



A Finmeccanica Company
A Finmeccanica Company

27. januar 2012

Kære Karsten Nonbo

Jeg skriver til medlemmerne af Folketingets Forsvarsudvalg for at give en status på AgustaWestlands industrisamarbejde i Danmark. Samtidig tillader jeg mig at inkludere lidt baggrundsinformation, for at kunne give det mest fyldestgørende billede af situationen og af vores samarbejde med det danske erhvervsliv.

Som bekendt er AgustaWestland med AW159 Wildcat helikopteren blandt de to tilbageværende deltagere i konkurrencen om at levere nye skibsbaserede helikoptere til Forsvaret. AgustaWestland har også leveret de nuværende Lynx-helikoptere samt EH101 rednings- og transporthelikopterne.

Industrisamarbejder hører til blandt de forpligtelser, vi som udenlandsk virksomhed påtager os, når vi leverer materiel eller ydelser til det danske forsvar. Samarbejdet mellem AgustaWestland og danske virksomheder administreres af Erhvervsstyrelsen, der som du givet er bekendt med, også udstikker reglerne på området og løbende overvåger om vi og andre udenlandske virksomheder lever op til vores forpligtelser.

Til dato beløber AgustaWestlands forpligtelser ifb. industrisamarbejde i Danmark sig til kr. 3,166 mia. Ud af dette beløb hidrører kr. 2,831 mia. fra det oprindelige indkøb af EH101 helikoptere i 2001, mens forpligtelsen efterfølgende er vokset med yderligere kr. 335 mio. AgustaWestland har en frist på to år til 31. december 2013 til at opfylde sine forpligtelser.

Når forpligtelsen løbende er vokset, så skyldes det bl.a. at det danske forsvar har foretaget supplerende køb af reservedele og serviceydelser hos AgustaWestland. Vi hilser naturligvis de supplerende indkøb velkommen, men det betyder samtidig at saldoen på "industrisamarbejdskontoen" er en dynamisk størrelse.

AgustaWestland imødeser tilmed at modtage nye ordrer i relation til EH101 helikopterne i 2012, hvilket i sagens natur vil medføre yderligere forpligtelser. I overensstemmelse med reglerne vil AgustaWestland herefter forhandle med Erhvervsstyrelsen om en forlængelse af tidsfristen til afvikling af industrisamarbejdsforpligtelserne, formodentlig frem til 2014 eller 2015.

Gennem de seneste 10 år har AgustaWestland være en af dansk industris største samarbejdspartnere. En rolle som vi er stolte af, og som har betydet at AgustaWestland har leveret industrisamarbejde til en værdi af mere end kr. 2,302 mia. Det svarer til 81 procent af den oprindelige forpligtelse, som vi påtog os i forbindelse med salget af EH101 helikopterne.

Farnborough
25 Templar Avenue, Farnborough
Business Park
Farnborough, Hampshire GU14
6FE - England
Tel. +44 1252 386451
Fax +44 1252 386457

AgustaWestland Limited
Registered in England under No 1499533

Registered Office:
Lysander Road
Yeovil BA20 2YB
England

Lad mig kort opsummere karakteren af industrisamarbejdet gennem de seneste 10 år:

I de første år var industrisamarbejdet fokuseret på produktionen af dele til EH101 helikopteren, f.eks. overdelen af kabinen, lasterampe, fragtdør samt forskellige paneler og konsoller til en samlet værdi af kr. 894 mio.

I de senere år har dansk industri i den skærpede internationale konkurrence haft svært ved at vinde denne type opgaver, enten fordi man ikke har været konkurrencedygtige eller fordi man af forskellige årsager ikke har ønsket at byde på konkrete opgaver.

AgustaWestland og vores samarbejdspartnere fortsætter med at invitere dansk industri til at byde på sådanne opgaver, men de danske bud skal være konkurrencedygtige og i overensstemmelse med principperne om "best value".

Hos AgustaWestland anerkender vi fuldt ud vores forpligtelser overfor Danmark og dansk industri, og derfor arbejder vi nu målrettet på at udvikle alternative projekter. Disse projekter er fokuseret på at udvikle og understøtte langsigtede samarbejder med danske virksomheder for at skabe kommercielt bæredygtige produkter og nye arbejdspladser i Danmark.

