

Rüstung und Technik

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz**

Band (Jahr): **82 (2007)**

Heft 11

PDF erstellt am: **16.05.2024**

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.

Erschlossen BiG
MF 534 / 866

Neues Kompetenzzentrum

Bei der Siemens Schweiz AG ist seit dem 1. Oktober 2007 das konzernweit tätige Kompetenzzentrum Verteidigung und Sicherheit angesiedelt. Peter Jenni konnte mit dem Leiter dieses Geschäftsbereiches, Hans Jürg Wieser, ein Interview über seine neue Aufgabe führen.

OBERSTLT PETER JENNI, MURI BEI BERN

+ Sie haben auf den 1. Oktober 2007 bei Siemens eine neue, herausfordernde Aufgabe übernommen. Dazu vorerst herzliche Gratulation. Um was geht es?

Hans Jürg Wieser: Herzlichen Dank für die Gratulation. Es geht darum, die Herausforderungen der Zukunft anzunehmen. Die Welt von Morgen wird geprägt sein von zwei Megatrends: von der Urbanisierung und dem demografischen Wandel. Beides stellt neue Anforderungen an die Sicherheit der Bevölkerung. Siemens hat es sich zum Ziel gesetzt, Antworten auf zukünftige Sicherheitsfragen zu suchen. Dabei nehmen die Streitkräfte, insbesondere die Transformation der Streitkräfte eine wesentliche Rolle ein. Ich schätze mich sehr glücklich, mit der Rolle des Vertriebsleiters unseres weltweiten Defence and Intelligence Portfolios von Siemens IT Solutions and Services beauftragt worden zu sein.

+ Welches sind die Gründe des Konzerns, die Verantwortung für das Kompetenzzentrum Verteidigung und Sicherheit in die Schweiz zu legen?

Hans Jürg Wieser: In den letzten zehn Jahren hat sich die Siemens Schweiz AG in diesem Bereich mit grossen Investitionen hervor getan, in unsere Mitarbeiter aber besonders auch in die Technologie. Beispiele dafür sind zum Beispiel die eigene Finanzierung des Aufbaus in Personal und Infrastruktur zugunsten von POLYCOM, dem digitalen Bündelfunksystem für Schweizerische Sicherheitskräfte oder die Investitionen in unsere Integrationsplattform HUSKY, mit welcher wir ausgewählt wurden, in einem Forschungsprogramm der Europäischen Union mitzumachen.

HUSKY wurde übrigens für das Führungsinformationssystem der Luftwaffe (FIS LW) entwickelt und versieht seinen Dienst, unter anderem für die WEF-Einsätze absolut reibungslos, dies 24 Stunden pro Tag, während 365 Tagen pro Jahr für einige Tausend Missionen der Luftwaffe! Diese Dichte an Kompetenz und Erfahrung



Hans Jürg Wieser ist seit vielen Jahren in der Schweiz und im Ausland in der Industrie erfolgreich auf dem Gebiet der Verteidigung und Sicherheit tätig. Als Milizoffizier ist er im Grad eines Oberst im Stab der Ter Reg 4 eingeteilt. Er ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

mit militärischen und sicherheitstechnischen Projekten ist im weltweiten Verbund der Siemens AG einzigartig und war der Grund für die Übertragung dieses Kompetenzzentrums, welches übrigens von meinem Nachfolger, Walter Kägi geleitet wird.

+ Anschlussfrage: Welche Rolle spielt das Label «Schweiz» in Ihrem Verantwortungsbereich?

Hans Jürg Wieser: Wer mich kennt, weiss, dass ich ein leidenschaftlicher Bekenner des Denk- und Werkplatzes Schweiz bin. Im Rahmen meiner Miliz-Tätigkeit in der Fachgruppe Sicherheits- und Wehrtechnik beim Swissmem setze ich mich vehement dafür ein, dass die Schweizer Rüstungsindustrie den verdienten Stellenwert erhält und insbesondere als Bestandteil der Sicherheitspolitik verstanden wird. Deshalb spielt das Label «Schweiz» bei mir eine grosse und wichtige Rolle.

+ Welche Leistungen und Markterfolge erbrachte Siemens Schweiz in der Vergangenheit auf dem Gebiet Verteidigung und Sicherheit (z.B. Florako, Link-16 und Simulatoren etc.)?

Hans Jürg Wieser: Es sind vorwiegend Projekte, in welchen komplexe Kommunikationslösungen, Führungsinformationssysteme und sogenannte Mission-Planning-Systeme zum Einsatz kommen. Sie vereinfachen und beschleunigen die Entschlussfassung auf Stufe Brigade und/oder Bataillonstufe.

In den letzten 5 Jahren durften wir einige Grossprojekte mit der armasuisse, der «Beschaffungsbehörde» der Schweizer Armee, erfolgreich abschliessen oder neu anpacken. Zum Beispiel die gesamte Kommunikationslösung für FLORAKO, die Integration des Datenlinks F/A-18 oder den Weiterausbau des Führungssimulators 95 in Kriens, wo wir als Generalunternehmer die technische Verantwortung übernommen haben.

Angesichts der Wichtigkeit im Sicherheitsgefüge der Schweiz erlaube ich mir natürlich POLYCOM ebenfalls in den Vordergrund zu rücken – POLYCOM ist wie der Name schon sagt, das polyvalente Kommunikationsmittel der Sicherheitsbehörden wie der Polizei, des Grenzwachtkorps, der Rettungsdienste und auch der Armee. In meiner militärischen Funktion im Stab Ter Reg 4 wurde mir an der Erdbebenübung «RHEINTAL'06» deutlich vor Augen geführt, was es bedeutet, im Katastrophenfall auf ein robustes Kommunikationsmittel verzichten zu müssen – aber in Kürze wird POLYCOM auch in dieser Landesgegend zum Einsatz kommen.

