

RUAG Aviation

Ein höherer Umsatz und Herausforderungen in der Lieferkette prägen das Geschäftsjahr. Für die Schweizer Luftwaffe wurde erneut ein 5-Jahres-Festpreisvertrag vereinbart. Das starke Wachstum des internationalen Komponentengeschäfts setzt sich fort.

Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr von RUAG Aviation war durch verschiedene Marktherausforderungen geprägt, wobei der Nettoumsatz von CHF 469 Mio. auf CHF 515 Mio. anstieg und der EBIT aufgrund externer Faktoren von CHF 44 Mio. auf CHF 39 Mio. sank.

Im Schweizer Markt konnten die per Ende 2017 auslaufenden Service-Level-Vereinbarungen erneut durch Festverträge mit einer Laufzeit von fünf Jahren für den Unterhalt der Flugzeugflotten der Schweizer Luftwaffe abgelöst werden. Diese Verträge erlauben eine vorausschauende Planung und darauf basierend eine optimierte Allokation der Ressourcen sowie erhebliche Produktivitätssteigerungen im Life Cycle Support.

Zusätzlich zum Life Cycle Support fokussierte das militärische Geschäft im Heimmarkt auf verschiedene Werterhaltungsprogramme für die F/A-18 (Structural Refurbishment Programs 1 und 2), die F-5 (Upper Cockpit Longeron Replacement), die Transporthelikopter Cougar (TH98WE), die PC-6 (NCPC-6) und die 35-mm-Fliegerabwehrkanonen (MFlab NUV), die allesamt plangemäss fortschritten.

Höhepunkte waren der erfolgreiche Erstflug des Prototyps des wert erhaltenen Cougar sowie der Arbeitsbeginn am Prototyp für das Structural-Refurbishment-Programm 2 des F/A-18, die beide im Monat November erfolgten. Im Dezember konnte schliesslich der Optionsvertrag für den Serienumbau der Cougar-Flotte, vorbehältlich der Kreditgenehmigung durch das Parlament ab Frühling 2019, unterzeichnet werden.

Die Projekte mit dem VBS befinden sich mit wenigen Ausnahmen auf einem guten Weg und können innerhalb der vorgesehenen Kosten und Zeitpläne abgewickelt werden. Trotz der anhaltenden, äusserst hartnäckigen Baisse im Helikopter-Neugeschäft und des damit verbundenen, anhaltend starken Preisdrucks im MRO-Geschäft konnten im Helicopter MRO Global Business wiederum einige beachtliche

Erfolge verbucht werden, sowohl im Unterhalts- als auch im Upgrade-Geschäft. So konnte der bestehende Wartungsvertrag für die Cougar-Helikopter der slowenischen Streitkräfte trotz starker Konkurrenz aus Europa um zwei weitere Jahre verlängert werden, und auch das Geschäft mit Überholungen an dynamischen Komponenten (Getriebe und Rotorköpfe) für Super-Puma- und Cougar-Helikopter entwickelte sich dank der Reputation für einwandfreie Qualität bei kurzen Lieferzeiten äusserst erfreulich.

Neben verschiedenen kleineren Modifikationsvorhaben war die Ablieferung von zwei brandneuen H125-Helikoptern mit von RUAG Aviation im Auftrag von Airbus Helicopters tiefgreifend modifizierten Cockpits an das Bundesamt für Zivilluftfahrt (BAZL) und an die Schweizerische Sicherheitsuntersuchungsstelle (SUST) ein wichtiger Erfolg und ein klarer Beweis für die diesbezüglichen Fähigkeiten.

Das internationale Komponentengeschäft wächst weiterhin zweistellig. So konnte RUAG Australia den bestehenden Fünfjahresvertrag für den Unterhalt von F/A-18-Komponenten der australischen Luftwaffe weiter ausbauen. Wie geplant konnte die Tochtergesellschaft zusätzlich zur gewonnenen Ausschreibung für den Unterhalt massgeblicher Komponenten für die neue Plattform F-35 weitere Aufträge für die Produktion und den Zusammenbau von Komponenten für den F-35 gewinnen.

