

HV-Bericht Piper Deutschland AG (vorm. Piper Generalvertretung Deutschland AG)

Details zu Piper Deutschland AG (vorm. Piper Generalvertretung Deutschland AG)

WKN: 692420	Straße, Haus-Nr.: Flughafen Kassel , D-34379 Calden, Deutschland	Telefon: +49 (0) 5674 / 704 - 0	IR Ansprechpartner: Herr Patrick Weilbach parts@piper-germany.de
ISIN: DE0006924202		Internet: http://www.piper-germany.de	

HV-Bericht Piper Deutschland AG (vorm. Piper Generalvertretung Deutschland AG) - Aktionäre hinterfragen rückläufige Gewinnentwicklung – Dividende von 0,35 Euro beschlossen

Die Piper Deutschland AG hatte für den 11. Mai 2026 zur Hauptversammlung in das Gebäude der Gesellschaft direkt am Flughafen Calden-Kassel eingeladen. Etwa 20 Aktionäre und Gäste hatten sich dort eingefunden, darunter Matthias Wahler für GSC Research, um sich über das in den Sparten Flugzeughandel, Flugzeugwartung und Ersatzteilhandel tätige Unternehmen zu informieren.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Peter Nagel eröffnete die Versammlung um 12 Uhr und teilte mit, dass sich Alleinvertand Patrick Weilbach und sämtliche Aufsichtsratsmitglieder eingefunden haben. Auf die Bestellung eines Notars hatte die Gesellschaft mit Blick auf die übersichtliche Tagesordnung verzichtet.

Nach Abhandlung der Formalien und einigen ergänzenden Ausführungen zum Aufsichtsratsbericht übergab Herr Nagel das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Herr Weilbach bewertete das Geschäftsjahr 2024/25 (bis 30. September) umsatzseitig als außergewöhnliches Jahr. Zugleich habe sich aber gezeigt, dass weiteres Wachstum nicht nur durch zusätzliche Umsätze entsteht, sondern ebenso durch belastbare Strukturen, leistungsfähige Systeme, klare Marken und eine solide Kapitalbasis.

Der Markt für allgemeine Luftfahrt blieb grundsätzlich intakt, aber anspruchsvoll. Die weltweite Auslieferung lag weiterhin auf einem hohen Niveau, allerdings belasteten höhere Finanzierungskosten, nachteilige Wechselkurseffekte, die geopolitischen Unsicherheiten und steigende regulatorische Anforderungen. Besonders war dies laut Herrn Weilbach im Flugzeugvertrieb zu spüren. Dennoch ist er zuversichtlich, dass schon bald wie geplant eine Piper M700 verkauft werden kann.

Herr Weilbach beobachtet auch Konsolidierungstendenzen im internationalen Ersatzteilmarkt. In den USA kaufen Private-Equity-Gesellschaften zunehmend Hersteller und Zulieferer auf und bündeln Marktanteile, was teilweise zu steigenden Preisen führt. Hinzu kommt die Unsicherheit durch den Krieg in der Ukraine und im Iran, was auch die internationalen Lieferketten beeinflusst. Lagerverfügbarkeit und effiziente Prozesse bleiben damit für die Zukunftsfähigkeit von zentraler Bedeutung.

Mit Blick auf diese Herausforderungen bewertet es Herr Weilbach positiv, dass mit einem Anstieg des Konzernumsatzes auf 55,6 (Vorjahr: 43,5) Mio. Euro dennoch ein deutliches Wachstum erzielt werden konnte. Der größte Zuwachs war im Flugzeugverkauf mit einer annähernden Verdopplung des Umsatzes auf 16,0 (8,6) Mio. Euro zu verzeichnen. Es gab insbesondere eine starke Nachfrage nach hochwertigen Modellen. In der Wartung erhöhte sich der Umsatz auf 5,4 (4,3) Mio. Euro.

