



»Wir empfehlen Rüstungsaktien«

EU-Rüstungskonzerne auf Expansionskurs

von Arno Neuber

»Rüstungssektor schlägt sich wacker. Europas Verteidigungsaktien sind heimliche Stars«, titelte »Die Welt« am 10. Mai 2005. »Börsenlegende Jim Rogers hält seit langem nicht mehr viel von Aktien und setzt statt dessen auf Rohstoffe«, erfährt die interessierte Leserschaft. »Doch wenn das Gespräch auf europäische Verteidigungstitel kommt, beginnen seine Augen zu leuchten.« Zwar seien die Margen im Vergleich zur US-amerikanischen Konkurrenz noch ausbaufähig, dennoch »konnten die Papiere von BAE Systems, Großbritanniens Nummer eins, ihre Notierung in den vergangenen zwei Jahren verdoppeln. Die Anteilscheine des französischen Verteidigungskonzerns Thales legten immerhin rund 50% zu. Den Vogel abgeschossen haben jedoch die Titel des MDax-Werts Rheinmetall (bekannt für den Fuchs-Spürpanzer).« Das deutsche Systemhaus für gepanzerte Fahrzeuge hatte in den letzten drei Jahren seinen Aktienkurs schlicht verdreifacht.

Der Umbau der Armeen in den EU-Staaten zu Interventionstruppen, die Beteiligung am so genannten Antiterror-Krieg, der Versuch, immer häufiger per militärischer »Machtprojektion« die Rolle als »global player« zu besetzen und am Kampf um Rohstoffe, Einflusszonen und Absatzgebiete teilzunehmen, verspricht auch weiterhin glänzende

Geschäfte für die Kriegswaffenproduzenten.

Beim Europäischen Vorzeigerüstungsgiganten EADS (European Aeronautic Defence and Space Company) verwies man im Frühjahr 2005 stolz auf das zum fünften Mal in Folge übertraffene Finanzziel. Mit 2,4 Mrd. Euro lag der Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) 2004 um 58% über dem Vorjahr. Der Umsatz in der Rüstungssparte nahm von 2000 bis 2004 um 54% auf 7,7 Mrd. Euro zu. »Die EADS wurde mit dem Ziel gegründet, der weltweit führende Luft- und Raumfahrtkonzern zu werden – und wir sind auf dem besten Wege dorthin«, erklärte Philippe Camus, einer der beiden Konzernchefs, angriffslustig.¹

Dazu soll vor allem der Rüstungsbereich ausgebaut werden. Seit 2003 ist die EADS-Tochter Airbus dank jahrzehntelanger staatlicher Unterstützung weltweit die Nummer eins im Geschäft mit zivilen Passagierflugzeugen. Jetzt will man auch im Waffen- und Militärgeschäft zur US-Konkurrenz aufschließen. Für das Jahr 2005 rechnet der Konzernvorstand mit einem Umsatzanstieg im »Verteidigungsgeschäft« um zehn Pro-

zent. Der Auftragsbestand in diesem Geschäftszweig wuchs 2004 auf 49,1 Mrd. Euro an.

Viel versprechend dürfte neben dem Eurofighter und dem Militärtransporter A400M der Durchbruch beim Bau von Tankflugzeugen sein. Für die britische Luftflotte ist die EADS inzwischen der bevorzugte Bieter, aus Australien liegen bereits Bestellungen vor. Jetzt hofft man, auch in den USA gegen den Konkurrenten Boeing zum Zuge zu kommen. Um für künftige Entwicklungen präpariert zu sein, wurde mit Dassault Aviation und Thales ein Kooperationsabkommen zur gemeinsamen Entwicklung unbemannter Luftfahrzeuge (UAVs) unterzeichnet. Wesentlich zum Profit hat die Lenkwaffenproduktion und damit das Wachstum der Konzerntochter MBDA beigetragen. Der Irakkrieg lieferte das ideale Test- und Absatzgebiet für Raketen »made in Europe«. Die EADS-Mitarbeiter-Zeitung zeigte sich euphorisch: »Zahlreiche MBDA-Produkte, darunter ASRAAM, ALARM, Storm Shadow, Rapier FSC, Milan und Swingfire, kamen im Irak mit großem Erfolg zum Einsatz. Bei seiner Premiere im Rahmen der Operation Telic lieferte Storm Shadow beeindruckende Ergebnisse. Hochrangige Militärvertreter äußerten sich durchweg zufrieden. Der britische Verteidigungsminister Geoff Hoon lobte die Fähigkeiten von Storm Shadow: 'Der als neueste Waffe der Royal Air Force erstmals eingesetzte Storm Shadow eröffnet völlig neue Möglichkeiten. Storm Shadow ist eine Präzisionslenkwaffe mit hoher Durchschlagskraft. Sie ermöglicht den Angriff hochwertiger, gut verteidigter Ziele, die bisher nur mit massiver Gewalt zerstört werden konnten.«²

1. Eine Agentur für Rüstung

Motor einer Rüstungsmacht EUropa soll die im EU-Verfassungsvertrag verankerte Rüstungsagentur *European Defence Agency* (EDA) werden. Schon zu Beginn des Jahres 2004 – das Ratifizierungsverfahren für den Verfassungsvertrag hatte noch gar nicht begonnen, ja der Verfassungstext war noch nicht einmal von den Staats- und Regierungschefs abgesegnet – trafen sich in Brüssel zwölf Experten, das so genannte Agency Establishment Team, um diese Aufrüstungsbehörde auf den Weg zu bringen.

