

## **Hauptversammlungsrede 2014**

### **Vorstandsvorsitzender Klaus Dieter Frers**

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

### **Begrüßung**

Ich begrüße Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der paragon AG und freue mich, dass so viele unserer Aktionäre erschienen sind. Im vergangenen Jahr feierten wir ja unser 25jähriges Jubiläum - und treffen uns damit heute sozusagen ein Jahr nach der Silberhochzeit. Den Aufmerksamen unter Ihnen ist wahrscheinlich eines der deutlichen Symbole für den Übergang in das nächste Vierteljahrhundert von paragon aufgefallen: Der Start in die nächsten 25 Jahre manifestiert sich sichtbar in unserem Logo. Wir unterstreichen jetzt sozusagen paragon und bekennen uns zu unserer Tradition mit der Gründung im Jahr 1988.

Aber ist das überhaupt richtig? Wenn wir etwas genauer hinschauen, entdecken wir noch mehr Tradition. So haben wir 2005 den Automobilzulieferer und Spezialisten für Kommunikationstechnik Cullmann aus Cadolzburg bei Nürnberg übernommen, der bereits 1968 gegründet wurde. Und 2004 haben wir das Feinmechanik-Unternehmen Haller aus dem Schwarzwald gekauft. Hier reicht die Historie sogar bis in

das Jahr 1925 zurück. Nehmen wir es genau, werden wir also in knapp 10 Jahren schon Einhundert. Wenigstens zum Teil.

Und auch wenn es mir und allen Mitarbeitern bei paragon im Blut liegt, vor allem nach vorne zu schauen, so macht Tradition durchaus stolz, kann Rückschau eine Menge verdeutlichen.

### **Mechatronik: Leidenschaft**

So habe ich beispielsweise vor vielen Jahren eine Geschichte gehört, die sehr schön beschreibt, dass Alles im Leben seinen Sinn hat. Manchmal, wenn man etwas tut oder wenn man für etwas seine Leidenschaft entdeckt und diese dann pflegt, weiß man noch nicht genau, wofür das gut sein soll – später wird dies dann ganz klar.

Der Erzähler dieser Geschichte war Steve Jobs, der Gründer von Apple.

Jobs berichtete von einem Kalligraphie-Kurs, den er gemacht hatte und bei dem er alles über Serifen, Buchstabenabstände und so weiter lernte, – kurz – alles, was Typographie großartig und ästhetisch macht. Aber: Dies hatte zunächst für ihn überhaupt keinen greifbaren Nutzen. Als er später jedoch seinen berühmten Macintosh Computer entwarf, den Vorläufer der heutigen Apple-Rechner, wurde dies der erste Computer mit wirklich schöner Typographie. Eine revolutionäre Idee damals. Und hätte "Windows nicht den Mac einfach kopiert", wie Jobs sagte, hätte

heute kein PC dieser Welt eine ästhetische Typographie. Alles, so Jobs, nur weil er diesen Kalligraphie-Kurs absolviert hatte.

Jobs mag ganz unbescheiden übertreiben – doch seine Conclusio aus diesem Erlebnis, teile ich: Wir müssen auf unsere Fähigkeiten, unser Schicksal und unser Leben vertrauen, denn wir können den Sinn für bestimmte Punkte im Leben nicht in der Vorschau sehen, sondern immer nur in der Rückschau.

Sie verzeihen mir vor diesem Hintergrund sicher, wenn ich an dieser Stelle einen etwas weiteren Bogen bis zu meiner Kindheit und Jugend schlage, um Ihnen diese fast philosophische Einführung zu verdeutlichen. Unsere Familientradition gab mir den Weg zu einem Maschinenbaustudium vor – aber trotzdem zog sich vor allem meine Begeisterung für Elektronik wie ein roter Faden durch meine Schulzeit und mein Studium. Meinen ersten Entwicklungsversuch machte ich schon in der Schule – und wenn Sie einmal in der heutigen Zentrale von paragon in meinem Büro vorbei schauen, sehen Sie das Ergebnis dieses ersten Versuchs dort ausgestellt. Noch nicht perfekt – aber man sieht sofort: Ein gewisses Potenzial zeigte sich bereits. Auch während des Studiums blieb Elektronik immer Thema und ich gründete bereits damals parallel eine kleine Firma, mit der ich mein Studium finanzierte.

Das Berufsbild des Mechatronikers, war damals noch gar nicht erfunden – aber es hätte auf mich und mein Interesse an der Kombination aus

Maschinenbau und Elektronik perfekt gepasst. Eigentlich hätte ich diesen Begriff erfinden müssen.

### **Die Idee Artega – und die „Folgen“**

Vor diesem Hintergrund kann man es natürlich nur schwer einen Zufall nennen, dass auch das Automobil an sich bereits früh eine meiner Leidenschaften wurde. In meiner Freizeit, und - wie sich kaum verbergen lässt - bei meinen beruflichen Ambitionen. Einer der Höhepunkte war sicher im Jahr 2003 die Idee, ein eigenes Automobil zu entwickeln. Nicht irgendeines, sondern ein Highlight: den Artega. Natürlich nicht aus purer Leidenschaft, sondern um ein Aushängeschild, ein Flaggschiff für paragon zu haben. Vielleicht erinnern sich einige hier noch daran, dass Delbrück damals von den Medien schon als „Autostadt“ titulierte wurde. Die Entwicklung des Artega hat uns großen Respekt in der Branche eingebracht. Ich sehe die Aktivitäten rund um den Artega für mich persönlich aber auch als eine Art Reifeprüfung – für das was anschließend hier in Delbrück bei paragon entstand und was noch entstehen soll.

Alle diese Fäden laufen nämlich heute bei paragon zusammen. Und gerade der Artega hat eine große und für paragon sehr greifbare Bedeutung: Diese Entwicklung hat uns in ganz andere Bereiche des Know-hows katapultiert. Sie hat ein ganz wesentliches Fundament gelegt für unsere heutige Strategie, die ich immer als „Mehr Euro pro Auto“ bezeichne. Die Entwicklung von Systemen, Ideen und Patenten,

unsere Innovationsstärke – die erste Saat wurde schon in meiner Jugend gelegt und der Artega war später ein ganz wichtiger Dünger für eine Strategie, die heute bei paragon fast schon perfekt aufgeht.

Bevor ich Ihnen passend dazu das Geschäftsjahr 2013 und unsere aktuelle Strategie vorstelle, möchte ich mich jedoch bedanken – und zwar bei unserem Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Zimmermann. Wie Sie ja wissen, hat er sein Amt mit Ablauf dieser Hauptversammlung aus Altersgründen zur Verfügung gestellt. Herr Zimmermann, Sie haben ja vor einiger Zeit einen runden Geburtstag gefeiert, zu dem ich Ihnen noch einmal herzlich gratulieren möchte. Sie haben uns in den vergangenen Jahren mit Rat und Tat zur Seite gestanden. Ihre Expertise war sehr wichtig für paragon in den Jahren der Konsolidierung seit 2010. Die Früchte, die wir jetzt ernten, sind damit auch Ihr Verdienst. Und deshalb möchte ich auch ausdrücklich anerkennen, dass Sie die Begleitung des starken Wachstums der kommenden Jahre einer jüngeren Persönlichkeit überlassen wollen. Einer Persönlichkeit, die durch die Vernetzung in der Automobilbranche das Unternehmen paragon weiter nach vorne bringen kann.

