

RUAG Ammotec

Die Division konnte das langjährige Umsatzwachstum fortsetzen. Der Margendruck aus dem zivilen US-Geschäft konnte nur teilweise kompensiert werden.

Geschäftsverlauf

RUAG Ammotec konnte 2017 den Nettoumsatz um 3.1 % von CHF 385 Mio. auf CHF 397 Mio. steigern. Der EBIT verringerte sich von CHF 31 Mio. auf CHF 28 Mio. Hauptverantwortlich für den Ergebnisrückgang waren das unter Margendruck leidende US-Geschäft sowie gestiegene Rohstoffpreise. Wesentliche Einmaleffekte wurden in der Periode nicht verzeichnet.

2017 war für die gesamte Munitionsbranche ein äusserst schwieriges Jahr. Der zivile US-Markt ist nach den Präsidentschaftswahlen stark zurückgegangen. In der Erwartung, dass die neue US-Regierung restriktivere Waffengesetze beschliessen würde, hatten sich sowohl der Handel auf allen Stufen als auch die Endverbraucher mit Munition bevorratet. Durch den Sieg von Donald Trump wurden die Befürchtungen jedoch nicht bestätigt und in der Folge brach der Markt ein. Erfreulich ist hingegen, dass die Marktposition im angestammten Europageschäft weiter ausgebaut werden konnte.

Wegweisend für die kommenden Jahre ist der Wechsel in der Unternehmensführung. Per 1. Oktober wurde Christoph M. Eisenhardt zum neuen CEO der Division und zum Mitglied der Konzernleitung von RUAG ernannt. Er folgte auf Cyril Kubelka, der diese Position seit 2004 bekleidete.

Im Bereich Armee & Behörden, in dem RUAG Ammotec für hochpräzise Standard- und Spezialmunition steht, wurden die Heimmärkte weiter gefestigt. In Deutschland wurde das hohe Vorjahresniveau gehalten. In der Schweiz konnte das Geschäft trotz des stärker werdenden Wettbewerbs sogar erheblich gesteigert werden. Insbesondere der GP11-Auftrag des VBS hat zu dieser erfreulichen Entwicklung beigetragen. Der Exportbereich konnte aufgrund der ausfuhrpolitischen Restriktionen erwartungsgemäss nicht zulegen.

Im Segment Jagd & Sport, in dem RUAG Ammotec mit einem breiten Produktportfolio von Topmarken wie RWS, norma, Rottweil und GECO präsent ist, wurde die Position in den europäischen Schlüsselmärkten ausgebaut. Insgesamt konnte der Umsatz in mehr als zwei Dritteln der für RUAG Ammotec relevanten Märkte gesteigert werden.

Besonders positiv entwickelte sich erneut Deutschland mit einem deutlich über den Erwartungen liegenden Wachstum. Neue Produkte im Handelswarensortiment konnten genauso zulegen wie Innovationen aus dem Bereich Jagd & Sport, wie etwa das neue Kaliber RWS 10.3×68 Mag. oder das RWS-Geschoss SPEED TIP PRO, das erfolgreich eine Sortimentserweiterung in den .30er-Kalibern erfuhr.

Das Komponentengeschäft, in dem RUAG Ammotec im Bereich der schwermetallfreien Zündtechnologien führend ist, erwies sich im Berichtsjahr als stabil. Im Industriebereich, für den unter anderem Treibkartuschen für die Bauindustrie sowie spezielle Anwendungen in automobilen Sicherheitssystemen hergestellt werden, konnte der Umsatz des Vorjahrs bestätigt werden. Das Komponentengeschäft mit anderen Munitionsherstellern war von den negativen US-Marktbedingungen geprägt und daher rückläufig.

Die Bereiche Jagd & Sport sowie Industrianwendungen machen 58 % des Umsatzes aus. Auf den Bereich Armee & Behörden entfallen 42 %.

