

Zeitschrift: Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz
Herausgeber: Verlagsgenossenschaft Schweizer Soldat
Band: 84 (2009)
Heft: 12

Rubrik: Rüstung und Technik

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: 30.04.2026

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

Arbeitsplätze vernichten?

Die Exportverbotsinitiative der GSoA würde nicht nur viele Arbeitsplätze in der Industrie vernichten, sondern auch verschiedene Leistungen für die Armee in Frage stellen. Ein Informationsanlass der Kantonalen Offiziersgesellschaft (KOG) Thurgau bei der Mowag in Kreuzlingen hat dies eindrücklich gezeigt.

WACHTMEISTER MARTIN SINZIG, BERG

KOG-Präsident und Oberstleutnant Reto Maurer nahm es in seinen Begrüssungsworten vorweg: «Es ist absolut unsinnig, dass zuerst wertvolle Arbeitsplätze vernichtet werden, um diese dann, wiederum mit Steuergeldern, aufzubauen.»

Hinzu komme, dass ein Exportverbot sofort nach der Abstimmung vom 29. November in Kraft treten würde, und zwar ohne Übergangsfrist. Die heutigen gesetzlichen Bestimmungen für den Export von Rüstungsgütern hätten sich bewährt, dennoch wolle die GSoA ihre Zwängerei fortsetzen, kritisierte der KOG-Präsident. «Wir zählen deshalb bei dieser Abstimmung auf Sie.»

Mit voller Wucht

«Wir müssen unsere Argumente überbringen, uns mit Argumenten wappnen und zeigen, dass diese Initiative ein Unsinn ist», betonte auch Dölf Greuter, stellvertretender Geschäftsführer der Mowag und Vizepräsident von General Dynamics European Land Systems. Sicherheit sei das wichtigste Produkt, zitierte Greuter den Verteidigungsminister Ueli Maurer. Das Volk als Entscheidungsträger und auch der ganze Bundesrat müssten sich dessen noch stärker bewusst werden.

Welche Folgen die Exportverbotsinitiative für die Schweizer Wehrindustrie im Allgemeinen und für die Mowag im Einzelnen hätte, schilderte Heinz König, Direktor Business Support and Contacts. Insgesamt wären 10 000 Arbeitsplätze betroffen. Den



Bild: Sinzig

Sie kämpfen gegen die GSoA: Dölf Greuter (Mowag) und Reto Maurer (Rheinmetall).


Exportanteil von 70 bis 80 Prozent würde die Mowag verlieren. Dieses Auftragsvolumen könnte die Schweizer Armee nie ausgleichen. «Das Ausfuhrverbot würde uns mit voller Wucht und Härte treffen», unterstrich König. 850 qualifizierte Arbeitsplätze wären gefährdet, Know-how und Aufträge würden ins Ausland verlagert.

Es gehe darum, die Arbeitsplätze in der Schweiz zu erhalten, bekräftigte Urs Engeli, verantwortlich für den Verkauf Schweiz und Europa. Als Lieferantin und als Systemintegrator für geschützte und taktische Radfahrzeuge spiele die Mowag gerade für

die Schweizer Armee eine wichtige Rolle. Zudem habe das Unternehmen Aufgaben im Unterhalt übernommen und fungiere als Materialkompetenzzentrum. Ohne die Mowag-Leistungen hätte die Armee kein Unterhaltskonzept. Es käme zu sehr tiefen Einschnitten in die Operation der Schweizer Armee, ebenso zu negativen Auswirkungen auf der Kostenseite.

Alle Güter betroffen

Von einem Exportverbot wäre auch die Heerbruggen Vectronix AG betroffen, ein Unternehmen, das hochentwickelte Beobachtungsgeräte herstellt und zu 95 Prozent exportiert. Rund 200 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer müssten mit dem Verlust ihres Arbeitsplatzes rechnen, erklärte Verkaufsleiter Dominik Knill.

Investitionen würden im Keim erstickt. Die Initiative würde alle Güter, nicht nur militärische betreffen, weil die meisten Vectronix-Produkte die gleichen Kerntechnologien verwendeten. Die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens könne aber nur mit der Summe aller Produkte gesichert werden, betonte Knill. 

Maurer: «Schlechtes Gewissen beruhigen»

Laut der Exportverbots-Initiative soll der Bund während zehn Jahren nach Annahme die betroffenen Regionen und Beschäftigten unterstützen, um die gefährdeten Arbeitsplätze zu sichern.

Rüstungskonversionsprojekte seien in den meisten Fällen nicht erfolgreich, und Know-how fliesse rasch ab, hegt KOG-Präsident Reto Maurer starke Zwei-

fel. Auch wie diese Unterstützung in der Praxis konkret umgesetzt würde, darüber schweige die Initiative.

