

Geschäftsbericht 2012.

Die konsequente Umsetzung der Konzernstrategie sichert den Erfolg und eröffnet neue Marktchancen.

Inhalt.

4

Profil

8

Vorwort

12

Together ahead. RUAG

22

Geschäftsverlauf

22

Space

28

Aviation

34

Technology

40

Ammotec

46

Defence

52

Corporate Services

56

Finanzbericht

110

Corporate Governance

111

Verwaltungsrat

113

Konzernleitung

115

Entschädigungen

116

Kapitalstruktur

117

Aktionariat

118

Personalvorsorge

118

Revisionsstelle und Informationspolitik

119

Agenda

Erfolg dank klarer Strategie.

Die RUAG konnte sich 2012 in einem schwierigen Marktumfeld erfolgreich behaupten und erzielte ein moderates Wachstum.

Geschäftsverlauf und Kennzahlen

Die Konzernstrategie der RUAG mit der Fokussierung auf das Kerngeschäft in der Luft- und Raumfahrt sowie in der Sicherheits- und Wehrtechnik bewährt sich. Mit Angeboten im militärischen und zivilen Bereich sowie der Erschliessung von internationalen Wachstumsmärkten kann die RUAG ihre Marktposition in einem kompetitiven Umfeld behaupten und ihren Grundauftrag der Ausrüstung und Instandhaltung der technischen Systeme der Schweizer Armee effizient sicherstellen.

Die RUAG erwirtschaftete 2012 einen Nettoumsatz von 1741 Mio. CHF (Vorjahr 1714 Mio. CHF). Der EBIT, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, konnte um 3.7% auf 114 Mio. CHF (110 Mio. CHF) erhöht werden und die EBIT-Marge lag unverändert bei 6.4%. Der Cash Flow aus Betriebstätigkeit betrug 130 Mio. CHF (127 Mio. CHF). Insgesamt weist die RUAG einen Reingewinn von 81 Mio. CHF (97 Mio. CHF) aus. Der Gewinn wurde reduziert, weil eine Wertberichtigung in der Höhe von 12 Mio. CHF auf Sachanlagen der Geschäftstätigkeiten am Standort Altdorf vorgenommen wurde.

Die Umsatzverhältnisse waren mit einem Anteil von 50% (48%) im zivilen und von 50% (52%) im militärischen Geschäft ausgewogen. Auch

2012 erwirtschaftete die RUAG mit 56% (53%) mehr als die Hälfte des Umsatzes im Ausland. Die Kombination aus zivilem und militärischem Geschäft sowie die Expansion in ausgewählte ausländische Märkte sind ein zentraler Erfolgsfaktor.

Die RUAG etabliert sich Jahr für Jahr als international konkurrenzfähiges Unternehmen und erreicht so ein hohes Mass an Glaubwürdigkeit gegenüber ihren Partnern und Kunden. Der Konzern erweitert und stärkt seine Beziehungen durch langfristige Verträge aktiv und realisiert auf dieser Basis zusätzliche Effizienzvorteile für die Kunden.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen insgesamt 134 Mio. CHF (140 Mio. CHF), was rund 8% des Umsatzes entspricht. Die Aufwendungen verteilen sich auf die für die RUAG zentralen Wachstumfelder Aerospace mit 88 Mio. CHF (97 Mio. CHF) und Defence mit 46 Mio. CHF (43 Mio. CHF).

Der Personalbestand per 31. Dezember 2012 blieb gegenüber dem Vorjahr mit 7739 Mitarbeitenden (7739) konstant.

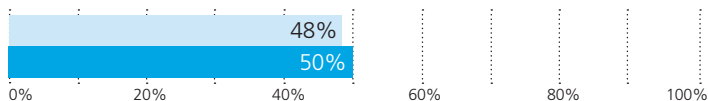
Kennzahlen im Überblick

in Mio. CHF	2012	2011	Veränderung in %
Nettoumsatz	1 741	1 714	1.6%
EBITDA	192	190	1.4%
EBIT	114	110	3.7%
Reingewinn	81	97	-16.9%
Cash Flow aus Betriebstätigkeit	130	127	1.9%
Free Cash Flow	150	81	85.1%
Auftragseingang	1 612	1 720	-6.3%
Auftragsbestand	1 310	1 480	-11.5%
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	134	140	-4.1%
Personalbestand per 31. Dezember	7 739	7 739	0.0%

