Minenräumung: Know-how aus bringt Lebensräume zurück

In der Ukraine rückt ein altes Folgeproblem von Kriegen wieder in den Fokus: Die humanitäre Minenräumung. Philipp von Michaelis, CEO und Mitgründer von Global Clearance Solutions, gibt Einblick in die technologischen und logistischen Konsequenzen. Lohnt sich die neue Jamming-Technologie, welcher Stellenwert kommt Gesamtsystemlösungen zu und wird der enorm gestiegene Bedarf bald wieder einer weltweit sinkenden Nachfrage weichen?

Peter Müller im Gespräch mit Philipp von Michaelis

Am Anfang einer erfolgreichen Unternehmung steht meist eine neue Idee: Welches technologische Produkt oder welche Dienstleistung bildete das Anfangsfundament von Global Clearance Solutions (GCS)?

Philipp von Michaelis: Wir hatten damals, vor mehr als 20 Jahren eine Idee: Wir wollten Minen schneller räumen als dies allein mit Handarbeit möglich war. Zum Wohl der Menschen und auch, weil wir angesichts der vielen schon damals verlegten Minenfelder durchaus einen Markt für solche Geräte sahen. Das erste Gerät war eine Fräsmaschine aus der Forstwirtschaft, die wir modifiziert haben. Das war noch nicht wahnsinnig viel Hightech, aber schon dieses Gerät zeigte das Potenzial auf. Etliche Geräte aus den ersten Jahren sind übrigens bis heute operativ tätig. Das zeigt, wie resilient und langlebig unsere Maschinen bei guter Wartung sind.

Philipp von Michaelis
CEO Global Clearance Solutions AG

Ich nehme an, heute sind es keine umgebauten Forstmaschinen mehr.

Nein, wir haben enorm stark dazugelernt. Die Geräte sind beispielsweise nicht mehr bemannt, sondern werden ferngesteuert betrieben. Entsprechend sind sie typischerweise mit hochwertigen Kamerasystemen und High-Tech-Sensoren zur Minendetektion ausgerüstet. Die Geräte sind auch so geplant, dass sie zusammen mit allen notwendigen Aufsätzen und Werkzeugen in Standard-Containern transportiert werden können. Dies ist enorm wichtig. Es reicht ja nicht, einfach ein gutes Gerät zu haben. Damit eine Minenräummaschine arbeiten kann, müssen wir sie für unsere Kunden auch schnell und pragmatisch an den Einsatzort bringen können. Und diesbezüglich, wie auch bei Service und Unterhalt, kann uns kein Konkurrent das Wasser reichen.

Krieg in der Ukraine beschert exponentielles Wachstum

Wenn Sie das heutige Angebot kurz zusammenfassen: Wie lässt sich die aktuelle Produktpalette von GCS am prägnantesten charakterisieren?

der Schweiz

◀ Die Produktpalette von GCS.
Bilder: Global Clearance Solutions AG

GLOBAL CLEARANCE SOLUTIONS AG
Facts and Figures

- **Firmenname:** Global Clearance Solutions AG (GCS)
- **Gründungsjahr:** 2015
- **Wichtigste Produkte:** Minenräumgeräte, davon GCS-200
- **CEO (Schweiz):** Philipp von Michaelis
- **Hauptsitz Schweiz:** Wolleraustrasse 41a, 8807 Freienbach
- **Standorte Schweiz (Anzahl):** 2
- **Angestellte Schweiz (FTE):** 20
- **Angestellte international (FTE):** 100
- **Nettoumsatz 2022:** >20 Mio. CHF
- **Nettoumsatz 2023 (erwartet):** >30 Mio. CHF
- **Weitere Informationen:** www.gcs.ch

