

1. Schweizerischer Luftfahrtkongress

Herausforderungen und Chancen für die Schweizer Luftfahrtindustrie

Dienstag, 30. Mai 2006

Flughafen Zürich

Referat

Dr. Myriam Meyer,
CEO RUAG Aerospace, Mitglied der Konzernleitung der RUAG Holding

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrter Herr Bundespräsident,
werte Veranstalter,
liebe Gäste

Zuerst möchte ich den Organisatoren des Kongresses herzlich danken. Solche Initiativen sind wertvoll. Sie helfen mit, das Bild der Luftfahrt Schweiz aktuell zu halten und sind willkommene Bühnen zur gegenseitigen Anregung und zum Austausch.

Wir unterliegen ja alle etwas der Gefahr, dass wir uns im Alltag ausgeprägt auf das eigene, operative „Geschäft“ fokussieren. Dabei ist der Blick über den eigenen Gartenzaun gerade in der globalisierten Welt unerlässlich.

Wenn ich Ihnen nun einige Gedanken zu meinem Thema: „Herausforderungen und Chancen für die Schweizer Luftfahrtindustrie“ darlegen darf, mache ich dies unter folgenden Gesichtspunkten:

Die Schweizer Luftfahrtindustrie ist sehr heterogen, ihre Struktur ist sehr unterschiedlich ausgeprägt - und die Interessenlage verständlicherweise nicht einheitlich. Wir sind zuweilen Partner, dann aber auch Mitbewerber und Konkurrenten und das macht das „Aufeinander zugehen“ nicht immer einfach, aber immer spannend.

Von einem österreichischen Schriftsteller stammt das folgende Zitat:

„Es liegt allein an uns, ob wir aus den vielen Steinen, die wir einander in den Weg legen, Mauern oder Brücken bauen.“

Wie Sie unschwer vermuten können, bin ich persönlich für das Zweite, und begrüße den heutigen Kongress und hoffe, dass er nicht eine Eintagesfliege darstellt. Es gibt genügend gemeinsame Interessen, die artikuliert und öffentlich gemacht werden müssen. Ich kann und will allerdings aufgrund der geschilderten heterogenen Ausgangslage nicht für die gesamte Luftfahrtindustrie sprechen, das wäre vermessen. Aber ich möchte im Folgenden - dreigeteilt – einige Aspekte ansprechen, von welchen ich annehme, dass sie für unsere Branche von Interesse sind:

1. Welches sind die wichtigsten Treiber der Luftfahrtindustrie?
2. Forschung und Technologietransfer
3. Nationale Interessen im globalisierten Markt

Ich komme zum ersten Punkt:

Ein unbestritten wichtiger Wachstumstreiber der zivilen Luftfahrt und mithin auch unserer Luftfahrtindustrie ist im Grundbedürfnis der Menschen nach Mobilität zu sehen. Durch den steigenden Wohlstand in Schwellenländern werden in den nächsten Jahren tendenziell noch mehr Menschen geschäftlich wie privat mit dem Flugzeug reisen wollen. Auch das starke Bevölkerungswachstum in Asien wird die Nachfrage nach Transportkapazitäten weiter erhöhen. Dieser grundsätzlich positiven Entwicklung steht - sozusagen als Kehrseite der Medaille - die Unsicherheit im politisch-ökonomischen Umfeld entgegen.

Das heisst in wenigen Stichworten:

- Die permanente Terrorgefahr
- Politisch instabile Regionen
- Explodierende Energiepreise
- Steigende Rohstoffpreise
- Anhaltend wachsende Haushaltsdefizite und Staatsverschuldung

Viele von uns haben – notwendigerweise – gelernt, mit diesen Unwägbarkeiten zu leben.

Zweiter Punkt:

Neben dem Mobilitätsbedürfnis ist als weiterer Treiber im globalisierten Umfeld der Wettbewerb unter den Anbietern selbst zu sehen: Dieser wird von den beiden grössten Herstellern Airbus und Boeing derzeit stark geprägt. Mit zum Teil unterschiedlichen Konzepten versucht jeder für sich, ein grösseres Stück vom Kuchen zu holen. Das stimuliert den Wettbewerb - und ebenso wichtig: die technologische Entwicklung. Der Wettbewerb wird ausserdem durch neue oder neuere Konkurrenten belebt wie Brasilien und China sowie durch die stärker zu erwartende Rückkehr Russlands in den Markt. Dort ist die Technologiekompetenz auch unter den schwierigen Verhältnissen der politischen Umbruchjahre grundsätzlich nicht verloren gegangen.

