

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN WEITERLEITUNG, VERÖFFENTLICHUNG ODER VERBREITUNG, AUCH NICHT AUSZUGSWEISE, IN DEN VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN, NEUSEELAND ODER IN ANDEREN RECHTSORDNUNGEN, WO DIES RECHTSWIDRIG WÄRE.

ZUR VERÖFFENTLICHUNG IN DER SCHWEIZ – DIESE MITTEILUNG IST NUR FÜR DIE VERÖFFENTLICHUNG IN DER SCHWEIZ BESTIMMT. SIE DÜRFEN WEDER DIESE MITTEILUNG NOCH IHRE INHALTE AN PERSONEN WEITERLEITEN, AN DIE DIES DURCH ENTSPRECHENDE HINWEISE IN DIESER MITTEILUNG UNTERSAGT IST.

## UNTERNEHMENSINFORMATION

Reinach (Aargau), 8. August 2022

*[Ad hoc Mitteilung gemäß Art. 53 SIX-Kotierungsreglement]*

## **MONTANA AEROSPACE AG MELDET STARKES ERSTES HALBJAHR 2022 MIT EINEM UMSATZWACHSTUM VON +61% YoY UND EINER SOLIDEN BER. EBITDA-PERFORMANCE (+50% YoY), NACHDEM DER RAMP-UP DER INVESTITIONSPROGRAMME ABGESCHLOSSEN IST, UM DIE STARK GESTIEGENE NACHFRAGE DER OEMs ZU ERFÜLLEN**

Die Montana Aerospace AG (die „Gesellschaft“) und ihre operativen Tochterunternehmen (die „Gruppe“ oder „Montana Aerospace“), ein führender hochgradig vertikal integrierter Hersteller und Lieferant von Systemkomponenten und komplexen Baugruppen für die Segmente Aerostructures, E-Mobility und Energy mit weltweiten Entwicklungs- und Produktionsstandorten, veröffentlicht heute die Ergebnisse des ersten Halbjahres 2022. Die gestiegene Nachfrage der Industrie und die interessanten Chancen der Zukunft werden in den veröffentlichten Ergebnissen deutlich sichtbar.

### HÖHEPUNKTE HY1 2022

- **Finanzergebnisse:** Der Nettoumsatz wuchs um 61,1% auf EUR 578,8 Mio.; die Performance des bereinigten EBITDA (ber. EBITDA) entsprach der Guidance und erreichte EUR 33,9 Mio. (+50,0% YoY), womit die starke Position der Gruppe – insbesondere im Segment ‘Aerostructures’ – im aktuellen Marktumfeld unterstrichen wurde
- **Umsatz nach Segment:** ‘Aerostructures’ (+119,9%), ‘E-Mobility’ (+71,7%) und ‘Energy’ (+21,3%)
- **Bereinigtes EBITDA nach Segmenten:** ‘Aerostructures’ (+117,1%), ‘E-Mobility’ (+281,0%) und ‘Energy’ (-48,3%)
- **Guidance erneut bestätigt/leicht erhöht:** mit rund EUR ~1,16 Mrd. Umsatz im Jahr 2022 (davon ~85% organisches und ~15% anorganisches Wachstum) und einem



ber. EBITDA im hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich wird unsere Guidance für 2022 erneut bestätigt; die leichte Erhöhung der Umsatzprognose ist auf das Closing der Akquisition von ASCO Industries zurückzuführen, welches schneller als erwartet durchgeführt werden konnte und das Unternehmen, statt der ursprünglich erwarteten 6 Monate nun 9 Monate zum Umsatz beiträgt

