

Dr. Lukas Braunschweiler : CEO RUAG Holding AG

Autor(en): **Markwalder, Alfred**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift**

Band (Jahr): **175 (2009)**

Heft 11

PDF erstellt am: **14.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-393>

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.

Dr. Lukas Braunschweiler: CEO RUAG Holding AG

Am 1. Juni 2009 hat Lukas Braunschweiler die operative Führung der RUAG Holding AG übernommen. Anlässlich des 10-jährigen Firmenjubiläums konnte die ASMZ mit dem international erfahrenen CEO ein Gespräch führen. Er äusserte sich dabei zu Fragen der Technologieentwicklung, dem Verhältnis RUAG und Schweizer Armee sowie zur Weiterentwicklung der RUAG.

Alfred Markwalder, Redaktor ASMZ

Herr Dr. Braunschweiler, Sie sind aus einem kalifornischen High-Tech Unternehmen in die Schweiz zurückgekehrt, um RUAG zu führen. Welches waren die Anreize zu diesem doch wegweisenden Schritt und wie ist Ihre Beurteilung nachdem Sie einige Monate im Amt sind?

Es war immer mein Ziel, nach der sehr interessanten und lehrreichen Zeit im Ausland wieder in die Schweiz zurückzukehren, um hier eine anspruchsvolle Aufgabe zu übernehmen. Und die habe ich jetzt bei der RUAG gefunden. Ich bin von der Entwicklung der RUAG in den letzten 10 Jahren vom staatlichen Rüstungsunternehmen zum internationalen Technologieunternehmen sehr beeindruckt und freue mich auf die Weiterentwicklung. Zudem liegt mir die Schweiz sehr am Herzen und ich glaube, dass ich mit dieser neuen Aufgabe meinem Land etwas zurückgeben kann.

Sie sind an Ihrem ersten Arbeitstag mit einem Coup gestartet, indem Sie den Kauf von Oerlikon Space ankündigten. Sind weitere Akquisitionen geplant, wenn ja in welchem Zeitraum und in welchen Bereichen?

Es ist tatsächlich so, dass die Ankündigung der Akquisition von Oerlikon Space mit 380 Mitarbeitenden zu meinem Start als CEO der RUAG Holding erfolgte. Die Vorbereitungen, in welche ich einbezogen wurde, liefen natürlich vorgängig und sind eine Weiterführung der im Jahre 2008 getätigten Käufe von Saab Space und deren Tochtergesellschaft Austrian Aerospace. Heute ist RUAG der grösste unabhängige Lieferant von Raumfahrtprodukten und -dienstleistungen in Europa. Weitere Akquisitionen müssten selbstverständlich in engstem Zusammenhang mit unseren technologischen Aktivitäten stehen, aber auch finanziell und managementmässig

verdaut werden können. Wachstum um jeden Preis ist nicht mein Ziel und würde auch im Verwaltungsrat keine Zustimmung finden.

Vor 10 Jahren erwirtschaftete die RUAG ungefähr 90 % des Umsatzes mit der Schweizer Armee, heute sind es noch rund 30 %. Wie wichtig ist die Schweizer Armee für die RUAG, und kennt Ihre Unternehmung die technologischen Bedürfnisse unserer Armee?

Das VBS bzw. die Schweizer Armee ist nach wie vor der grösste und bedeutendste Einzelkunde der RUAG. Das Zusammenspiel zwischen der Armee, der armasuisse und der RUAG funktioniert aus meiner Sicht gut. Wir erarbeiten für die technologischen Bedürfnisse – auch im Rahmen von Grossprojekten – gute Lösungen, die auch auf dem internationalen Markt auf Zuspruch stossen. Das führt dann zu entsprechendem Know-how und dem nötigen Technologietransfer. Damit erfüllen wir die von der Armee gestellten Anforderungen.

Bearbeitungszentrum der RUAG Fotos: RUAG



Der Bundesrat hat die «Eignerstrategie für die RUAG» verabschiedet. Können Sie die darin gemachten Aussagen nachvollziehen oder braucht es Ihrer Ansicht nach Anpassungen? Soll das Aktionariat geöffnet werden?

Zurzeit wird der Sicherheitspolitische Bericht 2009 erarbeitet, welcher im Januar 2010 im Bundesrat diskutiert werden soll. Aufgrund dieses Berichts wird die bestehende Rüstungspolitik überprüft und eventuell angepasst werden. Erst nach diesen Schritten wird die Eignerstrategie der RUAG zur Diskussion gestellt werden können. Mit der rasanten technologischen Entwicklung und aufgrund politischer Gegebenheiten sind Anpassungen der Eignerstrategie möglich. Was die Öffnung des Aktionariats anbetrifft, liegt der Ent-

scheid beim Bund. Es gäbe in der Tat Gründe für eine Publikumsöffnung: Etwa, wenn eine unserer sechs Divisionen eine Partnerschaft eingehen will. Ein weiterer Grund könnte die Frage nach der Ordnungspolitik sein, weil unser Umsatzanteil mit dem Bund relativ gesehen schrumpft. Heute ist die Öffnung aber kein Thema.

«Wir sind auf die beiden Märkte Aerospace und Defence ausgerichtet, wo wir sowohl zivile als auch militärische Kunden haben.»