Herr Zimmermann, ich wünsche Ihnen von Herzen alles Gute für Ihr weiteres Leben. Ich weiß von Ihnen, dass Sie zwar kürzer treten wollen – aber ich weiß auch, dass Sie das nicht werden. Dieser Blumenstrauß kann vor dem Hintergrund Ihrer Arbeit für uns nicht mehr als ein kleines

Zeichen unseres Dankes für Ihre Arbeit in den vergangenen Jahren sein.  
Vielen Dank.

Und nun zum vergangenen Geschäftsjahr 2013.

### **Geschäftsjahr 2013**

Wir blicken auf ein exzellentes Geschäftsjahr 2013 zurück - mit einer sehr guten Entwicklung in so ziemlich allen Geschäftsbereichen. Besonderes Augenmerk verdienen unsere beiden jungen Geschäftsbereiche Karosserie-Kinematik und Elektromobilität. Diese standen 2012 für einen Umsatzanteil von rund 0,5% - und 2013 bereits für rund 10%. Ein deutlicher Sprung nach vorne. Gleichzeitig zeigt der 10%-Anteil jedoch auch, wie wichtig weiterhin unsere angestammten Geschäftsbereiche sind, wobei Sensoren und Akustik ebenfalls ein sehr starkes Jahr 2013 gezeigt haben. Und nicht vergessen wollen wir einen unserer größten Geschäftsbereiche, Cockpit. Durch das planmäßige Auslaufen von Produkten verringert sich der Umsatz derzeit zwar wie erwartet und auf dem französischen Markt halten die Absatzschwierigkeiten einiger OEMs an. Dies konnten wir bisher nicht komplett kompensieren. Doch auch hier werden wir mittelfristig wieder auf einen klaren Wachstumspfad zurückkehren. Ich rechne für 2015 mit konstanten Umsätzen und anschließend wieder mit einer sukzessive anziehenden Entwicklung.

Darüber hinaus konnten wir 2013 mit der KarTec GmbH ein interessantes Unternehmen in den Bereich Karosserie-Kinematik integrieren und mit der Platzierung unserer Anleihe unsere Finanzkraft deutlich stärken. Insgesamt haben wir 2013 unsere Umsätze gesteigert – und zeichnen uns dabei weiterhin durch eine hohe Ertragskraft aus. Und: Wir haben einige wichtige Weichenstellungen vorgenommen, die ich Ihnen später noch im Detail erläutern möchte.

Vorab, denn das ist für Sie als Aktionäre und Investoren sicher besonders wichtig: Wir haben alle unsere Prognosen erfüllt, haben das gehalten, was wir veröffentlicht haben. Es ist das eingetreten, was ich Ihnen auf unserer letzten Hauptversammlung angekündigt habe.

Doch erst einmal zu den Kennzahlen 2013.

Wie Sie auf diesem Chart sehen, haben wir 2013 sowohl unsere Umsätze als auch unsere Erträge verbessert. Die Umsatzerlöse nahmen um 4,9% zu und stiegen von 70,4 Mio. Euro auf 73,9 Mio. Euro. Beim EBIT, also dem Ergebnis vor Zinsen und Steuern, erreichten wir erneut eine Marge von 10,7%. Gerundet liegen wir mit 7,9 Mio. Euro leicht über dem Vorjahresniveau von 7,8 - hätten wir die Zahlen ausgeschrieben, würden Sie sogar die Steigerung von 2,1% erkennen. Beim EBITDA, dem Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen legten wir von 11,8 Mio. Euro auf 12,1 Mio. Euro zu und erwirtschafteten damit eine

Marge von 16,3%. Nicht schlecht in einem so heiß umkämpften Markt wie der Automobilindustrie.

Der Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie sind hingegen jeweils leicht zurückgegangen. Dies hängt einerseits mit den Zinsen für die Anleihe zusammen und andererseits mit gestiegenen Ertragssteuern. Wir befinden uns jedoch weiterhin auf einem sehr attraktiven Niveau – und wir haben vor, dieses Niveau mittelfristig weiter zu steigern. Vor dem Hintergrund des Ergebnisses von 96 Cent je Aktie können wir auf dieser Hauptversammlung wieder eine Dividende von 25 Cent je Aktie vorschlagen. Damit würden wir dann über 1 Mio. Euro an die Aktionäre ausschütten.

Insgesamt - so das Fazit - sind Sie also Aktionäre eines gesunden, rentablen und finanzstarken Unternehmens.

### **Umsatzverlauf und Umsatzverteilung**

Wenn wir uns den Umsatzverlauf der letzten Jahre seit 2010 anschauen, wird die Entwicklung nicht weniger beeindruckend. Schritt für Schritt haben wir uns in jedem Jahr gesteigert – von 60,4 Mio. Euro im Jahre 2010 – bis zu den genannten 73,9 Mio. Euro im vergangenen Jahr. Und wenn es nach mir geht, werden diese Blöcke in den kommenden vier Jahren noch einmal deutlich wachsen.

Schauen wir uns die Umsatzverteilung nach Geschäftsbereichen an, so sehen Sie, dass unsere Bereiche Sensoren und Cockpit weiterhin unsere mit großem Abstand stärksten Umsatzbringer sind und 2013 jeweils 37% der Umsätze erwirtschaftet haben. Dabei war der Bereich Cockpit wie erwähnt erwartungsgemäß rückläufig: Nach rund 33 Mio. Euro in 2012 haben wir hier 27,3 Mio. Euro in 2013 erwirtschaftet. Der Geschäftsbereich Sensoren erreichte mit einem ordentlichen Plus nun 27,6 Mio. Euro – nach 26,2 Mio. Euro im Vorjahr. Ebenfalls eine gute Steigerung legte der Bereich Akustik hin, der mit einem Umsatz von 11,7 Mio. Euro einen Umsatzanteil von 16% erzielte.

Die beiden Geschäftsbereiche Karosserie-Kinematik mit Umsatzerlösen in Höhe von 3,5 Mio. Euro und Elektromobilität mit 3,8 Mio. Euro erwirtschafteten jeweils einen Umsatzanteil von rund 5%. Zum Vergleich: 2012 waren es zusammen noch ein halbes Prozent. Wir sprechen hier als von dem Zwanzigfachen – wenn auch von einer niedrigen Basis ausgehend. Aber es wird bereits sehr deutlich, dass wir hier schon vor einigen Jahren das richtige Gespür für die Chancen in diesen Bereichen hatten.

Zusammenfassend kann man mit Blick auf die Geschäftsbereiche und ihre Umsatzanteile sagen: Ein erfolgreiches Jahr – zu dem jeder Bereich seinen Anteil beigetragen hat.