Das Projekt MRO 4.0 mit dem Ziel, Unterhaltsarbeiten präventiv und noch besser geplant durchzuführen sowie neue effizientere Repair-Technologien zu nutzen, wurde weiter vorangetrieben. Aufgrund der vereinbarten Preisnachlässe im 5-Jahres-Festvertrag für die Schweizer Luftwaffe ist dieses Projekt noch wichtiger geworden.

Enttäuschend verlief das Geschäft im Bereich Business Aviation. Zum einen war die Auslastung der Standorte Genf und Oberpfaffenhofen infolge einer schlechten Marktlage in Europa ungenügend und die Margen lagen unter den Erwartungen. Zum anderen führten Qualitätsprobleme eines Lieferanten dazu, dass keine der geplanten Dornier 228 an den Kunden ausgeliefert werden konnte. Dadurch wurde das Ergebnis von RUAG Aviation belastet.

Ausblick

Im internationalen militärischen Markt (Deutschland, Australien, USA) erwartet RUAG Aviation weiteres Wachstum, wobei die Möglichkeiten zum Export aus der Schweiz aufgrund der politischen Situation weiterhin eingeschränkt bleiben.

Im militärischen Markt in der Schweiz geht die Division von vergleichbaren Volumen wie in den Vorjahren aus. Der Fokus liegt hier auf der Sicherstellung einer hohen Verfügbarkeit sowie auf der zuverlässigen Abwicklung der Programme Wert- und Strukturerehalt F/A-18 und Werterhalt Cougar-Helikopter.

Im zivilen Markt erwartet RUAG Aviation in den relevanten Teilmärkten ein Wachstum, wobei der Preisdruck insbesondere aufgrund der Wechselkurse zu US-Dollar, AU-Dollar und Euro hoch bleiben wird.

Für 2018 wird weiterhin mit einem herausfordernden Marktumfeld im Bereich der Business Aviation gerechnet. Auch die neu verhandelten Unterhaltsverträge mit dem Schweizer Bundesamt für Rüstung (armasuisse) stellen vor allem in den ersten Jahren, in denen noch nicht alle geplanten Massnahmen Wirkung zeigen, eine Herausforderung dar. Zusätzliche Anstrengungen für Produktivitätssteigerungen bei Prozessen und Abläufen sowie durch die gezielte Kombination von zivilem und militärischem Geschäft sind notwendig, damit RUAG Aviation im Jahr 2018 die Erträge und Margen halten kann.

Kurzporträt

RUAG Aviation ist führender Anbieter, Betreuer und Integrator von Systemen und Komponenten für die zivile und militärische Luftfahrt. Zu den Kernkompetenzen des Unternehmens zählen Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten, Upgrades sowie die Entwicklung, Herstellung und Integration von Subsystemen für Flugzeuge und Helikopter – und dies über deren gesamte Lebensdauer. Ausserdem ist RUAG Aviation Hersteller (OEM) der Dornier 228, eines vielseitigen Flugzeugs für Spezialmissionen sowie Passagier- und Cargotransporte.

Kunden und Partner

Schweizer Luftwaffe, deutsche Bundeswehr, Royal Australian Air Force, Bombardier, Dassault, Embraer, Airbus, Pilatus Aircraft, Boeing, General Electric, Northrop Grumman, Saab, Lockheed Martin, British Aerospace, Honeywell, United Technology, Rheinmetall Air Defence, Elbit

Zahlen und Fakten

Nettoumsatz:	CHF 515 Mio.
EBITDA:	CHF 46 Mio.
EBIT:	CHF 39 Mio.
Stellen (FTE):	2296
Basis:	Schweiz, Deutschland, USA, Australien, Malaysia, Brasilien