Der Bund gehe von Kosten im Umfang von mindestens einer halben Milliarde Franken aus. «Ich werde den Eindruck nicht los, dass der untaugliche Vorschlag der Initianten deren eigenes schlechtes Gewissen beruhigen soll.»

Eagle hält Anschlag stand

Seit dem Mai 2009 setzt die deutsche Bundeswehr in Afghanistan das Radfahrzeug Eagle IV der Kreuzlinger Firma MOWAG ein. Im Norden von Afghanistan hielt ein Eagle einem Taliban-Angriff stand, als das Fahrzeug auf eine schwere Sprengfalle auffuhr. Ungeachtet der heftigen Explosion kamen die Soldaten im Eagle nicht zu Schaden. Der SCHWEIZER SOLDAT berichtet exklusiv über den Minenanschlag, dessen Ausgang in der Bundeswehr die Beurteilung bestätigt: «Der Eagle bietet den bestmöglichen Schutz».

Im Rapport über den Vorfall heisst es: «Bei einem Anschlag am 9. Juni 2009 wurden zwei Fahrzeuge Eagle IV beschädigt, als eines der Fahrzeuge mit der linken Seite auf eine Sprengfalle gefahren war. Personen kamen hierbei nicht zu Schaden.»

Soldaten unversehrt

Weiter steht zu lesen: «Die Schäden am Fahrzeug umfassen die linke B-Säule (Mittelsäule vom Boden zum Dach), die hintere linke Tür und den Ölfilter (abgerissenes Getriebe). Beim Anschlag kam ein weiteres Fahrzeug beim Ausweichvorgang zu Schaden. Hierbei kam es zu Beschädigungen an der Ladefläche, infolgedessen das Fahrzeug zunächst stillgelegt werden musste.»

Entscheidend für die Bundeswehr ist, dass die Soldaten in beiden Fahrzeugen den Minenanschlag *unversehrt* überstanden. Der Schutz der Soldaten hat bei Auslandseinsätzen der Bundeswehr höchste Priorität.

Sprengfallen, Landminen und Scharfschützen bedrohen die deutschen Soldaten im afghanischen Kriegsgebiet, zu dem nun auch der Norden des Landes zählt.

Hoher Schutzgrad

Die Bedrohung hat in den letzten Monaten dramatisch zugenommen, weshalb die deutsche Führung für den hohen Schutzgrad der MOWAG-Fahrzeuge dankbar ist. Die Einführung des Eagle IV gilt als eines der wichtigsten Vorhaben, wenn es darum geht, den Schutz und die Mobilität an die Kriegsrealität anzupassen.

Der Rapport hält fest: «Mit dem Eagle IV steht der Bundeswehr ein Radfahrzeug zur Verfügung, das über bestmöglichen Schutz, ein hohes Mass an Mobilität in schwierigem Gelände und über ein ausreichendes Nutzlastvolumen verfügt. Die bisherigen Erfahrungen bestätigen die Meinungen vieler Beobachter, dass das hoch

geschützte Fahrzeug Eagle IV nach mehreren Monaten Einsatz und mehreren Angriffen einen hohen Einsatzbereitschaftsstand aufweist.» Hervorgehoben wird auch das Höchsttempo von 110 Kilometern/Stunde.

Sprengstoff aufspüren

Technisch fügt der Rapport an, die Qualität des Eagle IV gehe auf spezielle Konstruktionsvorzüge zurück. Die Wehrtechnische Dienststelle 41 in Trier habe das MOWAG-Fahrzeug nach zwölfmonatigen Tests und Anspengversuchen als neues GFF (Geschütztes Führungs- und Funktionsfahrzeug) ausgewählt.


In der Schweiz schreibt die Armasuisse zwei EOR-Fahrzeuge aus. EOR heisst «Explosive Ordnance Reconnaissance». Gesucht wird ein stark geschütztes Fahrzeug, das Sprengstoffe aufspürt. Die MOWAG bewirbt sich – in Konkurrenz mit Ausländern – mit dem Eagle um den Auftrag. fo. 



Bild: Bundeswehr

Ein Eagle IV der Bundeswehr in Afghanistan. Er erreicht 110 Kilometer in der Stunde, was die Besatzung zusätzlich schützt.



10 Jahre RUAG

Der Wandel der RUAG vom staatlichen Rüstungsunternehmen zum internationalen Technologiekonzern ist gelungen. In Thun feierte der Konzern im Beisein von Gästen aus Politik, Behörden, Wirtschaft und Medien bereits das 10-Jahre-Firmenjubiläum.

