

Zeitschrift: Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz
Herausgeber: Verlagsgenossenschaft Schweizer Soldat
Band: 95 (2020)
Heft: 11

Artikel: Kampfjet-Offset in der Praxis : so profitiert die Schweiz
Autor: Besse, Frederik / Hurst, Jeffrey
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-914461>

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: 22.12.2024

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

Kampfjet-Offset in der Praxis: So profitiert die Schweiz

Kompensationsgeschäfte waren im Vorfeld der Kampfjet-Abstimmung in aller Munde. Nun steht fest, die Schweiz kann ein neues Kampfflugzeug mit einem Offsetanteil von 60% des Kaufpreises erhalten. Wie funktionierte dieser Prozess bei der letzten Beschaffung? Der SCHWEIZER SOLDAT fasst zusammen und fragt bei Boeing nach.

Hptm Frederik Besse

Drehen wir die Zeit um ein Jahr zurück: Bundesrätin Viola Amherd erzielte 2019 einen ihrer ersten politischen Erfolge. Nach zähen Verhandlungen einigten sich beide Kammern auf einen Offsetanteil von 60% beim Kampfjet-Geschäft (NKF). Dieser Anteil wurde ebenfalls auf die Sprachregionen der Schweiz aufgeteilt. Doch um was geht es genau in diesen Geschäften und wie sähe das im Fall des neuen Kampfjet aus?

Kompensationsgeschäfte

Das Ziel der Offset (oder auch Kompensationsgeschäfte) ist die nachhaltige und effektive Generierung von Umsatzvolumen und Wissens- oder Technologietransfer zu Gunsten der sicherheits- und rüstungsrelevanten Schweizer Industriebasis. So kann die Schweiz, obwohl sie einen Auftrag in das Ausland vergibt, die heimische Industriebasis stärken. Die armasuisse sieht in Offset-Geschäften einen hohen volkswirtschaftlichen Nutzen.

Offset Arten

Es gibt zwei Arten von Offset-Geschäften. Die direkten Offsets sind Geschäfte die direkt in Verbindung mit dem Rüstungsgut stehen (im Falle NKF der Kampfjet). Das kann zum Beispiel der Unterhaltsauftrag für die Jets bei einer Schweizer Firma sein.

Indirekte Offsets beziehen sich nicht primär auf das Rüstungsgut. So kann ein Kampfjet-Anbieter einem Schweizer Unternehmen ein Gegengeschäft in einem

anderen Sektor ermöglichen. Dazu gehört zum Beispiel die Finanzierung von Forschungsaufträgen durch Schweizer Hochschulen.

Die Offsetgeschäfte werden durch die jeweiligen Firmen mit Hilfe eines Koordinationsbüros verhandelt. Am Ende entscheidet die armasuisse ob die Bedingungen eingehalten werden.

Offset-Büro Bern

Armasuisse, Swissmem und die GRPM (Groupe Romand pour le Matériel de Défense et de Sécurité) haben letzten Januar das Offset-Büro Bern eröffnet. Es dient dem Zweck der Kommunikation und Koordination mit Schweizer Firmen und den

Kampfjetanbietern. Der Betrieb des Büros (0,1% des Offset-Wertes) wird vom jeweiligen Gewinner der Evaluation bezahlt. Das VBS initiierte dieses Projekt in dieser Beschaffung zum ersten Mal.

Interview mit Jeff Hurst

Jeffrey Hurst ist als Director International Strategic Partnership für die Offset-Strategie von Boeing in der Schweiz verantwortlich. Das Interview wurde telefonisch auf Englisch geführt.

✚ *Herr Hurst, Für Boeing wäre es nicht der erste Offset-Plan in der Schweiz. In den 90er Jahren hat ihr Unternehmen das letzte Mal mit dem F/A 18 (Hornet) dies so umgesetzt. Was waren die Erkenntnisse aus diesem Prozess?*

Jeff Hurst: Damals war der Offset-Anteil auf 100% angesetzt. Wir haben insgesamt mit 340 Schweizer Unternehmen zusammengearbeitet. Ich glaube ausser einem Schweizer Kanton hatten wir in jedem Kanton einen Partner gefunden. Am Ende haben wir das Programm 3 Jahre vorher abgeschlossen und das mit einem Offset-Volumen, dass 108 Millionen über der Anforderung lag.



