Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 188 (2022)

Heft: 7

Artikel: Die Herausforderung autonom agierender Systeme

Autor: Müller, Peter / Dürr, Oliver

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1033125

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.12.2025

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

Die Herausforderung autonom agierender Systeme

Der Stellenwert der Flugabwehr im Nahbereich ist unbestritten. Neben klassischen Bedrohungen wie im Ukraine-Krieg rücken kleine, unbemannte und bewegliche Flugkörper zunehmend in den Fokus. Der Rheinmetall-Konzern gehört in diesem Bereich zu den weltweit führenden Gesamtsystemanbietern. Oliver Dürr, CEO von Rheinmetall Air Defence AG, gibt Einblick in das aktuelle Geschäftsumfeld und die künftigen Herausforderungen.

Peter Müller im Gespräch mit Oliver Dürr

Sie sind seit Oktober 2021 Chef des Geschäftsbereichs ADRS von Rheinmetall. Wie sieht Ihre erste Zwischenbilanz aus?
OLIVER DÜRR: Vielen Dank, mir geht es bestens. Meine Einarbeitungszeit in die doch sehr komplexen Themen war und ist nach wie vor sehr intensiv. Dank meinen Teams in Zürich und Rom habe ich mich jedoch sehr schnell in meine neuen Tätigkeitsbereiche einarbeiten können. Abgesehen davon stellt uns die seit dem 24. Februar bestehende weltpolitische Lage vor weitere Herausforderungen. Die Ereignisse in der Ukraine führen uns vor Augen, dass die Sicherheit in Europa, in der Schweiz selbst und global keine Selbstverständlichkeit ist. Ein weltweiter Wandel ist spürbar, vor allem im Thema Sicherheitspolitik. Wir spüren dies insbesondere im Bereich Drohnenabwehr und den damit verbundenen steigenden Anfragen.

Am Anfang einer erfolgreichen Unternehmung steht meist eine neue Idee: Welches technologische Produkt oder welche Dienstleistung bildete das Anfangsfundament von Rheinmetall ADRS?
Der Rheinmetall-Konzern hat 1999 die Wehrtechnik-Sparte der damaligen Oerlikon-Bührle-Gruppe übernommen. Unsere BODLUV- beziehungsweise Flugabwehr-Systeme gehen zurück auf die Gründungszeit der Werkzeugmaschinenfabrik Oerlikon in den 1920er-Jahren.

Gesamtsystemanbieter der Flugabwehr im Nahbereich

Wenn Sie das heutige Angebot kurz zusammenfassen: Wie lässt sich die aktuelle Produktepalette von Rheinmetall ADRS am prägnantesten charakterisieren?

Oliver Dürr

Als Gesamtsystemhersteller bieten wir modernste BODLUV-Systeme kurzer Reichweite, sprich Aufklärungs- und Feuerleitsysteme auf Basis von Radar und Optronik in Kombination mit den leistungsfähigsten Flugabwehrkanonen an. Dies für stationäre wie auch mobile Anwendungen zu Land und zu Wasser. In unserem Führungssystem Oerlikon Skymaster können wir auch Komponenten anderer Hersteller, wie beispielsweise eine Lenkwaffe für mittlere Distanzen, einbinden. Ergänzend zu diesem Angebot arbeiten wir zusammen mit unseren Partnern an zukünftigen Effektoren wie dem High Energy Laser (HEL) und an einer neuen Lenkwaffe kürzerer Reichweite.

Marketingmässig wird gerne auf die Unique Selling Proposition (USP) verwiesen: Durch welche Einzigartigkeit soll Rheinmetall bei der Kundschaft wahrgenommen werden?
Unsere USPs sehen wir vor allem in unserer jahrzehntelangen Erfahrung mit internationalen Kunden, bei hochpräzisen und extrem leistungsfähigen Kanonen, unserer Spezial-Munition AHEAD zur Bekämpfung von kleinen Zielen wie Drohnen, der Entwicklung und Teil-Herstellung in der Schweiz sowie der sehr hohen Einsatzbereitschaft auch älterer Systeme durch breit abgestütztes Life Cycle Management und konsequent verfolgter Produktlinien mit Nachrüstmöglichkeiten.