OBERSTLT PETER JENNI, MURI BEI BERN

Mit dem Jubiläumsjahr zusammengefallen ist auch der Wechsel an der Spitze des Unternehmens. Lukas Braunschweiler hat von Toni J. Wicki die Funktion des CEO übernommen.

Der SCHWEIZER SOLDAT hatte Gelegenheit zu einem Gespräch mit dem neuen Chef, in dem dieser seine ersten Eindrücke und Vorstellungen zur Zukunft der RUAG erläuterte. Die Mission der RUAG umschreibt der neue operative Leiter wie folgt: Die RUAG vergrössert den internationalen Marktzugang laufend in konzentrischen Kreisen, Schritt für Schritt, ausgehend von der starken Heimbasis Schweiz und ausgerichtet auf die wachsende globale Kundenbasis.

Synergie

Der neue CEO beurteilt die RUAG als ein Unternehmen, das sich mit seinen 7000 Mitarbeitenden auf Werte wie Präzision, Leidenschaft, Zuverlässigkeit und Wandlungsfähigkeit stützt.

Die beiden Bereiche Aerospace und Defence ergänzen sich in verschiedener Hinsicht. Die militärischen und zivilen Märkte tragen heute mit je 50 Prozent zum Erfolg des Konzerns bei. Auf dem Gebiet der Technologien kommen in zivilen und militärischen Produkten und Systemen dieselben Bausteine wie beispielsweise Chips und Software zur Anwendung. In der momentanen Wirtschaftskrise wird der zivile Bereich durch den weniger konjunkturabhängigen Militärteil gestützt. Diese Erfahrung machen im Übrigen zurzeit auch andere Konzerne.

International anerkannt

Mit Stolz verweist Lukas Braunschweiler darauf hin, dass heute gegen zehn Nationen die Triebwerke ihrer F-5-Kampfflugzeuge in Emmen warten lassen. Diese Tatsache zeige, dass die RUAG die Plattform F-5 dank der Endmontage in der Schweiz beherrsche. Eine ähnliche Entwicklung zeichne sich bei den F/A-18-Maschinen ab.

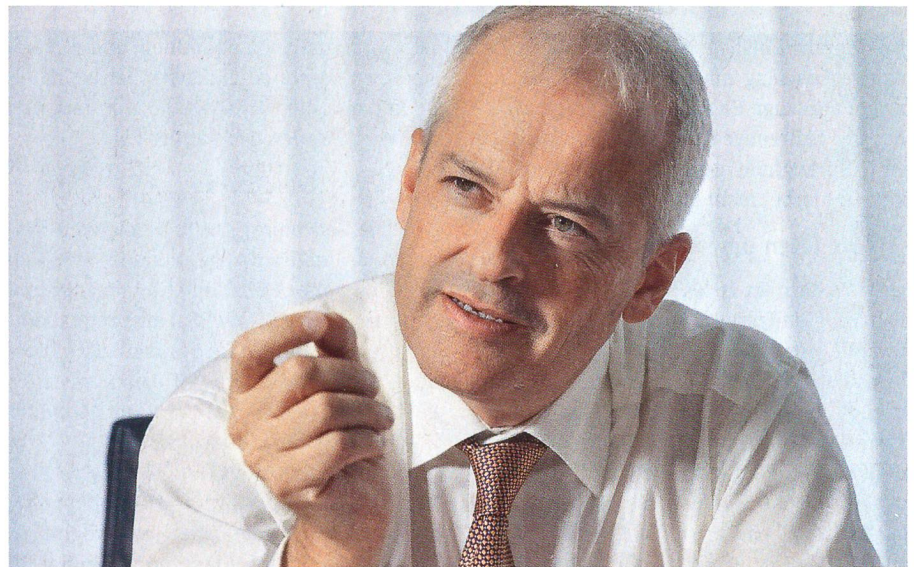


Bild: RUAG

Der neue CEO der RUAG, Lukas Braunschweiler, erwartet von den Mitarbeitenden vermehrtes Denken und Handeln für Innovationen.

Auch dieses System beherrscht die RUAG; sie wird international anerkannt und arbeitet konkurrenzfähig. Von einer analogen Entwicklung profitiert der Bereich Land Systems in Thun auf dem Gebiet der Kettenfahrzeuge.

Als Beispiele können das Werterhaltungsprogramm für den Kampfpanzer Leopard, die Entwicklung des Geniepanzers auf der Basis des Leopard-Chassis und die Schutzsysteme für gepanzerte Fahrzeuge genannt werden. Bei Letzterem geht es um den zusätzlichen Schutz gegen den Beschuss mit Panzerabwehrwaffen im urbanen Gelände.

