

#ConnectLife – der Podcast von A1
A1 Sommergespräche: FACC – Aufbruch ins All
Transkript

Andreas Perotti: Also, was wir jetzt gerade sehen, ist, dass sich der Weltraum von einem Forschungsraum zu einem Wirtschaftsraum entwickelt. Das ist ein Momentum, das man als Luftfahrtunternehmen nützen sollte. Wir beschäftigen uns nicht nur in unseren eigenen Prozessen ganz stark mit dem Thema IoT, sondern auch bei unseren Produkten. Wir sagen fliegen oder nicht fliegen. Die Debatte müsste eigentlich heißen, wie richtig fliegen? Das Fliegen ist zu wichtig für die Welt, für die Wirtschaft, aber auch für die Menschen, um das komplett einzustellen.

Martina Steidl: In dieser Folge von #ConnectLife – dem Podcast von A1 machen wir einen Deep Dive ins Weltall. Wir sprechen mit Andreas Perotti vom börsennotierten österreichischen Luft- und Raumfahrtunternehmen FACC über den ersten Spaceauftrag und wie aus der Krise eine große Chance wurde. Thema der Folge ist auch die neue Konzernstrategie von FACC hin zu mehr Diversifikation im Produktportfolio und die Gefahr von Abhängigkeit von nur einer Branche. Und wir hinterfragen das Rennen der Milliardäre im Weltall und den Weltraumtourismus in Zeiten des Klimawandels. Ich bin Martina Steidl. Viel Spaß beim Zuhören.

Mein Gast heute ist Andreas Perotti von der FACC. Herzlich willkommen zum A1 Sommergespräch von #ConnectLife – dem Podcast von A1. Vielen Dank, dass du dir heute Zeit genommen hast.

Andreas Perotti: Hallo, ich freue mich sehr, hier zu sein. Danke für die Einladung.

Martina Steidl: Andreas, du bist verantwortlich für die Kommunikation bei der FACC. Das ist ein Aerospace-Unternehmen in Österreich. Damit sich unsere Hörerinnen und Hörer da vielleicht ein bisschen mehr darunter vorstellen können: Was genau macht die FACC? Wo steckt FACC überall drinnen? Was produziert ihr?

Andreas Perotti: Wir sind in drei Bereichen tätig. Man kann das mit den Schlagworten Drones, Sky und Space sagen. Das heißt, wir sind auf der einen Seite in der klassischen Luftfahrt, da entwickeln wir unterschiedlichste Komponenten, Technologien, Bauteile für Passagierflieger wie auch Businessjets bis hin zum Helikopter – also alles, was fliegt. Dann gehören wir zu den führenden Unternehmen weltweit im Bereich Drohnen für Mobilitätsanwendungen. Das heißt, wir bauen große Drohnen-Flugtaxi – unter diesem Begriff kennt man sie heute in der Öffentlichkeit –, die in Zukunft Menschen von A nach B transportieren, aber eben auch in der Logistik Anwendung finden und hier in Zukunft vielleicht sogar ganze Schiffscontainer von A nach B bringen können. Und das dritte Segment ist der Weltraum, wo wir seit über einem Jahr jetzt gerade aktiv sind und wo wir uns sehr viel davon erwarten.

Martina Steidl: Das Unternehmen ist groß. Wie viele Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter habt ihr? Wo sind eure Standorte?

Andreas Perotti: Wir stehen heute bei rund 3.000 Mitarbeitern, haben vierzehn Standorte weltweit und sind seit 30 Jahren in Ried im Innkreis im schönen Oberösterreich an der bayerischen Grenze beheimatet, wo wir 1989 als Spin-off von Fischer Ski entstanden sind.

Martina Steidl: Das ist eine interessante Geschichte – vom Ski- zum Luftfahrtunternehmen, zum Aerospace-Unternehmen. Vielleicht ganz kurz, wie ist es dazu gekommen?

Andreas Perotti: In den 80er-Jahren war die Skiindustrie hochinnovativ, wenn es um Faserverbundwerkstoffe gegangen ist, um Leichtbaukomponenten. Das war ein Thema, das hat in der Luftfahrt damals noch relativ wenig Interesse gefunden, und gleichzeitig stand die Skiindustrie in den Achtzigern in einer veritablen ökonomischen Krise. Und die Eigentümerfamilie hat damals eigentlich sehr innovativ und auch richtig reagiert, indem sie gesagt hat: Wir haben ein Know-how, uns geht es aber schlecht. Jetzt stehen wir vor zwei Optionen: Bauen wir Mitarbeiter ab oder nützen wir dieses vorhandene Know-how für neue Bereiche? Und dann hat man sich unterschiedliche Segmente angesehen und den Schritt in die Luftfahrt gewagt. Man hat dann mit nicht ganz 80 Mitarbeitern losgestartet. War, wie gesagt, etwas, was man heute als Start-up bezeichnen würde. Dann hat man sich zu einem soliden KMU entwickelt, und dann wurde man zum globalen Konzern.

Martina Steidl: Die Krise also auch als Chance genutzt?

Andreas Perotti: Absolut. Und ich glaube, das ist auch das, was uns als Unternehmen auszeichnet. Wir sind heute noch eine spannende Mischung zwischen Start-up, KMU und Konzern. Diese Evolutionsfähigkeit, diese Agilität und diese Notwendigkeit zur Weiterentwicklung, die haben wir in der DNA. Uns würde es nicht mehr geben, wenn das nicht so wäre, weil wir treten global an gegen Mitbewerber, die um ein Vielfaches größer sind als wir. Und wir können nur erfolgreich sein, wenn wir schneller, agiler und vor allem innovativer sind.

