



DAS BESTE HIGH- TECH- DEPOT ALLER ZEITEN

- + **200% RENDITE** mit IT IN 1 JAHR
- + HEISSE HALBLEITER-AKTIEN
- + TELEMEDIZIN-TIPP mit **500% CHANCE**

PROVOKATEUR
ELON MUSK,
REICHSTER
MENSCH der WELT

Jetzt noch Tesla kaufen?



INTERVIEW

Die Kunden wollen neue, effiziente Flugzeuge“

Der Österreicher Michael Pistauer hat drei Firmen an die Börse gebracht: den Batteriehersteller Varta, die Verpackungsfirma Aluflexpack – und zuletzt in schwierigen Zeiten den Flugzeugzulieferer Montana Aerospace

von GEORG MECK

Herr Pistauer, Sie sind mit Montana Aerospace vor einem Jahr an der Börse gestartet, nach dem anfänglichen Hoch hat sich der Kurs halbiert. Was läuft da schief?

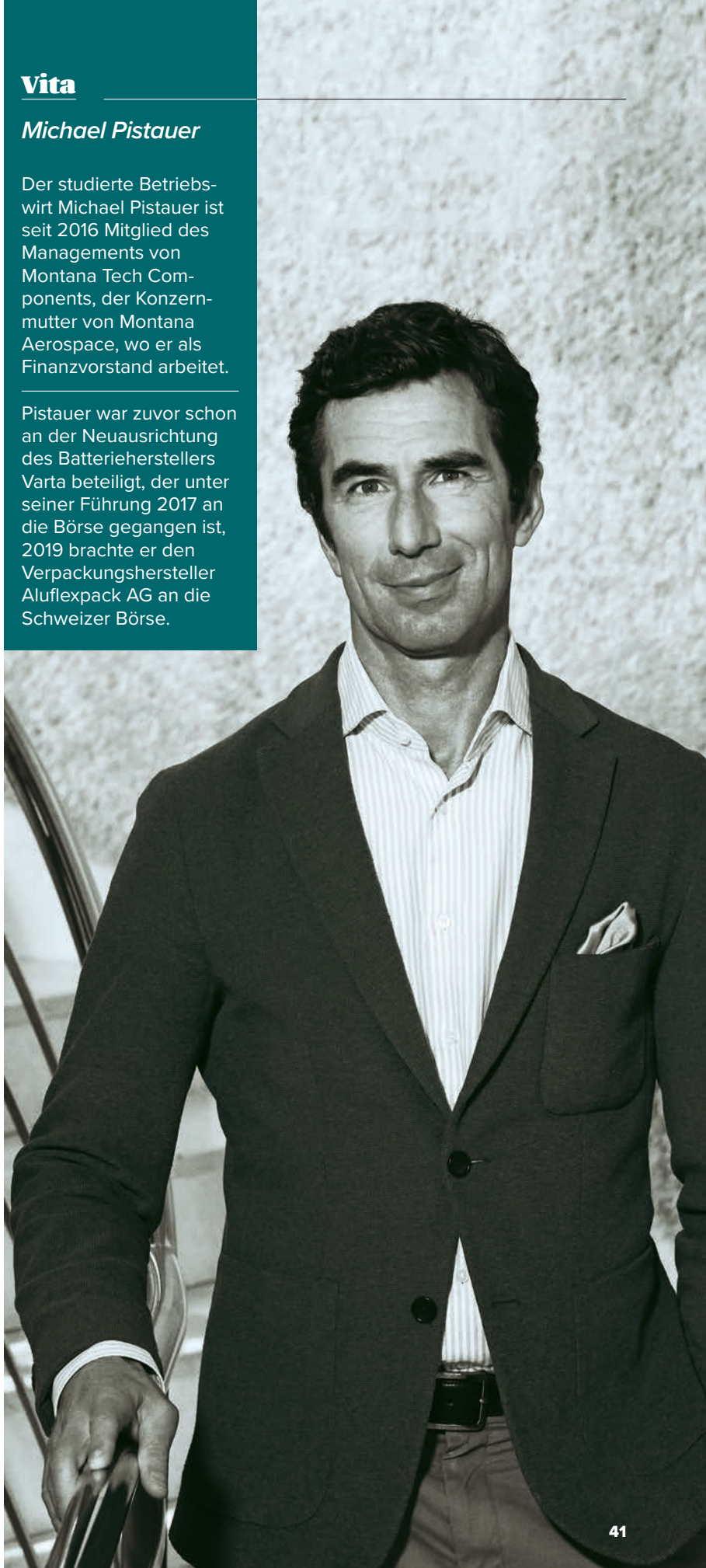
Michael Pistauer: Mit dem Ukraine-Krieg sind einige Faktoren zusammengekommen, nicht nur bei uns, sondern in der gesamten produzierenden Industrie. Dadurch geriet auch unsere Aktie unter Druck. Die Mechanismen sind verständlich, aber die Überreaktion der Börse ist aus meiner Sicht nicht logisch. Montana Aerospace ist strategisch perfekt aufgestellt und die Auftragsbücher sind voll. ▶

