

SRF verschweigt Verbandelung ihrer Experten

Auf der Zielgeraden versuchen SP und Grüne mithilfe der Presse den Kauf des Kampffjets F-35 zu verhindern. Besonders das steuerfinanzierte SRF hat über den Sommer immer wieder über das Rüstungsgeschäft berichtet – hauptsächlich negativ.

Vor wenigen Wochen publizierte der SRF-Journalist Tobias Gasser einen Bericht über den versprochenen Festpreis der USA gegenüber der Schweiz ([Link](#)). Dabei befeuerte er die These der eidgenössischen Finanzkontrolle, wonach der Fixpreis der USA keine Rechtssicherheit biete. Gasser holte sich zwei Experten von der US-Kanzlei Covington & Burling hinzu.

Was das SRF nicht sagt: Die Kanzlei Covington & Burling hat für den unterlegenen Kampffjet-Anbieter Dassault aus Frankreich gearbeitet. Unter anderem wickelte sie die 750-Millionen-Dollar teure Übernahme des US-Softwareherstellers «Accelrys» im Auftrag von Dassault Systèmes ab. Dassault Systèmes und Dassault Aviation sind Teil derselben Holdinggruppe. Die Kanzlei listet Dassault sogar als Referenz auf.

SRF-Journalist Gasser stellt die Anwälte in der Sendung Rendez-Vous vom 19. Juli mit folgenden Worten vor: «Die Kanzlei Covington, die auch im Rüstungssektor tätig ist, gehört zu den

grossen und bekannten Anwaltskanzleien in den USA. Sie vertritt Rüstungsfirmen vor Gericht und bietet Beratungen für Rüstungsexporte nach US-amerikanischem Recht an.»

Lobbyisten statt Experten

Konkret: Die Kanzlei ist spezialisiert darauf, Preisvereinbarungen (zum Beispiel Festpreis-Verträge) beim amerikanischen Staat anzufechten. Deklariert hat das SRF die einseitige Quelle gegenüber dem Publikum nicht. Meist geht es darum, bessere Konditionen bei Rüstungsaufträgen zu erstreiten. Auch dies erwähnt das SRF in seinem Bericht mit den zwei Anwälten nicht.

Die Kanzlei vertritt neben Dassault viele der grössten Rüstungskonzerne wie die britische BAE Systems, Northrop Grumman oder auch Lockheed Martin, der die F-35 herstellt. Auch gilt sie als einer der bedeutendsten internationalen Lobbyorganisationen der Rüstungsindustrie.

Es ist die Aufgabe von Covington & Burling, das Endergebnis ihrer Kunden während und nach den Verhandlungen mit dem amerikanischen Staat zu verbessern. Dass die vom SRF befragten Mitarbeiter von Covington & Burling etwas anderes sagen, als dass Festpreise angefochten werden können und nicht abschliessend sind, wäre überraschend.

Das Verteidigungsdepartement widerspricht den Aussagen der «Experten» und der Finanzkontrolle. Der Vertragspartner der

Schweiz ist die USA. Gemäss VBS sind dort Festpreise vereinbart. «Die USA und die Schweiz haben für die Beschaffung der F-35A eine spezifische Klausel ausgehandelt und zudem noch eine separate Erklärung unterschrieben, welche den Festpreischarakter festhält», sagt das VBS. Auch die hiesige US-Botschaft bestätigt dies.

Die zwei Dassault

Mit der Recherche des «Nebelspalter» konfrontiert, schreibt das SRF: «Beim Anwalts-Mandat für Dassault handelte es sich nicht um ein Geschäft der Dassault Aviation Group, die den Kampfjet Rafale herstellt. Vielmehr ging es um einen Auftrag des Unternehmens Dassault Systèmes, das Software produziert und sich zudem nur im Minderheitenbesitz (40%) der Familie Dassault befindet.»

Dass das SRF die Tätigkeiten von Covington & Burling nicht klar ausgewiesen hat, sei kein Problem: «Im Online-Artikel auf srf.ch/news wird gleich am Anfang transparent ausgewiesen, die Firma Covington gehöre zu den grossen und bekannten Anwaltskanzleien in den USA und vertrete 'Rüstungsfirmen vor Gericht und bietet Beratungen für Rüstungsexporte nach US-amerikanischen Recht an'. Die von Ihnen erwähnte Tatsache, dass dies auch bei Festpreisverträgen der Fall sei, untermauert die Aussage des Beitrags, dass die US-Regierung gar keine Fixpreise anbieten könne», schreibt der Sender.