Martina Steidl: Jetzt hat es die Flugbranche seit einiger Zeit alles andere als leicht. Die Pandemie, Flight-Shaming ist ein Begriff geworden. Viele überlegen zweimal, ob sie überhaupt noch ins Flugzeug steigen. Jetzt auch hohe Preise für Energie, Sprit, Kerosin, Rohstoffe, Baukosten. Wie hast du da die letzten Jahre so erlebt?

Andreas Perotti: Ich glaube, dass man diese Thematik aus der globalen Brille betrachten muss. Ich sage immer, die Luftfahrt hat nur einen Markt, und das ist die ganze Welt. Wir müssen berücksichtigen, dass 80 Prozent aller Menschen auf diesem Planeten noch nie in einem Flugzeug gesessen sind. Und auch die werden in Zukunft fliegen wollen. Die Branche braucht in den nächsten 15 Jahren rund 70.000 neue Passagierflugzeuge. Da sind Kleinflieger, Businessjets, Privatflieger noch nicht mit eingerechnet. Heute sind rund 22.000 unterwegs. Jetzt kann man sich vorstellen, was das heißt. Was aber das Problem nicht kleiner macht. Also, die Branche ist sich absolut bewusst, welche Verantwortung sie hat in Bezug auf den Klimaschutz, und die Zeiten, wo man Verantwortung wegschiebt und sagt, sind eh unter 3 Prozent und schauts lieber auf andere Bereiche, die sind definitiv vorbei. Und nicht umsonst hat Guillaume Faury, der CEO von Airbus, die Dekade des grünen Fliegens ausgerufen. Und das bietet für uns als Technologieunternehmen aus Österreich auf einem hochkompetitiven Weltmarkt eine riesige Chance für neue Wertschöpfung. Sprich, unsere Technologien können dazu beitragen, dass Flugzeuge effizienter, treibstoffsparender und damit umweltschonender werden. Ich meine, vieles gibt es heute schon. Wenn man heute zum Beispiel alle Flugzeuge in den Flotten der Airlines, die aktiv sind, mit Flugzeugen austauschen würde, die in den letzten sieben Jahren auf den Markt gekommen sind, könnten wir den CO₂-Ausstoß in der Luftfahrtindustrie auf einen Schlag um 25 Prozent reduzieren. Und ich glaube, der Fehler, den wir heute machen, ist, eine Schwarz-Weiß-Debatte zu führen. Wir sagen fliegen oder nicht fliegen. Die Debatte müsste eigentlich heißen, wie richtig fliegen? Das Fliegen ist zu wichtig für die Welt, für die Wirtschaft, aber auch für die Menschen, um das komplett

einzustellen. Ich sage, wenn man Globalisierung als etwas Positives betrachtet und viele negative Aspekte, die es natürlich auch hat, ausblendet, dann hat die Globalisierung zwei Underlying Factors. Das eine ist die Digitalisierung, der Breitbandausbau, der Menschen verbindet, der zur internationalen Kommunikation und zum kulturellen Austausch beiträgt. Das ist der digitale Faktor. Und du hast den analogen Faktor, die Fliegerei. Und dadurch, dass es heute für viele Menschen leistbar ist, zu fliegen, können sie damit andere Kulturen kennenlernen, Vorurteile abbauen und sich Neues ansehen und sich austauschen. Ich glaube, das trägt zum weltweiten Wohlstand, zur weltweiten Sicherheit bei. Und hier den Rückwärtsgang einzulegen, halte ich nicht nur für nicht gut, sondern auch für gefährlich.

Martina Steidl: Fliegen oder nicht fliegen? Diese Frage stellt sich jetzt für dich nicht. Jetzt hört man auch von Umweltschutzorganisationen, Klimaschützern, es gibt eben nur die eine Wahl. Du sagst aber, man kann natürlich auch viel in Sachen Klimaschutz beim Fliegen machen. Wie genau arbeitet ihr daran? Setzt auf mehr Nachhaltigkeit? Oft heißt es, mit dem Ticket pflanzt du gleichzeitig einen Baum. Das klingt schön, wird aber wahrscheinlich nicht reichen, um den CO₂-Ausstoß zu minimieren.

Andreas Perotti: Absolut. Am Ende des Tages braucht es die Technologie. Ich meine, ich möchte vorweg noch sagen, dass wir aufhören müssen, die Verkehrsmittel gegeneinander auszuspielen. Es ist weder das Fahrrad besser oder schlechter als das Auto, noch ist das Flugzeug besser oder schlechter als die Bahn oder die Schifffahrt. Ich glaube, es braucht heute integrierte Verkehrssysteme, die alle effizient und alle nachhaltig sein müssen. Und am Ende des Tages geht es um die Frage, was der Use Case ist. Dass es keine Option ist, mit dem Katamaran zwei Wochen über den Atlantik zu fahren, wurde vor einigen Monaten eindrucksvoll bewiesen von einer jungen Dame, die wir sehr respektieren. Und gleichzeitig ist es verrückt, von Wien nach Salzburg mit dem Flugzeug zu fliegen. Ökonomisch, in wirtschaftlicher Hinsicht, sprich was kostet es, aber auch, wie viel Zeit braucht es? Und alles muss ineinandergreifen und nachhaltig sein. Um auf die Frage zurückzukommen, es geht nur mit Innovation und Technologie. Wenn wir schauen, was passiert denn da? Auf der einen Seite geht es um die Art und Weise, wie werden denn Flugzeuge konstruiert, sprich, kann ich Flugzeuge effizienter machen? Kann ich sie leichter machen und damit in eine Richtung konstruieren, dass sie überhaupt weniger Energiebedarf haben?