Laut Verfassungsvertrag (Artikel III-311) besteht die Aufgabe der »dem Rat unterstellten Agentur für die Bereiche Entwicklung der Verteidigungsfähigkeiten, Forschung, Beschaffung und Rüstung« in folgendem:

»a) bei der Ermittlung der Ziele im Bereich der militärischen Fähigkeiten der Mitgliedstaaten und der Beurteilung, ob die von den Mitgliedstaaten in Bezug auf diese Fähigkeiten eingegangenen Verpflichtungen

erfüllt wurden, mitzuwirken;

b) auf eine Harmonisierung des operativen Bedarfs sowie die Festlegung effizienter und kompatibler Beschaffungsverfahren hinzuwirken;

c) multilaterale Projekte zur Erfüllung der Ziele im Bereich der militärischen Fähigkeiten vorzuschlagen, und für die Koordinierung der von den Mitgliedstaaten durchgeführten Programme sowie die Verwaltung spezifischer Kooperationsprogramme zu sorgen;

d) die Forschung auf dem Gebiet der Verteidigungstechnologie zu unterstützen, gemeinsame Forschungsaktivitäten sowie Studien zu technischen Lösungen, die dem künftigen operativen bedarf gerecht werden, zu koordinieren und zu planen;

e) dazu beizutragen, dass zweckdienliche Maßnahmen zur Stärkung der industriellen und technologischen Basis des Verteidigungssektors und für einen wirkungsvolleren Einsatz der Verteidigungsausgaben ermittelt werden, und diese Maßnahmen gegebenenfalls durchzuführen.«

EDA vereint auf sich solche strategischen Aufgaben wie die Definition militärischer Fähigkeiten (das heißt Kriegsführungsfähigkeiten) und gleichzeitig deren Beurteilung; die Standardisierung der eingesetzten Waffentechnik und Ausrüstung; die Festlegung, wo und wie Waffen eingekauft werden; das Vorschlagsrecht und die Steuerung bei großen Rüstungsprojekten; die Planung und Steuerung von Rüstungsforschung für künftiges Kriegsgerät; die Förderung der Rüstungskonzerne und die Aufsicht über einen »wirkungsvolleren« (nicht notwendig sparsameren!) Einsatz der Finanzen aus den Rüstungsetats.

Die Rüstungskonzerne dürfen sich freuen, ist damit doch eine ihrer zentralen Forderungen an die Politik erfüllt. Eher abseitig muten dagegen Versuche an, die Rüstungsagentur öffentlich als Abrüstungsbüro schön zu reden. So behauptete die EUropa-Abgeordnete Angelika Beer, EDA habe den Auftrag, »Verteidigungsausgaben einzusparen.«³ Die EU-Kommissarin für Außenbeziehungen, Benita Ferrero-Waldner, brachte es auf den Punkt: »Mit der neuen Europäischen Verteidigungsagentur wird die Entwicklung militärischer Kapazitäten vorangetrieben.«⁴

War die Behörde mit ihrem Arbeitsbeginn schon dem Verfassungstext vorausgeeilt, so zeigte sie sich auch unbeeindruckt von dessen Ablehnung durch die Referenden in Frankreich und den Niederlanden im Frühsommer 2005. Mit ganzseitigen Anzeigen in den großen deutschen Tageszeitungen machten die Bosse der europäischen Rüstungsriesen EADS, BAE Systems und Thales am 15. Juni 2005 dem Publikum ihre Ziele klar. Unter dem Titel »Eine starke europäische Verteidigungsagentur nützt allen – nutzen wir die

Chance!« forderten sie, die Arbeit der Rüstungsagentur auf vier Punkte zu konzentrieren und sie mit weitgehenden Entscheidungsbefugnissen auszurüsten.

Erstens soll die Agentur für eine schnellere Aufrüstung der EU-Interventionstruppen sorgen. Zweitens müssten mehr staatliche Forschungsgelder für die Kriegswaffenindustrie her. Dazu sei eine »strategische europäische Forschungsagenda« zu erarbeiten. Drittens soll über einen europäischen Rüstungsmarkt den großen Konzernen aus Deutschland, Frankreich und Großbritannien der Zugriff auf die Militärhaushalte aller EU-Mitgliedsländer geebnet werden. Wie weitgehend die Rüstungsbosse die Kompetenzen der Agentur geregelt haben wollen, zeigt die Formulierung in ihrem Aufruf: »Die Agentur wird daher die Mitgliedstaaten dazu *anhalten* müssen, gemeinsame Lösungen auch bei unterschiedlichen Anforderungen zu finden.« Der vierte Punkt ist eine Kampfansage an die USA und ihre Rüstungsindustrie und eine Aufforderung zum »sorgsamem Umgang mit der industriellen Basis in Europa« mit dem dezenten Hinweis auf das gigantische Beschaffungsbudget im US-Rüstungshaushalt.

Es verwundert nicht, dass Deutschland und Frankreich bereits 1993 die Initiative zu einer EU-Rüstungsagentur ergriffen. 1997 wurde eine gemeinsame Organisation (OCCAR) mit Sitz in Bonn gegründet, der sich auch Großbritannien und Italien anschlossen. In diesen vier Ländern haben 19 der 50 größten Waffenkonzerne der Welt ihre Heimatbasis. Über die OCCAR wird derzeit beispielsweise die Beschaffung des Militärtransporters A400M, des Kampfhubschraubers Tiger und des Schützenpanzers Boxer gemanagt. OCCAR soll künftig in der EU-Rüstungsagentur aufgehen.

