

Kasseler Erklärung

zur Lage der heerestechnischen Industrie in Deutschland

Arbeitskreis „Wehrtechnik und Arbeitsplätze in der IG Metall“

Frankfurt am Main

Mai 2006

Redaktion und Koordinierung:

Dr. Peter Schaaf, FB Gesellschaftspolitik/Grundsatzfragen,
Leiter des Arbeitskreises „Wehrtechnik und Arbeitsplätze in der IG
Metall“

Bestellungen für dieses Heft an:

Gabi Rakestraw

Mail: gabi.rakestraw@igmetall.de

Telefon: 069 / 6693-2869

Telefax: 069 / 6693-80-2869

Inhaltsverzeichnis

1. BEDEUTUNG, LAGE UND STRUKTUR DER BRANCHE.....	4
1.1. PANZERBAU.....	5
1.2. WAFFEN- UND MUNITIONSINDUSTRIE.....	11
1.3. NICHTGESCHÜTZTE FAHRZEUGE.....	13
1.4. BRÜCKENBAUER.....	13
2. INDUSTRIELLE AUSWIRKUNGEN DER STREITKRÄFTETRANSFORMATION ..	15
3. ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN.....	17
3.1. WEITER SO?.....	17
3.2. EUROPÄISCHE NEUSTRUKTURIERUNG	20
3.3. STÄRKUNG DES NATIONALEN STANDORTS.....	24
4. HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN DER BUNDESREGIERUNG.....	27

1. Bedeutung, Lage und Struktur der Branche

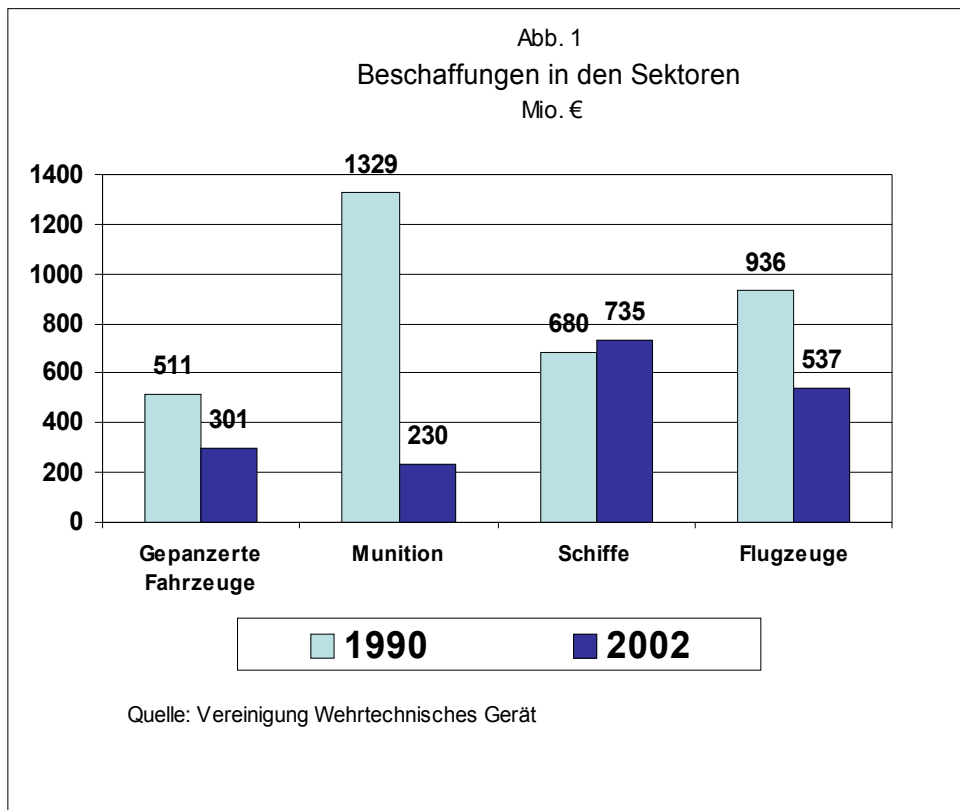
Die Unternehmen der Landsystemindustrie rüsten die Truppenteile des Heeres mit Waffensystemen, Komponenten und Trägern aus, aber auch mit Sanitätsgütern, Kleidung, Informationstechnologien und vielem anderen. Danach wäre die European Aeronautic Defence and Space Company (EADS) der größte Heeresausrüster, zumal der technologisch führende Kampfhubschrauber Tiger (Eurocopter) eine Beschaffung des Heeres ist. Geschützte und gepanzerte Rad- und Kettenfahrzeuge, Waffensystemträger, Waffensysteme und die dazu gehörige Munition stellen jedoch den Kernbereich der klassischen Heeres-technik dar, auf die wir uns im folgenden beschränken.

Nationale Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten sind eine wesentliche Voraussetzung für eine auftragsgerechte Ausrüstung der Bundeswehr und ihrer friedenserhaltenden Einsätze, aber auch für den Erhalt der internationalen Dialog- und Kooperationsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland. Der beschlossene Ausbau der militärischen Komponente der EU erfordert auch die rüstungstechnologischen und rüstungsindustriellen Fähigkeiten Deutschlands. Je größer die europäischen Ambitionen für eine eigenständige globale Rolle Europas sind, desto notwendiger ist auch ein deutscher Beitrag zu den gemeinsamen militärischen Fähigkeiten und der dazu notwendigen wehrtechnischen Basis – gerade auf dem Gebiet der Heerestechnik, weil deutsche Unternehmen hier über bedeutende Kernkompetenzen verfügen.

Seit dem Ende des Kalten Krieges sind in Deutschland die verfügbaren Haushaltsmittel für militärische Beschaffungen erheblich zurückgegangen. Dieser Rückgang musste unweigerlich zu einem Investitionsstau, zu einer Überalterung des Materials in der Bundeswehr sowie zu einem massiven Abbau der industriellen Kapazitäten und zur Umstrukturierung der Unternehmen führen. Dieser umfassende Anpassungsprozess hat die deutsche Industrie nach Angaben des BDI bisher etwa zehn Milliarden Euro gekostet. Von den etwa 400.000 Beschäftigten im Jahr 1989 – davon 280.000 in der alten Bundesrepublik und 120.000 in der DDR – sind heute 80.000 übrig geblieben; das ist ein Abbau von rund 80%. Heute gibt es noch rund 200 Unternehmen in Deutschland, die sich mit Wehrtechnik befassen, mit einem Umsatz von 15,5 Mrd. €. Die Hälfte davon – und das trifft auch auf die Beschäftigten zu – sind jedoch eher dem Dual-use Bereich und der Gruppe der Zulieferer zuzuordnen.

Vor diesem Hintergrund sind die besonderen Probleme der Landsystemindustrie zu sehen. Wie Abb. 1 zeigt, sind die Beschaffungen der letzten zwölf Jahre bei gepanzerten Fahrzeugen und vor allem bei Munition im Vergleich zu den anderen Bereichen überproportional gesunken.

Die deutsche Heerestechnische Industrie verfügt über umfangreiche System-



fähigkeiten. Sie ist technologisch führend insbesondere bei gepanzerten Fahrzeugen, Artilleriesystemen und 120 mm-Kanonen. Sie hat als private Industrie trotz schlechterer Rahmenbedingungen aufgrund der im internationalen Vergleich restriktiveren Export- und Offsetpolitik dennoch Effizienzvorteile gegenüber den vom Steuerzahler subventionierten Staatsunternehmen anderer Länder. Ergebnis dieser Effizienz ist u.a. eine erfolgreiche Marktdurchdringung in West- und Südeuropa. Aufbauend auf eine über Jahrzehnte reichende Tradition ist die Marktposition im Bereich der Landsysteme sowohl im Vergleich zu den USA als auch zu den europäischen Konkurrenten hervorragend. Versuche der Amerikaner, diesen Vorsprung bei den schweren Kampfpanzern oder Artilleriesystemen durch eine immense Steigerung der Ressourcen für Forschung und Entwicklung aufzuholen, ist bestenfalls teilweise gelungen.

1.1. Panzerbau

Zu den gepanzerten Fahrzeugen gehören neben Kampfpanzern, Schützenpanzer und gepanzerte Transportfahrzeuge sowie sonstige Waffenträger unterschiedlicher Gewichtsklassen. Die Kampfpanzer Leopard 1 und 2, von denen

über 8000 Stück produziert wurden, sowie die dazugehörigen Unterstützungsfahrzeuge, die Panzerhaubitze 2000, aber auch der Spürpanzer Fuchs, finden weltweit große Anerkennung. Mit dem Leopard 2 hat die deutsche Industrie ein Waffensystem entwickelt, das international eine führende Position besetzt, aber nur in NATO-Länder und diesen gleichgestellte Länder exportiert werden darf. Die Spitzenposition beruht auf der Verbindung einzelner Funktionselemente zu einer ausgewogen hohen Systemwirksamkeit.

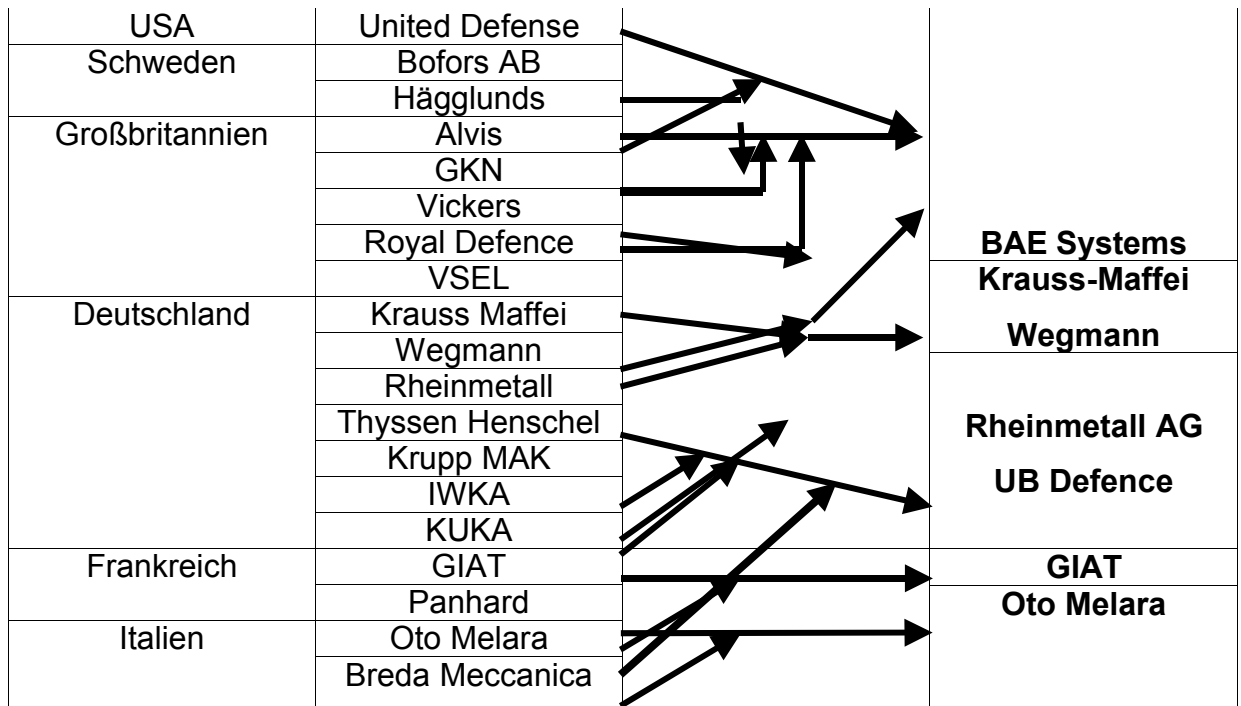
Diejenigen Länder, die deutsche Kampfpanzer eingeführt haben, haben auch die zugehörigen Unterstützungsfahrzeuge gekauft. Darüber hinaus beziehen andere Länder wie z.B. Frankreich, die Vereinigten Arabischen Emirate und Korea die bergepanzerspezifische Ausrüstung (Kran, Räumschaufel, Winde, Energieversorgungsanlage, elektrohydraulische Steuerung) aus Deutschland und integrieren sie in das angepasste Kampfpanzergestell. Die Systemauslegung ist dabei jeweils an die deutsche Konzeption angelehnt.

