Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 164 (1998)

Heft: 10

Artikel: F/A-18 OFFSET-Geschäfte : eine Erfolgsstory über die positiven Auswirkungen von Kompensationsgeschäften auf die schweizerische Industrie

Autor: Akeret, Felix

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-65362

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 05.07.2025

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

F/A-18 OFFSET-Geschäfte: Eine Erfolgsstory

Über die positiven Auswirkungen von Kompensationsgeschäften auf die schweizerische Industrie

Felix Akeret

Die Grundsätze des Bundesrates für die Rüstungspolitik verlangen, Rüstungsmaterial vorrangig im Inland zu beschaffen, sofern ein entsprechendes Produkt durch die eigene Industrie zu konkurrenzfähigen Bedingungen angeboten werden kann. Dabei sind verschiedene Auswahlkriterien zu berücksichtigen. Kommt eine Beschaffung im Inland nicht in Frage, so wird durch die Gruppe Rüstung wenigstens eine mögliche direkte Beteiligung der Schweizer Industrie abgeklärt.

Felix Akeret
Dipl. Ing. ETH
VSM-Ressort-Leiter OFFSET
Oblt, Verkehrs- und Trsp Of a i Mob Spit Abt 49.

Unter der ***direkten Beteiligung*** wird die Herstellung von Teilen, Komponenten oder die Endmontage des im Ausland zu beschaffenden Rüstungsguts in der Schweiz verstanden. In Frage kommen Kooperationsvereinbarungen, Voll- oder Teillizenzen sowie Unterlieferantenverhältnisse.

Die direkte Beteiligung muss einen sicherheitspolitischen Nutzen ausweisen. Auch der volkswirtschaftliche Nutzen ist zu bewerten, wie z.B. der Erwerb einer in anderen (zivilen wie militärischen) Bereichen verwertbaren Fähigkeit oder der Erhalt von industriellen Arbeitsplätzen.

Die aus einer direkten Beteiligung allenfalls resultierenden Mehrkosten müssen unter Berücksichtigung der aufgeführten Nutzelemente vertretbar sein.

Indirekte Beteiligung

Ergänzend zur direkten Beteiligung oder falls eine direkte Beteiligung aus wirtschaftlichen Überlegungen nicht in Frage kommt, wurde in der Vergangenheit bei umfangreichen Projekten mit dem ausländischen Hersteller des zu beschaffenden Rüstungsguts eine sogenannte indirekte Beteiligungsverpflichtung ausgehandelt. Dieses Prinzip wurde bereits angewendet bei der Beschaffung der F-5-Kampfflugzeuge «Tiger», des Panzers «Leopard II» oder als jüngstes Beispiel beim Kampfflugzeug F/A-18.

Bei der indirekten Beteiligung wird der ausländische Hersteller eines Rüstungsguts verpflichtet, der schweizerischen Industrie Aufträge aus seinem Einflussbereich zu erteilen oder ihr den Zugang zu solchen Aufträgen zu erleichtern.

Die indirekte Beteiligung ist in erster Linie ein Mittel, um Schweizer Firmen den Marktzugang zu erleichtern oder ihre Stellung auf solchen Märkten festigen zu helfen (Türöffnerfunktion).

Das Angebot der schweizerischen Industrie muss aber ***in jedem Fall konkurrenzfähig*** sein (es findet also keine «Verteilung von Geschenken» statt). Grundsätzlich wird ein hundertprozentiger Ausgleich zugunsten der Schweizer Industrie angestrebt.

Direkte / Indirekte Beteiligung

- **Direkte Beteiligung**
  - ➢ CH-Teile-, Komponentenfertigung
  - ➢ Endmontage
  - ➢ Lizenzfertigung
- **Indirekte Beteiligung**
  - ➢ Gegengeschäfte durch Zusatzaufträge
  - ➢ Erleichterung von Handelshemmnissen
  - Know-how-Transfer
  - Türöffnerfunktion

Beispiel F/A-18

Bei der Beschaffung der Kampfflugzeuge F/A-18 hat die Gruppe Rüstung (GR) im Rahmen der Beschaffungsvorbereitungen mit den amerikanischen Vertragspartnern und in enger Zusammenarbeit mit dem Verein Schweizerischer Maschinenindustrieller auch die Beteiligung der Schweizer Industrie gemäss der eingangs erwähnten Rüstungspolitik ausgehandelt.

