

Stil krav til leverandøren af fremtidens kampfly før det er for sent

Af Jan Falck-Schmidt, adm. direktør, Falck Schmidt Defence Systems A/S, tidl. Formand for Forsvars & Aerospaceindustrien i Danmark.

Benny Graff Mortensen, adm. direktør, IFAD TS A/S

Dan D. S. Hermansen, COO, MyDefence Communication ApS

Henrik Bendixen, adm. direktør, Sky-Watch A/S

Jesper Zerlang, adm. direktør, LogPoint A/S

Niels-Christian Gjerrild, adm. direktør, RESEIWE A/S

Søren E. Petersen, VP Military Sales, Scandinavian Avionics A/S

Når danske politikere indenfor de næste par måneder træffer en beslutning om at bruge 20-30 mia. skatteyderkroner på de fly, der skal afløse flyvevåbnets aldrende F-16 kampfly, så spiller samarbejdet med dansk industri en afgørende rolle. Det er vigtigt at industrien bliver sikret den nødvendige teknologiske viden, så vi som nation har den kapacitet der skal til, for at understøtte fremtidens kampfly de næste 30-40 år. Men politikerne står ved en korsvej og skal stille krav for at sikre sig, at vi ikke spiller hasard med sikkerhedspolitikken og samtidig smider tusindvis af højteknologiske jobs ud med badevandet.

Når man snakker om industriens rolle i anskaffelsen af nye kampfly, så drejer det sig ikke blot om selve flyet og de komponenter der skal til for at bygge dem, men også alle de relaterede systemer og funktioner f.eks. software, kommunikations og kontrolsystemer, radarer og andre sensorer samt beskyttelsen af flyene og personalet der skal betjene dem. Samtidigt er det afgørende, at vi har evnen og kapaciteten til at medvirke ved vedligeholdelsen og den løbende opgradering af flyene i de næste 30-40 år.

Netop af denne årsag har vi i Danmark, ligesom i mange andre lande omkring os, et regelsæt som normalt forpligter leverandører af materiel til forsvaret, til at samarbejde med den danske industri. De danske regler gør det muligt for staten at stille krav om industrisamarbejde krone for krone, dvs. en garanti for at hvis vi køber nye kampfly for 20 mia. kroner, så skal leverandøren placere ordrer og overføre viden og teknologi til danske industri for 20 mia. kroner.

Det sikrer ikke alene den danske industris involvering og at Danmark som nation har den nødvendige kapacitet til at understøtte fremtidens kampfly, men letter også belastningen af landets finanser, så anskaffelsen af kampfly ikke bliver så økonomisk uoverskuelig endda. Som en nyttig sideeffekt har anskaffelsen af nye kampfly potentialet til at skabe vækst og tusindvis af nye arbejdspladser i Danmark og giver industrien helt nye muligheder på det globale marked. Her er der stor efterspørgsel på højteknologiske kompetencer indenfor forsvars- og aerospace-industrien, herunder også indenfor UAV-området (ubemandede fly) og Cybersecurity hvor Danmark har meget at byde på.

I den igangværende konkurrence om at levere nye kampfly til Flyvevåbnet er det imidlertid kun to ud af de tre potentielle leverandører, som er forpligtet til at samarbejde med dansk industri. Producenterne Boeing (F/A-18 Super Hornet) og Eurofighter(Typhoon) er underlagt de danske regler, mens Lockheed Martin (F-35 Joint Strike Fighter) er undtaget. Det skyldes at Danmark for 15 år siden meldte sig ind i Joint Strike Fighter udviklings-samarbejdet, som giver danske virksomheder mulighed for at få del i udviklingen og produktionen,