Für unsere Schweizer Industrie, die ja im Wesentlichen in der Rolle als Zulieferer zu sehen ist, haben diese und andere Faktoren vielschichtige Wirkungen: Einerseits darf die derzeit zufrieden stellende Auftragslage nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir in einem Geschäft engagiert sind, welches den erwähnten Risiken des politisch-ökonomischen Umfeldes stärker ausgesetzt ist, als andere Erwerbszweige. Andererseits führt der globale Konkurrenzkampf mehr und mehr dazu, dass die Lieferanten-Kunden-Beziehungen andere Anforderungen erfüllen müssen:

Die grossen Player wollen sich auf weniger Zulieferer konzentrieren. Auf Lieferanten, die über das nötige Know how und die entsprechenden Spezialisten verfügen, was den Einstieg für Neue erschwert. Lieferanten, die als Risk Sharing Partner bereits früh in der Entwicklungsphase einbezogen werden, die aber auch über die finanzielle Kraft verfügen müssen, um auf eigenes Risiko Vorinvestitionen tätigen zu können. Lieferanten, die aufgrund von Produktivitätsgewinnen in der Lage sind, den permanenten Kostendruck abfedern zu können.

Die meisten von uns haben sich also zahlreichen Herausforderungen zu stellen und dabei dürfen wir unsere traditionellen Stärken nicht aufs Spiel setzen, wie z.B.

- Qualität,
- Termintreue,
- politische Stabilität, sprich Sozialpartnerschaft
- konkurrenzfähiges Preis-/Leistungsverhältnis.

Ob wir aus den Veränderungen und häufig wechselnden Anforderungen auch neue Chancen generieren können, hängt einerseits von der grundsätzlichen Bereitschaft ab, sich diesen Herausforderungen zu stellen, andererseits auch vom Willen, unternehmerisch verantwortbare Risiken einzugehen.

Erlauben Sie mir, als nächstes einige Anmerkungen zum Komplex „Forschung und Technologietransfer“.

Kürzlich stand die ETH Zürich dahingehend in der Kritik, dass zu viel Grundlagenforschung betrieben werde, abseits der Interessen der Wirtschaft. Diese Kritik ist nicht neu und erfasst von Zeit zu Zeit auch andere Bildungsstätten. Als ehemalige Absolventin und Doktorandin will ich keineswegs einseitig für das „Poly“ Stellung beziehen. Ich weise jedoch gern darauf hin, dass unser Unternehmen seit Jahren in den Bereichen

- Flug- und Fahrzeugdynamik
- Fluid-dynamik
- und im Bereich Mess- und Regeltechnik

erfolgreich mit der ETH zusammenarbeitet und auch regelmässig auch Studenten bei Semester- und Diplomarbeiten betreut.

Die Fragestellung der Durchlässigkeit oder des Austausches zwischen den Forschungsstätten und der Industrie ist komplex und ich meine, wir alle sollten diesem Thema erhöhte Aufmerksamkeit schenken.

In den Jahren 1995 bis 2005 betrug das Wachstum der öffentlichen Mittel für Forschung und Entwicklung in der Schweiz 0,3%. In den OECD-Staaten im Schnitt plus 3,5%. Im Vergleich zu Irland oder Spanien hinken wir noch deutlicher hintennach. Wenn man die privaten Investitionen dazu zählt, steht unser Land im Vergleich besser da. Nun, der Ländervergleich ist das eine, das andere ist und bleibt die Nutzenfrage aus ökonomischer und gesellschaftspolitischer Sicht.

Es ist nicht verwunderlich, wenn ein nationaler Politiker feststellt: (Zitat)

„Wollen wir etwas an dieser recht gefährlichen Situation für unser Land ändern, das über keine natürlichen Ressourcen verfügt, dafür über Wasser und Wissen, so müssen wir eine nationale Strategie in den Bereichen Forschung und Bildung aufgleisen“.

Nach der Annahme der Bildungsartikel bietet die nächste Zeit, wo das milliardenschwere Förderungsprogramm des Bundes ausläuft und erneuert werden muss eine gute Gelegenheit, den Dialog Forschung – Technologietransfer zu intensivieren.

