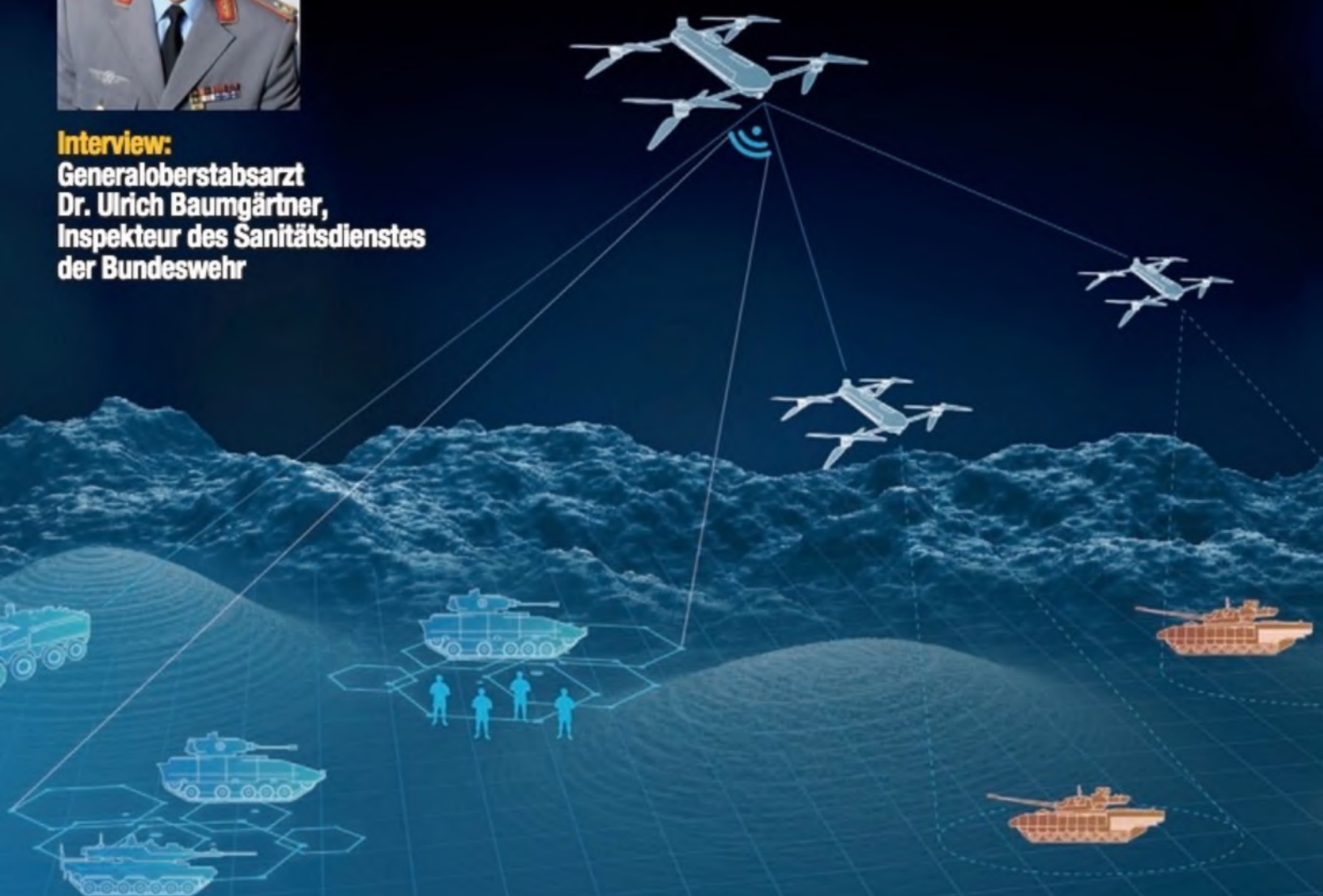




Interview:
Generaloberstabsarzt
Dr. Ulrich Baumgärtner,
Inspekteur des Sanitätsdienstes
der Bundeswehr



Kampf in allen Dimensionen

Von der Digitalisierung militärischer
Operationen zum Gläsernen Gefechtsfeld



Statement der Norwegischen Logistikorganisation (NDLO)

„OEM DS erhielt Ende 2019 den Auftrag für Wartung, Reparatur und Überholung von Komponenten für die NNWN NH90-Flotte. OEM DS war der beste Lieferant, der die hohen Anforderungen der Norwegischen Logistikorganisation (NDLO) in Bezug auf Haftung, Garantie, TAT und Kosten und Transparenz erfüllen konnte. NDLO hat den Vertrag bereits mit gutem Ergebnis genutzt, und OEM DS ist nunmehr ein wichtiger Lieferant für die NNWN NH90-Flotte.“

Die Partner von OEM DS sind verantwortlich für Reparatur und Überholungsarbeiten, Ersatzteilherstellung, Obsoleszenzmanagement und andere Dienstleistungen, wie Produkttraining, technische Unterstützung und weitere.

wt: Können Unternehmen, die nicht Teil des Joint Venture sind, an einem Ausschreibungsverfahren sowie der Erbringung von Dienstleistungen teilnehmen und was sind die Voraussetzungen dafür?