Der Minenräumpanzer hat eine besonders starke Marktposition, da er als weltweit einziges taktisches Minenräummittel mit hoher Effektivität gilt.

Aufgrund des heute geringeren Bedarfs an Kampfpanzern und der reduzierten Beschaffungen ist es zu einem beachtlichen Konzentrationsprozess in Deutschland, aber auch in Großbritannien und Skandinavien gekommen. So gab es 1990 in Deutschland noch sechs System- und Teilsystemfirmen in der Panzerindustrie, die inzwischen im Rahmen der nationalen Konsolidierung in den beiden Unternehmen Krauss-Maffei Wegmann (KMW) mit zwei Standorten in München und Kassel und Rheinmetall Landsysteme (RLS) mit Standorten in Kiel, Unterlüß, Gersthofen und Kassel aufgegangen sind (Abb. 2). Durch diesen Konzentrationsprozess ist die Zahl der Beschäftigten in der deutschen Panzerindustrie von ca. 44.000 im Jahre 1989 auf 5.000 im Jahre 2002 zurückgegangen. Heute sind bei den beiden Unternehmen noch 3650 Mitarbeiter beschäftigt.

Abb. 2

Konsolidierung der Industrie für gepanzerte Fahrzeuge



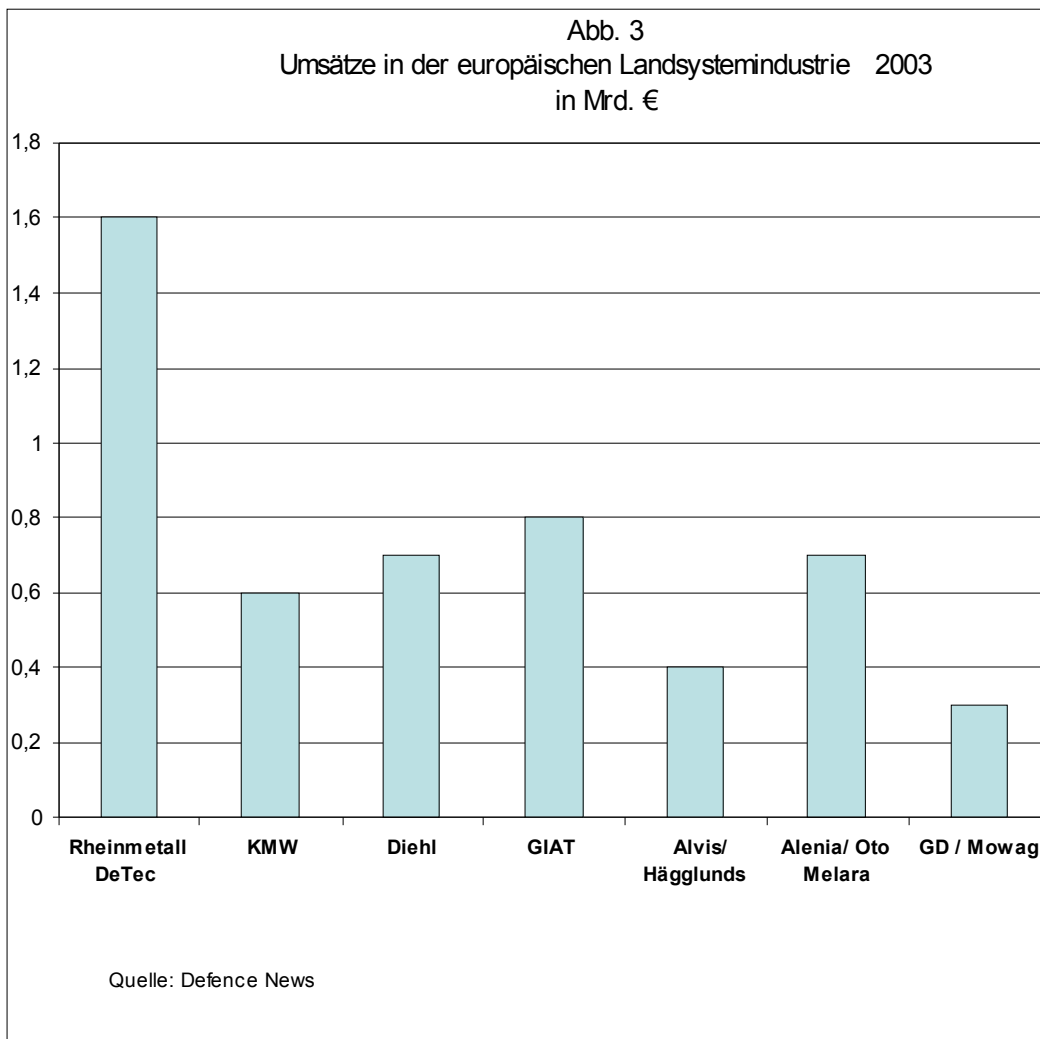
Die deutschen Unternehmen können vom Umsatz her durchaus mit den konkurrierenden Systemherstellern in Europa mithalten, wobei Rheinmetall DeTec doppelt soviel Umsatz erwirtschaftet als der nächst größere Konkurrent (Abb. 3).

KMW und Rheinmetall erfüllen die folgenden wirtschaftlichen, technischen und managementorientierten Leistungsmerkmale, die einen Systemhersteller auszeichnen:

- Konzeption technologisch komplexer, innovativer und aufgabengerechter gepanzerter Fahrzeuge,
- Entwicklung und Konstruktion des Gesamtsystems,
- Herstellung und Erprobung der Versuchsträger, Truppenversuchsmuster und Seriengeräte,
- Verfügbarkeit moderner Fertigungseinrichtungen,
- Herstellung der Versorgungsreife,
- Entwicklungstechnische und logistische Betreuung des Systems in der Nutzungsphase einschließlich kampfwertsteigernder Maßnahmen,
- Leistungsfähige Managementorganisation.

Rheinmetall hat seinen rüstungsindustriellen Bereich nach mehreren Unternehmensumstrukturierungen im Unternehmensbereich **Rheinmetall Defence** zusammengefasst. Die Rheinmetall Defence beschäftigte im Geschäftsjahr

2004 6800 Mitarbeiter und wies einen Umsatz von 1,4 Mrd. € aus. Darüber hinaus konnte sie ihr EBIT steigern und ihre Rentabilität deutlich verbessern. Die Exportquote beträgt rund 65%.



Die gepanzerten Rad- und Kettenfahrzeuge und Artillerie- und Bergesysteme der Rheinmetall UB Defence sind in der **Rheinmetall Landsysteme GmbH** (RLS) gebündelt, die auf diesem Gebiet die Nummer 2 in Europa ist. Sie ist spezialisiert auf Pionier- und Minenräumsysteme sowie gepanzerte Fahrzeuge mit unterschiedlicher Ausstattung, wie z.B. ABC-Spürpanzer und Turmsysteme. RLS beschäftigte im Jahre 2005 noch 1.500 Mitarbeiter an vier Standorten und einem jährlichen Umsatz von 350 Mio. €. RLS hat bisher 14.000 Fahrzeuge und Teilsysteme ausgeliefert und in 36 Länder exportiert. Das Unternehmen könnte kurz- und mittelfristig von einer Reihe größerer Projekte profitieren. Darunter ist auch der Schützenpanzer Puma, der in einem Konsortium aus Rheinmetall Landsysteme GmbH und KMW gebaut wird. Beide Firmen haben an diesem Jointventure PSM GmbH einen Anteil von je 50%.

Krauss-Maffei Wegmann GmbH & Co. KG (KMW) ist durch die Zusammenführung komplementärer Produkte und Kompetenzen die führende Systemfirma auf dem Gebiet gepanzerter Rad- und Kettenfahrzeuge in Europa. Zukünftige Einsatzerfordernisse leichter und schwerer gepanzerter Fahrzeuge werden in den Bereichen Kampfpanzer, Artillerie, Flugabwehr, Radfahrzeuge und Pioniergeräte konzeptionell bearbeitet und realisiert.

KMW beschäftigte 2005 noch 2.700 Mitarbeiter, davon 500 in Forschung und Entwicklung, an zwei Standorten und setzte 600 Mio. € um. Bisher wurden 11.000 Systeme in 18 Länder ausgeliefert. Im vergangenen Jahr wurde das Geschäft der MAN Technologie AG mit mobilen Brücken übernommen.

Neben den Systemfirmen haben auch die **Komponentenhersteller** einen unverzichtbaren Beitrag zum hohen Leistungsstand der deutschen Panzerfahrzeuge erbracht, sich aber auch in vielen Fällen mit der Integration ihrer Produkte in ausländischen Fahrzeugen erfolgreich am internationalen Markt platzieren können. Zu nennen sind insbesondere

- B + V Industrietechnik GmbH (ThyssenKrupp Technologies): Wannen- und Turmgehäuse, Zusatzpanzerungen, gepanzerte Gehäuse für leichte und schwere Kettenfahrzeuge (Kooperation mit KMW und RLS).
- Diehl Remscheid GmbH & Co. ist ein weltweit führender Hersteller von Systemketten für Panzer und gepanzerte Fahrzeuge, die in 60 Ländern im Einsatz sind. Davon wurden mehr als 100 verschiedene Typen für fast jede westeuropäische Armee hergestellt. Die 450 Beschäftigten im Jahre 2003 wurden auf 250 reduziert.
- ESW-EXTEL Systems Wedel GmbH (Jenoptik): Stabilisierungs- und Antriebssysteme.
- MTU Friedrichshafen GmbH ist spezialisiert auf Dieselmotoren. Der bisherige Mehrheitseigentümer DaimlerChrysler hat MTU an einen schwedischen Finanzinvestor verkauft, obwohl auch MAN interessiert war. Die Bundesregierung hat dieses Geschäft Anfang 2006 durchgewunken, obwohl das AWG und die Außenwirtschaftsverordnung ihr das rechtliche Mittel der Untersagung geboten hätte.
- Renk AG (MAN): 307 Mio. € Umsatz (2005), 1.500 Mitarbeiter. Fahrzeuggetriebe, Spezialgetriebe, Gleitlager und elastische Kupplungen. Die französische SESM ist 100%ige Tochter.
- STN Atlas GmbH, die jetzt in die Rheinmetall Defence Electronics GmbH eingegliedert ist: elektronische und optronische Subsysteme, Feuerleit-

systeme, Flugsysteme, Simulations- und Ausbildungssysteme sowie Flugabwehrsysteme.