Martina Steidl: Ist das bereits möglich?

Andreas Perotti: Absolut. Da wird seit drei Jahrzehnten ganz intensiv daran gearbeitet. Wir sind eigentlich auf dieser Welle, Flugzeuge leichter zu machen, über den Leichtbau, groß geworden. Das ist ein Trend, der sich seit den 80er-Jahren kontinuierlich fortsetzt. Und wenn Sie heute zum Beispiel auf einen Airbus A350 schauen, dann hat der einen Leichtbauanteil von über 50 Prozent. Wie weit das noch nach oben geht, wird man sehen. Aber wir arbeiten intensiv daran, dass man da noch mehr rausholt. Und jedes Kilogramm, das wir uns sparen, heißt weniger Energie, die wir brauchen. Jede Aerodynamik, die wir verbessern, heißt weniger Energie, die wir brauchen. Wenn man es jetzt einmal gegenüberstellt mit der Elektromobilität, die wir im Automotive-Bereich zum Beispiel sehen: Ja, da gibt es technologische Limitierungen. Also, Elektromobilität kann eine Option sein für die Kleinfliegerei, für die Bedarfsfliegerei, für die Businessjet-Bereiche. Wobei, das ist im Vergleich zur großen Passagierfliegerei eh ein überschaubarer Markt. In der Großfliegerei, bei den großen Passagierflugzeugen gibt es mit Elektro keine Chance. Hier gibt es eine Option, die heißt E-Fuels, die heißt Bio-Kerosin. Das gibt es heute schon. Die Technologien haben wir, sie sind nur noch nicht wirtschaftlich einsetzbar. Da werden wir noch 10 bis 15 Jahre brauchen, bis wir wirklich einen wirtschaftlichen Einsatz von solchen neuen Bio-Fuels haben werden, gemäß Studien von

Roland Berger und anderen. Aber da wollen wir hin und da kommen wir auch hin. Ich glaube, es ist wichtig, dass man, wie soll ich sagen – wenn wir jetzt zum Beispiel über Themen wie die Ticketsteuer und so etwas reden, dass man diese Gelder auch zweckwidmet für Forschung und Entwicklung genau in diesem Bereich. Und dann gibt es natürlich noch den Wasserstoff, der auch in der Fliegerei großes Potenzial hat.

Martina Steidl: Noch mal zurück, wie hast du die letzten zwei Jahre so erlebt? Habt ihr da auch diese Krise, all die Schwierigkeiten auch als Chance gesehen wie damals Fischer?

Andreas Perotti: Absolut.

Martina Steidl: Hat die viel zur Weiterentwicklung beigetragen?

Andreas Perotti: Absolut. Das Jahr 2020 war für uns sicherlich eine Zeitenwende. Und es war für alle Industrien, für alle Unternehmen schwierig, aber ich glaube, die Luftfahrt, die Mobilität insgesamt, das war bei der Bahn und bei der Straße auch nicht so viel anders, hat gemeinsam mit dem Tourismus und auch der Eventbranche am meisten gelitten. Wir waren sicherlich ganz, ganz vorne im Ranking und darauf sind wir nicht stolz. Es sind 90 Prozent aller Flugzeuge von einem Tag auf den anderen grounded gewesen und gestanden. Und es war unglaublich schwer. Wir haben in diesem Jahr 74 Millionen Verlust geschrieben und mussten 650 Mitarbeiter abbauen. Und niemand wusste, ist das jetzt die Stopptaste für die Branche oder ist das nur – unter großen Anführungszeichen – die Pausetaste und es geht nachher wieder weiter? Da hat es unterschiedliche Szenarien oder Modelle gegeben, von einem U, von einer V-Kurve, von dem „es kommt eh relativ rasch wieder zurück“ bis hin zu „das wird nichts mehr“. Ja, und natürlich haben wir uns damals die Frage gestellt, was tun wir im Worst Case? Wir haben unterschiedliche Szenarien erstellt und berechnet. Und der Worst Case wäre gewesen, das Geschäft kommt so nicht mehr zurück. Was machen wir? Wir haben uns dann ähnlich wie in den 80er-Jahren überlegt, wo ist denn unser Know-how in anderen Bereichen erforderlich? Wo wird denn gebraucht, was wir können, was wir tun? Im Bereich Material, im Bereich Leichtbau und im Bereich Luftfahrttechnologien. Wir haben uns mit dem Automotive-Sektor unterhalten, haben uns zum Beispiel über Bombardier angeschaut, wie wäre es denn, in den Eisenbahn- oder in den Straßenbahnsektor hineinzuskalieren? Bombardier ist ja in beiden Bereichen tätig, obwohl es andere Unternehmen mittlerweile sind. Wir haben uns den Medizinsektor angesehen. Am Ende des Tages hat sich herausgestellt, das bringt alles nicht das Volumen, das wir brauchen, um die Löhne und Gehälter unserer Mitarbeiter und derer Familien zu zahlen. Und wir haben als einer der Leitbetriebe in Österreich riesige Verantwortung für die Menschen bei uns, aber auch für die Region. Und dann haben wir uns darauf besonnen, was wir können und wer wir sind. Und wir machen seit 30 Jahren Luftfahrt, wir sind Luftfahrt, wir können Luftfahrt und wir glauben auch weiter an die Luftfahrt. Wir haben uns aber dann angesehen, wie verändert sich denn das alles? Und man muss dann eigentlich zu dem Schluss kommen, oder wir sind zu dem Schluss gekommen, dass wir vor einer der spannendsten Dekaden in unserer Branche überhaupt stehen. Weil wir haben auf der einen Seite die großen Veränderungen im Kerngeschäft, in der klassischen Fliegerei – Stichwort Nachhaltigkeit, Stichwort von großen Flugzeugen zu vielen kleinen Flugzeugen, wo sich sehr viele Fragen stellen, wie mache ich zum Beispiel eine Premium Economy oder eine Businessclass in einem sogenannten Single-Aisle-Flieger, also einem Flieger mit nur einem Gang, den wir alle von der Kurz- oder von der Mittelstrecke kennen. Und durch diese Veränderungen, vor allem im Bereich Nachhaltigkeit, bietet sich für uns als Technologieunternehmen eine riesige Chance. Und da haben wir aber auch gesehen, dass der Luftraum, der ja unseren Markt darstellt, sich ausdehnt und erweitert.