Eine ebenfalls beeindruckende Grafik mit Balken, die nach rechts hin immer größer werden, so wie ich es Ihnen am liebsten zeige, vermittelt Ihnen einen Eindruck über die Entwicklung unseres Eigenkapitals. Im Jahr 2010 sind wir mit 4,5 Mio. Euro Eigenkapital und einer Quote von gerade einmal 10% gestartet – 2013 lagen wir bei fast 16 Mio. Euro und einer Quote von über 30%. Überraschend positiv ist sicher unsere Eigenkapitalquote in 2013. Warum überraschend? Wir haben durch die Anleihe zusätzlich 10 Mio. Euro Fremdkapital aufgenommen – und da könnte man natürlich erwarten, dass die Eigenkapitalquote zurückgeht. Aber stattdessen ist sie noch einmal um einen Prozentpunkt von 29,6% auf 30,6% gestiegen. Wir als paragon AG stehen damit weiterhin für Substanz. Ich denke, dieses Chart sagt erstens viel darüber raus, wie gut wir in den vergangenen Jahren gearbeitet haben und es vermittelt zweitens ein klares Bild davon, auf welchem sicherem Fundament paragon heute steht. Wir können nun wieder vor allem nach vorne schauen – aber dazu später mehr.

### **Highlights 2013: KarTec und Anleihe**

Erst noch einmal kurz zu zwei besonderen Highlights des abgelaufenen Geschäftsjahres. Zuerst die KarTec GmbH. Ich freue mich ausgesprochen, dass es uns gelungen ist, diesen Spezialisten für Fahrzeug-Kinematik zu übernehmen und bei paragon zu integrieren. KarTec bringt uns langjähriges Know-how in der Entwicklung und im Vertrieb und befruchtet damit unseren Geschäftsbereich Karosserie-Kinematik bei Produkten wie den Spoilersystemen und in der

Cabrioüberdeck-Peripherie. Die Zielsetzung des Unternehmens passt eins zu eins auf die Haltung, die wir bei paragon schon lange pflegen: Mehr Effizienz und Komfort beim Autofahren. Die KarTec ergänzt uns perfekt. So soll es sein.

Und da wir auch in Zukunft weiter investieren wollen, hatten wir uns 2013 entschlossen, über eine Anleihe den Kapitalmarkt für die Aufnahme von Fremdkapital zu nutzen. Trotz schwierigem Marktumfeld haben dabei private und institutionelle Investoren 10 Mio. Euro in unser Unternehmen investiert, die pro Jahr mit 7,25% verzinst werden. Die Anleihe läuft für 5 Jahre. Weitere 3 Mio. Euro kamen im März 2014 im Rahmen einer Auffüllung noch einmal dazu.

Dies ist zwar ein ordentlicher Zins, den wir in jedem Jahr zahlen, aber mit Blick auf unsere Margen sicher vertretbar. Wir werden mit den Mitteln vor allem in den USA und in China investieren und wir werden unsere Geschäftsbereiche weiter nach vorne bringen. Die Rendite, die ich hier mittelfristig erwarte, lohnt die Aufnahme der Anleihe. Ich werde Ihnen unsere Strategie dazu in wenigen Minuten en detail vorstellen.

Nun zu den aktuellen Zahlen.

### **Ergebnisse des ersten Quartals 2014**

Das erste Quartal 2014 war auf der Umsatzseite überragend. Wir haben unsere Umsatzerlöse um deutliche 15,2% erhöht und insgesamt 19,0

Mio. Euro erwirtschaftet nach 16,5 Mio. Euro im Vorjahr. Ich denke, das zeigt, wohin die Reise 2014 und auch in den kommenden Jahren gehen soll.

Bei der Analyse der einzelnen Geschäftsbereiche wird deutlich, dass alle Bereiche im ersten Quartal gute Ergebnisse verzeichnen konnten und damit zu dieser starken Umsatzentwicklung der paragon AG beigetragen haben. Das verstehe ich unter einem soliden Fundament. Besonders deutlich fiel die Steigerung im Bereich Akustik aus, in dem wir unsere Umsätze von 2,8 Mio. Euro um 35,7% auf 3,8 Mio. Euro erhöhen konnten. Im Bereich Sensoren haben wir die Umsätze um rund 10% erhöht, im Bereich Cockpit um fast denselben Wert. Unsere Geschäftsbereiche Elektromobilität und Karosserie-Kinematik werden im weiteren Verlauf des Jahres anziehen. Aber bereits jetzt bleibt festzuhalten: Dies ist das beste Quartal nach unserer Neustrukturierung.

Auf der Ertragsseite sehen die Ergebnisse auf den ersten Blick nicht so gut aus – aber ich sage bewusst: Nur auf den ersten Blick. Demnach haben wir ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern, EBIT in Höhe von rund 600 Tausend Euro nach noch 900 Tausend im Vorjahr erreicht, was einer Marge von 3,1% entspricht. Und wir haben ein Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern, EBITDA, von 1,8 Mio. Euro erwirtschaftet nach rund 2,0 Mio. Euro im Vorjahr und damit eine Marge von 9,5%. Dies hat aber nicht etwa mit einer schlechteren operativen Entwicklung zu tun, sondern mit unseren deutlichen Investitionen in die

beiden neuen Geschäftsbereiche. Allein hier haben wir gegenüber dem Vorjahr deutlich mehr als eine halbe Million Euro an Mehraufwendungen zu verzeichnen gehabt und in die Zukunft investiert. Dementsprechend sehen Sie bei den um diese Aufwendungen bereinigten Werten ein EBITDA von 2,5 Mio. Euro – dies wäre ein Plus von 26,4% und ein EBIT von 1,3 Mio. Euro, was einer Steigerung von 44,9% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das sind für mich Werte, die unsere derzeitige operative Entwicklung deutlich besser vermitteln.

Das insgesamt gute erste Quartal sagt auch schon Einiges über die Erwartungen für das Gesamtjahr: Wir wollen unsere Umsätze um rund 8% steigern - 2015 können es dann sogar noch einmal 20% werden - und planen dabei vor allem mit einer sehr ordentlichen Steigerung im Bereich Elektromobilität. Wir gehen weiter davon aus, dass unser Ergebnis vor Zinsen und Steuern weiter eine zweistellige Marge zeigen wird. Dabei müssen wir berücksichtigen: Wir sind auf Expansionskurs, wir investieren in Forschung & Entwicklung, in neue Geschäftsbereiche und wie ich noch erläutern werde in die Internationalisierung unsere Unternehmens. Vor diesem Hintergrund ist bei Eintreffen der Prognose das Jahr 2014 als klarer Erfolg zu bezeichnen.

### **Strategie: Starten**

Jetzt habe ich Ihnen sehr viele und größtenteils auch sehr gute Zahlen gezeigt – so dass ich bereits auf dieser Basis mit Fug und Recht 2013 als erfolgreich abhaken könnte. Und doch habe ich über das vielleicht

Wichtigste noch gar kein Wort verloren. Wichtiger als die reinen Zahlen sind für mich nämlich die wesentlichen Weichenstellungen, die wir 2013 und in den vergangenen Monaten des Jahres 2014 vorgenommen haben.

