

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN FREIGABE, VERÖFFENTLICHUNG ODER VERTEILUNG, GANZ ODER TEILWEISE, IN ODER NACH DEN VEREINIGTEN STAATEN, KANADA, AUSTRALIEN, NEUSEELAND ODER EINER ANDEREN GERICHTSBARKEIT, IN DER EINE SOLICHE VERWENDUNG UNGLAUBLICH.

ZUR FREIGABE IN DER SCHWEIZ – DIES IST EINE EINGESCHRÄNKTE MITTEILUNG UND SIE DÜRFEN SIE ODER IHREN INHALT NICHT AN PERSONEN WEITERLEITEN, DENEN WEITERLEITUNG DIESER MITTEILUNG DURCH DIE HIERIN ENTHALTENEN LEGENDEN HIERIN ENTHALTEN SIND.

## CORPORATE NEWS

Reinach (Aargau), 10. November 2022

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

### **MONTANA AEROSPACE AG STEIGERT EBITDA IN DEN ERSTEN 9 MONATEN 2022 UM +28,3% IM VERGLEICH ZUR VORJAHRESPERIODE, IM EINKLANG MIT DER STARKEN UMSATZENTWICKLUNG VON +62,3% UND PROFITIERT VON DER HOHEN WIDERSTANDSFÄHIGKEIT TROTZ AKTUELLER HERAUSFORDERUNGEN, BASIEREND AUF VERTIKALER INTEGRATION UND STRATEGISCHE LAGERBESTÄNDE SOWIE EINEM ANTIZYKLISCHEN INVESTITIONSPROGRAMM UND HOHEM AUFTRAGSEINGANG UND -BESTAND**

Die Montana Aerospace AG („das Unternehmen“) und ihre operativen Tochtergesellschaften („die Gruppe“ oder „Montana Aerospace“), ein führender, hochgradig vertikal integrierter Hersteller und Lieferant von Systemkomponenten und komplexen Baugruppen für die Luft- und Raumfahrt, die Elektromobilität und die Energieindustrie mit weltweiten Entwicklungs- und Produktionsaktivitäten, veröffentlicht heute die Ergebnisse des der ersten 9 Monate 2022 und hebt dabei das einzigartige Geschäftsmodell, die Fähigkeiten und die Kapazitäten der Gruppe hervor, die zu künftigen Marktanteilsgewinnen führen werden.

## HIGHLIGHTS 9M 2022

- **Geschäftszahlen:** Nettoumsatz wächst um 62,3% auf EUR 922,6 Mio.; adj. EBITDA-Performance entspricht der Prognose und erreicht EUR 55,1 Mio. (+28,3% YoY); Montana Aerospace profitiert von ihrer hohen Widerstandsfähigkeit trotz aktueller Herausforderungen, basierend auf vertikaler Integration und strategischer Lagerbestände sowie dem antizyklischem Investitionsprogramm und hohem Auftragseingang und -bestand
- **Segmentumsatz (YTD):** 'Aerostructures' (+120,1%), 'E-Mobility' (+68,3%) und 'Energy' (+21,1%)