Vita

Michael Pistauer

Der studierte Betriebswirt Michael Pistauer ist seit 2016 Mitglied des Managements von Montana Tech Components, der Konzernmutter von Montana Aerospace, wo er als Finanzvorstand arbeitet.

Pistauer war zuvor schon an der Neuausrichtung des Batterieherstellers Varta beteiligt, der unter seiner Führung 2017 an die Börse gegangen ist, 2019 brachte er den Verpackungshersteller Aluflexpack AG an die Schweizer Börse.





MONTANA AEROSPACE: „Die Auftragsbücher sind voll“ – und das Unternehmen wächst schneller, als es den Investoren in Aussicht gestellt wurde

Wo genau übertreibt die Börse aus Ihrer Sicht?

Pistauer: Nach einem erfolgreichen Börsengang haben wir in der Krise antizyklisch investiert und uns mit strategischen Zukäufen für den Restart aus der globalen Covid-Krise aufgestellt. Wenige Tage vor dem Angriff auf die Ukraine haben wir unsere vorläufigen Ergebniszahlen veröffentlicht und dabei, fast prophetisch, offen geredet über Herausforderungen, die auf die Wirtschaft zukommen: die steigenden Energiepreise, die anziehende Inflation. Die Reaktion des Marktes haben wir sehr schnell zu spüren bekommen. Auch wenn speziell unser Geschäft weniger stark betroffen ist, als Anleger kalkulieren. Beispiel Energie: Unsere Mehrkosten in diesem Jahr belaufen sich auf 17 Millionen Euro und das ist absolut verkraftbar. Um auch langfristig in diesem Bereich unabhängiger zu werden, investieren wir darüber hinaus in Solaranlagen für unsere Werke in Rumänien und Vietnam.

Trotzdem hat sich der Kurs nicht richtig erholt.

Pistauer: Der Ukraine-Krieg trifft die gesamte produzierende Industrie. Viele Investoren unterscheiden nicht, wie stark sich die Folgen auf die einzelnen Unternehmen auswirken. Gerade in den USA ist man fast hypnotisiert von den Kämpfen in der Ukraine, aus amerikanischer Sicht sind die 400 Kilometer Distanz zwischen unserem Standort in Rumänien und dem Krieg gar nichts, die fragen mich auf Roadshows, ob wir überhaupt noch produzieren können. Genauso wie die Furcht vor einer Rohstoffknappheit. Aber auch hier gilt es zu differenzieren. In unserem Fall können wir den Preisanstieg beim Großteil der Materialien über Durchreicherklauseln (pass-through clauses) bewältigen. Zudem können wir durch unsere hohen Recycling-Kapazitäten und die Verwendung von Altmateriale (insbesondere bei Aluminium, das bis zu 70 Prozent aus recyceltem Material gewonnen wird) Beschaffungs- und Lieferrisiken abfedern. Und wir verfügen über einen im Lauf der letzten Wochen und Monate gezielt aufgebauten Lagerbestand, der in bestimmten Bereichen Vorräte für rund 18 Monate umfasst und dazu dienen soll, uns unabhängiger von den derzeit auftretenden Lieferengpässen zu machen.