- **Contracted Sales:** wir konnten die Contracted Sales im Vergleich zum Börsengang von 3,9 Mrd. EUR per Mai 2021 auf mehr als 5,0 Mrd. EUR per Ende Juni 2022 deutlich steigern; zusätzlich verzeichnen wir, aufgrund der Übernahme von ASCO Industries und der einzigartigen Positionierung des Unternehmens bei dieser Modellklasse, einen starken Gewinn von Marktanteilen insbesondere bei der A320-Familie; unsere Berechnungen für die Contracted Sales basieren immer noch auf niedrigeren Schätzungen für die Build rates, die durch die OEMs verlautbart wurden
- **Management-Team:** Neustrukturierung des erfahrenen Management-Teams mit Co-CEO Kai Arndt ('Aerostructures'), Co-CEO ('Energy' & 'E-Mobility') sowie CFO Michael Pistauer und CHRO Silvia Buchinger die seit Juli den Vorstand bilden und das Unternehmen auf seinem Wachstumskurs halten werden
- **Build rates:** starker Anstieg der Nachfrage von Fluggesellschaften aufgrund der beschleunigten Rückkehr der Passagiere auf Flüge vor allem im Narrowbody-Bereich; unsere Guidance basiert weiterhin auf im Vergleich zu den OEM-Ankündigungen reduzierten Build rates, um Unsicherheiten in der Lieferkette Rechnung zu tragen (z.B. Annahme einer Build rate von 63/Monat für die A320-Familie im Jahr 2025 anstelle der angekündigten Build rate von 75/Monat); dennoch haben wir ohne größere Investitionen und ohne weiteren Personalaufbau volle Flexibilität in Bezug auf unsere Kapazitäten, sollte die Nachfrage schneller ansteigen
- **Mergers & Acquisitions:** erfolgreiches Closing der Übernahme von 100 % der Anteile an der S.R.I.F. NV in Belgien („ASCO“) am 31. März 2022; außerdem kann nach der Genehmigung durch die zuständigen Regulierungs- und Kartellbehörden die Zusammenlegung von São Marco mit dem derzeitigen 'Energy'-Geschäft des Unternehmens in Brasilien nun abgeschlossen werden, um hier in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden weitere innovative und nachhaltige Lösungen zu entwickeln
- **Schuldscheindarlehen:** erfolgreiche Platzierung von Schuldscheinen mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren und einem Volumen von ca. 80 Mio. EUR, um die Finanzierung des Wachstums der Gruppe in den nächsten Jahren weiter zu stärken und derzeitige kurzfristige Finanzierungen zu ersetzen
- **Ramp-Up:** letzte Schritte des Ramp-Up der großen CAPEX-Projekte der letzten Jahre (> 600 Mio. EUR an Investitionen seit 2018); neben dem Abschluss des Ramp-Ups unserer beiden großen Standorte in Rumänien und Vietnam erfolgreiche Inbetriebnahme und erste Tests für drei neue Strangpresslinien: Großformatstrangpresse, Titanstrangpressen und die Linie für „Drawn Tube“



- **Energiekosten:** unsere Energiekosten bleiben auf hohem Niveau stabil (ca. 3x so hoch wie im Vorjahr); ca. zwei Drittel dieser Kosten können weitergegeben werden, nur ca. ein Drittel der Mehrkosten muss selbst getragen werden
- **Inventory:** strategischer Aufbau von Lagerbeständen, um mit der Nachfrage im Segment 'Aerostructures' Schritt zu halten und etwaige Ausfälle der Lieferkette oder in der Produktion auszugleichen (z. B. Materialengpässe, potenzielle Gasknappheit)
- **Transportkosten:** auch die Transportkosten haben sich im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt; aufgrund unserer hohen vertikalen Integration sind wir von dieser Entwicklung jedoch im Gegensatz zu anderen Marktteilnehmern weniger betroffen
- **Covenants:** keine Covenants auf Ebene der Montana Aerospace AG; Garantie für alle Schuldscheine von Montana Aerospace durch die Montana Tech Components AG (Covenants in place)

## OPERATIV AUF KURS IM HY1 2022

### Nettoumsatz

Im ersten Halbjahr 2022 erzielte Montana Aerospace einen konsolidierten Nettoumsatz von 578,8 Mio. EUR, das sind 61,1 % mehr als im Vorjahr (359,4 Mio. EUR), was eine Trendumkehr des Covid-19 bedingten Rückgangs bedeutet und das Niveau vor der Pandemie sogar deutlich übertrifft. Während alle Sektoren Verbesserungen aufwiesen, war die Erholung im 2. Quartal 2022 gegenüber dem Vorjahr im Bereich 'Aerostructures' am stärksten, dicht gefolgt von 'E-Mobility'. Diese positive Entwicklung wurde durch die Übernahme der ASCO-Gruppe durch Montana Aerospace begünstigt, die dieses Jahr bereits 59,6 Mio. EUR zum Nettoumsatz beitrug.