Die EDA-Führung hat für ihr erstes Arbeitsjahr vier Schwerpunkte definiert: Erstens geht es um einen künftigen EU-Markt für Waffen und Rüstungsgüter. Mitte Juli 2005 wurden dazu gemeinsam mit der EU-Kommission unter dem für Industriepolitik zuständigen Vizepräsidenten Günter Verheugen ein Seminar veranstaltet. Besonders die deutschen Konzerne drängen seit langem auf die Aufhebung des Artikels 296 des EG-Vertrages mit dem der Rüstungsbereich aus dem gemeinsamen EU-Markt ausgeklammert wurde. Zweitens soll der Bereich netzwerkzentrierte, satellitengestützte Kriegführung gemeinsam vorangetrieben werden. Punkt drei ist die gemeinsame Entwicklung unbemannter Militärflugzeuge. EDA hat in diesem Bereich bereits ein Briefing mit 50 Rüstungsfirmen durchgeführt. Viertes Schwerpunkt sind gepanzerte Kampffahrzeuge, wie sie in Deutschland bei Rheinmetall gebaut werden. Auch hier geht es um

eine Vereinheitlichung der Typenpalette, EU-weite Entwicklung und Beschaffung. Bei einem Treffen des Lenkungsausschusses der EDA im Mai 2005 wurde der Zusammenschluss der Panzerbauer aus militärischen, wirtschaftlichen und industriellen Gründen für notwendig und dringend erachtet. Die nächste Generation gepanzerter Fahrzeuge wird in den EU-Staaten zwischen 2010 und 2015 eingeführt werden. Die EDA rechnet mit einem Bedarf von 10.000 Kampffahrzeugen und einem Markt von rund 30 Mrd. Euro. Alle vier Punkte liegen ganz auf der Linie der großen EU-Rüstungskonzerne und insbesondere die deutschen Produzenten von Kriegsgerät dürften zufrieden sein. Der ehemalige BDI-Präsident Rogowski ist sich jedenfalls sicher: Die deutsche Kriegswaffenindustrie wird dank EDA »mit größeren Auftragsgrößen rechnen können.«

Bereits im September 2004 hat die Europäische Kommission ein »Grünbuch Beschaffung von Verteidigungsgütern« vorgelegt. Darin fordert sie die Herstellung eines europäischen Rüstungsmarktes, um »den Ausbau der militärischen Kapazitäten der Union im Rahmen der Europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik (ESVP) zu unterstützen.« Dieser Markt soll »die Geschäftsmöglichkeiten für die europäischen Rüstungsunternehmen [...] erhöhen, ihr Wachstum fördern und zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit beitragen.«⁵

Am 23. Juni 2005 nahm sich das Europäische Parlament in einer öffentlichen Anhörung des Themas an. Als Berichterstatteerin und treibende Kraft im EP forderte Angelika Beer von der Grünen-Fraktion einen einheitlichen Markt für »die Beschaffung von Waffen, Munition und Kriegsmaterial« innerhalb der EU. Ein Vertreter der britischen Rüstungsindustrie, Jeremy Miles, forderte, die EU müsse ihr »Territorium auf dem Weltrüstungsmarkt abstecken.«⁶

Ziel der Arbeit von EDA ist nach Auffassung der französischen Verteidigungsministerin Michèle Alliot-Marie »die Schaffung eines echten europäischen Industrie- und Technologiekomplexes, [...] der auf dem Rüstungssektor wettbewerbsfähig ist und die Autonomie Europas im Rüstungsbereich zum Ziel hat.«⁷

2. Guter Rat ist teuer

Wo der Staat aufhört und die Konzerne mit ihren Interessen anfangen, ist im Rüstungssektor der EU-Staaten und auch auf der EU-Ebene immer schwerer auszumachen. Insbesondere im Bereich der Luft- und Raumfahrtindustrie ist der direkte Einfluss der Konzerne auf Entscheidungen des Staatsapparates kaum hoch genug einzuschätzen.

Bereits 1950 wurde der »Interessenverband der eu-

ropäischen Luft- und Raumfahrtindustrien AECMA« (Association Européenne des Constructeurs Matériel Aérospatial) gegründet. Dabei handelt es sich um einen so genannten »Verband der Verbände«. In ihm sind die nationalen Verbände der entsprechenden Industriesparte Mitglied, aus Deutschland ist das seit 1954 (als es noch ein alliiertes Verbot der Luftfahrt und der Flugzeugproduktion gab) der BDLI.

AECMA gelang es bereits 1967 insbesondere mit seiner Kampagne zur »Bedeutung der Luftfahrt für die wirtschaftliche und technische Zukunft Europas« die Luft- und Raumfahrtindustrie in den Rang einer »volkswirtschaftlich bedeutungsvollen Zukunftsindustrie« in der EU zu hieven.⁸

Im Jahresbericht 1978/79 vermerkte der BDLI: »Die Politik der EG auf dem Luft- und Raumfahrtsektor wird seit 1972 in nicht geringem Umfang vom BDLI und den anderen Luft- und Raumfahrtverbänden der EG-Mitgliedstaaten [...] einzeln und im Verbund mit der AECMA mit beeinflusst.« Und BDLI-Präsident Bölkow, gleichzeitig Vizepräsident der AECMA, erklärte im BDLI-Jahresbericht 1980/81, Interessenpolitik »gegenüber dem Europäischen Parlament und den europäischen Behörden [...] können wir mit Hilfe der AECMA sehr gut machen.« Gleichzeitig kündigte er an, dass »angesichts leerer Kassen der öffentlichen Hände« möglicherweise »das Instrument AECMA verstärkt im politischen Raum gegenüber der Öffentlichkeit« eingesetzt werden müsse. In der Folgezeit hat es AECMA verstanden, die zuständige EG-Kommission (Generaldirektion XII) immer wieder zu neuen Überlegungen zur Förderung der LRI zu bewegen.