- Zahnradfabrik Friedrichshafen AG: Antriebs- und Fahrwerktechnik, Lenkungstechnik, Luftfahrt-Antriebstechnik. Der Konzern hatte 2005 einen Gesamtumsatz von 10,8 Mrd. € und beschäftigte 53.940 Mitarbeiter.
- Zeiss Optronik GmbH: 417 Mitarbeiter, davon 150 Ingenieure, 144 Mio. € Umsatz (2004/05) davon 90% militärisch, 40% Export. Periskope, Laserentfernungsmessgeräte.
- Rohde & Schwarz, aber auch ESG und EADS für Führungs- und Informationssysteme sind hier zu nennen.

Diese Firmen sind auch im internationalen Vergleich gut aufgestellt und verfügen über eine breite Produktpalette. Die deutsche Industrie besitzt (noch) einen weltweiten Technologievorsprung bei elektrischen Komponenten der Antriebs- und Speichertechnik sowie bei zukünftigen Hochleistungs- und Hochenergieverbrauchern.

1.2. Waffen- und Munitionsindustrie

Deutschland verfügt auch über eine leistungsfähige Waffen- und Munitionsindustrie, die aufgrund ihres Produktspektrums, ihrer hohen technologischen Kompetenz und wirtschaftlichen Effizienz in der Welt eine führende Stellung einnimmt. Führend sind die deutschen Unternehmen insbesondere bei folgenden Systemen: Nichtletale Waffentechnologien, Laserwirkung gegen Flugziele, Gefechtskopftechnologien großkalibriger Rohrmaschinen, neue Werkstoffe hoher Dichte für Sprenggefechtssköpfe, Basistechnologien Pyrotechnik für Leucht- und Signalmunition. Weiterentwicklung und Produktion sind jedoch nur bei ausreichender Stückzahl wirtschaftlich vertretbar. Rückläufige F&E-Budgets, fehlende Haushaltsmittel und Wettbewerbsverzerrungen gegenüber ausländischen Konkurrenten gefährden die noch vorhandenen Kernfähigkeiten.

Die besondere Leistungsfähigkeit der deutschen Waffen- und Munitionsindustrie drückt sich auch in ihrer vielfältigen Einbindung in bi- und multilaterale NATO-Programme aus. Der Schwerpunkt der deutschen Waffen- und Munitionsindustrie liegt unverändert bei den Waffensystemen des Heeres für Schützen- und Kampfpanzer sowie bei Artilleriesystemen, bei Panzerabwehrraketen und Flugabwehrlenkwaffen.

Das Spektrum dieses Sektors umfasst:

- Intelligente, insensitive Munition,
- Lenkflugkörpersysteme mit großer Reichweite und hoher Präzision,
- Letale, dosierbare Wirksysteme aus hochenergetischen Sprengstoffen mit großer Durchschlagsleistung sowie nichtletale Wirksysteme,
- Aktive und passive Schutzsysteme sowie Aufklärungs- und Warnsysteme für den Schutz von Plattformen.

Die deutsche Waffen- und Munitionsindustrie ist maßgeblich an wichtigen europäischen Kooperationsprojekten und an transatlantischen Allianzen beteiligt. Aufgrund ihrer Leistungsfähigkeit und ihres Know-how-Vorsprungs könnte sie bei der anstehenden Neustrukturierung der europäischen Heeresindustrie eine führende Rolle übernehmen. Die nationale Konsolidierung ist jedenfalls schon weit fortgeschritten. Während es 1990 noch zahlreiche deutsche Anbieter mit etwa 16.000 Beschäftigten gab, konzentriert sich diese Branche heute auf die folgenden sechs Unternehmen mit zusammen etwa als 7.000 Beschäftigten:

Rheinmetall Waffe Munition GmbH ist eine Verschmelzung aus Rheinmetall W&M, Mauser-Werke Oberndorf Waffensysteme GmbH, Buck Neue Technologien GmbH, Pyrotechnik Silberhütte GmbH und der Nico-Gruppe. Der Umsatz betrug 2003 570 Mio. € mit 2.870 Beschäftigten. Das Unternehmen ist bei Groß- und Mittelkaliber Waffensystemen (u.a. für den Kampfpanzer Leopard 2) und bei Munition die Nummer 3 in der Welt. Zum Produktspektrum zählen auch Schutzsysteme. Die 100%igen Töchter RWM Schweiz AG (ehemals Oerlikon Contraves Pyrotec AG) und Mauser-Werke Oberndorf bilden das Kompetenzzentrum für automatische Maschinenkanonen, Waffensysteme und Munition im Mittelkaliberbereich. Zu Rheinmetall gehören ferner die auf Waffensysteme spezialisierten 100%igen Töchter Oerlikon Contraves SpA in Italien und Oerlikon Contraves GmbH in Deutschland.

BGT Defence GmbH & Co. KG umfasst seit September 2004 auch die bisherige Diehl Munitionssysteme GmbH & Co. KG, die 970 Mitarbeiter und einen Umsatz von 145 Mio. € hatte. Sie entwickelt und produziert 20 mm bis 155 mm Rohrwaffenmunition, Handgranaten und Raketen. Kernfähigkeiten sind: Gefechtskopftechnologie, Miniaturisierung, beschleunigungsfeste Elektronik, Sensorik, Laserstrahlformung.

LFK - Lenkflugkörpersysteme GmbH, die als Teil der europäischen MBDA, mit 1.100 Mitarbeitern die Bewaffnung von Hubschraubern für das Heer entwickelt und fertigt. Das Unternehmen ist auch wichtiger Partner für das zukünftige System Flugabwehr des Heeres.

JUNGHANS Feinwerktechnik GmbH (Muttergesellschaft Diehl VA Systeme): mechanische, elektronische und optronische Zünder. 380 Beschäftigte.

Heckler & Koch GmbH: hochwertige Handfeuerwaffen, 1.250 Mitarbeiter, 130 Mio. € Umsatz.

Bayern Chemie (100% EADS): Munition, Sprengstoff.

1.3. Nichtgeschützte Fahrzeuge

Für das Heer spielt aufgrund des Transportbedarfes auch die Nutzfahrzeugindustrie eine große Rolle, die sowohl gepanzerte als auch ungepanzerte Fahrzeuge liefert. Zu den Sonderfahrzeugen gehören einerseits Unterstützungsfahrzeuge, die sich in der Regel vom Kampfpanzerfahrzeug ableiten (Berge-, Pionier-, Brückenpanzer), andererseits Spezialfahrzeuge für bestimmte Einsatzaufgaben (z.B. Minenräumpanzer, Robotik-Fahrzeuge).

Die Unternehmen der Nutzfahrzeugindustrie können jedoch aufgrund ihrer dominierenden Stellung im zivilen Markt und der darauf aufbauenden Produktplanung und Anpassentwicklung für militärische Zwecke nicht der klassischen Rüstungsindustrie zugerechnet werden. Die führenden Unternehmen dieser Branche sind:

- FAUN GmbH,
- Iveco Magirus AG, Spezialist für militärische Fahrzeuge. Neuentwicklung: Light Multirole Vehicle (LMV) für die britische und die italienische Armee.
- MAN Nutzfahrzeuge AG,
- DaimlerChrysler AG. Bedeutende Zulieferer sind Deutz, Drehtainer, SpanSet.

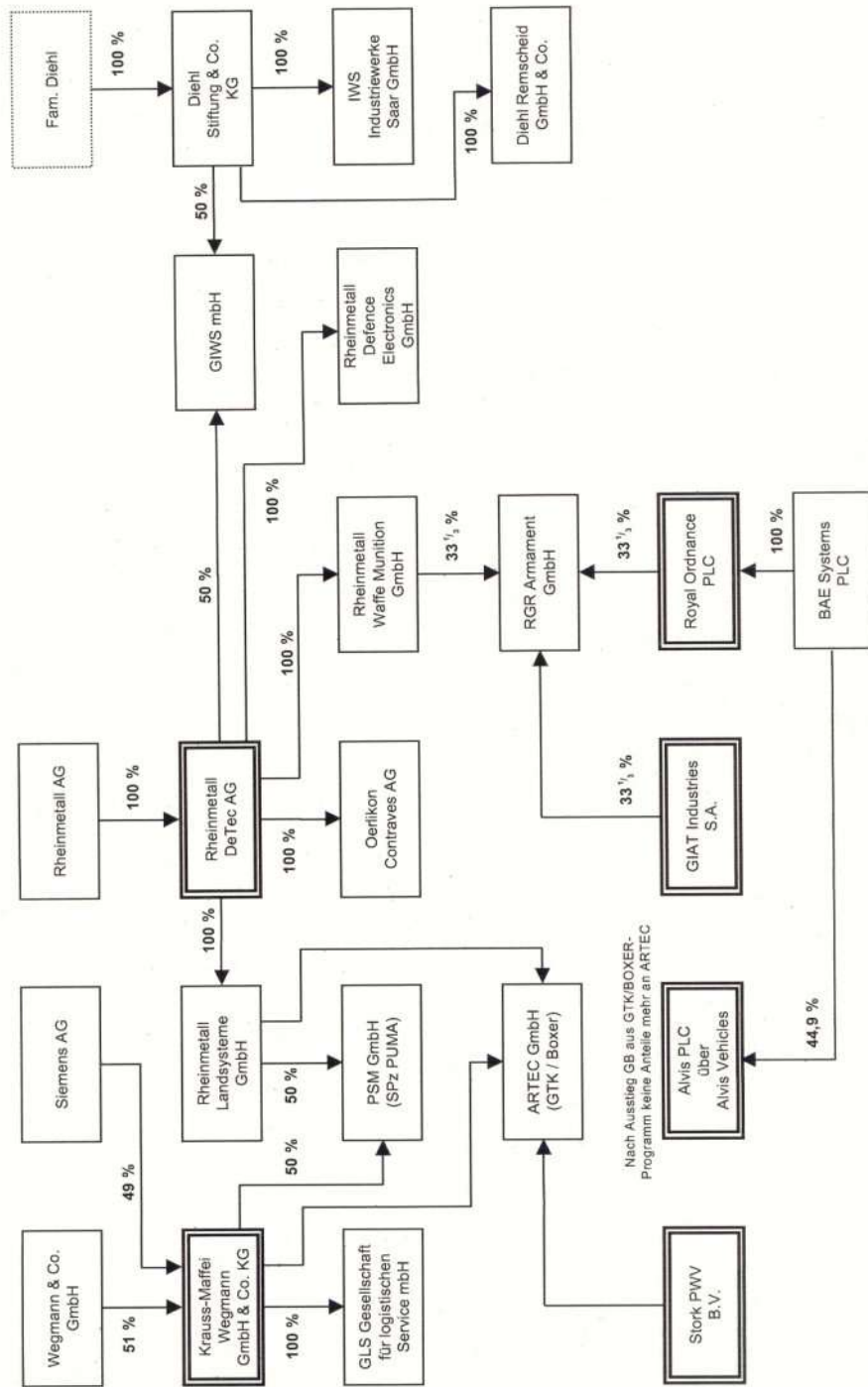
An ausländischer Konkurrenz wären hier vor allem Peugeot und Volvo zu nennen.

