

RUAG MRO International

Alle drei Geschäftsbereiche waren von der Covid-19-Krise betroffen und entwickelten sich nicht entlang der Erwartungen. Die Suche nach Käufern, die bereit sind, die Bereiche weiterzuentwickeln, wurde mit Nachdruck weiterverfolgt. Bereits 2019 konnte für die Standorte Genf und Agno ein Käufer gefunden werden. Dies gelang 2020 auch für den Standort Oberpfaffenhofen.

Geschäftsverlauf

2020 war für alle Geschäftsbereiche von RUAG MRO International herausfordernd. Unter dem Strich sank der Umsatz um rund 26 % auf CHF 179 Mio. (CHF 243 Mio.). Der EBIT verharnte mit CHF –76 Mio. (CHF –63 Mio.) im negativen Bereich. Ausschlaggebend waren negative Auswirkungen der Covid-19-Pandemie sowohl in den Luftfahrtaktivitäten wie auch bei Simulation & Training. Zudem belasten Abschreibungen und operative Verluste im Bereich der Herstellung der Do228 das Ergebnis.

Mit Nachdruck weiterverfolgt hat RUAG MRO International 2020 das Hauptziel, neue Besitzer für alle zur Devestition vorgesehenen Geschäftsbereiche zu finden. Diese sollen bereit sein, zu investieren und die Geschäftsaktivitäten weiterzuentwickeln. Diverse Devestitionsprojekte wurden intensiviert, auch wenn sich diese Anstrengungen durch die Covid-19-Pandemie erschwerten. Trotzdem gelang es RUAG MRO International, Ende September 2020 für die Geschäftstätigkeiten am Standort Oberpfaffenhofen einen Verkaufsvertrag mit General Atomics Europe zu unterzeichnen. Dabei übernimmt der neue Eigentümer sämtliche Aktivitäten in den Bereichen Wartungsarbeiten für Privatflugzeuge und militärische Luftfahrzeuge sowie auch die Herstellung und den Unterhalt des Flugzeugs Do228 mit allen insgesamt 420 Mitarbeitenden. Die finale Eigentumsübertragung an General Atomics erfolgte per Ende Februar 2021. Bereits 2019 konnte die zivile Flugzeugwartung in Genf und Agno an Dassault Aviation verkauft werden.

In allen drei Geschäftsbereichen – Luftfahrt International, Simulation & Training und Business Aviation/Do228/Military Aviation – resultierte im Berichtsjahr ein rückläufiges Ergebnis. Den grössten Anteil an der negativen Entwicklung hatte dabei die Produktion des Do228-Programms. Hier musste eine weitere Wertberichtigung vorgenommen werden. Zwei Flugzeuge konnten nicht wie geplant ausgeliefert werden. Erfreulich hingegen entwickelte sich der Unterhalt von

militärischen Luftfahrzeugen am Standort Oberpfaffenhofen. Der Übergang von den Wartungsarbeiten für die bisherigen Bell UH-1D-Helikopter zu den Aufträgen für die neuen NH90-Transporthubschrauber der deutschen Bundeswehr verlief planmässig.

Nach einem überaus erfolgreichen Jahr 2019 zeigt sich die aktuelle Berichtsperiode für die internationalen Unterhaltsaktivitäten in Australien und Malaysia erwartungsgemäss deutlich anspruchsvoller. Während die Aufträge für den neuen Kampffjet F-35 erst im Aufbau sind, nehmen die Arbeiten für die bisherigen F/A-18-Flugzeuge der australischen Luftwaffe kontinuierlich ab. Die Pandemie wirkte sich zudem negativ auf die Entscheidungswege und damit auf die Generierung von Ersatzaufträgen für F/A-18 aus anderen Ländern aus. Dazu kam die wochenlange Schliessung des Standorts Melbourne wegen eines Lockdowns. Erfreulich war der Erhalt der vollen Patentrechte in Australien, Europa, den USA und Kanada für das «Verfahren zur Behandlung von Flugzeugstrukturen». Dieses Patent bezieht sich auf die Verwendung von Supersonic Particle Deposition (SPD) als alternative Reparaturmethode für Flugzeugkomponenten – was zu deutlichen Einsparungen von Zeit und Kosten für die Kunden führt.