Martina Steidl: Der ist unheimlich groß!

Andreas Perotti: Ja, aber er erweitert sich nach unten und nach oben. Nach unten, wo es um die Frage geht, wie nützen wir den Lower Airspace, den niedrigen Luftraum für die Mobilität der Zukunft? Da ist man beim Thema Drohnen, wo wir eh schon lange vor der Pandemie eingestiegen sind. Aber das hat uns darin bestärkt, noch intensiver in dieses Segment hineinzugehen. Und wir arbeiten mittlerweile mit den meisten der großen Player in diesem Segment zusammen, dürfen leider nicht über alle sprechen, aber ein paar davon sind ja öffentlich bekannt. Und der Luftraum dehnt sich nach oben aus, nämlich in Richtung Space.

Martina Steidl: Ja, da kommen wir dann später noch mal darauf zu sprechen. Zuerst zu unserem Kernthema, der Digitalisierung. Wie stark hat denn die Digitalisierung die Produktion bei FACC, die ganzen Prozesse und den Workflow verändert? Wo setzt ihr Digitalisierung ein?

Andreas Perotti: Überall, also im Backend und im Frontend, würde ich jetzt einmal sagen. Es geht natürlich um Unternehmenssteuerungsprozesse, die von der Buchhaltung bis hin zu CM-Systemen im Marketing gehen, bis hin zur Automatisierung in der industriellen Produktion und IoT-Technologien, Wartungszyklen und derartige Dinge. Das Komplexere ist bei dieser Thematik, dass es gerade in der Produktion nicht wirklich die Lösung von der Stange gibt, sondern es ist alles sehr maßgeschneidert. Aber da gibt es tolle Unternehmen und Spezialisten, mit denen man sich zusammensetzt und schaut, wie können wir denn maßgeschneidert für unsere Prozesse, für unsere Anforderungen hier optimieren? Gleichzeitig muss man sagen, die menschenleere Fabrik wirst du bei uns nicht sehen. Bei uns heißt in der gesamten Branche. Wenn man nach Everett, das ist eine halbe Stunde nördlich von Seattle, fliegt, wo man sich die Main Production von Boeing ansieht, oder nach Hamburg zu Airbus, dann ist es dort nicht anders als bei uns. Warum? Anders als im Automotive-Bereich, wo man vollautomatisierte Fabriken hat, sind es bei uns zu geringe Stückzahlen und zu komplexe Produktionsprozesse, als dass man voll automatisieren könnte. Also, es geht technisch nur sehr schwierig oder gar nicht und es wäre auch nicht wirtschaftlich. Das heißt, was wir tun, ist, die handwerklichen Tätigkeiten unserer Fachkräfte mit Digitalisierung zu unterstützen. Und ich sage mal, früher ist man zu einem Handbuch gegangen und hat seinen Arbeitsschritt angesehen, heute kann man sich eine Microsoft HoloLens oder ein anderes Augmented Reality Device aufsetzen und sich diese Arbeitsschritte am Display anzeigen lassen, und steigert damit massiv die Effizienz.

Martina Steidl: Also die Produktion der Bauteile – das läuft nicht alles wirklich robotergestützt oder automatisiert.

Andreas Perotti: Nein, wir haben auch Roboter im Einsatz bei CNC-Maschinen, in der Prüftechnik, auch im Produktionsprozess selbst; wir haben zum Beispiel automatische Fahrsysteme, die dann den logistischen Prozess unterstützen. Es gibt aber nach wie vor den klassischen Staplerfahrer ebenso. Also ist es eine Integration von analog und digital, würde ich sagen.

Martina Steidl: Internet of Things, IoT hast du selbst vorher erwähnt. Auch das kommt zum Einsatz. Wie, wo?

Andreas Perotti: Eben im Bereich Predictive Maintenance, wo wir schauen, dass wir Wartungszyklen reduzieren, um dadurch die Effizienz zu steigern. Aber wir beschäftigen uns nicht nur in unseren eigenen Prozessen ganz stark mit dem Thema IoT, sondern auch bei unseren Produkten. Genauso wie es bei unseren Anlagen und Maschinen der Fall ist, kann man die gleichen Prinzipien bei unseren Produkten zur Anwendung bringen und

damit ein besseres Produkt – das zum Beispiel eben gleich die Predictive Maintenance mitbringt – unseren Kunden anbieten.