+ Wie viele Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung, Produktion und im Verkauf stehen Ihnen zur Verfügung? Auf welche Länder sind sie verteilt? Wie gehen Sie vor, damit alle ungeachtet ihrer Herkunft am gleichen Strick ziehen?

Hans Jürg Wieser: Die Siemens AG ist bekanntlich mit rund 450 000 Mitarbeitern in

193 Ländern dieser Welt vertreten. Dies mit lokalen Vertretungen, welche die Struktur des Stammhauses widerspiegeln. Unser Fokus im Bereich Defence and Intelligence liegt in Europa, Südostasien und Australien – dabei ist nicht zu vergessen, dass wir uns ja im Aufbau befinden. Interessanterweise ist die wirtschaftliche Grösse von Siemens in z.B. Australien von einiger Wichtigkeit.

Ich durfte im August anlässlich der Defence & Industrie Conference in Südastralien auf eindrückliche Weise miterleben, wie die Schweiz geschätzt wird und seitens der Regierung ein Interesse besteht, mit der lokalen Siemens zusammenzuarbeiten. Somit ist Ihre Frage wie folgt beantwortbar: Ich bin in der glücklichen Lage, auf Landesgesellschaften zurückgreifen zu können, welche uns mit ihrer regionalen Verankerung unterstützen. In der Schweiz verfügt der Geschäftsbereich Civil and National Security und das Kompetenzzentrum Defence and Intelligence über rund 150 hochmotivierte Mitarbeiter in Verkauf, Entwicklung und Geschäftssteuerung und in Bonn stehen nochmals etwa 25 Mitarbeiter mit ausgeprägten Fähigkeiten im «vertical consulting» zur Verfügung.

■ *Können Sie unseren Lesern noch etwas über die Ihnen gestellten Zielsetzungen bezüglich Märkte, Umsatz und Gewinn für die kommenden fünf Jahre verraten?*

Hans Jürg Wieser: Wie vor einigen Jahren der IT- und Telekommunikationsmarkt im Sinne der Konvergenz von Sprache und Daten konvergierte ist auch der militärische Markt einem Wandel unterworfen. Friedenssichernde Einsätze,



Das Führungsinformationssystem der Schweizer Luftwaffe (Flinte) wurde von Siemens Schweiz geliefert.

die Unterstützung im Katastrophenfall sowie die klassischen Verteidigungsoperationen sind sehr dynamisch geworden und verlangen zeitgerechte Informationen – in der richtigen Aussagekraft und am richtigen Ort. In diesem «olive-grünen» IT-Umfeld treten wir als Softwarelösungsanbieter und als Systemintegrator auf. Ein besonderes Augenmerk ist der Integration von Geschäftsprozessen gewidmet.

Militärische Stabsprozesse können so miteinander verknüpft werden. Ich hoffe sie verstehen, dass wir aus verständlichen Gründen keine konkreten Zahlen nennen können – soviel sei aber verraten: Wir wollen stark wachsen, dies insbesondere mit direkter Wertschöpfung in der Schweiz, in unserem Kompetenzzentrum.

■ *Wie hat sich der Markt Verteidigung und Sicherheit in den letzten zehn Jahren nach Ihrem Dafürhalten verändert?*

Hans Jürg Wieser: Hier gibt es meines Erachtens zwei Antworten, eine Siemens-spezifische und eine generelle Marktaussage. Für uns war und ist der Markt geprägt vom Erhalt und der Sicherstellung der Führungsfähigkeit in ordentlichen und ausserordentlichen Lagen. Dies ist unsere Kernkompetenz, welche sich nicht stark verändert hat. Mit der Erweiterung der Armeeaufträge ist aber generell festzustel-

len, dass der Interoperabilität eine neue und wesentliche Rolle zukommt, um Einsätze von Bündnispartnern über Landesgrenzen hinweg zu leisten, beispielsweise im humanitären Dienst. Zusätzlich ist die komplexe Logistik heute eine der grössten Herausforderungen, welche sich den Streitkräften stellt.

■ *Die Schweiz pflegt eine restriktive Ausfuhrpraxis für Kriegsmaterial. Wie gehen Sie damit um?*

Hans Jürg Wieser: Sehr gut, nicht nur, weil Siemens kein wirkliches Kriegsmaterial herstellt, dies würde sich mit unseren Geschäftsgrundsätzen nicht vereinbaren lassen, sondern auch weil der Export von Kriegsmaterial reguliert werden muss. Da wir bis anhin vorwiegend in der Schweiz tätig waren, muss diesem Punkt eine grosse Beachtung geschenkt werden, speziell im Bereich der Dual-use-Güter. Selbstverständlich aber verfügt Siemens Schweiz seit Jahrzehnten über eine Ausfuhrkontrollstelle, welche eng in die Geschäftsprozesse eingebunden ist.



Neue Herausforderung für Hans Jürg Wieser

Wie Hubert Keiber, der CEO der Siemens Schweiz AG, mitteilt, übernahm Hans Jürg Wieser am 1. Oktober 2007 eine neue Position.

Keiber schreibt, Hans Jürg Wieser habe im Bereich «Siemens Civil and National Security»/«Siemens IT Solutions and Services» die Verantwortung für den weltweiten Vertrieb für «Defense and Intelligence/Public Security» als Direktor International Sales Management übernommen: «Wieser wird diese neue Aufgabe für das Stammhaus in Deutschland ausüben. Er wird sie zu einem grossen Teil von der Schweiz aus wahrnehmen – so bleibt er der Siemens Schweiz AG stark verbunden.» sie.



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