

Rekordumsatz und steigender Auftragseingang in 2012: Eurocopter auf Wachstumskurs

Paris, 24. Januar 2013

Eurocopter hat in 2012 erneut eine sehr gute Geschäftsentwicklung aufgezeigt und einen Rekordumsatz von 6,3 Milliarden Euro verbucht. Mit dem zweithöchsten wertmäßigen Auftragseingang bewegt sich das Unternehmen wieder auf Vorkrisenniveau. Damit bringt sich Eurocopter in eine starke Position, um von der Weiterentwicklung seines breiten Hubschrauber-Portfolios sowie der Ausweitung des Servicegeschäfts und seiner weltweiten Präsenz zu profitieren.

Mit dem starken Wachstum des Servicegeschäfts und der Auslieferung von 475 Hubschraubern verzeichnete das Unternehmen im vergangenen Jahr einen neuen Spitzenumsatz von 6,3 Milliarden Euro. Das ist ein Anstieg von 15 Prozent gegenüber dem letzten Rekordergebnis von 5,4 Milliarden aus dem Jahr 2011. Mit einer durchschnittlichen kumulierten Wachstumsrate von neun Prozent seit 2006 ist Eurocopter somit eine der beeindruckendsten Wachstumsgeschichten der europäischen Industrie gelungen. Meilensteine im Jahr 2012 waren die Auslieferungen der ersten leistungsgesteigerten AS350 B3e und der modernisierten EC130 T2, die beide zu Eurocopters erfolgreicher Ecureuil-Familie zählen sowie die Auslieferung der 500. EC145. Außerdem lieferte Eurocopter den ersten Satz Passagiertüren für den Airbus A350 und unterstrich so seine Kompetenz bei innovativen Verbundtechnologien.

Der Auftragseingang des vergangenen Jahres markierte mit 469 Nettobestellungen im Wert von 5,4 Milliarden Euro den dritten Anstieg in Folge seit dem Jahr 2010. Einen großen Beitrag leisteten die Produktfamilie Ecureuil/Fennec/EC130 mit 249 Bestellungen sowie die Produktfamilien EC135/EC145 mit 144 Bestellungen. Auch die Super-Puma-Familie blickt mit bedeutenden Aufträgen aus der Öl- und Gasindustrie wieder auf ein starkes Jahr zurück – darunter ein Rahmenvertrag über 16 EC225 für das Leasingunternehmen Milestone Aviation Group sowie ein Erstauftrag von Starlite Aviation für die neue AS332 C1e.

„Eurocopter hat 2012 wesentliche Schritte unternommen, um sich von einem reinen Hubschrauberhersteller zu einem veritablen Fähigkeitsanbieter im Bereich des Vertikalfzugs zu entwickeln. Rückenwind verschafften uns hierbei die Modernisierung unseres Produktspektrums, das vergrößerte Dienstleistungsangebot und der Ausbau unserer weltweiten Präsenz“, erklärte Dr. Lutz Bertling, CEO & Präsident von Eurocopter. „Ein Schlüssel für unsere Leistungen im Jahr 2012 war außerdem das Engagement unserer Mitarbeiter, die eine entscheidende Säule unseres Unternehmenserfolgs bilden.“

Konsolidierter Umsatz

Hubschrauberauslieferungen erzielten 2012 einen Anteil von 49 Prozent am konsolidierten Umsatz, der Bereich Services legte anteilmäßig noch einmal zu und erreichte 42 Prozent. Die verbleibenden neun Prozent entfielen auf sonstige Aktivitäten.

Auftragseingänge nach Produktbereichen

Einen maßgeblichen Anteil am Umsatzwachstum tragen die Verkaufserfolge in den Hauptproduktlinien, angeführt von der Familie Ecureuil/Fennec/EC130:



- Familie Ecureuil/Fennec/EC130: 249
- EC145: 81
- EC135: 63
- Familie Super Puma/Cougar EC225/EC725: 37
- EC175: 19
- Familie Dauphin/Panther/EC155: 11
- EC120 Colibri: 9

Eurocopters Aktivitäten im Servicegeschäft belaufen sich nunmehr anteilmäßig auf 47 Prozent und ebnen den Weg für zukünftiges Wachstum in diesem Segment.

Highlights 2012

Das Jahr 2012 war bei Eurocopter insbesondere von der Weiterentwicklung des Produktportfolios mit den überaus erfolgreichen zivilen Markteinführungen der leistungsgesteigerten EC130 T2 und der EC145 T2 geprägt. Dazu kamen der Startschuss und erste Auftrag für die neue Super Puma AS332 C1e; der Jungfernflug der ersten in Serie produzierten EC175 unterstrich deren herausragende Leistungsfähigkeit, und der hybride X³-Demonstrator absolvierte eine ausgesprochen erfolgreiche US-Tour.

Zu den Höhepunkten im militärischen Segment zählte für Eurocopter die Auslieferung des ersten taktischen Transporthubschraubers NH90 TTH in der endgültigen qualifizierten Einsatzkonfiguration an die französischen und belgischen Heeresstreitkräfte; außerdem wurde die erste endgültig qualifizierte Step-B-Version des NH90 NFH (NATO Frigate Helicopter) an die französische und niederländische Marine übergeben. Im Rahmen des ASGARD-Programms (Afghanistan Stabilization German Army Rapid Deployment) wurden vier Tiger-Unterstützungshubschrauber der Bundeswehr nach Afghanistan verlegt, und Deutschland erhielt pünktlich den NH90 TTH in der Konfiguration zur luftmedizinischen Evakuierung. Er soll ab 2013 ebenfalls in Afghanistan eingesetzt werden. Des Weiteren haben fünf NH90 TTH der italienischen Heeresflieger 2012 ihren Dienst in Afghanistan angetreten.

