

07.11.2017: Vorstandsgespräch mit Dr. Wolfram Peschko, Vorstandsvorsitzender der Mynaric AG

Unternehmen: Mynaric AG^{5a,11}

ISIN: DE000A0JCY11

Anlass des Research Kommentars: Vorstandsgespräch

Analyst: Marcel Goldmann, Cosmin Filker

Aktueller Kurs: 61,99 € (Xetra, 06.11.2017)

Fertigstellung/Erstveröffentlichung: 07.11.2017

* Katalog möglicher Interessenskonflikte auf Seite 4

GBC: Die Menge an Daten, die weltweit über Kommunikationsnetze übertragen wird, ist in den letzten Jahren rasant angestiegen. Was waren hierfür die Gründe und mit welcher Entwicklung rechnen Sie für die Zukunft?

Dr. Peschko: Die fortschreitende Digitalisierung hat viele Gesichter: Internet der Dinge (IoT), Industrie 4.0, selbstfahrende Autos und Künstliche Intelligenz, aber auch diverse Endkundenanwendungen wie Augmented Reality. Fast alle heiß gehandelten Wachstumsmärkte erfordern eine schnelle und vor allem allgegenwärtige Anbindung an das Internet. Hierdurch steigt die Anzahl der Internetnutzer und der mit dem Internet verbundenen Geräte kontinuierlich an. Schon heute sind mehr als 17 Milliarden Geräte mit dem Internet verbunden. Bis 2021 werden über 27 Milliarden verbundene Geräte erwartet. Gleichzeitig steigt der Datenbedarf pro Nutzer bzw. Gerät. Wir rechnen mit einer Verdreifachung der globalen Datenflut bis 2021.

GBC: Sind die traditionellen Kommunikationsnetze in der Lage, die aktuellen sowie zukünftigen Datenmengen entsprechend den Anforderungen der Nutzer vernünftig zu handeln und welche unterstützende Rolle kann Mynaric hierbei einnehmen?

Dr. Peschko: Die heutige Infrastruktur besteht hauptsächlich aus internationalen Glasfasernetzwerken auf dem Boden. Diese kommen zunehmend an ihre logistischen und wirtschaftlichen Grenzen – insbesondere in dünn besiedelten und abgelegenen Regionen. Unsere Kunden und diverse internationale Konzerne wie Facebook, Google, SpaceX und OneWeb möchten ein „Internet über den Wolken“ aufbauen, um genau diese Regionen wirtschaftlich mit Breitbandanbindung zu versorgen. Solche Unternehmen sehen Laserkommunikation als Schlüsseltechnologie zum Aufbau der Datenautobahnen zwischen den vielen hundert bis tausend Höhenplattformen, Drohnen und Satelliten, die quasi das Rückgrat dieser Datennetze über den Wolken darstellen. Mynaric bietet diese Schlüsseltechnologie in Form von erprobten Produkten an.

GBC: Worin unterscheidet sich die Laserkommunikationstechnik von bestehenden Anbietern oder traditionellen Systemen im Vergleich zu der eingesetzten Technologie von Mynaric (USP)?

Dr. Peschko: Laserkommunikation ist vor allem für diese Datenautobahnen, sogenannte Backbone-Verbindungen, geeignet. Laserverbindungen erzielen hier deutlich höhere Datenraten, als dies über Funksysteme möglich wäre. Der aktuelle Weltrekord in Sachen Laserkommunikation hat bereits die Schallmauer von 1,000 Gbps geknackt und auch hier ist noch lange nicht Schluss. Die Laserkommunikation ist zudem praktisch nicht abhörbar, da der Strahl sehr gebündelt ist. Lizenzen zur Verwendung der Technologie werden im Gegensatz zum Funk außerdem nicht benötigt.

Im Vergleich zu anderen Anbietern von Laserkommunikation verstehen wir uns als Serienfertiger von Produkten, die zu den wirtschaftlichen Geschäftsmodellen unserer Kunden passen. Wir denken in industriellen Maßstäben und Stückzahlen im drei bis vierstelligen Bereich.

GBC: Ihr Unternehmen ist dabei mit seiner Technik einen völlig neuen Markt zu erschaffen. Wie hoch schätzen Sie das Marktpotenzial bei einer erfolgreichen Etablierung Ihrer Technologie ein?

Dr. Peschko: Zunächst: Es sind nicht wir als Einzelkämpfer, die diesen Markt formen. Vielmehr haben unsere Kunden und diverse internationale Großkonzerne Laserkommunikation als Technologie der Wahl für ihre Datennetzwerke über den Wolken entdeckt. Wir erwarten hier ein ähnliches Marktvolumen wie für terrestrische optische Netzwerke, also einen zweistelligen Milliardenmarkt pro Jahr.

