

Zeitschrift: Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz
Herausgeber: Verlagsgenossenschaft Schweizer Soldat
Band: 83 (2008)
Heft: 4

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: 15.03.2025

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

Vom Panzerbauer zum anerkannten Partner

Die RUAG hat sich seit dem Jahr 1999 vom Lieferanten der Schweizer Armee zum international erfolgreich operierenden Technologieunternehmen gewandelt.

OBERSTLEUTNANT PETER JENNI, MURI BEI BERN

Das Unternehmen fokussiert sich auf die drei Märkte «Aviation & Space», «Defence & Security» und «Ammunition & Products». Im Folgenden befassen wir uns mit der Ausrichtung der RUAG Land Systems, welche Teil des Bereiches «Defence & Security» ist.

VBS wichtigster Kunde

Seit ihrer Gründung im Jahre 1999 hat sich die RUAG gewaltig gewandelt. Steuerte 1999 das Eidgenössische Departement für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport (VBS) noch 89 Prozent an den Umsatz bei, sank dieser Anteil auf heute noch rund 35 Prozent. Das VBS ist nach wie vor der wichtigste Einzelkunde, und die Hauptaufgabe der RUAG besteht in der Unterstützung der Schweizer Armee. Mit dem sogenannten Drittgeschäft holt sich der Konzern das technologische Know-How und den Umsatz, um wettbewerbsfähige Leistungen erbringen zu können.

In den kommenden vier bis fünf Jahren steht RUAG Land Systems vor grossen Herausforderungen. Mit der Annahme des Rüstungsprogramms 06 müssen die drei

Grossprojekte Werterhaltungsprogramm Kampfpanzer Leopard, die Geniepanzer und das FIS Heer zeitgerecht und in hoher Qualität verwirklicht werden.

Sicherung der Arbeitsplätze

Diese Tatsache führt dazu, dass dringend qualifizierte Mitarbeiter für die Werkstatt, Ingenieure und technisch-kaufmännisch ausgebildetes Personal gesucht werden.

Mit Blick auf das Auslaufen der drei Projekte, stellt sich für den CEO der RUAG Land Systems, Urs Breitmeier, bereits heute die Herausforderung, neue Märkte zu erschliessen, damit den Mitarbeitenden eine Perspektive in die Zukunft geboten werden kann.

Gemäss den Planungen im VBS ist nicht damit zu rechnen, dass nach 2012 weitere Grossprojekte vorgesehen sind, von denen die RUAG Land Systems profitieren könnte. Es geht darum, die hohe technische Kompetenz und das vorhandene Potenzial der Mitarbeiter langfristig zu erhalten.

Anerkannter Partner

Urs Breitmeier ist bestrebt, mit den herausragenden Produkten seines Bereiches

in der europäischen Rüstungsindustrie ein bedeutsamer Partner zu werden. Damit stellt er gleichzeitig sicher, dass das Aufwuchskonzept der Schweizer Armee bei Bedarf umgesetzt werden kann.

Die RUAG Land Systems hat deshalb für die Zukunft drei Geschäftsfelder bestimmt, in denen eigene Mittel in die Entwicklung neuer Produkte investiert werden, um das vorhandene Wissen und Können einerseits zu erhalten und andererseits auszubauen. Bei den drei Gebieten handelt es sich um:

- Schwere Waffensysteme
- Führung
- Schutz

Schwere Waffensysteme

Auf dem Gebiet der schweren Waffensysteme will Urs Breitmeier in unserem Land heute und in Zukunft bei allen eingesetzten Kettenfahrzeugen und grosskalibrigen Waffensystemen die Rolle des Material-Kompetenz-Zentrums (MKZ) wahrnehmen.

Im Moment betrifft dies die Plattformen Panzerhaubitze M 109, den Leopard 2 und den Schützenpanzer 2000 sowie in ab-



Schwere Waffensysteme: Die RUAG Land Systems ist bei allen Schweizer Projekten wie dem Kampfpanzer Leopard, dem Brückenlegepanzer und dem Geniepanzer bereits bei der Entwicklung beteiligt.

nehmendem Ausmass den Schützenpanzer M 113 und die Festungsartillerie.

Das Ziel ist, in allen Projekten, welche diese Systeme betreffen oder sie ablösen, das Mandat des Generalunternehmers bereits in der Phase der Entwicklung wahrzunehmen. Unter diesem Aspekt sind die Entwicklungsinvestitionen in den Geniepanzer und den Brückenlegepanzer zu sehen. Es versteht sich, dass mit den gewonnenen Erfahrungen die Aussicht auf Erfolge im Export steigen.

