

Die Montana Aerospace AG ist mit ihren Segmenten Aerostructures und Energy in Bereichen positioniert, die aktuell einen Aufschwung erleben. Könnte man behaupten, dass Sie derzeit Rückenwind spüren?

Vicky Welvaert: Montana Aerospace hat absolut Rückenwind – vor allem deshalb, weil wir ein für die Luftfahrtbranche einzigartiges Konzept anbieten: Einen echten One-Stop-Shop für die Aerospace Supplychain. Wir können von der Entwicklung bis zur Herstellung systemkritischer Komponenten und komplexer Baugruppen alles aus einer Hand leisten. Die zwei großen OEMs Airbus und Boeing erwarten das größte Wachstum in Asien mit dem höchsten Anstieg der Bauraten in China, gefolgt von Europa und den USA. Gesamt werden in den kommenden 20 Jahren über 41.000 neue Flugzeuge benötigt. Die beiden größten indischen Airlines haben vor kurzem 970 neue Flugzeuge bestellt, Turkish Airlines will 600 ordern.

Die Flugzeugbauer haben jedoch aktuell Schwierigkeiten, ihre hochgesteckten Ziele der monatlichen Flugzeuglieferungen in der angekündigten Form zu erfüllen. Wir springen deshalb oft dort ein, wo andere Zulieferer aufgrund von Lieferkettenproblemen nicht mehr liefern können. Das schaffen wir mit einer durchgehenden Wertschöpfungskette unter einem Dach.

Ist der Energy-Bereich ähnlich gut unterwegs?

Im Energy-Segment, bei ASTA Energy Solutions, sind wir mit Kupferkomponenten im High-Voltage Bereich für die Energiewende absolut spielentscheidend. Dieser Rückenwind im Markt beschert uns derzeit eine sehr starke Nachfrage, wir produzieren mit voller Kapazität.

Bei ASTA Energy steht ein Börsengang im Raum. Wie ist der

MONTANA AEROSPACE MIT RÜCKENWIND UND BÖRSEN-PLÄNEN FÜR DAS ENERGY-SEGMENT

Als One-Stop-Shop für die Luftfahrt-Industrie springt die börsennotierte Montana Aerospace aktuell mitunter für Zulieferer ein, die aufgrund des Supplychain-Stresses nicht liefern können. Regionale Nähe ist spielentscheidend, sagt Group HRO **Vicky Welvaert**. Im Interview gibt sie auch ein Update zu den ASTA-Börsen-Plänen.

Text: Christine Petzwinkler



Stand der Dinge?

ASTA ist ein echter österreichischer Hidden Champion. Mit großem Wachstumspotenzial dank seiner Kupfer-Kompetenz für hochleistungsfähige Generatoren und Transformatoren sowie erfolgskritische Anwendungen im E-Mobilitätsbereich. Wir sind in diesem Feld einer der Innovations- und Qualitätsführer für die großen Player wie Siemens Energy, ABB oder General Electric. Im Markt herrschen aktuell Kapazitätsengpässe. Wir sehen es deshalb als Verpflichtung und Chance zugleich, die Kapazitäten für die Energiewende auszubauen. Um dieses Wachstum zu ermöglichen, wäre neben anderen Optionen auch ein Börsengang denkbar. Wir sind dafür sehr gut vorbereitet aber in keiner Eile. Marktumfeld und Timing müssen stimmen.

Wie muss man sich heute in ihrer Branche von der Peer Group abheben?

Die regionale Nähe ist absolut spielentscheidend. Der „Supply Chain Stress“ der großen Flugzeugbauer bietet für uns viele Chancen. Wir haben weltweit One-stop-Shops für die Luftfahrt-Industrie gebaut, sowohl in den USA, als auch in Europa so wie auch Asien, um unseren Kunden den „Stress“ in der Beschaffung zu ersparen. Mit dem zusätzlichen Nebeneffekt, dass wir wesentlich kürzere Lieferzeiten anbieten können und durch die Produktion an einem Standort sogar noch CO2 Emissionen durch verkürzte Lieferwege einsparen.

Dafür muss man laufend investieren.