- **Segment adj. EBITDA (YTD):** 'Aerostructures' (+31,6%), 'E-Mobility' (+163,6%) und 'Energy' (+14,9%)
- **Guidance erneut bestätigt:** mit ca. EUR ~1,16 Mrd. Nettoumsatz im Jahr 2022 (davon ~85% organisches und ~15% anorganisches Wachstum) und einem adj. EBITDA im hohen zweistelligen EUR-Millionenbereich wird unsere Guidance für 2022 erneut bestätigt; klarer Fokus auf FCF-Generierung + Deleveraging ab 2023
- **Energiekosten:** die Energiekosten stiegen im dritten Quartal erneut an, scheinen aber seither auf hohem Niveau weniger volatil zu sein (etwa 3–4 mal so hoch wie im Vorjahr); geschätzte Energiekosten (Gas + Strom) für das GJ 2022 von über 70 Mio. EUR (gegenüber 17 Mio. EUR im GJ 2021) mit der Möglichkeit, etwa zwei Drittel davon (mit einer zeitlichen Verzögerung) weiterzugeben
- **Vorräte/Trade Working Capital:** das Trade Working Capital war überproportional, aber strategisch beabsichtigt hoch und erreichte mit 504 Mio. EUR im 3. Quartal einen Höchststand; der Anstieg des Trade Working Capital vom 2. auf das 3. Quartal wurde hauptsächlich durch die Übernahme von São Marco ausgelöst (der Preis für die Transaktion wurde auf der Grundlage eines Prozentsatzes des übernommenen Trade Working Capital festgelegt); klares Bekenntnis, dass sich das Trade Working Capital in den kommenden Quartalen und bereits im 4. Quartal auf ein nachhaltigeres Niveau normalisieren sollte, da die meisten Programme hochgefahren sind; hohe Lagerbestände und damit Rohmaterial zusammen mit der tief integrierte Wertschöpfung von Montana Aerospace trugen dazu bei, dass der Nettoumsatz überproportional anstieg; viele Wettbewerber und Branchen konnten mit dem Hochfahren der Produktion nicht Schritt halten
- **Free Cash Flow/Nettogewinn:** die FCF-Generierung war in den vergangenen Jahren negativ, da wir massiv in neue Kapazitäten investiert haben; die Reduzierung des Trade Working Capital in Kombination mit höheren Vorteilen aus dem operativen Leverage sowie der Abschluss des laufenden CAPEX-Programms sollten die FCF-Generierung in den nächsten Quartalen nachhaltig vorantreiben; klares Bekenntnis, ab 2023 einen positiven FCF und Nettogewinn zu erzielen und die Bilanz durch Schuldenabbau aus eigener Kraft weiter zu stärken
- **Bilanz / Covenants:** bewusst gestresste Bilanz im GJ 2022 (hauptsächlich aufgrund der ASCO & São Marco-Transaktion sowie der Trade Working Capital Finanzierung) mit einem Höchststand im 3. Quartal 2022; klares Ziel, die Verschuldung bereits in diesem Jahr auf ein tragfähigeres Niveau zu senken, indem das Trade Working Capital monetarisiert und überschüssige Rohmaterialbestände verbraucht oder verkauft werden, sowie durch verstärkte Anstrengungen bei der Beschaffung von Barmitteln; mittelfristig sollte das Verhältnis Nettoverschuldung/EBITDA bei maximal 2,5x liegen; keine Covenants auf Ebene der Montana Aerospace AG; der Großteil der Schuldscheine (Hauptbestandteil der Verschuldung) basiert auf einem fixen Zinssatz; darüber hinaus ist keine weitere Kapitalerhöhung geplant