1.4. Brückenbauer

- MAN Technologie AG: mobile Militärbrücken, 90 Mitarbeiter, Umsatz 19 Mio. € – gehört jetzt zu KMW.
- General Dynamics Santa Bárbara Sistemas GmbH (ehemals EWK Kaiserslautern), spezialisiert auf Schwimm- und Festbrücken. Ihre Kompetenz sieht sie im Umgang mit dem besonderen Material Aluminium und bei automatischen Schweißtechniken für spezielle Aluminiumlegierungen.

Panzerbauende Industrie
Industriestruktur / Verflechtung

BMVg Rü II 2
BWB T7.2



2. Industrielle Auswirkungen der Streitkräftetransformation

Aus den neuen Aufgaben der Bundeswehr ergeben sich Konsequenzen für das Führungs-, Aufklärungs-, Bewaffnungs-, Schutz- und Ausrüstungskonzept der Fahrzeuge. Industrielle Kompetenzen werden vor allem gefordert auf den Gebieten Robotik, Sensorik, Informationssysteme, numerische Modelle und Schnittstellen Engineering. Gefordert sind industrielle Fähigkeiten besonders in den Bereichen Spezifikation, Modellbildung, Simulation, Verifikation, Demonstration und Management von zukunftsweisenden Konzepten. Hardware wird an relativem Gewicht verlieren, Software und Kommunikationssysteme aber an Bedeutung gewinnen. Daher ist mit einer Verlagerung hin zu Forschung, Technologiedemonstratoren, Erprobung und Simulation zu rechnen. Die industrielle Wertschöpfung muss sich folglich auf die Studien- und Demonstrationsphase erweitern. Intelligente Sonderpanzerungen und Werkstoffkombinationen sind zu entwickeln, um einen wirksamen Schutz gepanzerter Fahrzeuge unter Einhaltung der restriktiven Vorgaben des Lufttransports zu erreichen. Der modularen Bauweise, die in Deutschland noch nicht vorherrschend ist, gehört die Zukunft. Gefordert ist beispielsweise ein generelles modulares System für den Einsatz von Distanz-Waffen und geschütztes modulares Gerät für land-, luft- und seegestützte Kräfte, die nach vorn verlegt werden können mit Einsatz- und Transportsystem. Diese Neuerungen bedingen auch eine veränderte Material- und Ausrüstungsplanung mit leistungsfähigen industriellen Partnern. Weil neue Technologien in aller Regel die Initiatoren neuer militärischer Doktrinen und industrieller Produktionsverfahren sind – und nicht umgekehrt – wird der Technologieerwerb für die Unternehmen immer wichtiger, gleichgültig ob durch Kauf, Kooperation oder Eigenentwicklung. Die Beherrschung von Spitzentechnologien bestimmt immer mehr die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und ist Voraussetzung für die Sicherung bzw. Erschließung der Zukunftsmärkte. Außerdem werden kommerzielle Standards die Norm und zivile Entwicklungen immer wichtiger. Die heute vom kommerziellen Markt getriebene Informationstechnologie hat einen Stand erreicht, der es erlaubt, alte Konzepte zur Nutzung von Informationen in Konkurrenzsituationen um neue Varianten zu ergänzen. Durch den Einsatz kommerzieller Hard- und Software können die aktuellen Entwicklungen der Informationstechnologie zeitnah Eingang in Waffensysteme finden.

Die neue industrielle Aufgabe des Systemintegrators erfordert die Beherrschung komplexer Systemarchitekturen und der Managementfunktionen. Damit wird die bis heute übliche Verbindung eines Untersystemherstellers mit dem militärischen Kunden gekappt. Der Generalunternehmer hat aber wenige

Anreize, große Anteile der Wertschöpfung an bewährte Sublieferanten zu geben und deren Know-how zu nutzen. Das könnte zu einem staatlich subventionierten Aufbau redundanter Kapazitäten führen, indem Produktlinien kleiner und mittlerer Unternehmen zurückgefahren oder sogar komplett eingestellt werden.

Systemintegration wird auch im Panzerbau zur „Königsdisziplin“ und zum Hauptmerkmal der industriellen Fertigung. Zwar werden weiterhin Standardplattformen gebraucht, aber auf lange Sicht wird sich eine Vereinfachung der Plattformen ergeben. Es kommt zunehmend darauf an, die Wirkmittel modular auf verschiedenen Plattformen anzubringen. Darüber hinaus sollte sich auch die Industrie auf Teilstreitkräfte übergreifende Strukturen einstellen.

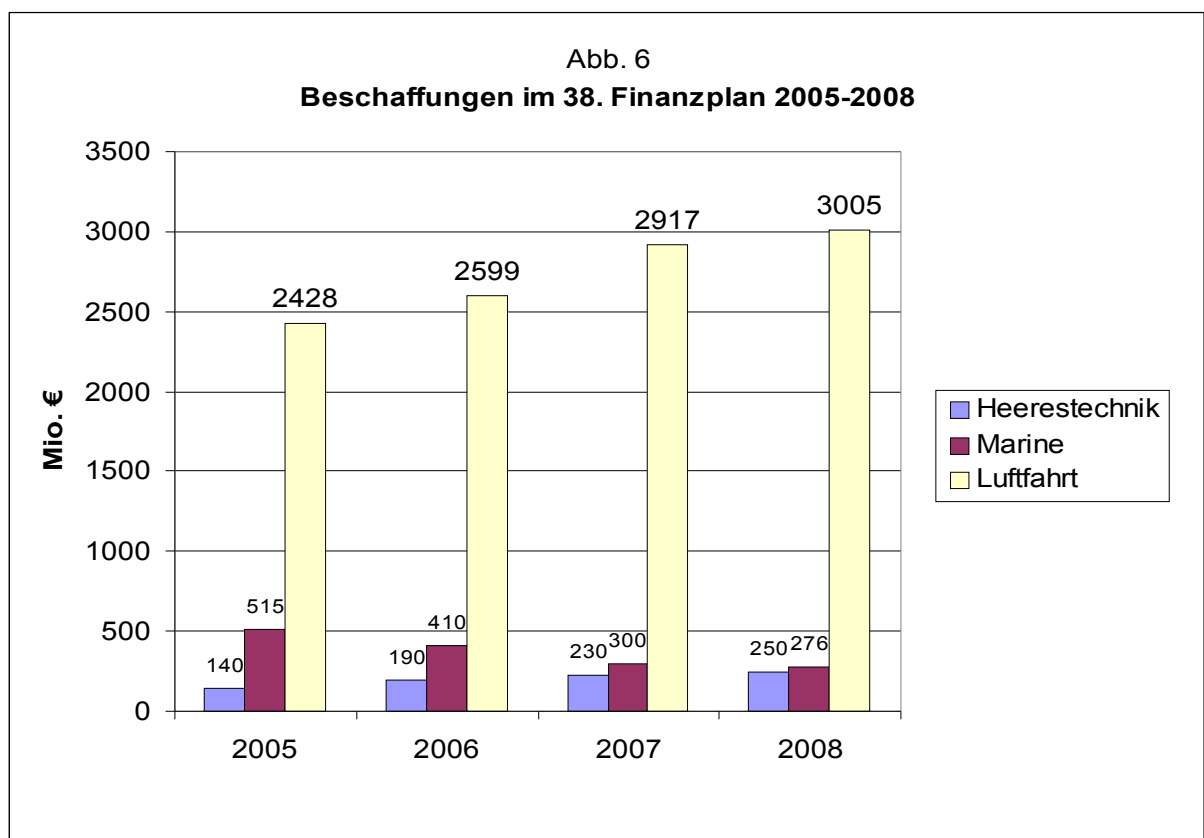
Um die neuen Herausforderungen zu bewältigen, bedürfen die Unternehmen einer begleitenden Industriepolitik, die die Rahmenbedingungen so zu setzen hat, dass die geforderte Anpassung gelingen kann. Diese Industriepolitik darf sich nicht darin erschöpfen, lediglich die vorhandenen Kapazitäten der Unternehmen möglichst gut auszulasten, sondern jene Fähigkeiten zu erhalten bzw. zu schaffen, die für die Zukunft gefragt sind. Die Liste der Kernfähigkeiten, die in Zusammenarbeit von BMVg und BDI erstellt wurde, lässt zumindest die industriepolitische Absicht erkennen, die finanziellen Ressourcen auf technologische Führungspositionen zu konzentrieren.

3. Zukunftsperspektiven

Die Zukunft der deutschen Heeresindustrie, die auf vielen Technologiefeldern europaweit und in einigen Sektoren sogar weltweit führend ist, ist noch nicht entschieden. Ziel ist eine global wettbewerbsfähige Heeresindustrie. Da der deutsche Markt dafür zu klein ist, strebt die Politik zu recht eine europäische Lösung an. Darin sollten jedoch die deutschen Unternehmen aufgrund ihrer Technologieführerschaft eine führende Rolle spielen. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, muss sich die Politik auf verschiedene Alternativen einstellen.

3.1. Weiter so?

Die schlechteste Lösung wäre ein „Weiter so“, das zum schleichenden Niedergang der deutschen Unternehmen trotz ihrer technologischen Spitzenstellung führen muss.



Trotz des Modernisierungszwangs der Streitkräfte stehen nicht nur heute, sondern auch in Zukunft nur ungenügende Haushaltsmittel zur Verfügung. Dies trifft auch im laufenden Finanzplan vor allem die Beschaffungen für das Heer und damit die Aufträge für die Heeresindustrie mit voller Härte, wie Abbildung 6 zeigt.

Der weit überwiegende Prozentsatz der investiven Mittel im Verteidigungshaushalt wird für die Großvorhaben Eurofighter (13,5 Mrd. €), A400M (8,3 Mrd. €), Tiger u.a. verwandt, obwohl gerade das Heer bei den zu erwartenden friedenserhaltenden Einsätzen die Hauptlast zu tragen hat.

