber wir haben geliefert – und das stärker, als es von uns erwartet wurde bzw. uns vom Kapitalmarkt und damit von der Öffentlichkeit zugetraut worden ist. In einer äußerst komplexen konjunkturellen Situation haben wir in den Monaten Juli bis Dezember das stärkste zweite Halbjahr der Unternehmensgeschichte erreicht. In diesem Zeitraum ist paragon um 7,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Das ist umso bemerkenswerter, als dass wir bereits in 2019 die Entwicklung des Automobilmarktes deutlich übertreffen konnten. Zum 9-Monats-Quartalsbericht waren wir uns sicher, einen Umsatz am oberen Ende der Spanne von 110 bis 120 Millionen Euro zu erreichen und dass das Potential sogar noch darüber hinausgeht. In einer Meldung vom 10. Dezember konnten wir schließlich die Anhebung der Umsatzprognose auf 125 Millionen Euro verkünden. Schließlich, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, hat paragon Automotive im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz in Höhe von 127,2 Millionen Euro erzielt bei einer EBITDA-Marge von 10,8 Prozent. Damit haben wir nicht nur ein beeindruckendes Output-Niveau in 2020 erreicht, sondern auch die angekündigte Steigerung unserer Profitabilität unter herausfordernden Bedingungen stark untermauert und die prognostizierte Marge von 8 bis 12 Prozent voll getroffen. Die Investitionen lagen zum Bilanzstichtag mit 7,7 Millionen Euro sogar noch unter der ausgegebenen Prognose von 10 bis 15 Millionen Euro. Auf diese Leistung, aufbauend auf den widrigsten aller vorstellbaren Bedingungen, sind mein Geschäftsführungskollege Dr. Matthias Schöllmann und ich sehr stolz.

Mit Freude erfüllt uns auch, wie sich die Segmente und Geschäftsbereiche im Einzelnen entwickelt haben und, noch wichtiger, wie wir ihre langfristige Positionierung stärken konnten. Über die Ergebnisse der einzelnen Geschäftsfelder von paragon Automotive möchte Ihnen im Folgenden einen kurzen Überblick geben:

Unser größtes Segment Elektronik, das im Berichtsjahr aus den Geschäftsbereichen Sensorik, Interieur und Digitale Assistenz bestand, war auch in 2020 mit einem Segmentumsatz von 91,7 Millionen Euro der größte Umsatzträger. 87,2 Millionen Euro gingen auf den Umsatz mit Dritten zurück.

Im Geschäftsbereich Sensorik konnten wir im Vergleich zum Vorjahr ein Wachstum um 6,2 Prozent auf 35,6 Millionen Euro erreichen. Im zweiten Halbjahr zeigte sich vor allem, dass die Nachfrage nach dem Feinstaubsensor DUSTDETECT® in vollem Maße unsere Erwartungen erfüllt.

Im Geschäftsbereich Interieur beträgt der Umsatz 43,6 Millionen Euro. Hier haben sich die Ausfälle aus dem ersten Halbjahr deutlicher ausgewirkt; die Erlöse im zweiten Halbjahr in Höhe von 25,5 Millionen Euro bewegten sich bereits wieder auf Vorjahresniveau. Der noch junge Geschäftsbereich Digitale Assistenz hat mit 8 Millionen Euro zum Segmentumsatz beigetragen – eine herausragende Steigerung um rund 89 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das Segment Elektronik erzielte dabei ein deutlich verbessertes EBITDA von 13,5 Millionen Euro. Die entsprechende Marge von 14,7 Prozent zeigt das Potential unserer Aktivitäten in diesem Bereich. Im Segment Mechanik, das ausschließlich über den Geschäftsbereich Kinematik abgebildet wird, konnten die Umsatzausfälle des ersten Halbjahres nicht vollständig kompensiert werden. Im Ergebnis haben wir mit unseren Kinematik-Produkten einen Umsatz von 40 Millionen Euro erzielt. Das Segment-EBITDA stellt sich leicht verbessert dar und beläuft sich auf 0,5 Millionen Euro. Das bedeutet eine EBITDA-Marge von 1,2 Prozent, nach 0,2 Prozent im Vorjahr.

