

RUAG Defence

Die Division konnte im Geschäftsjahr 2016 erneut wachsen und die Profitabilität steigern. National und international ist es gelungen, die Marktposition sämtlicher Business Units zu festigen. Aufgrund der sehr guten Auftragslage blickt RUAG Defence positiv auf das kommende Geschäftsjahr.

Geschäftsverlauf

Erneut gelang es, den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr zu steigern – von CHF 381 Mio. auf CHF 388 Mio. Der EBIT konnte trotz grosser Investitionen in das Cyber-Security-Geschäft, die taktische Kommunikation und den Ausbau des internationalen Instandhaltungsgeschäfts leicht auf CHF 24 Mio. erhöht werden (Vorjahr CHF 23 Mio.). Dass der Auftragseingang mit CHF 408 Mio. höher war als der Umsatz, zeigt zudem, dass sich die Division in einer nachhaltigen Wachstumsphase befindet.

Vom Schweizer Bundesamt für Rüstung armasuisse erhielt RUAG Defence den Auftrag, den Betrieb der Gefechtsausbildungszentren (GAZ) an allen Standorten während der nächsten fünf Jahre fortzuführen. Das Gesamtpaket beinhaltet darüber hinaus eine Option bis 2025. Im Rahmen des Ausschreibungsverfahrens konnte sich die Division gegen namhafte internationale Konkurrenz durchsetzen.

Beim aktuellen Beschaffungsprogramm der Schweizer Armee spielt RUAG Defence eine tragende Rolle. So haben die Verantwortlichen entschieden, im Zeitraum 2018 bis 2022 insgesamt 32 Mörsersysteme des Typs RUAG COBRA zu beschaffen. Das 120-mm-Mörsersystem überzeugte die Entscheidungsträger der Schweizer Armee und stösst auch international auf grosses Interesse.

Für das Grossprogramm «Telekommunikation der Armee (TK A)» entwickelte die Division an der Seite von armasuisse Konzepte und Planungsgrundlagen und führte fundierte Analysen durch. Weiter unterstützte sie als Technologiepartner Systemhäuser bei der Vorbereitung der Truppenerprobungen.

Ebenfalls sehr erfolgreich läuft der Auftrag, für armasuisse in insgesamt 600 Geländefahrzeuge des Typs Mercedes G militärische Fachsysteme zu integrieren. Bereits 2016 wurden pro Monat 15 Fahrzeuge ausgeliefert. Im Bereich des Integrierten Funkaufklärungs- und Sendesystem (IFASS) der Schweizer Armee konnte RUAG Defence die Rolle als Materialkompetenzzentrum und Service-Provider ausbauen sowie wichtige Vorleistungen erbringen.

Im Zusammenhang mit dem Schweizer Radarsystem für die Luftraumüberwachung der Militärluftfahrt (FLORAKO) wurden wichtige Beiträge für das geplante Werterhaltungsprogramm geleistet.

Ein Meilenstein im internationalen Geschäft war die Zusage des französischen Verteidigungsministeriums, in den nächsten Jahren einen Grossauftrag im Bereich Simulation und Training umzusetzen.

Für das deutsche Gefechtsausbildungszentrum des Heeres (GÜZ) lieferte RUAG Defence C-IED-Trainingskits. Diese hochmodernen Simulationskomponenten ermöglichen der Bundeswehr, das Verhalten bei Explosionen improvisierter Sprengladungen gefahrlos zu trainieren.

Zusammen mit GEKE Schutztechnik GmbH – einem Unternehmen, an dem RUAG Defence mehrheitsbeteiligt ist – führte man den Auftrag, Minen- und Dachschutzsysteme für mehr als 300 Schützenpanzer des Typs PUMA zu realisieren, erfolgreich fort. Gleichzeitig baute die Division das Schutzgeschäft substanziell aus, beispielsweise durch die Partnerschaft mit dem finnischen Wehrtechnikunternehmen Patria.

Die Kommunikationslösung RUAG ARANEA hat zahlreiche Händertests bei internationalen Kunden bestanden und somit ihre Funktionsfähigkeit eindrücklich unter Beweis gestellt. Sie garantiert maximale Interoperabilität in Krisensituationen und vernetzt unterschiedlichste Organisationen, Systeme und Geräte.

Das internationale Wartungs- und Instandhaltungsgeschäft (MRO) blieb konstant auf einem sehr guten Niveau. Kunden und lokale Partner aus insgesamt 15 Nationen zählen auf die umfassenden Dienstleistungen.

Ausblick

Dank der sehr guten Auftragslage blickt RUAG Defence ausgesprochen positiv auf das neue Geschäftsjahr.

An der Strategie hält RUAG Defence fest. Die solide Basis mit Projekt-/ Integrationsgeschäften und Instandhaltung zu Gunsten der Schweizer Armee wird gezielt mit eigenen Produkten und Technologien sowie mit internationalem Reparatur-, Wartungs- und Betreibergeschäft erweitert.

Ebenfalls investiert wird in das Zivilgeschäft. Mit der Schaffung einer eigenständigen Business Unit Cyber Security adressiert RUAG Defence seit dem 1. Januar 2017 neben Armeen gezielt Behörden, Betreiber kritischer Infrastrukturen und ausgewählte Industriesektoren. Mit dem Zukauf des britischen Unternehmens Clearswift wird das Geschäft weiter ausgebaut.

Im zivilen Fokus stehen zudem Gesamtlösungen und Dienstleistungen für Organisationen aus den Bereichen Rettung und Sicherheit. Intelligente Lageverbundsysteme zur Führungsunterstützung, Infrastrukturen für Sicherheitsfunknetze (POLYCOM), der Endgeräteverkauf sowie interoperable Kommunikationssysteme werden in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen.

Der Erfolg der Division Defence basiert auf drei Säulen: Leistungsauftrag gegenüber der Schweizer Armee, internationale Marktaktivitäten und das Zivilmarktgeschäft. Diese Säulen garantieren nachhaltige Kompetenz, Leistungsfähigkeit und Wachstum. Die damit verbundenen Synergieeffekte ergeben eine bessere Auslastung von Ressourcen, Industrie- und Testanlagen, Zugang zu modernsten Technologien sowie im Weltmarkt bewiesene Wettbewerbsfähigkeit. Davon profitiert letztlich die Schweizer Armee.

Kurzporträt

RUAG Defence entwickelt international gefragte Technologien für Armeen, Behörden sowie Rettungs- und Sicherheitsorganisationen. Zum Kerngeschäft gehören Produkte und Dienstleistungen für Ketten- und Radfahrzeuge, die realistische Soldatenausbildung sowie zuverlässige Führungs-, Informations- und Kommunikationsinfrastrukturen. Hinzu kommen ballistische und elektromagnetische Schutzsysteme. Betreiber kritischer ICT-Infrastrukturen unterstützt die Division mit hochmodernen Cyber-Security-Lösungen. Integration, Wartung, Betrieb und innovative Upgrades relevanter Systeme gehören ebenfalls zum umfassenden Portfolio.

Kunden und Partner

Schweizer Armee, Streitkräfte weltweit, Behörden und Organisationen für Rettung und Schutz, Betreiber kritischer ICT-Infrastrukturen, industrielle Partner

Zahlen und Fakten

Nettoumsatz:	CHF 388 Mio.
EBITDA:	CHF 35 Mio.
EBIT:	CHF 24 Mio.
Mitarbeitende:	1612
Basis:	Schweiz, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Vereinigte Arabische Emirate