Seit 2010 sind wir bei paragon vor allem einen sicheren Kurs gefahren, haben quasi einen Boxenstopp eingelegt, die Bremsen erneuert, einige Schrauben angezogen, dann einen ausgiebigen Ölwechsel vorgenommen und schließlich die letzten Karosserieteile angebracht. Konkret heißt das: Wir haben unsere Kapitalbasis gestärkt, bessere Strukturen geschaffen, und neue Geschäftsbereiche auf- und ausgebaut, um damit die großen Chancen im Markt mit unseren Ideen und unserer Kraft zu nutzen. Und wir haben unseren Fokus auf das Thema internationale Präsenz ausgerichtet. Nun wird es Zeit. Zeit, richtig zu starten. Aber Eines nach dem Anderen.

Ein ganz wesentlicher Baustein für unsere nach vorn gerichtete Strategie ist unsere Anleihe, durch die uns zusätzlich 13 Mio. Euro zugeflossen sind. Eine Notwendigkeit sowohl mit Blick auf unsere zahlreichen Pläne und konkreten Vorhaben, aber auch mit Blick auf die große Bedeutung einer starken Kapitalbasis in unserem nicht immer einfachen Markt. Diese Anleihe war sicher eines der deutlichsten Signale nach draußen, dass wir jetzt mit einem runderneuertem und hoch motorisierten Fahrzeug namens paragon unterwegs sind.

Ebenfalls wichtige neue Teile – ich bitte die Herren jetzt schon einmal um Verzeihung, dass ich Sie als Teile bezeichne – sind fraglos unsere neuen personellen Strukturen mit Herrn Dr. Schwehr als Technikvorstand seit dem 1. April und Prof. Dr. Eckstein, dem Kandidaten für den Aufsichtsrat. Beide bringen uns als paragon substantiell nach vorne, sie sind gleichzeitig Signal und zusätzlicher Antrieb unserer jetzt ganz auf Wachstum ausgerichteten Strategie.

Ich möchte Ihnen meinen neuen Vorstandskollegen Dr. Schwehr kurz vorstellen, da er sich nicht selbst zu sehr loben wollte. Das übernehme ich dann mal. Dr. Stefan Schwehr hat in den vergangenen fast 20 Jahren bei dem Ihnen nicht ganz unbekanntem Unternehmen Daimler gearbeitet. Und er hat sich – wie passend – vor allem mit Themen der Elektronik rund ums Auto und dabei vor allem auf neudeutsch mit Infotainment, mit Telematik sowie Interieur- und Karosserie-Elektroniksystemen beschäftigt. Das hört sich so an, als ob es gut zu uns passen könnte. Finden Sie nicht auch?

Dr. Schwehr übernimmt deshalb auch das Technikressort im Vorstand und wird sich sowohl in die Forschung & Entwicklung als auch in unseren Vertrieb einbringen und diese Bereiche substantiell vorantreiben. Dr. Schwehr – an dieser Stelle vielleicht auch noch einmal an Sie: herzlich Willkommen bei der paragon AG.

Zu Herrn Prof. Eckstein nur einige kurze Worte, er wird sich Ihnen gleich noch selbst vorstellen. Prof. Dr. Lutz Eckstein war in seiner Vergangenheit bei den Premiumherstellern Daimler und BMW in verantwortlicher Position tätig. Seit 2010 ist er Professor an der RWTH Aachen und dort Leiter des Institutes für Kraftfahrzeuge. Auch hier: Wie passend. Das Thema Kraftfahrzeuge zieht sich durch seine gesamte Vita – und damit ist er bei uns genau an der richtigen Adresse.

Herr Prof. Eckstein – vielleicht möchten Sie sich kurz vorstellen:

### **Vorstellung Prof. Eckstein.**

Vielen Dank. Auch Ihnen noch einmal: Herzlich Willkommen.

Soweit zu den Personalien.

### **Strategie: höherwertige Systeme**

Kommen wir damit zu den zahlreichen Chancen im automobilen Markt und zu den Ideen, die wir dafür im Kopf haben und bereits sukzessive umsetzen. Manche würden das auch Strategie nennen. Was nicht ganz unwichtig ist – wie sagte Michel de Montaigne: Kein Wind ist demjenigen günstig, der nicht weiß, wohin er segeln will. Wir wissen es – und das möchte ich nun etwas genauer erläutern.

Unser großes Ziel, mehr Euro in jedes Auto zu bekommen, also mehr paragon-Produkte, wollen wir mit einer klaren Strategie erreichen:

Höherwertige Systeme entwickeln, mit denen wir die Konkurrenz, aber vor allem unsere Kunden überraschen und überzeugen können – um schließlich viel Geld damit zu verdienen. Aber was heißt eigentlich „höherwertige Systeme“ ganz konkret, was erzähle ich da immer? Vielleicht vermittelt Ihnen dies ein klareres Bild davon – manche von Ihnen haben es auch schon im Foyer gesehen: Ein Luftgütesensor und ein Batteriepack aus unserer Produktion.

Der Luftgütesensor ist ein fantastisches Produkt. Die Komplexität, der ingenieurtechnische Anspruch dieser beiden Produkte ist jedoch kaum zu vergleichen. Dieses Batteriepack ist mit 600 kg nicht nur gewichtstechnisch eine andere Dimension von Produkt. Eines dieser Batteriepacks verfügt über 3200 Batteriezellen, die aneinandergereiht rund 208 Meter lang wären. Es hat allein die Kapazität, mit der ein 28-Tonnen schwerer Bus 13 Kilometer weit rein elektrisch fahren kann. Oder um es Ihnen mit einem für Sie anschaulicherem Beispiel zu vermitteln: Mit einem einzigen dieser Wunderwerke können Sie nicht nur Ihren Fernseher für alle Spiele der deutschen Nationalmannschaft bis zum erwarteten WM-Titel in Brasilien betreiben – nein, Sie können gleichzeitig auch noch Ihre Zapfanlage anschließen, damit auch immer kühles Bier bereit steht. So ist doch für jeden verständlich über welche Power unsere Batteriepacks verfügen.

Ein ebenso gutes Beispiel sehen Sie hier: Bei einem Vergleich dieser schönen Stoppuhr mit dem noch schöneren Heckflügelantrieb des neuen

Porsche 918 Spyder, der mit seinen sagenhaften 887 PS in 2 Sekunden auf 100 Stundenkilometern ist. Ich muss Ihnen nicht erklären, wie filigran gearbeitet eine Uhr ist. Das wissen Sie selbst. Aber ich möchte Ihnen erklären, dass unser Heckflügelantrieb für den Porsche 918 ebenso filigran und technologisch anspruchsvoll wie ein Schweizer Uhrwerk ist. Damit tragen wir unseren Teil zu diesem wunderschönen wie auch technisch höchst anspruchsvollen Porsche bei. Wir produzieren diese Hydraulikeinheit in Delbrück als geschlossenes System und so liefern wir es aus. Ein feinwerktechnisches Wunderwerk. Und das ist nicht übertrieben.

