

OHB Technology

Im nächsten Jahr steht, u. a. dank der jüngsten Übernahme, ein Umsatzsprung ins Haus

Der Luft- und Raumfahrtkonzern OHB Technology AG steht jetzt auf vier Beinen. Mit der Übernahme der Kayser Threde GmbH, dem immerhin drittgrößten Raumfahrtunternehmen in Deutschland, erweitert der Bremer Konzern sein Produktportfolio um die Bereiche Nutzlasten und Wissenschaft.

Die neue Tochter Kayser Threde GmbH mit Sitz in München stellt nach Angaben des OHB-Vorstandsvorsitzenden Marco R. Fuchs gegenüber dem Nebenwerte-Journal eine hervorragende Ergänzung der OHB-Gruppe dar. Das 1967 gegründete Unternehmen wurde zu einem Nettopreis von € 6 Mio. übernommen und erwirtschaftete 2006 mit 200 Mitarbeitern eine Gesamtleistung von € 38 Mio. „Die neue Tochter wird in diesem Jahr Geld verdienen,“ versicherte Fuchs. Außerdem werde sie eigenständig bleiben. In die Konzernrechnung der OHB wird Kayser Threde ab dem 01.07. 2007 einbezogen.

Militärisches Satellitenprogramm läuft planmäßig weiter

Der zweite SAR-Lupe-Satellit ist erfolgreich auf seine Umlaufbahn eingeschwenkt, das System wird bereits von der Bundeswehr genutzt. Ab Herbst 2007 wird der Bundeswehr ein operationelles Aufklärungssystem zur Verfügung stehen, „das alle geforderten Aufgaben zuverlässig und erfolgreich erfüllt“. Der dritte Start des SAR-Lupe-Satelliten ist für Anfang November vorgesehen, das Programm mit weiteren Starts läuft

bis 2008, ein Nachfolgeprogramm sei geplant.

Ankerauftrag im Bereich Telematik

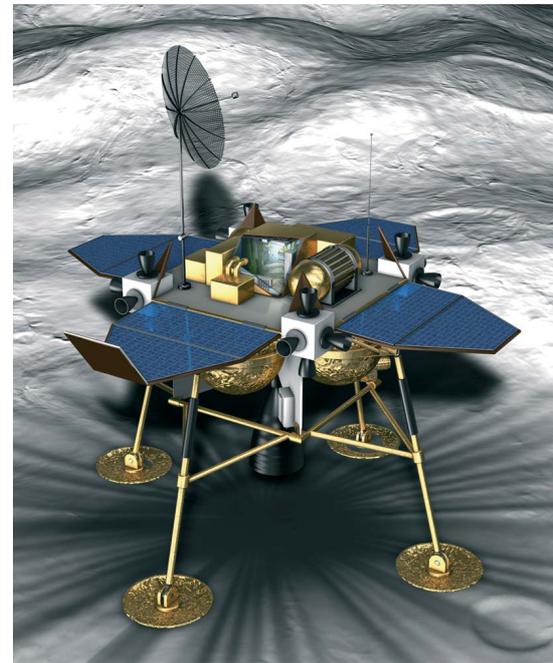
Anfang September hat die Tochtergesellschaft OHB Teledata GmbH mit dem LKW-Hersteller DAF Trucks einen langfristigen Vertrag über die Lieferung von Telematik-Systemen für die LKW-Serienfertigung bis Ende 2011 unterzeichnet. Das Auftragsvolumen des vierjährigen Liefervertrags beträgt insgesamt € 20 Mio. Für den Unternehmensbereich Telematik erwartet Fuchs ordentliche Margen, diese seien aber erst ab dem Jahr 2008 zu erwarten.