- **Contracted Sales:** Steigerung unserer operativen Leistung und Nachweis der Fähigkeit, große Arbeitspakete zu industrialisieren; insbesondere die Übernahme von ASCO Industries hat unsere Positionierung in der stark nachgefragten A320-Flugzeugflotte vorangetrieben; das Gesamtvolumen der Contracted Sales erreichte Ende September 2022 mehr als EUR 5 Mrd., was einem Wachstum von mehr als 30 % gegenüber den EUR 3.9 Mrd. EUR zum Zeitpunkt des Börsengangs (Mai 2021) entspricht; das Gesamtvolumen basiert auf reduzierten/risikobereinigten Schätzungen für die Bauraten; die einzigartige vertikale Integration und das One-Stop-Shop-Konzept in Kombination mit der Produktion vor Ort (Best-Cost-Countries) werden in den kommenden Jahren weitere Marktanteilsgewinne ermöglichen
- **Build rates:** weiterhin steigende Nachfrage von Fluggesellschaften nach Narrowbody-Flugzeugen infolge der beschleunigten Rückkehr der Passagiere zum Reisen; zukunftsorientierte Prognose basiert weiterhin auf einer niedrigeren/risikobereinigten Bauratenerwartung als die geplanten Ankündigungen der OEMs, um die gestiegene Unsicherheit in der globalen Lieferkette und andere Faktoren zu berücksichtigen (beispielsweise geht Montana Aerospace bei der A320-Familie im Jahr 2025 von etwas mehr als 60 Stück aus); volle Flexibilität ohne (erhebliche) CAPEX-Investitionen, falls die Nachfrage schneller steigt
- **Rohstoffe:** das Risiko der Rohstoffverfügbarkeit ist für Montana Aerospace aufgrund der hohen Recyclingfähigkeit / vertikalen Integration bei Aluminium (100 % des internen Schrotts wird recycelt; 70 % des gesamten verwendeten Aluminiums besteht aus recyceltem Material) sowie der hohen Lagerbestände und der gesicherten Versorgung bei der Titannachfrage relativ gering; bei den wichtigsten Werkstoffen können Preissteigerungen zu 100 % weitergegeben werden
- **Human Resources:** Lohnkosteninflation im Einklang mit den geplanten Inflationsraten von 10-12% auf Gruppenebene, wobei zu berücksichtigen ist, dass 90% der europäischen Arbeitskräfte in best-cost Ländern arbeiten; Personalkosten unterproportional zur CAGR des Nettoumsatzes; für 2022 ist kein Arbeitskräftemangel absehbar; für den künftigen Ramp-Up – insbesondere in Rumänien (nach Abschluss der CAPEX-Projekte in 2022) – plant die Gruppe die Einstellung von 500 zusätzlichen Mitarbeitern in den nächsten Jahren; starke Kooperationen und attraktive Bedingungen im Rahmen unseres globalen Ansatzes sollen das Talent Recruiting in einem kompetitiven Umfeld sicherstellen
- **M&A:** erfolgreicher Abschluss der Übernahme von 100% der Anteile an S.R.I.F. NV in Belgien (Asco“) am 31. März 2022; rund 150 Mio. EUR Umsatzbeitrag für das Geschäftsjahr 2022 (9 Monate) und kein EBITDA-Beitrag aufgrund von Integrationskosten nach dem Zusammenschluss; Beibehaltung der langfristigen Prognose von 300 Mio. EUR Umsatzpotenzial mit einem EBITDA-Margenpotenzial von 15 % (+ zusätzliche 5 % Synergiepotenzial durch den Wegfall externer Zulieferer für vorgefertigte Produkte und Internalisierung der Arbeit); hohe Kompetenz in der



Automatisierung sowie starkes Engagement im Bereich A320, einschließlich einer starken Verkaufspipeline für die Narrowbodies, mit einem Entwicklungs-/Konstruktionsbüro, das über anerkannte Kompetenzen im Bereich der Auftriebssystemen (Wing-Movables-Engineering) verfügt und bereits gemeinsam mit Airbus am Projekt 'Wing of Tomorrow' arbeitet; zudem erfolgreicher Abschluss der Akquisition von 100 % der Anteile an São Marco in Brasilien im September 2022; der Kaufpreis basiert auf einem Prozentsatz des übernommenen Trade Working Capital; weitere Stärkung unserer Fähigkeiten im Bereich Recycling und sogenanntem ‚grünem Kupfer‘.

- **CAPEX:** Abschluss der Ramp-Up Phase des großen CAPEX-Programms der letzten Jahre (> 600 Mio. EUR an Investitionen seit 2018, vor allem in unsere beiden großen Greenfield-Standorte in Rumänien und Vietnam); ab 2023 nur noch nachhaltige CAPEX in Höhe von etwas mehr als der Hälfte der jährlichen D&A, da die installierte Kapazität ein weiteres materielles Wachstum ohne große Neuinvestitionen ermöglicht
- **Transportkosten:** vergleichsweise weniger von steigenden Transportkosten betroffen, da Montana Aerospace aufgrund der vertikalen Integration und des One-Stop-Shop-Ansatzes nur auf bestimmte Inbound-Logistik angewiesen ist; zusätzliche Kosten in Höhe eines niedrigen einstelligen EUR-Millionenbetrags für das Geschäftsjahr 2022, die bereits in der Prognose für das Gesamtjahr berücksichtigt sind

