

RUAG vor anspruchsvoller Zukunft

Autor(en): **Markwalder, Alfred**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift**

Band (Jahr): **176 (2010)**

Heft 05

PDF erstellt am: **16.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-109371>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

RUAG vor anspruchsvoller Zukunft

Der Technologiekonzern RUAG konnte im Jahre 2009 den Nettoumsatz dank Stärkung im Raumfahrtgeschäft und der Abstützung in der Sicherheits- und Wehrtechnik um 10,3 % auf 1,7 Mia. Franken steigern. Wegen Einmalbelastungen im Flugzeugstrukturbau von 160 Mio. Franken für Abschreibungen auf Sachanlagen und Vorräten sowie für Rückstellungen sank das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf -113.3 Mio. Franken.

Alfred Markwalder, Stv. Chefredaktor ASMZ

Anlässlich der Medienorientierung betonten Verwaltungsratspräsident Konrad Peter und Konzernchef Dr. Lukas Braunschweiler mehrmals, dass in dem zu 100 % dem Bund gehörenden Rüstungs- und Technologiekonzern eine Fokussierung auf das Kerngeschäft nötig sei, um die Risiken zu verringern, ja zu minimieren, um mittelfristig zu einer stärkeren Ertragskraft zu gelangen. Im Jahre 2009 erfolgte eine Neuausrichtung des Geschäfts in den beiden Marktsegmenten Aerospace und Defence. Das operative Ergebnis wird im Geschäftsbericht 2009 erstmals in diesen zwei Marktsegmenten ausgewiesen. Von den sechs Divisionen waren fünf profitabel. Im Marktsegment Defence (Sicherheits- und Wehrtechnik) konnte mit den Divisionen Electronics, Ammotec und Land Systems ein Umsatz von knapp 800 Mio. Franken erwirtschaftet werden, was 43 % des Gesamtumsatzes von RUAG entspricht. Das Marktsegment Aerospace (Luft- und Raumfahrt) mit den Divisionen Space, Aviation und Technology erzielte einen Umsatz von rund 900 Mio. Franken, was 49 % des Gesamtumsatzes ausmacht. 45 % des Wachstums stammen aus der Ende Juni 2009 vollzogenen Akquisition von Oerlikon Space.

Das VBS war mit 36 % des Umsatzes (gleich hoch wie im 2008) weiterhin der bedeutendste Einzelkunde. Im zivilen wie im wehrtechnischen Bereich wurde praktisch gleich viel umgesetzt. In der Schweiz wurden 45 %, in Europa 43 % und in den USA 6 % erwirtschaftet.

Insgesamt betrug das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) -113.3 Mio. Franken gegenüber 57.1 Mio. Franken im Vorjahr. Der Rückgang des operativen Ergebnisses wurde als Folge der Wirtschaftskrise und einer Neubeurteilung der Risiken durch Einmalbelastungen namentlich im Flugzeugstrukturbau (Strukturteile und Komponenten), für Abschreibun-

gen auf Sachanlagen und Vorräten sowie für Rückstellungen verursacht. Ohne diese Einmalkosten im Flugzeugstrukturbau betrug der EBIT 45 Mio. Franken oder 21 % weniger als in der Vorjahresperiode.

Neuausrichtung im Segment Aerospace

Im 2009 hat sich RUAG insbesondere auf die Stärkung der Kerngeschäfte Luft- und Raumfahrt konzentriert. Der Konzern ist mittlerweile der grösste unabhängige Zulieferer Europas in der Raumfahrt und leistet aus den drei Ländern Schweiz, Schweden und Österreich bei praktisch allen euro-



Der Brückenlegepanzer als RUAG Wegbereiter.

Bild: RUAG

päischen Weltraummissionen einen Beitrag.

Die Division RUAG Aviation wurde durch das starke Geschäft im militärischen Flugzeugunterhalt als Partner der Schweizer Luftwaffe und weiterer Kunden im Ausland getragen. Das Geschäft im zivilen Flugzeugunterhalt (Business Aviation) belastete den Umsatz und das operative Ergebnis als Folge von Auftragseinbrüchen. Die Strategieüberprüfung führte bereits zu einer Optimierung des Geschäftsmodells von Business Aviation. Als positiv wurde der Erstflug des eigenen Flugzeugs Dornier 228 NG (New Generation) hervor-

RUAG muss nach hohen Einmalbelastungen das Risiko minimieren und sich auf das Kerngeschäft fokussieren.

gestrichen. RUAG erhofft sich hier einen Durchbruch in naher Zukunft.

In der Division Technology haben die Auswirkungen der Wirtschaftskrise vor allem das Geschäft im Flugzeugstrukturbau sowie die Zulieferung der Automobil- und Halbleiterindustrie, in einzelnen Bereichen gekoppelt mit Kurzarbeit, hart getroffen. Im 2010 soll eine konsequente Fortführung der eingeleiteten Massnahmen zur Risikoeingrenzung und Fokussierung im Flugzeugstrukturbau erfolgen.

Stabilität im Kerngeschäft im Marktsegment Defence

Alle drei Divisionen, RUAG Electronics, RUAG Ammotec und RUAG Land Systems, übertrafen die Vorjahreswerte. RUAG leistet als Technologiepartner der Schweizer Armee einen wichtigen Beitrag für die Sicherheit der Schweizer Armee. Von grosser Bedeutung für RUAG sind die zurzeit laufenden Arbeiten für die Erneuerung der Panzer Leopard. Es dürfte aber gerade für RUAG Land Systems in den kommenden Jahren eine grosse Herausforderung sein, den Umsatz halten zu können. Hier werden neue Ideen gefragt sein.

Wechsel im Verwaltungsrat

Ab der Generalversammlung der RUAG Holding AG vom 6. Mai 2010 wird es keinen Vertreter des VBS mehr im Verwaltungsrat geben. Der regelmässige Austausch mit dem Eigner erfolgt im Rahmen der Quartalsgespräche zwischen dem Chef VBS, dem Verwaltungsratspräsidenten und dem CEO der RUAG Holding AG. Auch Toni J. Wicki, der die RUAG aus den ehemaligen Rüstungsbetrieben des Bundes in einen Technologiekonzern überführte und bis Ende Mai 2009 CEO der RUAG Holding war, scheidet unter Verdankung seiner Gestaltungskraft und seines Engagements aus dem Verwaltungsrat aus. ■