Grosses Wissen

Die dänische Armee hat das System für ihre Schützenpanzer bereits beschafft. Mit weiteren Ländern laufen Verhandlungen. Ein grosser Vorteil dieses im SCHWEIZER SOLDAT vorgestellten Schutzsystems ist, dass es ohne Eingriff in das System des Fahrzeuges aussen angehängt wird.

Zuversichtlich stimmt den neuen CEO, dass die Zusammenarbeit mit dem VBS der

RUAG auf Jahre hinaus ein beachtliches Auftragspolster sichern wird. Diese Überzeugung basiert auf der Erkenntnis, dass das profunde Wissen der Mitarbeitenden in den Bereichen Flieger und Fliegerabwehr, Kampf- und Schützenpanzer, Panzerhaubitzen und Führungssysteme der Armee in der Schweiz sonst nirgendwo vorhanden ist.

Wie in anderen Ländern auch, dürfte der Druck weiter zunehmen, dass Fachleute des VBS und der RUAG in Kompetenzzentren zusammengefasst werden. Die guten Erfahrungen im Ausland bestätigen die Richtigkeit dieser Kooperation.

Lukas Braunschweiler hat lange Jahre in den USA gearbeitet. Er hat die Erfahrung gemacht, dass Schweizer Produkte immer noch einen hohen Stellenwert geniessen. Schweizer Qualität gilt etwas. Man schätzt die Nullfehlertoleranz, die Ordnung, die Sauberkeit und die Rechtssicherheit in unserem Land.

Erst kürzlich staunten Spitzenvertreter der amerikanischen Luftfahrtindustrie bei ihrem Besuch in der Schweiz über die hohen Standards und die Kompetenz der Mit-

arbeitenden der RUAG. Das Stichwort «Innovationen» hat bei Lukas Braunschweiler eine besondere Bedeutung. Nach den Gründen dazu befragt, erläutert er, dass ein Unternehmen wie die RUAG, das vorwiegend in Nischenmärkten tätig ist, die Kunden immer wieder mit Neuerungen überraschen und überzeugen müsse.

Das Potenzial, um diesem Anspruch zu genügen, sei in der RUAG vorhanden. Heute gehe es darum, die Mitarbeitenden aller Stufen für dieses Denken zu sensibilisieren. Pro Bereich erwartet der CEO jährlich zwei bis drei Neuerungen, welche die Kunden überzeugen.

Auslandmärkte

Die Erschliessung neuer Märkte ist kein einfaches Unterfangen. Lukas Braunschweiler will dies Schritt für Schritt, in konzentrischen Kreisen, angehen. Er will hierzu primär die etablierten Kundenbeziehungen nutzen. Verschiedene interessante und boomende Märkte im Mittleren Osten, in Asien und Südamerika dürfen aus politischen Gründen von der Schweiz aus nicht bearbeitet werden.

Die grossen Zusammenschlüsse in der weltweiten Rüstungsindustrie hält Lukas Braunschweiler für weitgehend abgeschlos-

sen. Kleinere Arrondierungen werde es aber immer wieder geben. Veränderungen sieht er bei der Entwicklung grosser komplexer Plattformen. Darunter versteht er Systeme wie die Entwicklung eines neuen militärischen Transport- oder Kampfflugzeuges.

Hier stossen auch grosse Konzerne an ihre finanziellen und personellen Grenzen. Das führe zur internationalen Zusammenarbeit, wie das Beispiel des amerikanischen F-35 (Joint Strike Fighter) zeige. Diese Tendenzen böten mittleren Firmen wie der RUAG neue Chancen, sich in Nischen als kompetente Partner der Grossen zu etablieren.

Erwartungen


Die RUAG erhofft sich vom TTE einen weiteren Technologieschub. Sie erwartet von den Entscheidern, dass sich diese nicht an kurzfristigen Überlegungen orientieren. Es geht darum, eine hochmoderne Plattform zu beschaffen, die unsere Luftwaffe befähigt, ihre Aufgaben in den nächsten 40 bis 50 Jahren noch besser zu erfüllen.

Dass verschiedene Anfangsinvestitionen personeller und finanzieller Art notwendig sein werden, ist selbstverständlich. Dieser Aufwand rechtfertigt sich in dem Sinn, dass, sobald die Plattform TTE beherrscht wird, die Unterhaltskosten sinken

werden und sich somit die Investitionen gelohnt haben. Dies stärkt wiederum die internationale Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Industrie insgesamt.