Im Ersatzteilhandel kletterte der Umsatz auf 33,9 (30,5) Mio. Euro. Mit einem Umsatzanteil von knapp 60 Prozent blieb dieses Segment damit die größte Säule. Gleichzeitig gewann der Flugzeughandel an Bedeutung und die Wartung entwickelte sich ebenfalls positiv. Das Geschäftsmodell ist also weiterhin breit aufgestellt und stark diversifiziert, was nach Überzeugung von Herrn Weilbach unverzichtbar ist für die Stabilität des Konzerns.

Trotz des Umsatzwachstums entwickelte sich der Jahresüberschuss auf 1,18 (1,66) Mio. Euro rückläufig. Ursächlich waren nach Angabe des Vorstands vor allem geringere Margen und die mit 3,7 (2,2) Mio. Euro deutlich höheren sonstigen betrieblichen Aufwendungen, was zu einem guten Teil auf den schwächeren US-Dollar zurückzuführen ist. Dennoch bewertet Herr Weilmann die Entwicklung insgesamt positiv.

Die Bilanzsumme stieg auf 29,7 (23,9) Mio. Euro. Wesentlicher Treiber waren der Ausbau des Vorratsvermögens auf 7,3 (6,4) Mio. Euro sowie der Flugzeugbestand, der neu mit 7,0 Mio. Euro ausgewiesen wird. Zugleich erhöhten sich die Bankverbindlichkeiten auf 9,1 (4,0)

Mio. Euro. Bei Eigenmitteln von 13,7 (13,0) Mio. Euro errechnet sich dennoch eine solide Eigenkapitalquote von 46 (54) Prozent.

Der Hauptversammlung war die Zahlung einer Dividende von 0,35 (0,40) Euro vorgeschlagen. Damit sollen die Aktionäre an der positiven Entwicklung beteiligt und zugleich ein Teil der Mittel für die anstehenden Investitionen und Transformationsaufgaben einbehalten werden. An der Bilanzverlängerung sieht der Vorstand aufgezeigt, dass Wachstum nicht nur eine Frage von Umsatz ist, sondern auch Kapitalbindung, Infrastruktur und Steuerungsfähigkeit eine große Rolle spielen.

Als wichtigen Schritt im Flugzeughandel sieht Herr Weilbach die Übernahme der Vertriebsrechte für Tecnam-Flugzeuge in Deutschland und Österreich durch die Tochtergesellschaft GM Aviation GmbH. Das erste Jahr als Tecnam-Flugzeughändler bewertete der Vorstand als anspruchsvoll. Im Mittelpunkt stand der Aufbau von Prozessen, die Vertiefung des Produktwissens sowie die Schaffung von Beraterstrukturen. Der Vorstand sieht Tecnam als strategisches Investment. Die Marke ergänzt das Piper-Portfolio und stärkt perspektivisch die Position in Beratung, Ersatzteilhandel und technischer Betreuung.

Nach der sehr starken Entwicklung im Berichtsjahr erwartet Herr Weilbach im Flugzeughandel im laufenden Jahr dennoch einen niedrigeren Umsatz, aber ein positives Ergebnis. In der Wartung geht er dank einer zunehmenden Nachfrage nach den Serviceleistungen erneut von einem leicht steigenden Umsatz und einer positiven Ergebnisentwicklung aus. Im Ersatzteilhandel bleibt der Wettbewerb aus den USA und Großbritannien intensiv. Piper Deutschland profitiert aber von der Position mitten in Europa, den hohen Warenbeständen und der Lieferfähigkeit, was im aktuellen Umfeld ein Wettbewerbsvorteil ist.

Für den Konzern stellte Herr Weilbach weiter steigende Umsätze und eine leichte Ergebnisverbesserung in Aussicht. Der Umsatz soll auf 56,6 Mio. Euro noch einmal leicht zulegen. Davon werden der Planung nach 36,8 Mio. Euro auf das Segment Ersatzteile entfallen, 14,0 Mio. Euro auf den Flugzeughandel und 5,8 Mio. Euro auf die Flugzeugwartung. Das Ergebnis nach Steuern wird mit 1,34 Mio. Euro prognostiziert.