GBC: Welche wesentlichen Zielgruppen adressiert Mynaric mit seiner laserbasierten Kommunikationstechnik und was sind typische Hardwarekomponenten, die Sie planen an Ihre Kunden auszuliefern?

Dr. Peschko: Wir adressieren all jene Unternehmen, die Kommunikationsnetzwerke in der Luft- und im Weltall aufbauen möchten. Das umfasst sowohl Betreiber von regionalen Netzwerken aus einigen Dutzend Drohnen bis hin zu globalen Netzwerken aus hunderten Satelliten. Genau für diese Netzwerke liefern wir Equipment, um die Flugplattformen und Satelliten mit hohen Datenraten untereinander zu vernetzen. Wir stellen sogenannte Laserterminals her, die gleichzeitig Empfänger und Sender der Laserkommunikationsverbindungen zwischen diesen Netzwerkknoten sind. Außerdem haben wir optische Bodenstationen im Portfolio, die hochratige Verbindungen zum Boden ermöglichen.

GBC: Welche technologischen Weiterentwicklungen konnten im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2016 erzielt werden und welche Projekte konnten mit Kunden bereits abgeschlossen oder initiiert werden?

Dr. Peschko: Letztes Jahr konnten wir im Kundenauftrag eine Verbindung zwischen zwei Flugplattformen in der Stratosphäre mit einem Abstand von 80km und 1 Gbps Datenübertragungsrate demonstrieren. 2017 haben wir eine Verbindung von der Luft zum Boden mit 10 Gbps gezeigt – die Datenrate unserer Produkte also verzehnfacht. Eine optische Bodenstation für die Satellitenkommunikation befindet sich aktuell in der Produktion.

GBC: Nach der erfolgreichen Zeichnungsphase im Zuge des IPOs fließen ihrem Unternehmen rund 27,3 Mio. € an Investorengelder zu. Wofür sollen diese finanziellen Mittel verwendet werden?

Dr. Peschko: Die Mittel werden zu einem großen Teil für den Aufbau einer Serienproduktion verwendet. Hier sind beispielsweise Investitionen in Messsysteme und Montagekapazitäten, aber auch weitere Mitarbeiter erforderlich. Darüber hinaus sollen die Mittel für die weitere Entwicklung unseres Laserterminals für Satelliten sowie für die allgemeine Weiterentwicklung der Leistungsfähigkeit der Produkte und die weitere Internationalisierung verwendet werden.

GBC: Welche Ziele verfolgen Sie in den kommenden Jahren auf operativer und technologischer Ebene?

Dr. Peschko: Zunächst erwarten wir steigende Stückzahlen im Bereich der Laserterminals für die Luftfahrt. Hier werden wir Netzwerkdemonstrationen mit Flugzeugen oder

anderen Plattformen und einigen Dutzend unserer Laserterminals sehen. Im Anschluss erwarten wir dann den Anfang des operativen Roll-outs unserer Produkte für die Luftfahrt, die dann in drei- bis vierstelligen Stückzahlen benötigt werden. Parallel setzen wir die Ende letzten Jahres gestartete Entwicklung unseres Laserterminals für Satelliten fort, die wir gegen Ende 2018 abschließen möchten. 2019 soll das Terminal dann zum ersten Mal auf einem Satelliten in das All fliegen.

GBC: Wo sehen Sie ihr Unternehmen in 5 Jahren?

Dr. Peschko: Wir möchten Mynaric als führendes Unternehmen für den Aufbau von Kommunikationsnetzwerken in der Luft- und Raumfahrt etabliert haben und eine Milliarde Euro Marktkapitalisierung erreichen.

GBC: Herr Dr. Peschko, vielen Dank für das Gespräch.

GBC Fazit: Die Mynaric AG ist nach eigenen Angaben aktuell der einzige Anbieter, der lasergestützte Kommunikationstechnik speziell für den kommerziellen Einsatz einem breiten Kundenkreis anbietet. Für diesen noch sehr jungen Markt erwarten wir ein sehr dynamisches Wachstum für die nächsten Jahre und gehen davon aus, dass dieser Markt langfristig ein Marktvolumen im zweistelligen Milliardenbereich erreichen kann. Mynaric sollte hierbei mit seinem Know-how und seiner Expertise einen signifikanten Marktanteil erreichen können. Für Anleger sehen wir damit eine gute Chance, sehr früh von diesem neuen Wachstumsmarkt zu profitieren.