Martina Steidl: Zurück zu den Drohnen oder den Bereichen, die ihr ausbauen wollt, euch näher anschaut für die Zukunft, weil sich eben der Bereich Luftfahrt, weil sich da ganz viel tut. Woran arbeitet ihr da genau? Also, erzähl uns, was du uns erzählen darfst, wenn du über Drohnen sprichst.

Andreas Perotti: Absolut. Ich sage jetzt einmal, Drohnen kennen wir alle aus dem Alltag. Wir nutzen sie privat für diverseste Kameraaufnahmen im Entertainmentbereich, im Eventbereich. Der nächste Schritt in der Evolution von Drohnen ist die Anwendung von Drohnentechnologien für Mobilitäts-Use-Cases. Das heißt, wir transportieren Menschen oder Güter damit von A nach B, und da gibt es jetzt unterschiedlichste technische Systeme. Also sprich, es ist nicht einfach nur eine kleine Drohne, die man baut und dann ein Paket dranhängt oder einen Menschen reinsetzt, sondern das hat eine höhere Komplexität. Am Ende des Tages hat man hier eine Thematik, wo mehrere Branchen verschmelzen. Es ist in Wahrheit eine Verschmelzung von öffentlichem Nahverkehr, Luftfahrtindustrie und Automotive-Sektor, wo dann noch sehr viel IT und Software mit dazukommt. Es gibt Systeme, die sind pilotiert. Es gibt Systeme, die fliegen autonom. Am Ende des Tages ist das eine Frage der jeweiligen Anwendung. Und wir entwickeln, engineeren und bauen derartige Systeme gemeinsam mit oder für unsere Kunden.

Martina Steidl: Gibt es da schon Testphasen, Testprojekte?

Andreas Perotti: Absolut. Wir sehen da eines: Dass weltweit mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten agiert wird. Asien ist hier sehr, sehr weit vorne, vor allem im Bereich der Regulierung. Es ist ja die Luftfahrtregulierung ein sehr komplexer Bereich. Da geht es um Sicherheit, am Ende des Tages, und da darf man keine Kompromisse eingehen. Man muss aber vor allem viel testen und viel ausprobieren. Und hier ist der asiatische Raum sehr schnell unterwegs, und man sieht in China zum Beispiel heute bereits derartige Lufttaxis, derartige Flugtaxis rumfliegen, und auch unterschiedlichste kleinere oder größere Drohnen im Cargo-Bereich in der täglichen Anwendung. In Europa tut sich hier auch sehr viel, aber wir werden sicherlich noch fünf bis zehn Jahre brauchen, bis man hier so weit ist, eben aufgrund der Komplexität in der Regulierung. Vor allem, das ist weniger eine technologische Frage. Und die USA kennen wir aus anderen Bereichen. Wenn die mal ins Rollen kommen, dann geht es schnell, und man darf sie hier in diesem Bereich auch sicherlich nicht unterschätzen. Wir sehen einen enormen Wettbewerb im Drohnenbereich. Denken wir an ein Unternehmen, dessen Namen ich jetzt nicht nennen will, die dominieren weit über zwei Drittel des Marktes im Consumerdrohnen-Bereich. Das Rennen wurde in Europa und den USA verloren. Jetzt hat man dieses neue Segment der Mobility-Drohnen, sag ich jetzt mal pauschal. Wir nennen dieses Genre „Advanced Air Mobility“. Da hat man eine Chance, nochmal vorne mit dabei zu sein. Da gibt es in Europa sehr starke Unternehmen, in den USA sehr starke Unternehmen, aber eben auch wieder in Asien.

Martina Steidl: Eure Strategie lautet „Committed to the sky at all levels“. Wir gehen jetzt ein Stückchen höher. Der Himmel ist euch nicht hoch genug und ihr wollt noch höher hinaus in den Weltraum, ins Weltall. Dieser Bereich wird wachsen, hast du gesagt. Wird auch immer wichtiger. Wie schaut es denn jetzt aus bei euch? Gibt es da auch schon einen konkreten Auftrag? Wo steht die FACC?

Andreas Perotti: Also, was wir jetzt gerade sehen, ist, dass sich der Weltraum von einem Forschungsraum zu einem Wirtschaftsraum entwickelt. Und das ist ein Momentum, das man als Luftfahrtunternehmen nützen sollte. À la longue werden diese beiden Segmente