Als wesentlichen Baustein der Weiterentwicklung sieht Herr Weilbach die Markenstrategie, um den Außenauftritt im Bereich Wartung und Technik noch besser an die Breite des Leistungsangebots anzupassen. Das Ziel ist es, die Breite der Dienstleistungen und Warenangebote noch besser abzubilden, damit Piper Deutschland nicht nur als klassischer Piper-Vertrieb, sondern als markenübergreifendes Kompetenzzentrum im Bereich der allgemeinen Luftfahrt wahrgenommen wird.

Neben dem operativen Geschäft soll der Fokus im laufenden Jahr auf zwei weitere Projekte gelegt werden. Zum einen ist dies die bauliche Sanierung der bestehenden Standortinfrastruktur, um die Räume noch besser an den Bedarf anzupassen und ein attraktiveres Umfeld für Mitarbeiter und Kunden zu schaffen. Zudem sieht er die Optimierung der Strukturen als Basis für das weitere Wachstum.

Das gleiche Ziel hat die ERP-Umstellung, mit der die Prozesse und Systeme so strukturiert werden sollen, dass eine Kapazitätsausweitung möglich wird. Gerade mit einem hohen Warenbestand, einer komplexen Ersatzteilstruktur, internationalen Lieferketten, mehreren Marken und zunehmenden regulatorischen Anforderungen ist ein modernes ERP-System essenziell und die Grundlage für weiteres Wachstum und Investitionen. Nur so können größere Investitionsentscheidungen seriös geprüft und zusätzliche Marken und Geschäftsbereiche integriert werden.

Zudem soll der Fokus stärker auf die Marge gelegt werden. Allerdings bedingt weiteres Wachstum neue Investitionen. Der Vorstand prüft deshalb Investitionen in neue Flächen und technische Kapazitäten. Mögliche strategische Zukäufe werden ebenfalls geprüft. Der Maßstab ist aber unverändert, dass jeder Zukauf die Marktposition stärken und langfristig die Ertragskraft erhöhen muss. Insgesamt ist und bleibt die Strategie darauf ausgerichtet, dass Piper Deutschland der führende Komplettanbieter der allgemeinen Luftfahrt im europäischen Markt bleibt.

Allgemeine Aussprache

Die folgende Aussprache gestaltete sich deutlich turbulenter und zog sich wesentlich länger, als dies in den vergangenen Jahren der Fall gewesen war. Wortmeldungen gab es von den Aktionären Andreas Sattler, Gerald Degenhardt und Wilm Diedrich Müller sowie Oliver Wiederhold als Vertreter der SCI AG und Caterina Steeg, die für verschiedene Aktionäre insgesamt 56.504 Aktien und damit mehr als 5 Prozent des Grundkapitals vertrat.

Ein zentrales Thema praktisch aller Wortmeldungen war die rückläufige Ergebnisentwicklung der letzten Jahre. Wie Herr Sattler aufzeigte, geht der Umsatz nun schon seit längerer Zeit kontinuierlich nach oben, während sich der Gewinn vor Steuern seit 2022/23 halbiert hat. im Einzelabschluss war das Betriebsergebnis, wie er dem Geschäftsbericht entnommen hatte, im Berichtsjahr sogar negativ. Ebenso wie andere Redner bat er die Ursachen dieses Auseinanderlaufens zu erläutern.

Herr Wiederhold konnte die Aussage im Geschäftsbericht, wonach der Vorstand den Geschäftsverlauf im Berichtszeitraum insgesamt positiv bewertet, vor diesem Hintergrund nicht nachvollziehen. Auch die Prognose für das laufende Jahr, wonach sich das Ergebnis nach Steuern trotz eines weiteren Umsatzanstiegs nur leicht auf 1,34 Mio. Euro verbessern soll, konnte ihn nicht überzeugen. Er wollte wissen, wie vorgegangen werden soll, um wieder zum Ergebnisniveau früherer Jahre zurückzukehren. Frau Steeg forderte eine Aussage zur

Ergebniserwartung in den nächsten fünf Jahren.

