

Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift
Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft
Band: 189 (2023)
Heft: 1-2

Artikel: Hochpräzise Technologien für militärische Anwendungen
Autor: Müller, Peter / Kreis, Max
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1046427>

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: 04.05.2025

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

Hochpräzise Technologien für militärische Anwendungen

Herausragende Zielinformationen durch hochpräzise Beobachtung und Vermessung bei Tag und Nacht: Diese Kernkompetenz von Safran Vectronix macht sich auch die Schweizer Armee zunutze. CEO Max Kreis legt dar, weshalb den schnellen Produktlebenszyklen mit schrittweisen Weiterentwicklungen anstelle von langwierigen Neubeschaffungen begegnet werden sollte und warum der zu wenig ergiebige Schweizer Arbeitsmarkt die Unternehmenskultur positiv mitprägt.

Peter Müller im Gespräch mit Max Kreis

Am Anfang einer erfolgreichen Unternehmung steht meist eine neue Idee: Welches technologische Produkt oder welche Dienstleistung bildete das Anfangsfundament von Safran Vectronix?

MAX KREIS: Im Jahr 1921 wurde die Wild Heerbrugg im St. Galler Rheintal gegründet. Der T2 Universal Theodolite war der weltweit erste wirklich tragbare optisch-mechanische Theodolit. Über Jahrzehnte entwickelte sich die Wild Heerbrugg zu Wild Leitz und Leica. Der Geschäftsbe- reich «Spezko» war hierbei immer eine wesentliche Geschäftseinheit und auch ein wichtiger Partner der Schweizer Ar- mee. Als Vorläuferin der heutigen Safran Vectronix war der Fokus bereits auf Beob- achtung und Vermessung gerichtet: Tele- meter, Fernrohre, Laser-Entfernungsmes- sung und auch der Namensgeber «Vec- tor» entstanden im Hause Wild/Leica. Im Jahr 2003 wurde dieser Geschäftsbereich von Leica Geosystems AG an Safran SA (damals noch Sagem SA) verkauft.

Zielinformationen bei Tag und Nacht

Wenn Sie das heutige Angebot kurz zu- sammenfassen: Wie lässt sich die aktuel- le Produktpalette von Safran Vectronix am prägnantesten charakterisieren?

Wir bündeln unsere Kernkompetenzen, um unseren Kunden herausragende Ziel- informationen zu bieten. Das Angebots- spektrum umfasst Kundenlösungen für das Beobachten, Messen und Orten bei Tag und Nacht. Hierfür entwickelt, pro- duziert und vertreibt Safran Vectronix weltweit opto-elektronische Lösungen für ihre Kunden in den Bereichen Busi- ness-to-Government (Sicherheitskräfte),

Business-to-Business (Industrie) sowie Business-to-Consumer (Privatpersonen).

Marketingmässig wird gerne auf die Unique Selling Proposition verwiesen: Durch welche Einzigartigkeit soll Safran Vectronix bei der Kundschaft wahrgenommen werden?

Die Mission unserer Kunden ist unser An- trieb. Als Schweizer KMU mit Rückende- ckung des internationalen Grosskonzerns Safran bieten wir Spitzentechnologie und Schweizer Qualität. Das Zusammenspiel unserer SMARTAC-Technologien ver- schafft unseren Anwendern einzigartige Fähigkeiten bei den Themen Situational Awareness, Information Fusion, GNSS Denied Areas, Moving Target und Target Location. Unsere Technologien machen Missionen sicherer, verbessern und ver- netzen Informationen und lokalisieren Ziele mit höchster Präzision.

Vielzahl an zivilen Technologien

Die Corona-Pandemie, der Ukraine- Krieg und Lieferengpässe, um nur weni- ge Stichworte zu nennen, hinterlassen überall Spuren: Inwiefern ist Ihre Un- ternehmung davon betroffen?

Eine enge partnerschaftliche Beziehung zu unseren Lieferanten sichert wo immer möglich unsere Lieferkette. Der hohe Qualitätsanspruch und die komplexen technischen Anforderungen verlangen nach einer engen Zusammenarbeit in der Supply Chain. So ist die grosse Mehrheit der Lieferanten in Europa angesiedelt. Gleichzeitig haben wir als Teil von Safran einen starken internationalen Konzern im Rücken, der uns auch bei Themen wie



Max Kreis
CEO
Safran Vectronix AG

Elektronik unterstützen kann. Neben gu- ten Partnern und einem starken Konzern sind natürlich unsere Mitarbeitenden der wichtigste Faktor, um solche Zeiten zu meistern. Mit viel Einsatz und Flexibilität

«Das zivile Umfeld ist heute klar der Treiber von Technologien.»