Nachdem die Airbus-Subventionierung in den GATT-Verhandlungen immer stärker unter Druck kam, veröffentlichte die Kommission 1988 die EUROMART-Studie, die von den europäischen Konzernen Aeritalia, British Aerospace, CASA, Dassault-Breguet, Dornier, Fokker und MBB mitformuliert wurde. Darin ging es um die Verbesserung der technologischen Basis der LRI. Es wurden 60 Projekte definiert, deren Planung und Finanzierung zwischen nationalen Regierungen und EG koordiniert werden sollte. In der Folge schafften es die Konzernlobbyisten, dass erstmals in der Geschichte der EG, Fördermittel für Luftfahrtforschung und -industrie bereitgestellt wurden. Anfang der 90er war die LRI bereits neben der Telekommunikation und der Halbleiterproduktion zu einem von drei Schwerpunkten der EG aufgestiegen. Es war jetzt praktisch Sache der Konzerne zu definieren, welche Projekte in öffentlichem Interesse waren, welche den nationalen Rahmen sprengen und welche für die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Konzerne

von strategischem Interesse waren. Die Übernahme von Industrieangelegenheiten durch EU-Gremien war praktisch garantiert, auch nur die Anhörung abweichender Meinungen von Gewerkschaften, sozialpolitischen Verbänden oder Friedensorganisationen nie vorgesehen. 1991 gelang es der AECMA gemeinsam mit den nationalen Lobbyverbänden ein zweitägiges Hearing bei der EG-Kommission in Brüssel durchzusetzen. Im Mittelpunkt stand die Förderung der LRI in Zeiten stagnierender oder rückläufiger Rüstungsausgaben. Gedrängt wurde insbesondere auf die Aufhebung der so genannten COCOM-Bestimmungen für Hightech-Güter.

EDIG, die European Defence Industries Group wurde 1976 gegründet. EDIG sollte vor allem auf die Konferenzen der Verteidigungsminister der EU-Staaten Einfluss nehmen. Weitere Zielgruppen für die EDIG waren die EU-Kommission und das Europäische Parlament. Inzwischen haben sich AECMA und EDIG zur »Aerospace and Defence Industries Association of Europe« zusammengeschlossen und konzentrieren ihre »Dienste« auf die Europäische Rüstungsagentur, an deren Zustandekommen und Konzeption »die europäische Rüstungsindustrie während der Diskussionen um die Agentur und den Text im europäischen Verfassungsentwurf ihre Rolle gespielt« hat.⁹

Der Zusammenschluss der LRI-Konzerne zu nationalen Monopolisten steht übrigens seit 1989 außerhalb des EU-Wettbewerbsrechtes. Per Ratsverordnung wurde für Fusionen in diesem Sektor nicht der nationale, sondern der Weltmarktanteil bei der Beurteilung der Marktmacht zugrunde gelegt. So kommt selbst ein nationaler Monopolist nicht in Konflikt mit der Monopolkommission. »Wer die Kunst des Lobbying nicht beherrscht«, so eine Dissertation an der Bundeswehruniversität Hamburg zur EADS-Gründung, »der kämpft hinter der Kurve oder hat den Anschluss verpasst«. »Keinen Lobby-Konsultanten zu beschäftigen«, konstatiert der Autor mit Blick auf die Luft- und Raumfahrtindustrie, »wäre für ein vernünftiges Unternehmen genauso, als hätte es keinen Anwalt«.¹⁰

So verwundert es nicht, dass rund 500 Verbände bei der EU offiziell registriert sind. 54% davon sind Industrieorganisationen. Inoffiziell ist von 2.000 bis 15.000 individuellen Interessenvertretern die Rede.

3. Sicherheitsforschung und »Homeland Security«

Da die Forschungsaufwendungen bei der Kriegswaffenproduktion einen immer größeren Anteil ausmachen, erkennen die Konzerne auf diesem Gebiet Handlungsbedarf. Im September 2004 veröffentlichte die Europäische Kommission eine Mitteilung, in der

der Technologie eine Schlüsselrolle »bei der Beantwortung der neuen Sicherheits Herausforderungen« eingeräumt wird. Wörtlich heißt es: »In Europa hat es lange Zeit eine deutliche Trennung zwischen Forschung mit ziviler und Forschung mit militärischer Zielrichtung gegeben. [...] Diese Trennung soll jetzt überwunden werden.«¹¹

Angeregt wird ein Europäisches Sicherheitsforschungsprogramm (EPSF), »das insbesondere auf innere Sicherheitsforschung ausgerichtet ist, ab dem Jahr 2007, mit einer Finanzausstattung von wenigstens 1 Milliarde EUR pro Jahr zusätzlich zu der heute bereits aus dem gemeinschaftlichen Forschungs-Rahmenprogramm, den einzelstaatlich oder weiteren zwischenstaatlichen Quellen zugesicherten Finanzausstattung«.

Auf Konzernseite wurde der 11. September 2001 sofort als Chance für gute Geschäfte gesehen. Dabei verspricht man sich Extraprofite aus der Verbindung von »äußerer und innerer Sicherheit«. Bei der EADS wurde bereits 2002 eine Arbeitsgruppe in der Konzernspitze gebildet, »um die Entwicklung in diesem neuen Marktsegment zu beobachten und erste zielgerichtete Aktivitäten zu entfalten«.¹² Inzwischen gibt es einen eigenen Geschäftsbereich für »Homeland Security«.

Die EADS preist ihr militärisches Know-how aus Systemen für Überwachung, Spionage, Kommunikation, Nachrichtenübermittlung und Gefechtsführung an und verspricht, es für die innerstaatliche Nutzung kompatibel zu machen. Man empfiehlt sich beispielsweise publikumswirksam für Grenzüberwachung und die »sichere Abwicklung von Großveranstaltungen – seien es Fußball-Weltmeisterschaften oder Olympische Spiele«. So hat EADS im August 2004 bereits einen Vertrag mit EU-Beitrittskandidat Rumänien geschlossen und wird für dieses Land die Grenzsicherung in Richtung Moldawien, Ukraine und zum Schwarzen Meer organisieren. In diesem Zusammenhang hat der Konzern im Mai 2005 die Betriebsfunk-Sparte von Nokia übernommen und verspricht sich allein im Funkbereich einen Markt von mehr als zehn Milliarden Euro in den nächsten fünf Jahren.