Mit dem gemeinsam mit Rheinmetall entwickelten Geniepanzer Zodiak, basierend auf dem Chassis des Leopard, sind neben der Schweiz (zwölf Fahrzeuge) weitere Verträge mit Holland und Schweden über die Lieferung von 16 Fahrzeugen für rund 100 Millionen Euro unterzeichnet. Zehn Fahrzeuge übernehmen die Holländer und sechs das schwedische Heer. Von diesem Grossauftrag profitiert die RUAG mit rund 50 Millionen Euro.

Die Tests der finnischen Armee mit dem in Thun gebauten Brückenlegepanzer, ebenfalls auf dem Chassis des Leopard, sind erfolgreich abgeschlossen.

Das von der RUAG entwickelte Modernisierungsprogramm für die Panzerhaubitze M 109 konnte bereits in über 500 Haubitzen in den Armeen der Schweiz, Österreichs, Norwegens, Chiles und der Golfstaaten eingebaut werden. Das Programm erhöht die Feuerkraft, die Überlebensfähigkeit und den Unterhalt der Haubitzen.

Für die Führung

Die Schweizer Armee und die meisten anderen Armeen investieren grosse Beträge in die Verbesserung der Führungsinfra-



Seit dem 1. September 2006 ist Urs Breitmeier CEO der RUAG Land Systems in Thun. Bevor er diese Funktion übernahm, war er Leiter Verkauf und Systemmanagement bei der RUAG Land Systems. Breitmeier ist Maschineningenieur FH, diplomierter Physiker ETH und hat ein MBA erworben.

struktur. Die RUAG Land Systems beabsichtigt nicht, eigene Führungssysteme zu entwickeln, sie will aber bei der Integration eine führende Rolle übernehmen. International will der Bereich eine bedeutende Rolle bei der Bereitstellung von sogenannter Führungshardware erreichen.

Schutzmodule

Darunter fällt die Entwicklung und Herstellung von Spezialcontainern, welche Schutz gegen elektromagnetische Strahlungen und gegen Beschuss bieten. Im Weiteren bietet RUAG Land Systems Querschnittskomponenten an, die es erlauben, ohne grundlegende Design-Änderungen neue technische Komponenten und Funk-

tionen in ein System zu integrieren. Es handelt sich dabei beispielsweise um Bedien- und Anzeige-Module.

Der Schutz von Fahrzeugen aller Art gegen Beschuss, gegen Minen oder am Strassenrand zur Explosion gebrachte Sprengladungen beschäftigt vor allem jene Streitkräfte, die in Irak und Afghanistan im Einsatz stehen.

Die RUAG verfügt im Bereich der adaptiven Schutzsysteme über langjährige Erfahrung. Bereits für den Kampfpanzer 68/88 wurden derartige Mittel entwickelt. Diese Systeme können je nach Kundenwunsch modular aufgebaut geliefert werden. Zurzeit liefert die RUAG Land Systems den von ihr entwickelten Dachschutz an die holländische Armee. Dort werden 184 Kampfschützenpanzer CV 90 damit ausgerüstet.

Rahmenbedingungen

Damit die RUAG Land Systems die gewählte Ausrichtung umsetzen kann, ist sie darauf angewiesen, sich mit der ausländischen Konkurrenz messen zu können. Das bedingt, dass exportiert werden darf.

Die jüngste Volksinitiative der GSoA für ein Verbot des Exports von Kriegsmaterial würde bei einer Annahme der Abstimmung, die RUAG vor eine fast unlösbare Aufgabe stellen. Dazu käme, dass das Aufwuchskonzept der Armee zur Makulatur würde. +



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

Pentagon bestellt Airbus-Tanker für amerikanische Luftwaffe



Airbus-Tanker, wie er in die USA geliefert werden soll (Computersimulation).

Überraschend hat der Airbus-Konzern zusammen mit dem amerikanischen Rüstungsunternehmen Northrop Grumman am 29. Februar 2008 den Pentagon-Auftrag für neue Tanker der amerikanischen Luftwaffe erhalten. Der Auftrag umfasst 179 Flugzeuge des Typs KC-45A und hat einen Wert von rund 35 Milliarden Dollar. Damit gehört der Auftrag zu den drei grössten Posten, welche die US-Luftwaffe je vergeben hat.

Bis Ende Februar hatten die Experten geglaubt, dass der Auftrag aus politischen Gründen an Boeing gehen würde. Bereits erhebt sich im Bundesstaat Washington, wo Boeing zuhause ist, scharfer Protest gegen den Airbus-Vertrag. *spi.*