

Agenda



„Die USA sind einfach mutiger“

Marco Fuchs » Der Chef des norddeutschen Raumfahrtunternehmens OHB über die Faszination des Weltalls, das Duell der Großmächte im Space und außerirdisches Leben

VON **OLIVER RISTAU**

Es ist Deutschlands einziges Raumfahrtunternehmen und eines, das seit Jahren schwarze Zahlen schreibt. Unweit der Universität in Bremen erheben sich die modernen Gebäude des Satellitenspezialisten OHB in den Himmel, teils so futuristisch, als wollten sie gleich selbst in den Orbit aufsteigen. Bodenständig präsentiert sich Firmengründer und CEO Marco Fuchs im Gespräch mit Euro am Sonntag. Neben den Perspektiven für das Unternehmen spricht er über Elon Musk, extraterrestrisches Leben und mögliche neue Aktionäre.

€URO AM SONNTAG: Herr Fuchs, die OHB ist Deutschlands einziges börsennotiertes Raumfahrtunternehmen. Welche Vision treibt Sie an?

MARCO FUCHS: Die Weltraumindustrie kann den Menschen auf der Erde hier und heute nutzen. Das möchte ich deutlich machen, indem ich das führende europäische Raumfahrtunternehmen mit aufbauen helfe. Aber genauso fasziniert mich das Abenteuer Raumfahrt, also den Weltraum zu erkunden und Neues zu entdecken.

Man hat immer den Eindruck, neue Durchbrüche macht die Weltraumindustrie vor allem in den USA. Zum

Beispiel mit dem Multiunternehmer Elon Musk und seiner Firma SpaceX. Was haben die Europäer zu bieten?

Die USA waren führend in der frühen Phase der Raumfahrt mit Apollo zum Beispiel. Dann haben wir Europäer aufgeholt mit der Trägerrakete Ariane. Aber seit einigen Jahren schlägt das Herz der Raumfahrt global gesehen wieder in Amerika. Es ist faszinierend, was dort alles geschieht, wie zum Beispiel SpaceX. Das ist mit Abstand das führende Raumfahrtunternehmen unserer Zeit. Das hat vor allem mit den sehr guten Raketen zu tun, die dort gebaut werden. Davon habe ich mich persönlich beim Teststart des Starships in Texas vor wenigen Wochen überzeugen

Kopf der Woche

können. Dort gibt es ein anderes Selbstverständnis, eine andere Kultur.

Was muss Europa ändern, um aufzuholen. Mehr Geld?

Natürlich sind die Budgets wichtig. Die USA geben im Verhältnis wesentlich mehr staatliche Mittel für die Raumfahrt aus. Klimaschutz, Erdbeobachtung, Sicherheit, Verteidigung: Das sind letztlich alles staatliche Aufgaben. Die USA haben eine höhere Wertschätzung für Raumfahrt sowohl staatlich als auch von den Kapitalmärkten her. Hier in Europa ist es eher eine Nische. Am Ende liegt das auch an dem Unterschied, wie Amerika und Europa mit Chancen und Risiken umgehen. Die USA sind dort einfach mutiger.

Sind Sie mit Musks SpaceX im Geschäft?

Wir unterhalten schon lange Geschäftsbeziehungen und starten mittlerweile einige Satelliten mit SpaceX dort. Wir liefern auch Komponenten für US-Launcherprogramme. Außerdem hat Amazon für die Kuiper-Konstellation 18 Ariane-6-Starts eingekauft. Insgesamt sind wir im US-Markt dabei, aber bisher noch klein.

Und wo steht Europa überhaupt?

OHB ist die Geschichte des Aufschwungs der Raumfahrt in Europa. Wir sind vor über 22 Jahren an die Börse gegangen mit 15 Millionen Euro Umsatz. Jetzt ist es eine Milliarde Euro. Wir sind Ausdruck dieses Booms. Wir sind in Europa im Satellitenbereich Weltspitze, aber bei den Raketen nicht, auch nicht bei der astronautischen Raumfahrt.

Was sind Ihre wichtigsten Produkte?

Wir bauen alle Arten von Satelliten, derzeit vor allem zur Erdbeobachtung. Also Satelliten, die runter auf die Erde gucken wie Wetter-, Aufklärungs-, Umwelt-, Navigations- und Telekommunikationssatelliten – unter dem Strich: die Nutzen unten auf der Erde bringen. Das sind etwa zwei Drittel des Geschäfts. Außerdem liefern wir auch Wissenschaftssatelliten, die den Weltraum erforschen.

Wie entwickelt sich das Privatgeschäft mit der Telekommunikation, etwa dem von Amazon geplanten Netz eigener Satelliten, um die Logistik zu verbessern?