Max Kreis, CEO Safran Vectronix AG

balanciert das Team die externen Einflüs- se und passt sich laufend den Gegeben- heiten an. Als Resultat konnten wir bis anhin die Mehrzahl der Produkte zuver- lässig an unsere Kunden ausliefern.

Heute wird meist übereinstimmend fest- gestellt, das Militär sei nicht mehr der technologische Treiber. Wie nehmen Sie diese Entwicklung in Ihrem Tätigkeitsbe- reich wahr?

Das zivile Umfeld ist heute klar der Treiber von Technologien. Und dies führt wiederum zu höheren Ansprüchen an die Leistungsfä- higkeit militärischer Geräte. Die Vielzahl an zivilen Technologien erlaubt es unserer In- dustrie, aus einem grossen Sortiment an möglichen Lösungen zu wählen und diese auf die spezifischen Bedürfnisse in der Rüs- tungsindustrie anzupassen. Hierbei hilft es, dass Safran Vectronix auch im zivilen Um- feld aktiv ist. Die Technologien und Tätig- keitsbereiche werden gemeinsam durch Sa-

fran Vectronix in der Schweiz, durch Safran Optics 1 in den USA und durch Safran Electronics & Defense in Frankreich entwickelt. Die Spezialisierung der Standorte erlaubt es uns als Gruppe, ein breites Spektrum an Technologien zu beherrschen und mit den sich schnell ändernden Bedingungen in der zivilen Welt Schritt zu halten.

Überlebenswichtige technologische Marktführerschaft

Welcher Stellenwert kommt dem Forschungs- und Entwicklungsbereich bei Ihnen zu?

Wir möchten Standards setzen und unseren Kunden die besten Lösungen anbieten. Dies ist nur dank hoher Investitionen in die Entwicklung möglich. Als Schweizer Unternehmen ist technologische Marktführerschaft überlebenswichtig. Über 100 Jahre Innovation treibt uns als Safran Vectronix an. Auch global ist Safran unter den Top 100 der globalen Innovatoren. Basierend auf Marktforschung und einem engen Austausch mit unseren Kunden entwickeln wir auf Eigeninitiative Lösungen, die weltweit gefragt sind.

SAFRAN VECTRONIX AG

Facts and Figures

- ▣ **Firmenname:** Safran Vectronix AG
- ▣ **Gründungsjahr:** 1921 (Wild Heerbrugg); Übernahme durch Safran SA 2003
- ▣ **Wichtigste Produkte:** Elektro-optische Lösungen für Beobachtungs- und Lokalisierungsaufgaben
- ▣ **CEO (Schweiz):** Max Kreis
- ▣ **Hauptsitz Schweiz:** Heerbrugg SG
- ▣ **Hauptsitz international:** Paris, Frankreich (Safran SA)
- ▣ **Angestellte Schweiz (FTE):** ca. 250
- ▣ **Angestellte international (FTE):** ca. 78'000
- ▣ **Nettoumsatz Schweiz (Mio CHF):** Dreistellig Mio. CHF
- ▣ **Nettoumsatz international:** 15.257 Mrd. EUR
- ▣ **Forschungs- und Entwicklungsaufwand:** 1.43 Mrd. EUR
- ▣ **Weitere Informationen:** www.safran-group.com / www.safran-vectronix.ch

(Geschäftsjahr 2021)

Die Armee beklagt immer wieder die fehlende Planungssicherheit. Wie nehmen Sie die aktuelle Situation wahr?

Das Jahr 2022 ist ein gutes Beispiel, wie schnell sich grundlegende Annahmen verändern können. Somit ist eine starre und langfristige Planung in der heutigen Zeit unmöglich. Safran Vectronix entwi-

ckelt Lösungen auf Grundlage der globalen Anforderungen der Endkunden und Anwender. Dies erfordert hohe Investitionen aus Sicht der Unternehmung und birgt natürlich Risiken. Auf der anderen Seite erlaubt es uns, schnell auf sich ändernde Investitionsvorhaben der Kundenseite zu reagieren. Eine agilere und



▲ Die Firma hat einen hohen Bedarf an qualifizierten Ingenieuren. Bild: Safran Vectronix AG



▲ Komplexe Systeme und Aufgaben, Beispiel Close Air Support. Bild: Safran Vectronix AG

enge Zusammenarbeit mit der Armee respektive der Beschaffungsstelle wäre hierbei sicher wertvoll und würde beiden Seiten helfen, die Bedürfnisse besser zu adressieren und Systeme auch über den Life Cycle mit zusätzlichen Fähigkeiten anzupassen. Die heutigen Beschaffungsstrukturen sind in vielen Belangen zu langsam, um mit den sich schnell ändernden Begebenheiten Schritt zu halten.