## OPERATIV AUF KURS IN DEN ERSTEN 9 MONATEN IN 2022

### Nettoumsatz

In den ersten neun Monaten in 2022 erzielte Montana Aerospace einen konsolidierten Nettoumsatz von 922,6 Mio. EUR, was 62,3 % über dem Vorjahreswert von 568,2 Mio. EUR liegt, und übertrifft damit bei weitem die Werte vor Covid. Den größten Beitrag zum Nettoumsatz leistet das Geschäftssegment ‚Aerostructures‘, das auch die stärkste Erholung im dritten Quartal gegenüber 2021 zeigt, dicht gefolgt von ‚E-Mobility‘. Im Allgemeinen wurde die positive Entwicklung durch die Übernahmen von ASCO und São Marco durch Montana Aerospace unterstützt, die etwas mehr als 120 Mio. EUR zum Nettoumsatz in den ersten 9 Monaten in 2022 beitrugen.

### EBITDA

Unter Berücksichtigung von einmaligen und nicht-operativen Effekten – insbesondere dem Management-Stock-Option-Programm (MSOP) – erreichte das bereinigte EBITDA<sup>1</sup> in den ersten neun Monaten des Jahres 2022 55,1 Mio. EUR und übertraf damit das Niveau von 43,0 Mio. EUR im gleichen Zeitraum des Jahres 2021. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 6,0 %, verglichen mit 5,9 % im zweiten Quartal und 7,3 % im dritten

---

<sup>1</sup> Siehe Definition im Q3-Bericht auf Seite 16



Quartal des Vorjahres. Auf nicht bereinigter Ebene stieg das ausgewiesene Konzern-EBITDA von 33,4 Mio. EUR in den ersten neun Monaten 2021 auf 46,8 Mio. EUR im Jahr 2022, was einem Anstieg um 39,8 % entspricht und mit dem Anstieg des bereinigten EBITDA (Anstieg um 28,3 % im Vergleich zum vorherigen Zeitraum) übereinstimmt.

Die Akquisition von ASCO im Jahr 2022 verwässert die Marge mit einem EBITDA in Höhe von ~EUR 0 Millionen und einem konsolidierten Nettoumsatz von ~EUR 120 Millionen in den ersten 9 Monaten in 2022.

Der Anstieg des EBITDA ist im Wesentlichen auf die deutliche Verbesserung der Produktionsleistung (Nettoumsatzerlöse plus Veränderung des Bestands an fertigen Erzeugnissen; + 361,3 Mio. EUR) zurückzuführen, die durch den Gewinn von Marktanteilen und eine höhere Verkaufsmenge im Jahr 2022 sowie durch den Ausbau der Belegschaft auf rund 7.210 Mitarbeiter unterstützt wurde. Der Materialaufwand (EUR 620,8 Mio. in den ersten neun Monaten 2022 gegenüber EUR 408,2 Mio. im Vergleichszeitraum 2021) sowie der Personalaufwand (EUR 195,1 Mio. im Zeitraum bis September 2022 gegenüber EUR 123,5 Mio. im Vergleichszeitraum 2021) stiegen weiter an, was den Effekt leicht dämpfte. 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 Management-Stock-Option-Programm (MSOP) (3,6 Millionen Euro), gefolgt von Prozesskosten (3,0 Millionen Euro) sowie Fusions- und Übernahmekosten (M&A) und Kosten für die Post-Merger-Integration (PMI) im Zusammenhang mit der erworbenen ASCO-Gruppe und der erworbenen São Marco, die sich auf 1,8 Millionen Euro belaufen.

## ENTWICKLUNG VON NETTOUMSATZ UND ADJ. EBITDA PRO SEGMENT

in MEUR (YTD)	Aerostructures		E-Mobility		Energy	
	Q3 2021	Q3 2022	Q3 2021	Q3 2022	Q3 2021	Q3 2022
<b>Nettoumsatz</b>	<b>197.1</b>	<b>433.8</b>	<b>83.7</b>	<b>140.8</b>	<b>288.0</b>	<b>348.6</b>
<i>yoy growth</i>	+120.1%		+68.3%		+21.1%	
<b>Adj. EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>27.6</b>	<b>36.4</b>	<b>4.8</b>	<b>12.7</b>	<b>8.7</b>	<b>10.0</b>
<i>yoy growth</i>	+31.6%		+163.6%		+14.9%	