Da ändert sich viel. Früher gab es die

VITA

Captain der OHB

Marco Fuchs steht seit 2000 an der Spitze des Familienunternehmens OHB, das 1981 von seiner Mutter gegründet wurde. Nach dem Einstieg von Vater Manfred 1985 wurde daraus ein erfolgreiches Raumfahrtunternehmen, das Sohn Marco 2001 an die Börse brachte. Der 60-jährige Jurist führt damit seit über 20 Jahren fort, was seine Eltern gegründet haben. Die Heimat des Vaters in Südtirol sucht die Familie auch heute noch regelmäßig auf. Der OHB-CEO fühlt sich als Aufsichtsrat von Werder Bremen auch dem Fußball sehr verbunden. Wenn Zeit bleibt, fliegt er zudem privat gern mit seinem Sohn.



Dass es biologisches Leben auf anderen Planeten gibt, ist für mich mittlerweile sicher.“

Marco Fuchs

Schüsseln auf dem Dach, das war der große Durchbruch für die Fernsehsatelliten, aber die Kommunikation funktionierte nur in eine Richtung. Jetzt geht es darum, dass die Satelliten vielseitige Kommunikation anbieten. Heute können Sie mit niedrig fliegenden Satelliten auch mobil bidirektional operieren. Bestes Beispiel ist Starlink von SpaceX: Dabei handelt es sich um eine Konstellation aus Tausenden Satelliten, die mit der Telekom-Infrastruktur auf der Erde konkurrieren. Und Amazon hat mit dem Projekt Kuiper ähnliche Pläne. Das Unternehmen will sich unabhängig machen von fremden Netzen. Diese Entwicklung steht am Anfang und ist damit auch eine Riesenchance für OHB und die gesamte Industrie.

Auch in Europa?

Eindeutig. Die Ausgaben für Raumfahrt steigen weltweit, die Summen steigen überall, auch in Deutschland. Die Bundesregierung stellt mehr Mittel sowohl über die Europäische Weltraumbehörde ESA als auch national bereit.

Welche Rolle spielt das Militär?

Das Thema Verteidigung hat im Zuge des Russland-Kriegs gegen die Ukraine an Bedeutung gewonnen. Russland hat Raumfahrt- und Cyberfähigkeit und kann andere Satelliten stören. Bei einem dauernden Konflikt mit Russland wird Europa und werden alle anderen Staaten wesentlich mehr in den Weltraum investieren müssen. Der Weltraum ist militärischer geworden, die Sicherheit von kritischen Infrastrukturen wird vom Weltraum aus unterstützt und resilienter gemacht. Ökonomisch gesehen können wir davon profitieren. Für die Gesellschaft ist dieser neue Konflikt mit Russland natürlich sehr bedrohlich.

Auch weil Russland bisher verlässlicher Partner bei internationalen Raumfahrtprojekten war. Der Konflikt brems doch sicher auch.

Bei manchen Projekten gewiss. So gab es Pläne der EU und Russlands für eine gemeinsame Marsexpedition. Die stand im Jahr 2022 kurz vor dem Start. Jetzt ist sie um Jahre zurückgeworfen. Wir hatten zudem immer eine gute Zusammenarbeit um die russische Sojus-Rakete, die vom Europäischen Weltraumbahnhof in Kourou gestartet wurde. Diese Kooperation ist nun beendet. Russische

Raketen hätten eigentlich unsere verbliebenen zehn Navigationssatelliten des Galileo-Programms von Französisch-Guayana aus ins Weltall bringen sollen. Stattdessen liegen sie im Lager hier in Bremen und werden wahrscheinlich erst einmal mit SpaceX in den Orbit geschossen.

Wie wirkt sich diese neue Sicherheitslage auf Ihre Zukunftspläne aus?

Für Europa ist das ein Problem. Wir haben noch einen Ariane-5-Start, der im Juni den von uns gebauten Heinrich-Hertz-Satelliten ins All bringen wird, bis dann die Ariane 6 fertig ist.

Wie steht es um Visionen wie Marsbesiedlung oder Asteroiden-Bergbau?

Die Themen berühren den alten Menschheitstraum von der Erforschung des Alls. Es gibt die Bereiche, die heute schon angegangen werden, wie zum Beispiel Asteroidensuche und Schutz vor einem Einschlag auf der Erde. Asteroid Mining ist seit einigen Jahren ein Thema, das treibt Europa, vor allem Luxemburg, voran; wir sind mit einem Tochterunternehmen dabei. Das wird alles kommen, und dann steht immer wieder die Frage im Raum: Gibt es Leben da draußen?

Was denken Sie?