Geschäftsjahr 2022

Unsere Minenräumgeräte – wir haben davon zwei Varianten – sind sicherlich das prominenteste Produkt. Nicht zuletzt, weil der Bedarf wegen des Kriegs in der Ukraine enorm angestiegen ist. In der Ukraine sind wir klar die Nummer Eins, was die Anzahl gelieferter Minenräumgeräte angeht. Bis Ende Jahr werden wir gegen 25 Maschinen in die Ukraine bringen, bis im Frühling 2024 rund 40. Wir haben vor kurzem auch eine Niederlassung in der Ukraine eröffnet und betreiben eine eigene Werkstatt. Aber die Minenräumgeräte sind schliesslich nur eines von vielen Produkten. GCS bietet ein umfangreiches Portfolio an Lösungen zur Vermeidung, Identifizierung und Beseitigung von explosiven Gefahren. Nebst Personen- und Panzerminen gehören auch Blindgänger oder Sprengfallen dazu. Die DNA von GCS ist es, sichere Lebensräume zu schaffen. Konkret geht es stets darum, Gebiete, die durch einen bewaffneten Konflikt kontaminiert wurden, wieder einem zivilem Nutzen zuzuführen. Dies gewährleisten wir durch die Verbindung von technologischer und operationeller Kompetenz.

> **«In der Ukraine sind wir klar die Nummer Eins, was die Anzahl gelieferter Minenräumgeräte angeht.»**
> Philipp von Michaelis, CEO GCS AG

Geräte und Dienstleistungen aus einer Hand

Marketingmässig wird gerne auf die Unique Selling Proposition verwiesen: Durch welche Einzigartigkeit soll GCS bei der Kundschaft wahrgenommen werden?
Wir sind der einzige Anbieter in unserem Marktsegment, der sowohl Hardware als auch umfassende Dienstleistungen in hoher Qualität anbieten kann. Wir liefern also nicht einfach ein Gerät, sondern wir übernehmen auf Wunsch auch die Planung der Einsätze oder führen Schulungen oder die Minenräumung mit eigenen Teams durch. Wir haben in den letzten Jahren in sehr vielen Ländern der Welt – unter anderem im Irak, im Sudan und in Kolumbien – Projekte durchgeführt und uns ein Know-how angeeignet, das seinesgleichen sucht. Wir haben auch zahlreiche Ausschreibungen gewonnen, teilweise gegen NGOs, weil wir mit unseren Maschinen schlicht kosteneffizienter Flächen säubern können als andere. Die Maschinen sind teuer, gewiss, aber sie sind eben bei richtigem Einsatz auch enorm effizient. Anmerken möchte ich, dass wir ein inhabergeführtes Unternehmen sind, das zudem einen starken und langfristig denkenden Investor an seiner Seite weiss. Das macht uns zu einem höchst zuverlässigen Partner.

Die Corona-Pandemie, der Ukraine-Krieg und Lieferengpässe, um nur wenige Stichworte zu nennen, hinterlassen überall Spuren: Inwiefern ist Ihre Unternehmung davon betroffen?
Nicht nur unsere Maschinen sind stabil. Wir haben auch unser Unternehmen sehr resilient aufgestellt. Wir setzen auf unterschiedliche Geschäftsmodelle. Dies bedeutet, dass wir uns, auch im Falle von exogenen Schocks, auf eine weitestgehend stabile Geschäftentwicklung verlassen können. Sowohl die Co-

rona-Pandemie wie auch der laufende Ukraine-Konflikt haben diese Strategie bestätigt.

Integration der Jamming-Technologie

Heute wird meist übereinstimmend festgestellt, das Militär sei nicht mehr der technologische Treiber. Wie nehmen Sie diese Entwicklung in Ihrem Tätigkeitsbereich wahr?
Wir sehen das Militär durchaus noch als wichtigen Innovationstreiber. Wir versuchen aber bei der Entwicklung unserer Lösungen auch auf Anwendungen aus anderen Branchen zurückzugreifen.

Welcher Stellenwert kommt bei Ihnen dem Forschungs- und Entwicklungsbereich zu?
Unseren Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten kommt ein zunehmend höherer Stellenwert zu, besonders in der Schweiz, wo wir unseren Hauptsitz haben. Wir verlassen uns hier je nach Anwendungsbereich und benötigter Kompetenz sowohl auf eigene Kapazitäten wie auch auf externe Dienstleister. Vor kurzem haben wir einen Anbieter von Jamming-Produkten übernommen, damit wir diese wichtige Technologie unter unserem Dach weiterentwickeln können. Jamming-Technologien sind für die Beseitigung von Kampfmitteln zunehmend wichtig. Mit dem Blockieren von Funksignalen erhöhen sie die Sicherheit derjenigen, die die Explosivkörper beseitigen und sie sind damit ein wichtiges Mittel, damit wir Gebiete effizient räumen und wieder für Zivilisten nutzbar machen können.