Die Entwicklung des Segmentumsatzes und des EBITDA in den ersten neun Monaten des Jahres 2022 zeigt, dass zwar noch einige Herausforderungen vor uns liegen, viele wichtige Herausforderungen aber bereits gemeistert wurden: Aerostructures als Haupttreiber der Geschäftsexpansion von Montana Aerospace verzeichnete ein Wachstum von 120,1 % mit einem Gesamtumsatz von EUR 433,8 Mio. und einem bereinigten EBITDA von EUR 36,4 Mio. und ließ dabei viele Hürden des Jahres 2021 hinter sich (wie z. B. niedrige Bauraten der

<sup>2</sup> Siehe Definition in Q3-Report auf Seite 16



OEMs). Auch die E-Mobility steigerte ihren Umsatz im Jahresvergleich um 68,3 %, was in den ersten neun Monaten 2022 einen Umsatz von 140,8 Mio. EUR bedeutet. Das bereinigte EBITDA wuchs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 2021 um 163,6 %. Der Bereich Energie verzeichnete einen Umsatz von 348,6 Mio. EUR und ein adj. EBITDA von 10,0 Mio. EUR, hauptsächlich getrieben durch den chinesischen und amerikanischen Markt.

Die Trendwende und der Aufschwung in der Branche sorgen weiterhin für Wachstum. Dies zeigt sich in der Entwicklung der Jahreszahlen in allen drei unserer Segmente: ‚Aerostructures‘ wird bis 2022 mit hohen zweistelligen Wachstumsraten weiter wachsen und damit ‚Aerostructures‘ bis Ende 2022 wieder zum umsatzstärksten Segment machen, vor Energy und E-Mobility, die beide auch in diesem Jahr mit zweistelligen Wachstumsraten wachsen werden.

### **Betriebsergebnis (EBIT)**

Auf berichteter Ebene erreichte das Betriebsergebnis (EBIT) zum 30. September 2022 einen Wert von –29,1 Mio. EUR, verglichen mit –19,2 Mio. EUR in den ersten neun Monaten 2021, was auf die vorhin erwähnten einmaligen und nicht-operativen Effekte zurückzuführen ist. Unter Berücksichtigung dieser Anpassungen würde sich das bereinigte EBIT auf –20,7 Mio. EUR belaufen.

Die Gesamtaufwendungen für Abschreibungen und Amortisationen beliefen sich in den ersten neun Monaten 2022 auf 75,8 Mio. EUR gegenüber 52,6 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.

## **AUSBLICK 2022/23 - FOKUS AUF FCF-GENERIERUNG UND DELEVERAGING**

### **Guidance**

Montana Aerospace ist in der Lage, das in den letzten Jahren aufgebaute Produktionspotenzial durch die aktuelle allgemeine Marktsituation zu realisieren. Während Herausforderungen wie Energiekostensteigerungen, unterbrochene globale Lieferketten und der allgemeine Kampf um Talente auch uns betreffen, sind wir davon überzeugt, dass wir aufgrund unserer einzigartigen Positionierung – die insbesondere durch unser One-Stop-Shop-Konzept, die hohe vertikale Integration und den lokalen Ansatz gestärkt wird – in der Lage sein werden, zu liefern, wenn andere es nicht können.

‚Aerostructures‘ wird mit einem Nettoumsatz von rund 550 Mio. EUR voraussichtlich der Hauptwachstumstreiber im Jahr 2022 und in den kommenden Jahren sein, gefolgt von unserem Segment ‚Energy‘ mit einem Nettoumsatz von 420 Mio. EUR und ‚E-Mobility‘ mit einem Nettoumsatz von 190 Mio. EUR. Unser adj. EBITDA wird einen hohen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag erreichen, was ein deutliches Profitabilitätswachstum bedeutet und bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Im Einklang mit unserer Strategie werden die



Investitionsausgaben (CAPEX) im Vergleich zum Vorjahr sinken und im Jahr 2022 nur noch ca. 80 Mio. EUR betragen, wobei wir uns mittel- bis langfristig darauf konzentrieren, nur noch nachhaltige CAPEX (Maschinenwartung und -reparatur) in Höhe von etwas mehr als der Hälfte der jährlichen D&A auszugeben, da der Ausbau der Produktionskapazitäten ein weiteres massives Wachstum ohne große Neuinvestitionen ermöglicht.