So sichert der so genannte Antiterror-Krieg den doppelten Profit der Rüstungskonzerne: mit der Bereitstellung von Waffen, Elektronik, Satellitenkommunikation und -überwachung für Interventionskriege einerseits und mit der entsprechenden Ausrüstung für die Abwehr »asymmetrischer« Gegenschläge andererseits. Dabei entwickelt sich ein paradoxer Kreislauf, der die Kassen der Rüstungshersteller klingeln und ihre Aktien steigen lässt: Je größer die militärische Übermacht von USA und EU-Staaten dank Waf-

fen und Technologie von Boeing, EADS und Co., um so größer die Gefahr asymmetrischer Kriegsführung, um so höher die Aufwendungen für »Homeland Security« und die weitere Steigerung der Interventionsfähigkeit.

4. Auf dem Weg zur »Marine-EADS« ?

Bereits Anfang der 1990er Jahre gab es Absprachen zwischen der deutschen Bundesregierung und Vertretern der Rüstungsindustrie, um die als strategisch geltenden Rüstungsbereiche zu definieren und Strategien für die Sicherung deutschen Einflusses bei Europäischen Zusammenschlüssen festzulegen.

Einer dieser strategischen Bereiche ist der Bau von Überwasserschiffen und U-Booten für die Marine. Lange Zeit gehörten von den drei Großwerften des deutschen Kriegsschiffbaus zwei, nämlich Blohm und Voss in Hamburg und die Nordseewerke Emden, zum Thyssenkonzern. Die Kieler HDW war bis 1999 Teil des Preussag-Konzerns. Danach wurde die Werft unter maßgeblicher Beteiligung der Westdeutschen Landesbank an die Deutsche Babcock AG verkauft, die sie im Sommer 2002 an den US-amerikanischen Investor One Equity Partners (OEP) veräußerte. OEP übernahm zunächst 75% der HDW-Anteile minus einer Aktie, 15% sollten eigentlich an ThyssenKrupp gehen. Stattdessen verkaufte Babcock Borsig auch den Rest der Aktien an den US-Konzern, dem gute Verbindungen zur US-Rüstungsindustrie nachgesagt wurden.

OEP machte bald deutlich, dass er nach kurzer Zeit die Werft gewinnbringend wieder loswerden wollte. Als der US-Konzern Northrop Grumman Interesse zeigte, brach Hektik in EU-Führungszirkeln aus.

Mitte Juni 2003 warnte die französische Verteidigungsministerin Michèle Alliot-Marie vor dem »Risiko, das entstehe, wenn US-Firmen in die europäische Rüstungsindustrie eindringen, und nannte ausdrücklich HDW. Bundeskanzler Gerhard Schröder und Frankreichs Staatspräsident Chirac machten sich nun stark für eine »Marine-EADS«. Auch der damalige Verteidigungsminister Struck äußerte sich öffentlich für einen deutsch-französischen Werftenverbund. Dazu sollte die HDW mit dem französischen Staatskonzern DCN fusionieren. Zum neuen Marinerüstungsgiganten sollten auch die Thyssen Krupp-Werften und der französische Rüstungskonzern Thales stoßen. Das große Interesse an HDW erklärt sich aus der bedeutenden Stellung, die der deutsche Kriegsschiffbau auf dem Weltmarkt einnimmt. Bei Fregatten hält man einen Weltmarktanteil von 60%, bei Minenkampf- und Schnellbooten von 26% und bei U-Booten mit konventionellem, nicht atomarem, An-

trieb von 58%.¹³

Im Juli 2003 bekräftigte Frankreichs Wirtschafts- und Finanzminister Francis Mer das Pariser Interesse an HDW. Die französische Staatswerft DCN sollte gemeinsam mit Thales die gesamten Anteile übernehmen. Im Herbst äußerte die deutsche Bundesregierung jedoch ihre ablehnende Haltung. Man wollte keineswegs als Juniorpartner der Franzosen im Kriegsschiffbau fungieren. Dazu sollte die Marineindustrie zuerst auf nationaler Ebene konsolidiert und dann in einem Europäischen Verbund die Kommandobrücke unter deutsche Regie gestellt werden. Hinter den Kulissen stellte die Bundesregierung sogar staatliche Bürgschaften in Aussicht, um eine deutsche Mehrheit an der Werft zu sichern.

Im Sommer 2004 unterzeichneten ThyssenKrupp und One Equity Partners eine gemeinsame Absichtserklärung: Die ThyssenKrupp-Werften Blohm+Voss (Hamburg) und die Nordseewerke (Emden) sowie die Kockums Werft (Schweden) und die griechische Hellenic Shipyards wurden mit der Howaldtswerke-Deutsche Werft AG (Kiel) in einem Verbund unter Führung von ThyssenKrupp zusammengeführt. OEP tauschte dazu seine 100% der Anteile an HDW gegen 25% beim neuen deutschen Werftenriesen. An diesem Viertel ist bereits EADS interessiert. Der Luft- und Raumfahrtkonzern möchte zwar nicht zum Schiffbauer werden, aber einen Fuß in der Tür behalten, schließlich macht er jährlich eine Milliarde Euro Umsatz mit Marineteknik, vorzugsweise für französische Atom-U-Boote.

