

Rohde & Schwarz übernimmt
Geschäftssegment Hardware-
Verschlüsselung von Siemens

Die Rohde & Schwarz SIT GmbH hat zum 1. Mai 2001 das Geschäftssegment Hardware-Verschlüsselung des Siemens-Bereiches Information and Communication Mobile (ICM) übernommen.

Mit der Integration der Siemens Security-Spezialisten wird Rohde & Schwarz SIT zum führenden Anbieter für behördliche und kommerzielle Verschlüsselung in Deutschland und kann sein Produktspektrum mit zahlreichen Verschlüsselungslösungen abrunden.

Rohde & Schwarz SIT ist seit langem im Bereich Kommunikationssicherheit tätig. Mit der Übernahme der Produktabtei-

lung Informationssicherheit der Bosch Telecom GmbH im Jahre 1999 konnte das Unternehmen sein Know-how im Bereich IT-Sicherheit ausbauen. Aus dem selben Grund übernimmt Rohde & Schwarz SIT jetzt das Geschäftssegment Hardware-Verschlüsselung von Siemens: Die Verbreiterung der Know-how-Basis schafft die Grundlage für das weitere Wachstum und die Erschließung neuer Märkte. Siemens zieht sich aus diesem Spezialgeschäft zurück, um sich noch konsequenter auf sein Kerngeschäft der mobilen Kommunikation zu fokussieren.

„Die Übernahme ist für uns ein wichtiger Schritt hin zur Marktführerschaft in Deutschland bei professionellen Lösungen zur Kommunikationssicherheit,“ erklärt Henning Krieghoff, Geschäftsführer der Rohde & Schwarz SIT GmbH. „Die Bün-

delung der Kapazitäten beider Unternehmen bildet die Grundlage für das erfolgreiche Wachstum und eine Verbreiterung des Produktspektrums, insbesondere in den kommerziellen Markt hinein.“

Rohde & Schwarz erwirbt neues
Werk in Tschechien von Tesla

Zum 1. Mai 2001 hat Rohde & Schwarz von der Firma Tesla Prag a. s. das Werk in Vimperk, Tschechien, mit 42 000 m² Werksgelände übernommen. Damit wird der hohen Auslastung der beiden Werke an den Standorten Memmingen und Teisnach durch die starke Nachfrage nach Kommunikations- und Messtechnik Rechnung getragen, die zu einem Auftrags-Boom geführt hatte.

Mit dem Erwerb dieser dritten Fertigungsstätte kann Rohde &

Schwarz die Produktion seiner High-Tech-Geräte langfristig sicherstellen. Bereits seit 1991 fertigt Tesla Vimperk maßgeblich für Rohde & Schwarz und konnte nicht zuletzt dadurch den Personalstand auf über 200 Mitarbeiter erhöhen. Alle Beschäftigten werden übernommen.

Für die nächste Zukunft ist bereits eine Modernisierung des Werkes geplant. Damit wird der hohe Qualitätsstandard auch weiterhin gewährleistet. Der Geschäftsführer des neuen Werkes, Johann Kraus, sieht der Entwicklung positiv entgegen: „Wir fertigen in Vimperk Teile und Baugruppen bis hin zu kompletten Geräten. Dank der außergewöhnlich erfolgreichen Umsatzentwicklung der Firmen-Gruppe in den letzten Jahren bleibt die hohe Auslastung aller drei Werke gesichert.“

Monika Roth ▶

► **155 Fernsehsender für DVB-T-Fernsehnetz in Schweden**

Für die vierte Phase des Ausbaus des digitalen terrestrischen TV-Netzes in Schweden hat Rohde&Schwarz den Auftrag zur Lieferung von 40 Sendern des Typs NV 7000 erhalten. Damit war das Unternehmen als Hauptlieferant der Betreibergesellschaft Teracom an allen Aufbauphasen beteiligt und hat insgesamt über 155 Sender geliefert.

Mehr als 30 Sendestationen wurden seit Beginn des Netzaufbaus mit diesen Sendern aufgebaut. Ausschlaggebend für die Auswahl von Rohde&Schwarz als Hauptlieferant waren vor allem die moderne Technologie und das umfassende, platzsparende Gesamtkonzept.

Für jede Station wurden fünf Sender in ein „4+1“-Reservesystem konfiguriert. Dabei kommt die neu entwickelte „n+1“-Automatik GB 700 zum



Foto 43 392/5

Einsatz. Mit dieser flexiblen, hochintegrierten Lösung kann eine deutlich höhere Netzverfügbarkeit gewährleistet werden. Um den Forderungen nach minimalem Platzbedarf gerecht zu werden, hat Rohde&Schwarz auch Sonderlösungen konzipiert: So wurden beispielsweise zwei 200-W-Sender in einem Schrank geliefert. Erstmals wurde auch ein 3,4-kW-Sender mit acht Verstärkern in einem Rack konzipiert.

