



„WELTWEIT EINZIGARTIG AUFGESTELLT“

Mit ihrem Börsegang hat die AMAG ein neues Erfolgskapitel in ihrer Unternehmensgeschichte geschrieben. AMAG-Vorstandsvorsitzender Gerhard Falch im Gespräch über den Börsegang und seine Pläne für die AMAG.

Dipl.-Ing. Gerhard Falch
Vorsitzender des Vorstandes

Seit September vorigen Jahres liefen die Vorbereitungen für den nunmehr erfolgreichen Börsegang der AMAG. Welches erste Resümee können Sie ziehen?

Falch: Rückblickend bin ich stolz darauf, was wir in den letzten Monaten vor dem Börsegang zustande gebracht haben. Das Umfeld für einen IPO (Initial Public Offering) war alles andere als optimal, wie die lange Liste von wirklich renommierten Unternehmen zeigt, die seit September vorigen Jahres – als wir zu planen begannen – Börsengänge abgeblasen haben. Umso mehr freut es mich auch, dass die Erfolge der AMAG in den letzten Jahren sowie das einzigartige Geschäftsmodell das Vertrauen unserer nunmehrigen Aktionäre angezogen haben.

Parallel zum Börsegang gab es jedoch auch konkrete Angebote von Aluminiumkonzernen zur Komplettübernahme. War für Sie der Börsegang die bessere Variante?

Falch: Natürlich musste es für den Eigentümer darstellbar sein, dass sich durch die Option Börse kein Nachteil ergibt. Aber gerade hier ist der Punkt: Die AMAG und ihr Haupteigentümer, die One Equity Partners (OEP), sind mit der Entscheidung, den Börsegang in einem sehr schwierigen Umfeld zu wagen, ein ziemliches Risiko eingegangen. Dass der Eigentümer trotzdem die Option IPO gewählt hat, ist positiv für die AMAG und findet meine Anerkennung. Damit wurde der Grundstein für eine eigenständige Entwicklung der AMAG gelegt.

Wie ist es Ihnen in dieser Vorbereitungszeit ergangen?

Falch: Wir haben auf der Roadshow in London, New York, Frankfurt, Paris, Brüssel, Stockholm und Genf durchwegs ein exzellentes Feedback von den Investoren bekommen. Mehrfach war hier die Rede von top-strategischer Positionierung und überzeugender Börsenstory. Mir war klar, dass wir den Börsegang – dem negativen Börseumfeld, der Explosion der Reaktoren in Japan und der Libyenkrise zum Trotz – jetzt durchziehen müssen.

Was hat die Investoren im Detail am meisten beeindruckt?

Falch: Hier gäbe es viele Punkte zu nennen. Für mich haben vor allem unser nachhaltiger Zugang zur Erzeugung von Aluminium mit hohem Schrotteinsatz in Ranshofen und wasserkraftbasierter Elektrolyse in Kanada, die Fokussierung auf Spezialitäten, die langjährigen stabilen Kundenbeziehungen und letztendlich unsere Wachstumsvorhaben überzeugt. Wesentlich war auch unser solides Geschäftsmodell mit hohem Risikobewusstsein, welches sich besonders in der Krise sehr gut bewährt hat.

Können Sie uns zum Thema Nachhaltigkeit noch etwas mehr erzählen?

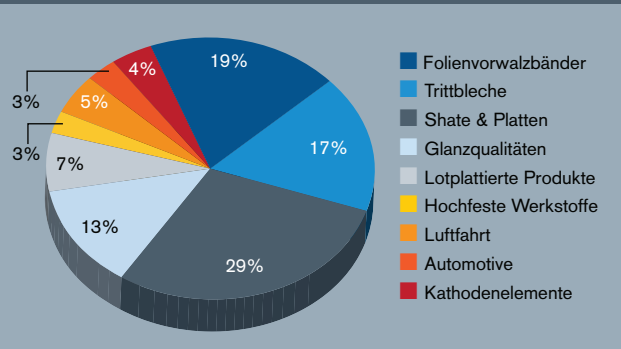
Falch: Am Standort Ranshofen sind wir mit unserer Gießerei wahrscheinlich der größte Aluminiumrecycler an einem Einzelstandort in Europa. Wir verarbeiten der-

zeit etwa 230.000 Tonnen Schrott pro Jahr – und zwar Schrott nahezu aller Qualitäten. Da wir laut CRU das einzige Werk weltweit sind, das an einem Standort alle Al-Legierungsfamilien von 1xxx bis 8xxx im Walzwerk verarbeitet, und unsere Casting Division auch noch eine sehr breite Palette von Recycling-Gusslegierungen erzeugt, können wir all diese Schrotte wirtschaftlich verwerten. Mit diesem Recycling decken wir etwa 75 bis 80 Prozent unseres gesamten Materialbedarfs in Ranshofen ab. Damit sind wir weltweit einzigartig aufgestellt.