paragon Automotive konnte im Jahr 2020 einen Free Cashflow von 7 Millionen Euro generieren. Das ist gut. Doch es geht noch besser. Für das laufende Geschäftsjahr haben wir uns 10 bis 12 Millionen Euro als Ziel gesetzt. Wir haben ein klares Ziel: Wir möchten unsere Verbindlichkeiten zu einem signifikanten Anteil aus unserer profitablen Wertschöpfung heraus bedienen. Wir haben schon viel erreicht; im Zeitraum vom Dezember 2019 bis Mitte 2021 haben wir unsere Bank- und Anleiheverbindlichkeiten um ca. 10% senken können.

Das bereits in 2019 aufgesetzte Ergebnisverbesserungsprogramm haben wir unter den Eindrücken der dynamischen Entwicklung der konjunkturellen Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr noch einmal verschärft und darüber hinaus, ich hatte es schon angesprochen, die geplanten Investitionen auf ihre kurzfristige Notwendigkeit hin geprüft. Diese Effizienz möchten wir fortführen und möglichst ausbauen.

Operativ haben wir in den zurückliegenden Monaten und Jahren signifikante Verbesserungen erzielt. Diese starke Position möchten wir jetzt nutzen, um die durch die Investitionen der jüngeren Vergangenheit notwendigen Schulden zurückzuführen.

In dem Kontext ist auch unsere Entscheidung zu sehen, die Schweizer Anleihe mit einem Emissionsvolumen von 35 Millionen Schweizer Franken beschleunigt zurückzuzahlen. Mit Blick auf die bisherige Entwicklung der Anleihe sind wir im Frühjahr zu dem Entschluss gekommen, dass das Kursniveau in keinem Verhältnis zur eigentlichen Robustheit unseres Geschäftsmodells und der operativen Leistungsfähigkeit von paragon steht. Einerseits haben wir die Laufzeit der Anleihe um ein Jahr verkürzt. Statt in 2024 wird der Bond nunmehr bereits im April 2023 vollständig



zurückgezahlt. Bis dahin nehmen wir mehrere Teilzahlungen vor, um die Verbindlichkeit auf Basis unserer guten Innenfinanzierungskraft sukzessive zu reduzieren. Gemäß unserer Erklärung gegenüber dem Schweizer Börsenbetreiber SIX sind wir seit März dieses Jahres in der Lage, die Obligationen zeitlich unbegrenzt zurückzukaufen.

Wie bekanntgegeben ist keine Volumengrenze für diese Teil-Rückkäufe vorgesehen. Den ersten Schritt sind wir Anfang August 2021 gegangen. In einer ersten Tranche haben wir Obligationen im Volumen von 5,25 Millionen Schweizer Franken zurückgekauft. Darüber hinaus evaluieren wir fortlaufend die sich bietenden Optionen hinsichtlich der in 2022 anstehenden vollständigen Rückzahlung der in 2017 begebenen Anleihe über 50 Millionen Euro. Seien Sie gewiss, meine Damen und Herren, dass wir hier stets die Interessen des paragon-Konzerns und der paragon-Aktionäre bzw. der paragon-Anleihegläubiger gewissenhaft abwägen. Ihre Interessen haben für uns eine essentielle Bedeutung.