Wichtigkeit des zivilen humanitären Nutzens

Die Armee beklagt immer wieder die fehlende Planungssicherheit. Wie nehmen Sie die aktuelle Situation wahr?
Wir müssen generell feststellen, dass wir – aus geopolitischen Gründen – in sehr instabilen Zeiten leben, und folglich eine langfristige Planung unserer Geschäftstätigkeiten mit sehr viel Unsicherheit behaftet ist. Wir gehen davon aus, dass dieser Zustand anhalten wird. Wir versuchen, dem mit einer agilen Organisation und kurzen Entscheidungswegen entgegenzuwirken.

«Die Maschinen sind teuer, gewiss, aber sie sind eben bei richtigem Einsatz auch enorm effizient.»

Philipp von Michaelis, CEO GCS AG

Welche Bedeutung kommt aktuell dem eigentlichen Rüstungsbereich bei GCS zu, verglichen mit Dual-Use- sowie rein zivilen Gütern und Dienstleistungen?
Die meisten unserer Produkte sind entweder im Dual-Use-Bereich oder im Rüstungsbereich einsetzbar. Daran wird sich mittel- und langfristig auch nichts ändern. Es hilft uns allerdings, dass die meisten unserer Produkte, unabhängig vom Endnutzer, einem zivilen, nachhaltigen, oft auch humanitären Nutzen dienen. Klar ist auch: Unsere Minenräumgeräte sind zwar robust, aber sie sind nicht geeignet für den Einsatz an der Front, wo spezielle Minenräumpanzer gefragt sind. Unsere Minenräumgeräte sind dafür ausgelegt, in Gebieten, die nicht unter Beschuss geraten, Minen zu räumen.

Potenzial von Offset-Geschäften noch offen

Das öffentliche Beschaffungsrecht wurde vor über einem Jahr totalrevidiert: Hatte dies auch Auswirkungen auf Ihren Tätigkeitsbereich?
Das können wir so noch nicht kommentieren. Auf Grund unserer Zusammenarbeit mit sehr vielen unterschiedlichen Beschaffungsstellen auf der ganzen Welt können wir aber sagen: Die Beschaffungsprozesse in der Schweiz sind höchst professionell aufgesetzt – wir wissen dies zu schätzen.

Beschaffungen von Rüstungsgütern werden – nicht nur in der Schweiz – in der Mehrzahl der Fälle nicht öffentlich ausgeschrieben. Wie beurteilen Sie dieses Vorgehen?
Wir sind zurzeit nicht davon betroffen.

Kontrovers diskutiert werden in der Öffentlichkeit die Offset-Geschäfte. Werden Offset-Geschäfte eher als Bremsklotz bei der Offerteingabe oder als Türöffner und Technologietransfer wahrgenommen?
Wir sind dabei, das Potenzial für Offset-Geschäfte zu analysieren, haben aber bisher noch keine greifbare Geschäftsmöglichkeit identifiziert.

Vorteil dank Produktionsstätte im Ausland

Umstritten ist aktuell auch die restriktive Rüstungsexportpolitik der Schweiz. Wie stark fühlen Sie sich durch die geltenden Bestimmungen eingeschränkt?
Wir haben rein beobachtend zur Kenntnis genommen, dass dieses Thema hierzulande

◄ Ferngesteuerte, sichere Technologie.

Die beiden Räumgeräte GCS-200 and GCS-100.

Blick in die Produtionshalle von GCS.

breit diskutiert wird. Mit unserer Produktepalette sind wird davon jedoch nicht wirklich betroffen. Wir können gut mit der aktuellen Gesetzgebung leben. (GCS besitzt eine wichtige Produktionsstätte in Süddeutschland; Anm. der Red.) Wir versuchen durch einen aktiven Dialog mit den relevanten Behörden mögliche Risiken früh zu verstehen und wo nötig abzufedern.