### EBITDA

Bereinigt um einmalige und nicht-operative Effekte – insbesondere das Management-Stock-Option-Programm (MSOP) und die Akquisition von ASCO – erreichte das bereinigte EBITDA in den ersten sechs Monaten 33,9 Mio. EUR und lag damit deutlich über dem Wert von 22,6 Mio. EUR im gleichen Zeitraum 2021. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 5,9 % im Vergleich zu 6,3 % im ersten Halbjahr des Vorjahres und 7,1 % im Gesamtjahr. Auf nicht bereinigter Basis stieg das EBITDA der Gruppe von 16,2 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2021 auf 28,6 Mio. EUR im Jahr 2022, was einem Wachstum um 76,5 % entspricht und mit der Entwicklung des bereinigten EBITDA (Anstieg um 50,3 % im Vergleich zum vorherigen Zeitraum) übereinstimmt.

Diese Erhöhung des EBITDA ist im Wesentlichen auf die deutliche Verbesserung der Produktionsleistung (Nettoumsatzerlöse plus Veränderung des Bestands an fertigen Erzeugnissen; + 222,2 Mio. EUR) zurückzuführen, die durch den Gewinn von Marktanteilen und höhere Build rates im Jahr 2022 sowie den Ausbau der Belegschaft auf rund 6.829 Mitarbeiter (vor allem aufgrund der neu erworbenen ASCO-Gruppe) unterstützt wurde. Die Aufwendungen für Material, Hilfs- und Betriebsstoffe und Dienstleistungen sowie die Personalkosten waren im Vergleich zu Q1 2022 höher (EUR 393,3 Mio. gegenüber EUR 265,2



Mio. bzw. EUR 122 Mio. gegenüber EUR 78,9 Mio.), was den Effekt leicht abschwächte. Montana Aerospace sieht jedoch weiterhin den Zugang zu qualifiziertem Personal und ausreichend Rohmaterial als entscheidende Meilensteine für zukünftiges Wachstum.

Die größten Anpassungen des EBITDA im Jahr 2022 waren die Kosten im Zusammenhang mit dem MSOP (2,5 Mio. EUR), gefolgt von Rechtskosten (1,6 Mio. EUR) sowie Fusions- und Übernahmekosten (M&A) und Post-Merger-Integrationskosten (PMI) im Zusammenhang mit der übernommenen ASCO-Gruppe, die sich auf 1,2 Mio. EUR belaufen.

### Betriebsergebnis (EBIT)

Das operative Betriebsergebnis (EBIT) zum 30. Juni 2022 erreichte einen Wert von -18,0 Mio. EUR, verglichen mit -18,5 Mio. EUR in den ersten sechs Monaten des Jahres 2021, was auf die oben genannten einmaligen und nicht-operativen Effekte zurückzuführen ist. Unter Berücksichtigung dieser Anpassungen würde sich das bereinigte EBIT auf -12,7 Mio. EUR verbessern.

Die Gesamtaufwendungen für Abschreibungen beliefen sich in den ersten sechs Monaten des Jahres 2022 auf 46,6 Mio. EUR gegenüber 34,7 Mio. EUR im gleichen Zeitraum 2021. Dieser Anstieg spiegelt das anhaltende Engagement für Investitionen in neue und verbesserte Produktionskapazitäten wider. Es wurden keine Anpassungen der Abschreibungen (Wertminderung) vorgenommen.

### Entwicklung von Nettoumsatz und ber. EBITDA je Segment

in MEUR	Aerostructures		E-Mobility		Energy	
	HY1 2021	HY1 2022	HY1 2021	HY1 2022	HY1 2021	HY1 2022
<b>Net Sales</b>	<b>117.1</b>	<b>257.5</b>	<b>55.0</b>	<b>94.6</b>	<b>187.5</b>	<b>227.4</b>
<i>yoy growth</i>	+119.9% ↗		+71.7% ↗		+21.3% ↗	
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>12.3</b>	<b>26.7</b>	<b>2.1</b>	<b>8.0</b>	<b>6.0</b>	<b>3.1</b>
<i>yoy growth</i>	+117.1% ↗		+281.0% ↗		-48.3% ↘	

In den ersten sechs Monaten 2022 erwirtschaftete Montana Aerospace einen konsolidierten Nettoumsatz von EUR 578,8 Mio., der um 61,1% über dem Vorjahreswert von EUR 359,4 Mio. liegt, was eine Trendumkehr des Covid-19 bedingten Rückgangs bedeutet und das Niveau vor der Pandemie sogar deutlich übertrifft. Darüber hinaus stieg das ber. EBITDA um 50,3% auf EUR 33,9 Mio.