Wie Herr Weilbach ausführte, ist der steigende Umsatz einer der Gründe, wieso er von einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung sprechen möchte. Die Umsätze steigen allerdings nicht von allein, sondern bedingen Investitionen in die Struktur und speziell in der Allgemeinen Luftfahrt auch in die Vorräte. Damit ergibt sich ein unternehmerisches Risiko und eines davon ist die Entwicklung des Dollarkurses, dessen Schwäche dazu geführt hat, dass das Ergebnis im vergangenen Jahr niedriger war als geplant. Gleichwohl bewertet der Vorstand positiv, dass über die Jahre in einem durchaus herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld ein solches Wachstum erreicht werden konnte. Mit der aktuellen Marge ist er allerdings nicht zufrieden, diese soll wieder erhöht werden.

Konkret interessierte Herr Wiederhold, woraus der deutliche Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 3,7 (2,2) Mio. Euro resultiert, die wesentlichen Anteil an dem schwächeren Ergebnis hatten. Die vom Vorstand angeführten Währungseffekte sind, wie er den Erläuterungen im Geschäftsbericht entnommen hatte, nur ein Teil der Erklärung. Die Aufwendungen aus der Währungsumrechnung erhöhten sich zwar durchaus deutlich auf 1,2 (0,5) Mio. Euro, die Diskrepanz ist aber weitaus höher.

In seiner Antwort verwies Herr Weilbach auf verschiedene andere Themen, die einmalige Kosten nach sich gezogen haben. Großen Anteil daran hatte nach seiner Aussage eine Sondergebäudebauprüfung durch den Landkreis Kassel, die schon lange überfällig war und die sich entsprechend aufwändig gestaltete. In der Folge musste weit mehr ins Gebäude investiert werden, als man geplant hatte.

Verwundert zeigte sich Herr Wiederhold, dass die Aufsichtsratsvergütung sich trotz des rückläufigen Ergebnisses auf 37 (30) Tsd. Euro erhöht hat. Dies resultiert, wie der Aufsichtsratsvorsitzende ausführte, aus der ergebnisabhängigen Komponente, die jeweils im Folgejahr ausgezahlt wird. Im kommenden Jahr wird die Vergütung insoweit wieder geringer ausfallen.

Im Geschäftsbericht hatte Herr Wiederhold die Information gefunden, dass der Hauptversammlung voraussichtlich eine Dividende von 0,30 Euro vorgeschlagen werden soll. Tatsächlich sollen nun 0,35 Euro ausgeschüttet werden. Der SCI-Vertreter bat um eine Erklärung, was Vorstand und Aufsichtsrat zu diesem neuen Vorschlag bewogen hat. Grundsätzlich hatte er Interesse an einer Aussage zur Dividendenpolitik. Diese beiden Fragen blieben unbeantwortet.

Herr Degenhardt erkundigte sich nach den Anlaufkosten, die mit der Übernahme der Vertriebsrechte für Tecnam-Flugzeuge in Deutschland und Österreich verbunden sind. Wie der Vorstand ausführte, war mit der Vertragsunterschrift sogleich eine Abnahmeverpflichtung für ein Flugzeug verbunden, das mittlerweile verkauft ist. Ansonsten ging es in erster Linie um neues Personal, die Etablierung von Schnittstellen sowie eine gewisse Bevorratung von Tecnam-spezifischen Teilen, was sich aber dank großer Schnittmengen mit den bereits vorhandenen Vorräten in einem erträglichen Rahmen hielt.

Des Weiteren thematisierten Frau Steeg und Herr Wiederhold die deutliche Ausweitung des Working Capital, was mit einem massiven Anstieg der Verschuldung einhergeht. Beide konnten nicht nachvollziehen, wie der Vorstand diese Entwicklung positiv bewerten kann. Bei einem Vorratsbestand, der mit 7,3 Mio. Euro nahezu ein Viertel der Bilanzsumme ausmacht, sah Frau Steeg ein latentes Abschreibungsrisiko. Sie wollte wissen, ob die Position sich bis heute zumindest wieder etwas verringert hat.

