



Drei der Reservisten, die Kontakte zu Start-ups suchen und halten: (v.l.) Christian Höhle, Dr. Hans-Christian-Stockfisch und Fabian Kosider.

Die Problemverliebten

Der Cyber Innovation Hub der Bundeswehr in Berlin ist die Brücke der Streitkräfte in die Start-up-Szene. Für die Truppe und mit ihr entwickeln Zivilisten, Soldaten und Reservisten hier innovative Lösungen. Es geht um Impact und um Output – man spricht die Sprache der Kreativen. Ortsbesuch in einem Berliner Hinterhof.

VON ANDRÉ UZULIS
FOTOS: STEPHAN PRAMME

In einem für Berlin typischen Hinterhof einer früheren Fabrik verbirgt sich die wahrscheinlich hipste Adresse der Bundeswehr. Hier in Charlottenburg ist der Cyber Innovation Hub der Bundeswehr untergebracht. Gegenüber ein Fitnessstudio, in dem gerade coronabedingt unter freiem Himmel die Kurzhanteln gestemmt werden. Hinten geht der Blick auf die Spree. Außen Backsteinfassade, innen Räume mit doppelter Deckenhöhe, wie eben früher in Fabriken üblich, getragen von weiß gekalkten Wänden. Eine frei stehende Küchenzeile mit ein paar Tafeln Kinderschokolade, Hochtische.

Nebenan reiht sich Großraumbüro an Großraumbüro mit Rechnern auf Tischen wie Werkbänken. Von der Decke hängen Kabel. Das Ganze verbunden durch einen futuristischen Flur. So sieht ein Habitat von Tüftlern, Nerds und Um-die-Ecke-Denkern aus. Hier sind auch Begriffe wie Mindset, Change, Agilität und Commitment zu Hause, die durch die Räume schwirren. Ein Ort, der schon durch seine Architektur zum Ausprobieren einlädt, zum Verlassen gewohnter Denkmuster und nicht zuletzt zur Begegnung zwischen jungen Kreativen und der Bundeswehr. Die Location passt in die Welt der Gründer. 500 Kreativbu-

den kommen in Berlin jährlich neu hinzu und machen die Hauptstadt zum Epizentrum der deutschen Start-up-Szene.

Es geht beim Cyber Innovation Hub um eine einmalige Mission: Er wurde 2017 von der damaligen Verteidigungsministerin Ursula von der Leyen gegründet, um „als schnelles Beiboot“ die digitale Transformation der Bundeswehr zu unterstützen – als Schnittstelle zwischen Truppe und dem Start-up-Ökosystem. Seit diesem Jahr ist er eine Abteilung des IT-Systemhauses der Bundeswehr, der BWI GmbH. Ein Brückenkopf in die ganz eigene Welt von jungen, unkonventionellen Firmengründern, die manchmal nur eine einzige Idee haben, die aber revolutionär sein kann. Um der Bundeswehr deren potenzielle Innovationen zugänglich zu machen, arbeitet in dem Berliner Hinterhof ein diverses Team aus Zivilisten, Soldaten und einem ganz bestimmten Typus von Reservisten zusammen: Sie verkörpern mehr als jeder andere die hier gesuchte Schnittmenge zwischen Soldaten und Start-ups.

Chef im Cyber Innovation Hub ist seit knapp einem Jahr Sven Weizenegger, ein szenetypischer bunter Hund mit bemerkenswertem Lebenslauf. 1982 als

Kind einer türkischen Mutter und eines deutschen Vaters in Berlins Multikulti-Hotspot Neukölln geboren, begann der zweisprachig deutsch und türkisch aufgewachsene Junge sich mit Computern zu beschäftigen noch ehe er einen Buntstift halten konnte. Nach der Schule heuerte der IT-Autodidakt bei der Deutschen Telekom an und wurde deren erster offizieller Hacker. Er entwickelte Testing-Plattformen für Computersicherheit und zeigte den Konzernbossen, wie man ihre Sicherheitscodes knackt. Das machte er so erfolgreich, dass er schließlich direkt unterhalb des Vorstands landete. 13 Jahre blieb er bei der Telekom, dann ging er zu einem Fintech, machte sich mit einem eigenen Start-up selbstständig und wurde schließlich von einem Headhunter angesprochen, der ihn als Leiter zum Cyber Innovation Hub holte.