In unserem System spielen regionale Aspekte eine wichtige Rolle. Welche Konflikte ergeben sich hinsichtlich des Fragenkomplexes «Regionalpolitik versus Profitabilität»?

Betriebswirtschaftliche Aspekte sind für die RUAG, aber auch für die Eidgenossenschaft als Alleinaktionär, sehr wichtig. Wir haben aufgrund der Geschichte unseres Unternehmens auch regionale Verankerungen, die von Fall zu Fall betrachtet werden: Die damit zusammenhängenden Fragenkomplexe müssen ganzheitlich angegangen werden und schlussendlich für alle Beteiligten stimmen.

Ist es aus Ihrer Sicht richtig, dass die Armee mit einem hohen Vertreter im Verwaltungsrat der RUAG Einsitz nimmt?

Ja, die Vertretung durch Divisionär Bölsterli im Verwaltungsrat der RUAG erachte ich als richtig und wertvoll für alle Beteiligten.

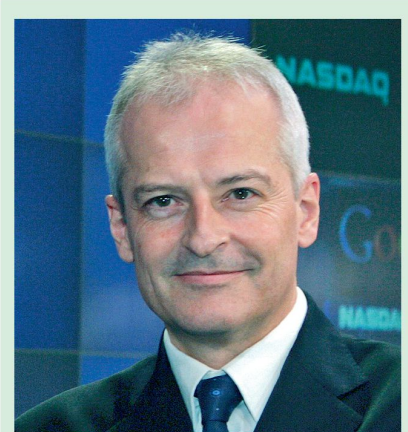
RUAG ist heute auf die beiden Märkte «Aerospace» und «Defence» ausgerichtet. Dabei fokussiert sich Aerospace auf die Geschäftsfelder bzw. Divisionen Space, Aviation und Technology, während Defence auf Electronics, Ammotec und Land Systems ausgerichtet ist. Erachten Sie diese Struktur als zukunftsgerichtet?

Im Kreise der Konzernleitung und des Verwaltungsrates haben wir in den letzten Monaten die erwähnte Ausrichtung diskutiert und für richtig befunden. Wir sind auf die beiden Märkte Aerospace und Defence ausgerichtet, wo wir sowohl zivile als auch militärische Kunden haben, und die Umsätze sind praktisch gleich hoch. Wir haben grosses Potenzial, um weiter nachhaltig profitabel zu wachsen. In Zukunft werden wir die Innovationspotenziale in den sechs Divisionen noch konsequenter abrufen und die internationale Ausrichtung fokussiert verstärken.

In Medien wird RUAG häufig als «bundeseigene Waffenschmiede» erwähnt, welche für die Armee (zu) teuer produzieren. Wie geben Sie mit solchen Aussagen um?

Ich bin mir bewusst, dass es schwierig ist, einmal geprägte Begriffe aus der Welt zu schaffen, auch wenn diese längstens überholt sind. Dies ist ein langfristiger Prozess, an welchem wir arbeiten. Veranstaltungen wie unser 10-jähriges Jubiläum tragen dazu bei. Bezüglich Ihrer Frage betreffend hoher Kosten treten wir gerne mit «Facts and Figures» an. Dabei bin ich positiv gestimmt, denn wir arbeiten effizient und kostenbewusst.

Herr Braunschweiler, die ASMZ dankt Ihnen für die Beantwortung der Fragen und wünscht Ihnen persönlich und der RUAG viel Erfolg!



Lukas Braunschweiler

CEO RUAG Holding AG

Lukas Braunschweiler ist verheiratet und hat zwei erwachsene Söhne, die beide wie er einen technischen Berufsweg eingeschlagen haben. Er selber studierte an der ETH Zürich physikalische Chemie und doktorierte anschliessend beim späteren Nobelpreisträger Richard Ernst auf dem Gebiet der Magnetresonanz-Spektroskopie (NMR). Im Anschluss wechselte er in die Industrie zu Huber+Suhner, um seinem Bedürfnis nach praktischer Umsetzung des Gelernten nachkommen zu können. Seine weiteren beruflichen Stationen waren Landis+Gyr und die Messgeräte-Spezialistin Mettler Toledo, für die er schliesslich in die USA übersiedelte. Zuletzt war Braunschweiler sieben Jahre CEO des kalifornischen Analysegeräte-Herstellers Dionex, eines international tätigen Hightech-Unternehmens mit über 1100 Mitarbeitenden und Kunden aus Pharma-, Wasser-, Nahrungsmittel- und Energieindustrie. Als Hauptmann der Artillerie war Braunschweiler stellvertretender Kommandant einer Panzerhaubitzenabteilung der Schweizer Armee.

Ma



ESSENTIAL GEAR.

Invented in the United States. Made in Switzerland.
www.luminox.com

Das Luminox SEAL Dive Modell Nr. 8052:
Ø 44 mm, CHF 700.- (UVP)

Ultimatives stromunabhängiges Beleuchtungssystem. 100 x länger und heller als herkömmliche Leuchtuhren, garantiert während 25 Jahren.
Auf Luminox vertrauen: FBI, CIA, U.S. Navy SEAL, US Air Force und Menschen die in der Freizeit und im Beruf hohe Anforderungen an eine gut ablesbare Uhr in der Dämmerung und in der Nacht haben.

Jetzt neu im Uhren- und Waffenfachhandel erhältlich.

Mondaine Watch Ltd
T 043 344 48 33
swissmarket@mondaine.ch

