

RUAG Ammotec

Sich gegensätzlich entwickelnde Märkte haben das Geschäftsjahr von RUAG Ammotec geprägt. Ein starkes Wachstum im Bereich Armee & Behörden stand einem schwierigen Umfeld im Segment Jagd & Sport gegenüber. Unter dem Strich gelang es, die finanziellen Ziele ein weiteres Mal zu erreichen.

Geschäftsverlauf

RUAG Ammotec konnte seine finanziellen Ziele ein weiteres Mal erreichen, auch wenn aufgrund des schwierigen Marktumfeldes im Bereich Jagd & Sport die Marge gelitten hat. Der Umsatz der Division stieg im Berichtsjahr um 6 % auf CHF 421 Mio. (CHF 397 Mio.). Der EBIT sank auf CHF 20 Mio. (CHF 28 Mio.). Der Free Cash Flow war trotz hoher Investitionen mit CHF 12 Mio. positiv und das Nettoumlaufvermögen konnte auf 37 % des Umsatzes gesenkt werden (Vorjahr 45 %). Das unter dem Strich positive Ergebnis ist umso erfreulicher, als sich das mit einem rund 50 %-Anteil für das Unternehmen grösste Segment Jagd & Sport mit einem bezüglich des Umsatzes deutlich rückläufigen Weltmarkt konfrontiert sah. Wachstumstreiber war 2018 der Bereich Armee & Behörden, der von den weltweit steigenden Verteidigungsbudgets überdurchschnittlich profitieren konnte. Sehr positiv entwickelte sich auch das Geschäft mit Treibkartuschen für die Industrie. Um die Wettbewerbsfähigkeit weiter zu steigern und dem grossen Bedarf im Bereich Armee & Behörden folgen zu können, wurden einerseits umfangreiche Investitionen beschlossen und andererseits tiefgreifende organisatorische Veränderungen in die Wege geleitet. So wurden etwa die Marketing- und Vertriebsaktivitäten in die drei Business Units verlagert und die Eigenverantwortung der Produktionsstandorte gestärkt.

Der europäische Markt für Jagd- und Sportmunition ist insbesondere in der zweiten Jahreshälfte eingebrochen, begründet durch massive Produktionsüberkapazitäten und sehr hohe Lagerbestände in den USA, die auch in Europa die Preise stark unter Druck setzten. Es ist deshalb als Erfolg zu werten, dass der Gewinnrückgang im Vergleich zu den Mitbewerbern sehr gering gehalten werden konnte. In den USA steigerten sich die Umsätze sogar geringfügig – ausgehend von einem verhältnismässig tiefen Niveau. Hier zeigte die Neuorientierung der Aktivitäten im Berichtsjahr mit dem Aufbau eines praktisch vollständig neuen Teams eine positive Wirkung.

Ausserordentlich erfreulich entwickelte sich der Bereich Armee & Behörden. Unterstützt durch Aufträge des VBS konnten die Umsätze markant gesteigert werden. Hauptverantwortlich für das Wachstum war ein einsetzender Trend zur Aufstockung der Munitionsreserven durch die europäischen NATO-Staaten. Parallel dazu stieg auch der Munitionsbedarf der Strafverfolgungsbehörden an. Zum positiven Ergebnis beigetragen haben zudem gezielte Verkaufsanstrengungen in vorwiegend europäischen Regionen. So konnten etwa die Geschäftsbeziehungen mit dem Österreichischen Bundesheer erheblich ausgebaut werden.

In einer äusserst guten Verfassung präsentierte sich 2018 auch der Bereich Industrie mit den Hauptkunden Hilti und Takata. Unter anderem führten die Investitionen der letzten Jahre in die Partnerschaft mit dem Bautechnikkonzern Hilti, für den RUAG Ammotec Treibkartuschen für Direktbefestigungssysteme fertigt, zu stark wachsenden Umsätzen.

Einen Rückgang hinnehmen musste RUAG Ammotec demgegenüber im Komponentengeschäft, in dem das Unternehmen hauptsächlich OEM-Munition für Waffenhersteller und Komponenten an andere Munitionshersteller liefert. Hier machte sich das schwierige Umfeld im Markt für Jagd- und Sportmunition, in dem das Gros der Kunden aktiv ist, besonders stark bemerkbar.

Ausblick

Für die kommenden Jahre erwartet RUAG Ammotec keine grundlegenden Marktveränderungen. Es kann auf der einen Seite damit gerechnet werden, dass sich der Anstieg der weltweiten und vor allem auch der europäischen Verteidigungsbudgets fortsetzt. Positiv dürfte sich in den nächsten Jahren vor allem der NATO-Grundsatzentscheid zur Aufstockung der Verteidigungsausgaben auf jeweils 2 % des Bruttoinlandsprodukts auswirken. Genauso werden auf der anderen Seite aber auch die bestehenden Überkapazitäten, die hohen Lagerbestände und der hohe Preisdruck im Bereich Jagd & Sport noch einige Zeit bestehen bleiben.

Um im Segment Armee & Behörden vom erwarteten Wachstum im NATO-Markt profitieren zu können, hat die Division umfangreiche Investitionen in den Ausbau der europäischen Produktionskapazitäten geplant. Diese befinden sich zum Teil bereits in der Umsetzung. Insgesamt sollen gegen 10 % des Umsatzes in den Auf- und Ausbau der Anlagen fließen. Parallel dazu wird auch das Portfolio an NATO-Munition erweitert. Zusätzliches Wachstum kann zudem von einer gezielten Stärkung der Geschäftsbeziehungen mit einzelnen NATO-Staaten erwartet werden.

Mit positiven Impulsen rechnet RUAG Ammotec in den kommenden Jahren auch wieder im US-Markt. Dafür sollen nicht nur die Verkaufsanstrengungen weiter verstärkt, sondern auch die bestehenden, noch verhältnismässig kleinen Produktionskapazitäten ausgebaut werden. Dies wird zusammen mit Partnern geschehen, entsprechende Verhandlungen sind angelaufen. Zusätzlich zum Segment Jagd & Sport wird in den USA künftig auch vermehrt der Bereich Armee & Behörden anvisiert.

Im internationalen Wettbewerb lösen die Diskussionen um Anpassungen der Schweizer Exportbestimmungen Verunsicherung bei potenziellen Kunden und Partnern aus, selbst wenn die geplanten Anpassungen keine direkten Auswirkungen auf bestimmte Märkte oder Produkte vorsehen.

Um im Bereich Jagd & Sport die Wettbewerbsfähigkeit im immer kompetitiveren Umfeld stärken zu können, wird 2019 die Markenstrategie weiter überarbeitet. Dazu gehören eine Repositionierung der verschiedenen Marken und eine gezielte Straffung des Portfolios. Parallel dazu werden auch die Prozesse grundlegend überprüft und optimiert. Im Zentrum stehen dabei der Einkauf und Produktivitätssteigerungen.

Kurzporträt

RUAG Ammotec ist mit den Geschäftsbereichen Jagd & Sport, Armee & Behörden sowie Industrie 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 Handgranaten und die umweltgerechte Entsorgung von pyrotechnischen Produkten.

Kunden und Partner

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

Zahlen und Fakten

Nettoumsatz:	CHF 421 Mio.
EBITDA:	CHF 38 Mio.
EBIT:	CHF 20 Mio.
Stellen (FTE):	2275
Basis:	Deutschland, Schweiz, Ungarn, Schweden, Frankreich, USA, Österreich, Grossbritannien, Italien, Belgien, Finnland