Dual Use und zivile Lösungen

Welche Bedeutung kommt aktuell dem eigentlichen Rüstungsbereich bei Safran Vectronix zu, verglichen mit Dual Use sowie rein zivilen Gütern und Dienstleistungen?

Unsere Lösungen sind sehr selten im eigentlichen Rüstungsbereich zu finden. Die absolute Mehrheit ist im Dual Use und in den rein zivilen Lösungen einzugliedern. Viele zivile Technologien sind treibende Kräfte und

werden nebst zivilen Anwendungen auch in militärischen Produkten genutzt.

Das öffentliche Beschaffungsrecht wurde vor rund zwei Jahren komplett revidiert: Hatte dies auch Auswirkungen auf Ihren Tätigkeitsbereich?

Wir begrüßen das revidierte Beschaffungsrecht und sehen es als positive Entwicklung mit weiterem Potenzial. Eine starke sicherheitsrelevante Technologie- und Industriebasis generiert eine Vielzahl von Vorteilen für die Schweiz. Auf unser Geschäft direkt hatte diese Änderungen aber noch keine Auswirkung.

Einladungsverfahren macht Sinn

Beschaffungen von Rüstungsgütern werden – nicht nur in der Schweiz – in der Mehrzahl der Fälle nicht öffentlich ausgeschrieben. Wie beurteilen Sie diese Situation?

Ziel der Beschaffung sollte sein, die Bedürfnisse der Staaten, also Benutzer, Beschaffungsbehörden, Politik und so weiter, möglichst optimal zu befriedigen. Gleichzeitig nimmt die Komplexität stetig zu. Rüstungsgüter sind oft hochtechnologisch und deren Vernetzung und Integration in bestehende Systeme muss garantiert werden. Gänzlich öffentlich ausgeschrieben Beschaffungen können mit dieser Komplexität fast nicht mithalten und verzögern die bereits langen Beschaffungsprozesse noch weiter. Aus diesen Gründen machen eine enge Zusammenarbeit der Industrie und Einladungsverfahren Sinn. Auch bei dieser Art von Beschaffung wird, wo immer möglich, auf eine gute Konkurrenzsituation geachtet und die Marktkräfte kommen voll zur Geltung.

Kritisch diskutiert werden in der Öffentlichkeit immer wieder die Offsetgeschäfte. Wie stehen Sie zu diesem Thema?

Als Schweizer KMU ist unsere Wertschöpfung zum grössten Teil in der Schweiz. Schweizer Offsetgeschäfte sind somit kein Bremsklotz für unsere Angebote an den Schweizer Staat, im Gegenteil. Unsere Kompetenzen erlauben es, zusätzlich Lokalisierungen für Schweizer Beschaffungen anzubieten. So generieren Offsetverpflichtungen einen Mehrwert für uns als Safran Vectronix und stärken uns als Technologie- und Industriebasis wie auch als internationaler Anbieter. Im internationalen Markt sind wir ebenfalls gehalten, diverse Offsetverpflichtungen anderer Länder zu erfüllen. Diese sehen wir aber als Möglichkeit, gute und langfristige Partnerschaften in den jeweiligen Märkten aufzubauen, welche nicht nur auf die Offsetverpflichtung limitiert sind.

Über 20 Nationalitäten prägen die Unternehmenskultur

Rüstungsunternehmen benötigen meist hochqualifiziertes Personal. Bietet Ihnen der Schweizer Arbeitsmarkt diesbezüglich genügend Entwicklungs- und Rekrutierungsmöglichkeiten?

Der Schweizer Arbeitsmarkt allein kann das benötigte Personal nicht bereitstellen. Safran Vectronix unterstützt hierbei mit Lehrstellen und diversen Zusammenarbeiten mit Schulen sowie Universitäten, um den Schweizer Standort zu

«Der Schweizer Arbeitsmarkt allein kann das benötigte Personal nicht bereitstellen.»