Das ist es, was wir mit höherwertigen Systemen meinen. Und nur, damit Sie mich nicht falsch verstehen: Wie ich nachher noch im Detail erläutern werde, sind wir auch auf unsere Sensoren stolz und verdienen mit ihnen gutes Geld. Unsere vielen paragon-Produkte liegen zwischen diesen beiden eher extremen Beispielen. Sie zeigen, wie viel Platz für Systeme der Marke paragon vorhanden ist, welche Bandbreite wir mit unserer Produktpalette heute schon abdecken beziehungsweise morgen noch weiter bestücken wollen. Und um Ihnen diese Strategie zu verdeutlichen, waren diese beiden Vergleiche sehr gute Beispiele.

An dieser Stelle lohnt auch noch einmal ein Rückgriff, auf das, was ich Ihnen vorhin zu Artega erzählt habe. Batteriepack und Spoiler sind zwei Beispiele unserer derzeitigen Erfolgsprodukte. In ihnen steckt auch maßgeblich das Know-how aller Mitarbeiter von Artega, die wir 2012 für

uns gewinnen konnten. Dies unterstreicht noch einmal die hohe Bedeutung dieses Schritts. Insgesamt stecken in diesen extrem komplexen Produkten unsere Ideen und unsere Lust auf Erfolg bei paragon.

Nach diesen Beispielen, die Ihnen ein konkretes Bild unsere Strategie vermittelt haben - ich hoffe, das ist mir gelungen - komme ich jetzt zu dem, was wir in unseren einzelnen Geschäftsbereichen in Zukunft konkret vorhaben.

### **Geschäftsbereiche 2013 / 2014**

Und da möchte ich mit der Basis und exzellenten Marktposition unserer drei etablierten Geschäftsbereiche beginnen. Hier lautet unser Credo: Stärken weiter ausbauen.

Beginnen wir mit dem Geschäftsbereich Cockpit, mit dem wir 2013 rund 37% unserer Umsätze gemacht haben. Das erste Quartal verlief hier sehr gut, wir liegen beim Umsatz um mehr als 8% über Vorjahresniveau und damit auch über unseren internen Planungen. Wie bereits gesagt, erwarte ich 2014 eigentlich grundsätzlich eine zurückhaltende Entwicklung. Aber wir arbeiten hart am geplanten Markteintritt im Bereich der Wireless Charging Technologie und haben hier bereits einen Auftrag gewonnen. Unsere Ingenieure konzentrieren sich im Geschäftsbereich Cockpit auf die Entwicklung einer neuen Produktplattform für Anzeigeeinstrumente. In der Vorentwicklung ist eine infrarotbasierte

Gestentechnologie über Displayoberflächen für Premiumhersteller. Außerdem haben wir den Auftrag zur Entwicklung eines Klimabedienteils von einem unserer wichtigsten Kunden gewonnen. Auch für den Heckdeckeltaster liegt ein neuer Auftrag vor. Sie sehen: Wir sind hier insgesamt auf einem guten Weg, der in 1 bis 2 Jahren auch wieder zu sukzessiv steigenden Umsätzen im Geschäftsbereich Cockpit führen soll.

Unser Geschäftsbereich Sensoren: Auch hier betrug der Umsatzanteil 2013 rund 37% und auch hier verfügen wir über eine exzellente Marktposition. Wir haben im Geschäftsbereich Sensoren neue Aufträge für unseren Luftgütesensor AQS und unser Luftverbesserungssystem AQI erhalten. Dazu zählen auch zwei Entwicklungsaufträge des AQI für einen deutschen und einen amerikanischen OEM, die wir bearbeitet haben. Darüber hinaus entwickeln wir im Bereich Sensoren ein Beduftungssystem für Premiumhersteller, das im Gegensatz zu anderen Systemen am Markt nicht nur so etwas wie Bäumchenduft in den Wagen bläst, sondern eine wirkungsvolle Innovation darstellt. Das wird schlicht und einfach den Konkurrenzprodukten überlegen sein. So stelle ich mir Innovationen Marke paragon vor.

Kommen wir zum Geschäftsbereich Akustik, der 2013 rund 16% zu unseren Umsätzen beigetragen hat. Hier konnten wir gerade erst einen zusätzlichen Auftrag für unser Beltmic-System gewinnen, vermehrte Anfragen belegen weiteres starkes Interesse. Die Vorserienfertigung des

Beltmic-Systems der zweiten Generation lief gerade im ersten Quartal in unserem Werk Suhl an. Außerdem haben wir einen Auftrag für unser neues Einbaumikrofon erhalten. Unsere Ingenieure konzentrieren sich darauf, ein neuartiges Soundsystem zu entwickeln. Wir sind durch einen namhaften europäischen Automobilhersteller zum globalen Lieferanten von Serienmikrofonen nominiert. Der Serienstart ist Anfang 2015.

In diesen drei Geschäftsbereichen, Cockpit, Sensoren und Akustik vereinen wir exzellentes Know-how und langjährige Erfahrung. Hier werden wir auch zukünftig erfolgreich sein und haben vor, unsere Kunden weiterhin mit exzellenten Ideen zu überraschen.

Kommen wir nun zu den Geschäftsbereichen Karosserie-Kinematik und Elektromobilität, die ich gerne auch unsere „jungen“ Geschäftsbereiche nenne.

Im Bereich Karosserie-Kinematik haben wir - wie ich bereits im Detail ausgeführt habe - mit der Integration der KarTec im vergangenen Jahr einen ordentlichen Schritt nach vorne gemacht. Es soll nicht unser letzter gewesen sein. Unser Ziel haben wir in diesem Geschäftsbereich klar formuliert: Innerhalb der kommenden 5 Jahre wollen wir einer der beiden führenden Lieferanten weltweit sein. Wenn ich mir die aktuelle Situation anschau, war ich mit dieser Zielsetzung vielleicht etwas zu bescheiden. Im Jahr 2013 wurden bereits 3 von 4 Ausschreibungen weltweit an paragon vergeben. Das sind schlanke 75% - und das nenne ich einmal

ein Wort. Wir haben hier eine erste Musterserie an beweglichen Spoilersystemen gefertigt und einen Auftrag für Lenkradschaltwippen gewonnen. Und neben den Spoilersystemen wollen wir auch andere bewegliche Karosseriesysteme entwickeln und verkaufen. Aktuell liegt uns die Anfrage eines deutschen OEM vor, ob wir die Verantwortung für ein komplettes Cabrio-Modul übernehmen können. Das ist die Richtung und auch das Tempo, wie ich es mir für paragon vorstelle. Die Entwicklung dieses Geschäftsbereiches verläuft äußerst dynamisch – wie sich ja auch schon im vergangenen Jahr gezeigt hat, als wir den Umsatzanteil von unter 1% auf rund 5% deutlich steigern konnten. Ich erwarte hier für das Jahr 2015 eine Steigerung auf knapp 7 Mio. Euro, was einem Umsatzanteil von fast 7% entsprechen würde.