Ich bin in dem Zusammenhang mehrfach gefragt worden, welche Strategie wir für die Unternehmensfinanzierung von paragon zukünftig verfolgen. Aus meiner Sicht ist dabei wichtig, zu berücksichtigen, dass unsere bisherigen Maßnahmen eine positive Wirkung für den Konzern entfaltet haben. Dabei mussten wir uns einigen außergewöhnlichen Herausforderungen stellen, ohne die wir jetzt vermutlich schon deutlich weiter wären. Aber zur Wahrheit gehört auch: Ohne unsere einzigartige Positionierung bei unseren Kunden in der Automobilindustrie, ohne unsere starke Konzentration auf die aktive Produktentwicklung und die Fokussierung von Innovationen mit echtem Mehrwert für den Endverbraucher, wären wir in den vergangenen Jahren wohl in den gleichen Strudel geraten wie zahlreiche unserer Marktbegleiter. Stattdessen aber haben wir das Marktwachstum regelmäßig übertroffen. Wir profitieren also klar von den Investitionen der jüngeren Vergangenheit. Dass nun zunächst die Schuldenrückführung im Mittelpunkt unseres Handelns steht, liegt auf der Hand. Unser Ziel ist es, das aktuelle Verbindlichkeitsniveau nicht weiter zu erhöhen. Die Schulden der vergangenen Jahre werden wir zurückführen und unsere Innenfinanzierungskraft weiter stärken. Die jüngst getroffenen Maßnahmen sind aus unserer Sicht ein starkes Zeichen, auch gegenüber dem Kapitalmarkt, dass wir das Heft des Handelns in der Hand haben. Wir treffen unsere Entscheidungen aus einer Position der Stärke heraus. Im Rahmen unserer Maßnahmen zur Reduktion der Verschuldungsquote haben wir uns intensiv mit den Assets im paragon-Konzern beschäftigt und dabei beispielsweise ungenutzte Potentiale wie Grundstücke identifiziert, von denen wir uns bereits getrennt haben.

Meine Damen und Herren, ich bin überzeugt, dass wir paragon zukunftsfest aufgestellt haben. Wir haben bewiesen, dass auch temporär schwerwiegende konjunkturelle Einbrüche unserem Unternehmen nicht so leicht aus dem Tritt bringen können. Mit den Ergebnissen der ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres konnten wir belegen: die sensationelle Performance in der zweiten Jahreshälfte 2020 war kein „One Hit Wonder“. Wir haben das hohe Niveau nicht nur gehalten, sondern weiter ausgebaut. Gegenüber dem Vorjahr sind wir um mehr als 50 Prozent gewachsen. paragon hat im ersten Halbjahr 2021 Umsätze in Höhe von 75,7 Millionen Euro erzielt. Aber erst der Vergleich mit dem Vorkrisenjahr 2019 zeigt, wie stabil unsere Entwicklung verläuft. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2019 ist paragon Automotive um rund 18 Prozent gewachsen.

Aus meiner Sicht besonders erfreulich ist die positive, konstante Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche. Nach einer Zeit des Übergangs und der Anpassung bzw. Erweiterung des Produktportfolios stehen heute die Geschäftsbereiche Sensorik und Interieur, in dem die früheren Geschäftsbereiche Cockpit und Akustik gebündelt sind, besser da als je zuvor.

Mit einem EBITDA von 11,2 Mio. Euro haben wir zudem auch unsere stabile Ertragskraft und die nachhaltige Wirksamkeit unserer Anstrengungen zur Ergebnisverbesserung unterstrichen. Ein entscheidender Garant dafür, dass wir im laufenden Jahr in unserer dynamischen Entwicklung nicht ausgebremst worden sind, war die frühzeitige Antizipation der Verknappung von Chips im Markt. Wir haben daher schnell gehandelt und vorgesorgt. Die aufgebauten Sicherheitsbestände versetzen uns in die Lage, unsere Kunden trotz der Beschaffungsprobleme auch weiterhin zuverlässig beliefern zu können.

Auf Basis der ungebrochenen Nachfrage nach unseren Produkten und des weiteren Ausblicks für die verbleibenden Monate in diesem Geschäftsjahr konnten wir unsere Prognose aus dem vergangenen Dezember bereits frühzeitig im Frühjahr anheben. Statt der ursprünglich avisierten 140 Millionen Euro sind wir optimistisch, mit paragon Automotive in 2021 nunmehr rund 145 Millionen Euro Umsatz erzielen zu können. Die EBITDA-Marge wird zwischen 12 und 15 Prozent liegen und zeigt deutlich unsere Ambitionen, die Profitabilität in unserem Wertschöpfungsprozess sukzessive zu steigern. Für das Gesamtjahr erwarten wir einen freien Cashflow in der Größenordnung von 10 bis 12 Millionen Euro. Die Effekte werden gemäß unserer Planung im zweiten Halbjahr deutlich sichtbar werden.