Der neue Werftengigant erhält den Namen ThyssenKrupp Marine Systems (TKMS). Ein Zusammenschluss mit französischen (DCN), spanischen oder italienischen Staatsunternehmen steht angeblich vorerst nicht zur Debatte. Eine Privatisierung dieser Betriebe wird nicht vor 2007 erwartet. Klar ist aber schon: Ein künftiger europäischer Werftenverbund soll eine »Führung unter deutscher Flagge« bekommen. Paris ließ daraufhin verlauten, dass Thales, an der der französische Staat 31,3% hält, mit der Staatswerft DCN fusioniert werden solle. Außerdem wird ein Verbund mit der italienischen Finmeccanica angestrebt, um ein Gegengewicht zu TKMS zu schaffen.

5. Europäische Panzerschlacht

Der Panzerbau gehört zu den traditionell deutschen Domänen. Hier möchte die Bundesrepublik auch in einem Europäischen Verbund die Führung behalten. Insbesondere bei den schweren Kampfpanzern sieht sie sich mit dem Leopard in einer europäischen Spitzenposition, »da halb Europa sein Heer mit Kampfpanzern Leopard ausgerüstet hat«.¹⁴ Da trifft es sich

schlecht, dass die neuen militärischen Einsatzoptionen auf schnelle, luftverladbare Eingreiftruppen setzen und die Hochzeit der Kampfpanzer vorerst vorbei zu sein scheint. Seit Ende 2004 arbeiten der Ausschuss Verteidigungswirtschaft des BDI und das deutsche Verteidigungsministerium daher an einer Strategie, wie »nationaler Einfluss und nationale Interessen« bei Konzentrationsprozessen auf EU-Ebene gewahrt werden können. Im Arbeitskreis Rüstung des Verteidigungsministers wurde nach einem Bericht der Zeitschrift »Europäische Sicherheit« bereits Konsens zwischen Konzernspitzen und Ministerium erzielt. Die Ergebnisse sind bislang aber geheim.

»Ein Kanzler für die Panzer« titelte der »Tagesspiegel« am 29. Oktober 2000. Zwei Tage zuvor hatten sich der damalige Bundeskanzler Schröder und sein »Verteidigungs«-Minister mit Vertretern der Rüstungsfirmen Babcock Borsig, Diehl, Krauss-Maffei-Wegmann, Rheinmetall und Thyssen Krupp im Kanzleramt getroffen. Es ging um die Perspektiven der deutschen Rüstungsindustrie. Die Bundesregierung verfolgte »gemeinsam mit der deutschen Industrie das Ziel, die Spitzenstellung sowie die Kernkompetenzen und damit die Systemfähigkeit der Unternehmen der Heerestechnik und des Marineschiffbaus zu erhalten«, hieß es in einer gemeinsamen Erklärung. Während die Herren aus Berlin versprachen, für Aufträge der Bundeswehr zu sorgen, kündigten die Rüstungsbosse an: »Um den Konsolidierungsprozeß im Bereich der Heerestechnik zu fördern, bilden die Unternehmen Krauss-Maffei-Wegmann GmbH & Co. KG, Rheinmetall DeTec AG und Diehl Stiftung & Co eine strategische Allianz. Sie werden auf eine Harmonisierung und Bündelung ihrer technologischen Fähigkeiten hinarbeiten. In ihrem Bemühen um Konsolidierung werden die Unternehmen auch die Möglichkeit einer gegenseitigen Kapitalverflechtung prüfen.« Das Gleiche versprachen die Marinelieferanten Babcock Borsig und Thyssen Krupp. Staatssekretär Walther Stützle brachte die Ziele deutscher Rüstungspolitik anschließend auf den Punkt: »Kernziel ist es, Marine- und Heeresindustrie fit zu machen für einen europäischen Zusammenschluss und für eine Spitzenstellung in diesem Zusammenschluss.«¹⁵

In den 1980er Jahren gab es im deutschen Panzerbau noch fünf große Anbieter: Krauss-Maffei (München), KUKA (Augsburg), MaK (Kiel), Thyssen Henschel (Kassel) und Wegmann (Kassel). Zwischen 1990 und 1995 erwarb der Mannesmann-Konzern rund 97% der Krauss-Maffei-Anteile. Zum 1. Januar 1997 wurden Henschel und KUKA unter dem Dach der IWKA vereinigt. Anfang Dezember 1997 kündigten Krauss-Maffei und Wegmann die Zusammenführung

ihrer Rüstungsbereiche zum größten Panzerkonzern Europas an. Blieben also nur noch drei: Krauss-Maffei Wegmann (Mannesmann), MaK (Rheinmetall) und KUKA-Henschel (IWKA).

Ende 1999 kaufte Rheinmetall die Rüstungssparte der IWKA. IWKA strich die Segel, nachdem das Verteidigungsministerium deutlich gemacht hatte, dass es einen Heereskonzern unter Führung von Rheinmetall wünschte. Bereits im September desselben Jahres übernahm der Konzern die Schweizer Oerlikon Contraves AG, einen Kanonen- und Lenkwaffenhersteller, und im Oktober die niederländische Eurometall, die mittel- und großkalibrige Munition produziert. Die Mauserwerke in Oberndorf (Maschinenkanonen und Munition) gehören ebenfalls zur Militärsparte des Konzerns. Damit entstand ein deutscher Rüstungskonzern von europäischen Dimensionen. Der Bau von leichten und mittleren Panzern und gepanzerten Fahrzeugen war in Deutschland nun unter einem Konzerndach vereint.

Dabei ist Rheinmetall bei deutschen Staatsanwälten und Richtern keine unbekannt Adresse. Immer wieder war der Konzern in den letzten Jahrzehnten in kriminelle Waffengeschäfte verwickelt. »In den 80er Jahren lieferten die Rheinmetall-Manager das größte Schiebergeschäft, das jemals in der Bundesrepublik aufgefliegen ist.«¹⁶ Sie lieferten illegal Maschinengewehre nach Saudi-Arabien, Kanonen und Flugabwehrgeschütze für die argentinische Militärjunta und eine Munitionsabfüllanlage an das Rassistensregime in Südafrika.