auch verschmelzen. Sky und Space sind untrennbar miteinander verbunden. Wir sind, wie gesagt, mit unserer neuen Strategie 2030 in dieses Segment vor etwas über einem Jahr eingestiegen und haben dann relativ rasch unseren ersten großen Auftrag bekommen, nämlich von der Ariane Group. Die Ariane Group ist ein Joint Venture von Airbus und Safran und damit das größte europäische Weltraumunternehmen. Und wir entwickeln und bauen eine zentrale Komponente für die neue Raketengeneration, die Ariane 6: Wir bauen die sogenannte Kick Stage. Wenn man sich mit Raketen beschäftigt, mit Weltraumflügen, dann weiß man, dass Raketen in unterschiedlichen Stages, sprich Phasen, aufgebaut sind. Und wenn man mal die Gravitation überwunden hat, dann wirft man die erste Phase ab, dann bringt man sich in die Umlaufbahn, wirft die zweite ab. Und so weiter und so fort. Und die Kick Stage ist die letzte optionale Phase, mit der man dann praktisch die Missionskapazitäten erweitern kann. Der erste Use Case für die Ariane 6 ist das sogenannte Hera-Projekt. Das ist ein internationales Forschungsprojekt von ESA, NASA und einigen anderen, wo es um die Frage geht, ähnlich wie beim Film „Armageddon“ mit Bruce Willis – und ich glaube, die, die den Plot kennen, die wissen, was jetzt kommt. Es geht um die Frage, wie kann man Asteroiden, Meteoriten, die auf die Erde zurasen, in eine andere Umlaufbahn bringen? Damit nicht mit uns Menschen das passiert, was den Dinosauriern passiert ist. Und das ist sehr spannend. Klingt ein bisschen nach Science-Fiction, passiert aber tatsächlich. Und es ist toll, dass wir da aus Österreich heraus mit dabei sein dürfen. Ich freue mich schon auf den Start am europäischen Weltraumbahnhof in Französisch-Guyana, und vielleicht fahren wir gemeinsam hin und schauen uns das an.

Martina Steidl: Furchtbar gerne. Wie schauen dann jetzt diese Bauteile aus? Was macht die so besonders? Sind die ultraleicht, ultrastabil? Braucht ihr dafür neue Maschinen, spezielle Mitarbeiter?

Andreas Perotti: Neue Maschinen, spezielle Mitarbeiter eher weniger. Also, es gelten ähnliche Prinzipien wie in der Luftfahrt, wo es ja auch um die Frage geht, wie leicht ist denn ein Bauteil? Wie leicht ist denn eine Komponente? Jedes Kilogramm, das man sich spart, spart viel Geld und bietet gleichzeitig ein Potenzial zur Steigerung von Nutzlasten. Und auch der Anspruch an physikalische Eigenschaften ist ja auf 10.000 Metern nicht ganz ohne, was Belastungsgrenzen, was Temperaturgrenzen et cetera betrifft. Wenn man jetzt an den Weltraum denkt, und damit noch mal deutlich höher, dann potenziert sich das natürlich. Sprich, jedes Kilogramm, das ich im Weltraum einspare, ist noch mal um ein Vielfaches mehr wert als in der klassischen Fliegerei. Und die physikalischen Belastungsgrenzen, denen ich standhalten muss, sind auch noch mal eine Nummer größer. Aber vom Prinzip her ist es eine reine Skalierung des Bestehenden. Sprich, wir können mit unserem Know-how, mit unseren Anlagen, die wir heute haben, gut in diesen Bereich hineinskalieren. Was anders funktioniert, ist der Markt an sich. Es sind andere Akteure, es sind andere Unternehmen, es sind andere Sales-Prozesse und es ist eine andere Art von Business-Development.

Martina Steidl: Und das Projekt ist schon voll im Gange. Wann soll die Rakete noch einmal starten?

Andreas Perotti: Das darf ich noch nicht verraten, aber ich sage mal, bis 2025 können wir dann rüberfliegen und beim Start mit dabei sein.

Martina Steidl: Laufen da auch schon Tests? Du hast selber gesagt, das ist furchtbar aufregend. Ist da wirklich die ganze Mannschaft, ist das Unternehmen sehr aufgeregt über diesen Auftrag?

Andreas Perotti: Absolut, absolut, und ich sage einmal, wir sind ein Unternehmen, das gerne ins Risiko geht. Und wir haben Pioneering in unserer DNA. Wir sind Visionary Makers, wir wollen uns mit den großen Dingen beschäftigen und die auf den Boden bringen. Und darum waren wir First Movers in der Fliegerei in Bezug auf Composites und Faserverbundwerkstoffe. In Wahrheit haben wir begonnen, Flieger aus Kunststoff zu bauen. Wir waren unter den First Movern im Drohnenbereich und jetzt sind wir unter den First Movern im Space-Bereich. Und das begeistert natürlich auch unsere Crew und macht Spaß.

Martina Steidl: Wie schauts aus? Ist das richtig – bis 2030 wollt ihr zu den Top 50 der Aerospace-Firmen weltweit gehören. Wie geht es euch da bei der Suche nach neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern?

Andreas Perotti: Muss man klar unterscheiden. Also im White-Collar-Bereich, sprich bei den Angestellten im Akademikersektor, tun wir uns noch relativ leicht. Da haben wir auch ein weltweites Recruiting, mit 42 Nationen, die heute bei uns an den unterschiedlichsten Standorten arbeiten. Und ich sage mal, die Möglichkeiten, wenn du ein Luftfahrtingenieur bist, sind auch überschaubar, und wir haben eine sehr gute Reputation in den jeweiligen Ausbildungsstätten. Schwierig wird es immer mehr im Bereich des Arbeiters, der Fachkräfte, und da ist sicherlich bei uns eine besondere Herausforderung gegeben. Warum? Ried im Innkreis, Innviertel, wir sind die sechststärkste Wachstumsregion Europas. Wir haben einen Haufen tolle Firmen dort, von KTM über Team 7, Josko, Scheuch, in der weiteren Peripherie auch Lenzing und andere. Da ist das Angebot riesig. Und wenn wir uns heute die Statistiken vom AMS ansehen, dass 2.500 offene Stellen auf rund 200 [Bewerber kommen] – netto, das ist eine Nettozahl jetzt, mit Langzeitarbeitslosen wie auch in Schulung Befindlichen rausgerechnet – sprich, das ist ein Verhältnis von rund 1:10, sogar darüber. Es bleibt uns nur noch übrig, voneinander abzuwerben. Aber der Pool wird nicht größer. Und ich sage mal, der Österreicher ist nicht sehr mobil. Also in Deutschland, wenn du arbeitslos bist, in Köln lebst, dann gehst du halt nach Berlin oder nach München. Wenn du bei uns im Burgenland oder in der Steiermark bist, dann gehst du nicht nach Oberösterreich. Das hat unterschiedliche Gründe, die man bis zu einem gewissen Grad auch verstehen muss. Aber daran müssen wir gemeinsam arbeiten. Das betrifft alle Firmen.

