

Kurzfassung des Referats von

Markus R. Seiler, Dr., Generalsekretär des Eidgenössischen Departements für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport VBS

PPP – Chancen in der Logistik und in der Armee

Der Generalsekretär des VBS sprach sich anlässlich der Fachtagung 2008 des Vereins PPP Schweiz für weitere Kooperationen mit privaten Anbietern aus. Anders seien der Personalabbau und die finanziellen Restriktionen beim VBS nicht zu bewältigen. Die materielle Sicherstellung der Schweizer Armee müsse dabei auch weiterhin gewährleistet bleiben.

Die Partnerschaft zwischen der öffentlichen Hand und privaten Anbietern (Public Private Partnership) dürfe nach Markus Seiler nicht Selbstzweck sein, sondern müsse die Aufgabenerfüllung der Schweizer Armee massgeblich unterstützen. armasuisse werde auch weiterhin das wirtschaftliche Gewissen des VBS bleiben.

Die bald einmal zehn Jahre dauernde Partnerschaft mit den ehemaligen Rüstungsunternehmen des Bundes und der heutigen RUAG bezeichnete er als vorbildlich und erfolgversprechend. Das Auftragsvolumen der RUAG im Instandhaltungsbereich beträgt im Durchschnitt 280 Mio. Franken pro Jahr. Zusätzlich erteilt das VBS der RUAG Aufträge im Bereich der vernetzten Operationsführung (C4I STAR) sowie der von Simulatoren unterstützten Gefechtsausbildung in Walenstadt und St. Luzisteig.

Weitere Optimierungsmassnahmen bei der Instandhaltung werden im Sinne der Eignerstrategie des Bundesrates für die Rüstungsunternehmen des Bundes / RUAG 2007 - 2010 an die Hand genommen und umgesetzt. Die Ausgaben für die Instandhaltung werden damit in den nächsten Jahren sinken und die partnerschaftliche Zusammenarbeit weiter gestärkt.

In Kooperationen eingebracht werden nicht militärisch relevante Aufgaben. Die finanzielle Grössenordnung über alle Kooperationsfelder der Aufgabenbereiche hinweg betrachtet bewegt sich zwischen 1,4 bis 1,55 Mia. Franken der jährlichen Betriebskosten. Die grössten Anteile daran haben mit über 700 Mio. Franken der Aufgabenbereich Systeme und Material sowie mit über 500 Mio. Franken der Aufgabenbereich Immobilien. Im letztgenannten Betrag sind die 50 Mio. Franken nicht immobilienrelevante Betreiberleistungen mit eingeschlossen.

Die Umsetzung soll nicht von weiteren Studien begleitet, sondern durch konkrete Beispiele gefördert werden. Ins kalte Wasser geworfen zu werden sei besser, als viele neue Gutachten zu erstellen, betonte Markus Seiler.

Die Risiken und die Verantwortung werden künftig entsprechend den Einflussmöglichkeiten auf die Partner verteilt. Die Transparenz sei zu erhöhen und die verlangten Leistungen funktional zu umschreiben. Dem Lebenszyklus soll vermehrte Beachtung geschenkt und die Wirtschaftlichkeit neben der materiellen Sicherstellung der Armee mit Armeematerial und Immobilien sowie der Möglichkeit des Aufwuchses ins Zentrum gestellt werden.