„Mein Verhältnis zur Bundeswehr war eher neutral, ich war aber auch nie negativ eingestellt, und heute bin ich ein richtiger Fan geworden und habe große Achtung vor dem, was Soldatinnen und Soldaten leisten“, sagt Weizenegger im Gespräch mit *loyal*. Hinter ihm auf dem Sideboard in dem an Schlichtheit kaum zu übertreffenden Büro steht das Modell eines Leopard 2-Panzers. Fernlenkbar. „Ich habe Clausewitz gelesen, mich mit der Struktur der Bundeswehr beschäftigt, mit Innerer Führung, Auftragstaktik.“ Bei diesem Wort glänzen seine Augen. Und sofort schlägt er den Bogen zur Start-up-Welt, aus der er kommt: „Führen mit Auftrag ist doch nichts anderes als Agilität, die in den Firmenneugründungen gelebt wird. Ich sehe immer wieder Dinge zwischen beiden Welten ▶



– Bundeswehr und Start-ups – die zusammenpassen. Und die bringen wir im Cyber Innovation Hub der Bundeswehr dann auch zusammen.“

Was ist Weizeneggers Vision? „Wir wollen dabei unterstützen, die Bundeswehr flexibler, agiler zu machen. Indem wir Impulse von außen zulassen. Wir finden methodengestützt systematisch Lösungen für Probleme“, sagt Weizenegger. Das funktioniert so: Jeder Soldat, der ein Problem hat, bei dem er innovative Hilfe braucht, kann sich an den Hub wenden. Weizeneggers Team entscheidet, ob man sich des Themas annimmt oder nicht. Vorgaben gibt es keine. „Wir sind problemverliebt, wir brennen dafür, Lösungen für und zusammen mit den Soldatinnen und Soldaten zu finden. Wir sind ein Do-Tank!“, schwärmt der Hub-Leiter. „Wir suchen Menschen in der Bundeswehr, die kreative Ideen haben.“ Weizeneggers Lieblingswort ist in diesem Zusammenhang Intrapreneurship. Es besagt nichts anderes, als dass er sich wünscht, dass Bundeswehrangehörige unternehmerisch denken. „Wir wollen Partner innerhalb der Bundeswehr, die bereit sind, die Extrameile zu gehen, um ihre Ideen umzusetzen.“ Dazu bietet der Hub auch Coachings und Seminare an und veranstaltet Events. Immer wird direkt mit der Truppe kooperiert. Wenn schließlich zwei Partner zusammenkommen, das Problem analysieren und systematisch Lösungsideen entwickeln, schaffen es beide Seiten entweder gemeinsam, die Sache hinzubekommen. Oder sie holen sich Hilfe von außen. An dieser Stelle kommen die Start-ups ins Spiel.

„Wir verfügen über unzählige Kontakte in der Start-up-Welt. Wir schauen, ob es vielleicht dort schon eine Lösung für die Truppe gibt. Dann laden wir die Gründer oder das Start-up ein. Fast alle stehen dann zum ersten Mal in ihrem Leben einem leibhaftigen Soldaten gegenüber.“ Was löst das bei den Kreativen aus? Weizenegger: „Sie sind häufig überrascht, wie cool Tarnfleck ist und wie entspannt die Menschen sind, die drinstecken und in wie vielen unterschiedlichen Feldern die Bundeswehr aktiv ist.“ Außerdem seien sie stolz, dass sich die Bundeswehr für sie interessiert. An die Streitkräfte als Kunden hätten die Jung-Unternehmer meist gar nicht gedacht. „Wenn wir zusammenkommen,

wird die Bundeswehr von den Start-ups stolz als Referenzkunde hergezeigt.“

Am liebsten ist es Weizenegger, wenn es „da draußen“ – er meint die Gründerszene – schon Anwendungen gibt, die die Truppe adaptieren kann. „Wir müssen weg von den Goldrand-

lösungen.“ In sage und schreibe 90 Tagen soll die Innovation dann an den Mann gebracht werden. Das kann man für Bundeswehr-Verhältnisse nicht anders als ambitioniert nennen. „The longer it takes to develop, the less likely it is to launch.“ Dieser Spruch hängt ein-



Sven Weizenegger ist seit einem Jahr Leiter des Cyber Innovation Hubs. Er war selbst Firmengründer und hat 13 Jahre lang für die Telekom gearbeitet – als Hacker.

gerahmt an der Wand in einem der Räume des Hubs. Je länger die Entwicklung braucht, desto unwahrscheinlicher wird die Realisierung. Das ist hier das Credo. Sobald sich abzeichnet, dass eine Idee nicht funktionieren wird, lässt man sie fallen. Gnadenlos, aber um eine Erkenntnis reicher.