Beteiligung an Orbcomm reduziert

Im Mai dieses Jahres platzierte die OHB-Beteiligung Orbcomm Inc. 8.05 Mio. Aktien zu einem Preis von USD 11.50 pro Aktie. Davon stammten 2.985 Mio. Aktien aus einer Kapitalerhöhung und 5.065 Mio. Aktien aus dem Bestand der Altaktionäre. Bei dieser Transaktion veräußerte OHB insgesamt 603 436 Aktien. Dies entspricht 20 % des bisherigen Beteiligungsbesitzes. Bei dieser Aktie, die sehr großen Schwankungen unterliegt, wollte man laut Fuchs mit einem Teilbestand Kasse machen. An einen kompletten Abbau, OHB hält jetzt noch etwa 6 (8) % am Orbcomm-Aktienkapital, sei im Moment nicht gedacht. Man sehe das Engagement eher als Finanzbeteiligung an. OHB erzielte mit diesem Aktienverkauf einen Nettogewinn von € 0.17 pro OHB-Aktie.

Sondereffekte erschweren Vergleich

Der Umsatz des OHB-Konzerns erhöhte



Die OHB Technology AG ist der einzige deutsche, börsennotierte Konzern, der Ausrüstungen für Weltraummissionen anbietet.

sich im ersten Halbjahr 2007 um 9 % auf € 93 (85.5) Mio. Auf Grund zahlreicher Sondereffekte sanken das EBITDA auf € 10.5 (15.6) Mio. und das EBIT auf € 6.7 (12) Mio. Die bereinigten Werte für das EBITDA betragen € 10.5 (8.6) Mio. und beim EBIT € 6.7 (5) Mio. Der Halbjahresüberschuss konnte mit € 6.7 (6.8) Mio. knapp gehalten werden. Bereinigt um diese Effekte wurde im ersten Halbjahr 2007 ein Ergebnis pro Aktie von € 0.28 (0.17) erzielt. Unbereinigt beläuft sich das Ergebnis pro Aktie auf € 0.45 (0.46).

UNTERNEHMENS DATEN

OHB Technology AG
 Universitätsallee 29, 28359 Bremen, Telefon 0421/2020-727
 Internet: www.ohb-technology.de
 ISIN DE0005936124
 14.928 Mio. Stückaktien, AK € 14.928 Mio.
 KGV 2007(e) 19.4
 Börsenwert: € 212.7 Mio.
 Kurs am 20.09.2007: € 14.25 (Xetra), 15.30 H / 10.42 T
 Aktionäre: Aktienpool Fuchs 64.3 %, Streubesitz 35.7 % (davon eigene Aktien 0.2 %)

Kennzahlen	H1 2007	H1 2006
Umsatz	93 Mio.	85.5 Mio.
EBITDA	10.5 Mio.	15.6 Mio.
EBIT	6.7 Mio.	12 Mio.
Periodenüberschuss	6.7 Mio.	6.8 Mio.
Ergebnis je Aktie (unber.)	0.45	0.46



OHB Technology

„Die Luftfahrt wäre auf einen Schlag unser Hauptstandbein“

Die Ankündigung des EADS-Konzerns, die Fertigungen in Varel, Nordenham und Augsburg im Zug der Restrukturierung verkaufen zu wollen, hat sowohl in Presse und Politik als auch in der Branche hohe Wellen geschlagen. Aber auch ohne den Zuschlag für die beiden Airbuswerke befindet sich die OHB Technology AG weiter auf Wachstumskurs, betonte der Vorstandsvorsitzende Marco R. Fuchs im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal.

NJ: Kommen wir zunächst zum aktuellen Thema Airbus. Läuft der Verkaufsprozess aus Ihrer Sicht fair ab, da sich doch die Bundeskanzlerin medienwirksam für eine industrielle Lösung mit der Voith-Gruppe ausgesprochen hat?

Fuchs: Sie werden es mir nachsehen, wenn ich angesichts des laufenden Verfahrens nicht ins Detail gehen kann. Airbus hat eine stark industriepolitische Dimension. Das zeigt nicht zuletzt der Einsatz der Bundesregierung. Ungeachtet dieser politischen Überlegungen im Hintergrund manifestiert sich vor allem ein Gedanke in den Köpfen der Menschen, das die Luft- und Raumfahrtindustrie eine strategische Industrie ist, was sich wiederum günstig auf unser Geschäft auswirken wird.

