

RUAG Aviation unter neuer Führung

Autor(en): **Markwalder, Alfred / Berner, Philipp**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **177 (2011)**

Heft 7

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-178547>

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.

RUAG Aviation unter neuer Führung

Seit dem 1. Dezember 2010 leitet Philipp Berner die Division RUAG Aviation und zeigt im Gespräch mit der ASMZ auf, wie sich die Bereiche Business Aviation und Military Aviation ergänzen und wie diese für eine erfolgreiche Zukunft ausgerichtet sind.

Alfred Markwalder,
Stellvertretender Chefredaktor ASMZ

Herr Berner, am 1. Dezember 2010 haben Sie die Führung von RUAG Aviation übernommen. Wie haben Sie die erste Phase Ihrer neuen Tätigkeit fuhrungsmässig erlebt?

Nach meinen Tätigkeiten zuerst in der Raumfahrt und seit 10 Jahren bei der RUAG habe ich im geschäftlichen Sinne keine Überraschungen erlebt. Hinsichtlich meiner 2000 Mitarbeitenden wurde ich ausschliesslich nochmals positiv überrascht wie diese mitdenken und mithelfen, RUAG Aviation voranzubringen.

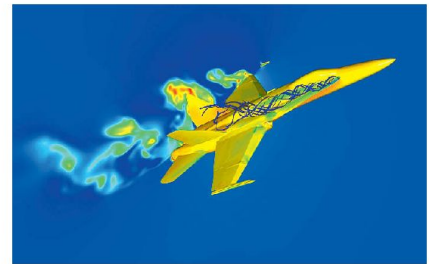
Hinzu kommt die sehr gute und konstruktive Zusammenarbeit mit meinem Managementteam und mit meinen Kollegen in der Konzernleitung und mit unserem CEO Dr. Lukas Braunschweiler. Fokussiert auf unsere Kerngeschäfte ge-

hen wir Strategien an und wir arbeiten gemeinsam daran, RUAG für unsere Kunden und Mitarbeitenden schrittweise weiter voranzubringen.

RUAG Aviation positioniert sich als führende Life-Cycle-Support Firma für ausgewählte militärische (Schweizer und Deutsche Luftwaffe) und zivile Flugzeuge und stärkt damit die Rolle als Technologiepartner weiter. Wir basieren dabei auf unseren drei Kernkompetenzen: Militärischer Systemunterhalt, Ziviler Systemunterhalt sowie Komponenten-Unterhalt.

Der Fokus der Tätigkeiten liegt sowohl im zivilen als auch im militärischen Business. Welche Herausforderung bietet die doch völlig unterschiedliche Kundschaft?

Die Herausforderung besteht darin, trotz unterschiedlicher Kundschaft Synergien zwischen diesen Business Units zu erzielen und den Kunden gerade damit Mehrwert zu schaffen. Wir sehen Kostensynergien zwischen zivilem und militärischem Geschäft, insbesondere auf Stufe



F/A-18 zur numerischen Strömungsberechnung im Windkanal.

Komponenten, speziell bei Produktinnovationen. Zudem erzielen wir durch die Internationalisierung Marktbearbeitungssynergien.

Die Ausbildung in der Armee wird häufig als richtungsweisend für Führungsaufgaben in der Wirtschaft bezeichnet. Wie haben Sie Ihre Führungsausbildung erlebt und wie setzen Sie diese um?

Ich habe meine militärische Ausbildung in bester Erinnerung und ich profitiere auch in meiner Führungsfunktion sowie im Umgang mit meinen Mitarbeitenden, die dieselbe Ausbildung genossen haben, davon. Sie ist aus meiner Sicht insbesondere in Krisensituationen sehr hilfreich, weil wir dieselbe Sprache sprechen und einen kühlen Kopf bewahren. Darüber hinaus sind aber auch betriebswirtschaftliche Aspekte von grosser Bedeutung. So sind für mich auch Markt- und Branchenkenntnisse und der Dialog mit allen Anspruchsgruppen entscheidend. Führen heisst ja immer mit Menschen umgehen können. So ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor von RUAG aus meiner Sicht die partnerschaftliche Arbeit im Dialog mit allen unseren Anspruchsgruppen, sei es mit unseren Kunden, Mitarbeitenden, Politikern oder Partnern.

RUAG investiert stark in Forschung und Entwicklung. Wie stark ist die Division Aviation in diesem Gebiet? Wo liegen die Schwergewichte?

WE-89: Werterhaltung
Superpuma.

Bilder: RUAG



Dies ist richtig. Ein ganz wesentliches und allen Divisionen gemeinsames Element unserer RUAG Strategie ist die Erkenntnis, dass Innovationen RUAG antreiben. Daraus entstand die Forderung nach dem klaren Fokus auf und die Bekennnis zur nachhaltigen Innovation, um damit primär unsere Kundenmärkte und –nischen zu stimulieren und unsere F&E-Produktivität zu erhöhen. Im 2010 hat RUAG 10% des Nettoumsatzes für F&E aufgewendet. Der Anteil am F&E-Aufwand der RUAG Aviation betrug 14%. Schwergewichtig investieren wir in die Do228New Generation, den Ausbau der Unterhaltskompetenz Eurocopter 635 und F/A-18 sowie in Selbstschutzsysteme. Wir betreiben ein Kompetenzzentrum Engineering in der Business Unit Aviation Products and Subsystems, welches für die Ausführung von Entwicklungsleistungen für Kunden verantwortlich ist. Unsere modernen Windkanalanlagen stehen Kunden aus Luft- und Raumfahrt sowie der Automobilindustrie für aerodynamische Untersuchungen zur Verfügung. Hier arbeiten unsere Ingenieure und Spezialisten an neuen Technologien und kooperieren dabei mit Universitäten und Hochschulen, aber auch direkt mit Kunden.

