

Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische
Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 151 (1985)

Heft: 6

Artikel: Kompensationsgeschäfte in der Rüstungsbeschaffung

Autor: Lyoth, Peter

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-56444>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 05.02.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Kompensationsgeschäfte in der Rüstungsbeschaffung

Dipl. Kaufmann HKG, Peter Lyoth, Chef Kaufmännische Abteilung Flugmaterial

Seit 1975 sind Kompensationsabkommen in der schweizerischen Rüstungsbeschaffung gebräuchlich. Als rüstungspolitisches Mittel zur Beteiligung der Schweizer Industrie an Auslandbeschaffungen wird das Kompensationsgeschäft auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen.

Rüstungspolitische Ausgangslage

Als im Sommer 1975 Vertreter der Gruppe für Rüstungsdienste und des Vereins Schweizerischer Maschinen-Industrieller in Washington das erste Kompensationsabkommen für das EMD aushandelten, dürften wohl die wenigsten Beobachter vermutet haben, dass diese Form der Beteiligung der inländischen Industrie im Verlaufe der nächsten zehn Jahre international derart an Bedeutung gewinnen würde.

Tatsächlich ist heute festzustellen, dass weltweit kaum eine Rüstungsbeschaffung ohne Kompensationsvereinbarungen irgendwelcher Art realisiert wird. Insbesondere amerikanische Kampfflugzeughersteller sahen sich gezwungen, bei verschiedenen Grossprojekten (Kanada, Australien, Nato u. a. m.) gewaltige Kompensationsverpflichtungen zu akzeptieren.

In diesem Zusammenhang fällt auf, dass international keine einheitliche Terminologie besteht, sondern dass mit einer Vielzahl von Begriffen operiert wird: Offset, Countertrade, Cooperation, Barter, Industrial Participation, Coproduction usw.

Die Kompensation als mögliche Form der Beteiligung der Schweizer Industrie bei Auslandbeschaffungen ist heute fester Bestandteil der bundesrätlichen **Richtlinien zur Gestaltung der nationalen Rüstungspolitik**. Dabei wird von der Erkenntnis ausgegangen, dass die Landesverteidigung auf die einheimische Industrie angewiesen ist, auch wenn sie in gewissen Bereichen nicht ohne ausländisches Material auskommen kann.

Überall, wo wirtschaftliche, finanzielle oder industrielle Gründe die **Entwicklung** von Rüstungsvorhaben in der Schweiz nicht erlauben, soll deshalb eine **Beteiligung** der schweizerischen Industrie angestrebt werden.

Dabei kommen grundsätzlich die direkte oder die indirekte Beteiligung in Betracht.

Die direkte Beteiligung kann sich auf das Beschaffungsobjekt für den schweizerischen Bedarf (vertikale Koproduktion) oder – unter Beachtung der Vorschriften über die Ausfuhr von Kriegsmaterial – auf den Bedarf eines Drittbestellers (horizontale Koproduktion) beziehen.

Die direkte Beteiligung wird hauptsächlich in Form von Lizenz- oder Teillizenzproduktionen, im Untertierlieferantenverhältnis zum ausländischen Generalunternehmer oder als Endmontage realisiert.

Der Entscheid über eine direkte Beteiligung der Industrie an der Beschaffung von im Ausland entwickelten Rüstungsgütern lässt sich nicht nach starren Regeln fällen. Es ist jedoch immer die Wirtschaftlichkeit zu wahren unter Abwägen der Mehrkosten gegenüber den Vorteilen. Im Einzelfalle sind

je nach Umständen folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- Mehrkosten,
- Auslandabhängigkeit,
- Gewinn an Know-how,
- Auswirkungen auf die Beschäftigung,
- Wahrung der Geheimhaltung,
- volkswirtschaftliche Faktoren.

Kompensation – Möglichkeit der indirekten Beteiligung

Bei der indirekten Beteiligung, der **Kompensation**, wird ein industrieller und wirtschaftlicher Ausgleich im weitesten Sinne angestrebt.

Der Lieferstaat oder die Lieferfirma wird verpflichtet, der schweizerischen Industrie Aufträge aus ihrem Einflussbereich zu erteilen oder ihr Zugang zu solchen Aufträgen zu verschaffen beziehungsweise zu erleichtern.