Andere Luftfahrtaktien leiden gleichwohl weniger stark.

Pistauer: Ehrlicherweise büßt unser Kurs auch aktuell dafür, dass wir eine Kapitalerhöhung zur Übernahme des Flugzeugzulieferers Asco gemacht haben, das führt zu einer Verwässerung der Anteile und erklärt etwa 20 Prozent minus.

Ihr Großaktionär, der Selfmade-Milliardär Michael Tojner, steht in Österreich in den Schlagzeilen, gegen ihn läuft ein Ermittlungsverfahren.

Pistauer: Diese Vorwürfe haben rein gar nichts mit Montana Aerospace oder unserer Geschäftstätigkeit zu tun. Hier arbeiten fast 7000 Menschen auf der ganzen Welt jeden Tag hart und niemand hat es verdient, dass mit haltlosen Anschuldigungen seine Leistungen schlechtgemacht werden. Ich weiß, dass Michael Tojner größtes Interesse daran hat, dass die Vorwürfe schnellstmöglich und restlos aufgeklärt werden.

Wie gesagt: Wir verstehen die Kritikpunkte, können uns über die Stärke der Kursreaktion aber nur wundern. Schließlich wachsen wir schneller, als wir es den Investoren in Aussicht gestellt haben, wir planen, den Umsatz von 790 Millionen auf 1,1 Milliarden Euro zu steigern, mit einem deutlich verbesserten Ergebnis. Das schafft kein Mitbewerber.

Auf eine Dividende müssen Ihre Aktionäre in jedem Fall verzichten.

Pistauer: Eine Ausschüttung ist für 2022 noch nicht geplant. Wir haben seit 2018 gewaltige neue Aufträge reingeholt. Das hatte zur Folge, dass wir immens investieren mussten: 600 Millionen Euro, um die Produktion entsprechend auszubauen. Logisch, dass dadurch mehr Kapital gebunden wird, dadurch Cashflow verbraucht wird. Mittelfristig planen wir aber, eine Dividende auszuschütten.

Ihr Großkunde Airbus hat dieses Jahr eine Rekorddividende beschlossen, wie stark hängen Sie am Wohl und Wehe der Flugzeugbauer?

Pistauer: Wir profitieren direkt von der sehr hohen Nachfrage nach Flugzeugen im zivilen Bereich. Es ist atemberaubend, in welchen Massen die Fluggesellschaften bestellen.



Das erklärt sich mit dem hohen Durchschnittsalter der Flotten von 15 bis 20 Jahren. Die Kunden verlangen nach neuen, effizienten Flugzeugen. Die Auftragsvolumen sind deshalb massiv in die Höhe geschossen, die Baurate für die Boeing 737 zum Beispiel hat sich versechsfacht. Das ist für uns hervorragend, auch wenn wir unsere Prognosen konservativer rechnen, um auf Nummer sicher zu gehen. Die schnell steigende Anzahl an Flugzeugen, die gebaut werden, hat uns bereits letztes Jahr die Möglichkeit geboten, für Zulieferer mit Kapazitätsengpässen kurzfristig einzuspringen und Marktanteile zu gewinnen.

„Es ist atemberaubend, wie die Fluggesellschaften neue Maschinen bestellen“

Wie hoch ist der Anteil Ihrer Produkte an einem Flugzeug?