NJ: Und was bedeutet das nun konkret für Ihr Interesse an den Airbusstandorten Varel, Nordenham und Augsburg?

Fuchs: Unsere Tochter MT Aerospace zählt schon heute zu den Zulieferern der Luftfahrtindustrie, auch wenn die Raumfahrtsparte mit der Teilefertigung für die europäische Träger Rakete zurzeit das umsatzstärkere Geschäftsfeld ausmacht. Wir liefern unter anderem Teile für die A380 und A400M. Das Luftfahrtgeschäft wollen wir gezielt ausbauen, denn es ist in der heutigen Struktur nicht groß genug, um am Markt bestehen zu können. Es stellt sich folglich für uns die Frage, wie wir weiter vorgehen wollen. In diese Überlegungen passen die beiden Airbuswerke gut hinein.

NJ: Würden Sie auch in Erwägung ziehen, die Luftfahrtsparte zu veräußern, sofern es Ihnen nicht gelingen sollte, das Geschäftsfeld über Zukäufe zu stärken?

Fuchs: Nein, das ist kein Thema für uns. Das ginge im Übrigen auch gar nicht so leicht. Wir fertigen am Standort Augsburg in einer Halle

sowohl Teile für die Raum- als auch für die Luftfahrt. Das ließe sich nicht so ohne weiteres trennen. Es muss uns vielmehr gelingen, unseren Marktanteil im Segment Luftfahrt zu steigern und effizienter zu produzieren. Da bietet sich mit dem Verkauf der Airbuswerke eine gute Wachstumsgelegenheit für uns, wie sie nur selten am Markt zu finden ist.

NJ: Heißt das im Umkehrschluss: Kein Wachstum, wenn die Übernahme nicht zustande kommt?

Fuchs: Der Umkehrschluss trifft aus einem ganz einfachen Grund nicht zu. Ein Käufer, der nicht wie wir über Detailkenntnisse des Marktes verfügt, ist auf entsprechend versierte Zulieferer essentiell angewiesen. Außer der OHB-Gruppe sehe ich in Deutschland niemanden, der so viel Know-how besitzt. Demzufolge stehen die Chancen nicht allzu schlecht, Aufträge von diesen Werken zu erhalten. Sollte uns die Übernahme gelingen, würde das allerdings das Gesicht der OHB stark verändern. Die Luftfahrt wäre auf einen Schlag unser Hauptstandbein.

NJ: Können Sie uns sagen, in welchem Zeitraum der Verkauf abgewickelt sein soll?

Fuchs: Um ganz ehrlich zu sein: Ich weiß nicht, ob wir über Wochen oder Monate reden. Das ist ein laufender Prozess mit politischer Komponente.

NJ: Letzte Frage zu diesem Thema: Wie würden Sie einen solchen Zukauf finanzieren?

Fuchs: Das würden wir sicher nur mit einem starken Partner schultern wollen. Der Anteil, der auf die OHB-Gruppe entfiel, bestünde sowohl aus Eigen- als auch aus Fremdkapital. Um den Eigenkapitalanteil zu bekommen, würden wir eine Kapitalerhöhung durchführen. Und lassen Sie es mich so formulieren: Unsere Fühler haben wir bereits ausgestreckt und sind nicht auf Ablehnung gestoßen.

NJ: Die Bestellungen bei Boeing gehen zurück, war dieser Tage der Presse zu entnehmen. Inwiefern tangiert das Ihr Geschäft?

Fuchs: Die Luftfahrtbranche war, ist und wird immer zyklisch bleiben. Allerdings zeigt der zugrunde liegende Trend ganz klar aufwärts.