### **Elektromobilität und Voltabox**

Und zu guter Letzt komme ich zu dem Bereich, über den derzeit sicher am meisten gesprochen wird – schließlich ernannte uns die Finanzmarktzeitschrift Börse Online kürzlich zum heimlichen Gewinner des E-Trends. Ob das nun heimlich ist oder unheimlich – unser Geschäftsbereich Elektromobilität hat sich exzellent entwickelt - wir fangen ja gerade erst an! Oder um es mit Victor Hugo etwas lyrischer auszudrücken: Nichts auf der Welt ist so stark wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist.

Im vergangenen Jahr haben wir bereits für unseren Partner Vossloh Kiepe den ersten Großauftrag für Batteriepacks übernommen. Und dies

war nur der erste. Aber ein wichtiger Meilenstein, auf den wir lange hingearbeitet haben.

2012 haben wir entschieden, den Bereich Elektromobilität aufzubauen und Lösungen zu entwickeln, die der aktuellen Technik möglichst einen Schritt voraus sind. Die langfristig angelegte Systempartnerschaft mit Vossloh Kiepe, dem Weltmarktführer für elektrische Antriebssysteme von Fahrzeugen, war dann 2013 der vorläufige Höhepunkt unserer Entwicklungs- und Fertigungsfortschritte mit einem ersten großen Auftrag. Die Erfolgsfaktoren für diese Partnerschaft mit Vossloh Kiepe sind idealtypisch für paragon: Die Mischung aus der pragmatischen Unternehmenskultur eines Mittelständlers, gepaart mit vorausschauender höchster technischer Innovationskraft. Wir hatten im vergangenen Jahr die Lieferung von 42 Batteriepacks vereinbart, mit denen in der Schweiz Trolleybusse ausgestattet werden. Gerade erst haben wir per Pressemitteilung veröffentlicht, dass eine weitere Tranche von Vossloh Kiepe fest beauftragt wurde. Das Volumen: 200 Batteriepacks. Ein zweistelliger Mio.-Dollar-Auftrag. Lieferbeginn noch 2014. Ein weiterer Meilenstein.

Für dieses Jahr gehen wir davon aus, insgesamt rund 300 Batteriepacks mit einem Umsatzvolumen im knapp zweistelligen Millionen Euro-Bereich zu produzieren – und zwar nicht nur für Vossloh Kiepe. Dafür haben wir – in weiser Voraussicht - im zweiten Halbjahr 2013 die Kapazität unserer Fertigung deutlich ausgebaut. Insgesamt sind allein

von Vossloh Kiepe sogar 1.000 Batteriepacks für die nächsten Jahre avisiert. Das ist pures und ertragreiches Wachstum. Allein 2015 wollen wir hier bereits einen Umsatzanteil von rund 30% erreichen. Innerhalb der kommenden 5 Jahre ist hier ein Umsatz von insgesamt rund 150 Mio. Euro zu erwarten – das ist nicht einer meiner Tagträume, sondern ein durchaus realistisches Szenario.

2014 haben wir bereits weitere Anfragen für unsere Batteriepacks für Anwendungen im öffentlichen Personen-Nahverkehr erhalten, dabei mehrere Projekte und Aufträge in Europa und den USA gewonnen. Weitere Aufträge sind in Anbahnung oder stehen vor der Vergabe. Strategisch ist hier vor allem eines besonders wichtig: Eine konsequente und passende Marktbearbeitung. Und da kommt der Name Voltabox ins Spiel.

Wie Sie der Einladung zur Hauptversammlung entnommen haben, wollen wir den Bereich Elektromobilität rückwirkend zum 1. Januar 2014 ausgliedern und unsere Batteriepacks unter der Marke Voltabox in einem eigenständigen Unternehmen vermarkten. Natürlich ist die Voltabox Deutschland GmbH eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der paragon AG, gehört uns Aktionären also vollständig und wird auch die Gewinne entsprechend an uns abführen. Mit der neuen Marke wollen wir aber unser Geschäft in diesem Bereich intensivieren, um den großen Erfolg aus dem vergangenen Jahr auch in diesem und den kommenden Jahren in Europa und nicht zuletzt in den USA fortzusetzen.

Grundsätzlich bearbeiten wir mit den Batteriepacks einen völlig anderen Markt als mit unseren anderen Geschäftsbereichen und Produkten. Derzeit nämlich den für Elektrobusse. Warum das neben großen Aufträgen, Umsätzen und Erträgen zusätzlich noch ganz fantastisch ist, erläutere ich in wenigen Minuten noch etwas ausführlicher. Für den Moment ist wichtig: Auf dem für Batteriepacks relevanten und interessanten Markt müssen wir mit einem strategisch genau ausgerichteten Geschäftsmodell, einer eigenständigen Marke und mit einem eigenständigen Auftritt der Produkte agieren. Mit Voltabox. Damit haben wir Erfolg und damit werden wir noch größeren Erfolg in der Zukunft haben. Das gilt für Europa – und das gilt ganz besonders für die USA.

Ich würde mich deshalb sehr freuen, wenn Sie hier in dieser Hauptversammlung den damit verbundenen Tagesordnungspunkten zustimmen.

### **Internationalisierung**

Mit dem Stichwort „USA“ komme ich dann auch direkt zu meinem nächsten Thema: Der Internationalisierung von paragon. Denn unsere stark nationale Aufstellung war eine unsere letzten Schwächen, die ich 2014 und 2015 zu einer Stärke machen möchte. Bisher fiel dies gar nicht sonderlich ins Gewicht, denn wie beispielsweise eine aktuelle Studie der Deutschen Bank belegt, werden viele Automobilfabriken im Ausland von

deutschen Zulieferern aus Deutschland heraus beliefert. Außerdem ist der Anteil der Zulieferer an der Wertschöpfung der gesamten Automobilindustrie in Deutschland traditionell sehr hoch und auch deutlich höher als im Ausland. Wir hatten also bei paragon genug zu tun. Trotzdem liegt die Zukunft der Automobilproduktion deutlich stärker im Ausland und dabei vor allem in Amerika - den USA und Mexiko - sowie in China. Dies belegt diese Studie ebenfalls. Auch wenn Sie mir hoffentlich mehr vertrauen, als Analysten einer Bank – zu dem noch denen der Deutschen Bank - so ist dies doch eine schöne Bestätigung. Die Erweiterung bestehender Produktionsstätten der Automobilproduzenten sei dabei besonders wichtig und – Achtung – dass auch die Zulieferer dieser Endmontage folgen und entsprechend im Ausland investieren. Der Grund dafür ist natürlich denkbar einfach: Dort wird der Markt zukünftig am stärksten wachsen und dementsprechend von dort beliefert. Und damit auch – wenn es nach mir geht - von paragon. Sie sehen also: Die Studie der Deutschen Bank vom April diesen Jahres zieht im Prinzip dieselben Schlüsse, die wir bereits im vergangenen Jahr auf der Hauptversammlung als Gründe für unsere internationalen Pläne angeführt haben. Wahrscheinlich haben die uns gut zugehört.

Und hier möchte ich Sie nun auf den aktuellen Stand bringen.

