

RUAG Space

Das Raumfahrtgeschäft von RUAG wächst profitabel, sowohl in Europa als auch in den USA. Vom Neugeschäft profitiert auch der Standort Schweiz. Grossaufträge für ESA, NASA und kommerzielle Programme sind das Resultat optimierter Fertigungsprozesse und einer markt-orientierten Produktpalette. Mit einem Fokus auf Prozessoptimierung will RUAG Space seine Wettbewerbsfähigkeit 2018 weiter steigern.

Geschäftsverlauf

Tiefere Markteintrittsbarrieren, höherer Kostendruck, neue Akteure – das ist das Umfeld, in dem sich RUAG Space bewegt. Die Raumfahrtindustrie ist nach wie vor in Bewegung und es zeichnet sich in dieser neuen Ära noch keine Konsolidierung ab. Der institutionelle und der kommerzielle («New Space») Markt koexistieren und fordern sich gegenseitig. Für RUAG Space als Produkthersteller bedeutet das, mehr denn je, nahe beim Kunden zu sein. 2017 ist dies einmal mehr erfolgreich gelungen. Die Division Space schloss das Jahr mit einem EBIT von CHF 34 Mio. (CHF 32 Mio.) und einem Umsatz von CHF 365 Mio. (CHF 345 Mio.) ab.

Das Jahr 2017 ging für RUAG Space zudem mit einem wichtigen Vertrag im Bereich Elektronik zu Ende. Während die ESA im Dezember vier weitere Galileo-Satelliten mit einem zentralen Steuerungscomputer von RUAG Space in den Orbit schickte, vermeldete die Division, dass sie auch für die nächste Charge der Navigationssatelliten deren Zentralcomputer – gewissermassen das «Gehirn» – bereitstellt. Auch für den ersten elektrisch betriebenen Satelliten Electra wird der Computer von RUAG Space aus Schweden kommen. Im Segment der Navigationsempfänger, die von RUAG Space in Österreich produziert werden, ist die Division Marktführer in Europa und konnte in den USA ebenfalls Neugeschäft dazugewinnen.

Auch in den anderen Produktgruppen zeigen die Neuaufräge im Jahr 2017, dass RUAG Space in den Vorjahren die richtigen Standort-, Produkt- und Prozessentscheidungen getroffen hat. So ist RUAG Space Teil eines Firmenkonsortiums, das den sogenannten Universal Stage Adapter der neuen NASA-Rakete Space Launch System fertigen wird.

Möglich wird dies durch das neue Werk in Decatur, Alabama (USA) – und das konsequente Vorantreiben eines optimierten Fertigungsprozesses für Karbonstrukturen mit modernsten Herstellungsmethoden. Die ersten Nutzlastverkleidungen aus Emmen, die ebenfalls auf diesem Prozess basieren, hatten im Juni 2017 ihren Jungfernflug und werden die Kosten für die künftige europäische Trägerrakete Ariane 6 anteilmässig um 40 % reduzieren.

Bei Neuaufrägen, wie zum Beispiel für das Telekommunikationsnetzwerk OneWeb, kamen die Synergien zwischen den internationalen RUAG Space-Standorten und der breiten Produktpalette zum Tragen. Neben Strukturen und Dispensern aus den neu eröffneten bzw. erweiterten Produktionsanlagen in Titusville, Florida (USA) und Linköping (Schweden) wurde die Zusammenarbeit um weitere Produkte aus dem Portfolio von RUAG Space erweitert.