In seiner Antwort verwies Herr Weilbach auf das unsichere geopolitische Marktumfeld, was dazu geführt hat, dass die Lieferketten nicht mehr so verlässlich sind, wie man dies aus der Vergangenheit kannte. Er hält es deshalb für zwingend notwendig, die Vorräte aufzubauen. Seit er als Vorstand aktiv ist, wurden die Bestände im Ersatzteilvertrieb von 3,5 Mio. Euro auf jetzt über 7 Mio. Euro ausgeweitet. Verfügbarkeit ist, wie der Vorstand nochmals hervorhob, das Hauptkriterium in der Allgemeinen Luftfahrt, nicht der Preis. Man versuche aber, in jeder Hinsicht der wettbewerbsfähigste Partner für die Kunden zu sein.

Ebenso un schön fand es Frau Steeg, dass sich nun zwei neue Flugzeuge mit einer Bewertung von 7 Mio. Euro im Bestand von Piper Deutschland befinden. Sie konnte diese Entscheidung nicht nachvollziehen, nachdem Verkäufe sich im derzeitigen Marktumfeld doch offenbar eher schwierig gestalten. Wenn überhaupt, hätte es unter diesen Umständen dann doch sicherlich ein Flugzeug getan. Sie verlangte Aufklärung, ob ein Verkauf der Maschinen mit Gewinn nach Einschätzung des Vorstands überhaupt noch möglich ist.

Wie Herr Weilbach ausführte, muss Piper Deutschland als Händler für ein gewisses Vertragsgebiet nicht nur die Erwartungen des Marktes erfüllen, sondern auch die des Vertragspartners. Es gibt insoweit gewisse Abnahmeverpflichtungen. Dabei muss auch berücksichtigt werden, dass Piper Deutschland in Europa über das größte und wirtschaftlich stärkste Marktgebiet verfügt. Natürlich wolle man nicht so viele Flieger im Bestand haben, sondern diese möglichst schnell wieder verkaufen. Dies gestaltet sich jedoch in manchen Jahren einfacher und in manchen schwieriger.

Aktuell haben die geopolitischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine gewisse Nachfragezurückhaltung zur Folge. Es gibt nach wie vor Opportunitäten, die Verhandlungen gestalten sich aber nicht mehr so einfach. Dennoch ist Herr Weilbach zuversichtlich, dass die beiden Flugzeuge bis zum Geschäftsjahresende verkauft sein werden. Mit dem Flugzeugvertrieb wird weiterhin Geld verdient. Dies war in der Vergangenheit so und darauf deuten auch die aktuellen Verhandlungen hin.

Ein zentrales Thema der Wortmeldung von Frau Steeg war die strategische Beteiligung von Piper Deutschland an der MD Aircraft GmbH, die sich mit der Entwicklung eines vollelektrischen Regionalverkehrsflugzugs beschäftigt. Sie verlangte Auskunft über die Höhe der

Beteiligung, den Kaufpreis und weitere Konditionen und eine Erklärung, warum dieses Investment überhaupt eingegangen worden ist. Zudem wollte sie wissen, wo sich diese Beteiligung in der Bilanz findet.

Nach Aussage von Herrn Weilbach hat Piper Deutschland sich mit einem kleinen sechsstelligen Betrag an MD Aircraft beteiligt, und zwar zusammen mit anderen Investoren in Form eines Konsortiums. Auf diese Weise konnte eine Förderung beantragt werden, die höher war als das eingebrachte Eigenkapital. Der Vorstand glaubt an die Zukunft dieses Unternehmens, das heute schon 50 Flugzeuge pro Jahr produziert. Explizit sieht er dieses Investment als strategische Beteiligung, um am Thema Elektrifizierung der Allgemeinen Luftfahrt beteiligt zu sein.