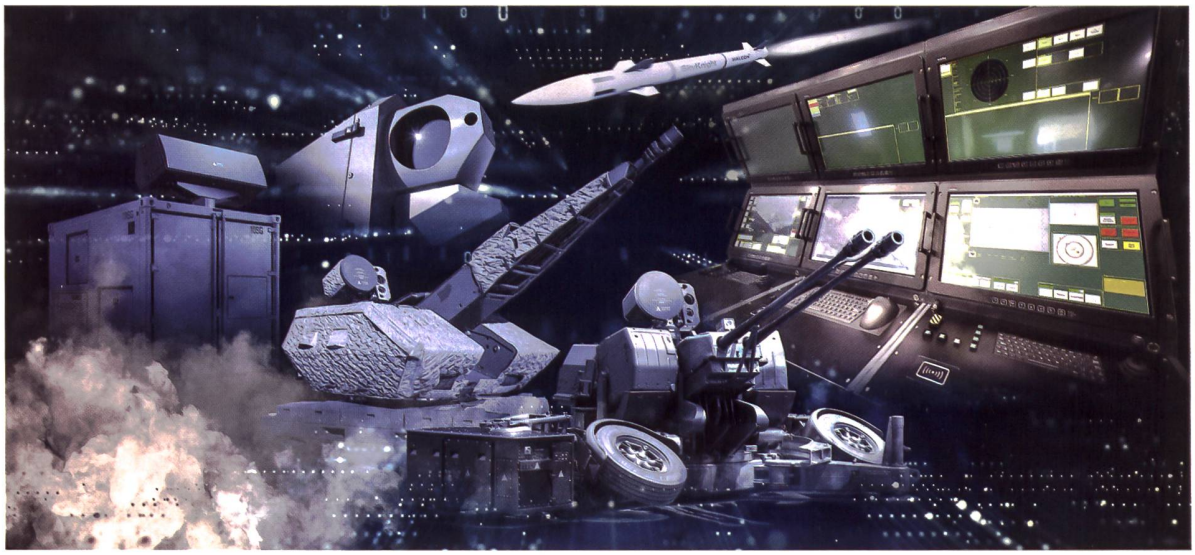
Eigeninitiativen im Vordergrund

Die Corona-Pandemie, der Ukraine-Krieg und Lieferengpässe – um nur wenige Stichworte zu nennen – hinterlassen überall Spuren: Inwiefern ist Ihre Unternehmung davon betroffen?
Wir hatten und haben noch verschiedene Herausforderungen zu meistern. Zum einen war unser Kundenkontakt aufgrund der Pandemie in den letzten zwei Jahren phasenweise recht beschränkt und hat sich erst nach und nach wieder normalisiert. Darüber hinaus sind wir – wie die gesamtschweizerische Industrie – von Lieferengpässen betroffen. Auch die Transportkapazitäten sind weiterhin eingeschränkt und die Transportpreise deutlich gestiegen. Wie eingangs erwähnt, steigt in diesen Zeiten das globale Bedürfnis nach Sicherheit und wir spüren dies durch deutlich gestiegene Anfragen aus aller Welt.

Heute wird meist übereinstimmend festgestellt, das Militär sei nicht mehr der technologische Treiber. Wie nehmen Sie diese Entwicklung in Ihrem Tätigkeitsbereich wahr?
Das kann durchaus so gesehen werden. Umso wichtiger ist es, die Bedürfnisse unserer Kunden zu kennen und den Einsatz neuer Technologien für unsere jeweiligen Produkte zu prüfen, beispielsweise Künstli-

NEUE SERIE: RÜSTUNGSFIRMEN

Die ASMZ startet mit dem heutigen Beitrag eine neue Serie über Rüstungsfirmen in der Schweiz. In voraussichtlich jeder Nummer soll ein Unternehmen mittels standardisiertem Fragenkatalog porträtiert werden. Die Reihenfolge der Firmen ist zufällig. Eingeladen werden sowohl Gesamtsystemanbieter wie Teilkomponentenhersteller, grosse wie kleine Unternehmen, reine Rüstungsfirmen wie Anbieter von Dual-Use-Gütern, Schweizer Unternehmen wie auch Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne.