Erfolgreich war außerdem Eurocopters Fokus auf das Dienstleistungssegment im vergangenen Jahr. Zu den Meilensteinen zählt die Inbetriebnahme von fünf neuen Full-Flight-Simulatoren, mit denen die Gesamtzahl weltweit auf 20 steigt; die Einrichtung eines Schulungszentrums für Triebwerksmechaniker in Zusammenarbeit mit Turbomeca in Mexiko; die Erweiterung des Logistik- und MRO-Netzwerks (Wartung, Reparatur und Instandhaltung) durch ein Support-Center für die Öl- und Gasindustrie im australischen Perth; der Ausbau der weltweiten Wartungskapazitäten für Hubschrauber; und die Kapazitätserweiterung der Tochtergesellschaft Eurocopter Japan mit einem brandneuen Standort am Flughafen Kobe.

Bedeutende Modernisierungsvorhaben waren 2012 die Erstauslieferung der missionsoptimierten Puma Mk2 an das britische Verteidigungsministerium sowie die Übergabe der ersten leistungsgesteigerten CH-53GA an die Bundeswehr.

Eurocopter hat zudem den Ausbau seiner MRO-Aktivitäten durch die Tochtergesellschaft Vector fortgesetzt und damit seine internationale Präsenz ausgebaut und neue Lösungen angeboten – dazu zählen die Modernisierung der AS332 Super Puma sowie Leasing- und Supportangebote.



Flugplan 2013

In diesem Jahr konzentriert sich Eurocopter auf die Umsetzung der Produkt-Programme und den weiteren Produktionshochlauf, der für 2013 einen geplanten Auslieferungsanstieg von über 15 Prozent vorsieht. Ziel ist eine anhaltend hohe Auslieferungsrate der Super Puma, Ecureuil, NH90 und Tiger sowie die Vorbereitung des Produktionshochlaufs für die EC175. Einen Schwerpunkt bilden in 2013 außerdem Optimierungsprozesse mit Hilfe der Lean-Methode – schlanke Produkte, schlanke Prozesse sowie eine vom Lean-Gedanken geprägte Unternehmenskultur und schlanke Grundlagen.

Zu den diesjährigen Prioritäten zählen weiterhin wegweisende Systemlösungen im Bereich des Vertikalfzugs wie die Konzeptvalidierung und Produktrealisierung des Hybridfliegers X³ und Entwicklungsfortschritte im X4-Programm. Letzteres gilt als Wegweiser für das Hubschrauber-Familienkonzept der nächsten Generation, das im Abstand von jeweils weniger als zwei Jahren durch die Modelle X6 und X9 ergänzt werden soll.

Um seine Strategie als Anbieter kompletter Missionslösungen erfolgreich fortzuführen, setzt Eurocopter 2013 im Support- und Servicegeschäft vor allem auf eine breite Palette an MRO-Angeboten für komplette Hubschrauber. Außerdem sollen der Ausbau der Wartungs- und Instandhaltungskapazitäten für externe Dreh- und Starrflügler, die Erweiterung des Schulungsangebots sowie die Bereitstellung neuer, innovativer Dienstleistungen vorangetrieben werden. Vector wird in großem Maße zu dieser Entwicklung beitragen, indem das Unternehmen spezifische Märkte wie das Öl- und Gassegment bedient und Lösungen für Flottenbetreiber mit unterschiedlichen Plattformen entwickelt.

Damit legt Eurocopter den Grundstein, um seine Wachstumsgeschichte fortzusetzen.

Über Eurocopter: (Webseite: www.eurocopter.com)

Eurocopter, ein deutsch-französisch-spanischer Konzern, wurde 1992 gegründet und ist ein Geschäftsbereich der EADS. Diese wiederum ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Luft- und Raumfahrt, der Sicherheit und Verteidigung sowie dazugehörigen Dienstleistungen. Die Eurocopter-Gruppe beschäftigt rund 22.000 Mitarbeiter. 2012 konnte das Unternehmen mit einem Umsatz von 6,3 Milliarden Euro, einem Auftragseingang von über 469 neuen Hubschraubern und einem Marktanteil von 44 Prozent am zivilen und halbstaatlichen Markt seine Position als Nummer Eins im weltweiten Hubschraubermarkt abermals behaupten. In Summe bilden Eurocopters Produkte 33 Prozent des weltweiten zivilen und halbstaatlichen Hubschrauberbestands. Eurocopters globale Präsenz unterstützen Tochtergesellschaften und Holdings in 21 Ländern. Mehr als 2.900 Kunden des Unternehmens profitieren von einem dichten Netz an Service- und Schulungszentren, Vertriebspartnern und zugelassenen Vertragshändlern. Gegenwärtig sind mehr als 11.780 Eurocopter-Hubschrauber in 148 Ländern im Einsatz. Als Hersteller des weltweit größten Portfolios ziviler und militärischer Hubschrauber stellt Eurocopter höchste Sicherheitsansprüche an seine Produkte.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Christoph Mueller

Tel: + 49 (0)906 71 5739

Mob: + 49 (0) 151 1712 6318

christoph.mueller@eurocopter.com