Am Beispiel des neuen Helikopters EC-635 lassen sich diese Überlegungen verdeutlichen. In Alpnach werden die aus Deutschland angelieferten Bauteile zusammgebaut. Der Schwanzteil wird zuerst zerlegt und anschliessend wieder zusammgebaut.

Diese Arbeiten sind notwendig, damit die Mitarbeiter die Plattform EC-635 verstehen und inskünftig in der Lage sind, die Wartungsarbeiten an unseren eigenen und allenfalls gleichen Helikoptern von Dritten selbstständig vorzunehmen.

Bereits heute werden zum Beispiel Helikopter vom Typ Super Puma, die in Slowenien im Einsatz stehen, in Alpnach gewartet. Diese «externen» Aufträge konnten nur dank dem Beherrschen der Plattformen Super Puma und Cougar gewonnen werden. Beide Maschinen stehen bei der Schweizer Armee im Einsatz. 



Oberst Peter Jenni, Muri bei Bern, ist Rubrikredaktor Rüstung + Technik und stellvertretender Chefredaktor des SCHWEIZER SOLDAT. Er kennt die Schweizer Rüstungsindustrie profunden.

Siemens: POLYCOM-Tag 10 – Die Geschichte eines Erfolgs

POLYCOM, das Sicherheitsnetz Funk der Schweiz, feiert dieses Jahr den zehnten Geburtstag. Aus diesem Anlass fand auf Einladung der Siemens Schweiz AG im Kursaal Bern ein besonderer POLYCOM-Day statt.

Zahlreiche Vertreter der Behörden, der verschiedenen Polizeikörper, der Feuerwehren, des Grenzwachtkorps, des Sanitätsdienstes, des Zivilschutzes, der Industrie und der Armee nahmen an diesem POLYCOM-Tag teil.

Hoher Aufwand

Am 8. September 1999 genehmigte der Bundesrat einen entscheidenden Kredit zum Beginn des Netzaufbaus. Bis zum Endausbau im Jahr 2012 wird er rund 400 Millionen Franken investiert haben. Das heisst, 65 Prozent der Gesamtkosten werden vom Bund erbracht. Mit 225 Millionen Franken steuern die Kantone die verbleibenden 35 Prozent bei.

Für André Duvillard, Kommandant der Neuenburger Kantonspolizei, steht im Zusammenhang mit POLYCOM die Sicherheit der Bürger im Vordergrund. Der Kommandant Militärische Sicherheit, Bri-

gadier Urs Hürlimann, erinnerte daran, dass die Polizeioffiziere früher mindestens drei Funkgeräte auf sich trugen.

Dank POLYCOM reiche heute ein einziges Gerät aus; somit kann nun die nationale Sicherheitskooperation realisiert werden. Reto Habermacher, Kommandant der Kantonspolizei Uri, hielt mit Befriedigung fest, dass Amateurfunken nicht mehr in der Lage seien, den Polizeifunk abzuhören.

In seiner Grussbotschaft wies Walter Kägi, Head of Division Civil and National Security von der Siemens Schweiz darauf hin, dass heute rund die Hälfte der Schweiz mit dem POLYCOM-Netz abgedeckt ist. Bereits haben 22 Kantone die erforderlichen Kredite gesprochen. Nur wenigen Ländern mit so föderalistischen Strukturen wie die Schweiz gelinge es, ein derartiges Projekt innert vernünftiger Zeit zu realisieren.

Leistungsmerkmale

Das neue digitale Übermittlungssystem eignet sich primär für die Übertragung von Sprache und sekundär von Daten. Die Übermittlung erfolgt grundsätzlich ver-

schlüsselt. Gegenüber bestehenden Funknetzen bietet POLYCOM vielfältige Kommunikationsmöglichkeiten.

Die wesentlichen Leistungsmerkmale von Bündelfunknetzen sind die Abhörsicherheit, das Zusammenstellen von organisationsübergreifenden Benutzergruppen, die ökonomische Nutzung der Frequenzen und die Möglichkeit von Individualgesprächen.

Der wesentlichste Vorteil dieses einheitlichen nationalen Funknetzes ist die Möglichkeit, dass schweizweit alle Beteiligten miteinander kommunizieren können. Synergien verspricht man sich zudem in der Wartung, der Logistik und der Ausbildung.

Als technischer Standard wurde TETRAPOL, ein Produkt der ehemaligen französischen Firma Matra, heute zur EADS gehörend, gewählt. Tetrapol wird seit Jahren in unserem westlichen Nachbarland eingesetzt. Es handelt sich um ein digitales Bündelfunksystem, das im Frequenzbereich 380 bis 400 Megahertz arbeitet. Siemens Schweiz ist der Systemintegrator. *pj.*