▶ Überblick zum Skynex-Gesamtsystem Flugabwehr im Nahbereich.
Bilder: Rheinmetall Air Defence

che Intelligenz zur Vorauswertung und Fusion von Daten in unserem Führungssystem.

Welcher Stellenwert kommt bei Ihnen dem Forschungs- und Entwicklungsbereich zu? Handelt es sich dabei eher um Eigeninitiativen oder um Drittaufträge?
Der Bereich hat bei uns einen grossen Stellenwert. Die Erwartungen unserer Kunden respektive die Anforderungen an unsere Produkte verändern sich laufend; dem muss Rechnung getragen werden. Bei den meisten Produktentwicklungen handelt es sich um Eigeninitiativen; es gibt jedoch auch Drittaufträge.

Vorteile des neuen öffentlichen Beschaffungsrechts

Die Armee beklagt immer wieder die fehlende Planungssicherheit. Erfahren Sie rechtzeitig und zuverlässig von künftigen Investitionsvorhaben?
Aus meiner Sicht fehlt es uns im Moment kaum an den für uns notwendigen Informationen oder einer fehlenden Planungssicherheit. Wir werden von den entsprechenden Stellen ausreichend informiert.

Das öffentliche Beschaffungsrecht wurde vor über einem Jahr totalrevidiert. Hat dies auch Auswirkungen auf Ihren Tätigkeitsbereich?
Für uns bietet dieses durchaus Chancen. Armasuisse kann beispielsweise einen Auftrag frei vergeben für den Erhalt von Fähigkeiten inländischer Unternehmen, die für die Landesverteidigung wichtig sind. Dies in Zusammenhang mit der sicherheitsrelevanten Technologie- und Industriebasis der Schweiz, zu der wir ja bekanntlich gehören. Ein weiteres Beispiel: Armasuisse kann bei komplexen Beschaffungen neu vor der Ausschreibung mit Lieferanten in einen Dialog treten mit dem Ziel, den Leistungsgegenstand zu konkretisieren sowie Lösungswege oder Vorgehensweisen zu ermitteln.

Beschaffungen von Rüstungsgütern werden – nicht nur in der Schweiz – in der Mehrzahl der Fälle nicht öffentlich ausgeschrieben. Wie beurteilen Sie diese Situation?
Im Rahmen der Sicherheitspolitik streben viele Staaten, wie die USA oder Frankreich, eine möglichst autonome Rüstungsbasis an. Demzufolge werden in diesen Ländern mehrheitlich die Aufträge direkt lokal vergeben. Sicherlich ein verständliches Vorgehen dieser Länder; dies erschwert uns jedoch eine Annäherung an und eine Zusammenarbeit mit diesen Märkten. In Ländern, in denen die Beschaffungen zwar nicht öffentlich nach WTO ausgeschrieben werden, diese jedoch nach dem sogenannten «Einladungsverfahren» erfolgen, gestaltet sich die Situation etwas einfacher. In diesen Fällen haben wir – sofern wir eingeladen werden – eine Chance zum Mitbieten.

Wichtigkeit der Offsetgeschäfte

Kontrovers diskutiert werden in der Öffentlichkeit die Offsetgeschäfte. Werden diese eher als Bremsklotz bei der Offerteingabe oder als Türöffner und Technologietransfer wahrgenommen?
Die meisten unserer internationalen Kunden fordern eine Offsetkompensation oder in vielen Fällen direkte lokale Wertschöpfung im Zusammenhang mit den zu liefernden Systemen. Dies einerseits, um Arbeit im Kundenland zu generieren, andererseits zum Aufbau der Fähigkeiten für Schulung, Wartung und Unterhalt. Wir selbst sind im Umkehrschluss daran interessiert, in Bezug auf das zu liefernde Patriot-System von der Offsetverpflichtung von Raytheon zu profitieren. Wir verfügen über die entsprechenden Fähigkeiten und das Know-how für diese Aufgaben. Offsetgeschäfte waren für unser Unternehmen schon immer sehr wichtig und gewinnen weiterhin an Bedeutung. Unsere Kunden und wir profitieren gleichermassen durch den laufenden Erfahrungsaustausch, auch im Hinblick auf neue Technologien oder die Erweiterung der Geschäftsbeziehungen.