Pistauer: Ein Flugzeug besteht aus fünf Millionen Teilen, jede Schraube mitgerechnet, eine halbe Million Teile davon sind kritisch. Wir haben vor allem auch am Skelett des Flugzeugs einen signifikanten Marktanteil. Insgesamt ist die Zulieferbranche im Flugzeugbau stark fragmentiert, da tummeln sich Hunderttausende kleine bis sehr kleine Betriebe – das wird sich ändern.

Sie rechnen mit einer Konsolidierung der Branche?

Pistauer: Unbedingt. Wir sehen einen gewaltigen Konsolidierungsdruck in der Luftfahrt, wie vor 30 Jahren in der Automobilindustrie, als dann die großen Zulieferkonzerne entstanden sind. Ähnliches wird sich jetzt in der Luftfahrt abspielen, schon aufgrund der Produktionszahlen: In den 60er-Jahren hat Boeing pro Monat ein Flugzeug ausgeliefert, heute sind es 50. Das verändert die Bedingungen für Zulieferer, verlangt nach einer industriellen Fertigung. Der typische

Aerospace-Betrieb beschäftigt im Schnitt aber nur 30 bis 40 Leute, in Deutschland typischerweise 15. Das wird sich ändern, es gibt einen massiven Zug zur Konsolidierung der Branche.

Sie haben gerade die belgische Asco-Gruppe übernommen. Kommt da noch mehr an Zukäufen?

Pistauer: Da halten wir es mit James Bond: Sag niemals nie! Unsere Strategie besteht aus Build and Buy, das heißt: Wir wachsen organisch und sondieren permanent Übernahmen. Typischerweise nennen uns unsere Kunden, die Flugzeughersteller, Kandidaten für M&A-Transaktionen, die tragen Zulieferer an uns heran, die wir uns anschauen sollen. Für 2022 haben wir allerdings keine größere Übernahme mehr im Plan, allenfalls kleinere Unternehmen, wenn sie in unsere Wachstumsstrategie passen.

Corona hatte den Flugverkehr zeitweise ziemlich lahmgelegt, ist die Pandemie für Ihr Geschäft jetzt abgehakt?

Pistauer: Aufgrund der steigenden Nachfrage für Flugzeuge sind wir voll im Hochlauf unserer Werke und haben inzwischen gelernt, wie man mit der Pandemie umgeht, auch wenn es bei 6600 Mitarbeitenden immer mal wieder zu einer Covid-Ansteckung kommt bzw. kommen wird. Die indirekten Auswirkungen aber sind natürlich weiterhin in der gesamten Industrie und Zulieferlandschaft spürbar.

Inwiefern?

Pistauer: Unterbrochene Lieferketten, Schwierigkeiten im Transport, die Knappheit an Ressourcen. Da liegen wir als Big Player mit unserem One-Stop-Shop-Konzept klar im Vor-

teil. Auch beim derzeit großen Thema des Fachkräftemangels hilft uns unsere internationale Aufstellung. So können wir akuten Personalmangel oder Einschulungsphasen durch kurzfristiges Umshiften intern abdecken oder, wie aktuell der Fall, für das Hochfahren unseres Werks in Rumänien Fachpersonal aus Vietnam rekrutieren.

Herr Pistauer, Montana Aerospace ist bereits die dritte Firma, die Sie als Finanzvorstand an die Börse gebracht haben, nach dem Batteriehersteller Varta und der Verpackungsfirma Aluflexpack ...

Pistauer: ... stimmt, es dürfte nicht viele Vorstände geben, die diese Erfahrung dreimal gemacht haben, die dreimal mit ihrem Unternehmen an die Börse gegangen sind.

Welche Aktie aus dem Trio empfehlen Sie Privatanlegern zum Kauf?

Pistauer: Am besten halten Sie alle! Aber im Ernst: Ich darf keine konkreten Empfehlungen aussprechen. Sicher ist: Spannend sind alle drei Firmen, alle auf unterschiedlichen Feldern, in Zukunftsmärkten unterwegs. Ich selbst bin bei allen dreien Aktionär und habe meine Anteile jüngst erhöht. ■