

Zeitschrift: Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz
Herausgeber: Verlagsgenossenschaft Schweizer Soldat
Band: 83 (2008)
Heft: 11

Rubrik: Rüstung und Technik

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 01.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Eigene Rüstung

In Frauenfeld fand zwischen dem 10. und 14. September 2008 die Leistungsschau der Armee im Bereich der Führungsunterstützung statt. Die «Stiftung zur Förderung der Übermittlungs- und Führungsunterstützungstruppen der Schweizer Armee» nutzte den Anlass zu einem Forum «Wirtschaft und Armee».

OBERSTLT PETER JENNI, MURI BEI BERN

Der von rund 380 Personen gut besuchte Anlass vom 11. September 2008 widmete sich dem Thema «Kompetenzen der Schweizer Sicherheitsindustrie und deren Konsequenzen auf die Beschaffung von Informations- und Kommunikationstechnologie» (IKT-Systeme). Der Anlass mit prominenten Referenten wurde in gewohnt sicherer Art von Peter Forster, Chefredaktor SCHWEIZER SOLDAT, geleitet.

Kompetenz aufzeigen

Der Präsident der «Stiftung zur Förderung der Übermittlungs- und Führungsgruppen der Schweizer Armee», Emil Roth, betonte einleitend, dass es darum gehe, die hohe Kompetenz der Schweizer IKT zu zeigen. Dies insbesondere mit Blick auf die politischen Auseinandersetzungen um Rüstungsprogramme und Exportbewilligungen für Rüstungsmaterial.

Gut ausgerüstet

Der Rüstungschef, Jakob Baumann, betonte in seinen Ausführungen einleitend, dass wir entgegen anderslautender Verlautbarungen über eine gut ausgerüstete Armee verfügen. Der Begriff «Schrottarmerie» trifft in keiner Weise zu.

Die Rüstungspolitik ist eine Funktion der Wirtschafts-, der Sicherheits- und der Aussenpolitik. Daraus ergibt sich die Beschaffungsstrategie und die Offsetpolitik des Bundes. Jakob Baumann strebt in Zukunft eine engere Kooperation mit der Industrie an. Dies bedeutet unter anderem, dass die Industrie bereits in der Konzeptphase von Projekten beigezogen wird.

Tauschhandel

Seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges hat die Fähigkeit der Schweizer Industrie auf dem Gebiet der Rüstung stetig abgenommen. Heute ist sie nicht mehr in der Lage, eine komplette Palette von Waffensystemen und Munition zu produzieren. Die Auslandsabhängigkeit bezieht sich zusätzlich auch

auf Rohstoffe und Energie. Für die laufende Produktion ist man zudem auf Zulieferer aus dem Ausland angewiesen.

Um die Beschaffung aus dem Ausland gleichwohl zu sichern, ist für Jakob Baumann ein strategischer Tauschhandel anzustreben. Auf diesem Gebiet kann die Schweizer Sicherheitsindustrie dank technologischer Spitzenleistungen mit Nischenprodukten in schwierigen Zeiten als Türöffner dienen.

Zeitbedarf

Der viel diskutierte Aufwuchs unserer Armee benötigt gemäss dem Rüstungschef einen Vorlauf von rund fünf Jahren. Ein Blick in die Geschichte zeigt leider, dass der notwendige politische Entscheid für den Ernstfall entweder zu spät oder verzögert erfolgte.

Für die Versorgung der Armee stehen in der Schweiz eine kleine Gruppe von grösseren Unternehmen mit dem Fokus auf Rüstung und Dual-use-Gütern und eine

breite Basis von kleinen und mittleren Unternehmen zur Verfügung, die ausgewählte Nischen besetzen oder lokal Leistungen anbieten.

Zusammenarbeit zwingend

Für den Rüstungschef steht fest, dass die internationale Kooperation immer wichtiger wird. Es gibt nur noch wenige Staaten, die rüstungstechnisch autonom sind. Die entsprechende gemeinsame Beschaffung eines Systems bringt für alle Vorteile. Angestrebt wird von der Armasuisse ein Übereinkommen mit der Europäischen Verteidigungsagentur, um auf diesem Weg einen besseren Überblick über die geplanten und laufenden Rüstungsprojekte in anderen Ländern zu erhalten.

Zur Auslastung

Der Delegierte des Verwaltungsrates und CEO der RUAG Holding, Toni J. Wicki, stellte fest, dass die Schweizer Armee allein keine eigene Rüstungsindustrie beschäfti-



Die Referenten der Tagung: Jakob Baumann, Rüstungschef, Toni J. Wicki, CEO RUAG Holding, Christophe Gerber, ELCA Informatique SA, Nico Scharfe, PLATH GmbH, Christoph Ledergerber, Huber & Suhner AG, Jakob Büchler, Nationalrat und Vizepräsident SIK-NR, Peter Forster, Moderator.



Der Präsident der «Stiftung zur Förderung der Übermittlungs- und Führungsunterstützungstruppen der Schweizer Armee», Oberst a D Emil Roth, begrüsst die Gäste.

gen kann. Die zu vergebenden Aufträge sind zu klein und sichern keine kontinuierliche Auslastung. Komplexe Systeme werden daher meistens im Ausland eingekauft.