Ein wesentlicher Treiber der Umsatzgenerierung im laufenden Geschäftsjahr wird vor allem die wirklich sensationelle Nachfrage nach dem Feinstaubsensor DUSTDETECT® aus dem Geschäftsbereich Sensorik sein. Wir verfügen hier über eine Lösung, die für Endkunden von äußerst

hohem Interesse ist und damit auch den Nerv der OEMs trifft. Der Sensor findet den Weg in immer mehr Modellreihen. Aber nicht nur er, sondern auch die anderen Produkte aus unserem weltweit unangefochtenen Luftqualitätsmanagement-Systemportfolio treiben die Entwicklung des Geschäftsbereichs Sensorik mit hoher Dynamik voran. Über die erfreuliche Entwicklung unseres jungen Geschäftsbereichs Digitale Assistenz gibt es sicherlich keine zwei Meinungen. Intelligente Software ist aktuell – und natürlich auch auf Jahre hinaus – das Schlüsselwort im Automobilbereich. Unsere Kompetenz im Bereich der digitalen Assistenz für den Autofahrer bzw. die Fahrzeuginsassen hat sich inzwischen weit herumgesprochen. Entsprechend sind Software-Lösungen von paragon immer stärker gefragt und durchdringen den Markt rapide.

Dabei wird unser Wachstum nicht länger schwerpunktmäßig durch unsere guten Beziehungen in den deutschen Markt und durch den Absatz hierzulande getragen. paragon-Produkte werden in immer mehr Märkten eingesetzt. Das beste Beispiel bietet auch hier unser Geschäftsbereich Sensorik, der insbesondere aus dem chinesischen Markt eine hohe Nachfrage erfährt. Wir profitieren nun deutlich von unseren Investitionen mittels Zeit und Geld in den vergangenen Jahren. Mit viel Optimismus blicken wir auch auf die Entwicklung des Geschäftsbereichs Kinematik. Im aktuellen Geschäftsjahr erwarten wir hier eine Steigerung des Umsatzes um rund 30 % im Vergleich zum Vorjahr.

Meine Damen und Herren, paragon betrachtet die Coronakrise mittlerweile im Rückspiegel. Die Auswirkungen haben wir längst hinter uns gelassen. Im Jahr 2021 sind wir auf unseren ursprünglichen Wachstumspfad zurückgekehrt. Und noch erfreulicher stimmt mich, dass unsere Strategie trotz aller Widrigkeiten für den Markt, in dem wir zuhause sind, ganz wunderbar aufgeht. Wir haben klar Kurs auf die Zukunft genommen und machen paragon weiter fit, um sowohl die sich uns bietenden Potentiale zu nutzen als auch bestmöglich resistent gegen Effekte zu sein, die wir als Unternehmen nicht beeinflussen können – und sei es ein noch so kleines Virus.

Auf dem Weg zur Verbesserung der Fitness, oder der Verfassung des paragon-Konzerns sind wir unlängst einen wichtigen Schritt weitergekommen. Unsere Beteiligung an der Voltabox AG werden wir in Kürze bis auf ein kleineres Paket endgültig veräußern. Seit dem 10. Dezember 2020 stehen die Unterschriften von Investoren und uns unter einer entsprechenden Absichtserklärung. Nun stehen wir, nachdem zwischenzeitlich die Deal-Struktur auf Wunsch der Käufer auf den Kopf gestellt worden ist, kurz vor dem Abschluss. Die Transaktion soll nunmehr doch in etwa so verlaufen, wie im LOI vereinbart. In wenigen Wochen dürfte das Kapitel für uns erledigt sein.