Die Kompensation gelangt vorzüglich dann zur Anwendung, wenn direkte Beteiligungsformen nicht oder nur in beschränkter Masse realisiert werden können.

Kompensationsabkommen sind für die GRD zu einem «fact of life» geworden, und tatsächlich wurden in den letzten Jahren bei allen grossen Auslandbeschaffungen zusätzlich zu oder anstelle von direkten Beteiligungen Kompensationsvereinbarungen zugunsten der Schweizer Industrie abgeschlossen mit einem totalen Auftragsvolumen von über 1,5 Milliarden Franken:

Projekt	Laufzeit des Abkommens	Vertraglich vereinbartes Minimalvolumen
Tiger (1. Serie)	1975–1981	\$ 209 Mio ¹
Tiger (2. Serie)	1981–1987	\$ 120 Mio
Rapier	1980–1987	£ 40 Mio
Maverick	1982–1990	\$ 13 Mio
Leopard	1984–1997	Fr. 870 Mio
Taffir	1985–1990	Fr. 50 Mio ²
Omega	1985–1993	Fr. 40 Mio ²
Tow	1986–	³

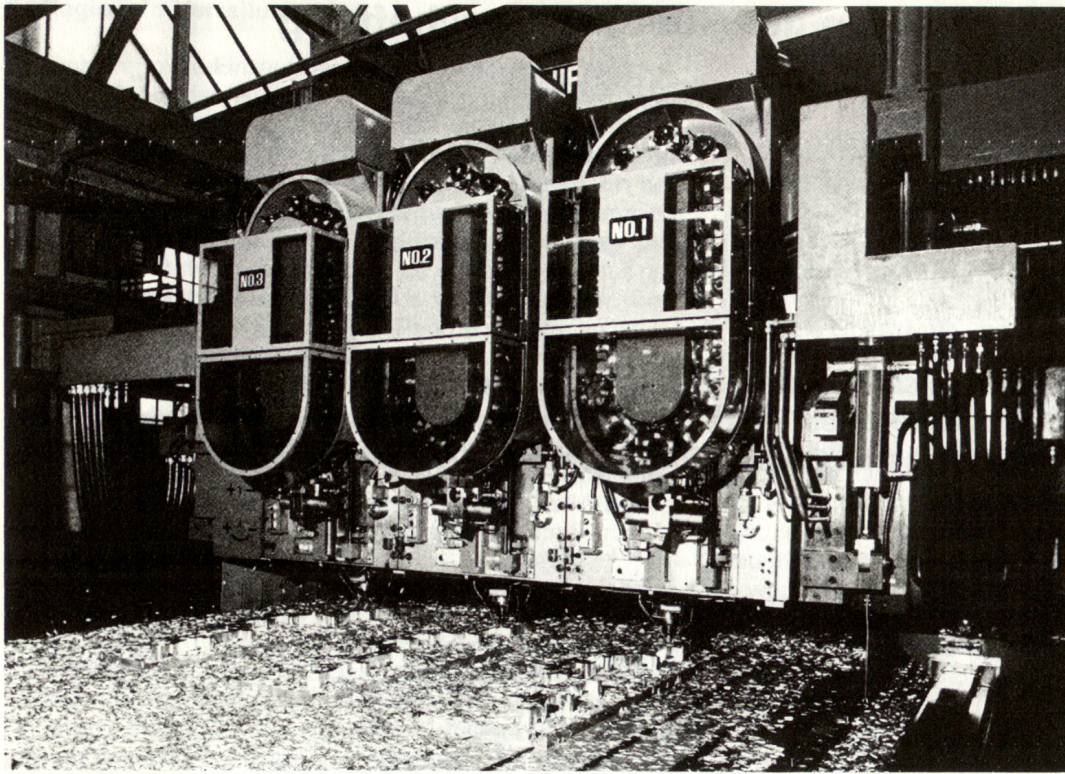
¹ abgeschlossen mit \$ 209 Mio
Minimalvolumen betrug rund \$ 115 Mio

² Vorhaben aus Rüstungsprogramm 1985

³ geplant, in Verhandlung

Inhalt der Kompensationsabkommen

Die Kompensationsvereinbarungen werden von der Gruppe für Rüstungsdienste für jedes Geschäft nach indivi-



Dank der Anschaffung modernster NC-gesteuerter 5-Achs-Grossfräsmaschinen haben sich die Flug- und Fahrzeugwerke in Altenrhein und die Pilatus-Flugzeugwerke in Stans langfristige Kompensationsaufträge aus den USA sichern können.

duellen Gesichtspunkten und nicht nach starren Vorgaben ausgehandelt.