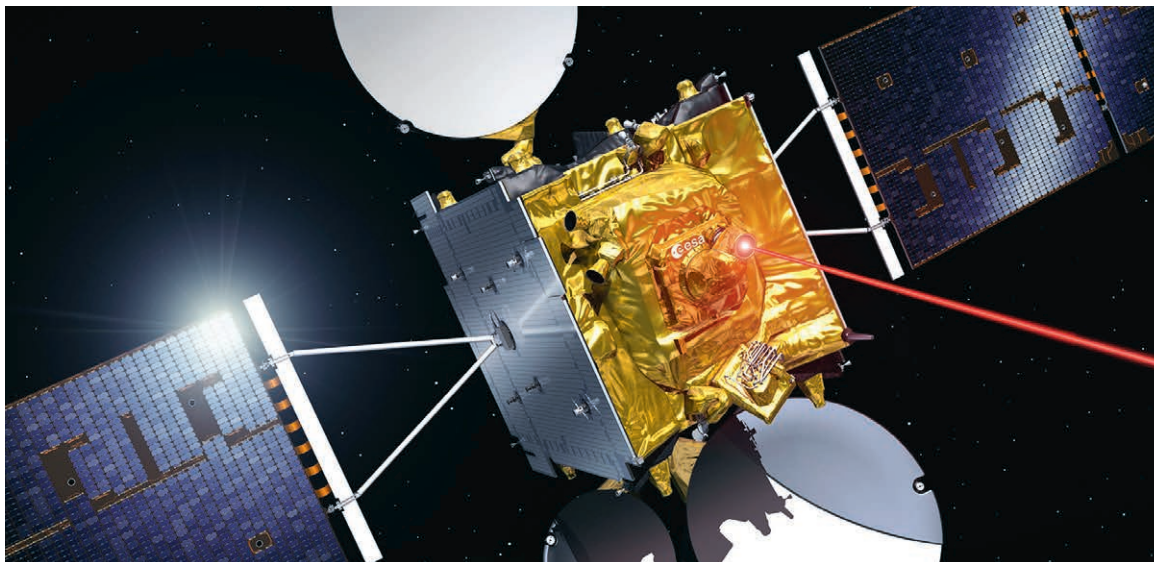
Dass es biologisches Leben auf anderen Planeten gibt, ist für mich mittlerweile sicher. Viele Untersuchungen der letzten Jahre zeigen: Es gibt Planeten in anderen Sonnensystemen, die potenziell habitabel sind, das heißt möglicherweise biologisches Leben erlauben. Es dreht sich dabei auch um die Frage: Könnte der Mensch dort leben? Darum geht es auch bei unserem Projekt Plato für das Wissenschaftsprogramm der ESA.

Wie nehmen Sie an diesen wissenschaftlichen Projekten teil?

Meistens gibt es Ausschreibungen, ausgewählt von Gremien der ESA, die festlegen, welche Forschungsmissionen realisiert werden sollen. Dann wird die Industrie miteinbezogen, und in einem Wettbewerb wird entschieden, wer den Auftrag bekommt. Mal gewinnen wir, mal andere. Grundsätzlich: Der Erkenntnisgewinn in der Raumfahrt zeigt, wie leistungsfähig die Raumfahrtindustrie in Europa ist.

Agenda Kopf der Woche

Bild: Pierre Carril/ESA



Aber Niederlagen können wehtun. Sie hatten geklagt, nachdem einer Ihrer führenden Manager zur Konkurrenz gegangen war und die daraufhin eine Ausschreibung gewonnen hat. Der Europäische Gerichtshof entschied gegen Sie. Worum ging es dabei?

Es ging um die zweite Generation von Galileo-Satelliten. Es war ein Schock, die Aufträge zu verlieren. Doch das ist mit dem vergangenen Jahr abgehakt. Wir planen, künftig wieder an Ausschreibungen für zukünftige Galileo-Satelliten teilzunehmen.

Raumfahrt braucht hochwertige Materialien. Wie bekommen Sie die Kosten in den Griff?

Das ist eher ein Thema für die Raketebauer, unsere Tochtergesellschaft MT Aerospace als Zulieferer für die Ariane-Rakete war davon betroffen. Bei uns gab es Verzögerungen in den Lieferketten zum Beispiel bei Hochleistungschips, das hat sich aber normalisiert.

2022 war Ihr bisher bestes Geschäftsjahr. Woran lag es?

Es gibt nicht den einen Grund. Natürlich profitieren wir von der zunehmenden Bedeutung und dem Nutzen der Raumfahrt. Mittlerweile haben wir eine kritische Größe, aus der heraus wir solche Ergebnisse produzieren, selbst wenn das eine oder andere querschießt.

Ihre Pläne sehen weitere Ergebniszuwächse vor. Auch für die Marge?

