

«Es klappt in China nicht besser»

Oscar Schwenk Der Pilatus-Präsident über neue Aufträge und Ideen für den PC-24, umstrittene Geschäfte im Ausland sowie die Frage, ob Trumps Politik hilft.

INTERVIEW: TIM HÖFINGHOFF

Seit Februar hat der Bundesrat seinen Pilatus-Jet. Hören Sie direkt von den Bundesräten, was gefällt und was nicht?

Oscar Schwenk: Der Flieger wird von der Luftwaffe betrieben, von denen bekommen wir laufend Feedback. Aber Bundespräsident Ueli Maurer kenne ich persönlich sehr gut, der spricht natürlich auch mit mir darüber.

Der PC-24-Bundesratsjet hat einen Nachteil: Das WC lässt sich nur mit einer Holzschiebewand vom Rest der Kabine trennen. Die Toilette ist nicht im Heck des Fliegers separat verbaut wie bei anderen Businessjets. Warum durfte es für den Bundesratsjet nur ein Mini-WC sein? Das WC im PC-24 ist nicht nur für den Bundesrat, das ist für alle Kunden gleich. Das ist kein Mini-WC, sondern highly sophisticated, mit Vakuum. Das funktioniert wunderbar. Manche Kunden wollen es halt unbedingt vorne im Flieger eingebaut haben, manche hinten, da, wo die Car-

«Manche Arbeiten holen wir lieber in die Schweiz, um sie hier zu automatisieren.»

go-Tür ist. Wir haben beim Bau lange studiert, ob vorne oder hinten mehr Sinn macht. Die Mehrzahl der damaligen Kunden wollte es vorne. Ich kann Ihnen aber sagen, dass wir an einer Lösung arbeiten, damit es das WC auch hinten gibt. Dann gibt es zwei Optionen für Kunden.

Sie hatten bei der Lancierung der ersten PC-24-Maschinen gesagt, dass Sie vieles beim Flugzeug verändern wollen. Was wird neu?

Der PC-24 ist gut für steile Anflüge auf Flughäfen wie in London City, das haben wir alles zertifiziert. Zudem erreichten wir Verbesserungen beim Abfluggewicht. Nun sind wir mit Zertifizierungen für Graspisten beschäftigt. Zuvor hatten wir schon die Zertifizierungen für Schotterpisten und auf Schnee gemacht. Jetzt kommen die ersten professionellen Kunden mit ihren Erfahrungen und Wünschen: etwa ein Geschäftsmann, der den PC-24 gekauft hat, um direkt bei seiner Jagdfarm in Südafrika landen zu können. Aber er hat es noch nie gemacht mit einem Düsenjet, seine Piloten sind vielleicht noch unsicher, wie sie das machen mit der PC-24, die keine Turboprop-Maschine ist.

Was dann?

In solchen Fällen müssen wir Unterstützung liefern. Andere Kunden, wie die Flying Doctors in Australien, die den PC-24 als Rettungsflyer nutzen, hatten schon Erfahrung mit unserem PC-12-Modell und testen den neuen PC-24-Jet auf Naturpisten. Ich habe denen angeboten, das zusammen zu prüfen, aber die Piloten sagten: Wir machen das schon seit dreissig Jahren, wir vertrauen auf die Pilatus-Flieger. Im australischen Outback gibt es oft keine richtigen Landepisten, da stehen nur ein paar weisse Pneu in der Landschaft als Landemarkierung, und trotzdem ist alles gut gegangen. Das ist eine tolle Bestätigung für uns.

Sie sagen, dass die PC-24-Nachfrage «phänomenal» laufe. Ist Flugscham bei Ihren Kunden kein Thema?

Nein, überhaupt nicht. Zumal man mit unserem Jet viel näher an Orte kommt als mit anderen Flugzeugtypen, weil wir auf kurzen und unbefestigten Pisten landen können. So lassen sich viele Ziele ohne Umwege direkt ansteuern.

Im vergangenen Jahr hatten Sie innerhalb von knapp zwei Tagen 84 PC-24 verkauft. Nun haben Sie das Orderbuch wieder geöffnet. Wie laufen die Geschäfte?

Das Orderbuch bleibt nun offen, die Flugzeuge werden bis Ende 2020 beziehungsweise Anfang 2021 geliefert. Das sollten rund achtzig Flieger sein. Die Hälfte davon ist schon bestellt.

Hat der Standort Schweiz Schwächen? Werden in Bern die Weichen richtig gestellt?