Das Projekt Tigerteilersatz (TTE) ist in der Politik und in der Schweizer Armee ein Dauerthema. Wie stark ist RUAG Aviation von einer baldigen Realisierung betroffen? Sie haben mit den potentiellen Lieferanten Zusammenarbeitsvereinbarungen unterzeichnet. Welche Vorteile ergeben sich für RUAG Aviation aus diesen Vereinbarungen?

Nach wie vor ist es für RUAG wichtig, das Kompetenzzentrum für die Schweizer Luftwaffe für Maintenance, Repair

Die zu 100% der Eidgenossenschaft gehörende RUAG Holding AG setzt sich aus folgenden Divisionen zusammen:

- Space
- Aviation
- Technology
- Ammotec
- Defence

Mit 7700 Mitarbeitenden erwirtschaftete die Holding im Jahre 2010 knapp 1,8 Mia. Franken Umsatz, wobei dieser zu 52% im zivilen und zu 48% im militärischen Bereich anfiel. Das VBS ist mit 35% des Umsatzes nach wie vor der grösste Einzelkunde der RUAG.

and Overhaul (MRO) zu sein. Das gilt für die bestehende Flotte und für allfällige neue Flugzeuge. Damit erhalten wir das wichtige Know-How in der Schweiz und schaffen bzw. erhalten hoch qualifizierte Arbeitsplätze in der Schweiz.

Der Entscheid zum TTE liegt allein bei der Politik nach den entsprechenden Vorbereitungsarbeiten von armasuisse und Verteidigung. Danach richten wir uns.

RUAG Aviation ist breit abgestützt und damit ist unsere Zukunft nicht alleine vom TTE-Entscheid abhängig.

Sind die Zusammenarbeitsvereinbarungen mit Firmen wie Cassidian, Boeing, Saab, Dassault, Pilatus, Eurocopter u. a. eine Absicherung für die Zukunft von RUAG Aviation? Wo sehen Sie weitere Entwicklungen? Welche?

Von Absicherung kann keine Rede sein. Es geht vielmehr um die Sicherheit und Unabhängigkeit sowie um eine hohe Verfügbarkeit der Flotte und den Aufbau/Erhalt des Technologie-Know-Hows zugunsten der Schweizer Luftwaffe. Deshalb erarbeitet RUAG mit OEM's (Original Equipment Manufacturer) und der armasuisse Möglichkeiten, langfristige strategische Industriepartnerschaften für den Technologietransfer zu schaffen.

Wir stellen aber auch ein Interesse der OEM's an einer Zusammenarbeit mit uns als einem der wenigen unabhängigen Life-Cycle-Support Anbieter fest. Denn es ist eine Win-Win Situation für beide Seiten. Das heisst, es ist für uns ein Vorteil, als Serviceanbieter in den entsprechenden Bereichen nicht selber OEM zu sein.

Wann wird RUAG privatisiert oder allenfalls teilprivatisiert? Ihr Geschäft mit privaten und militärischen Kunden wäre davon stark betroffen. Wie stellen Sie sich dazu?

Privatisierung oder Teilprivatisierung ist Sache unseres Eigentümers, der Eidgenossenschaft. Unabhängig der Frage, ob überhaupt und wann das sein könnte, richten wir uns auf die dafür nötigen Voraussetzungen wie hohe Kundenzufriedenheit, kontinuierliches Wachstum, nachhaltige Gewinnentwicklung, internationale Verankerung und attraktives Arbeitsumfeld aus.

Herr Berner, besten Dank fürs Interview! Die ASMZ wünscht Ihnen persönlich, RUAG Aviation und auch dem RUAG Konzern eine prosperierende Zukunft. ■



Philipp Berner

Mitglied der Konzernleitung
der RUAG Holding AG
CEO RUAG Aviation

Jahrgang 1966
Verheiratet, zwei Töchter
Wohnhaft in Kilchberg
Hobbys: Begeisterter Triathlonsportler,
Skitourenfahren

Ausbildung

Schulen in Baden
1986 Matura Typ C
1986–1992 Universität St. Gallen,
Studium der Wirtschaftswissenschaften

Berufliche Tätigkeiten

1989/90 für Danzas- Seaway
in den USA
1993–2003 Tätig im Bereich Luft- und
Raumfahrt bei HTS AG
2003–2006 Leiter Business Unit
Supply Chain Mgmt RUAG Aerospace
2006–2010 Leiter Business
Unit Military Aviation RUAG Aerospace
Seit 1. Dezember 2010 CEO RUAG
Aviation

Militär

Hptm aD der Rettungstruppen

Weiteres

Vorstandsmitglied der SAIG
(Swiss Aeronautical Industry Group)
Vorstandsmitglied im Swiss Excellence
Forum (EFQM)