Doch auch dieser Finanzplan, der schon die bisher in Aussicht gestellte Anhebung der investiven Ausgaben auf 30% nicht ermöglicht, ist bereits heute Makulatur. Aufgrund der weiterhin trüben Wachstumsperspektiven muss für die Jahre 2006 bis 2009 mit erheblichen Mehrbelastungen gerechnet werden. Wahrscheinlich wird er jährlich um 250 Mio. € gekürzt und auch von 2008 auf 2009 ohne Erhöhung in dem gekürzten Umfang fortgeschrieben.

Die Problematik der Haushaltslage zeigt sich besonders deutlich im Munitionsbereich. Hier lagen die Inlands- und Auslandsaufträge bereits im Jahr 2005 unter der für die Erhaltung der Kernkapazitäten kritischen Größe von 385 Mio. €. Schon aufgrund der bisher geltenden Finanzplanung ist mit weiterhin sinkenden Aufträgen in den nächsten Jahren zu rechnen, wie Abbildung 7 zeigt. Deshalb bezweifeln die Unternehmen, dass es gelingen wird, die gemeinsam mit dem BMVg definierten 13 Kernfähigkeiten dieses Sektors zu erhalten, die für eine leistungs- und wettbewerbsfähige nationale industrielle Basis als notwendig erachtet werden.

Für das Heer waren nach bisheriger Planung in den nächsten 10 Jahren 13 Mrd. € vorgesehen, das sind weniger als 28% der gesamten wehrtechnischen Investitionen. An gepanzerten und ungepanzerten Fahrzeugen sollten danach folgende Typen beschafft werden (Abb. 8):

Abb. 7
Munitionsaufträge

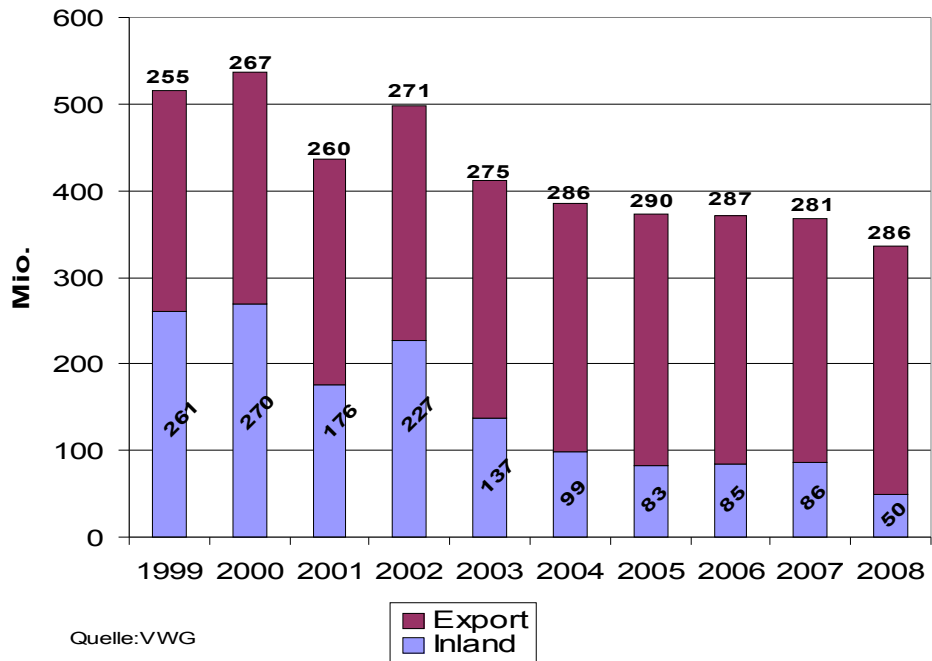


Abb. 8

Geplante Beschaffungsvorhaben der nächsten Jahre in Mio. €

gepanzertes Spähfahrzeug Fennek	320
410 Schützenpanzer Typ Puma	3.000
Gepanzerte Transportfahrzeuge:	
Dingo 2	550
Duro	540
Boxer	330
Wiesel 2	280
BV 206 S	220
Mungo	170
Multi A3 FSA	169
2.600 ungepanzerte Lkw und Pkw	.
Quelle: Lange 2005.	

Unter Berücksichtigung der „globalen Minderausgabe“, die den Verteidigungshaushalt überproportional trifft, und unter Berücksichtigung der Inflationsrate ergibt sich für die kommenden Jahre eine reale Senkung des Verteidigungshaushalts. Deshalb muss bezweifelt werden, ob die geplanten Beschaffungen des Bundes in den nächsten Jahren realisiert werden können. Da aber die meisten in dieser Zeit anstehenden Neuvorhaben die Luftwaffe betreffen, sind die Unternehmen im Bereich der Landindustrie mit sinkenden inländischen Aufträgen und einem zeitlichen Strecken der bisher geplanten Beschaffungen konfrontiert.

Je länger der Status quo bzw. das Warten auf eine gangbare Alternative anhält, desto mehr werden deutsche Firmen der Landsystemindustrie aufgeben. Das Beste, was unter diesen Umständen geschehen könnte, wäre noch, wenn sie einen potenten Käufer aus dem Ausland fänden, so dass wenigstens noch eine gewisse Produktion am deutschen Standort verbliebe. Nach Lage der Dinge kämen als Käufer in erster Linie finanzkräftige amerikanische Investoren in Betracht. Dabei besteht jedoch nicht nur die Gefahr, dass Technologien langfristig aus Deutschland abgezogen werden.

Die großen US-Konzerne United Defense und General Dynamics haben bereits viele europäische Unternehmen der Landindustrie aufgekauft. Wenn aber auch noch wichtige deutsche Unternehmen über den Atlantik verkauft würden, wüchse nicht nur die sicherheitspolitische Abgängigkeit von den USA, sondern Deutschland hätte auch kaum noch Bedeutendes in einen europäischen Rüstungsmarkt einzubringen, so dass dieser zum Schaden Europas entweder gar nicht zustande käme oder ohne Deutschland stattfände. Eine prägende Mitgestaltung der Europäischen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (ESVP) durch die deutsche Politik ist dann nicht mehr denkbar.

3.2. Europäische Neustrukturierung

Die Schaffung eines europäischen Rüstungsmarktes unter deutscher Beteiligung ist aus guten Gründen Ziel der Bundesregierung. Abgesehen davon, dass durch die Harmonisierung von Bedarf, Entwicklung, Produktion und Beschaffung in großem Umfang Kosten gesenkt werden könnten, wäre ein gemeinsamer Verteidigungsmarkt nach Vollendung des europäischen Binnenmarktes und der Währungsunion ein dritter Pfeiler der europäischen Integration.

Das Idealmodell für eine europäische Integrationslösung wäre eine Konsolidierung der vorhandenen Standorte nach ihren jeweiligen Fähigkeiten und einer wechselseitigen Abhängigkeit der Nationalstaaten ohne Dominanz eines einzel-

nen Staates. Andernfalls könnte eine grenzüberschreitende Konsolidierung der Systemfirmen auch zu Ergebnissen führen, die aus deutscher Sicht nicht wünschenswert erscheinen.

Die privaten deutschen Firmen haben seit Ende des Kalten Krieges erhebliche Anpassungen ihrer Kapazitäten vorgenommen und ihre Leistungsfähigkeit erhöht. Frankreich arbeitet zwar seit einigen Jahren zielstrebig an einer Privatisierung seiner staatlichen Rüstungsunternehmen, um sie reif zu machen für eine europäische Restrukturierung. Bisher handelt es sich jedoch meist nur um Teilprivatisierungen mit weiterhin starkem Staatseinfluss durch Sperrminorität, goldene Aktien und die finanziell unterfütterte aktive Industriepolitik der französischen Regierung.

Das führende Unternehmen der französischen Heerestechnik ist die staats-eigene GIAT, deren Fähigkeiten sich vielfach mit der deutschen Industrie überschneiden, ohne dass aber eine herausragende Stärke auf zentralen Feldern zu sehen wäre. GIAT leidet unter Überkapazitäten und technologischem Rückstand, so dass bei einer Fusion unter diesen Bedingungen den effizienteren deutschen Partnern ein erneuter Beschäftigungsabbau droht. Deshalb ist die vollständige Privatisierung und Konsolidierung von GIAT eine notwendige Vorbedingung für etwaige deutsch-französische Fusionen. Da sich dies aber noch eine Reihe von Jahren hinziehen dürfte, drohen in der Zwischenzeit – sofern man keine Alternativen verfolgt – viele Kernkompetenzen deutscher Firmen verloren zu gehen.

Analog zu den französischen Übernahmeversuchen im Marinebereich (DCN-HDW) könnte es das Ziel der französischen Regierung sein, GIAT über die Fusion mit den technologisch und ökonomisch effizienteren deutschen Unternehmen zu sanieren und deren Technologien langfristig zulasten des deutschen Standortes nach Frankreich zu verlagern. Beispiele französischer Industriepolitik und Führungsanspruchs bieten auch EADS und Airbus. Insider beklagen hier, dass laufend Technologie nach Frankreich abgezogen und deutsche Zulieferer veranlasst würden, ihre Produktion nach Toulouse zu verlagern. Eine ähnliche Entwicklung könnte sich auch in der Heerestechnik anbahnen. Hier werden als Beispiele für wenig partnerschaftliches Verhalten die Projekte Boxer, KZO-Brevel und Aktivitäten in der Munitionsindustrie genannt. Interessant sind in diesem Zusammenhang auch französische Überlegungen, den deutsch-französischen Luftfahrt- und Verteidigungskonzern EADS zur Holding fast aller Rüstungsgeschäfte in Frankreich und Deutschland zu machen. Die EADS könnte danach sowohl das Dach für die Geschäfte des französischen Rüstungselektronikkonzerns Thales wie für die fusionierte

deutsche Heeres- oder Werftenindustrie bilden. Wir sind überzeugt, dass eine solche Monopolisierung der gesamten Wehrtechnik unter dem Dach eines Konzerns, der unter starkem französischem Einfluss steht, nicht in deutschem Interesse ist.

Die französische Regierung versucht in allen strategisch wichtigen Bereichen, um große Einheiten herum eine europäische Industriepolitik zu schaffen, in der Frankreich eine starke Rolle spielen kann. Gerüchte um eine Fusion Thales / EADS bestätigen diese Strategie. Deshalb ist selbst im Fall der vollständigen Privatisierung und Konsolidierung von GIAT eine tragfähige Lösung mit deutschen Partnern äußerst fraglich.

Skepsis, ob eine europäische Konsolidierung nach Fähigkeiten jemals zustande kommt, nährt u.a. auch die neu konzeptionierte britische Politik. Danach wurde die Beschränkung ausländischen Eigentums an britischen Rüstungsunternehmen von bisher 49,5% auf nur noch 15% deutlich reduziert. Ausländische Investoren könnten dadurch die Mehrheit an britischen Rüstungsunternehmen erwerben und an britischen Beschaffungsaufträgen ohne Diskriminierung partizipieren – Hauptsache es wird am britischen Standort produziert! Damit signalisiert aber die britische Regierung, dass sie kaum bereit sein dürfte, britische Standorte im Zuge einer europäischen Konsolidierung zugunsten effizienterer ausländischer Standorte aufzugeben. Frankreich denkt ebenso wenig daran, den maroden Staatskonzern GIAT zugunsten von Rheinmetall und/oder KMW aufzugeben. Im Gegenteil, die verlustbringenden Einheiten werden zügig ausgegliedert, die Beschäftigung kräftig abgebaut¹ und das Kernunternehmen mit viel Steuergeld modernisiert, damit ein wichtiger Akteur im Zuge der europäischen Neustrukturierung entsteht.