Der Cyber Innovation Hub hat beispielsweise in der Vergangenheit einen zusammenrollbaren Lichtteppich für die Spezialkräfte der Marine weiterentwickelt, der vielfältig einsetzbar ist. Zur Versorgung von Verwundeten in der Dunkelheit kann er an eine Zeltstange oder einen Baum gehängt werden. Zur Beleuchtung eines Hubschrauberlandeplatzes im Feld können mehrere dieser Teile zusammenschaltet werden. Oder die Technik für die Videosprechstunde der Sanität, die jetzt auch für Bewerbungsgespräche vom Bundesamt für das Personalmanagement eingesetzt werden soll. Bekanntestes Beispiel für ein Produkt des Cyber Hubs ist die Bw-e-Token-App, mit der Soldaten das Bahnticket für die kostenlose Heimfahrt in Uniform bestellen können. Die App läuft auf Privathandys. „Bring-your-own-device“-Prinzip nennt Weizenegger das. „Wir haben eine IT-Lösung entwickelt für ein Gerät, das sowieso schon jeder Soldat – privat – besitzt. Nur so war das möglich. Und nun erreichen wir damit 60.000 Soldatinnen und Soldaten.“

Ohne Reservisten würde der Cyber Innovation Hub nicht funktionieren. 18 der gut 40 Dienstposten sind Reservistenstellen. Weizenegger betont den Bedarf an Reservisten. Er ist groß – und er ist schwer zu befriedigen. Denn die Ansprüche sind schon sehr speziell. Es sollen ehemalige Soldaten sein, die entweder selbst Firmengründer sind oder sich mit Unternehmensberatung auskennen, mit Kommunikation oder natürlich auch mit IT. Sie können zwischen 14 Tage und zehn Monaten wehrübend sein.

Einer von ihnen ist Dr. Hans-Christian Stockfisch. Der 35-jährige Diplomkaufmann war zwölf Jahre lang Marineoffizier und hat gerade in Hamburg ein eigenes Start-up gegründet, ein Fintech-Unternehmen. „Ich habe mich immer an langatmigen Prozessen in der Bundeswehr gestört, deshalb bin ich nicht Berufsoffizier geworden“, bekennt er. „Jetzt versuche ich, solche Prozesse mit meinen Erfahrungen aus der Wirtschaft zu verbessern.“ Er absolviert seine Reservendienstleistung im Team Start-up-Engagement: Er und seine Kameraden scannen die Start-up-Szene, identifizieren Unternehmen, deren Innovationen bei den Ideen oder Problemen aus der Truppe, die der Hub gerade bearbeitet, helfen können, und nehmen Kontakt auf.

Auch Christian Hösle (38) aus München ist so ein Typ Reservist, der im Hub hochwillkommen ist. Der frühere Fallschirmjäger und SAP-Experte hat Wirt-

schaftsinformatik studiert, einen MBA gemacht und ist Partner einer Agentur, die Beratung und Coaching im Kontext von Digitalisierung und Organisationsentwicklung anbietet. Eigentlich wollte er nur drei Monate zum Hub, nun macht er zehn Monate. „Unser Geheimnis hier ist, dass wir so lange wie möglich offen bleiben, Fragen stellen, Problem und Nutzer richtig erfassen – und uns nicht vorschnell auf eine Lösung festlegen.“

Der Jüngste im Team mit 28 Jahren ist Fabian Kosider. Seit November ist er als Reservendienstleistender beim Hub. Er hat einen Master in Security Studies in England gemacht und steht nun vor einer beruflichen Neuorientierung. Mit seiner Erfahrung als Einsatzleiter einer NGO für Flüchtlingslager in Ostafrika kommt für ihn eine internationale Organisation oder das Consulting in Frage. Im Hub bringt er seine Erfahrungen als Innovation-Manager für die Spezialkräfte ein. Auch ein Beispiel für die Vielfalt der Talente und Erfahrungen, die der Hub benötigt.

Hub-Leiter Weizenegger sagt: „Wir suchen Leute, die Impact erzeugen und etwas für ihr Land tun wollen. Wir wollen, dass jeder Reservist bei uns sieht, dass seine Tätigkeit eine Wirkung hat. Bei uns verschwindet nichts im Apparat. Wir sind output-orientiert. Und wenn wir uns am Ende mit allen Beteiligten über eine gute Lösung für unser Problem freuen können, dann ist das einfach ein super Gefühl. Für die Truppe und mit der Truppe.“ ■