Die Umsatz- und EBITDA-Entwicklung der einzelnen Segmente im Jahr 2022 zeigt, dass wir die wichtigsten Herausforderungen gemeistert haben: 'Aerostructures' als Haupttreiber unserer Wachstumsstrategie verzeichnete ein Wachstum von 119,9 % mit einem Gesamtumsatz von 257,5 Mio. EUR und einem bereinigten EBITDA von 26,7 Mio. EUR, was die Bewältigung der Hürden des vergangenen Jahres deutlich unterstreicht. 'E-Mobility' steigerte seinen Umsatz um 71,7 % und erzielte nach dem Hochfahren des dritten Werks ein



weiteres positives Ergebnis mit einem Gesamtumsatz von 94,4 Mio. EUR und einem ber. EBITDA von 8,0 Mio. EUR. 'Energy', getrieben durch die hohe Nachfrage nach Infrastrukturprojekten, verzeichnete einen Nettoumsatz von 227,4 Mio. EUR bei einem ber. EBITDA von 3,1 Mio. EUR, ein Rückgang gegenüber dem ber. EBITDA von EUR 6,0 Mio. aus dem ersten Halbjahr 2021, da die Kostenweitergabe gestiegener Preise in diesem Segment mit circa 6 Monaten verzögert ist. Die positiven Auswirkungen der Preiserhöhungen sollten sich allerdings ab Juli 2022 auch im Ergebnis zeigen.

## **OUTLOOK 2022**

### **Guidance**

Derzeit ist Montana Aerospace in der Lage von der allgemeinen Marktlage zu profitieren. Obwohl es einige Herausforderungen gibt, die es zu überwinden gilt (wie die Energiekosten-Inflation, die Lieferkettenprobleme oder der „Fight for talent“), bleiben wir zuversichtlich, unsere starke Position als One-Stop-Shop in der Luft- und Raumfahrtindustrie zu nutzen und einen größeren Anteil am Gesamtmarkt zu gewinnen, da wir aufgrund unserer Strategie auch dann liefern können, wenn andere Marktteilnehmer ausfallen.

Die aktualisierte Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2022 beträgt EUR ~1,16 Mrd. (~85% organisches Wachstum, ~15% anorganisches Wachstum), mit 'Aerostructures' als Hauptwachstumstreiber und einem Umsatz von rd. EUR ~550 Mio., 'Energy' mit einem Umsatz von rd. EUR ~420 Mio. sowie 'E-Mobility' mit einem Umsatz von rd. EUR ~190 Millionen. Hinsichtlich der Profitabilität (ber. EBITDA) erwarten wir weiterhin einen hohen zweistelligen EUR Millionenbetrag. Die Investitionsausgaben (CAPEX) sollten im Vergleich zu 2021 auf rd. 90,0 Mio. EUR im Jahr 2022 sinken, wobei der Fokus mittel- bis langfristig mehr und mehr auf Instandhaltungs-CAPEX liegt.

### **Inventory**

Montana Aerospace hat in den letzten Monaten Lagerbestände aufgebaut, um die Produktion für die nächsten Quartale zu sichern. Einige Unternehmen sind aufgrund von Einschränkungen bei der Materialverfügbarkeit, fehlenden Arbeitskräften oder Lieferkettenengpässen nicht in der Lage zu liefern. Im Gegensatz dazu sind wir bereit in Verträge einzusteigen, wenn andere Produzenten zum Beispiel Titan- oder Aluminiumteile nicht liefern können. Daher wird unser Working Capital in diesem Jahr überproportional hoch bleiben, und wir gehen davon aus, dass dies bis Anfang 2023 so bleiben wird.

