

RUAG Space

Raumfahrt gewinnt für das Leben auf der Erde weiter an Bedeutung – Telekommunikation, Sicherheit und Navigation sind nur einige Beispiele. Als führender Zulieferer für Satelliten und Trägerraketen navigiert RUAG Space auch 2018 erfolgreich durch den dynamischen Markt: Die Division Space wächst profitabel weiter und wird ihrer strategischen Rolle innerhalb der Gruppe gerecht.

Geschäftsverlauf

Auf Basis ihrer drei strategischen Pfeiler – Industrialisierung, US-Markt und kompetitive Produkte – konnte die Division Space das Jahr erfolgreich mit einem EBIT von CHF 38 Mio. (CHF 34 Mio.) und einem Umsatz von CHF 377 Mio. (CHF 365 Mio.) abschliessen.

Während die Raumfahrtbranche in der Vergangenheit primär durch manuelle Prozesse charakterisiert war, erlebt sie aktuell eine Industrialisierung: Die Nachfrage nach Weltrauminfrastruktur steigt, höhere Volumen werden in kürzerer Zeit produziert, die Kosten sinken. RUAG ist Vorreiter in diesem Wandel, treibt Prozessoptimierung voran und ermöglicht seinen Kunden den entsprechenden Wettbewerbsvorteil. Insgesamt beliefert RUAG Space mehr als 200 zufriedene Kunden, vom kleinen Unternehmen bis zu den Big Players – immer häufiger in den USA, wo RUAG bei zahlreichen NASA-Missionen an Bord ist. Seit 2018 läuft an den Standorten in Alabama und Florida die Produktion. Zum Erfolg bei den Kunden trägt auch das stetig weiterentwickelte Produktportfolio bei. RUAG ist heute Marktführer in acht Produktfeldern, unter anderem für Avionik-Hardware, Thermalschutz, Mechanismen oder Strukturen für Satelliten.

Ein besonderer Fokus lag 2018 auf der Weiterentwicklung der Produktgruppe Elektronik. Mit einem weiteren Galileo-Start ist das europäische Navigationssystem nun voll betriebsfähig. Alle Satelliten werden dabei mit Bordcomputern von RUAG gesteuert, die gewissermassen das Gehirn des Systems darstellen. Auch der 2018 gestartete NASA-ICESat-2 setzt auf RUAG Elektronik – die Navigationsempfänger ermöglichen die Lokalisierung des Satelliten im Orbit. Ein Geschäftsrückgang, der mit den ESA-Zyklen zusammenhängt, erforderte vereinzelt Korrekturen in der Organisationsstruktur. Gleichzeitig lag der Fokus auf der Zukunft: High-Throughput-Satelliten mit einer digitalen Nutzlast brauchen leistungsfähigere und zugleich günstige Elektronik. Mit Projekten im Silicon Valley und einer Partnerschaft mit dem Schweizer Start-up SWISSto12 beansprucht RUAG auch hier künftig Marktführerschaft und bringt seine Expertise in Mikrowellentechnologie und Digitalelektronik ein.

Die Produktgruppe Spacecraft entwickelte sich ebenfalls positiv: Ein weiterer Vertrag mit OneWeb setzt die Lieferung der Satellitenstrukturen für die Konstellation des US-Telekommunikationsunternehmens fort. Für die ESA-Mission Plato gewann RUAG einen der wichtigsten europäischen Verträge dieses Jahres und liefert Satellitenstrukturen sowie Elektronikprodukte. Und dank eines Grossauftrags von Zeiss wird RUAG Mechanismen für Lithografieanwendungen entwickeln und herstellen. Damit ist RUAG Partner des Weltmarktführers, mit dessen optischen Systemen rund 80 % der weltweiten Chips hergestellt werden – das ist terrestrisch genutzte Raumfahrtexpertise. Bereits ausgeliefert wurden dieses Jahr die Strukturen für den nächsten Mars Rover der ESA und für die zweite Generation des Wettersatelliten MetOp. Einen Höhepunkt stellten ausserdem der Start der Merkur-Mission BepiColombo dar, deren Satellit sich mit RUAG Thermalisolation vor den widrigen Bedingungen im Weltall schützt, sowie eine Entwicklungspartnerschaft mit Oerlikon – um den 3-D-Druck für Raumfahrtanwendungen auf das nächste Level zu heben.

Während im europäischen Markt 2018 die langfristige Wirtschaftlichkeit der neuen Trägerrakete Ariane 6 diskutiert wurde, ist RUAG mit seiner Produktgruppe Launchers der Eintritt in das wachsende Segment der «Small Launchers» gelungen. Diese Trägerraketen sind darauf ausgerichtet, mit geringeren Startkosten kleinere Satelliten ins Weltall zu befördern. Mit der neuen Produktlinie Flexline liefert RUAG Module für Trägerraketen in verschiedensten Grössen – dank hoher Standardisierung mit geringeren Herstellungskosten. Mit Neukunden wie dem australischen Raketenbauer RocketLab werden 2019 die ersten Starts stattfinden. Gleichzeitig bleibt das Geschäft mit den grossen Trägern ein wesentlicher Fokus – pro Monat starten in der Regel mehrere US-amerikanische und europäische Raketen mit Adaptern von RUAG, die den Satelliten befestigen und im Orbit separieren. Für United Launch Alliance wurde dieses Jahr zudem die erste Nutzlastverkleidung «Made in USA» produziert.

Ausblick

Unsere vernetzte, globalisierte Gesellschaft wird dafür sorgen, dass auch der Raumfahrtmarkt weiter wächst – Telekommunikation, Sicherheit, Navigation und Logistik sind nur einige Anwendungsbereiche, die weiter an Bedeutung gewinnen. Mit der zunehmenden Kommerzialisierung verändern sich die Paradigmen hinsichtlich Risikomanagement, Preispolitik und Marketing. RUAG Space orientiert sich eng am Kunden, um dieser Logik gerecht zu werden, die entsprechenden Produkte und Dienstleistungen anzubieten und im Wettbewerb die Nase vorn zu behalten – insbesondere in den USA.

Die Opportunitäten liegen dabei einerseits im bewährten NASA-Geschäft, aber auch in den militärischen Raumfahrtaktivitäten des Department of Defense und im New Space Field mit seinen Konstellationen. Mit fortschreitendem organischem Wachstum und gezielten Akquisitionen will RUAG den weltweit grössten Raumfahrtmarkt weiter erschliessen. Das europäische Geschäft soll dabei nicht ausser Acht gelassen werden und wird von Entwicklungen und Preisreduktionen dank grösserer Volumen ebenfalls profitieren. RUAG Space will im Raumfahrtsegment weiter investieren und proaktiv Wachstum herbeiführen, um seiner Rolle als strategischer Pfeiler von RUAG gerecht zu werden.

Kurzporträt

RUAG Space ist der führende Zulieferer für Raumfahrtprodukte in Europa und auch in den USA auf Wachstumskurs. Mit 13 Standorten 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, Airbus OneWeb Satellites, Thales Alenia Space, OHB, United Launch Alliance, Space Systems Loral, Orbital ATK, Boeing, Lockheed Martin

Zahlen und Fakten

Nettoumsatz:	CHF 377 Mio.
EBITDA:	CHF 52 Mio.
EBIT:	CHF 38 Mio.
Stellen (FTE):	1345
Basis:	Schweiz, Schweden, Österreich, USA, Finnland, Deutschland