Auf Nachfrage von Frau Steeg und Herrn Sattler konkretisierte der Vorstand, dass die Beteiligung noch nicht abgeschlossen ist. Tatsächlich war dies in der Presse teilweise anders dargestellt worden. Aus diesem Grund findet sich dieses Investment noch nicht in der Bilanz. Piper Deutschland hat einen Letter of Intent unterzeichnet und wartet nun mit dem Konsortium auf die Fördersummen. Derzeit befinde man sich in den letzten Zügen der Verhandlungen. Sobald die Fördersumme ausgezahlt und die Beteiligung abgeschlossen ist, wird es nochmals eine detaillierte Meldung geben.

Weiter führte der Vorstand aus, dass Piper Deutschland einen Anteil von 15,43 Prozent an dem Investitionsvehikel hält, welches wiederum mit 15 Prozent an MD Aircraft beteiligt ist. Einfluss auf die die Geschäftstätigkeit habe man nicht. Vor der Investitionsentscheidung hatte man Zugriff auf den Datenraum und konnte sich ein umfassendes Bild von dem Unternehmen machen. Der Aufsichtsrat hat seine Zustimmung zu dem Investment erteilt. Finanzielle Rückflüsse sind erst einmal nicht zu erwarten, nachdem die Marktreife des vollelektrischen Flugzeugs erst für 2030 angestrebt wird. Die Entwicklung verläuft derzeit nach Plan.

Des Weiteren thematisierte Frau Steeg die Strafanzeige, die Piper Deutschland gegen die Geschäftsleitung der AirTaxi Express GmbH in Koblenz gestellt hat, mit der sie aber offenbar gescheitert ist. Wie sie der regionalen Presse entnommen hatte, wurden die Ermittlungen eingestellt. Sie verlangte Aufklärung über den Grund für dieses Vorgehen, das dem Image von Piper möglicherweise mehr geschadet als genutzt hat.

In seiner Antwort teilte Herr Weilbach mit, dass er sich mit dem Thema AirTaxi länger befasst habe. Letztlich habe man aber doch Abstand genommen, dieses Projekt weiter zu unterstützen. Im Nachgang gab es ein Problem dergestalt, dass ein Flugzeug nach der Inspektion aus luftfahrtrechtlicher Sicht nicht mehr freigegeben werden konnte, woraufhin der Kunde Piper Deutschland öffentlich schlechtgeredet hat. Er als Vorstand habe daraufhin das Gespräch gesucht, um die Situation zu klären. Die Strafanzeige hat dann der Geschäftsführer der GM Aviation GmbH privat und eigenmächtig gestellt. Einen Schaden erkennt Herr Weilbach nicht. Nach seiner Überzeugung ist offensichtlich, wer eskaliert hat und wer lösungsorientiert war.

Interesse hatte Frau Steeg ferner an einer Aussage, inwieweit Piper Deutschland vom „Sondervermögen“ des Bundes von 500 Mrd. Euro profitieren könnte. Soweit ihr bekannt, hat es zumindest schon Beauftragungen durch die Bundeswehr gegeben, was der Vorstand bestätigte. Dieses Geschäft läuft aber nicht direkt, sondern über einen Partner. Inwieweit Piper Deutschland tatsächlich von diesen Investitionen profitieren, hängt davon ab, was konkret ausgeschrieben wird. Eine Chance gibt es sicherlich, es dürfte aber ein langer Atem vonnöten sein.

Ein weiteres Thema von Frau Steeg war das politische Engagement des Vorstands in der CDU, für das er nach ihrem Geschmack zu viel Zeit aufwendet. Hier stellte Herr Weilbach klar, dass er auch schon vor seiner Berufung zum Piper-Vorstand vor inzwischen fast neun Jahren politisch aktiv gewesen und dies auch mit dem Aufsichtsrat abgestimmt war. Es handelt sich durchweg um ehrenamtliche Aktivitäten, eine Haupttätigkeit in der Politik strebt er nicht an. Selbstverständlich kommt das Unternehmen zuerst.