Im Rahmen unserer Voltabox-Aktivitäten sind wir gerade dabei, in Texas eine eigene Fertigung auf die Beine zu stellen. Ich selbst war zuletzt im

März vor Ort und habe bereits unsere ersten vier Mitarbeiter begrüßt. Der Fertigungsstandort in den USA ist zielführend für unseren Bereich Elektromobilität und auch zielführend für die paragon AG, wie ich bereits gerade ausgeführt habe. Im Spätherbst 2014 ist Texas produktionsbereit.

Neben dem geplanten Werk in Texas haben wir darüber hinaus auch Mexiko schon länger in unserem Fokus. Wir sind hier noch im Stand buy-Modus - aber die Chancen stehen nicht schlecht, dass wir dort mit einem deutschen Partner, der den mexikanischen Markt sehr gut kennt, eine weitere Fertigung realisieren werden. Dies ist auch abhängig von der Zusammenarbeit mit einem Premiumhersteller, der dort ebenfalls eine Produktion plant. Wir wollen direkt vor Ort dabei sein und entsprechend liefern können. Ich werde Sie hier auf dem Laufenden halten.

Bleibt noch China als dritter wichtiger Standort. Hier gibt es ein klares „Einerseits“ und ein ebenso klares „Andererseits“. Einerseits ist China ein extrem spannender Markt mit perfekten Voraussetzungen. Mit über 20% der weltweiten Neuzulassungen ist dies bereits heute der größte Automarkt der Welt – und dieser Markt legt jedes Jahr weiter zweistellig zu. Darum sind wir nun schon seit fast zwei Jahren mit einem Vertriebsbüro in Shanghai präsent. Ich habe bereits auf der letzten Hauptversammlung ausgeführt, dass dies nur ein Zwischenschritt sein kann. Damit kommen wir zu „Andererseits“. In China herrscht ein extrem

harter Wettbewerb mit stark steigenden Qualitätsanforderungen bei gleichzeitig deutlich anziehendem Kostendruck. Das Wichtigste ist aber vielleicht ein fehlendes Verständnis lokaler OEMs für die Kostenstrukturen und Prozessabläufe von Zulieferern wie uns.

Vor diesem Hintergrund: Es steht außer Frage, dass wir nach China gehen werden und unsere Präsenz dort erweitern. Aber im Interesse von paragon und damit auch in Ihrem Interesse als Aktionäre wollen wir unser Vorgehen behutsam planen. Das Entscheidende ist deshalb: Der richtige Partner.

Ich habe derzeit einen potenziellen chinesischen Partner im Blick, der uns dabei helfen könnte und mich bereits mit der Geschäftsführung dieses möglichen Partnerunternehmens hier in Delbrück getroffen. Es waren gute Gespräche. Und was heißt gut? Wir haben erstens einmal ein Letter of Intent unterzeichnet, um ein Joint Venture auf die Beine zu stellen, bei dem paragon mit 65% die Mehrheitsbeteiligung halten soll. Das Ziel ist eine gemeinsame Produktion vor Ort. Und ich habe mich nicht mit irgendjemandem aus China unterhalten, sondern mit einem Unternehmen, das langjährige Erfahrung in der Automobilindustrie besitzt und immerhin auch bereits 550 Mitarbeiter beschäftigt. Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht – aber für mich hört sich das sehr gut an. Wir gehen also voran und werden wie gewünscht in den kommenden ein oder zwei Jahren vor Ort sein. Fest steht unsere Leitlinie: Entschlossen, aber behutsam. Das ist unsere Strategie für China.

Darüber hinaus werden wir in den kommenden Monaten auch im uns direkt umgebenden Ausland aktiver werden. Hier bietet sich beispielsweise der französische Markt an, da unser geschätzter neuer Vorstandskollege, Dr. Schwehr hier nicht nur fließend französisch spricht, sondern auch eine Menge Erfahrung und sehr gute Kontakte mitbringt. Auch hier erwarte ich mir 2014 und 2015 deutliche Fortschritte und Absatzpotenziale für unsere Produkte.

Wie Sie sehen – und wie Sie mich kennen – wir haben viele konkrete Pläne, wir haben eine konkrete Vorstellung davon, wie wir unsere Zukunft, die Zukunft von paragon gestalten wollen. Und ich denke, Sie werden mir zustimmen, dass es bei paragon und mir nie nur bei Ankündigungen geblieben ist.

### **Anleihe und Aktie – Sicherheit und Rendite**

In diese Strategien und Chancen werden wir auch unser Anleihekapital investieren. Es hat uns bereits jetzt dabei geholfen, die Anbahnung unserer Fertigung in den USA offensiv anzugehen, und es wird uns auch bei den weiteren strategischen Punkten, die ich Ihnen vorgestellt habe, sehr nützlich sein.

Ich möchte aber hier in diesem Rahmen auch noch einmal erwähnen, dass die Platzierung der Anleihe – sowohl der 10 Mio. Euro im vergangenen Jahr, als auch die zusätzlichen 3 Mio. Euro, die wir Anfang

2014 noch einmal eingesammelt haben – einen Ritterschlag für unser Unternehmen darstellt. Anleiheinvestoren, gerade die institutionellen, die in diesem Jahr noch einmal zusätzliches Interesse gezeigt und weitere 3 Mio. Euro investiert haben, schauen vor allem auf eines: Sicherheit. Ist die Anlage von Fremdkapital bei diesem Unternehmen gut aufgehoben? Ist Zins und Tilgung sicher? Die Börse sagt: Ja. Sie bewertet unsere Anleihe seit der ersten Platzierung mit einem Kurs von deutlich über 100%. Wie Sie auf diesem Chart sehen können bis gestern auf 108,8%, was einem Wertzuwachs für die Investoren von 8,8% und einem Negativzins von 2,4% entspricht.

Betrachten Sie, als Aktionäre, das Interesse dieser Anleihe-Investoren als ein sehr großes Indiz für die Sicherheit, die eine Investition in paragon bietet. Wir passen auf Ihr Geld auf – und wissen etwas damit anzufangen.

Neben unseren Investitionen in die Internationalisierung und in unsere Geschäftsbereiche vergrößert das frische Kapital auch unseren Spielraum für Akquisitionen. So befinden wir uns derzeit in aussichtsreichen Gesprächen mit einem interessanten Übernahmekandidaten. Ich bin zuversichtlich, dass wir hier in absehbarer Zukunft eine Einigung erzielen. Das Unternehmen, über das ich rede, würde einen unserer Geschäftsbereiche perfekt ergänzen und es uns gleichzeitig ermöglichen, uns mit zusammen mit weiteren Partnern globaler aufzustellen.

Soweit zur Anleihe.