Nettoumsatz nach Anwendungen

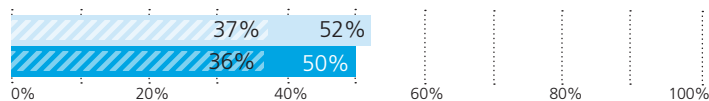
Zivil

50%



Militärisch

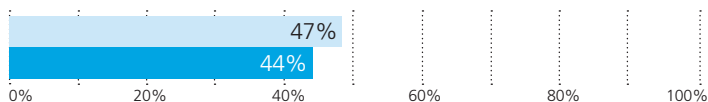
50%



Nettoumsatz nach Absatzmärkten

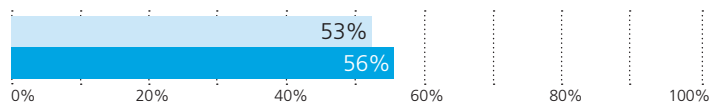
Schweiz

44%



Ausland

56%



VBS 2011 2012

Effizienzsteigerung für die Schweizer Armee

Mit einem Umsatzanteil von 36% ist das Eidgenössische Departement für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport VBS der wichtigste Einzelkunde der RUAG. Gemeinsam wurden 2012 Verträge über eine Laufzeit von fünf Jahren für einen Grossteil der Leistungen zu einem Festpreis abgeschlossen. Für die RUAG ergibt sich auf dieser Basis die Möglichkeit, bei gleichbleibend hoher Qualität die Effizienz weiter zu steigern. Für die Schweizer Armee resultieren über die gesamte Laufzeit der Verträge Einsparungen von 100 Mio. CHF.

Als Technologiepartnerin der Schweizer Armee ist die RUAG für die Instandhaltung und Einsatzbereitschaft der Luftfahrzeuge und Fliegerabwehrsysteme, der Radar-, Führungs-, Informations- und Aufklärungssysteme, der Simulationssysteme und Ausbildungsanlagen sowie der gepanzerten Raupenfahrzeuge verantwortlich. Wichtige Meilensteine der Zusammenarbeit im Jahr 2012 waren:

- Weiterer Ausbau der Live-Simulationsplattform SIM KIUG am Standort Bure. Am Standort Walenstadt wurden die Arbeiten so weit vorangebracht, dass die Anlage 2013 an die Truppe übergeben werden kann.
- Umfassende Modernisierung der 15 Transporthelikopter TH89 Super Puma der Schweizer Luftwaffe im Rahmen des Werterhaltungsprogrammes WE89 für eine weitere Einsatzdauer von 15 bis 20 Jahren.
- Aufrüstung der Schweizer F/A-18-Flotte auf den neusten technologischen Stand im Werterhaltungsprogramm Upgrade 25 für die zweite Hälfte der vorgesehenen Nutzungsdauer von 30 Jahren.
- Untersuchung des Simulatoren-Einsatzes durch die Eidgenössische Finanzkontrolle. Diese zeigt, dass die RUAG der Schweizer Armee mit gut ausgelasteten Simulatoren bedeutende Einsparungen ermöglicht.

Europa

45%



Nordamerika

8%



Asien/Pazifischer Raum

2%



Übrige Welt

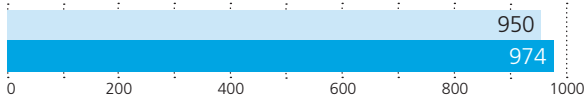
1%



Nettoumsatz nach Marktsegmenten

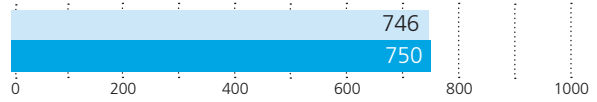
Aerospace

974 Mio. CHF



Defence

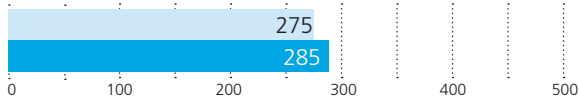
750 Mio. CHF



Nettoumsatz nach Divisionen

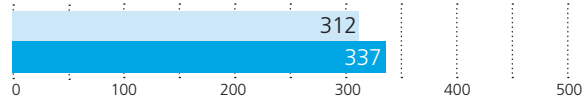
Space

285 Mio. CHF



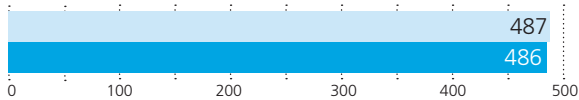
Ammotec

337 Mio. CHF



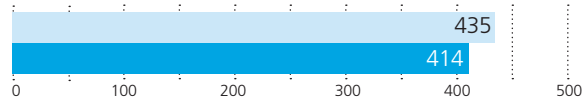
Aviation

486 Mio. CHF



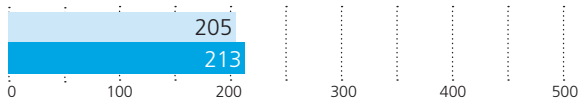
Defence

414 Mio. CHF



Technology

213 Mio. CHF



2011 2012

Detaillierte Zahlen sind im Finanzbericht, Anhang 38 «Segmentergebnis», ausgewiesen.