Umstritten ist aktuell auch die restriktive Rüstungsexportpolitik der Schweiz. Wie stark fühlen Sie sich durch die geltenden Bestimmungen eingeschränkt?
Wir spüren diese Politik extrem stark. Das Parlament hat die im Vergleich zu anderen europäischen Ländern bereits sehr strengen Exportbestimmungen per 1. Mai 2022 nochmals verschärft. Dies führt zu noch weniger Handlungsfreiheit des Bundesrates bei der Beurteilung der Exportgesuche. Die davon betroffenen Schweizer Unternehmen sehen sich folglich mit weit grösseren Herausforderungen konfrontiert als ausländische Konkurrenten: Ein grosser Wettbewerbsnachteil für unsere Branche und auch ein wirtschaftlicher Nachteil für die

Schweiz. Wir treten mit Nachdruck dafür ein, die strengen Bestimmungen durch das Parlament nochmals zu prüfen und im besten Fall wieder rückgängig zu machen.

Reizwort Materialkompetenzzentrum

Rüstungsunternehmen benötigen meist hochqualifiziertes Personal. Bietet Ihnen der Schweizer Arbeitsmarkt diesbezüglich genügend Entwicklungs- und Rekrutierungsmöglichkeiten?
In unserer Branche ist die Rekrutierung geeigneter Mitarbeiter grundsätzlich etwas herausfordernder als in anderen Branchen. Ein Grund liegt sicherlich darin, dass die Öffentlichkeit unserem Geschäftsfeld eher kritisch gegenübersteht, auch wenn die Ereignisse in der Ukraine an dieser Sichtweise eventuell etwas verändert haben. Im Weiteren hat die drastische Reduktion der Schweizer Armee in den letzten 20 Jahren dazu geführt, dass hochqualifiziertes Personal weniger Bezug zu unserer Branche hat. Wir werden jedoch – vor allem auch in der Schweiz – als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen, inklusive Entwicklungsmöglichkeiten. Das bringt uns auf dem Schweizer Arbeitsmarkt einige Vorteile.

Ist ein Rüstungsgut einmal der Armee übergeben, so stellt sich die Frage von Unterhalt, Instandhaltung und Weiterentwicklung. Wie beurteilen Sie die aktuelle Politik zu den Materialkompetenzzentren (MKZ), auch in Bezug auf die Ruag?
Es macht für uns durchaus Sinn, dass die bundeseigene Ruag AG bei grossen, komplexen und vernetzten Systemen grundsätzlich die Rolle des MKZ einnimmt, wenn der Originalhersteller Unterhalt und Instandhaltung nicht in der Schweiz vornehmen kann. Es ist für uns jedoch durchaus vorstellbar und auch wünschenswert, dass wir zu einem noch zu definierenden Zeitpunkt als Generalunternehmer bei zukünftigen BODLUV-Beschaffungen entsprechend berücksichtigt werden. Die MKZ-Rolle könnten wir bestens übernehmen und auch in dieser Thematik eng mit der Logistikbasis der Armee zusammenarbeiten.