Trotz mehreren richtungsweisenden Vertragsabschlüssen blieb der Geschäftsbereich Simulation & Training hinter den Erwartungen zurück. Während die Auslastung der Gefechtsausbildungszentren der Schweizer Armee zwar 100 % erreichte, führte die Pandemie einerseits zu einer mehrwöchigen Werkschliessung in Frankreich. Andererseits war der internationale Verkauf durch die Reisebeschränkungen stark erschwert. Erfolge verzeichnete Simulation & Training einerseits in Frankreich, wo RUAG Simulation & Training und das Konsortium Agueris bei der SERKET-Ausschreibung den Zuschlag für die Entwicklung, Produktion, Inbetriebnahme und Betreuung von Kabinensimulatoren für die taktische Ausbildung auf gepanzerten Armeefahrzeugen erhielt. In England, wo der britischen Armee in Partner-

schaft mit Ravenswood Gladiator Live-Simulation-Systeme für taktische Einsatzsimulationen geliefert werden können. Und in Dänemark, wo die dänische Armee Simulatoren für das Training mit Handfeuerwaffen bestellt hat.



«Wir gehen den Weg der Devestitionen kontinuierlich weiter – und streben in Zukunft wieder positive Zahlen an.»

Felix Ammann
EVP RUAG MRO International

In Anbetracht der laufenden Devestitionsprozesse investierte das Management viel in eine transparente interne Kommunikation. Der Erfolg dieser Anstrengungen zeigt sich in der Tatsache, dass die Fluktuation trotz der Verkaufsabsichten nicht angestiegen ist. Im Gegenteil: Viele Schlüsselmitarbeitende bleiben ganz bewusst, weil sie auf das Zukunftspotenzial ihres Bereichs vertrauen.

Ausblick

2021 wird das Schwergewicht für RUAG MRO International zum einen auf der weiteren wirtschaftlichen Stabilisierung der Aktivitäten liegen. Zum anderen wird die Suche nach geeigneten Käufern für die unterschiedlichen Teilbereiche weitergetrieben. Für Simulation & Training steht eine möglichst gute Marktposition im Zentrum – es gilt insbesondere die Aufträge in Umsätze umzusetzen. Military Aviation will Zusatzvolumen generieren. Die Zukunftsaussichten im Geschäft mit dem F-35 sind sehr gut.

Kurzporträt

RUAG MRO International ist ein unabhängiger Anbieter, Betreuer und Integrator von Systemen und Komponenten für die zivile und militärische Luftfahrt weltweit. Als Hersteller (OEM) der Dornier 228, eines vielseitigen Flugzeugs für Spezialmissionen sowie Passagier- und Cargotransporte, fokussiert sich RUAG auf dessen Kundenbetreuung inklusive OEM-Support. Zudem entwickelt RUAG MRO International Simulations- und Trainingsanlagen für Live, Virtual oder Constructive Training (LVC-Training) für internationale Sicherheits- und Streitkräfte.

Basis

Schweiz, Deutschland, Frankreich, Malaysia, Australien, Vereinigte Arabische Emirate



Zahlen und Fakten

CHF 179 Mio.

Nettoumsatz

CHF (71) Mio.

EBITDA

CHF (76) Mio.

EBIT

1072

Stellen (FTE)

Kunden und Partner

Boeing, Bombardier, Embraer, Honeywell, Lockheed Martin, Ravenswood Solutions, Rockwell Collins, Pilatus, United Technologies, ausgewählte Sicherheits- und Streitkräfte wie auch Behörden und zivile Sicherheitsorganisationen weltweit