Der Standort Schweiz hat hohe Lohn- und Lebenshaltungskosten, also müssen wir hohe Löhne zahlen. Das ist in Ordnung. Manche Arbeiten, die wir bisher in Portugal oder Indien machen liessen, holen wir lieber in die Schweiz, um sie hier zu automatisieren. Aber der Standort Schweiz hat auch etwas mit Exportbewilligungen zu tun ...

... Da hat Pilatus Ärger wegen Saudi-Arabien und anderer Länder. Es geht darum, dass Saudi-Arabien Krieg gegen Jemen führt und Pilatus den Saudis Trainingsflugzeuge geliefert hat und mit Simulatoren hilft. Das EDA prüft, ob Sie die nötigen Bewilligungen haben. Wie beeinflusst das Ihr Geschäft?

Wir haben die nötige Bewilligung. Aber klar, seit November 2018 gibt es Anschuldigungen gegen uns, und das alles ist immer noch nicht abgeschlossen. Ich will mich zum laufenden Verfahren nicht äussern, aber ich gehe davon aus, dass das bald abgeschlossen sein wird. Pilatus hat alle nötigen Informationen geliefert. Ich bin der Auffassung, dass wir alle nötigen Bewilligungen haben. Es ist aber schwierig, wenn unsere Kunden fragen: Habt ihr eine Exportbewilligung oder nicht? Dann muss man denen erklären, dass es in Bern unterschiedliche Auffassungen bezüglich des Söldnergesetzes gibt.

Das Militärgeschäft ist generell mager, aber rückläufig bei Pilatus. Warum? Das gilt nur für Pilatus, weltweit wächst das Militärgeschäft stark. Derzeit gibt es für uns keine grossen Deals, der gesamte Nahe Osten fliegt den PC-21. Nur Kuwait nicht, da sind wir aber dran.

Sie konnten einige Flieger in China verkaufen. Zuvor hiess es, das sei ein schwieriger Markt. Warum klappt es nun besser?

Es klappt in China nicht besser. Wir haben dort versucht, einiges aufzubauen, dann aber heruntergefahren. China läuft nicht generell besser, es gibt aber einen Markt für den PC-12. Davon haben wir dort zwanzig verkauft. Ich denke, dass es auch eine Nachfrage für den PC-24 gibt. Ein

Flieger aus Stans

Das Unternehmen Die Pilatus Flugzeugwerke in Stans erzielten 2018 einen Umsatz von 1,1 Milliarden Franken, das Betriebsergebnis lag bei 157 Millionen Franken. Das Unternehmen hat 2283 Mitarbeitende, die vergangenes Jahr 128 Flugzeuge auslieferten, darunter auch die ersten Exemplare des neuen Jets PC-24.

Pilatus-Werk wie in den USA und Australien sehe ich in China aber nicht.

Die USA sind ein wichtiger Pilatus-Markt. Ist die Trump-Politik gut oder schlecht fürs Geschäft?

Im Moment spüren wir die Politik gar nicht, unser Geschäft läuft gut. Wir stellen in den USA im eigenen Montagewerk her. So gesehen sind wir eigentlich auf der Trump-Linie, aber nicht wegen Trump, sondern weil wir nahe bei unseren Kunden sein wollen und dort die Endausrüstung des PC-24 durchführen.

Sie sind Jahrgang 1944 und seit 1979 bei Pilatus, machen einen fitten Eindruck. Aber haben Sie nicht doch Lust, sich etwas weniger mit Fliegern zu beschäftigen und sich mehr Ihren Hobbys, dem Mineralwassergeschäft und der Angusfleischproduktion zu widmen?

Nein, weniger Flugzeuge mache ich auf gar keinen Fall. Wir haben das nun bei Pilatus aufgebaut, und was nebenbei ist, Mineralwasser und Fleisch, das läuft ja auch gut.

Das ausführliche Interview lesen Sie unter: www.handelszeitung.ch/schwenk

FREIE SICHT

Die Motive der Whistleblower

MONIKA ROTH

Eigentlich ist die Bedeutung von Whistleblowern unbestritten. Viele Vorkommnisse, die entweder widerrechtlich sind oder Verstösse gegen grundlegende sonstige Spielregeln darstellen, würden ohne sie nie aufgedeckt. Kürzlich erhielt ich eine Einladung zu einem universitären Anlass, dessen Thema lautete: «Whistleblower: Skrupellose Opportunisten oder schutzlose Idealisten? Das Wirtschaftsrecht im Spannungsfeld anspruchsvoller Wertungsfragen».