Aber Sie sind ja Aktionäre, Sie interessiert ja noch mehr. Sie wollen Rendite durch einen steigenden Aktienkurs. Was sagt die Börse hier? Zum Zeitpunkt unserer letzten Hauptversammlung im Mai 2013 notierte unsere Aktie bei unter 10 Euro. Diese Grenze haben wir bereits Ende des vergangenen Jahres überschritten und notieren seit dem, wie Sie auf diesem Chart sehen können, meist zwischen 12 und 13 Euro. Gestern lagen wir bei 14 Euro. Bezogen auf den Aktienkurs am Tag unserer letzten Hauptversammlung im Mai 2013 mit 8,80 Euro entspricht dies einem Wertzuwachs von 59%. Eine sehr ordentliche Rendite. Und auch wenn man Börsenentwicklungen und Kurse immer mit etwas Vorsicht genießen muss – hier spielen ja extrem viele verschiedene Faktoren hinein, die wir nicht beeinflussen können – so lautet die Antwort der Börse, die, wie man so schön sagt „die Zukunft handelt“: Ja, paragon ist auch eine spannende, viel versprechende Anlage mit sehr guten Zukunftsaussichten.

Ich fasse einmal ganz bescheiden zusammen: Sicher. Spannend. Vielversprechend.

### **Statement der Unabhängigkeit**

Aber die meisten von Ihnen kennen mich ja bereits etwas länger und auch gut genug um zu wissen, dass ich nie völlig zufrieden bin und ganz

gerne auch einmal widerspreche. Vor allem auch gerne sogenannten Experten. Das will ich auch heute nicht ganz lassen.

Dafür habe ich mir ein Thema ausgesucht, das sozusagen auf der Hand liegt. Manche Experten haben paragon in der Vergangenheit das ein oder andere Mal eine zu starke Abhängigkeit von einer unsicheren Automobilkonjunktur und von unserem größten Partner, der Volkswagen AG, unterstellt.

Nun ja, dagegen würde ich nun gerne die Realität stellen und erläutern. Ich habe Ihnen ja vorhin dieses wunderschöne Batteriepack gezeigt und auch schon angekündigt, noch einmal darauf zurückzukommen. Was ich nun tue: Batteriepacks sind tolle Produkte, damit verdienen wir aktuell und auch in den kommenden Jahren viel Geld. Diese Batteriepacks werden für weit überproportionales Wachstum sorgen, und wir gehen heute von einem Umsatzanteil von rund 30% im Jahr 2015 aus.

Damit ist die Elektromobilität gleichzeitig auch ein weiteres Statement unserer Unabhängigkeit. Denn: Unsere Batteriepacks werden ja nicht in den klassischen Automobilen von Volkswagen, Porsche oder Daimler eingebaut - sondern sie werden zum Beispiel für Elektrobusse produziert. Das heißt, wir arbeiten hier in einem ganz anderen Markt und für ganz andere Kunden. Die ticken ganz anders und richten sich nicht nach konjunkturellen Schwankungen. Wir produzieren für Partner wie Vossloh Kiepe, der öffentliche Personen-Nahverkehr ist unsere

wesentliche Zielgruppe. Zukünftig bieten wir auch Produkte zum Beispiel für den innerbetrieblichen Gütertransport und Nutzfahrzeuge oder für Pufferanwendungen in der Solarbranche an – sozusagen als Ersatz für gutes Wetter. Und dies alles ist wunderbar unabhängig von der Automobilkonjunktur. Auch vor diesem Hintergrund ist dieser Geschäftsbereich ein ganz wichtiges Element für die paragon-Strategie.

Deshalb bin ich persönlich doch zur Abwechslung sehr zufrieden, dass wir mit dem Bereich Elektromobilität einer Idee gefolgt sind, die anders ist als unsere bisherigen Geschäftsbereiche und Produkte bei paragon – getreu dem intelligenten Gedanken eines unbekanntem Autors: Man wird nie Land entdecken, wenn man immer das Ufer im Auge behält. Das haben wir hier gewagt.

Sie haben heute schon Einiges über unsere höherwertigen Systeme gehört. Was fällt Ihnen bei „höherwertig“ direkt ein?

Ja, genau: Unser Ziel ist es, mit diesen Systemen noch stärker als bisher unser Geschäft mit den Premiumherstellern auszubauen – und dazu zählen neben Porsche und Audi aus dem VW-Konzern natürlich beispielweise auch Daimler und BMW. Da wir mit diesen Partnern heute noch eher einen kleineren Umsatzanteil fahren, bin ich sehr zuversichtlich, dass wir in diesem Bereich überproportional wachsen können. Einige „besorgniserregend“ hohe Aufträge sind hier in Sicht und belegen diese These.

Dieses Segment ist das konjunkturell stabilste der Automobilbranche, das Premiumsegment ist weniger abhängig von der sogenannten „allgemeinen Automobilkonjunktur“. Sie wissen schon, Menschen mit mehr Geld kaufen zuverlässiger.

Aber was ich schließlich nicht auslassen möchte: Ich wäre ja verrückt – und meine Abteilungsleiter wären in akuter Jobgefahr - wenn wir unsere exzellenten Beziehungen zu Volkswagen nicht weiter pflegen und ausbauen würde. Natürlich wollen wir auch hier den Umsatz erhöhen. Unser Ziel ist ein VW-Umsatzanteil von etwas über 40% in 2015.

Und wie lautet nun das Fazit dieser Ausführungen, das ich den Experten, über die ich vorhin sprach, derzeit besonders gerne erläutere: Wir haben vier solide strategische Säulen, mit denen sich paragon eine große Unabhängigkeit von einzelnen konjunkturellen und branchenspezifischen Entwicklungen erarbeitet hat.

Erstens: Weiter wachsen mit erfolgreichen Kunden.

Zweitens: Konzentration auf das Premiumsegment.

Drittens: Höherwertige Systeme.

Und viertens: Zunehmende Unabhängigkeit von der Automobilkonjunktur durch Elektromobilität.

Darauf sind wir durchaus stolz.

Daraus folgt für paragon: Hohe Sicherheit, dynamisches Wachstum, starke Rentabilität. Und ich denke, das könnte auch Ihnen als Aktionäre gefallen.

Wie Sie sehen – hier bei paragon ist noch Einiges zu erwarten, was unsere Pläne und unsere Zahlen betrifft. Und auf diesem Weg möchte ich Sie, sehr geehrte Aktionäre gerne mitnehmen.

## **Schluss**

Ich darf zum Schluss noch einmal kurz zusammenfassen:

Sehr geehrte Damen und Herren,

2013 war ein exzellentes Jahr – wie unsere Umsatz-, Ertrags- und Bilanzkennzahlen eindrucksvoll belegen.

Wir haben darüber hinaus ganz wichtige Weichen gestellt, um 2014 und in den kommenden Jahren noch ein ganzes Stück erfolgreicher zu sein.

Voltaire hat einmal gesagt: Alle Menschen sind klug - die einen vorher, die anderen nachher. Wir haben sehr genau nachgedacht. Und jetzt? Und jetzt starten wir mit unserer Strategie richtig durch. Auf einer sehr gesunden unternehmerischen Basis, mit sehr guten Ideen, exzellenten Produkten und einer substanziell verstärkten Mannschaft.

Wir sind auf einem sehr guten Weg.

Und ich würde mich persönlich freuen, wenn Sie als unsere Aktionäre,  
uns auf diesem Weg weiterhin begleiten.

Vielen Dank.

Es gilt das gesprochene Wort. 14. Mai 2014