Verschiedenartigste Herausforderungen

Die Schweizer Armee leidet an unvollständiger und teilweise veralteter Ausrüstung. Nun zeichnen sich finanzielle Lichtblicke ab. Wo müsste aus Ihrer Optik prioritär der Hebel angesetzt werden?
Es gibt in diesem Thema natürlich einige Ansatzpunkte. Aktuell würde ich sagen, dass der grösste Handlungsbedarf beim fast sechzigjährigen M-Flab-System liegt. Die 35mm-Feuereinheiten können ihren Einsatz nur noch bedingt erfüllen. Der Beschaffungsprozess für ein Ersatzsystem, nach unserem Verständnis BODLUV mittlere und kurze Reichweite, sollte bald eingeleitet werden, damit der Objektschutz gegen Luftbedrohungen wie beispielsweise auch am WEF wieder vollumfänglich gewährleistet werden kann.

Der technologische Wandel nimmt exponentiell zu. Wo zeichnen sich im Kompetenzbereich von Rheinmetall ADRS die grössten Veränderungen ab?
Wir sehen vor allem im Bereich der Bedrohungen eine grosse Veränderung hin zu autonom agierenden Systemen. Ob am Boden oder in der Luft, unbemannte Systeme werden immer gefährlicher, präziser und kommen mehr und mehr zur Anwendung. Damit unsere Abwehrsysteme unsere Kunden auch in Zukunft erfolgreich schützen können, müssen wir hier weiterhin am Ball bleiben. Dies bringt mich zum zweiten grossen Wandel: die Vernetzung von Systemen. Um gegen zukünftige Bedrohungen erfolgreich und zeitgerecht Schutz bieten zu können, müssen unsere Systeme miteinander vernetzt sein und zentral geführt werden können, trotzdem aber auch resilient und wo nötig autark bleiben. Damit können wir die Effektivität unserer BODLUV-Systeme auch in Zukunft sicherstellen.

«Herausforderungen der Zukunft» sind immer grosse Worte. Trotzdem: In welchen Bereichen muss sich Rheinmetall ADRS kurz- und mittelfristig wohl am ehesten bewähren?
Aktuell stellt die Abwehr von Drohnenschwarmangriffen eine der grössten Herausforderung dar und die Thematik beschäftigt uns seit Anbeginn und auch für die Zukunft. Dass unsere Systeme dazu geeignet sind, Drohnenschwärme abzuwehren, haben wir bereits bei einer Demonstration im Jahr 2021 gezeigt.

Darüber hinaus ist uns die Pflege unserer Kunden- sowie Lieferantenbeziehungen mit das Wichtigste. Gerade die letzten Jahre und die globalen Ereignisse zeigen uns, dass vor allem ein gutes Miteinander, gegenseitige Wertschätzung, Verlässlichkeit vor allem auch im Hinblick auf die Einhaltung von (Liefer-)Fristen jene Werte darstellen, auf die es in erster Linie ankommt. Dies mit dem Ziel einer langjährigen Stabilität in den Partnerschaften mit Kunden und Lieferanten. ■

RHEINMETALL AIR DEFENCE AG
Facts and Figures

- **Firmenname:** Rheinmetall Air Defence and Radar Systems ADRS (Standorte in Zürich und Rom). Firmenname in der Schweiz: Rheinmetall Air Defence AG
- **Gründungsjahr:** 1906 als Schweizer Werkzeugmaschinenfabrik Oerlikon (SWO)
- **Wichtigste Produkte:** Oerlikon Skynex, Oerlikon Skyranger, Oerlikon Skyguard, Oerlikon Skyshield, Oerlikon Skymaster
- **CEO:** Oliver Dürr
- **Hauptsitz Schweiz:** Zürich Oerlikon
- **Hauptsitz international:** Düsseldorf (Rheinmetall-Konzern)
- **Standorte Schweiz (Anzahl):** 1
- **Umsatz:** ca. CHF 400 Mio.
- **Angestellte Schweiz (FTE):** ca. 600
- **Angestellte ADRS Schweiz und Rom (FTE):** ca. 1000
- **Angestellte international Rheinmetall-Konzern:** ca. 25 000
- **Referenzkunden (Auswahl):** Streitkräfte in Europa, Mittlerer Osten, Asien, Südafrika und Südamerika
- **Weitere Informationen:** www.rheinmetall.de

Zahlenangaben Geschäftsjahr 2021