Die Nettoverschuldung erreichte im 3. Quartal 2022 ihren Höhepunkt, wird aber mittelfristig auf ein Niveau von maximal 2,5x Nettoverschuldung/EBITDA zurückgeführt werden.

### **Free Cash Flow (FCF)**

Da Montana Aerospace in den letzten Jahren mehr als EUR 600 Mio. (2018–heute) in neue Produktionskapazitäten und Fähigkeiten investiert hat, waren der Free Cash Flow (FCF) und das Nettoergebnis der Gesellschaft in den letzten Jahren negativ. Nichtsdestotrotz wird auch der FCF unseren positiven Trend widerspiegeln, der insbesondere durch die positive Branchenentwicklung angetrieben wird, die es uns ermöglicht, die Rohstoffbestände mehr und mehr auf ein normales Niveau zu reduzieren und uns gleichzeitig auf potenzielle zusätzliche Arbeitspakete vorzubereiten, die wir von schwächeren Wettbewerbern übernehmen könnten. In Kombination mit der starken operativen Leistung, den Synergieeffekten aus der ASCO-Akquisition und der Normalisierung der CAPEX wird dies ab dem GJ 2023 zu einem positiven FCF führen.

### **Energiekosten und Rohmaterial**

Die steigenden Energiekosten sind nach wie vor das beherrschende Thema in der Branche und im gesamten Marktumfeld. In einem normalen Jahr hat Montana Aerospace etwa 17 Mio. EUR an Energiekosten (GJ 2021). Für dieses Jahr kalkulieren wir mit einer Vervierfachung der Energiepreise, was 70 Mio. EUR an Energiekosten bedeutet. Wir sind in der Lage, etwa zwei Drittel des Anstiegs der Energiekosten weiterzugeben, allerdings ist dies mit vielen Gesprächen mit unseren Kunden verbunden und geschieht mit einer gewissen Zeitverzögerung. Das bedeutet, dass Montana Aerospace von den zusätzlichen Kosten etwa 20 Mio. EUR selbst tragen muss. Obwohl sich das Preislevel auf einem höheren Niveau stabilisiert, wird dieser Trend zumindest im ersten Halbjahr 2023 anhalten.

Bei den Rohstoffen sind die Risiken für Montana Aerospace aufgrund der hohen Recyclingfähigkeit / vertikalen Integration bei Aluminium (100 % des internen Schrotts wird recycelt; 70 % des gesamten verwendeten Aluminiums ist recyceltes Material) sowie der hohen Lagerbestände und gesicherten Versorgung mit Titan relativ gering. Darüber hinaus sind für alle wichtigen Materialien (100 %) Mechanismen zur Weitergabe von Preiserhöhungen vorhanden.

### **Contracted Sales**

Das Niveau des Trade Working Capital war überproportional hoch, aber strategisch für 2022 vorgesehen und erreichte seinen Höhepunkt im dritten Quartal 2022. Montana Aerospace hat in den letzten Wochen und Monaten ein klares Bekenntnis zur Normalisierung des Trade



Working Capital auf ein nachhaltigeres Niveau in den kommenden Monaten und Quartalen abgegeben, da eine Verbesserung in der Materialverfügbarkeit und eine langsame Entspannung in der Lieferkette erkennbar ist.

### **Ramp-Up**

Wir schließen aktuell die letzten Ramp-Up Schritte der großen CAPEX-Programme ab, die seit 2018 Investitionen in Höhe von über 600 Mio. EUR umfassten, insbesondere in unseren rumänischen und vietnamesischen Greenfield-Standorten. Nach dem Abschluss der enormen CAPEX-Programme werden wir uns auf nachhaltige CAPEX (Maschinenwartung und -reparatur) in Höhe von etwas mehr als der Hälfte der jährlichen D&A konzentrieren.