Eine gute Gelegenheit, um nicht nur neue Finanzmittel auf der politischen Bühne bereitzustellen, sondern eine noch bessere Vernetzung zwischen den Hochschulen und der Wirtschaft pragmatisch und nutzenorientiert anzugehen.

Ich denke, dass sich die Luftfahrtindustrie zusammen mit den Wirtschaftsverbänden hier noch vermehrt artikulieren muss, denn gerade wir kommen ohne den Jungbrunnen Forschung, Entwicklung, Innovation nicht erfolgreich über die Runden.

Die Schweiz muss alles tun, damit der Denkplatz Schweiz weiter positive Wirkungen für den Werkplatz hervorbringt. Auch die internationale Dimension darf nicht vernachlässigt werden. So lese ich, dass derzeit die Teilnahme der Schweiz am 7. Rahmenforschungsprogramm der EU gegenwärtig noch keineswegs gesichert.

Auf der anderen Seite nehme ich zur Kenntnis, dass politisch im Inland über den Kohäsionsfonds gestritten wird. Ergiebiger wäre wohl, wenn sich unsere Behörden auf dem Weg des Bilateralismus in der EU für unseren Forschungs- und Werkplatz Schweiz mit allen Kräften stark machen würden.

Mein dritter Punkt: Nationale Interessen im globalisierten Markt

Meine Damen und Herren,
nach der ersten Phase der Globalisierung und Marktöffnung kann man nun beobachten, wie beispielsweise europäische Nachbarn mit verschiedenen Erlassen ihre nationalen Industrieinteressen zu schützen suchen. Frankreich stemmt sich gegen den Konsolidierungsprozess. Oder: In Deutschland wird mehr und mehr die Frage der Einführung von Offsetverpflichtungen thematisiert, was man bisher nicht kannte.

In der Schweiz hat der Bundesrat vor kurzem auf dem Verordnungsweg, gestützt auf die Rüstungspolitik, für militärische Beschaffungen reagiert und die Ausschreibungspflicht aktualisiert. Die Schweizer Wirtschaft vertraut der Wettbewerbsfähigkeit und setzt auf die Innovation und will keinen strukturerhaltenden Heimatschutz. Das ist grundsätzlich richtig. Aber ich denke, es gibt Bereiche und Beispiele, wo nationale Interessen, solche der Sicherheit oder solche mit bedeutenden volkswirtschaftliche Auswirkungen, auch stark gewogen und berücksichtigt werden müssen. Ich verweise auf kommendes Beispiel:

Dazu ein Blick in die nächste Zukunft.

Auf der politischen Ebene werden erste Überlegungen angestellt, wie und wann die am Ende ihres Lebenszyklus anlangenden F-5 Tiger durch ein neues Kampfflugzeug ersetzt werden sollen. Ich erinnere deshalb gerne an die letzte derartige Beschaffung. Die bei der Beschaffung der F/A-18 Maschinen praktizierte direkte und indirekte Beteiligung der Schweizer Industrie war erfolgreich. Sie hat

- wertschöpfende Arbeitsplätze gesichert
- den Zugang zu wertvollem Know how geöffnet
- und die Türen für neue Geschäftsbeziehungen aufgestossen.

Etwa 70 Firmen waren Zulieferer und Unterauftragnehmer für die Endmontage, somit direkt beteiligt und dies bei einem Volumen von rund 320 Mio. CHF. Rund 300 Firmen konnten Gegengeschäfte im vertraglich gesicherten Umfang von 2,3 Mrd. CHF abwickeln.

Ich denke, unsere Luftfahrtindustrie tut gut daran, wenn sie hier mit Blick auf die Ablösung der F5 klar und früh, völlig unabhängig von der Frage der Typenentscheidung, für den Werkplatz Schweiz in Position geht.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Die Schweizer Luftfahrtindustrie steht vor schwierigen Herausforderungen, von welchen ich nur wenige ansprechen konnte. Ich bin aber bezüglich der Chancen, die sich damit verbinden, optimistisch. Warum?

- Erstens: Weil wir unser Geschäft mit ausgeprägter Passion betreiben.
- Zweitens: Weil unsere Kompetenz und unsere Leistungsbereitschaft Stärken sind.

Tragen wir Sorge dazu - und blicken wir mit Zuversicht der Zukunft entgegen oder in Abwandlung eines Sprichwortes:

„Wer die Zukunft als Gegenwind empfindet, fliegt in die falsche Richtung“.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

* * *