Internationales Wachstum

Die RUAG setzt strategisch auf internationales Wachstum. Der Fokus liegt neben den Hauptmärkten in Europa und USA auch auf der Region Asien/Pazifischer Raum. Gleichzeitig ist die RUAG darauf angewiesen, sich technologisch zu vernetzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Beide Stossrichtungen dienen dem Grundauftrag: Der Sicherung der Leistungsfähigkeit der Schweizer Armee.

- Dank der Übernahme der australischen Rosebank Engineering Pty Ltd erhält die RUAG Zugang zum Flugzeugunterhaltmarkt in der Region Asien/Pazifischer Raum.
- Im Jahr 2012 wurden verschiedene ESA-Missionen mit Baugruppen wie Strukturen, Mechanismen oder Computern der RUAG gestartet.
- Weiterer Ausbau der Marktposition bei den Nutzlastverkleidungen mit Aufträgen für die US-amerikanische Atlas-V-500-Rakete sowie für die europäische Trägerrakete Vega.
- Abschluss eines 5-Jahres-MISTR-Vertrages (Management of Items Subject to Repair) mit einem Partner in den USA über den Komponenten- und Triebwerksunterhalt für US Navy F-5 und US Air Force T-38 Flugzeuge.
- Vertragsabschlüsse im Bereich des Triebwerkunterhalts mit Kunden in Thailand und Malaysia.
- Lieferung von über 4000 Körperausrüstungen des Gladiator-Vorläufermodells nach Frankreich.
- Abschluss einer Rahmenvereinbarung für Instandhaltungs- und Life-Cycle-Support-Dienstleistungen und damit Ausbau des internationalen Leopard 2-Unterhaltsgeschäfts.

Von den internationalen Wartungs- und Unterhaltsverträgen, welche die RUAG mit Kunden abschliesst, profitiert auch die Schweizer Armee, weil technologisch anspruchsvolle Komponenten, die nicht durch den Betreiber im Ausland überholt und repariert werden können, in der Schweiz gefertigt werden. Dies senkt die Stückkosten, sichert Know-how und qualifiziert Arbeitsplätze im Inland. So werden beispielsweise aufgrund der Übernahme von Rosebank Engineering Pty Ltd in der Schweiz mittelfristig rund zwei Dutzend neue Stellen geschaffen.

Dual Use gewinnt an Bedeutung

Die Kombination aus ziviler und militärischer Nutzung von Anwendungen ist eine Entwicklung, die immer mehr an Bedeutung gewinnt. Dies gilt namentlich für das Komponentengeschäft, welches 2012 gegenüber dem Vorjahr gewachsen ist, sowie insbesondere auch für die Informations- und Kommunikationstechnologien. Die RUAG ist bestrebt, diesen Bereich weiter auszubauen, um das technologisch hohe Niveau halten zu können:

- Erweiterung des Lösungsportfolios für die vernetzte Operationsführung durch die Übernahme des auf Kommunikationslösungen für Armeeeinheiten und Sicherheitskräfte spezialisierten Geschäftsbereichs Defense von Ascom im März 2012.
- Erwerb der Produktlinie Satorys der IRIS Internet Risk Insurance Services in Genf und umfassender Ausbau des Angebots im Bereich von Cyber-Security-Lösungen für zivile und militärische Kunden.

Mit RUAG Technologien können künftig alle sicherheitskritischen Kommunikationseinrichtungen vor Bedrohungen geschützt werden.

Die bewährte Strategie weiterverfolgen

Das Marktumfeld wird angesichts der finanziellen Situation vieler Staatshaushalte in Europa herausfordernd bleiben. Umso wichtiger ist es für die RUAG, sich konsequent auf die Kernkompetenzen in der Luft- und Raumfahrt sowie in der Sicherheits- und Wehrtechnik zu fokussieren. Es gilt dabei weiterhin, sowohl zivile als auch militärische Anwendungen zu entwickeln und diese national und international erfolgreich zu positionieren.

Strategischer Fokus