Damit trennen sich die Wege von paragon und Voltabox als Gesellschaften, nachdem wir im Laufe der vergangenen Monate bereits Gelegenheiten genutzt haben, um kleinere Pakete an Voltabox-Aktien zu veräußern. Selbstredend endet damit auch die Vollkonsolidierung von Voltabox in den paragon-Konzernabschluss. Inhaltlich hingegen trennen wir nicht alle Bänder zu dem ehemaligen Geschäftsbereich unseres Unternehmens. Mit der Lizenznahme der neuen und innovativen Technologie Voltabox-Flow-Shape-Design® (FSD genannt) und der Übernahme des weiteren Automotive-Portfolios von Voltabox haben wir eine wegweisende strategische Entscheidung getroffen. paragon weitet sein Engagement im Bereich der Elektromobilität für die Automobilindustrie deutlich aus. Erstmals produziert paragon Automotive dann eigenständig Traktions- und Starterbatterien. Um unsere Aktivitäten im Bereich der E-Mobilität sinnvoll bündeln zu können, haben wir den Geschäftsbereich „Power“ gegründet.

Die FSD-Technologie hat uns überzeugt. Sie bietet erhebliche Potentiale für die Anwendung in Pkw, Lkw, Zweiräder, aber auch in Luft- und Raumfahrt. Durch die Verwendung von geschäumten Kunststoffen zur Herstellung von Batteriegehäusen verspricht die Technologie erhebliche Gewichtseinsparungen bei der Auslegung von Batterien, die optimale Ausnutzung von Bauräumen und entsprechend signifikante Kosteneinsparpotentiale. Der Geschäftsbereich Power hat im zweiten Quartal mit einem deutschen Automobilhersteller erste Umsätze generiert. Die ersten nennenswerten Erlöse aus dem Geschäft mit Batterien erwarten wir für das Jahr 2022 in einer Größenordnung im mittleren einstelligen Millionen-Bereich. Mittelfristig verfolgen wir das Ziel, den Geschäftsbereich Power in eine ähnliche Größenordnung bzw. auf das zukünftige Niveau der übrigen Geschäftsbereiche zu heben. Die Potentiale liegen deutlich vor uns. Uns bietet sich hier die Chance, die Elektromobilität in automobilen Anwendungen auf einer verhältnismäßig kurzen Zeitskala als fünfte Produktsäule von paragon zu etablieren.

Wie bereits erwähnt, wird der chinesische Markt für uns immer wichtiger. Am Standort Kunshan in der ostchinesischen Provinz Jiangsu produzieren wir mehrere Lösungen aus dem Geschäftsbereich Sensorik, wie z.B. den Luftqualitätssensor AQS und auch den bereits mehrfach erwähnten DUSTDETECT®. Außerdem fertigen wir hier Freisprechmikrofone für den chinesischen Markt, in dem inzwischen jedes vierte verkaufte Auto von einem der deutschen Hersteller produziert wird. Die Entwicklungsleistung erfolgte dabei bisher stets in Deutschland.

Mittlerweile gibt es aber auch schon eine Reihe von Entwicklern in Kunshan, die zukünftig neben der Applikation bestehender Produkte auch spezielle, dem chinesischen Markt angepasste

Produkte entwickeln werden. Auch unser Geschäftsbereich Digitale Assistenz verfügt dort über ein eigenes Software-Entwicklungsteam.

In China haben wir uns in den vergangenen Jahren mit unseren Lösungen für das Luftqualitätsmanagement den Ruf eines exzellenten Hightech-Zulieferers der Automobilbranche erarbeitet. Das bestätigt auch unser General Manager vor Ort, Herr Wolfgang Ketter. Wir möchten diese gute Ausgangsbasis nutzen, um den chinesischen Markt jetzt nach und nach mit weiteren von den Endverbrauchern gefragten Produkten zu erschließen.

