

RUAG Defence

RUAG Defence hat sich im Geschäftsjahr 2018 sukzessive stabilisiert. Das Projektgeschäft sowie die gute Auftragslage haben dafür gesorgt, dass die Division die wirtschaftlichen Ziele mehrheitlich erreichen konnte.

Geschäftsverlauf

RUAG Defence erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2018 einen Umsatz von insgesamt CHF 361 Mio. (CHF 358 Mio.). Damit übertraf die Division die Erwartungen. Gründe für das positive Resultat waren in erster Linie die gute Auftragslage sowie profitable Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten – sowohl für nationale als auch für internationale Kunden.

Hinsichtlich EBIT konnte die Division den angestrebten Zielwert nicht erreichen. Der Gewinn vor Steuern und Zinsen war mit CHF 21 Mio. zwar deutlich besser als im Vorjahr (CHF 8 Mio.), dennoch entsprach das Resultat nicht dem anvisierten Ziel. Die Differenz ist primär auf wesentliche Kostenabweichungen bei zwei Grossprojekten zurückzuführen.

Nachdem die Division Defence im Vorjahr mit zahlreichen internen und externen Herausforderungen konfrontiert worden war, stand das Geschäftsjahr 2018 ganz im Zeichen der Stabilisierung. Besondere Priorität hatten dabei Geschäfte und Projekte zugunsten der Schweizer Armee. RUAG Defence konnte folglich die Position im Heimmarkt nachhaltig stärken. Auch im internationalen Marktumfeld agierte die Division erfolgreich, obwohl sich die globale Konfliktsituation – speziell im Nahen Osten – negativ auf die Exportaktivitäten auswirkte.

Alle drei Business Units von RUAG Defence haben im vergangenen Geschäftsjahr einen wesentlichen Beitrag zum Umsatzerfolg geleistet. Dies zeigt, dass das umfassende Produkt- und Dienstleistungsportfolio der aktuellen Nachfrage entspricht. So erhielt RUAG Defence basierend auf einer gewonnenen Ausschreibung unter anderem den Auftrag, Desinfektions- und Sterilisationscontainer für die Schweizer Armee anzufertigen und die entsprechenden Komponenten zu integrieren. Bis ins Jahr 2022 werden insgesamt 14 Containersysteme fertiggestellt, die anschliessend bei den Sanitätstruppen zum Einsatz kommen.

Zudem wurde die Division beauftragt, 500 laserbasierte Zielsysteme für die französische Armee zu entwickeln und innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre auszuliefern. Die mobilen Systeme ermöglichen eine realistische Soldatenausbildung auf höchstem Niveau. Zusätzlicher Bestandteil des Vertrages sind Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten. Demnach wird RUAG Defence während der nächsten sieben Jahre die Einsatzfähigkeit der Systeme sicherstellen.

Das Geschäft mit den Service Level Agreements verlief ebenfalls gut. Im Rahmen dieser Aktivitäten stellt RUAG Defence vornehmlich die Einsatzfähigkeit der Systeme der Schweizer Armee sicher. Dazu gehören unter anderem die Wartung sowie die Instandhaltung hochkomplexer Aufklärungs-, Führungs- und Radarsysteme. Darüber hinaus erhielt die Division nach einem gewonnenen Wettbewerb den Auftrag, das Breitbandübertragungssystem des Führungsnetzes der Schweizer Armee zu erneuern. Im Umfang dieses Auftrags enthalten sind sowohl die Integration von Komponenten in die bestehende Infrastruktur als auch Materiallieferungen.

An der weltweit grössten Simulations- und Trainingsmesse in Orlando (USA) präsentierte RUAG Defence gegen Ende 2018 die neue Körperausrüstung «Gladiator G12». In die aktuellste Gladiator-Generation flossen zahlreiche eigens entwickelte technologische Neuerungen ein. Somit festigte die Division ihre Position als zukunftsorientierter Technologiepartner für nationale und internationale Streitkräfte.

Ausblick

Die Division Defence steht vor einem spannenden Übergangsjahr. Im Rahmen der Vorbereitung für die konzernweite Entflechtung werden per 1. Januar 2019 grosse Teile von RUAG Defence und RUAG Aviation in der neuen Division «MRO Schweiz» zusammengeführt. Andreas Berger – bis Ende 2018 CEO von RUAG Defence – wird dieser Organisationseinheit als CEO vorstehen.

«MRO Schweiz» hat den übergeordneten Auftrag, einen wesentlichen Beitrag zur Sicherheit der Schweiz zu leisten und als strategischer Technologiepartner der Schweizer Armee zu agieren. Dabei stehen Life Cycle Management, Betrieb und Sicherstellung der Verfügbarkeit von militärischen Systemen im Vordergrund. Die Geschäftstätigkeiten werden sich also stark an den Beschaffungsprogrammen der Schweizer Armee orientieren.

Die neue Konzerngesellschaft erbringt auch künftig Leistungen für nationale und internationale Drittkunden. Voraussetzung ist, dass dadurch Wertschöpfung in der Schweiz generiert wird und die Schweizer Armee von den Aktivitäten profitiert.

Die Business Unit «Simulation & Training» wird in «RUAG International» eingegliedert, weil das Produktportfolio primär internationale Kunden adressiert.

Auf laufende Verträge, Projektgeschäfte oder Aufträge hat die strukturelle Veränderung des Konzerns keine Auswirkungen. Nationale und internationale Kunden werden wie gewohnt kompetent und professionell in ihren Vorhaben unterstützt.

Kurzporträt

RUAG Defence ist ein unabhängiger Integrator, Upgrader und Instandhalter für landbasierte Defence- und Sicherheitssysteme. Das Produktportfolio umfasst einzigartige Teilsysteme und Komponenten für nationale und internationale Kunden. Wesentlicher Bestandteil sind Produkte und Dienstleistungen für Ketten- und Radfahrzeuge, die realistische Soldatenausbildung sowie zuverlässige Informations- und Kommunikationslösungen. Zum umfassenden Portfolio gehören zudem Integration, Betrieb und Wartung komplexer Systeme.

Kunden und Partner

Schweizer Armee, Streitkräfte weltweit, Behörden und Organisationen für Rettung und Sicherheit, industrielle Partner

Zahlen und Fakten

Nettoumsatz:	CHF 361 Mio.
EBITDA:	CHF 28 Mio.
EBIT:	CHF 21 Mio.
Stellen (FTE):	1353
Basis:	Schweiz, Deutschland, Frankreich, Vereinigte Arabische Emirate