Hinter Rheinmetall stand jahrzehntelang der Clan der Familie Röchling. Die Röchlings gehören zu den traditionellen Rüstungsbaronen in Deutschland. Hermann Röchling (1872-1955) war als »Herrgott von Völklingen« Chef einer der größten Waffenschmieden des Landes. Er beriet den Kaiser und die Nazis, war im Zweiten Weltkrieg Wehrwirtschaftsführer, wurde 1918 und 1945 als Kriegsverbrecher verurteilt, was seiner Karriere keinen Abbruch tat. »1956 erwarben die Röchlings mit Unterstützung des damaligen Bundeskanzlers Konrad Adenauer im Rahmen einer ersten Privatisierungswelle den einstmals führenden Waffenhersteller, die Rheinische Metallwaren- und Maschinenfabrik Akt. Ges. (Rheinmetall), die 1938 von den Nazis verstaatlicht worden war.«¹⁷ Kaiserreich, Weimarer Republik, Faschismus, die Bonner

Kampfpanzer in Europa (ohne GUS)

Im Einsatz in:

Russische Konstruktion

9.751 Stück
38,9 % Marktanteil

Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Finnland, Jugoslawien, Kroatien, Mazedonien, Polen, Rumänien, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern

Deutsche Konstruktion

6.273 Stück
25,0 % Marktanteil

Belgien, Deutschland, Dänemark, Griechenland, Italien, Norwegen, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz, Spanien, Türkei

US-Konstruktion

6.001 Stück
23,9 % Marktanteil

Dänemark, Griechenland, Österreich, Portugal, Spanien, Türkei

Sonstige

3.058 Stück
12,2 % Marktanteil

Quelle: Hanel, Dieter: Die Panzerindustrie, Bonn 2000.

und dann auch die Berliner Republik bedienten sich gerne der Dienste der Röchlings.

Die neue Panzerschmiede meldete bald eine Vervielfachung des Gewinns. Das Monopol zahlte sich aus. Die Rüstung boomte. Ende 2004 nutzte die Familie Röchling die Situation, um ihren 42-Prozent-Anteil zu versilbern. Käufer sollen rund 75 institutionelle Investoren gewesen sein, darunter die Investment Bank Credit Suisse First Boston (CSFB) und der US-Investmentfonds Perry Partners, die beide über fünf Prozent der Anteile erwarben. Nach Einschätzung der Rheinmetall-Spitze hat sich damit die Handlungsfähigkeit des Konzerns deutlich verbessert. Ziel ist jetzt die Systemführerschaft in allen Bereichen der Heeresindustrie. Dazu fehlt noch der Kampfpanzerbereich, für den in erster Linie der Name Krauss-Maffei steht.

Nach der Übernahme von Mannesmann durch die britische Vodafone wurde der Mannesmann-Anteil am Leopard-Hersteller Krauss-Maffei (49%) bei Siemens geparkt. Letzterer wollte die Anteile am führenden Systemhaus für schwere Panzer in Europa aber wieder loswerden. Nachdem der US-amerikanische Konkurrent General Dynamics bereits den spanischen Panzerbauer Santa Bárbara übernommen hatte, der den deutschen Kampfpanzer Leopard in Lizenz baut, fürchtete man in Berlin, die Amerikaner könnten auch Krauss-Maffei unter ihre Kontrolle bringen. Und eine »transatlantische Lösung« wäre ganz und gar nicht »im Sinne der europäischen Politik«.¹⁸ Auch bei Krauss-Maffei fürchtete man das Schlimmste: »General Dynamics hat doch Santa Barbara nur gekauft, um sich in Europa einrichten zu können.«

Die deutschen Kampfpanzerbauer behaupten europaweit bislang noch eine Spitzenposition. Von den insgesamt rund 25.000 Kampfpanzern in Europa im Jahr 2000 hatten die russischen Konstruktionen zwar noch den bedeutendsten Anteil (38,9%), sie sind aber



HDW in Kiel, Bild: wikipedia

größtenteils veraltet. Die Länder, die sie gekauft haben, gehören inzwischen fast alle zum NATO-Programm »Partnerschaft für den Frieden (PfP)« und werden über kurz oder lang Neukäufe in den führenden NATO-Staaten tätigen. Die deutsche Panzerindustrie macht sich gute Hoffnungen, ihren Leopard weiter als »Euro-Standard« durchsetzen zu können.

Die französische Konkurrenz kommt v.a. vom dortigen Marktführer GIAT, einem Staatskonzern. Daneben sind Panzerfirmen noch bei den Automobilkonzernen Peugeot (Panhard & Levassor) und Renault (Renault Véhicules Industriels) angesiedelt. Wichtiger Konkurrent in Großbritannien ist die Firma Vickers, die den britischen Kampfpanzer Challenger baut. Ein zweites Zentrum entstand dort um die Firma Alvis. Alvis Vehicles hatte 1997 das schwedische Unternehmen Hägglunds übernommen und sich mit dem britischen Panzerbauer GKN zusammengeschlossen.

Im Frühjahr 2004 kündigte dann der führende Panzerbauer der USA, General Dynamics, die Übernahme von Alvis für 457 Mio. Euro an. General Dynamics wäre damit zum wichtigsten Lieferanten von Panzern und Militärfahrzeugen in Europa aufgestiegen. General Dynamics hatte nämlich nicht nur Santa Barbara gekauft, sondern war auch bei Steyr aus Österreich und Mowag (Schweiz) eingestiegen. In einem Überraschungscoup wenige Stunden vor Ablauf der Bietfrist vereitelte dann aber BAE Systems das Vorhaben und sorgte mit dem Kauf von Alvis dafür, dass die Kontrolle über den britischen Panzerbau nicht in die USA abwanderte.