Andererseits stützt sich die Armee für Unterhalt und Werterhaltung bestehender Geräte und Systeme auf Partner in der Schweiz ab. So fertigt die RUAG keine vollständigen wehrtechnischen Systeme, ist aber als Integrator und Technologiepartner der Armee tätig.

Aufbau von Kompetenzen

Auf dem Gebiet der vernetzten Operationsführung hat die RUAG in den vergangenen Jahren die verlangten Kernkompetenzen in den Bereichen IT-Architekturen, Prozess- und Datenmanagement, Sicherheit, System-Integration, Software-Engineering, Testing und IT-Governance aufgebaut. Das Team umfasst heute rund 40 Spezialisten. Sie sind in der Lage, die Armee entlang der Wertschöpfungskette zu unterstützen.

Das Ziel der RUAG ist die Sicherung des Know-hows in der Schweiz, verbunden mit der internationalen Marktfähigkeit.

Mangel an Anerkennung

Der Vertreter der ELCA Informatique SA, Christophe Gerber, erläuterte kurz das Tätigkeitsfeld der Westschweizer Firma. Sie arbeitet seit 20 Jahren mit dem VBS auf dem Gebiet von IT-Lösungen zusammen. Zwei Drittel der Aufträge unterliegen der militärischen Geheimhaltung. Christophe Gerber stellt fest, dass IT-Projekte immer komplexer werden.

Der Mensch werde deshalb bei der Erarbeitung von Lösungen immer wichtiger. Gerade in der Armee ist das zivile Wissen unabdingbar. Er bedauerte den Mangel an Ingenieuren. Die Anerkennung der technischen Berufe bei den Jugendlichen müsse dringend verbessert werden. Von der Armee erwartet Gerber ein Engagement zur langfristigen Partnerschaft.

Vom Sensor zum Wissen

Seit über 50 Jahren ist die Hamburger Firma PLATH GmbH im Bereich der Nachrichtengewinnung und Aufklärung tätig. Der Geschäftsführer, Nico Scharfe, erläuterte, dass sein Unternehmen zu 100 Prozent von Armeeaufträgen lebt, davon stammen 95 Prozent aus dem Ausland.

Er betonte, dass PLATH bei der Realisierung der Kundenaufträge auf ein hohes technisches und sachliches Wissen und Verständnis des Auftraggebers angewiesen ist. Die Entwickler von PLATH brauchen kompetente Partner, sonst besteht die Gefahr, dass sich das Projekt in die falsche Richtung bewegt.

Die Leistungserbringung erfolgt demzufolge durch den Auftraggeber und den Problemlöser gemeinsam. Der Vertreter von PLATH schloss seine Ausführungen mit dem Wunsch an die Schweizer, sich in den Einschätzungen nicht zu früh festzulegen.

Sicht des Zulieferers

Christoph Ledergerber von Huber + Suhner AG erwartet von der Politik Verständnis für die Anliegen der exportorien-

tierten Firmen. Die Rüstungsbeschaffungen dürfen nicht zum Spielball parteipolitischer Geplänkel werden. Die Industrie ist auf Verlässlichkeit angewiesen. Ledergerber ist überzeugt, dass das hohe technische Know-how der Schweizer Industrie nur dank Aufträgen aus dem Ausland gehalten werden kann.

Im Übrigen dienen verwirklichte komplexe Lösungen im Inland als Referenzprojekte für die Erschliessung anderer Märkte. Er nannte als Beispiel den wesentlichen Beitrag von Huber + Suhner an die Verkaufung des Eurofighters.


Auch er äusserte schliesslich einige Anliegen an die Armee: Transparenz bezüglich Vorhaben und Schwerpunkten sowie der Projektorganisationen. Als sehr gutes Beispiel nannte er die Einbindung der Industrie in das Projekt des Tiger-Teilersatzes. Von der Politik erwartet er Klarheit und Zuverlässigkeit in der Sicherheits-, Rüstungs- und Industriepolitik.

Grabenkämpfe

Der Vizepräsident der Sicherheitspolitischen Kommission (SIK) des Nationalrates, Nationalrat Jakob Büchler, betonte, dass um die Armee zu viele politische Grabenkämpfe im Gang sind, die der Sache nicht dienen. Er erwartet vom neuen Bericht des Bundesrates zur Sicherheitspolitik der Schweiz Antworten auf die vielen heute ungeklärten Fragen. Es ist bedauerlich, hielt Jakob Büchler fest, dass im Parlament heute andere Bereiche mehr Gewicht haben als die Landesverteidigung. Ihm ist klar, dass die Finanzen für die Armee nicht mehr ausreichen.

Folgerungen

Als Ergebnis des Anlasses in Frauenfeld lässt sich festhalten, dass die Schweiz nach Meinung der Anwesenden über ausgezeichnete technologische und industrielle Fähigkeiten verfügt, die weltweit konkurrenzfähig sind.

Auf der anderen Seite ist klar, dass die Armee auch auf ausländische Zulieferer und Lieferanten angewiesen ist, weil das noch vorhandene industrielle Potenzial nicht mehr ausreicht, um die Bedürfnisse der Armee allein zu befriedigen. Aus diesem Grund ist es zwingend, dass internationale Kooperationen möglich bleiben. 



Oberstlt Peter Jenni, Muri bei Bern, ist Rubrikredaktor Rüstung + Technik.