Vorstandsvorsitzender Marco R. Fuchs:
„Das Galileo-Projekt wird wohl neu ausgeschrieben werden müssen.“

Davon profitiert auch die Zulieferindustrie. Es fällt mir schwer, zu glauben, dass das Luftfahrtgeschäft angesichts der weltweiten dynamischen Wirtschaftsentwicklung einbrechen wird. Boeing und Airbus müssen ihre Kapazitäten anpassen. Dann werden sie immer Geld verdienen – und wir als Zulieferer auch.

NJ: Mit der Übernahme der Kayser-Threde GmbH im Juni 2007 für € 6 Mio. haben sie einen Mitbewerber gekauft. Wie weit sind Sie mit der Integration vorangekommen?

Fuchs: Kayser-Threde hat seine Schwerpunkte in so genannten Payloads, Nutzlasten für die Raumfahrt, und wissenschaftlichen Raumfahrtprojekten. Beide Leistungen haben wir in der OHB-Gruppe bisher kaum angeboten, so dass sich beide Unternehmen gut ergänzen.

NJ: Wie sieht Ihre Umsatz- und Gewinnplanung für Kayser-Threde aus?

Fuchs: Die Kayser-Threde verfügt über einen Jahresumsatz von € 40 Mio., den wir in diesem Jahr anteilig konsolidieren werden. Und um Ihre nächste Frage nach dem optisch niedrigen Kaufpreis gleich vorweg zu beantworten: Wir kennen den Gründer von Kayser-Threde schon seit Jahrzehnten. Er ist jetzt 70 Jahre alt geworden und wollte sein Lebenswerk in gute Hände geben. Das hat bei den Verhandlungen sicher auch eine Rolle gespielt. Nebenbei haben wir alle Verbindlichkeiten mit übernommen.

NJ: Das hieße, Ihre bisherige Umsatzplanung von € 200 Mio. müsste nach dem Kauf € 220 Mio. betragen?

Fuchs: Ja, das könnte in etwa hinkommen. Etwa € 120 Mio. entfallen auf den Geschäftsbereich Raumtransport, gut € 60 Mio. auf die Raumfahrtssysteme. Und dank des neuen Großauftrags des Lkw-Bauers DAF dürfte das Segment Telematik rund € 20 Mio. hinzusteuern. Macht zusammen inklusive € 20 Mio. Erlöse von Kayser-Threde rund € 220 Mio.

NJ: Und vielleicht noch ein Wort zu den EBIT-Margen?

Fuchs: In unserem Stammgeschäft liegt die EBIT-Marge bei etwa 8 %. Da muss Kayser-Threde erst noch hin. Das wird aber noch dauern. Und auch die EBIT-Marge in der Telematik ist noch nicht allzu aussagekräftig. Wir stehen im Grunde genommen vor dem großen Marktdurchbruch. Aktuell verdienen wir in diesem Bereich Geld und das ist gut so. Sie können mit Entwicklungsprojekten, wie wir sie bisher abgewickelt haben, keine hohe Margen erzielen. Das wird sich im nächsten Jahr ändern, wenn die Auslieferungen aus dem DAF-Auftrag anstehen.

NJ: Das hört sich so an, als ob Sie aus dem Versuchsstadium heraustreten würden?

Fuchs: Ihre etwas überspitzte Formulierung trifft im Grunde genommen den Nagel auf den Kopf. Wir kommen jetzt in eine industrielle Phase, in der wir Geld verdienen können, wobei größere Zukäufe in der Telematik nicht geplant sind.

NJ: Kommen wir abschließend zum größten Geschäftsbereich Raumfahrt. Hier steht im November der dritte von fünf Starts des militärischen Satellitenprogramms SAR-Lupe an, das im Jahr 2008 abgeschlossen sein wird. Was kommt danach?