Trotzdem haben sich aus der Erfahrung einige Grundsätze ergeben, welche praktisch bei allen Abkommen Beachtung finden.

— Vertragspartner

Verpflichtete Vertragspartner sind in der Regel die Hersteller des von uns beschafften Rüstungsgutes, also ausländische Privatfirmen.

Zwischenstaatliche Vereinbarungen wurden nur in den beiden Tiger-Beschaffungen abgeschlossen, weil sich dort nicht-tarifarische Handelshemmnisse der USA wegbedingen liessen.

— Begünstigte Schweizer Firmen

Grundsätzlich sollen vor allem jene Branchen begünstigt werden, die bei einer Beschaffung des Rüstungsgutes im Inland zu Aufträgen gekommen wären. In der Praxis werden indessen allgemein Aufträge an Industrie- und Wirtschaftsbereiche als Kompensationsgeschäfte angerechnet, wenn sie aus rüstungspolitischer Sicht für die Landesverteidigung von Bedeutung sind. Im Rahmen der Kompensationsgeschäfte Tiger 1. Serie haben zum Beispiel rund 200 Firmen aus über 20 Branchen Aufträge erhalten.

— Zusätzlichkeit

Bei der Zusätzlichkeit handelt es sich um das schwierigste Problem bei Kompensationsvereinbarungen. Die GRD verlangt, dass Kompensationsaufträge zusätzlich zum bestehenden Geschäftsverkehr erfolgen müssen. Nun ist die Beweisführung dazu recht problematisch. Als zusätzlich werden in der Regel anerkannt:

- Geschäfte aus neuen Geschäftsverbindungen,
- vermehrte Aufträge im Rahmen bestehender Geschäftsverbindungen,
- Auftragsvergabe an Schweizer Firma bei Vorliegen mehrerer konkurrenzfähiger Angebote.

Schliesslich muss in allen Fällen ein klarer Zusammenhang zwischen den Anstrengungen der verpflichteten Firma und dem Zustandekommen des Geschäftes nachgewiesen werden können, was vor allem bei Indirektgeschäften über Drittfirmen nicht immer ohne weiteres erkennbar ist.

Weitere wichtige Punkte, die in den Kompensationsvereinbarungen zu regeln sind, betreffen die Höhe der Verpflichtung, die Laufzeit, das Meldeverfahren, allfällige Konsequenzen bei Nichterfüllung usw. Die Gruppe für Rüstungsdienste konsultiert in wichtigen Fragen auch das Bundesamt für Aussenwirtschaft und den Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller.

Kritische Würdigung

Auch wenn sich die Erfolge unserer Kompensationsgeschäfte international durchaus sehen lassen dürfen und die Rüstungspolitik dieses Instrument — wie erwähnt — vorsieht, so sind sich Industrie und Verwaltung einig, dass einer direkten Beteiligung grundsätzlich der Vorzug zu geben ist.

Kompensationsgeschäfte werden mit zunehmender Bedeutung auf dem internationalen Rüstungsmarkt komplexer und verflochtener. Dementsprechend steigen auch die Anforderungen an die Organisation der beteiligten Stellen und Firmen und damit die Kosten, welche zwangsläufig früher oder später auf die Produkte und somit die Käufer abgewälzt werden.

Gesamtwirtschaftlich gesehen sind Gegengeschäfte wohl kaum mit den Prinzipien unserer traditionell liberalen Freihandelspolitik vereinbar. Die Rüstungsbeschaffung wird jedoch international als Sonderfall anerkannt. Die Gruppe für Rüstungsdienste wird sich deshalb auch in absehbarer Zukunft im Interesse der Aufrechterhaltung wichtiger industrieller Kapazitäten für die Landesverteidigung dieses Mittels bedienen müssen.