Opportunisten oder Idealisten? Ist es für die Eruiierung und Erstellung eines Sachverhalts von Relevanz, wes Geistes Kind der Whistleblower ist? Ich habe in meiner anwaltlichen Tätigkeit mit «Aussteigern» aus korrupten Systemen zu tun gehabt, die zu Whistleblowern wurden, weil sie sich von diesem System unkorrekt behandelt fühlten. Ihre Beteiligung ändert nichts daran, dass ihre Schilderungen wahr sein können. Eine sorgfältige Überprüfung von Aussagen und eine sachkundige Auswertung von Dokumenten, die Plausibilisierung beziehungsweise Falsifizierung ist ohnehin vorzunehmen. An der «Aktenwahrheit» ändert sich nichts, unabhängig davon, ob die Quelle ein Idealist oder ein Opportunist ist. Der Whistleblower macht auf Missstände aufmerksam – seine Motive sind am Ende des Tages kein zentraler Aspekt. Deshalb zielt der etwas reisserische Titel an der Sache vorbei.

Unter der Headline «Die dunkle Seite des Whistleblowers» befasste sich die «NZZ am Sonntag» mit Rui Pinto, der über die Plattform Football Leaks unerfreuliche Zustände thematisiert hat. Es war die

«Es gibt Missstände im Fussballgeschäft – und unzulässige Treffen.»

Rede davon, dass vom Bild des selbstlosen Saubermanns nicht viel übrig geblieben sei: Es sei ihm nämlich nicht darum gegangen, den Fussball wieder sauberer zu machen (meines Erachtens ein nahezu hoffnungsloses Unterfangen), sondern Rui Pinto sei von Geldgier getrieben. Es werden zum Beispiel erpresserische Handlungen geschildert, die in der Tat nicht dem Bild eines barmherzigen Samariters entsprechen. Und jetzt?

Diese strafrechtlich relevanten Vorwürfe gegen ihn sind ebenso in geordneten Verfahren zu klären wie die Vorwürfe gegen diejenigen, deren Verhalten durch seine Interventionen aufgedeckt wurde. Liest man die Liste der Strafverfahren, die aufgrund von Football Leaks eröffnet und teilweise auch schon abgeschlossen wurden, so ist offensichtlich: Es gibt grösste Missstände im milliardenschweren Fussballgeschäft – und unzulässige Treffen des Bundesanwalts. Das Ganze wird nicht deshalb unwahrer, weil Pinto vielleicht ein Gauner ist. Diese Wahrheit ist keine Wertungsfrage, die mit seiner Integrität oder seiner Motivation zusammenhängt.

Missstände sind immer fach- und sachkundig abzuklären, von wem auch immer sie gemeldet werden. Whistleblower sind zu schützen, selbst wenn sie keine Sympathieträger sind. Solche Debatten über ihre Motivation heute zu führen, ist deplatziert.

In dieser Kolumne schreiben «Handelszeitung»-Chefökonom Ralph Pöhner sowie Monika Roth, Professorin und Rechtsanwältin, Peter Grünenfelder, Direktor Avenir Suisse, und Werner Eichenberger, Professor für Finanz- und Wirtschaftspolitik Universität Freiburg.

► FREIE SICHT

Alle Kolumnenbeiträge im Internet: handelszeitung.ch/freiesicht

ANZEIGE

Internationale Briefmarken-Auktion
Nächste öffentliche Schwarzenbach-Auktion: Oktober 2019
Wertvolle Sammlungen und seltene Einzelstücke der Sammelgebiete SCHWEIZ, EUROPA, ÜBERSEE und Thematik zur 64. Auktion **jetzt einliefern!** Musterkatalog gratis.
Annahmeschluss: Ende Juli 2019
Kostenlose und unverbindliche Schätzung und Beratung an unserem Domizil. Jederzeit **Direktankauf** von grossen SAMMLUNGEN GANZE WELT, alten Archiven, Nachlässen und Erbschaften (inkl. Briefen, Ganzsachen, Ansichtskarten, usf.) **gegen Barzahlung.** Parkplätze vorhanden. Besuche nach Vereinbarung.
Schwarzenbach Auktion Zürich, Internat. Briefmarken-Auktionen, 8032 Zürich, Merkurstrasse 64, Tel. 043 244 89 00, Fax 043 244 89 01, www.schwarzenbach-auktion.ch, info@schwarzenbach-auktion.ch