



# «Ich bin gespannt auf den Jet-Rabatt»

**ARMEE** Der neue Rüstungschef der Armee freut sich über günstigere Kampfjet-Offerten. Und erklärt im ersten Interview, wie er die Materialprobleme der Armee beheben will.

INTERVIEW EVA NOVAK  
UND JÜRIG AUF DER MAUR  
schweiz@luzernerzeitung.ch

**Bis Ende dieser Woche konnten die Jet-Anbieter ihre Offerten aktualisieren. Die Anbieter von Eurofighter und Rafale, die in Euro offerieren, wollen die Währungsvorteile voll weitergeben, womit der Preis um etwa 20 Prozent sinkt. Eine gute Nachricht für den Rüstungschef?**

**Ulrich Appenzeller\*:** Alles, was den gleichen Technologiestand garantiert und günstiger kommt, freut mich. Ich habe die aufdatierten Offerten aber noch nicht angeschaut.

**Für die drei Anbieter geht es jetzt um die Wurst. Wird auf Sie Druck ausgeübt, oder bekommen Sie mit, dass man Konkurrenten anschwärzt?**

**Appenzeller:** Direkt habe ich davon noch nichts gespürt. Ich empfinde alle drei Anbieter als sehr fair, sie üben auch keinen Druck auf mich aus. Das schweizerische Auswahlverfahren bei Rüstungsgütern geniesst aber internationales Ansehen. Das heisst, dass unsere Beschaffungen internationale Signalwirkung haben. Damit ist es für die Anbieter interessant und relevant – und Bemerkungen über Konkurrenten im Vorfeld sind auch Teil des Verfahrens.

**Dem Vernehmen nach hat der Anbieter des Eurofighters sein Angebot ausgebaut und offeriert die Jets jetzt inklusive elektronischem Radar. Haben Sie Kenntnis davon?**

**Appenzeller:** Die Offerten entsprechen der Konfiguration der Flugzeuge, welche gemäss aufdatiertem Lieferplan in Produktion beziehungsweise im Einsatz sein werden. Wenn wir nun die Beschaffung ins Rüstungsprogramm 2012 aufnehmen wollen, müssen wir die Preise und die Zahlungsfristen aufdatieren. Dabei bin ich gespannt, ob sie die von ihnen erwähnten 20 Prozent billiger sind.

**Der Bundesrat will den Typ-Entscheid noch in diesem Jahr fällen. Handeln Sie**

**danach mit dem Sieger das konkrete Paket aus?**

**Appenzeller:** Die Planung sieht vor, dass wir die Beschaffung im nächsten Rüstungsprogramm beantragen. Damit das möglich ist, müssen wir die Details der siegreichen Offerte – etwa bezüglich Ausbildungszusammenarbeit und Zahlungsfristen – ausdiskutieren, damit wir in ein paar Monaten einen unterschriftsreifen Vertrag haben und die Fragen der Kommissionen und des Parlaments beantworten können.

**Seit Sie vor 100 Tagen die Armasuisse-Leitung übernommen haben, steht die Armee höher im Kurs und soll mehr Geld bekommen. Können Sie als Rüstungschef jetzt aus dem Vollen schöpfen?**

**Appenzeller:** Mit dem Planungsabschluss des Parlaments können wir ganz und gar nicht aus dem Vollen schöpfen. Es braucht im Gegenteil weiterhin Sparbemühungen, und wir werden die Fragen, was wir brauchen, wie wir es brauchen und was für die Armee wirklich notwendig ist, für die Zukunft sehr kritisch beurteilen müssen.

**Immerhin gibts erstmals seit langem wieder mehr Geld. Wo setzen Sie die Prioritäten?**

**Appenzeller:** Zuerst muss die Armee aufgrund des Planungsbeschlusses ihren Masterplan anpassen, wie und wann sie die verschiedenen Fähigkeitslücken schliessen will. Danach bekommen wir die Aufträge für die entsprechenden Beschaffungen. Es ist nicht an uns als Dienstleistern, Prioritäten zu setzen. An grösseren Projekten liegt konkret nur der Tiger-Teilersatz vor.