Ausblick

Um gegenüber Einzelmarktvolatilitäten robuster aufgestellt zu sein, wird RUAG Ammotec die Internationalisierungsstrategie weiter vorantreiben. So erhielt die Division im Mai 2017 in Brasilien die Zusage für eine Lizenz zur Errichtung einer Munitionsproduktion. Zurzeit werden verschiedene Szenarien geprüft. Auf dieser Basis wird zu entscheiden sein, ob, wie und wann RUAG seine Pläne umsetzen wird.

In den kommenden Jahren ist damit zu rechnen, dass Exportrestriktionen auf weitere Märkte ausgedehnt werden. Besonders für den Bereich Armee & Behörden kann dies negative Folgen haben. Diese Rahmenbedingungen erfordern die Konzentration auf den weiteren Ausbau der Heimmärkte, in denen in den nächsten Jahren mit einem stabilen oder steigenden Bedarf gerechnet wird, sowie einen klaren Fokus auf Europa und weitere NATO-Staaten. Lukrative Einzelmärkte werden im Rahmen von Projekten bearbeitet.

Für den Bereich Jagd & Sport erwartet RUAG Ammotec ein moderates Wachstum, obwohl das US-Geschäft bei angespannter Margensituation äußerst herausfordernd bleiben wird. Der Ausbau in benachbarte Marktsegmente mit dem Schwerpunkt auf Optiken sowie Jagd- und Sportwaffen wird weiter konsequent vorangetrieben und soll 2018 einen positiven Beitrag zum Ergebnis leisten. Darüber hinaus ist eine Vergrößerung des eigenen Distributionsnetzwerks beabsichtigt. Trotz zunehmender Online-Aktivitäten bildet der Fachhandel nach wie vor das Rückgrat des Jagd-und-Sport-Geschäfts.

Verstärkte Marketingaktivitäten werden notwendig sein, um das strategisch wichtige Europageschäft gegen den verstärkt exportorientierten US-Wettbewerb zu verteidigen. Hinzu kommen immer schwierigere Rahmenbedingungen durch Umweltauflagen und Einschränkungen in der Logistik für Waffen und Munition. Dies dürfte die Ergebnissituation in diesem Segment geringfügig belasten.

Für das Industriegeschäft erwartet die Division positive Impulse. Es gilt, die einzigartigen Technologiekompetenzen der Division in neue Anwendungen zu transportieren und weitere strategische Partnerschaften aufzubauen.

Neue Prozesse und Technologien sichern die Zukunftsfähigkeit von RUAG Ammotec. Ziel ist es, die dafür erforderlichen Investitionen weitgehend aus dem eigenen Cashflow zu generieren. 2018 wird der Fokus unter anderem auf der Umsetzung von geplanten Investitionen liegen, damit das mittelfristig erwartete Geschäft umgesetzt und die Profitabilität der Division nachhaltig gesteigert werden kann.

Kurzporträt

RUAG Ammotec ist mit den Geschäftsbereichen Jagd & Sport sowie Armee & Behörden europäischer Marktführer für Kleinkalibermunition, pyrotechnische Elemente und Komponenten. Die Präzisionsmunition für Spezialeinheiten wird weltweit nachgefragt. Die Division ist zudem führend im Bereich der schwermetallfreien Anzündtechnologien etwa für Treibkartuschen in der Bauindustrie oder für Anwendungen in automobilen Sicherheitssystemen. Auch zum Angebot gehören Grosskaliber-Trainingssysteme, Handgranaten und die umweltgerechte Entsorgung von pyrotechnischen Produkten.

Kunden und Partner

Schweizer Armee, deutsche Bundeswehr, internationale Streitkräfte, Behörden und Sicherheitsorganisationen, Jäger und Sportschützen, industrielle Partner

Zahlen und Fakten

Nettoumsatz:	CHF 397 Mio.
EBITDA:	CHF 43 Mio.
EBIT:	CHF 28 Mio.
Stellen (FTE):	2257
Basis:	Deutschland, Schweiz, Ungarn, Schweden, Frankreich, USA, Österreich, Grossbritannien, Italien, Belgien, Finnland, Brasilien