Bei Landsystemen gibt es in Europa neben den deutschen Systemführern KMW und Rheinmetall UB Defence nur wenige große Konkurrenten, die als treibende Kraft einer europäischen Neustrukturierung in Betracht kommen. Dies ist außer der französischen Staatsfirma GIAT vor allem BAE Systems in Großbritannien, das mit Alvis/Hägglunds und Royal Ordnance eine starke Landsystemkomponente hat.

BAE Systems hat inzwischen auch die amerikanische United Defense Industries (UDI) für 3,974 Mrd. Dollar in bar gekauft, einen US-Prime im Landsektor, der u.a. den Schützenpanzer Bradley und Artilleriesysteme baut

¹ Bei GIAT ist die Belegschaft „von 12.225 Mitarbeitern 1996 auf 6.249 Anfang 2003 zurückgegangen“ (Project Consult GmbH/Syndex 2004, S. 50 f.). Der aktuelle Sozialplan (2003) sieht bis Juni 2006 einen weiteren Personalabbau auf 2.760 Beschäftigte vor. Im Januar 2006 waren aber noch 4.596 Mitarbeiter beschäftigt (Interview). Nachdem sich ein beabsichtigter Export nach Saudiarabien zerschlagen hat, musste die Produktion von Neufahrzeugen im Werk ROANNE eingestellt werden.

und der mit der schwedischen Bofors Defence bereits über eine europäische Produktionsstätte verfügt. Alvis/UDI ist jetzt nicht nur ein transatlantisches Unternehmen mit allen Vorteilen, sondern zusätzlich auch eine außerordentlich starke Kraft in Europa, der damit als Übernahmekandidat für KMW oder Rheinmetall ausscheidet. Stattdessen könnte die als finanzkräftig geltende BAE Systems jetzt ihrerseits zum Kern einer Neustrukturierung werden und als Interessent für den zum Kauf angebotenen Siemensanteil an KMW i.H.v. 49% oder auch als Käufer der Rheinmetall UB Defence in Betracht kommen. In Zusammenarbeit mit UDI werden Alvis und eventuelle deutsche Übernahmen vermutlich kräftig an den steigenden US-Ausgaben für Panzer verdienen, die im Irak und Afghanistan eingesetzt werden. So dürfte Alvis für die US-Army durch seinen Panzer in Leichtbauweise mit einem Chassis aus Aluminium interessant sein und auch die deutsche Industrie hätte aufgrund ihrer technologischen Spitzenstellung einiges zu bieten.

Dies könnte eine völlig neue europäische Lösung ergeben mit einer privatwirtschaftlichen Konsolidierung nach Fähigkeiten und gleichzeitig transatlantischem Charakter unter Führung von BAE Systems. Eine restrukturierte GIAT könnte sich dieser Allianz später anschließen, wobei ein französischer Führungsanspruch dann allerdings ausgeschlossen wäre. Umgekehrt wäre es wohl nicht möglich, eine deutsch-französische später um eine britische Achse zu erweitern.

Zwar gibt es auch transatlantische Kooperationsmöglichkeiten im Bereich der Landsysteme, die genutzt werden sollten. Im Wesentlichen ist der amerikanische Markt jedoch für deutsche Unternehmen verschlossen. Europa ist und bleibt das Hauptaktionsfeld der deutschen Heeresindustrie. Deshalb sollte die Bundesregierung weiterhin auf die europäische Karte setzen, sich aber dabei alle Optionen offen halten, zumal die nationalen Interessen der europäischen Staaten und Unternehmen fluktuieren und wechselnde Koalitionen erlauben. Großbritannien beispielsweise spielt sowohl die europäische als auch die transatlantische Karte. Schon deshalb sollte die deutsche Politik nicht ausschließlich auf eine deutsch-französische Entwicklung setzen oder sich Frankreich zuliebe zu einer distanzierten Haltung gegenüber den USA verleiten lassen, sondern neben der deutsch-französischen auch andere europäische Optionen und transatlantische Chancen im Auge behalten.

Alternativen für die deutschen Unternehmen könnten sich u.U. auch in Osteuropa ergeben. Russland und die Ukraine haben traditionell große Stärken im Panzerbau. Während jedoch Russland aus politischen und strategischen Gründen für Allianzen auf diesem Sektor kaum in Frage kommen dürfte, stellt sich

die Lage für die Ukraine durchaus vielversprechend dar. Seit der demokratischen Revolution verfolgt die Ukraine eine ausgesprochene Westorientierung und strebt in die EU und in die NATO, wobei sie auch von den USA unterstützt wird. Vor diesem Hintergrund könnten die technologischen und industriellen Kernkompetenzen ukrainischer Firmen bei Systemen, Subsystemen, Komponenten und Bewaffnung durchaus zu strategischen Allianzen oder Jointventures mit deutschen Firmen genutzt werden. Jedenfalls sollte nicht der Fehler aus dem Luftfahrtbereich wiederholt werden, wo die Weiterentwicklung der ukrainischen Antonow zugunsten einer deutsch-französischen Neuentwicklung verworfen wurde. Dieser Militärtransporter A400M kostet den deutschen Steuerzahler nicht nur 7 Mrd. € mehr, sondern bleibt in Punkto Nutzlast und Reichweite weiterhin unterhalb der Anforderungen an den strategischen Lufttransport.

Aufgrund der großen Ungewissheit all dieser Zukunftsmodelle sollte bei der Neustrukturierung der Landsysteme eine einseitige, alternativlose Bindung an ein bestimmtes Land vermieden werden. Die deutsche Politik sollte ihr Augenmerk vielmehr auf die Schaffung eines starken deutschen Standortes richten, der sowohl bei einer späteren deutsch-französischen Fusion, als auch einem paneuropäischen Verbund eine bestimmende Rolle spielen kann. Verschiedene Alternativen und mehrere Optionen zu haben, würde letztlich auch die deutsche Verhandlungsposition gegenüber allen denkbaren Partnern verbessern.

3.3. Stärkung des nationalen Standorts

Grundvoraussetzung für alle möglichen Alternativen, die aus der Sackgasse des Status quo herausführen sollen, ist die Stärkung der rüstungstechnologischen und –industriellen Basis in Deutschland. Deutsche Unternehmen sollten so stark sein bzw. gemacht werden, dass sie im globalen Wettbewerb bestehen können.

Deshalb wäre schon seit längerem eine Fusion der beiden deutschen Systemhäuser Rheinmetall UB Defence und Krauss-Maffei Wegmann (KMW) wünschenswert. Beide Unternehmen haben teilweise komplementäre Fähigkeiten, sie bauen zusammen mit ca. 1.500 Zuliefer-Firmen militärische Landsysteme wie den Leopard 2, die Panzerhaubitze 2000 und jetzt vor allem den Schützenpanzer PUMA im Jointventure PSM.

Nicht nur wegen der beschränkten Haushaltsmittel, sondern auch wegen sich

ausdifferenzierender Anforderungen der Militärs und sich fortentwickelnder Technologien kann heute in weiten Bereichen der Heeresindustrie nur noch in kleinen Losgrößen produziert werden. Deshalb ist in der Tat fraglich, ob in Deutschland zwei Systemhäuser mit mehreren Standorten auf Dauer ausgelastet werden können. Schließlich muss dabei auch die spezifische Situation bei den Landsystemen berücksichtigt werden, die sich von der Luft- und Raumfahrtindustrie und auch vom Schiffbau in einem hier wichtigen Aspekt, nämlich der Komplexität der Produkte, deutlich unterscheidet. Während man im Flugzeugbau, wo das Produkt ungleich komplexer ist, an mehreren Standorten produzieren kann, ja sogar muss, wird dies im Panzerbau betriebswirtschaftlich nicht für sinnvoll gehalten. Sinkende Stückzahlen verschärfen dieses grundsätzliche Problem nur noch. Die Konsolidierung der Landsysteme kann sich deshalb kaum nach dem EADS-Modell mit vielen Standorten („EADS-Land“) vollziehen. Grundlegend ist die generelle Stärkung der technologischen Systemführerschaft in Deutschland. Nach einer Faustregel ist Systemführer nur, wer ca. 50% der Wertschöpfung auf sich vereinigt und darüber hinaus in Forschungsverbänden mit Universitäten, der Fraunhofer Gesellschaft etc. eingebunden ist. Entscheidend ist die Größe des relevanten Marktes. Wenn über die deutsche Technologieführerschaft die europäischen Landsysteme zusammengeführt werden sollen, sind deutsche Fusionen und eine nationale Konsolidierung absolut notwendig, um ein starkes Systemhaus zu schaffen, das auch auf europäischer Ebene 50% der Wertschöpfung erzielt, mit einer Stimme spricht und die Führung im europäischen Markt übernehmen kann.

Der Kampf um die Führung der beiden bisher von Familien dominierten Unternehmen hat jedoch die notwendige Zusammenführung verhindert. Doch mit dem zum Verkauf anstehenden Siemensanteil von 49% an KMW und dem Ausstieg der Familie Röchling bei Rheinmetall ist einiges in Bewegung geraten.²

Um den beiden Firmen eine solche Fusion zu ermöglichen, bedarf es allerdings eines größeren Auftrags, der heute und in Zukunft kaum noch möglich ist. Dafür hätten sich jedoch die Programme PUMA und GTK bestens geeignet, doch sie wurden vom staatlichen Auftraggeber nicht dafür genutzt. GTK ist von Anfang an unter bewusster Vernachlässigung der eigenen Interessen als europäisches Kooperationsmodell mit Großbritannien, Frankreich und Niederlande konzipiert worden. Inzwischen sind Frankreich und Großbritannien ausgestiegen und der Verdacht liegt nahe, dass das eigentliche Ziel ihrer bisherigen Teilnahme eher Verzögerung bzw. sogar Industriespionage war.

² Neuerdings gibt es ein Interesse der EADS am 49% Anteil von KMW.

Wenn also ein starker nationaler Industrie- und Forschungsverbund (Cluster) für das Überleben des deutschen Standortes in der einen (nationalen) oder anderen (europäischen) Form entscheidend ist, dann stellt sich die Frage, welche Segmente der Landindustrie in einen solchen Verbund einer fähigkeitsorientierten Verteidigungstechnik eingebunden werden sollten. Derartige Innovationsnetzwerke sind oft die Bedingung für dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg. Ihre erfolgreiche Herausbildung kann nur in einem guten Kooperationsklima gelingen. Benötigt werden jene industriellen Fähigkeiten, die auch zentral für die Netzwerk-Zentrierte-Operationsführung (NetOpFü) sind, also Fähigkeiten auf dem Gebiet von Aufklärung, Führung und Wirkung. Diese Fähigkeiten sind vor allem bei den Systemhäusern KMW und Rheinmetall umfassend vorhanden.