Max Kreis, CEO Safran Vectronix AG

fördern. Allerdings rekrutieren wir bereits seit Jahren auch international, um diverse Stellen zu besetzen, bei welchen wir lokal keine Lösung finden. So sind wir mit über 20 Nationalitäten im Betrieb sehr diversifiziert, was uns auf der internationalen Bühne viele Vorteile bringt und unsere Unternehmenskultur entscheidend mitprägt.

Nebst der Gewinnung von Talenten liegt uns die Mitarbeiterentwicklung am Her-

zen. Mit internen und externen Weiterbildungsmöglichkeiten fördern wir unsere Mitarbeitenden auf allen Hierarchiestufen. Spannende Aufgaben und Mobilität im Unternehmen, oder auch international innerhalb Safran, motivieren zusätzlich. Dank diesen Massnahmen und unserer guten Unternehmenskultur halten wir Mitarbeitende möglichst lange in unserem Unternehmen. Die regelmässig gefeierten Betriebszugehörigkeitsjubiläen von Mitarbeitenden machen uns stolz und sind ein wichtiger Eckpfeiler für unseren Erfolg.

Förderung der Weiterentwicklung bestehender Geräte

Ist ein Rüstungsgut mal der Armee übergeben, so stellt sich die Frage von Unterhalt, Instandhaltung und Weiterentwicklung. Wie beurteilen Sie die aktuelle Politik zu den Materialkompetenzzentren?

Aufträge für Unterhalt und Instandhaltung von Rüstungsgütern sind essenziell und aus sicherheitspolitischen Gründen, wenn immer möglich, innerhalb der Schweizer Grenzen zu vergeben. Hierbei könnte aber verstärkt auf nicht bundeseigene Materialkompetenzzentren gesetzt werden und bestehendes Schweizer Know-how in der Industrie gestärkt werden.

Weiterentwicklungen von bestehenden Geräten müssen gefördert werden. Die neuen Generationen von Lösungen durchlaufen einen schnelleren Lebenszyklus als bisher. Durch schnelle schrittweise Weiterentwicklungen anstelle von langwierigen Neubeschaffungen können so Systeme laufend verbessert und die Armee weiter befähigt werden.

Der technologische Wandel nimmt exponentiell zu. Wo zeichnen sich im Kompetenzbereich von Safran Vectronix die grössten Veränderungen ab?

Auch unsere Lösungen werden zunehmend multifunktional, vernetzt und

RÜSTUNGSFIRMEN IM PORTRÄT

Die ASMZ startete in der Nr. 07/22 eine neue Serie über Rüstungsfirmen in der Schweiz. In voraussichtlich jeder Nummer soll bis Ende 2023 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.

digital. Das Verschmelzen von diversen Sensoren zur optimalen Beobachtung wird weiter im Fokus stehen. Ausserdem setzt Safran Vectronix vermehrt auf softwarebasierte Unterstützung. Dank Kartenfunktionen direkt im Gerät oder Augmented Reality sind Anwender bestens informiert und erhöhen die Situational Awareness. Eine Herausforderung ist, bei einem Mehr an Komplexität der Informationen dies alles so intuitiv und benutzerfreundlich wie möglich zu gestalten. Hier sehen wir ebenfalls eine der Kompetenzen von Safran Vectronix.

Eigenentwicklungen trotz höherer Risiken

«Herausforderungen der Zukunft» sind immer grosse Worte. Trotzdem: In welchen Bereichen muss sich Safran Vectronix kurz- und mittelfristig wohl am ehesten bewähren?

Geopolitische Spannungen haben einen grossen Effekt auf unsere Absatzmärkte wie auch auf die Supply Chain. Dieses Spannungsfeld gilt es zu meistern. Hierbei ist die Rüstungsexportpolitik der Schweiz von starker Bedeutung. Nur durch einen guten und langfristigen Zugang zum NATO+-Markt können wir die hohe Schweizer Wertschöpfung aufrechterhalten.

Schneller technologischer Fortschritt heisst auch schnellere Produktlebenszyklen und eine grosse Vielzahl an Lösungen. Safran Vectronix setzt weiterhin auf Eigenentwicklungen, welche aber in diesem Umfeld ein noch höheres unternehmerisches Risiko nach sich ziehen. Die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Armee muss gestärkt werden, um gemeinsam zielorientiert und ressourcenschonend die besten Lösungen zur Erfüllung der militärischen Aufgaben bereitzustellen. ■