Fuchs: Sie haben Recht, wenn es um die reinen Starts geht. Was bleiben wird, ist der Betrieb des Systems sowie die Technologieentwicklung für das Nachfolgesystem. Das läuft jetzt schon. Und auch bei dem gegenwärtigen SAR-Lupe-Programm steht noch die Öffnung für die europäischen Partner auf der Agenda. Der Vertrag umfasst ein Volumen von € 87 Mio. Außerdem haben wir den Auftrag, uns über ein Nachfolgesystem Gedanken zu machen, das spätestens im Jahr 2016 starten soll. Auch hier spreche ich über ein Volumen von € 20 Mio. Last but not least hoffen wir im Herbst einen Auftrag vom türkischen Militär zu erhalten, das sein Interesse an einem SAR-Lupe ähnlichen System bekundet hat.

NJ: Inwiefern tangiert Sie das Gerangel um das Galileo-Projekt?

Fuchs: Mittlerweile ist Galileo wieder ein Thema für uns, nachdem die privatwirtschaftliche Finanzierung gescheitert ist und nun die öffentliche Hand, sprich die EU, das Projekt voraussichtlich Anfang 2008 neu ausschreiben wird. Das ist eine neue Chance für uns.

NJ: Wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Gespräch führten
Peter Wolf Schreiber und Carsten Stern



Der dritte SAR-Lupe-Satellit soll Anfang November ins All geschossen werden.

Weiter hoher Auftragsbestand

Die liquiden Mittel des OHB-Konzerns erhöhten sich unter Einbeziehung der Veränderungen des Wertpapierbestands zum 30.06.2007 um € 20 Mio. auf € 93.2 Mio. Zum Halbjahresresultimo betrug der Auftragsbestand € 407 (440) Mio. davon entfallen € 268.9 (317.1) Mio. auf die Tochter MT Aerospace.

Umsatz- und Ergebnisprognose bestätigt

Marco R. Fuchs erwartet für das laufende Geschäftsjahr 2007 eine konsolidierte Gesamtleistung im OHB-Konzern ohne Kayser Threde von € 200 Mio. und ein EBIT von € 17 Mio. Das um positive Sondereffekte bereinigte Ergebnis pro Aktie sollte € 0.55 betragen. Den positiven ao. Ertrag je Aktie aus dem Beteiligungsverkauf im zweiten Quartal von € 0.17 hinzugerechnet, dürfte einen Gewinn je Aktie von € 0.72 in den Büchern stehen. Die Erstkonsolidierung von Kayser Threde ab dem 01.07.2007 wird zu einer deutlichen Steigerung der Gesamtleistung beitragen. Eine Einschätzung dieses Effektes und eine damit verbundene Anpassung der Erwartungen für 2007 wird voraussichtlich mit der Veröffentlichung der Ergebnisse für das dritte Quartal dieses Jahres erfolgen.

Peter Wolf Schreiber

FAZIT

Die OHB Technology AG ist für ihre zuverlässigen Prognosen bekannt. Insofern können der prognostizierte Umsatz und der Gewinn als sicher betrachtet werden. Für 2008 ist dank der jüngsten Übernahme der Kayser Threde GmbH mit einem Umsatzsprung auf mindestens € 240 Mio. sowie einem EBIT von etwa € 20 Mio. zu rechnen. Hinzu kommen Umsätze aus dem Telematik-Auftrag von DAF sowie die Aussicht, dass das Galileo-Projekt neu ausgeschrieben wird, was den Kurs der Aktie in den aktuell unsicheren Börsenzeiten zumindest gut stützen, wenn nicht gar beflügeln sollte. Mit dem jüngsten Anteilskauf in Höhe von € 3.3 Mio. am US-Raumfahrtunternehmen Space Dev Inc. eröffnet sich für OHB der Zugang zum lukrativen US-Raumfahrtmarkt.

CS

VORSCHAU

Die Ausgabe Nr. 11/2007 erscheint am 2. November 2007.

Vorgesehen sind u. a. Berichte über Jetter, Gesco, M-Tech, Steico, Hymer, Mineralbrunnen Überkingen, Vivanco, Sparta, Bauer