AgustaWestlands nye tilgang til industrisamarbejde har vi bl.a. demonstreret gennem succesfulde samarbejder med virksomheder som BEL AIR A/S, HMK Bilcon A/S og Noliac A/S. Her har vi gennem investeringer samt overførsel af teknologi og assistance i forbindelse med produktudvikling hjulpet virksomhederne med at udvikle deres egne produkter og tilhørende rettigheder, hvilket på længere sigt vil danne grundlag for uafhængigt og kommercielt bæredygtigt salg.

Et specifikt eksempel på den nye tilgang er et igangværende projekt med virksomheden Noliac A/S. Der er tale om et vigtigt forsknings- og udviklingsprojekt, der handler om at udvikle fremtidens rotorblade til helikoptere. Da rotorbladene er en helt afgørende del af en helikopter, især hvad angår ydeevne og sikkerhed, så er der her tale om et område, hvor AgustaWestland konstant er på udkig efter teknologier, der kan gøre vores produkter endnu bedre.

Som en del af vores industrisamarbejdsprogram identificerede vi i 2009 en samarbejds mulighed med Noliac A/S: Siden projektet startede har AgustaWestland foretaget betydelige investeringer og tilført teknologisk knowhow og projektet nærmer sig nu testfasen. Hvis projektet falder succesfuldt ud, så vil Noliac A/S i samarbejde med AgustaWestland have erhvervet en unik teknologi til gavn for dansk eksport.

Også blandt mindre og mellemstore virksomheder arbejder AgustaWestland løbende målrettet på at identificere nye projekter. Blandt de seneste eksempler er på sådanne projekter er elektronikvirksomheden NECAS A/S, hvor vi nærmer os den sidste fase i forhandlingerne.

På længere sigt forventer AgustaWestland, at den nye type projekter, som nu er indledt med en stribe danske virksomheder, vil begynde at generere salg, der efterfølgende kan blive godskrevet som industrisamarbejde. Det vil imidlertid tage tid, før projekterne medfører salg – hvilket er ganske normalt i forsvars- og aerospaceindustrien, hvor produkterne er præget af en høj grad af kompleksitet.

AgustaWestland samarbejder også med en række af de største virksomheder i den danske forsvars- og aerospaceindustri. Siden sommeren 2011 er der blevet underskrevet samarbejdsaftaler med

TERMA, Danish Aerotech og Systematic – og i øjeblikket er vi ved at udforske samarbejds-mulighederne med disse virksomheder.

Der skal ikke herske nogen tvivl om, at AgustaWestland står ved sine forpligtelser overfor Danmark og dansk industri – og at vi er engagerede i at samarbejde aktivt med både små og store danske virksomheder. Det kan til tider være forbundet med vanskeligheder på grund af størrelsen af vores forpligtelser sammenholdt med størrelsen af de dele af den danske industri, der kan gennemføre projekter, som kan godkendes som industrisamarbejde. Men vi er fast besluttet på at opfylde vores forpligtelser.

Gennem de sidste årtier har AgustaWestland påtaget sig industrisamarbejdsforpligtelser på op mod kr. 34,50 mia. i 23 forskellige lande overalt i verden og vi har pt. gennemført industrisamarbejde for omkring kr. 28,75 mia. Et godt eksempel er Canada, hvor vi har gennemført industrisamarbejde for kr. 5,75 mia. hvilket er 21 procent mere end vi var forpligtet til - og to år før tiden.

Historisk set har vi i Danmark også fuldført de tre separate industrisamarbejdsforpligtelser, som fulgte med leverancen af Lynx-helikopteren.

Hvis du har yderligere spørgsmål til ovenstående eller spørgsmål om AgustaWestland i øvrigt, så er du meget velkommen til at kontakte mig via e-mail på: Giacomo.Saponaro@agustawestland.com

Med venlig hilsen

Giacomo Saponaro

Senior Vice President
AgustaWestland
International Government Business Unit