### **Ramp-Up**

Wir befinden uns derzeit in der finalen Phase der großen Investitionsprogramme, die wir 2018 begonnen haben (> 600 Mio. EUR). Neben dem Hochlauf der beiden großen Werke in Rumänien und Vietnam, floss ein großer Teil dieses Volumens in den Bau der drei neuen Extrusionslinien, die ihre Testphase erfolgreich abgeschlossen haben und in Zukunft signifikante Umsatz- und Ergebnisbeiträge liefern werden. Neben der Inbetriebnahme der „Drawn Tube“ für Sonderlegierungen und einer Strangpresslinie für Titan- und Hartmetallprofile wurde auch eine der größten und leistungsfähigsten Großformat-Strangpresslinien Europas zur Herstellung von Aluminium-Flügelstrukturen in Betrieb



genommen. Diese Anlagen befinden sich bereits im Qualifizierungsprozess bei großen OEMs und sollen planmäßig bis Ende 2022 in die Serienproduktion gehen.

### **Integration von ASCO & São Marco**

Die Integration von ASCO ist in vollem Gange. Die Bilanz von Montana Aerospace weist bereits die vollständige Akquisition von ASCO Industries aus, während die Gewinn- und Verlustrechnung nur einen Beitrag von drei Monaten ausweist. Während Montana Aerospace eine hochgradig vertikal integrierte Wertschöpfungskette bietet, konzentriert sich ASCO stärker auf seinen Tier-2- bis Tier-1-Status als Systemanbieter für die großen OEMs. Aus diesem Grund ist die Wertschöpfungskette von ASCO in den Vorstufen der Produktion auch auf externe Zulieferer angewiesen. Genau hier setzen wir mit unserer Integrationsstrategie an und erwarten, dass wir durch die Substitution von externen Zulieferern durch die interne Bereitstellung von Ressourcen Synergiepotenziale heben können. Die Herausforderung liegt hier derzeit darin, dass wir alle externen Prozesse integrieren. Wir befinden uns bereits auf einem guten Weg, der auch mit den beiden großen OEMs abgestimmt ist.

Nach der Genehmigung durch die zuständigen Regulierungs- und Kartellbehörden kann der Zusammenschluss von São Marco mit den derzeitigen 'Energy'-Aktivitäten des Unternehmens in Brasilien nun abgeschlossen werden. Die Synergien aus der vertikalen Integration, kombiniert mit einer starken Positionierung in Nord- und Südamerika und einem engagierten und fähigen Team, werden uns in die Lage versetzen, gemeinsam mit unseren Kunden weiterhin innovative und nachhaltige Lösungen in den wachsenden Märkten für Energy und E-Mobility zu entwickeln.

### **Schuldscheine**

Im Juni platzierte Montana Aerospace über ein Bankenkonsortium Schuldscheine in Höhe von ~EUR 80 Mio. auf dem Kapitalmarkt. Die vier Tranchen laufen über drei bzw. fünf Jahre (schwerpunktmäßig liegt die Laufzeit bei fünf Jahren). Trotz der aktuellen Marktvolatilität waren die Tranchen, unter anderem durch die internationale Investorennachfrage, stark überzeichnet. Die Mittel stehen dem Unternehmen für allgemeine Finanzierungsvorhaben zur Verfügung, und werden somit unter anderem für die weitere Beschleunigung des Wachstums des Unternehmens nach der Akquisition der belgischen ASCO-Gruppe verwendet. Somit kann das Synergie- und Effizienzpotenzial, das bereits aktuell besteht, optimal ausgeschöpft werden.

### **Energiekosten und Rohmaterial**

Die aktuellen Zeiten sind auf den Rohstoffmärkten schwierig. Allein im ersten Quartal musste Montana Aerospace bereits ~EUR 10 Mio. an Energiekosten hinnehmen, verglichen mit nur ~EUR 3 Mio. im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Dies hielt auch im zweiten Quartal 2022 an und wird sich erwartungsgemäß auch im gesamten Lauf des Jahres fortsetzen. Montana Aerospace kann den Großteil dieser Preiserhöhungen (mit einer zeitlichen Verzögerung) weitergeben, muss aber dennoch etwa ein Drittel der zusätzlichen Mehrkosten tragen (was bereits in unserer Guidance reflektiert ist).



Rohstoffengpässe sind für Montana Aerospace aufgrund der hohen vertikalen Integration und der Recyclingmöglichkeiten (insbesondere bei Aluminium, aber auch bei Titan) kein großes Problem. Darüber hinaus haben wir uns in den letzten Wochen und Monaten bewusst auf den Aufbau von Lagerbeständen konzentriert, die in bestimmten Bereichen für die Produktion von etwa 18 Monaten ausreichen, um eine größere Unabhängigkeit von aktuellen Engpässen in der Lieferkette zu gewährleisten.