Parallel zur Geschäftsentwicklung arbeitet RUAG intensiv an den Produkten der Zukunft. So will sich RUAG Space im mechanischen Bereich zunehmend als Kompetenzzentrum für vielversprechende neue Prozesse etablieren – zum Beispiel bei der teilautomatisierten Herstellung von Satellitenstrukturen. Ein strategischer Pfeiler ist dabei in der Branche unter dem Stichwort COTS (commercial off-the-shelf) bekannt. Gemeint ist damit, dass RUAG Space in seinen Produkten – statt individueller Anfertigungen – zunehmend Standardkomponenten verbaut und für die Raumfahrt qualifiziert. Das senkt nicht nur Herstellungszeit und Kosten, sondern bringt vor allem im Elektronikbereich auch eine höhere Leistung mit sich. Der Prototyp eines COTS-basierten Bordcomputers von RUAG Space wurde dieses Jahr an einer Fachmesse vorgestellt.

Ausblick

Während der Auftragseingang 2017 mit einem gewissen Optimismus ins nächste Jahr blicken lässt, bleibt der Raumfahrtmarkt angespannt. So gilt es jetzt, die Weichen zu stellen für den langfristigen Erfolg in einem Markt, in dem sich nicht alle Wettbewerber werden durchsetzen können.

Das institutionelle Geschäft bleibt ein wichtiger Pfeiler für RUAG Space, doch das kommerzielle Geschäft verlangt eine konzertierte, weniger länderorientierte Entwicklung und Vermarktung des Portfolios. Diesem Bedürfnis soll die neue Organisationsstruktur der Division Space Rechnung tragen, die nicht mehr nach Ländereinheiten, sondern neu nach drei Produktgruppen operiert: Electronics, Spacecraft und Launchers. Zudem liegt ein Fokus auf der stetigen Verbesserung der operativen Prozesse (Operational Excellence) – nur so bleibt RUAG Space langfristig wettbewerbsfähig. Kostensenkung und Beschleunigung bis hin zur Serienproduktion: Das bleiben auch 2018 wichtige Erfolgsparameter in der bewegten Raumfahrtindustrie.

Das grösste Wachstumspotenzial für RUAG Space liegt dabei im US-Markt. Mit mittlerweile vier Standorten erfüllt RUAG Space eine wesentliche Bedingung, um sich für kommerzielle und institutionelle Aufträge gleichermassen zu empfehlen. Mit der neusten Niederlassung, einem Entwicklungsstandort im Silicon Valley (USA) will sich RUAG zudem bei High-Throughput-Satelliten (Hochdurchsatz-Satelliten) als Zulieferer etablieren. Mit einem Ausbau des Portfolios im Bereich der Digitalelektronik soll auch die neuste Generation von Telekommunikationssatelliten mit RUAG Produkten fliegen.

Nicht zuletzt eröffnen sich durch die zunehmende Zahl an Konstellationen – also an Netzwerken von tendenziell kleineren Satelliten – und den entsprechenden Bedarf an Launch-Frequenzen auch wieder neue Geschäftsmöglichkeiten. Produktlinien, die speziell auf kleinere Satelliten (z. B. Cubesats) oder auch entsprechende «Small Launchers» ausgerichtet sind, sind weit fortgeschritten.

Kurzporträt

RUAG Space ist der führende Zulieferer für Raumfahrtprodukte in Europa und auch in den USA auf Wachstumskurs. Mit 14 Produktionsstandorten in sechs Ländern ist die Division auf Produkte für den Einsatz an Bord von Satelliten und Trägerraketen spezialisiert. Die Kompetenz gliedert sich in drei Bereiche: Elektronik für alle Raumfahrtanwendungen, mechanische und thermische Produkte für Satelliten sowie Strukturen und Separationssysteme für Trägerraketen.

Kunden und Partner

ESA, NASA, ArianeGroup, Airbus Defence and Space, Thales Alenia Space, OHB, United Launch Alliance, Space Systems Loral, Orbital ATK, Boeing, Lockheed Martin

Zahlen und Fakten

Nettoumsatz:	CHF 365 Mio.
EBITDA:	CHF 46 Mio.
EBIT:	CHF 34 Mio.
Stellen (FTE):	1350
Basis:	Schweiz, Schweden, Österreich, USA, Finnland, Deutschland