Darüber hinaus sollte sich ein deutscher Industrieverbund aber nicht nur auf diese beiden Systemhäuser beschränken, sondern auch andere wichtige Firmen einbeziehen, die zumindest einige dieser Fähigkeiten teilweise besitzen und eine wichtige Rolle in einem solchen Verbund spielen könnten wie Diehl und Renk, aber auch MTU (Friedrichshafen), Zeiss und MAN. Mit diesen Kernfirmen wäre ein deutscher Industrieverbund Landsysteme denkbar und sinnvoll, der genügend Potenzial hätte, um die verschiedensten internationalen Allianzen einzugehen und dabei eine führende Rolle zu übernehmen. Wichtig ist die Einbindung von Forschung und Politik. So könnte ein stabiles Netzwerk geschaffen werden, das das Eigengewicht politischer Prozesse gegenüber ökonomischen Prozessen ebenso betont wie die Eigendynamik bei der industriellen Wertschöpfung.

4. Handlungsmöglichkeiten der Bundesregierung

Der Bundesregierung verbleiben nur wenige Handlungsoptionen, um im Rahmen einer Konsolidierung der Landsystemindustrie Kernfähigkeiten in Deutschland zu erhalten. Um so konsequenter muss sie

- auf die Herausbildung eines „*National Champions*“ im Sinne eines „*Lead System Integrators*“ hinwirken und
- eine aktive Clusterpolitik für Landsysteme betreiben, bei der eine tatsächliche Verzahnung von Industrie, Forschung und Politik erfolgt, die über eine bloße Konzentration von Industriefähigkeiten hinausgeht. Aus der Technologieführerschaft bei Landsystemen ergibt sich geradezu eine europäische Verantwortung Deutschlands, bei der Neustrukturierung dieses Sektors die Führung zu übernehmen.

Darüber hinaus sollte die Bundesregierung in Europa für gleiche ordnungspolitische Grundprinzipien und gleiche Wettbewerbsbedingungen eintreten. Diese sind unabdingbar für eine faire grenzüberschreitende Partnerschaft und Voraussetzung für die notwendige Integration der nationalen Rüstungsmärkte zu einem europäischen Rüstungsmarkt, der von ökonomischer Rationalität geleitet ist. Artikel 296 EG-Vertrag verhindert aber, dass die Angebotsseite mit ihren europaweiten Überkapazitäten, Doppelentwicklungen und zu kleinen Produktionsserien endlich im Interesse der Steuerzahler rationalisiert wird und dass die unrentablen, am staatlichen Tropf hängenden Betriebe umstrukturieren oder zugunsten der leistungsfähigen Unternehmen durch freien Wettbewerb aus dem Marktprozess ausscheiden müssen.

Um einen starken, integrationsfähigen deutschen Landindustrieverbund für die gewünschte europäische Lösung zu erreichen, ist eine landsektorspezifische Industriepolitik notwendig, die mehr ist als ein bloßes ad-hoc Reagieren auf einzelne Ereignisse. Voraussetzung dafür ist vor allem ein strategisches Konzept und die stringente Durchsetzung der eigenen, strategischen Interessen auf allen Ebenen. Frankreich und Großbritannien haben ihre strategische Industriepolitik in den letzten Jahren neu konzipiert und sich damit in Europa strategisch positioniert. Ein Land jedoch, das keine Führungsambitionen und auch kein strategisches Konzept hat, ist solchen Konkurrenten nicht gewachsen. Industriepolitik ist auch Interessenpolitik. Es reicht nicht, dass gemeinsame Programme gut für Europa sind. Sie müssen auch gut für den Standort Deutschland, für seine Technologie, Industrie und Beschäftigung sein und sich für den deutschen Steuerzahler rechnen.

Die folgenden Instrumente sollten in einem industriepolitischen Konzept besonders beachtet werden. Sie gelten zwar für die Rüstungsindustrie ganz

allgemein, haben aber für die Heeresindustrie angesichts ihrer Lage eine besondere Dringlichkeit:

- **Wehrtechnischer Koordinator:** Ein Koordinator für die gesamte wehrtechnische Industrie sollte im Bundeskanzleramt angesiedelt und mit Kompetenzen ausgestattet werden, die sich heute allenfalls verstreut in einer Vielzahl von Ministerien und anderer Institutionen finden. Die Rüstungspolitik ist ein komplexes Feld aus Politik, Ökonomie, Technologie, militärischen Anforderungen und nationalen Interessen. Diese Aspekte zusammenzuführen, erfordert große Sachkenntnis und politisches Geschick. Die Bundesregierung hat mit der Änderung des § 7 AWG Verantwortung für die Rüstungsindustrie übernommen. Der rüstungswirtschaftliche Arbeitskreis beim Bundesministerium der Verteidigung könnte deutlich aufgewertet werden, etwa analog zum *Defense Science Board* in USA, der nicht nur mit allen einschlägigen Fachleuten besetzt ist und die Regierung berät, sondern auch über einen eigenständigen Apparat verfügt. Auch der *National Defence Industries Council* in Großbritannien und sein Gegenstück in Frankreich könnten als Beispiel dienen.
- **Inlandsaufträge:** Wenn eine rüstungsindustrielle und –technologische Basis in unserem Interesse ist, muss sie durch entsprechende Aufträge ausgelastet werden. Größere und kontinuierlichere Beschaffungen des Staates bzw. Aufträge an die Unternehmen sind aber wegen der bekannten Haushaltszwänge auf absehbare Zeit kaum möglich. Darunter leidet insbesondere die Landsystemtechnik, da sie nur noch einen geringen Teil der investiven Mittel erhält. Umso stärker müssen andere Instrumente ergänzend und unterstützend genutzt werden. Die Privatisierung der Instandhaltung (HIL) kann zu einer besseren Grundauslastung bestimmter Unternehmen beitragen. Auch Polizei, Feuerwehren, Rettungsdienste sind wegen des zunehmend wichtiger werdenden Schutzfaktors der Rüstungsgüter potentielle Auftraggeber der Heeresindustrie. Die größten Möglichkeiten, die zu geringen Inlandsaufträge zu kompensieren, liegen jedoch im internationalen Geschäft.
- **Export:** Die Bundesregierung sollte einer gemeinsamen europäischen Exportkontrolle Priorität einräumen. Die allein schon unter Wettbewerbsgesichtspunkten notwendige Harmonisierung der in Europa unterschiedlichen Exportbestimmungen sollte nicht länger von der europaweiten Übernahme des deutschen Modells abhängig gemacht werden. Da die restriktivere deutsche Politik den Anbietern anderer europäischer Länder einen

Wettbewerbsvorteil einräumt, werden die Konkurrenten diesen nicht aus freien Stücken aufgeben. Die Folge sind sich vielfach konterkarierende Exportpolitiken der europäischen Staaten auf Drittmärkten, was auch und gerade friedenspolitisch kontraproduktiv wirkt. Nur eine geschlossene, gemeinsame Restriktionspolitik aller europäischen Rüstungsexporteure im Rahmen einer GASP und ESVP könnte die Belieferung unerwünschter Empfänger mit Waffen wirksam einschränken, nicht aber ein gegenseitiges Ausspielen.

- **Offsets:** Zweifellos sind Offsets ein nichtmarktwirtschaftliches, protektionistisches Instrument, das gerade innerhalb Europas nicht mehr angewandt werden sollte, wenn es zu einem integrierten europäischen Rüstungsmarkt kommen soll. Dies müsste dann aber für alle Partner gleichermaßen gelten – andernfalls wird nur der Wettbewerb zulasten Deutschlands verzerrt. Da die meisten europäischen Länder weiter auf solchen Kompensationsgeschäften beharren, sollte auch Deutschland in bilateralen Verhandlungen mit anderen Staaten darauf bestehen.
- **§ 7 AWG:** Der geänderte § 7 Außenwirtschaftsgesetz ist von zentraler Bedeutung für die nationale Konsolidierung und eine spätere Neustrukturierung des europäischen Rüstungsmarktes und die Rolle Deutschlands in einer ESVP. Problematisch sind nicht nur Finanzinvestoren aus Übersee, die die Perlen der deutschen Landindustrie aufkaufen könnten. Auch feindliche Übernahmen durch Staatsbetriebe europäischer Partnerländer können zu einem für Deutschland ungünstigen Ergebnis führen. Es gilt auch zu verhindern, dass ein künftiger europäischer Rüstungssektor von einem Nationalstaat dominiert wird und deutsche Unternehmen dabei trotz technologischer Führungsposition zum Juniorpartner degradiert werden. Schließlich geht es darum, den eigenen strategischen Zielen und Interessen in Europa widersprechende Entwicklungen zu verhindern. Die Meldepflicht mit der Möglichkeit einer Untersagung kann dazu dienen, vom ausländischen Käufer Zusagen etwa zur Versorgungssicherheit, zur Einhaltung bestimmter Lieferverträge oder zum Erhalt bestimmter technologischer Fähigkeiten und Arbeitsplätze fest zu schreiben. Der § 7 ist eine notwendige Voraussetzung für die Mitgestaltung europäischer Prozesse, reicht aber bei weitem nicht aus, denn Blockieren ungewollter Entwicklungen kann aktives Gestalten und verantwortliches politisches Handeln nicht ersetzen. Das Hauptproblem besteht nicht in der Schaffung formeller Gesetze, sondern vielmehr darin, dass die Regierung wissen muss, was sie in Europa will, dass sie zur Umsetzung unserer Interessen die geeigneten Strategien und Instrumente

entwickelt und dass sie willens ist, diese auch einzusetzen. Dies ist beim Verkauf der strategisch wichtigen MTU Friedrichshafen, die ein wichtiges Glied in einem deutschen Industrie- und Forschungsverbund wäre, an einen ausländischen Finanzinvestor nicht geschehen.

Mit der Entscheidung der Regierung der Großen Koalition, den Verkauf von MTU Friedrichshafen an einen skandinavischen Finanzinvestor nicht zu untersagen bzw. mit Auflagen zu versehen, wurde ein industriepolitisch und verteidigungspolitisch falsches Signal gesetzt. Im September des vergangenen Jahres haben wir mit Genugtuung zur Kenntnis genommen, dass das Bundeskabinett beschlossen hat, den Regelungsumfang der Außenwirtschaftsverordnung bei ausländischem Erwerb von Unternehmen zu erweitern. Das war aus unserer Sicht notwendig und richtig, mit dieser Änderung der Außenwirtschaftsverordnung sowohl die Meldepflicht als auch den Untersagungsvorbehalt auf weitere Unternehmen mit Kernkompetenzen in militärischer Produktion auszudehnen.

Die Inkompetenz des Daimler-Chrysler Managements und die Geldgier zweier Familien machten die Umstände des Verkaufs von MTU Friedrichshafen zur wirtschaftspolitischen und sicherheitspolitischen Posse. Die Symbiose von Unfähigkeit und Geldgier versprechen für die Zukunft nichts Gutes.