So sind Schweizer Firmen an der Herstellung der Flugzeuge direkt beteiligt. Das direkte Auftragsvolumen beträgt rund 320 Millionen Franken. Daran beteiligt sind insgesamt zirka 80 Schweizer Firmen.

Darüber hinaus wurde der Flugzeughersteller McDonnell Douglas vertraglich verpflichtet, den ihm und seinen Unterlieferanten sowie dem Triebwerkhersteller General Electric zugehenden Anteil des Kaufpreises in der Höhe von rund 2 Milliarden Franken durch Gegengeschäfte mit der Schweiz bis ins Jahr 2003 zu hundert Prozent wirtschaftlich auszugleichen.

Diese indirekte Beteiligung sichert der Schweizer Industrie in einem wichtigen Exportmarkt neue beziehungsweise zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten. Bis heute konnten Geschäfte im Werte von rund 1880 Millionen Franken anerkannt werden. Daran beteiligt waren bis dato insgesamt 330 Schweizer Unternehmen aus allen Bereichen der Industrie.

CH-Voraussetzungen für erfolgreiches F/A-18 OFFSET

- Konkurrenzfähigkeit der Produkte auf dem US-Markt
- Genügendes Marktpotential
- Ausreichende Kenntnisse Zielmärkte
- Produkteinformation in Englisch
- Erfüllung der US-Standards
- Fristgerechte Lieferung
- Kundensupport vor Ort
- Falls möglich: Qualifizierte lokale Vertretung Vorort (USA)
- Keine Umgehung von US-Restriktionen wie:
  - Verbotene Güter oder Güter mit Bewilligungspflicht
  - Quotenregelung
  - Gesundheits- oder Sicherheitsrestriktionen
  - Marken- oder Copyrightrestriktionen

Eine Chance für die schweizerische Industrie

Schweizer Firmen erhalten die Möglichkeit, sich Aufträge, die von den Lieferfirmen des F/A-18 an die Industrie gehen, zu sichern. Auftraggeber sind primär die vier Firmen des F/A-18-Herstellerteams (McDonnell Douglas [heute: Boeing], General Electric, Northrop Grumman und Hughes [heute: Raytheon]). Aufträge können aber auch erteilt werden von Tochtergesellschaften, Partnerfirmen oder Lieferanten der Herstellerfirmen, und – last but not least – gehören zur indirekten Beteiligung auch Aufträge von Regierungsstellen. Unsere Industrie muss sich sogenannte OFFSET-Aufträge wie andere Aufträge erkämpfen. Die einzelne Firma muss selber die Initiative ergreifen und den Kontakt zu den OFFSET-Partnern suchen. Die angebotenen Produkte müssen, wie bereits erwähnt, in jeder Beziehung konkurrenzfähig sein.

Um Schweizer Firmen bei der Erfüllung dieser Vorgaben zu helfen und um sie beim Aufgleisen und bei der Abwicklung ihrer OFFSET-Geschäfte zu unterstützen, hat Boeing bereits 1989 ein Verbindungsbüro bei Bern eingerichtet. Ein ausgezeichnetes Team ist dazu da, die Abwicklung der F/A-18 Kompensationsgeschäfte aus der Sicht von Boeing voranzutreiben. Alle von den Herstellern angemeldeten OFFSET-Transaktionen werden von der GR auf deren Rechtmässigkeit überprüft. Der GR steht als beratender Partner der Verein Schweizerischer Maschinenindustrieller (VSM) zur Seite.