Auch an anderen Orten auf dieser Welt ist paragon innerhalb eines Jahres noch präsenter geworden. Mit der Eröffnung von Vertriebsbüros in Paris, Frankreich, und in Triest, Italien sind wir den internationalen Kunden deutlich näher gekommen. Aktuell bauen wir eine Vertriebsrepräsentanz in den USA auf. Es ist unser erklärtes Ziel, das Absatzgebiet von paragon in den kommenden Jahren deutlich auszuweiten. Mit den bereits geknüpften Kontakten zu den bekannten OEMs in den genannten Staaten, die über eine für paragon attraktive Automobilhersteller-Landschaft verfügen, hat zusätzlicher internationaler Flair bei uns Einzug gehalten.

Neue Wege gehen wir auch in Südasien, genauer in der südindischen Millionenstadt Bengaluru, besser bekannt als Bangalore. Hier haben wir ein Büro eröffnet, in dem KI-basierte Softwareprodukte für den Geschäftsbereich Digitale Assistenz entwickelt werden. Der große Vorteil des Standorts ist die deutlich bessere Verfügbarkeit von talentierten Absolventen oder Experten mit Programmierkenntnissen. Unser Team vor Ort ist hochgradig motiviert und soll zügig ausgebaut werden.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: paragon steht nicht still. paragon geht neue Wege, wird internationaler. Und, natürlich, paragon wächst. Schnell und nachhaltig.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre von paragon, an dieser Stelle möchte ich einen besonderen Dank aussprechen. Sie haben es unserer Mitteilung vom 27. April oder spätestens der Einladung zu dieser Hauptversammlung bereits entnommen. Herr Prof. Dr. Eckstein, seines Zeichens in den vergangenen sieben Jahren Vorsitzender des paragon-Aufsichtsrats, legt sein Amt nieder. Anlass ist seine Berufung in den Wissenschaftlichen Beirat des Bundesverkehrsministeriums (BMVI). Und auch wenn ich seine Entscheidung zutiefst bedaure, kann ich sie verstehen. Ihm bietet sich damit eine einmalige Chance, die ein hohes Maß an Engagement und Neutralität erfordert. Lieber Herr Prof. Dr. Eckstein, mein Geschäftsführungskollege Dr. Matthias Schöllmann und ich

wünschen Ihnen für Ihren weiteren privaten Lebensweg alles erdenklich Gute und für Ihre neu hinzugekommene berufliche Aufgabe viel Erfolg!

Gleichzeitig freue ich mich sehr, dass die Hauptversammlung heute die Wahl über eine exzellente Nachfolgerin für den Aufsichtsrat hat. Frau Prof. Dr. Iris Gräßler ist, so bin ich überzeugt, ein echter Glücksgriff für paragon. Als Professorin für Produktentstehung leitet sie seit 2013 den entsprechenden Lehrstuhl am Heinz-Nixdorf-Institut der Universität Paderborn.

Zuvor war sie von 2000 bis 2013 in verschiedenen Führungspositionen in der Robert Bosch GmbH tätig und u.a. für Produktentstehung, Produktionssysteme und Change-Management verantwortlich. Frau Prof. Gräßler promovierte im Jahr 1999 und schloss ihre Habilitation in 2003 am Lehrstuhl für Produktionssystematik, Werkzeugmaschinenlabor der RWTH Aachen ab. Liebe Frau Prof. Gräßler, im Namen der Geschäftsführung darf ich Ihnen sagen, dass wir uns außerordentlich über eine zukünftige Zusammenarbeit mit Ihnen freuen würden.

Meine Damen und Herren, damit komme ich nun zum Schluss meiner Rede und möchte mit einer zentralen Botschaft schließen: paragon ist exzellent aufgestellt – und findet auf die sich uns in den Weg stellenden Herausforderungen auch zuverlässig Antworten.

Die Geschäftsführung von paragon bittet Sie daher, uns auf bei den aktuellen und zukünftigen Aufgaben, die ich Ihnen heute skizziert habe, weiterhin wohlwollend gesonnen zu unterstützen.

Ihnen persönlich, liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, wünsche ich alles Gute und insbesondere – in diesen Zeiten noch wichtiger als ohnehin – Gesundheit. Passen Sie auf sich auf.

Ich danke Ihnen sehr herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen.