

## Medienmitteilung

Bern, 17.06.2013

Weitere Auskünfte erteilen:

Sibylle Plüss, Stv. Direktorin Handels- und Industrieverein, Telefon 079 660 93 63

Mike Helmy, Communications & Marketing Manager Saab / Gripen Switzerland, Telefon 079 777 40 30

### **Berner KMU sollen von Gripen-Kompensationsprogramm profitieren**

**An einer Informationsveranstaltung in Zusammenarbeit mit Saab / Gripen Switzerland zeigte der Handels- und Industrieverein des Kantons Bern (HIV) auf, welchen Nutzen regionale Unternehmen aus dem Tiger-Teilersatz ziehen können. Dank den bereits zugesicherten Gegengeschäften aus Schweden, wird die Schweizer Volkswirtschaft in verschiedenen Bereichen und Branchen von dieser Rüstungsbeschaffung profitieren können. Knapp 40 Teilnehmer fanden sich zu diesem Anlass im Hotel Schweizerhof ein.**

Mit dem Beschluss des Bundesrates die über 30-jährigen F5 Tiger der Schweizer Armee durch 22 Kampfflugzeuge des Typs Saab Gripen-E zu ersetzen, stellte sich für den HIV auch die Frage was dieses Geschäft für die Schweizer Wirtschaft und insbesondere die Unternehmen im Kanton Bern bedeutet. Wie können die regionalen KMU allenfalls direkt von diesem schweizerisch-schwedischen Rüstungsdeal profitieren? Welche Voraussetzungen müssen für eine Teilnahme am entsprechenden Kompensationsprogramm gegeben sein? An einer Informationsveranstaltung unter dem Titel „Was bringt das neue Kampfflugzeug den Unternehmen in unserem Kanton?“ schafften Experten von Saab, Swissmem und einer beteiligten Firma (Roschi Rohde & Schwarz) Klarheit zu diesen Punkten.

Im Zusammenhang mit der möglichen Beschaffung der Gripen-E-Kampffjets, hat sich Saab verpflichtet Gegengeschäfte in der Höhe von 100% des Gripen-Vertragswertes anzubieten. Ein zentraler Punkt den es festzuhalten gilt ist, dass diese Aufträge im Rahmen des Gripen-Kompensationsprogramms – auch Offsets genannt – nicht nur die Rüstungsindustrie betreffen, sondern dass verschiedenste Branchen und Firmen profitieren können. Dabei geht es insbesondere um zivile Industrieaufträge, etwa in der Maschinen-, Metall-, Uhren- oder Fahrzeugindustrie, in der Luftfahrt, der Informatik sowie um interessante Kooperationen im Bereich der Forschung und der Zusammenarbeit mit Hochschulen.

„Die Offsets sind ein Türöffner zu neuen Export-Kunden, insbesondere für KMU“ betonte denn auch Beat F. Brunner, Leiter Fachgruppen bei Swissmem. Zudem stärken diese Geschäfte gezielt die Industriebasis im Käuferland und fördern die Intensivierung der – bereits heute guten und auf einer soliden Basis bestehenden – wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Handelspartnern Schweiz und Schweden. So werden nicht nur kurzfristig positive Effekte generiert, sondern es entstehen aus den Offsets langfristige und wirtschaftlich tragfähige Geschäfte, welche eine nachhaltige Wirkung erzielen.

Ein Unternehmen aus der Region Bern, welches bereits von einer Geschäftsbeziehung zu Saab profitiert ist die Firma Roschi Rohde & Schwarz in Ittigen. Christoph Koch, Leiter Rundfunk, Überwachungs-, Ortungs- und Funkkommunikationstechnik in diesem Unternehmen konnte dementsprechend seine positiven Erfahrungen mit Gegengeschäften weitergeben. Der HIV ist überzeugt, dass das Kompensationsprogramm für die KMU im Kanton Bern interessante Geschäftsmöglichkeiten mit sich bringt und freut sich, wenn möglichst viele der angesprochenen Firmen sich an diesem Programm beteiligen.