Simon: Ja, so genannte „Nicht-JV-Unternehmen“ können auch an einem Ausschreibungsverfahren zur Bereitstellung von Diensten teilnehmen. OEM DS hat z.B. eine Partnerschaft mit Europavia namens „Caiman“ unterzeichnet, die die Wartung der NH90-Flotte der spanischen Streitkräfte abdeckt. OEM DS ist auch Partner mehrerer anderer Erstausrüster wie Becker Avionics, Autoflug und AmSafe Bridgeport. Um neue Partner zuzulassen, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- Zustimmung der Teilhaber,
- vollständige Handelskonformität,
- Unterzeichnung einer Geheimhaltungsvereinbarung zwischen den Parteien und
- Anerkennung der von OEM DS ausgehandelten Geschäftsbedingungen.

wt: Wie sieht das Produkt- und Dienstleistungsportfolio von OEM DS aus?

Simon: Das OEM DS Portfolio umfasst die Produkte aller Gründungsunternehmen sowie weiterer Partnerunternehmen. Derzeit ist OEM DS unter anderem auf folgenden Plattformen mit Dienstleistungen vertreten:



NH90 der französischen Streitkräfte



Marinehubschrauber NH90 im Einsatz

NH90 (mit mehr als 100 Line Replaceable Units (LRUs), A400M (mit mehr als 400 LRUs), Kampfhubschrauber Tiger (KHT), C-160 Transall, Cougar, sowie Puma und Super Puma. Des Weiteren arbeiten wir an der Ausweitung unseres Produkt-Portfolios auf die Plattformen Super Lynx, C-130 Hercules, CASA 295 und Eurofighter, um ein paar Beispiele zu nennen. Wir können sämtliche Dienstleistungen zur Unterstützung von militärischen Plattformen wie Reparaturen und Überholungen, Ersatzteilvertrieb, und deren Distribution sowie Produkttraining und technische Unterstützung anbieten.

wt: Wenn Sie bspw. an NH90, Tiger, Eurofighter und A400M denken, wo liegen die Unterschiede bei der Wartung dieser „neuen“ Waffensysteme im Vergleich zu den „klassischen“ Systemen wie Tornado oder C-160 Transall?

Simon: Bei den „klassischen“ Waffensystemen beruht das Wartungskonzept häufig auf Rahmeninstandsetzungsverträge, bei denen die Leistung nach Aufwand in Stunden und verwendetem Material berechnet wird. Im Vergleich dazu können bei den „neuen“ Waffensystemen, folgende Wartungskonzepte in Betracht gezogen werden:

- fest vereinbarter Leistungskatalog für Preise und Instandsetzungszeiten,
- Preisvereinbarung bezogen auf die Betriebsstunden des Geräts (power-by-the-hour-Vertrag) oder aber auch,
- eine Verpflichtung zur Verfügbarkeit für die Flotte.

wt: Welche Möglichkeiten sieht OEM DS, um die Verfügbarkeit dieser Waffensysteme zu verbessern?

Simon: Um die Verfügbarkeit der operativen Flotte zu verbessern, kann OEM DS mehrere Simulationen mit einer hochmodernen Software für das Lebenszyklusmanagement bereitstellen, wobei unterschiedliche Hypothesen des Kunden berücksichtigt werden können. Mit diesem Tool kann man die Menge und die damit verbundenen Kosten für Ersatzteile ermitteln, die zur Erreichung des betrieblichen Verfügbarkeitsziels erforderlich sind.

wt: Wie können Kunden mit OEM DS zusammenarbeiten?

Simon: Kunden haben natürlich die Möglichkeit, Einzelbeauftragungen bei OEM DS zu platzieren, aber primär schließen Kunden mit OEM DS langfristige Verträge ab.

wt: Warum würden Sie einem Kunden empfehlen, OEM DS als Hauptlieferanten auszuwählen?

Simon: Ich würde Kunden empfehlen, uns als Hauptlieferanten auszuwählen, indem ich die folgenden Vorteile von OEM DS herausstelle:

Erstens, wir sind eine optimierte Organisation, die das Vertrags- und Programmmanagement vereinfacht, Zweitens, die die Synergie zwischen den OEMs und Partnerunternehmen für Supportlösungen verbessert und die Lieferkette vereinfacht und Drittens, die in der Lage ist, ein aktives und auf die Kundenbelange fokussiertes Risikomanagement zu betreiben.

Wir sind ein kundenorientiertes Unternehmen mit einer schlanken, agilen Organisation, einem hochqualifizierten Team, ausgestattet mit modernster Software und IT Infrastruktur, das tagtäglich für seine Kunden Dienstleistungen zu einem optimierten PreisLeistungsverhältnis erbringt.

wt: Wie positionieren Sie sich für mögliche künftige Militärflugzeugprogramme?

Simon: Mit der Unterstützung von den OEM DS-Teilhabern und -Partnerunternehmen sind wir gut positioniert, um alle zukünftigen Militärprogramme zu unterstützen.

wt: Sehen Sie eine Chance, sich auf dem US-amerikanischen Markt zu positionieren?

Simon: Der US-Verteidigungsmarkt ist derzeit kein Ziel für OEM DS, aber falls unsere Teilhaber Entwicklungs- und Produktionsverträge mit US-amerikanischen OEMs unterzeichnen, könnte OEM DS auch solche Programme unterstützen.

wt: Herr Simon, wir bedanken uns recht herzlich für das gute Gespräch.