Ja, das alles kommt nicht von ungefähr. Wir haben seit 2008 kontinuierlich investiert und ein Investitionsprogramm im Volumen von 1 Mrd. Euro erfolgreich abgeschlossen. Im Aerostructures-Segment haben wir etwa Europas größte Aluminium-Großformatpressanlagen in Betrieb genommen und zu-

sammen mit unseren Drawn-tube Anlagen und der neuen Titan-Pressen die Serienfertigung gestartet. Alle neuen Anlagen sind seit dem ersten Arbeitstag sehr gut gebucht und wir sehen starkes Interesse aus dem Automotive- und dem Raumfahrt-Bereich.

Wie sind die Aussichten auf die kommenden Jahre? Wo sehen Sie die größten Chancen?

Alle unsere Segmente – Aerostructures, E-Mobility und Energy – haben gleichermaßen ein großes Wachstumspotenzial, das auch schon vielfach in den Ergebnissen ablesbar ist. Im Aerostructures-Segment sind der angesprochene steigende Flugverkehr und die Flottenmodernisierungen große Treiber, im E-Mobility-Segment die Elektromobilität. Im Energy-Segment ist es unser Ziel, bis zum Ende der Dekade einen Umsatz von 1 Mrd. Euro zu erzielen. Der Umstieg zu erneuerbarer Energie zählt zu den großen Themen unserer heutigen Gesellschaft – dementsprechend konnten wir in nur einem Jahr das erwirtschaftete EBITDA im Energy-Segment vervierfachen.

Was unternehmen Sie in Zeiten des Fachkräftemangels, um die Arbeitnehmer:innen zu halten bzw. gute Mitarbeiter:innen zu bekommen?

Wir sehen einen globalen Wettlauf um Talente und Fachkräfte. Hier behauptet sich nur, wer massiv in Employerbranding investiert und dadurch eine klare Unternehmenscharakteristik zeigt. Wir positionieren uns hier mit unserer Internationalität, unserer Wachstumsperspektive und investieren sehr stark in Aus- und Weiterbildung, schaffen Möglichkeiten, sich innerhalb der Unternehmensgruppe weiterzuentwickeln. Unsere HR-Teams sind bereit, auch unkonventionelle Wege einzuschlagen. So besetzen wir offene Positionen in unseren Werken in Rumänien

nicht nur mit Menschen aus Rumänien, sondern suchen und finden sie mitunter sprichwörtlich am anderen Ende der Welt. Ist man einmal Teil der Montana Aerospace-Familie und entsprechend mobil, dann arbeitet mitunter ein vietnamesischer Kollege bei ASCO in Belgien oder ein siebenköpfiges rumänisches Team in Canton/USA. Ein wichtiger Bereich unserer HR-Strategie ist auch bestehende Mitarbeiter:innen zu motivieren, talentierte Newcomer ins Unternehmen zu holen. Oft sind sie die besten Recruiter.

Nachhaltiges unternehmerisches Wirken ist heute das Um und Auf. Wie leben Sie ESG?

ESG ist für uns integraler Bestandteil aller Unternehmensprozesse. Wir setzen hier auf konkrete Prozess-Weiterentwicklungen und die Nutzung alternativer Energiequellen. So ist unser Werk in Da Nang in Vietnam bereits mit einer großvolumigen Photovoltaik-Anlage ausgerüstet. Bei ASTA haben wir einen Inhouse Kupferrecyclingprozess gestartet und wir arbeiten mit unseren Kunden an Kreislaufwirtschaftskonzepten. Darüber hinaus investieren wir in China in moderne Fertigungslinien für Kupferkomponenten für die E-Mobility-Industrie. Unsere Division Alu Menziken nutzt seit heuer 100 Prozent erneuerbare Energiequellen und unsere Legierungsexperten arbeiten daran, den Recyclinganteil weiter zu steigern. Hier sind wir bereits bei mindestens 70 bis 80 Prozent angelangt.

Zum Schluss: Warum ist Ihrer Meinung nach die Montana Aerospace-Aktie gerade jetzt interessant?

Weil wir an der Schwelle zu einem Boom des globalen Flugverkehrs stehen und die Airlines ihre Flotten entsprechend aufbauen müssen. Zusätzlich müssen bestehende Maschinen erneuert werden, um energieeffizienter und ressourcenschonender fliegen zu können. Hier kann Montana Aerospace alle Trümpfe ausspielen. Gleiches gilt für das Energy-Segment, wo weltweit in den Ausbau und die Modernisierung der Energieinfrastruktur investiert wird.



Unsere Segmente haben ein großes Wachstumspotenzial.

Vicky Welvaert, Group HR Officer Montana Aerospace AG