Mechaniker bei der Kontrolle eines F/A-18 Hornet.



Bild: Boeing

Jeffrey Hurst ist verantwortlich für das Offsetprogramm von Boeing.

➤ Können Sie uns ein Beispiel aus dem damaligen Prozess geben? Wie sah eine solche Zusammenarbeit aus?

Hurst: Eine Schweizer Firma spielt bis heute eine wichtige Rolle in der Endfertigung des F/A-18 Hornet und des Super Hornet. Mit diesem Unternehmen hat sich von da an eine Geschäftsbeziehung mit Boeing über den Offset-Prozess hinaus aufgebaut und sie ist nun Teil unserer Produktion für die Super Hornet.

➤ Also profitieren hauptsächlich Unternehmen im Rüstungsbereich von Offset-Geschäften mit Kampffjets?

Hurst: Nein, das ist nicht so. Die Kompensationsgeschäfte können beispielsweise

auch zugunsten der zivilen Luftfahrtssparte von Boeing vergeben werden. Somit können Aufträge für Passagierflugzeuge oder auch kommerzielle Satelliten an Schweizer Unternehmen vergeben werden. Was wir auch gerne tun, da die Schweiz ein ausgezeichneter Technologiestandort ist. Wir helfen auch im Bereich Market-Assist.

➤ Was bedeutet das konkret?

Hurst: Boeing als global agierendes Unternehmen kann auf ein grosses Netzwerk an Partnern und Beziehungen zurückgreifen. Ein Schweizer KMU, das global nicht bekannt ist, kann das als Sprungbrett nutzen, um durch uns neue Märkte zu erschliessen oder zusätzliche Abnehmer zu finden.

➤ Neben der Schweiz evaluiert auch Finnland den Kauf von Super Hornets. Was für Unterschiede gibt es zum finnischen Offset-Plan?

Hurst: Zwischen der Schweiz und Finnland gibt es tatsächlich einige Gemeinsamkeiten in dieser Hinsicht. Die Finnische Luftwaffe führte den F/A-18 Hornet nur wenige Jahre vor der Schweiz ein. Mit beiden Ländern teilen wir eine lange Partnerschaft. Ein Unterschied besteht hingegen im Offset-Anteil. Finnland hat eine Quote von 30% Offset-Geschäfte festgelegt.

➤ Die Offset-Quote beeinflusst direkt den Verkaufspreis. Auf der Seite des Bewerbers: Was bedeutet ein hoher oder tiefer Offset-Anteil für ihr Unternehmen?

Hurst: Die Quote zu erreichen ist natürlich wichtig, ist aber nicht unser alleiniges Ziel. Uns geht es primär darum, Wert bei unseren Partnern zu schaffen und den jeweiligen Autonomie-Anforderungen gerecht zu werden. Wir waren das letzte Mal auch über dem Zielwert und wollen auch bei einem eventuellen zweiten Auftrag in Partnerschaften und neuen Technologien investieren, anstatt ausschliesslich eine Quote zu erfüllen.

➤ Zur Autonomie: Diese ist ein kritischer Aspekt für die Schweiz. Was verstehen Sie unter Autonomie?

Hurst: Grundsätzlich definiert der Kunde den gewünschten Autonomiestandard und wir kommen diesem nach. In unserem Fall bedeutet das, dass wir mit der Schweizer Industrie eine starke Zusammenarbeit planen, um diese zu befähigen, den Lebenszyklus der Jets selbstständig zu verlängern. Arbeiten am Triebwerk, am Flugzeug, das Training und generell der Unterhalt, Reparaturen und das Upgraden- diese Aspekte werden in der Schweiz durchgeführt.

➤ Können Sie Namen nennen? Mit welchen Unternehmen wollen Sie zusammenarbeiten?

Hurst: Zum jetzigen Zeitpunkt können wir noch keine Firmen benennen. Unser Angebot, welches wir beim Bundesamt für Rüstung (Armasuisse) zum 18. November einreichen werden, enthält jedoch bereits konkrete Angaben. ➤



Know-how Transfer: Ein Spezialist arbeitet an einer Flugzeugturbine.