**Wie sieht es denn mit der Ausrüstungslücke aus: Wann können WK-Soldaten damit rechnen, dass sie beim Einrücken wieder vollständig ausgerüstet werden?**

**Appenzeller:** Das können sie jetzt schon. Aber flächendeckend können wir die einzelnen Truppengattungen noch immer nicht ausrüsten. Weil der Umlauf des vorhandenen Materials viel zu gross ist, steigen die Schäden und damit die Unterhaltskosten. Das Ziel ist weiterhin, dass wir wieder die gesamte Armee – je nach Truppengattung mit unterschiedlichem Material – flächendeckend ausrüsten können und den Durchlauf nicht mehr so hoch halten müssen.

**Was soll man aus Ihrer Sicht zuerst kaufen: neue Jets oder genügend Kap-**

**pen, Handschuhe und geschützte Fahrzeuge für Soldaten?**

**Appenzeller:** Man kann die Kampfjets nicht mit Kappen oder Handschuhen vergleichen, es geht um Systeme. Die Frage lautet, welche Technologie wir in nächster Zeit kaufen möchten. Wenn man den Teilersatz der Tiger-Flugzeuge vorzieht, kann man den Technologieschub in anderen Bereichen erst später vollziehen.

**Mit den 5 Milliarden Franken, welche die Armee künftig pro Jahr kosten soll, will man nicht nur die Jets kaufen, sondern auch die Ausrüstungsmängel beheben.**

**Wie soll das funktionieren?**

**Appenzeller:** Man will eine Lösung auf der Zeitachse finden. Deshalb ist es wichtig, dass bis Ende Jahr ein Typenentscheid fällt, wie es ja auch das Parlament möchte. Wenn man weiss, welcher Anbieter zum Zug kommt, kann man auch über die Zahlungsmodalitäten und -fristen sprechen und planen, was in den anderen Bereichen noch möglich ist. Man kann nicht sagen, das Heer bekomme wegen der Kampfjets in den nächsten Jahren nichts.

**Trotzdem ist der Verteilungskampf innerhalb der Armee in vollem Gang, und die Ängste beim Heer sind gross.**

**Appenzeller:** Das spüre ich selbstverständlich auch. Wir wirken dem entgegen, indem wir versuchen, die Zahlungen für die Beschaffungen zu staffeln, damit wir auch den Landstreitkräften und dem Rest der Luftwaffe eine Entwicklung ermöglichen. Ich bin überzeugt davon, dass wir das hinkriegen werden.

**Was ist neben den Jets in den nächsten Jahren noch vordringlich und liegt auch finanziell drin?**

**Appenzeller:** Wir müssen über geschützte Fahrzeuge diskutieren, über die Informatik und über die Fliegerabwehr – neben dem Tiger-Teilersatz. Wir werden diese Themen nicht aus den Augen verlieren, auch weil wir ein gewisses Technologieniveau über die ganze Armee hinweg behalten müssen.

**Neue unbemannte Drohnen sind kein Thema mehr?**

**Appenzeller:** Ausgeschlossen ist das ebenfalls nicht. Unsere Drohne ADS 95 kommt langsam an das Ende ihrer Nutzungsdauer. Auch da wird eine Rolle spielen, inwiefern man mit Zahlungsfris-



ten Luft bekommt und wie ein Anbieter bereit ist, die Finanzierung über die Jahre zu regeln.

#### HINWEIS

► \* **Ulrich Appenzeller** (48) ist seit 1. Juli 2011 Leiter der Bundes-Beschaffungsorganisation Armasuisse. ◀

# Kampfjet-Anbieter bessern ihre Offerten nach

**EURORABATT** «Es wird noch ein heisser November», heisst es bei EADS. Seit Jahren versucht das europäische Rüstungskonsortium, der Schweiz sein Kampfflugzeug vom Typ Eurofighter Typhoon beliebt zu machen. Mit mindestens ebenso grossen Erfolgsaussichten buhlt der französische Dassault-Konzern mit dem Rafale um den Milliardenauftrag, ebenso der schwedische Hersteller Saab mit dem Gripen.

## Entscheid im November

Der Bundesrat hat die Typenwahl für dieses Jahr angekündigt. Laut gut unterrichteten Quellen soll der Entscheid bereits am 30. November fallen, da Verteidigungsminister Ueli Maurer (SVP) das Geschäft noch mit dem Bundesrat in aktueller Zusammensetzung unter Dach bringen will.

Grundlage sind die Ergebnisse der nicht mehr taufrischen Evaluation von 2008. Dazu kommen aufdatierte Offerten, welche die drei Kandidaten bis Ende dieser Woche bei der Armasuisse einreichen konnten. Das Ergebnis nahm Ueli Maurer bereits vorweg: «Er gehe davon aus, dass die teuerste Offerte in Anbetracht des tiefen Euros auf 4 Milliarden beziffert wird, die tiefste

auf 3 Milliarden», erklärte er in einem am Freitag erschienenen Interview mit der «NZZ». Als die Offerten vor zwei Jahren eingereicht worden waren, hatte der Verteidigungsminister noch von Beträgen zwischen 3,4 und 4,8 Milliarden Franken gesprochen.

Gemäss Recherchen unserer Zeitung dürfte der Rabatt noch grösser ausfallen. Selbst die teuerste Offerte beläuft sich demnach nur noch auf rund 3,7 Milliar-

den Franken. Das ergibt einen stolzen Rabatt, wenn es gelingt, die Währungsgewinne vertraglich abzusichern.

## Kursvorteile voll weitergeben

Denn die beiden Anbieter, die in Euro offeriert haben, wollen die Wechselkursvorteile voll weitergeben. Das gilt

einerseits für Rafale, den Favoriten der Luftwaffe. Dassault habe sein Angebot bis 2013 verlängert, bestätigt Reto Sidler von der PR-Agentur Farnier, die den französischen Bewerber in der Schweiz vertritt. Sidler sagt: «Durch den Wechselkurs ist das Angebot heute rund 20 Prozent günstiger.»

Noch mehr Konzessionen bietet nach eigenem Bekunden EADS, dessen Karten bisher schlechter standen. Gemäss Kampagnenleiter Alexander Vinh gibt der Eurofighter-Hersteller nicht nur den Währungsvorteil weiter: «Insgesamt können wir einen besseren Preis bieten, weil wir jetzt in unserem Programm weiter fortgeschritten sind.» Inzwischen seien doppelt so viele Flugzeuge ausgeliefert wie zu Beginn des Evaluationsverfahrens, und man habe «in Verhandlungen mit Zulieferern Fortschritte gemacht».

## «Günstigste Lösung»

Damit schrumpft der Abstand zum dritten im Bunde: dem Gripen als kleinsten, mit nur einem Triebwerk weniger leistungsstarken, aber gleichzeitig günstigsten Kandidaten. Obwohl die Schweden in Kronen offeriert haben, behalten sie jedoch gute Karten. «Unser Preis trägt dem starken Franken Rechnung», erklärt Kampagnenleiter Anders Carp und fügt bei, auch die schwedische Krone habe gegen-

über dem Franken an Wert verloren. Und er ergänzt: Gripen sei «für die Schweiz die kostengünstigste Lösung», die «verschiedene von der schwedischen Regierung unterstützte Finanzierungsalternativen» einschliesse.

## Besuch aus Frankreich

Im Schlussspurt ziehen die Anbieter alle Register. So reiste der französische Verteidigungsminister Gérard Longuet vergangenen Montag höchstpersönlich nach Bern, um seinem Amtskollegen Maurer die Vorzüge des Rafale darzulegen. Dabei wollen Beobachter positive Signale gegenüber Paris wahrgenommen haben. Sicherheits halber schalteten die Franzosen gleichzeitig ganzseitige Inserate in Militärzeitschriften, in denen sie die Vorzüge von Rafale für den schweizerischen Luftpolizeidienst anpriesen.

## Maurer reist nach Deutschland

Ob damit der für Anfang November geplante Besuch Maurers beim deutschen Verteidigungsminister Thomas de Maizière neutralisiert werden kann, bleibt offen – ebenso wie das ganze Rennen um den Milliarden-Deal. Klar ist nur, dass die Sicherheitspolitiker zurzeit spürbar weniger von den Anbietern und deren PR-Vorhut «bearbeitet» werden als auch schon. Das bestätigt der Schaffhauser SVP-Nationalrat Thomas Hurter, der das Geschäft parlamentarisch begleitet hat. Die drei Bewerber seien sich offenbar bewusst, dass jetzt eine schwierige Phase angebrochen sei. Und sie seien peinlichst bemüht, ja keinen Fehler zu begehen.

EVA NOVAK, BERN  
eva.novak@luzernerzeitung.ch