Martina Steidl: Ja! Zurück noch mal zum Thema Weltraum: Der Weltraum wird zum Wirtschaftsraum, hast du gesagt. Was kann der Weltraum für die Wirtschaft bieten?

Andreas Perotti: Wenn wir uns heute ansehen, auf der einen Seite, was historisch Weltraumforschung für uns Menschen gebracht hat, dann ist das sehr viel. Ich habe vor Kurzem vom von mir sehr geschätzten Werner Gruber gelernt, dass es ohne die Mondlandung keine Computer gäbe. Damit kann man eigentlich die Behauptung aufstellen, dass Weltraum die Basis für die Digitalisierung gelegt hat, gleichzeitig für Technologien wie GPS bis hin zum Fernsehen – denken wir ans Satellitenfernsehen. Sprich, Weltraum ist heute direkt und indirekt bereits in unseren Alltag integriert, ohne dass wir es wissen. Aber vieles wurde eben aus Forschungsprojekten heraus entwickelt. Spannend wird es, wenn man sich anschaut, was kann denn der Weltraum direkt als Wirtschaftsraum bringen? Und da ist man dann bei Themen wie Weltraumtourismus, wie Interkontinentalflüge über den Weltraum. Da ist man bei Themen wie Ressourcengewinnung, bis hin zu Themen wie der Marskolonialisierung. Und wenn wir uns einmal vorstellen, dass die Beschränkungen, die wir heute auf unserem Planeten haben, auf einmal wegfallen, sprich, Territorium nicht mehr begrenzt ist, Ressourcen nicht mehr begrenzt sind, weil wir die Fähigkeit haben, als Menschen, als Zivilisation über unseren Planeten hinauszudenken, dann wird es richtig spannend. Und dann wird das alles in den Schatten stellen, was wir heute kennen.

Martina Steidl: Welche Ressourcen kann uns der Weltraum liefern?

Andreas Perotti: Sehr, sehr viele. Am Ende des Tages alles, was wir auf dem Planeten finden – und das in Mengen, die unendlich sind. Also, es gibt Ressourcen in Asteroiden, es gibt Ressourcen auf Planeten – nicht bei allen macht es Sinn, muss man auch fairerweise dazusagen. Also, warum soll man Edelmetalle aus dem Weltraum holen, wenn es eh hier noch genügend gibt? Aber zum Beispiel seltene Erden, das ist eine sehr beschränkte Ressource auf unserer Welt, die du eigentlich für sehr vieles brauchst. Es gibt dafür nur drei Lieferanten. Und wenn wir die Fähigkeit besitzen, derartige Ressourcen im Weltraum auch abzubauen und dann zu raffinieren beziehungsweise auf die Erde zurückzubringen oder direkt auch oben zu nützen oder für die Kolonialisierung von anderen Planeten – Stichwort Mars – zu nützen, dann eröffnet das Chancen, die wir uns heute nicht einmal ausmalen können.

Martina Steidl: Ich habe jetzt ständig die Musik, die Titelmusik von „Raumschiff Enterprise“ im Kopf, bin gerade ein bisschen abgelenkt und denke an die Erforschung anderer Planeten ... Weltraumtourismus, das Stichwort ist von dir schon gekommen. Was sagst du dazu? Ist das jetzt nur exorbitante Geldverschwendung? Ist es Unternehmergeist? Wenn man an all die Millionäre denkt, die hier versuchen, wer ist der Erste im All? Wer kommt weiter rauf? Branson, Musk, Bezos, wie sie alle heißen. Wie siehst du das?

Andreas Perotti: Ich sehe es analog zu dem, was der Tourismus mit der Luftfahrt in den letzten Jahrzehnten auf der Erde gebracht hat. Was hat den Tourismus, was hat die Fliegerei ausgelöst? Das hat die Welt zusammengebracht. Das hat uns einen anderen Blick auf die Dinge gewährt. Es baut Vorurteile ab. Es verbindet Kulturen. Und es löst psychologisch etwas mit uns als Menschen aus, wenn wir reisen. Und das gleiche Prinzip funktioniert, wenn wir an weiter oben denken, und an den Weltraumtourismus. Ich habe vor Kurzem ein Interview gelesen, mit einem deutschen Astronauten, der darüber gesprochen hat, was macht es mit dir psychologisch als Mensch, wenn du oben bist und auf unseren kleinen blauen Planeten runterschaust. Und ich sage mal, du beginnst als Zivilisation zu denken, du siehst keine Grenzen, du siehst keine Nationalstaaten und es verändert deinen Blick auf die Dinge. Wenn wir uns dieses Prinzip, diese Skalierung bei Millionen von Menschen vorstellen, dann wird es spannend, was das auslösen wird.