Neuheiten für die Mess- und Sendetechnik auf der IBC2001 in Amsterdam

Auf der diesjährigen Rundfunk-Fachmesse IBC, die vom 14. bis 18. September 2001 in Amsterdam stattfindet, ist Rohde&Schwarz in Halle 8 am Stand 271 vertreten.

Gezeigt werden neue Messtechnik-Lösungen sowie zahlreiche neue TV- und Hörfunk-Sender. So werden beispielsweise eine neue Low-Power-UHF-Senderfamilie für Digital- und Analog-Betrieb sowie neue DAB-Sender für das L-Band vorgestellt. Die neuen Messtechnik-Highlights sind der Test-Sender SFL, der Monitoring-Empfänger ETX sowie der DTV Recorder/Generator DVRG für SDI (Serial Digital Interface). Zusätzlich werden Data-Casting-Lösungen für DAB und DVB präsentiert.

Weltweit erstes abhörsicheres Mobiltelefon von Rohde & Schwarz

Die Schäden durch Wirtschaftsspionage gehen weltweit in die Milliarden. Für Unternehmen Grund genug, sich davor zu schützen. Doch auch Regierungsmitglieder, Behörden oder Banken und Versicherungen müssen die Vertraulichkeit ihrer Kommunikation sicherstellen. Zum Schutz vor Spionage bei der mobilen Kommunikation hat

Rohde & Schwarz SIT, ein Tochterunternehmen von Rohde & Schwarz, das erste abhörsichere Mobiltelefon auf den Markt gebracht.

Das TopSecGSM basiert auf einem handelsüblichen Siemens-Mobiltelefon, welches um ein Krypto-Modul ergänzt wurde. Per Tastendruck kann beim Wählen in den Krypto-Modus gewechselt und abhörsicher mobil telefoniert werden. Eine Kombination aus asymmetrischer 1024-Bit-Verschlüsselung mit einem symmetrischen 128-Bit-Algorithmus bietet höchste Sicherheit.

Zur verschlüsselten Übertragung benutzt das Gerät den Datenkanal von GSM. Zuerst wird die Gegenstelle – die auch ein TopSec-Mobiltelefon oder eine TopSec-Box für das Festnetz besitzen muss – zum Schlüsselaustausch kontaktiert. Dabei wird nach dem Zufallsprinzip bei jedem Gespräch aus 10^{38} Möglichkeiten ein 128-Bit-Schlüssel ermittelt, der wiederum nach einem 1024-Bit-Algorithmus verschlüsselt übertragen wird. Dieser Vorgang, der etwa 10 bis 15 Sekunden dauert, wird auch im Display beider Geräte angezeigt. Anschließend wird am gerufenen Gerät ein ankommender Ruf signalisiert – die abhörsichere Verbindung ist aufgebaut.

Das TopSecGSM arbeitet in den beiden GSM-Frequenzbereichen 900 MHz und 1800 MHz und ist ab sofort über den Rohde & Schwarz-Vertrieb erhältlich.

Roschi Rohde & Schwarz AG übernimmt Tektronix-Vertretung in der Schweiz

Die Roschi Rohde & Schwarz AG vertritt seit 1. Juni 2001 das Unternehmen Tektronix in der Schweiz. Damit kann das



Foto 43 756/3

Unternehmen seinen Kunden die ideale Ergänzung zum bisherigen Produktespektrum anbieten.

Tektronix und Rohde & Schwarz arbeiten bereits seit Jahren in den USA, Kanada und Mexiko im Bereich Messtechnik erfolgreich zusammen. Im Zuge der neuen Vertretung wird der Verkaufsleiter der schweizerischen Tektronix International AG in Zug, Erwin Schudel, bei Roschi Rohde & Schwarz AG in Ittigen die Verkaufsleitung des Bereiches Messtechnik und Testsysteme übernehmen.

„Durch die neue Allianz in der Schweiz profitieren unsere Kunden von einem großen, sich ideal ergänzenden Produkte-Angebot“, erklärt Heinz Lutz, Geschäftsführer der Roschi Rohde & Schwarz AG. „Wir können nun ein breites Produkt- und Dienstleistungsangebot für alle Bereiche der elektronischen Messtechnik aus einer Hand bieten.“

Neue Niederlassung in Korea

Rohde&Schwarz hat jetzt auch eine eigene Niederlassung in Korea eröffnet. Das Unternehmen wandelte dazu die bisherige Vertretung Hana Technica, die Rohde&Schwarz seit 1990 in Korea repräsentiert, in die Rohde&Schwarz Korea Ltd. um. Die neu gegründete Firma, die von Sukwang Kim geleitet wird, hat die

gesamte Belegschaft der Hana Technica übernommen.

Rohde&Schwarz arbeitet seit vielen Jahren erfolgreich mit Hana Technica zusammen. In dieser Zeit wurde das Unternehmen zu einem angesehenen Anbieter von elektronischer Messtechnik und Kommunikationssystemen in Korea.

