

RUAG Defence

Die Division blickt auf ein schwieriges Geschäftsjahr zurück. Zeitlich verschobene oder ausgebliebene nationale Grossaufträge, starker Konkurrenzdruck auf dem internationalen Markt, strenge Exportrestriktionen sowie Kostenüberschreitungen in wichtigen Projekten wirkten sich stark negativ auf das Geschäftsergebnis aus.

Geschäftsverlauf

RUAG Defence erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von insgesamt CHF 389 Mio. (CHF 388 Mio.) Damit blieb die Division deutlich hinter den Erwartungen zurück. Der EBIT in Höhe von CHF –3 Mio. (CHF 24 Mio.) ist im Vergleich zum Vorjahr um CHF 27 Mio. massiv gesunken.

Die Division Defence sah sich im Geschäftsjahr 2017 mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Die weiter voranschreitenden materiellen und personellen Verkleinerungen beim Hauptkunden, der Schweizer Armee, führten zu einem Volumenrückgang bei den Aufträgen. Zudem kam es in mehreren laufenden Projekten zu internen Herausforderungen bei der Umsetzung sowie substanziellem Kostenüberschreitungen. Darüber hinaus wurden geschäftsrelevante Grossprojekte kundenseitig zeitlich verschoben. Auch die Bearbeitung internationaler Zielmärkte gestaltete sich schwierig: Die derzeit stattfindende Zunahme bewaffneter Konflikte und damit einhergehende Exportrestriktionen erschweren die Exportaktivitäten in bedeutenden Absatzregionen. Dies steht in Zusammenhang mit der strikten Exportgesetzgebung, an die sich RUAG Defence konsequent hält. Daher musste RUAG Defence in einigen Bereichen restrukturiert werden, was zur Folge hatte, dass insgesamt 30 Kündigungen ausgesprochen wurden. Im Oktober 2017 hat zudem der bisherige CEO, Dr. Markus A. Zoller, das Unternehmen verlassen. Andreas Berger, der bis dahin die Business Unit NEO Services geleitet hatte, hat die Position des CEO interimistisch übernommen.

Trotz dieses anspruchsvollen Umfelds konnte RUAG Defence im Geschäftsjahr 2017 wichtige Ausschreibungen gewinnen und strategische Meilensteine erreichen. Gleich zu Beginn des Jahres erhielt RUAG Defence den Zuschlag für das Grossprogramm CERBERE. Der Auftrag im Bereich Simulation & Training umfasst die Modernisierung der nationalen Gefechtsausbildungszentren der französischen Landstreitkräfte sowie die Belieferung mit den entsprechenden Ausrüstungsgegenständen.

Mitte Mai 2017 erhielt RUAG Defence vom Schweizer Bundesamt für Rüstung (armasuisse) den Auftrag, spezifische Fachsysteme in das leichte, geländegängige Motorfahrzeug Mercedes Benz G300 der Schweizer Armee zu integrieren. Dieses Projekt beinhaltet unter anderem die Entwicklung und Herstellung der neu benötigten Speisungs- und Klimakomponenten sowie deren Integration in die neuen Fahrzeuge. RUAG Defence übernimmt bei diesem Projekt die Rolle des Generalunternehmers.

Zudem hat sich die Division Defence den ersten NATO-Vertrag gesichert. Der integrierte Sprach- und Datenrouter Tactical Access Node (TAN) kommt bei der multinationalen NATO-Battlegroup in Litauen zum Einsatz.

Im Bereich der zivilen Robotik konnte ebenfalls ein wegweisender Auftrag gewonnen werden. Das renommierte Schweizer Unternehmen Boschung setzt bei der Roboterisierung seiner Schneeräumungssysteme für Flughäfen künftig auf das System von RUAG Defence. Die Serienproduktion ist bereits auf Ende des nächsten Jahres geplant.

Mit dem Abschluss der Übernahme von Clearswift baute RUAG Defence Anfang 2017 die Business Unit Cyber Security substanzell aus. Im Berichtsjahr folgte eine Konsolidierung und Schärfung der Strategie, wobei Cyber Security weiterhin einen bedeutenden Wachstums- pfeiler des Konzerns darstellt. Ab dem 1. Januar 2018 wird Cyber Security zudem auf Konzernebene geführt und damit zusätzlich gestärkt.

Im Dezember 2017 wurde mit armasuisse vereinbart, das bewährte Konzept der mehrjährigen Service-Level-Vereinbarungen für die Jahre 2018–2022 weiterzuführen. Die Rahmenverträge beinhalten die Betreuung und Instandhaltung von über 100 Systemen in den Bereichen Simulation und Ausbildung, Kampffahrzeuge und Waffen sowie Führung und Aufklärung.

Ausblick

Nach der Reorganisation im Geschäftsjahr 2017 haben Kontinuität und Stabilität bei RUAG Defence einen wichtigen Stellenwert. Es gilt, das Erreichte zu konsolidieren und die laufenden strukturellen und prozeduralen Anpassungen auf breiter Basis zu etablieren.

RUAG Defence hält an der bisherigen Geschäftsstrategie fest. Folglich richtet die Division während des nächsten Jahres den Fokus auf die Stärkung des schweizerischen Heimmarktes. Dabei stehen Projekte und Geschäfte mit der Schweizer Armee im Vordergrund. RUAG Defence will diesbezüglich die Position als kompetenter, strategischer Technologiepartner weiter stärken und damit einen Beitrag zur Sicherstellung der Einsatzbereitschaft der Schweizer Armee leisten.

Ausserdem wird die Division Defence die Zusammenarbeit mit zivilen Organisationen und Behörden aus den Bereichen Rettung und Sicherheit weiter intensivieren. Mit hochmodernen Technologielösungen ist RUAG Defence in der Lage, die Zukunft ziviler Einsätze mitzugestalten.

Darüber hinaus hat die Division Defence das erklärte Ziel, die Aktivitäten in den weiteren Heimmärkten Deutschland und Frankreich zu verstärken. Die strategische Positionierung der RUAG Defence Deutschland GmbH und der RUAG Defence France SAS spielt demnach in den kommenden Jahren eine zentrale Rolle. Ebenfalls zur Divisionsstrategie gehört die sukzessive Internationalisierung ausgewählter Bereiche. Hierbei gilt es, mit ausgereiften weltmarktfähigen Produkten und Dienstleistungen zugängliche absatzstarke Märkte zu beliefern.

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. Zum umfassenden Portfolio zählen darüber hinaus ballistische Schutzsysteme sowie Integration, Wartung, Betrieb und innovative Upgrades relevanter Systeme.

Kunden und Partner

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

Zahlen und Fakten

Nettoumsatz:	CHF 389 Mio.
EBITDA:	CHF 9 Mio.
EBIT:	CHF –3 Mio.
Stellen (FTE):	1597
Basis:	Schweiz, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Vereinigte Arabische Emirate, Australien, USA, Japan