Martina Steidl: Würdest du selbst auch gern ins All fliegen?

Andreas Perotti: Unbedingt. Ich glaube aber auch, dass wir alle, wie wir hier sitzen, es auch noch erleben werden. Warum? Weil es am Ende des Tages eine reine Frage der Kosten ist. Vor zehn Jahren hast du rund 25 Millionen US-Dollar gezahlt, um nach oben zu fliegen. Wenn du sehr vermögend warst, dann konnte man es sich leisten. Heute, nach zehn Jahren, kann man für rund 250.000 US-Dollar rauffliegen, mit Virgin Galactic von Richard Branson. Parallel hat es Musk geschafft, die Kosten eines Raumflugs um den Faktor 7 zu reduzieren. Und wenn man dieses Spiel jetzt weiterführt, dann kostet es in zehn Jahren nicht 250.000, sondern 25.000, und in 20 oder 30 Jahren 2.500 [US-Dollar]. Und damit kommen wir dann in Dimensionen, die nicht mehr so weit weg sind von einem klassischen Urlaub auf der Erde.

Martina Steidl: Spannend. Wir bleiben vielleicht noch abschließend ein bisschen bei dem Blick in die Zukunft. Was glaubst du, wie wird denn der Flugverkehr in 30 Jahren aussehen? Du hast eingangs auch schon davon gesprochen. Wie werden die Flugzeuge in Zukunft ausschauen? Es wird mehr kleine geben, weniger ganz große. Welche Entwicklung siehst du da auf uns zukommen?

Andreas Perotti: Es wird mehr. Es wird mehr im Sinne von quantitativ, aber auch mehr im Sinne von qualitativ. Sprich, die Lufträume dehnen sich aus. Wir werden mehr am Himmel sehen, als wir das heute tun. Es wird aber deutlich effizienter und auch zu 100 Prozent nachhaltig und emissionsfrei passieren. Und es wird sich mehr und mehr nach oben verlagern. Es gibt am Ende des Tages einen Grund, warum man in Science-Fiction-Filmen Mobilität primär am Himmel sieht – weil am Ende des Tages ist es die effizienteste Form der Fortbewegung. Ich habe einen dreidimensionalen Raum zur Verfügung. Ich kann mich mit Geschwindigkeiten bewegen, die am Boden so nicht möglich sind, ohne jemanden zu gefährden. Ich habe die direkte Luftlinie und ich brauche kaum Infrastruktur. Ich muss keine Straßen bauen. Ich muss keine Brücken bauen, ich muss keine Tunnel graben oder Schienen verlegen. Und bis solche Szenarien eintreten, wird noch sehr viel Zeit vergehen. Und ich weiß nicht, ob ich beziehungsweise meine Kinder das noch erleben werden. Aber was wir heute sehen, und da ist vor allem der Drohnensektor unglaublich spannend, ist der Beginn dieser Entwicklung. Ich vergleiche den Drohnenmarkt im Mobilitätssegment immer mit dem Automotive-Sektor in den 1920er-Jahren. Mit dem Unterschied, dass technologische Adaption heute um ein Vielfaches schneller geht als damals und exponentiell stattfindet. In naher Zukunft wird das nichts ersetzen und es wird auch in 30 Jahren nicht irgendetwas ersetzt haben. Aber es wird sich ergänzen. Und ich sage mal, das ist eine Entwicklung, die es definitiv wert ist zu verfolgen, weil es unseren Alltag verbessern wird. Und hätte man vor hundert Jahren jemandem gesagt, wir werden Millionen oder hunderte Millionen von Quadratkilometern mit Beton zupflastern für Straßen und Parkplätze, und jeder von uns hat ein Auto, das wir zu 50 Prozent benützen, um alleine von A nach B zu fahren, dann hätte uns jeder für verrückt gehalten. Und heute haben wir das aber. Und ähnlich wird das in diesen Bereichen sein. Das, was uns Menschen Mehrwert bringt. Und hier geht es um höhere Mobilität. Hier geht es um Zeitersparnis. Hier geht es um das Kleinwerden von Regionen. Stellen wir uns vor, Distanzen spielen keine Rolle mehr. Und was das auslösen wird für Urbanisierung, für den Immobiliensektor, wenn es egal ist, ob ich im Waldviertel wohne oder in der Wiener Innenstadt, weil ich nicht so viel länger brauche, um bei meinem Arbeitsplatz zu sein – oder was es mit uns macht, wenn wir ressourcenschonend, emissionsfrei und relativ kostengünstig schnell in die nächste Stadt oder zum Landeplatz oder Stadtflughafen, wenn man das so nennen möchte, fahren und schnell einmal auf einen Kaffee an die Adria runterfliegen und am Abend wieder zurück. Das ist einfach großartig und wird unser Leben, glaube ich, sehr positiv beeinflussen.

Martina Steidl: Also, am Himmel könnte in Zukunft die Hölle los sein?

Andreas Perotti: Absolut. Aber dadurch, dass der Himmel relativ groß ist und wir relativ weit raufgehen, heißt das nicht, dass wir das so mitkriegen. Und es heißt nicht, dass auf einmal alles verdunkelt sein wird und man die Sonne und die Wolken nicht mehr sieht.

Martina Steidl: Andreas, vielen, vielen Dank für all die Infos. War ein sehr spannendes Gespräch. Danke schön!

Andreas Perotti: Danke für die Einladung.