Die Aufgaben des VSM in laufenden OFFSET-Projekten am Beispiel F/A-18

Aufgabe des VSM ist es, Informationen über das OFFSET-Programm und seine Modalitäten sowie über die amerikanischen Partner zu vermitteln, die US-Partner mit der schweizerischen Industrie vertraut zu machen und die Kontakte nach Kräften zu fördern. Zu diesem Zweck führte der VSM zusammen mit den Firmen des F/A-18-Herstellerteams bereits im Oktober 1993 beispielsweise eine Einkäuferkonferenz in St. Louis durch, an der damals 172 Schweizer und 120 amerikanische Firmen teilnahmen. Vorher und nachher fanden zahlreiche Einzelkontakte statt. Das Sekretariat des VSM und die Verbindungsbüros der amerikanischen Firmen in der Schweiz unterstützten die Schweizer Firmen bei Kontaktnahmen. Ferner wurden ab 1995 spezielle Workshops durchgeführt, in denen vor allem kleinere und mittlere Firmen Gelegenheit erhielten, sich über den Einstieg in OFFSET-Geschäfte und deren Verlauf zu informieren. Ebenfalls ab 1995 fanden weitere branchenspezifische Treffen mit Firmenvertretern aus der Schweiz in den USA statt.

Aktueller Projektstand

Wie bereits erwähnt, beliefen sich die per Mitte 1998 anerkannten Beteiligungsaufträge an die schweizerische Industrie auf insgesamt 1880 Millionen Franken. Damit haben die Hersteller des F/A-18 den grössten Teil ihrer Verpflichtung bereits erfüllt (das Abkommen läuft noch bis ins Jahr 2003).

An den OFFSET-Aufträgen waren bis dato rund 330 Schweizer Firmen beteiligt, aus fast allen Kantonen der Schweiz. Etwa drei Viertel dieser Firmen sind kleine und mittlere Unternehmungen. Weit mehr als 1000 Firmen haben seit Beginn des Programms Kontakte mit amerikanischen Firmen aufgenommen, und fast ebenso viele Besuche amerikanischer Firmen bei schweizerischen Firmen haben stattgefunden.

Die schweizerische Industrie ist mit dem erreichten Stand durchwegs zufrieden. Der überaus grosse Erfolg wurde überdies in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld erzielt: Der globale Wettbewerb ist anspruchsvoller den je; in vielen Gebieten bestehen Überkapazitäten und Absatzschwierigkeiten; und – last but not least – hat der Wechselkurs Schweizer Franken/US-Dollar in den vergangenen Jahren die Angebote der Schweizer Industrie während langer Zeit stark belastet. Es stellt der Wettbewerbsfähigkeit unserer Industrie ein gutes Zeugnis aus, dass unter diesen Bedingungen OFFSET-Aufträge für 1,88 Milliarden Franken hereingeholt werden konnten und dass immer wieder neue Firmen dazukamen.

F/A-18 OFFSET: Die Rolle des VSM

1. **Förderung**
   - ➢ Anlauf- und Unterstützungsstelle
   - ➢ Auskunfts- und Beratungsstelle
   - ➢ Verbindungsstelle (Team-VSM-Industrie)
   - ➢ Organisation von Orientierungsveranstaltungen
2. **Überwachung**
   - ➢ Review Meetings (2x jährlich)
   - ➢ Beratung bei der Anerkennung von Geschäften
3. **Information**
   - ➢ Medien / Politik / Firmen

Ausblick

Im F/A-18 OFFSET ist wie bereits dargelegt, der grösste Teil der Verpflichtungen abgetragen. Dem gegenüber stehen aber neu geplante Beschaffungsvorhaben wie etwa FLORAKO oder eine 2. Tranche Transporthelikopter TH'98 (Super Puma), welche in der nächsten Zeit hoffentlich umgesetzt werden können. Dank OFFSET ergeben sich für unsere Industrie Möglichkeiten zu neuen Geschäftsbeziehungen in verschiedenen Ländern mit unterschiedlichen Partnern.

Das F/A-18-Projekt zeigt, dass OFFSET für die schweizerische Industrie eine Chance darstellt, welche von unseren Unternehmen gerne angenommen und getragen wird. Es wäre wünschenswert, wenn OFFSET auch in kommenden Rüstungsbeschaffungen der Schweiz ein Thema bleiben könnte. ■