Wir gehen davon aus, die Marge definitiv weiter verbessern zu können. Wir sind ohnehin eines der wenigen Raumfahrtunternehmen, die kontinuierlich Geld verdienen und eine Dividende zahlen. Es gibt einen Haufen Spieler in der

Raumfahrt, auch an der Börse, die Kapital verbrennen und katastrophal rote Zahlen schreiben.

Und wie gelingt es Ihnen, Geld zu verdienen?

Die Quintessenz ist, die richtige Balance zu finden. Wir haben Bereiche, in denen wir viel investieren und auch mal Geld verlieren. Zugleich gibt es aber auch Bereiche, die profitabel laufende Projekte bewirtschaften – und die sind größer. Wir profitieren zudem davon, eine reine Weltraumfirma mit qualifizierten Ingenieuren zu sein. Weltraum ist letztlich eine Nische mit sehr hohen Zugangsbarrieren. Auch für branchenfremde Konzerne ist es kaum möglich, schnell einzusteigen.

Sie haben im ersten Quartal des neuen Jahres Zuwächse erzielt. Bleiben Sie bei Ihrer Prognose?

Tatsächlich haben wir ein Rekordergebnis bei den relevanten Kennziffern erzielt. Auf der Basis können wir unsere Prognose bestätigen: 109 Millionen Euro beim Ebitda und 70 Millionen Euro beim Ebit. Wir sind normal unterwegs, und man muss dabei sehen, dass unsere Quartalsergebnisse schwankend sind und das vierte Quartal meist das stärkste ist.

OHB ist ein relativ kleines Unternehmen im Weltraumgeschäft. Macht es nicht Sinn, früher oder später an einen Großen zu verkaufen?

Klein sind wir nicht mehr mit einer erwarteten Gesamtleistung von 1,2 Milliarden Euro in diesem Jahr. Aber ich sehe auch, dass in einer Welt, in der die Zinsen steigen, Finanzierung ungewisser wird. Fremdkapital wird teurer, und

Satellitensystem von OHB: Die Bremer entwickeln seit über 40 Jahren Hightech-Lösungen für die Raumfahrt

▼ OHB

Raumfahrer-Aktie

OHB steigerte den Umsatz im ersten Quartal um 14 Prozent auf 197 Millionen Euro. Das Ebit verbesserte sich auf 12,5 Millionen im Vorjahr. Für 2023 strebt der Vorstand ein Ebit von 70 Millionen Euro an. Über die vergangenen zehn Jahre legte die Aktie im Schnitt um gut acht Prozent zu. Das Analystenziel liegt bei 42 Euro, macht gut 30 Prozent Kurspotenzial. Knapp 70 Prozent hält die Gründerfamilie. Günstig plus Dividende. *bau*

uns fehlen für große Investitionen dann die Eigenmittel. Wir fragen uns schon, wie lange man ganz allein sein kann.

Kapital könnten neue Investoren bringen, die Sie beteiligen – Stichwort Kapitalerhöhung.

Darüber denken wir nach. Die Familie Fuchs hat seit dem Börsengang 2001 immer 70 Prozent gehalten. Wir haben diese Eigentumsstruktur im vergangenen Jahr zukunftsfest gemacht, indem wir die Familienanteile in eine Stiftung übertragen haben. Damit ist eine Kapitalerhöhung nicht mehr tabu. Dazu muss aber der Kurs stimmen und man muss die Mittel konkret benötigen. Mit den steigenden Zinsen ist die Frage definitiv wichtiger geworden. Ich muss in Richtung einer Kapitalerhöhung gucken, wenn andere in der Raumfahrt mit Venture Capital oder mit geliehenem Geld unterwegs sind und ich auch an den riesigen Chancen teilhaben will.

70

Millionen Euro operativen Gewinn (Ebit) peilt OHB für das laufende Jahr an.

Mit höherem Streubesitz könnten Sie es auch in einen Aktienindex schaffen. Ist der SDAX ein realistisches Ziel?

Es gibt keinen wirklichen Grund, dass unsere Familie 70 Prozent hält. Es ist wahrscheinlich sogar so, dass der geringe Streubesitz dem Aktienkurs schadet. Wir halten den Kurs unserer Aktie für unterbewertet, insbesondere weil wir immer unser Wachstum und unsere Investitionen aus dem Cashflow getätigt haben. Und wir haben seit unserem Börsengang niemals Geld über die Börse eingesammelt. Wir sind dadurch zu weit weg vom SDAX. Natürlich muss es umgekehrt das Ziel sein, im Falle eines größeren Streubesitzes den Wert der Aktien zu steigern, um in den SDAX zu kommen. **3**