Wer das Treiben von Private Equity Fonds als Segen für die Volkswirtschaft bezeichnet, beweist nur Zynismus. Diese Fonds haben nicht das langfristige Wohl der Firmen im Auge, sondern sie versuchen kurzfristig völlig überzogene Rendite-Ziele zu erreichen, von der Wahrung der sicherheitspolitischen Interessen des Landes ganz zu schweigen. Mit Investitionen im landläufigen Sinn hat das nur wenig zu tun. In vielen Fällen geschieht genau das Gegenteil: Die Fonds ziehen Geld ab, indem sie die Kassen plündern und bürdern anschließend den Unternehmen eine gewaltige Schuldenlast auf. So ist das bei MTU in München und bei MTU in Friedrichshafen geschehen. Dass diese Praktiken auch noch beschönigend „Rekapitalisierung“ genannt werden, zeigt, wie verkommen die Sitten inzwischen sind.

Kosten und Nutzen sind ungleichmäßig verteilt. Einigen wenigen Profiteuren - neben den Anlegern vor allem die beteiligten Banken, Unternehmensberater, Rechtsanwälte - steht eine Vielzahl potentieller Verlierer gegenüber, an erster Stelle die in den betreffenden Firmen Beschäftigten, die um ihren Arbeitsplatz bangen müssen.

Werner Sombart und auch Max Weber haben von dieser Entwicklung in

England und Amerika als „kapitalistischer Unkultur“ gesprochen. Beide haben manche Auswüchse als „hohle Händlerkultur“ bezeichnet. Es sei nötig, einen „Damm gegen die Schlammflut des Kommerzialisismus“ zu errichten.

- **EDA:** Die Bundesregierung sollte alles tun, damit deutsche Unternehmen bei der Technologieförderung über die Europäische Verteidigungsagentur (EDA) angemessen berücksichtigt werden, zumal sie im Landsektor führend sind. Dies umso mehr als die Gelder, die Deutschland an die EDA überweist, dann im Einzelplan 14 fehlen. Die Beiträge zum Budget der EDA werden von den 24 Mitgliedsländern anteilig nach ihrem Bruttoinlandsprodukt erbracht. Für Deutschland als größte Volkswirtschaft steht deshalb zu befürchten, dass nicht unbeträchtliche Mittel von der nationalen auf die europäische Ebene abfließen und dort zur Finanzierung von Projekten dienen, die vorwiegend die Interessen anderer Mitgliedsländer widerspiegeln.
- **Commercial Approach:** Die bisherige Formel des projektbezogenen justeretur war im Hinblick auf eine europäische Neustrukturierung unbefriedigend. Der Commercial Approach verfolgt dagegen im Prinzip den richtigen Ansatz, mehr Wirtschaftlichkeit zuzulassen und transnationalen Unternehmen zu erlauben, ihre Produktionsprozesse rationeller zu gestalten, weil Arbeitsteilung und Spezialisierung länderübergreifend und damit kostengünstiger organisiert werden können. Der gegenwärtige Commercial Approach ist aber eine rechtlich nicht bindende und daher auch nicht einklagbare Absichtserklärung.

Ein funktionierender Commercial Approach setzt voraus, dass es erstens eine genügende Anzahl von Folgeprogrammen gibt, über die hinweg ein Ausgleich erfolgen könnte. Zweitens müssten alle nationalen Regierungen bereit sein, um einer effizienten Arbeitsteilung willen notfalls auch eine Gefährdung ihrer Entwicklungs- und Produktionsstätten zuzulassen. Beides scheint aber gegenwärtig nicht der Fall zu sein, so dass die deutsche Bereitschaft zwar im Sinne Europas ist, aber zulasten des deutschen Standortes geht. Die Bundesregierung sollte bei künftigen Programmen ebenso wie andere Partner darauf bestehen, dass ihren Finanzierungsanteilen nicht nur entsprechende Arbeitsanteile, sondern auch Technologieanteile entsprechen. Ein Land, das die Maastricht-Kriterien nicht einhalten kann und den Sozialstaat umbauen muss, sollte gerade bei militärischen Beschaffungen auf äußerste Effizienz des Mitteleinsatzes achten.

- **Technologiepolitik:** Dual-use von Hochtechnologieprodukten und deren

Anpassung an militärische Erfordernisse bieten das Potenzial zu erheblichen Kosteneinsparungen und können zu einer Verkürzung der Innovationszyklen führen. Viele Entwicklungen wehrtechnischer Systeme im Bereich der Heerestechnik bewegen sich inzwischen in Nischen mit Stückzahlen und Umsatzvolumina im kritischen Bereich der dauerhaften Überlebensfähigkeit. Angesichts der fiskalischen Situation könnten deshalb mit Blick auf die vorzüglichen Fähigkeiten der deutschen Industrie im zivilen Bereich „umgekehrte spin-offs“ gesucht und gefördert werden. So ließen sich z. B. die Mikrosystemtechnik und die optischen Technologien, aber auch die modernen Fertigungstechnologien und betrieblichen Organisationsformen produkt- und prozessorientiert auf den Bereich der Wehrtechnik übertragen bzw. für „smarte“ Technologien und Produkte der wehrtechnischen Zukunft nutzbar machen.

Der hohe ingenieurwissenschaftliche Stand der deutschen gepanzerten Fahrzeuge und insbesondere ihr außergewöhnlich hohes Schutzniveau sollte für Fördergelder aus dem 7. Forschungsrahmenplan der EU genutzt werden. Der sich aus den hohen Aufwendungen ergebende Preis deutscher Fahrzeuge erweist sich als hinderlich für den Verkauf in (auch europäische) Länder, die dem Schutz ihrer Soldaten weniger Bedeutung beimessen. Wir wollen nicht, dass sich die schlechtere, aber billigere Ausrüstung europaweit durchsetzt.

Die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit der wehrtechnischen Industrie hängt auch in besonderem Maße von der Ausbildung hochqualifizierter gewerblicher Mitarbeiter und der Qualifikation des technisch-wissenschaftlichen Nachwuchses ab. Entwurf und Konzeptionsphase komplexer technischer Systeme müssen dabei ebenso erstklassig personell ausgestattet sein wie Konstruktion, Fabrikplanung, Fertigungstechnik und schließlich Erprobung und Instandhaltung. Das duale Ausbildungssystem in Deutschland für eine in dieser Form und Qualifikation einzigartige Facharbeiterschaft in Verbindung mit einer seit über 100 Jahren weltweit hochangesehenen Ingenieur-ausbildung an führenden Universitäten und technischen Hochschulen darf deshalb nicht nach dogmatischem Belieben zur Disposition gestellt werden. Sogenannte Bachelor- und Masterabschlüsse haben bereits auf niedrigstem Niveau zu einer Schwerunterscheidbarkeit zwischen Universitäten und Fach(hoch)schulen geführt. Die unreflektierte Nachahmung eines in den technischen Wissenschaften im Verfall begriffenen angelsächsischen Systems unter ständig nachlassenden Qualitätsstandards und Ausbildungsinhalten kann daher für Deutschland keine Perspektive sein.

In diesem Zusammenhang sei angemerkt, dass die deutschen Regierungen seit 1998 im Gefolge der sogenannten „Bologna-Erklärung“ abermals den europäischen Musterknaben gegeben haben, um mit deutschem Perfektionismus die Neuordnung der Hochschulen in Angriff zu nehmen. Mit gewohntem Übereifer hat sich Deutschland freiwillig auf den Weg zu einer amerikanischen Hochschullandschaft gemacht.

Angesichts der Zahl zukünftiger Studenten, entlarvt sich der „Bologna Prozess“ als hochschulpolitisches Sparprogramm. Die versprochene Autonomie der Hochschulen wird weitgehend durch Gängelung ersetzt. Auch hier steht der deutsche Föderalismus vor den Trümmern einer gescheiterten Politik.

Der in der Industrie allseits beklagte Ingenieurmangel ist bereits ein gravierendes Symptom einer jahrelangen verfehlten Bildungspolitik, die in der Vernachlässigung der Meisterausbildung leider ihre Entsprechung findet. Mit sozioökologischen Seminaren allein lässt sich nun eben keine wettbewerbsfähige Volkswirtschaft gestalten. Nur wenn die Qualität der Ausbildung und die Berufschancen für die Leistungsträger in der (wehrtechnischen) Industrie wieder im gesamten Spektrum höchste Standards erfüllen, lässt sich auch auf Dauer Spitzennachwuchs auf allen Ebenen gewinnen und damit die Zukunftsfähigkeit der Industrie unter verschärftem Wettbewerb und den dramatisch sich veränderten Bedingungen der Globalisierung sichern.

Aufgrund der Langfristigkeit und Komplexität vieler wesentlicher wehrtechnischer Systeme und Produkte ist die Förderung von Forschung und Entwicklung sowie die Implementierung neuer Technologien auch unter marktgerechten ordnungspolitischen Rahmenbedingungen auch in Zukunft von staatlicher und internationaler Förderung abhängig. Hat die Fragmentierung der Bildungspolitik über jedes kulturpolitisch angemessene Maß hinaus bereits zu erheblichen Einbrüchen im Bildungsniveau geführt, so hat die fehlende strategische Ausrichtung, Bündelung und Durchsetzung vitaler deutscher Interessen in der Technologiepolitik auf europäischer Ebene zu geradezu unhaltbaren Zuständen geführt. Die EU-Kommission lenkt strategische Forschungs- und Technologiefelder in Mitgliedsstaaten deren Industrialisierung gerade erst vom deutschen Steuerzahler finanziert worden ist, und gleichzeitig bringt die Vorstellung und Repräsentanz einzelner Bundesländer und Kleinstaaten in Brüssel ständige Nachteile im Verteilungskampf gegen wohlorganisierte, nahezu skrupellos Eigeninteressen durchsetzende zentralistisch organisierte Nationalstaaten.

Vom Technologieabfluss ist die deutsche wehrtechnische Industrie genauso betroffen wie von ungleichen Wettbewerbsbedingungen auf den Absatzmärkten innerhalb der EU und darüber hinaus. Deshalb kann einer weiteren Partikularisierung in der Forschungs- und Technologiepolitik nicht weiter tatenlos zugesehen werden.

Fazit: Grundlegende Voraussetzung für die Überlebensfähigkeit der deutschen Heeresindustrie in Europa ist vor allem ein starker, attraktiver nationaler Standort, so dass auf gleicher Augenhöhe verhandelt werden kann. Dies bedeutet aber auch, selbstbewusster in Europa aufzutreten, die eigenen Interessen in diesem Prozess zu definieren, sie strategisch vorzubereiten, finanziell zu unterfüttern und politisch durchzusetzen. Sollte es nicht gelingen, eine klare industriepolitische Perspektive zu formulieren und zu praktizieren, wird sich Deutschland den Fakten ausgesetzt sehen, die andere Regierungen und internationale Rüstungsunternehmen geschaffen haben.