„Korea ist einer der weltgrößten Märkte für Produkte von Rohde & Schwarz und die koreanischen Hersteller sind weltweit aktiv,“ erklärt Geschäftsführer Friedrich Schwarz. „Mit der Gründung der Rohde&Schwarz Korea Ltd. können wir unsere Kunden vor Ort bei Entwicklung und Produktion unterstützen und ihnen so bestmögliche Hilfe bei Applikationen sowie Service und Kalibrierung bieten.“

„Rohde&Schwarz hat langjährige Kundenbeziehungen in Korea, die wir jetzt noch besser ausbauen können,“ ergänzt Sukwang Kim, Geschäftsführer der Rohde&Schwarz Korea Ltd. „Die Expansion der koreanischen Telekommunikations- und Medienbranche ist eine unserer zukünftigen Prioritäten: Hier sind wir mit den richtigen Produkten zur richtigen Zeit am richtigen Ort.“
Stefan Böttinger

Neue Vertriebsleiter bei Rohde&Schwarz

Sowohl an der Spitze als auch in gleich drei Regionen der Welt hat Rohde&Schwarz zum Beginn des neuen Geschäftsjahres (1. Juli 2001) den Vertrieb neu strukturiert: In Nord- und in Lateinamerika sowie in Europa wurden neue Vertriebsleiter eingesetzt.

Wulf-Dietrich Oertel (57) ist neuer weltweiter Leiter des Vertriebs- und Servicebereiches von Rohde&Schwarz. Er ist seit 1963 im Unternehmen tätig und übernahm bereits frühzeitig Vertriebsaufgaben. Neben dem Aufbau des Vertriebsnetzes in den Mittelmeerländern organisierte er den Direktvertrieb im Mittleren Osten sowie im Asien-Pazifik-Raum und gründete eigene Vertriebs-

gesellschaften in Europa. Oertel gehört den Boards of Directors zahlreicher Landesvertretungen an. In seiner neuen Position möchte er verstärkt dezentrale Vor-Ort-Kompetenz aufbauen, mit der sich Rohde&Schwarz gegenüber Mitbewerbern differenzieren und zusätzlich den Kunden einen Mehrwert anbieten kann.

Wolfgang Schmittseifer (45) ist zum Vertriebsleiter für Nordamerika, einem der bedeutendsten Wachstumsmärkte für Rohde&Schwarz, ernannt worden. Damit ist er für die Vertriebsaktivitäten des Unternehmens in den USA und Kanada sowie für die Kooperation mit den Vertriebspartnern Tektronix, Acrodyne und Honeywell verantwortlich. Im Fokus seiner Tätigkeit steht der

Ausbau der regionalen Vertriebs- und Servicestrukturen. Vor dieser Tätigkeit war Wolfgang Schmittseifer Geschäftsführer der australischen Niederlassung von Rohde&Schwarz.

Mit **Dr. Wolfgang Winter** (44) ernannt das Unternehmen einen neuen Vertriebsleiter für die Region Lateinamerika. In dieser neu geschaffenen Position ist er für den Auf- und Ausbau der dortigen regionalen Vertriebs- und Servicestrukturen verantwortlich. „Lateinamerika ist ein Kontinent mit hohem Potenzial und für Rohde & Schwarz ein wichtiger Zukunftsmarkt,“ erklärt Dr. Wolfgang Winter. „Unsere großen Key Accounts haben diese Region bereits für sich entdeckt. In den nächsten Jahren wird auch unser Unternehmen seine Prä-

senz in diesem Kontinent verstärken.“ Vorher war Dr. Wolfgang Winter bei Rohde & Schwarz als Vertriebsleiter Westeuropa tätig.

Neues auch in Europa: **Philippe Catherine** (48) ist ab 1. Juli 2001 hier neuer Vertriebsleiter von Rohde&Schwarz. Damit ist er für alle europäischen Vertriebsaktivitäten und Vertretungen des Herstellers von Kommunikations- und Messtechnik zuständig. Philippe Catherine ist seit acht Jahren im Unternehmen. Zuletzt leitete er die französische Niederlassung. Als neuer europäischer Vertriebsleiter möchte Philippe Catherine die Durchgängigkeit der Firmenpolitik der einzelnen Vertretungen verbessern und so Kundenzufriedenheit und Marktanteile erhöhen.



Oertel: „Durch dezentrale Vor-Ort-Kompetenzen können wir uns gegenüber unseren Mitbewerbern differenzieren“.



Schmittseifer: „Nordamerika einer unserer größten Wachstumsmärkte der Zukunft“.



Dr. Winter: „Lateinamerika ist ein Kontinent mit hohem Potenzial“.



Catherine: „In Europa wollen wir unsere führende Marktposition weiter ausbauen“.