Besonders erfreulich ist auch die Energieeffizienz unserer kanadischen Elektrolyse Alouette – die größte Aluminiumschmelze Nordamerikas und zehntgrößte der Welt. Durch den Umstand, dass wir ausschließlich Strom aus Wasserkraft verwenden, haben wir eine hervorragende CO₂-Bilanz, ein Fakt, der zunehmend auch an ökonomischer Bedeutung gewinnt.

Die AMAG ist ein hochqualitativer Anbieter, der mit vielen Produktgruppen mehrere Nischen bedient. Worin liegt der Vorteil dieser Strategie?

Falch: Wir haben ein ausgewogenes Branchenportfolio: Unsere Walzprodukte gehen an die Premium-OEMs der Automobilindustrie für Anwendungen in Strukturbauteilen, in der Karosserie sowie in Zierteilen. Dazu kommen noch Flüssigaluminiumlieferungen aus unserer Gießerei. Wir beliefern alle namhaften Flugzeughersteller mit hochfesten Blechen und Platten. Die Beleuchtungsindustrie beliefern wir mit Glanzaluminium höchster Oberflächenqualität, die Erzeuger von Sportartikeln beziehen bei uns hochfeste Spezialwerkstoffe. Die Bau- und Maschinenbauindustrie versorgen wir mit Platten und Trittblechen. Die Hersteller von Wärmetauschern und Kühlern beziehen bei uns lotplattierte Werkstoffe. Unsere Folienvorwalzbänder werden in der Nahrungsmittel- und Pharmaindustrie verwendet. Dazu kommen noch Kathodenbleche für Zinkelektrolysen. In das globale Wachstumssegment "Alternativenergie" gehen Glanzbleche für Solaranwendungen und Trittbleche in Windkraftanlagen. Wir sind damit von Volatilitäten einzelner Branchen relativ unabhängig.



Wie hoch schätzen Sie die Wachstumsraten für Ihre Branche?

Falch: Der Aluminiumbedarf wächst, so Studien, in den nächsten zehn bis zwölf Jahren um rund 100 Prozent. So dringt Aluminium durch fortgeschrittene Legierungsentwicklung und thermomechanische Behandlung in immer mehr Anwendungsbereiche ein. Dazu kommt noch ein geografisches Ungleichgewicht in der Nachfrage – so wird in den nächsten Jahren der Bedarf in Schwellenländern wie China und Indien überproportional zunehmen. In Westeuropa wird das Wachstum auf 4,5 Prozent im Jahr geschätzt.

Wie will AMAG die steigende Nachfrage bewältigen?

Falch: Wir fahren in Ranshofen zurzeit mit einer sehr hohen Auslastung. Daher wird in einem ersten Schritt durch eine Kette von Maßnahmen im Walzwerk der Output der bestehenden Linien um ca. 20 % erhöht. Bis 2014 werden wir damit jährlich um etwa fünf Prozent wachsen können. Im gleichen Zeitraum erweitern wir auch die Kapazität der Gusslegierungsgießerei um 20 %. Dazu kommen noch die neuen Anlagen für die Erzeugung von Präzisionsplatten und passivierten Blechen. In Summe werden wir dafür bis 2014 etwa 75 Millionen Euro investieren. Spätestens 2014 wären wir jedoch wieder am Kapazitätslimit. Daher müssen noch heuer grundlegende Entscheidungen für den strategischen Ausbau getroffen werden.

Was planen Sie dazu konkret?

Falch: Wir werden noch heuer die Entscheidung zum Bau eines neuen Warmwalzwerkes in Ranshofen fassen. Unser Ziel ist es, neben der Ausweitung der Kapazität künftig auch breitere und dickere Walzprodukte anbieten zu können. Das neue Warmwalzwerk soll Ende 2014 in Betrieb gehen und damit die Grundlage für weiteres Wachstum schaffen. Die im Börsegang lukrierten Mittel aus der Kapitalerhöhung sind größtenteils diesem Vorhaben zugeordnet. Unsere solide Kapitalisierung bietet die Basis für die in Planung befindlichen Erweiterungsinvestitionen.

Können Sie uns abschließend noch einen Ausblick für das heurige Jahr geben?

Falch: Wir sind nach dem Rekordjahr 2010 auch für 2011 sehr positiv gestimmt und werden dabei durch unsere bisherigen Auftragseingänge bestärkt. Wir werden aus heutiger Sicht an das Ergebnis des Rekordjahres 2010 anschließen. ■