Des Weiteren erkundigte sich die Aktionärsvertreterin nach der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Dieser steht, wie Herr Weilbach ausführte, zum Jahresende zur Verlängerung an. Er will sich gerne weiter für Piper Deutschland engagieren und würde sich freuen, wenn es zu einer Verlängerung kommen würde. Auf Nachfrage aus dem Aktionariat ergänzte der Vorsitzende, dass die Bestellung eines zweiten Vorstands derzeit nicht geplant ist.

Abstimmungen

Vor Eintritt in die Abstimmungen verkündete Herr Nagel die Präsenz. Auf der Hauptversammlung waren 1.015.419 Aktien vertreten. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 2.860.000 Euro, eingeteilt in 1.100.000 Aktien, entsprach dies einer sehr hohen Quote von 92,31 Prozent.

Alle Beschlüsse wurden mit großer Mehrheit gefasst.

Im Einzelnen waren dies die Zahlung einer Dividende von 0,35 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl von Frau Prof. Dr. Alexandra Coenenberg, Peter Nagel, Burkhard Schlichte und Dr. Frank-Erich Hufnagel in den Aufsichtsrat (TOP 5) sowie die Bestellung der GBZ Revisions und Treuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer (TOP 6).

Frau Steeg hatte bereits während der Aussprache Widerspruch zu allen Beschlussfassungen zu Protokoll gegeben.

Gegen 16:30 Uhr war die Versammlung beendet.

Fazit

Im Geschäftsjahr 2024/25 konnte die Piper Deutschland AG den Umsatz auf über 55 Mio. Euro erneut deutlich ausweiten, was zweifellos ein Erfolg ist. Unschön ist allerdings, dass sich das Ergebnis dennoch rückläufig entwickelte. Großen Anteil daran hatte die negative Entwicklung des US-Dollar. Überdies wirkte sich der starke Ausbau des Vorratsbestands und des Working Capital verbunden mit einer spürbaren Ausweitung der Verschuldung belastend aus. Die jederzeitige Lieferfähigkeit ist nach Überzeugung des Vorstands im derzeitigen Marktumfeld aber entscheidend für den Geschäftserfolg.

Der Jahresüberschuss reduzierte sich auf 1,18 (1,66) Mio. Euro, was immerhin noch einem Ergebnis je Aktie von 1,07 (1,51) Euro entspricht. Damit konnte problemlos eine Dividende von 0,35 (0,40) Euro beschlossen werden. Im laufenden Jahr wird bei weiter steigenden Umsätzen wieder ein etwas besseres Ergebnis erwartet. Die insgesamt erfreuliche Entwicklung des Caldener Unternehmens, das nicht nur als Vertriebsgesellschaft für Piper-Flugzeuge, sondern als markenübergreifendes Kompetenzzentrum im Bereich der allgemeinen Luftfahrt wahrgenommen werden will, sollte sich damit trotz der schwierigen Marktbedingungen fortsetzen.

Die Piper-Aktie wird außerbörslich bei Valora gehandelt (www.veh.com). Umsätze finden allerdings nur sehr selten statt. Am 27. März 2026 wurden 19 Stücke zu einem Kurs von 20 Euro gehandelt, was nach den gängigen Bewertungskriterien ein sehr hoher Preis ist. Möglicherweise wollte ein Investor unbedingt noch rechtzeitig vor der Hauptversammlung einsteigen. Aktuell findet sich nur noch ein Geldkurs von 7,29 Euro, was schon mit Blick auf die attraktive Dividende eher günstig erscheint. Die Briefseite ist mit 20 Euro lediglich getaxt. Interessierte Anleger sollten ein Limit setzen und Geduld mitbringen.

Kontaktadresse

Piper Deutschland AG
Fieseler-Storch-Straße 10
D-34379 Calden

Tel.: +49 (0)56 74 / 704-0
Fax: +49 (0)56 74 / 704-44

Internet: www.piper-germany.de

Veröffentlichungsdatum: 19.05.2026 - 08:22
Redakteur: mwa