### **Integration von ASCO und São Marco**

Mit der Übernahme von ASCO (Abschluss am 31. März 2022) rechnet Montana Aerospace mit einem Nettoumsatzbeitrag von rund EUR 150 Mio. für das Geschäftsjahr 2022 (9 Monate) und keinem größeren EBITDA-Beitrag aufgrund der Integrationskosten nach dem Zusammenschluss. Darüber hinaus halten wir an unserer langfristigen Prognose fest, die ASCO wieder auf einen Nettoumsatz von EUR 300 Mio. und eine EBITDA-Marge von 15 % zu bringen (+ zusätzliche 5% Synergiepotenzial durch den Wegfall externer Lieferanten und die Internalisierung von Arbeiten). Mit seinem Entwicklungs- und Konstruktionsbüro verfügt ASCO über anerkannte Kompetenzen in der Konstruktion von wing movables und arbeitet bereits gemeinsam mit Airbus am Projekt ‚Wing of Tomorrow‘.

Die Integration ist voll im Gange, und erste Synergien mit Montana werden durch die Eliminierung externer Vorlieferanten und die Internalisierung und somit interne Bereitstellung der vorgefertigten Produkte geschaffen. Die Zertifizierung der internalisierten Arbeitspakete ist derzeit noch nicht abgeschlossen, da die Prozesse von den OEMs neu zertifiziert werden müssen.

Nach dem Abschluss des Zusammenschlusses von São Marco im September 2022 mit unserem derzeitigen ‚Energy‘-Geschäft in Brasilien werden uns die Synergien aus der Vertikalisierung in Verbindung mit einer starken Positionierung in Nord- und Südamerika und einem engagierten und fähigen Team in die Lage versetzen, gemeinsam mit unseren Kunden in den wachsenden Märkten für Energie und E-Mobilität weiterhin innovative und nachhaltige Lösungen zu entwickeln. São Marco wird im Geschäftsjahr 2022 einen Nettoumsatzbeitrag in Höhe von ca. 20 Mio. EUR leisten (Beitrag für 3 Monate).



## 9M 2022 - AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN



(financial figures in M€)	For the nine months ended 30 September		
	2022	2021	yoy change
Net Sales	922.6	568.3	+354.3
EBITDA	46.8	33.4	+13.4
Adjusted EBITDA	55.1	43.0	+12.1
Adjusted EBITDA margin (%)	6.0%	7.6%	-1.6%
Operating Profit (EBIT)	-29.1	-19.2	-9.9
Result for the period	-54.6	-25.1	-29.5
Cash Flow from operating activities	-60.4	-20.1	-40.3
Cash Flow from investing activities	-144.3	-86.3	-58.0
Cash Flow from financing activities	6.8	352.0	-345.2
Free Cash Flow	-204.7	-106.4	-98.3
CAPEX spent	-59.7	-92.3	+32.6
Trade Working Capital	503.7	265.2*	+238.5
Equity Ratio (%)	41.7%	50.5%*	-8.8%
Net Debt (cash)	468.8	81.8*	+387.0
Total Assets	2,285.1	1,792.4*	+492.7
Employees	7,210	5,554*	+1,656
Contracted Sales	> 5,000	3,900**	

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

Den vollständigen Bericht zum 3. Quartal 2022 finden Sie unter <https://www.montana-aerospace.com/en/investors/>



## Head of M&A and 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 Luft- und Raumfahrtindustrie mit weltweiten Entwicklungs- und Produktionsstandorten. Das Unternehmen beschäftigt rund 7.200 hochqualifizierte Mitarbeiter an 32 Standorten auf vier Kontinenten, die bahnbrechende Technologien aus Aluminium, Titan, Verbundwerkstoffen, Kupfer und Stahl für die Luft- und Raumfahrt, die Elektromobilität und die Energiewirtschaft von morgen entwerfen, entwickeln und produzieren.

## Haftungsausschluss

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

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.