Kai Arndt, Co-CEO von Montana Aerospace, sagt dazu: *“Trotz aller Herausforderungen und des Gegenwinds, der in den letzten Monaten im Luftfahrtmarkt aufgekommen ist, sind wir stolz darauf, dass wir unsere ehrgeizigen Ziele in Bezug auf Umsatz und Profitabilität erreichen und uns durch unsere einzigartige Positionierung als One-Stop-Shop in der Aerostructures-Lieferkette weitere Marktanteile sichern konnten. Wir arbeiten weiterhin 24/7 an der erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens und möchten allen unseren Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre harte Arbeit sowie allen unseren Stakeholdern erneut für das in uns gesetzte Vertrauen danken.”*

## HY1 2022 - AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN

Den vollständigen Bericht über das 1. Halbjahr 2022 finden Sie unter <https://www.montana-aerospace.com/en/investors/>

(financial figures in M€)	For the six months ended 30 June		
	2022	2021	yoy change
Net Sales	578.8	359.4	+228.4
EBITDA	28.6	16.2	+12.4
Adjusted EBITDA	33.9	22.6	+11.3
Adjusted EBITDA margin (%)	5.9%	6.3%	-0.4%
Operating Profit (EBIT)	-18.0	-18.5	+0.5
Result for the period	-26.5	-25.7	-0.8
Cash Flow from operating activities	-52.2	-21.8	-40.3
Cash Flow from investing activities	-100.1	-54.3	-45.8
Cash Flow from financing activities	4.7	413.6	-408.9
Free Cash Flow	-152.3	-76.1	-76.2
CAPEX spent	-38.8	-59.9	+21.1
Trade Working Capital	455.5	265.2*	+190.3
Equity Ratio (%)	43.9%	50.5%*	-6.6%
Net Debt (cash)	408.4	81.8*	+326.6
Total Assets	2,210.1	1,792.4*	+417.7
Employees	6,829	5,554*	+1,275
Contracted Sales	> 5,000	3,900**	

\* comparison period is 31 December 2021.  
\*\* as of IPO in May 2021





## Head of M&A und Investor Relations

Marc Vesely recte Riha

Telefon: +43 664 61 26 261

E-Mail: [ir@montana-aerospace.com](mailto:ir@montana-aerospace.com)

## Ansprechpartner für die Presse

Jürgen Beilein

Telefon: +43 664 831 2 841

E-Mail: [communication@montana-aerospace.com](mailto:communication@montana-aerospace.com)

## Über Montana Aerospace AG

Die Montana Aerospace AG ist ein führender Hersteller von Systemkomponenten und komplexen Baugruppen für die Luftfahrt mit globalen Entwicklungs- und Produktionskapazitäten. Die Gesellschaft beschäftigt rund 6.800 hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die an 32 Standorten auf vier Kontinenten in der Konzeption, Entwicklung und Produktion von zukunftsweisenden Technologien auf Basis von Aluminium, Titan, Verbundwerkstoffen, Kupfer und Stahl tätig sind, die in den Zukunftssektoren Aerospace, E-Mobility und Energy zum Einsatz kommen.

### Rechtlicher Hinweis/Disclaimer

Die hierin enthaltenen Aussagen können "zukunftsgerichtete Aussagen" darstellen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind im Allgemeinen an der Verwendung der Worte "können", "werden", "sollten", "planen", "erwarten", "antizipieren", "schätzen", "glauben", "beabsichtigen", "projizieren", "Ziel", "anstreben" oder "anvisieren" oder der Verneinung dieser Worte oder anderer Variationen dieser Worte oder vergleichbarer Terminologie erkennbar.

Zukunftsgerichtete Aussagen sind mit einer Reihe von bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren verbunden, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Aktivitäten, Leistungen oder Errungenschaften des Unternehmens oder seiner Branche erheblich von den zukünftigen Ergebnissen, Aktivitäten, Leistungen oder Errungenschaften abweichen, die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Das Unternehmen verpflichtet sich nicht, die hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu überarbeiten, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen.