

CAE setzt trotz Corona auf massives Wachstum

Vor 60 Jahren wurde das Stolberger Unternehmen gegründet. Niels Kröning blickt auf Erfolge und eine Krisen zurück - und nach vorne.

STOLBERG Auch dieser Anlass musste unter ganz besonderen Bedingungen begangen werden: Weil die Corona-Pandemie derzeit nichts anderes zulässt, hat die Stolberger CAE GmbH ihr 60-jähriges Bestehen virtuell gefeiert. So konnten immerhin mehr als 500 Teilnehmer die nunmehr sechs Jahrzehnte lange Firmengeschichte noch einmal Revue passieren lassen und dabei feststellen, dass diese, von einer schwierigen Phase Anfang der 2010er Jahre abgesehen, eine ziemlich erfolgreiche war. An diese Erfolge will **Niels Kröning** in den kommenden Jahren anknüpfen, wie der General Manager Europe im Interview mit **Michael Grobusch** erläutert.

Herr Kröning, Sie haben gerade den 60. Geburtstag von CAE in Stolberg gefeiert. Wie geht es dem Geburtstagskind?

Kröning: Dem geht es sehr gut. 60 Jahre sind für uns ein toller und großer Meilenstein. Wenn man sich überlegt, dass die Bundeswehr vor 66 Jahren gegründet wurde und wir fast seit Anbeginn an der Seite der Streitkräfte stehen, dann ist das eine stolze Historie, die uns wirklich stolz macht und die auch Ansporn ist für uns. Die Errungenschaften der Vergangenheit müssen jeden Tag wieder bestätigt werden. Und ich bin mir sicher, dass unsere Belegschaft, die große CAE-Familie, dass wir das alle gemeinsam Tag für Tag machen werden.

Was macht diese Familie, wie sie es nennen, aus?

Kröning: Unser Anspruch, Weltmarktführer zu sein. Unser gezielter Fokus auf das, was wir tun – also Simulation, Training und Missionsunterstützung. Und unsere Größe und Expertise, die wir als globales Unternehmen mitbringen. All das verbinden wir mit der Agilität und Geschwindigkeit eines Mittelständlers. Der sind wir ja auch mit unseren gut 700 Mitarbeitern in Europa, von denen am Standort Stolberg rund 400 beschäftigt sind.

CAE hat in seiner Geschichte auch eine weniger gute Zeit erlebt.

Kröning: Ja, die hat es auch gegeben, vor acht, neun Jahren. Da gab es Entlassungen und einen Sozialplan. Wo bei es mich, als ich vor zweieinviertel Jahren zur CAE gekommen bin, auch positiv beeindruckt hat, dass viele Kolleginnen und Kollegen, von denen man sich damals trennen musste, inzwischen wieder bei uns sind. Das ist für mich auch ein Zeichen für unsere gute Unternehmenskultur.

Könnte so etwas wie vor acht, neun Jahren wieder passieren? Damals wurden die Einschnitte damit begründet, dass die Kunden, allen voran die Bundesrepublik Deutschland, ihre Verteidigungsausgaben reduziert hätten.

Kröning: Ich weiß nicht, was die nächste Bundestagswahl bringen wird. Und die Corona-Hilfen kosten natürlich auch eine Menge. Ich glaube schon, dass überall Budgets unter Druck geraten. Aber ich sehe uns dafür gut gerüstet. Wir haben auch im vergangenen Jahr und in den zurückliegenden Monaten trotz Corona-Krise weiter eingestellt und unseren Personalplan für Ende März schon vor einem Monat erreicht. Und es gibt noch offene Stellen und den Plan weiter zu wachsen.

Wie stark ist die Abhängigkeit vom Verteidigungshaushalt?

Kröning: Natürlich hilft ein stabiler Verteidigungshaushalt jedem in dieser Branche. Aber ich bin der Meinung, dass gerade wir als CAE Antworten haben für die drängenden Themen wie die



Blick ins Cockpit eines NH90-Helikopter-Simulators der CAE.

FOTOS: CAE

Personalknappheit bei den Streitkräften. Das war immer schon so mit dem klassischen Simulator, aber das gilt vor allem auch für die in Zukunft stärker vernetzte und digitale Trainingsumgebung. Die steht nicht in Konkurrenz zur echten Flugstunde und zur Ausbildungsflugstunde. Aber das Zusammenspiel bringt den absoluten Mehrwert und rein budgetär betrachtet eine Entlastung für einen Bundes- und vor allem Verteidigungshaushalt. Wenn Sie sich eine große Übung vorstellen, dann können Sie natürlich Fighter, Transporter, Hubschrauber, Tankflugzeuge und noch mehr tatsächlich in die Luft schicken. Aber man kann auch, wenn man zum Beispiel die Luftbetankung üben möchte, nur

die Fighter starten lassen und den Rest digital dazu vernetzen. Das hat trotzdem einen Übungseffekt und macht das Training und die Ausbildung sicherer – gerade auch beim Üben von kritischen Manövern. Hinzu kommt, dass jede simulierte Übung und Mission im digitalen Trainingsumfeld deutlich günstiger ist als in live.

Wie groß ist der Unterschied?
Kröning: Grob gesagt kostet sie ein Zehntel. Aber es gibt darüber hinaus auch mit Blick auf die Personalknappheit einen positiven Effekt. Die Streitkräfte haben offene Planstellen. Deshalb sagen wir beispielsweise: Erfahrene Pilotinnen und Piloten werden im Cockpit gebraucht, die Ausbildung können wir übernehmen.

Trainingsprogramme müssen auch entwickelt werden. Wie viel macht dieser Bereich am Gesamtunternehmen aus?

Kröning: Sehr viel, das ist der Bereich, den wir massiv ausgebaut haben. Gerade auch in Stolberg. 30 bis 40 Prozent der Belegschaft in Europa arbeiten im Engineering. Ein weiterer großer Teil ist Customer Training Services. Das sind die Kolleginnen und Kollegen, die an den Außenstandorten tagtäglich das Training und die Simulation sicherstellen.

Welche Rolle spielt der kanadische Mutterkonzern CAE Inc. für die CAE GmbH?

Kröning: Ich bin wirklich stolz und froh über diesen Mutterkonzern. Er bietet uns einerseits die Möglichkeit und das Standing, die vielen großen Projekte, die es gibt, auch bedienen zu können.

ger ist als in live.

Wie groß ist der Unterschied?

Kröning: Grob gesagt kostet sie ein Zehntel. Aber es gibt darüber hinaus auch mit Blick auf die Personalknappheit einen positiven Effekt. Die Streitkräfte haben offene Planstellen. Deshalb sagen wir beispielsweise: Erfahrene Pilotinnen und Piloten werden im Cockpit gebraucht, die Ausbildung können wir übernehmen.

Trainingsprogramme müssen auch entwickelt werden. Wie viel macht dieser Bereich am Gesamtunternehmen aus?

Kröning: Sehr viel, das ist der Bereich, den wir massiv ausgebaut haben. Gerade auch in Stolberg. 30 bis 40 Prozent der Belegschaft in Europa arbeiten im Engineering. Ein weiterer großer Teil ist Customer Training Services. Das sind die Kolleginnen und Kollegen, die an den Außenstandorten tagtäglich das Training und die Simulation sicherstellen.

Welche Rolle spielt der kanadische Mutterkonzern CAE Inc. für die CAE GmbH?

Kröning: Ich bin wirklich stolz und froh über diesen Mutterkonzern. Er bietet uns einerseits die Möglichkeit und das Standing, die vielen großen Projekte, die es gibt, auch bedienen zu können.

Wie stark ist die Abhängigkeit vom Verteidigungshaushalt?

Kröning: Natürlich hilft ein stabiler Verteidigungshaushalt jedem in dieser Branche. Aber ich bin der Meinung, dass gerade wir als CAE Antworten haben für die drängenden Themen wie die

nen. Andererseits bekennt sich unsere Zentrale in Montreal ganz klar zu unserem Standort in Deutschland. Wir verfügen über Plattformen, die global eingesetzt werden. Ein Eurofighter fliegt ja beispielsweise auch nicht nur in Deutschland.

Und wie teilen Sie sich den Markt konzernintern auf?

Kröning: Mein Verantwortungsbereich ist im wesentlichen Kontinentaleuropa. Wir haben Standorte unter anderem in den Niederlanden, Frankreich, Ungarn, Italien und Polen.

Der Umstand, dass Sie weiter wachsen wollen, spricht für eine gute Auftragslage.

Kröning: Ja, wir haben eine robuste, gute Pipeline. Wir sind bis auf eine Ausnahme an allen Flugstandorten der Streitkräfte in Deutschland vertreten. Und die wachsen auch weiter. Darüber hinaus gibt es noch andere Wachstumsbereiche und auch neue Bereiche, die wir unabhängig von der Pandemie-Situation schon immer gesehen haben, zum Beispiel beim Katastrophenschutz und Krisenmanagement und der digitalisierten Ausbildung in diesen Bereichen. Dazu gehören etwa unsere synthetischen Umgebungen. Ich beschreibe das gerne als eine Art digitaler Zwilling der Welt, wo man wirklich die Welt, Städte, einzelne Landkreise und noch mehr eins zu eins abbildet, um sich darin zu bewegen und Dinge nicht nur zu trainieren und auszubilden, sondern auch zu bewältigen. Zum Beispiel kann etwa ein Trainingsszenario in dieser digitalen Trainingsumgebung vorgespult werden, um zu verifizieren, was bei Handlungsschritt eins und was bei Handlungsschritt zwei passiert. Das sind Zukunftsfelder, auf denen wir uns bewegen wollen.

Ließe sich das auch für die Bewältigung der Corona-Pandemie nutzen?

Kröning: Aus meiner persönlichen Sicht kommen wir gut durch diese Corona-Krise. Aber grundsätzlich können wir als CAE beim Katastrophenschutz viel bieten. Da sind wir wieder bei der digitalen Trainingsumgebung. Über die verschiedenen Entscheidungsebenen hinweg vom Minister bis zur Einsatzkraft und über die Einsatzkräfte sozusagen

auf der Horizontalen, da können wir im Verbundtraining noch mehr machen, um besser vorbereitet zu sein. Das muss nicht die nächste Pandemie sein, das kann ein Bundesliga-Spieltag sein, eine Flut, ein Chemieunfall oder eine terroristische Lage. Der Einsatz unserer Technologien macht das Üben einfacher, flexibler, aber auch realitätsnäher – ganz egal ob es um Feuerwehren, THW, Polizei, Bundeswehr, oder auch um medizinisches Personal geht. Mein Eindruck ist, dass die Corona-Krise das Thema Krisenprävention langsam stärker ins Bewusstsein rückt.

In der Corona-Zeit kommt das aber nicht mehr zum Tragen, oder?

Kröning: Ich hoffe, dass wir die Pandemie schnell hinter uns bringen werden. Wenn wir vor einem Jahr in diese Richtung die Initiative ergriffen hätten, dann hätten wir etwas liefern können, das uns schon heute helfen würde.

Und warum haben Sie das nicht getan?

Kröning: Wir haben es versucht. Aber so etwas wird eben auch nicht mal einfach so bestellt. Aus meiner Sicht ist jedoch eine wichtige Lehre aus Corona, dass wir uns als Gesellschaft stärker mit Krisenprävention befassen sollten.

Wie sieht es mit der Auftragsvergabe

be für den schweren Transporthubschrauber der Bundeswehr aus? Das Vergabeverfahren ist im Herbst gestoppt worden.

Kröning: Wir sind in einer exklusiven Partnerschaft mit Boeing. Es gibt zwei Anbieter, einer von ihnen ist Boeing.

Das heißt, für CAE hängt an der Vergabe viel dran.

Kröning: Da hängt für uns in der Tat viel dran. Es gibt eine eingereichte Klage gegen das Vergabeverfahren. Das wird die Vergabe naturgemäß nicht beschleunigen. Aus meiner Sicht brauchen die Streitkräfte diesen Hubschrauber dringend. Man kann aber derzeit nur spekulieren, was passieren wird. Wir werden das natürlich beobachten. Aber die Frage, ob die Vergabe jetzt kommt oder in zwei oder drei Jahren, ändert nichts an unseren Wachstumszielen.

Aber was würde ein solcher Auftrag für die CAE GmbH ausmachen?

Kröning: Das wäre schon ein sehr großer Auftragsingang, der mit einem deutlichen zusätzlichen Personalaufbau und eventuell auch mit Aufbau eines zusätzlichen Standortes verbunden wäre. Wir würden sicherlich mindestens 50 neue Mitarbeiter nur für diesen einen Vertrag einstellen, was bei einer Größenordnung von rund 700 Mitarbeitern in Europa schon eine große Nummer wäre.

Wie sehr wollen Sie, auch unabhängig von diesem Vertrag, in den kommenden Jahren wachsen?

Kröning: Wir sehen das Potenzial, ganz ordentlich eine Schippe draufzutun. Dies wird auch ein signifikantes Wachstum der Belegschaft mit sich bringen.

Sie sind nicht im zivilen, sondern ausschließlich im Militärgeschäft tätig. Spielt Moral in diesem Geschäft eine Rolle?

Kröning: Absolut. Es gibt immer wieder gute Leute, an denen wir interessiert sind, die aber nicht in der Verteidigungsbranche arbeiten möchten. Das respektiere ich, und ich finde es auch sehr wichtig, dass

das respektiert wird. Das gehört zum demokratischen Grundverständnis dazu. Wir haben eine extrem ausgeprägte und gute Wertekultur. Was wir mit unseren Produkten und Lösungen anbieten, macht die

Einsätze sicherer. Das bezieht sich nicht nur auf Einsatzkräfte, sondern das bezieht sich auf den gesamten Einsatz. Ich kann das für mich moralisch absolut vertreten. Ich akzeptiere in einer demokratischen Kultur aber auch jedwede andere Meinung. Es ist ja eine freie Entscheidung, wen ich mir als Arbeitgeber aussuche.

Können Sie sich auch vorstellen, dass Sie einen Auftrag aus moralischen Gründen nicht annehmen?

Kröning: Ja, das ist auch schon vorgekommen. Es gibt definitiv Sachen, die wir bei der CAE nicht machen.

„Es gibt immer wieder gute Leute, an denen wir interessiert sind, die aber nicht in der Verteidigungsbranche arbeiten möchten. Das respektiere ich.“

Niels Kröning

INFO

Weltweit führender Anbieter

CAE mit Hauptsitz in Montreal ist nach eigenen Angaben der weltweit führende Anbieter von komplexen Lösungen für Ausbildung, Training und Simulation im Bereich der zivilen Luftfahrt, Verteidigung und Sicherheit sowie im Gesundheitssektor.

Mit derzeit mehr als 10.500 Mitarbeitern an über 160 Standorten und Ausbildungsstätten in mehr als 35 Ländern hat das kanadische Unternehmen CAE 2019

etwa 150.000 Piloten und weitere 70.000 Crewmitglieder ausgebildet.

Seit seiner Gründung im Jahr 1961 ist das Tochterunternehmen CAE GmbH (bis 2020: CAE Elektronik GmbH) in Stolberg ansässig. Als Partner der deutschen Streitkräfte unterstützt CAE deren Einsatzbereitschaft und Einsatzsicherheit.

Niels Kröning ist seit November 2018 Geschäftsführer der CAE GmbH. Der 42-jährige Jurist ist verheiratet, hat ein Kind und lebt in Nürnberg.