

OFFSETGESCHÄFTE

Position der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie

- **Offsetgeschäfte sind ein wichtiges Instrument für die Schweizer Unternehmen, um sich an internationalen Industrieprogrammen zu beteiligen.**
- **Würde die Schweiz einseitig auf Offsetgeschäfte verzichten, brächte dies der eigenen Industrie einen nicht kompensierbaren Wettbewerbsnachteil gegenüber den internationalen Mitbewerbern.**
- **Offsetgeschäfte ermöglichen den nachhaltigen Zugang zu internationalen Spitzenherstellern im zivilen und militärischen Bereich.**
- **Die Schweizer Industrie muss bereits in die Beschaffungsvorbereitung einbezogen werden, damit sich die Schweizer Unternehmen optimal positionieren können und die ausländischen Anbieter die Schweizer Industrie frühzeitig kennen lernt.**
- **Korrektes Offset Controlling ist wichtig. Das vorhandene Optimierungspotenzial muss genutzt werden. Deshalb gründeten armasuisse, Swissmem und GRPM das Offset-Büro. Dieses Büro kontrolliert die Offset-Rückmeldungen unserer Industrie auf die Richtigkeit und erstellt entsprechende Auswertungen und Berichte.**

1 Ausgangslage

Der Bundesrat hält in seinen Grundsätzen für die Rüstungspolitik vom 29. November 2002 fest: «Offset- oder Kompensationsgeschäfte bei Beschaffungen im Ausland haben sich rüstungs- und wirtschaftspolitisch bewährt. Offsetgeschäfte sollen weiterhin dazu dienen, der Schweizer Industrie den Zugang zu ausländischen Märkten zu öffnen bzw. ihre Stellung in diesen Märkten zu stärken. Offsetgeschäfte sollen insbesondere auch zum Erwerb von zusätzlichem Know-how führen und damit zu zusätzlichem Auftrags- und Exportvolumen, wenn die Schweizer Industrie ihre Leistungen zu wettbewerbsfähigen Bedingungen anbieten kann.»

2 Ziel und Bedeutung von Offset

Swissmem unterstützt die Auffassung des Bundesrats vollumfänglich, Offsetgeschäfte haben eine sehr positive Auswirkung auf die Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliederfirmen (sowohl im In- als auch im Ausland) und sichern Tausende von Arbeitsplätzen. Mehr als 20 % der Swissmem-Mitgliedfirmen sind in Offsetgeschäfte involviert. Hunderte von Schweizer Unternehmen haben von Offsetgeschäften profitiert, zum Teil im militärischen, aber hauptsächlich im nicht-militärischen Bereich. Dies konnten wir bei der Nachbeurteilung von Beschaffungen feststellen: Swissmem schätzt das Umsatzverhältnis zwischen militärischen und nicht-militärischen Offsetgeschäften auf 1:3.

Offsetgeschäfte ermöglichen den nachhaltigen Zugang zu internationalen Spitzenherstellern im zivilen und militärischen Bereich.

Die Hauptauftragnehmer in der Schweiz organisieren ihre Zulieferanten in einer pyramidenförmigen Struktur. Diese Unterlieferanten sind meist kleine- und mittelgrosse Unternehmen. Aufgrund dieser Organisationsstruktur profitiert die ganze Zulieferpyramide vom geschäftlichen Erfolg des Hauptauftragnehmers. Wenn also beispielsweise im Falle der Beschaffung des Mc Donnell Douglas F/A-18 rund 350 Firmen beteiligt waren und als Hauptauftragnehmer bezeichnet werden können, so handelt es sich tatsächlich um mehrere Hunderte KMUs, welche letztlich als Unterlieferanten vom Offsetprogramm profitiert haben.

3 **Beteiligungsformen**

Die Beteiligung der Industrie an Rüstungsprogrammen ist auf drei Arten möglich. Alle Beteiligungsmöglichkeiten setzen die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft voraus.

a) Direkte Beteiligung

Darunter versteht man Voll- oder Teillizenzfertigungen, Unterlieferantenverhältnisse, Joint Ventures und andere Kooperationsformen für zu beschaffende Rüstungsgegenstände.

Bei der Ausgestaltung der direkten Beteiligung werden unter anderem sicherheitspolitische Aspekte in Betracht gezogen. Die Abklärung direkter Beteiligungen erfolgt während der Projektevaluation durch die interessierte Schweizer Industrie in Zusammenarbeit mit dem ausländischen Hersteller und armasuisse.

b) Indirekte, nicht bereichsbezogene Beteiligung

Die indirekte Beteiligung kommt vor allem dort zum Zuge, wo eine direkte Beteiligung nicht möglich oder sinnvoll ist. Als der Bund in seiner Beschaffungspolitik auf das Prinzip «Kauf ab Stange» wechselte, nahm die direkte Beteiligung ab. Durch die indirekte Beteiligung wird der ausländische Hersteller eines zur Beschaffung beantragten Rüstungsguts verpflichtet, der Schweizer Industrie Aufträge aus seinem Einflussbereich zu erteilen oder ihr den Zugang zu solchen Aufträgen zu verschaffen. Die Strategie besteht darin, der Schweizer Industrie einen breiten und relativ einfachen Zugang zu Offsetgeschäften zu ermöglichen.

c) Indirekte, bereichsbezogene Beteiligung

Damit in der indirekten Beteiligung die Wahrung der technologischen Prioritäten sichergestellt ist, hat Swissmem zusammen mit armasuisse den Begriff der indirekten bereichsbezogenen Beteiligung eingeführt. Damit wird vom Fremdlieferanten verlangt, dass er der Schweizer Industrie Aufträge aus seinem Einflussbereich erteilt oder ihr Zugang zu solchen Aufträgen verschafft, welche der Schweizer Industrie ermöglichen, Schlüsselkompetenzen aufrechtzuerhalten – insbesondere im Bereich der sicherheitspolitischen Themen.

Offsetgeschäfte sind ein wichtiges Instrument für die Schweizer Unternehmen, um sich an internationalen Industrieprogrammen zu beteiligen.

4 **Zahlen zu Beschaffungsprogrammen**

Armasuisse informiert in regelmässigen Abständen über die Projekte mit direkter oder indirekter Beteiligung. In der Publikation vom Februar 2010 umfassen die laufenden Geschäfte ein Volumen von 1,28 Mrd. Schweizer Franken für die direkte Beteiligung und 1.81 Mrd. Schweizer Franken für die indirekte Beteiligung. Für die Kompensation der Geschäftsvolumen wird den ausländischen Herstellern ein Zeitrahmen von bis zu 10 Jahren angeboten.

Diese Geschäftsvolumen beziehen sich auf Umsätze, die folgende Bedingungen erfüllen müssen:

1. Es muss sich für die Schweizer Unternehmen um zusätzliche Geschäfte in Form von Neuaufträgen, Ausweitung bestehender Geschäftsbeziehungen oder massgebender Hilfe bei wichtigen Ausschreibungen handeln. In Frage kommen auch Technologietransfers und Kooperationen mit Hochschulen. Von der Anerkennung ausgeschlossen sind gewisse Produkte und Dienstleistungen wie z.B. Agrarprodukte, Consulting, Dienstleistungen im Banken- Tourismus- und Versicherungswesen.
2. Die Schweizer Wertschöpfung muss mehr als 51 % betragen. Bei geringerer Wertschöpfung wird nur ein Bruchteil angerechnet, unter 15 % erfolgt keine Anrechnung am Kompensationsvolumen.

5 Positive und herausfordernde Punkte der industriellen Beteiligung

Generell gilt für die indirekte und die direkte Beteiligung, dass die Vorbereitungsphase vor dem Start des Rüstungsprogramms dazu genutzt wird, um die Schweizer Unternehmen optimal zu positionieren.

Die Praxis zeigt: Ein Unternehmen muss sich bereits in der Entwicklungsphase an einem Produkt beteiligen können. Dadurch bestehen die besten Voraussetzungen, die Entwicklungskosten wirtschaftlich über den ganzen Produktlebenszyklus zu amortisieren. Je später ein Unternehmen aufgrund eines Beschaffungsprogramms in einen Produktionsprozess einsteigen soll, desto weniger Zeit oder zu produzierende Einheiten verbleiben, um die auflaufenden Initialkosten kompetitiv und wirtschaftlich zu amortisieren.

Oft besteht bereits in der Entwicklungsphase ein enormer Wettbewerb unter einer Vielzahl von gleichwertigen Zulieferern. Dann hilft die Verpflichtung des ausländischen Herstellers eines zur Beschaffung beantragten Rüstungsguts, der Schweizer Industrie Aufträge aus seinem Einflussbereich zu erteilen oder ihr Zugang zu solchen Aufträgen zu verschaffen.

Die Schweizer Industrie muss bereits in die Beschaffungsvorbereitung einbezogen werden, damit sich die Schweizer Unternehmen optimal positionieren können und die ausländischen Anbieter die Schweizer Industrie frühzeitig kennen lernt.

6 Überprüfen des Erfolges der Offsetgeschäfte

Schenkt der ausländische Anbieter eines Rüstungsguts während dem vorgesehenen Zeitrahmen dem Erfüllen seiner Kompensationsverpflichtungen zuwenig Beachtung, so bedarf es eines enormen Aufwandes für die verspätete Zusammenführung der inländischen und ausländischen Industrie. Kommt der ausländische Anbieter den Offsetverpflichtungen gar nicht nach, so werden Strafzahlungen fällig. Diese Strafzahlungen entschädigen indes nicht für die verpasste Möglichkeit einer industriellen Beteiligung.

Deshalb ist das Offset Controlling wichtig. Optimierungen im Rahmen von Anpassungen und Korrekturen müssen frühzeitig vorgenommen werden. Das vorhandene Potenzial muss hierzu genutzt werden. Deshalb gründeten armasuisse, Swissmem und GRPM das Offset-Büro. Dieses Büro kontrolliert die Offset-Rückmeldungen unserer Industrie auf die Richtigkeit und erstellt entsprechende Auswertungen und Berichte. Zudem überprüft dieses Büro auch Optimierungsmöglichkeiten bei bestehenden Offset-Geschäften.

7 Internationales und nationales Umfeld

Die meisten Länder setzen den Offset als unverzichtbares Instrument für die industrielle Beteiligung ihrer Nationen ein.

Würde die Schweiz einseitig auf Offsetgeschäfte verzichten, brächte dies der eigenen Industrie einen nicht kompensierbaren Wettbewerbsnachteil gegenüber den internationalen Mitbewerbern.

8 Vorteile für den Wirtschaftsstandort Schweiz

Offsetgeschäfte generieren Aufträge und Beschäftigung für die Industrie aller Kantone. Sie bieten auch gute Chancen für den Erwerb von Know-how durch die Zusammenarbeit mit Industrien, Forschungszentren und Universitäten. Von den Aufträgen und der Beschäftigung profitieren aber neben den Unternehmen und den Arbeitnehmern über die Steuereinnahmen auch die Behörden. Von jedem Exportfranken gehen ca. 15 bis 20 Rappen an die Gemeinden, die Kantone und den Staat.

9 Wesentliche Erfolgsbeispiele in der Schweizer Industrie

Zahlreiche Schweizer Unternehmen konnten ihre vorhandenen Kapazitäten dank Offsetgeschäften international positionieren. Viele entwickelten dadurch auch neue Aktivitäten und bauten nachhaltige Geschäftsbeziehungen auf, welche weit über die ursprüngliche Offsetperiode hinausgehen. Mit dem Qualitätsbewusstsein, dem Know-how, der Flexibilität wie auch der Liefertreue sind die Schweizer Unternehmer international wettbewerbsfähig. Unter den Erfolgsgeschichten von Swissmem Mitgliedfirmen finden sich mehrere Beispiele die dank den Offsetgeschäften möglich wurden.

Zürich, Februar 2011

Weitere Auskünfte bei Swissmem erteilt:
Benno Winkler, Tel.044 384 48 64, b.winkler@swissmem.ch