Rüstungsunternehmen benötigen meist hochqualifiziertes Personal. Bietet Ihnen der Schweizer Arbeitsmarkt diesbezüglich genügend Entwicklungs- und Rekrutierungsmöglichkeiten?
Wie viele andere sind auch wir vom Fachkräftemangel betroffen und kämpfen daher um Talente. Das gilt für den Standort in der Schweiz, aber auch für unsere Produktion in Süddeutschland.

Besonderer Fokus auf Unterhalt und Instandhaltung

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?
Eine nachhaltige und vorausschauende Planung ist für den effektiven Einsatz unserer Lösungen unerlässlich. Den Themen Unterhalt, Instandhaltung und Weiterentwicklung kommt daher eine essenzielle Bedeutung zu, wir legen darauf bei der Betreuung unserer Kunden einen besonderen Fokus. Die spezifische Frage zu den Materialkompetenzzentren können wir nicht beantworten, wir sind von dieser Fragestellung zurzeit nicht betroffen.

Die Schweizer Armee leidet an unvollständiger und teilweise veralteter Ausrüstung. Nun zeichnen sich finanzielle Lichtblicke ab. Wo müsste aus Ihrer Optik prioritär der Hebel angesetzt werden?
Als Nischenanbieter sehen wir uns nicht in einer Position, zu übergeordneten Beschaffungsstrategien Ratschläge zu erteilen. Auf einer allgemeinen Ebene lässt sich festhalten: Als Erstes müssen langfristige Bedürfnisse und Fähigkeiten klar definiert sein. Die Industrie sollte frühzeitig eingebunden werden, um Planungssicherheit zu schaffen und später eine verlässliche Umsetzung sicherzustellen. Des Weiteren sollte überprüft werden, wie Anforderungen mit bereits bestehenden Lösungen aus anderen Branchen erfüllt werden können, um hier Zeit und Geld zu sparen.

> **«Den Themen Unterhalt, Instandhaltung und Weiterentwicklung kommt eine essenzielle Bedeutung zu.»**
>
> Philipp von Michaelis, CEO GCS AG

Einsatz von Drohnen zur Aufklärung von Kampfmitteln

Der technologische Wandel nimmt exponentiell zu. Wo zeichnen sich im Kompetenzbereich von GCS die grössten Veränderungen ab?
Wir erweitern ständig unsere Produktpalette, um unser Angebot zu verbessern und neuen Bedürfnissen gerecht zu werden. Zurzeit investieren wir in den Bereich «Detektion», «Störsender» und analysieren den Einsatz von Drohnen für die Aufklärung und Identifizierung von Kampfmitteln.

«Herausforderungen der Zukunft» sind immer grosse Worte. Trotzdem: In welchen Bereichen muss sich GCS kurz- und mittelfristig wohl am ehesten bewähren?
Die grösste Herausforderung ist es, die zukünftigen Fähigkeiten zu antizipieren und die Organisation und Infrastruktur von GCS darauf auszurichten. Wir spüren derzeit einen enormen und zunehmenden Bedarf aus der Ukraine für unsere fernbedienten Minenräumplattformen. Wir können aber noch nicht absehen, ob dies ein anhaltender, weltweiter Trend ist oder wir uns langfristig wieder auf einen niedrigeren Marktbedarf einstellen müssen. Bis dahin werden wir uns darauf konzentrieren, unsere Kunden vor Ort kompetent zu beraten und dafür zu sorgen, dass unsere Lösungen mit höchstmöglicher Effizient und Effektivität eingesetzt werden. Jede Mine, die nicht entdeckt und entfernt wird, hat das Potenzial, in den nächsten Jahren Menschen zu verstümmeln und zu töten. Wir wollen dazu beitragen, dass diese Bedrohung in der Ukraine und auch in anderen Kriegsgebieten auf ein Minimum reduziert wird. ■

Major a D Peter Müller
Dr. rer. pol.
Redaktor ASMZ
peter.mueller@asmz.ch
3672 Oberdiessbach