Im Frühjahr 2005 holte BAE Systems zu einem weiteren Schlag aus. Für rund vier Mrd. Dollar angelte es sich US-Panzerbauer United Defense. Zu BAE Systems gehören auch zwei weitere Panzerproduzenten auf der Insel: die Firmen Marconi Marine

(Panzerhaubitzen) und Royal Ordnance (Pionierpanzer). Unter dem Dach des zweitgrößten Rüstungskonzerns der Welt ist nun im Panzerbau ein Gegengewicht zu Rheinmetall und General Dynamics (USA) entstanden. Der Druck der Bundesregierung auf die Kasseler Familie Bode, die 51% der Anteile an Krauss-Maffei-Wegmann besitzt, dürfte sich damit verstärken (49% hat nach wie vor Siemens). Rheinmetall ist zum nationalen Champion im Panzerbau und in der Heeresrüstung ausersehen, und sowohl in der Konzernzentrale als auch im Verteidigungsministerium wird eine Übernahme von KMW angestrebt.

Bei Krauss-Maffei-Wegmann hat man sich unterdessen erst einmal durch den Kauf des mobilen militärischen Brückenbau-Segmentes von der MAN AG verstärkt. Die Europäische Panzerschlacht hat gerade erst begonnen.

6. Europäische Luftmacht

Im Dezember 1997 beauftragten die Regierungen Frankreichs, Großbritanniens und Deutschlands ihre nationalen Industrien, sich zu einem europäischen Luft- und Raumfahrtkonzern zusammenzuschließen. Im März 1998 verfassten die vier Airbus-Partner DASA, Aerospatiale (F), Casa (Spanien) und British Aerospace einen gemeinsamen Bericht an ihre Regierungen, wonach sie von Anfang an nicht nur den militärischen Flugzeugbau, sondern alle Sparten ihres Geschäftes – Verkehrs- und Militärflugzeuge, Zivil- und Militärhubschrauber, Lenkwaffen und Raumfahrt-ausrüstung – zu einem Euro-Konzern, einer European Aerospace and Defence Company zusammenfassen wollten. Von den Regierungen wurden konkrete Festlegungen bei wichtigen militärischen Beschaffungsvorhaben, Subventionspolitik und Rüstungsexport verlangt. Geplant ist eine Einbeziehung von Finmeccanica (I), Saab (Schweden) und Matra/Lagardere (F) in den neuen Konzern.

Eine erste Runde im Kampf um die Kommandohöhen des Konzerns wurde beim Treffen der Verteidigungsminister im Juli 1998 ausgefochten. Es ging um die Organisationsform des künftigen Konzerns. Der britische Verteidigungsminister George Robertson schlug vor, das Unternehmen um das Eurofighter-Konsortium herum aufzubauen. Dort sind die Franzosen nicht beteiligt, was deren Verteidigungsminister veranlasste, von Betrug zu sprechen. Die Franzosen schlugen im Gegenzug vor, eine Militärsparte bei Airbus Industries zu gründen, wo die französische Aerospatiale und die DASA je 37,7% hielten, die Briten nur 20%.

In Deutschland waren zu diesem Zeitpunkt schon praktisch alle Firmen der Branche mit tatkräftiger staatlicher Hilfe unter dem Dach des Daimler-Benz-Konzerns (DASA) zusammengeschlossen worden. In Frankreich hatte die Regierung den 45,8-prozentigen Anteil an Dassault auf Aerospatiale übertragen, um die französische Verhandlungsposition zu stärken.

Ende 1998 brach ein offener Streit zwischen DASA und Aerospatiale aus. Gerüchte machten die Runde, eine britisch-deutsche Fusion stehe bevor. Die damals neu gewählte rot-grüne Regierung in Deutschland erklärte in ihrem Koalitionsvertrag, dass sie »aktiv die Bemühungen um den Zusammenschluss der europäischen Luft- und Raumfahrtindustrie« unterstützen werde. British Aerospace übernahm im Januar 1999 den zweitgrößten Rüstungskonzern der Insel, Marconi Electronic Systems. Die so entstandene British Aerospace Systems war der drittgrößte Luft-, Raumfahrt- und Rüstungskonzern der Welt nach den US-Riesen Boeing und Lockheed.

Im Juni desselben Jahres erhielt die DASA den Zuschlag für die Übernahme des zur Privatisierung anstehenden spanischen Staatskonzerns CASA. Im Oktober 1999 wurden sich die deutschen und französischen Konzernbosse in Geheimverhandlungen handelseinig. Zum Jahresende wurde auch die CASA mit ins Boot genommen. Im Sommer 2000 wurde mit dem Börsengang der EUropäische Superrüstungskonzern EADS präsentiert. Der deutsche Bundeskanzler Schröder und der französische Staatspräsident Chirac spielten die Taufpaten bei der offiziellen Gründungsfeier und unterstrichen so den politisch-strategischen Charakter des Unternehmens. Die Besitzverhältnisse des neuen Rüstungsgiganten mit Sitz in den Niederlanden sind äußerst fragil und verschachtelt. Nach Konzernangaben befinden sich 34,43% der Anteile im Streubesitz. 65,57% hält eine Holding mit Sitz in Amsterdam. Diese Holding wiederum hat drei Eigentümer: 8,5% besitzt der spanische Staat (SEPI), 45,75% DaimlerChrysler und ebenfalls 45,75% eine französische Zwischenholding. An dieser ist der französische Staat mit 50%, der Rüstungskonzern Lagardère mit 37% und französische Investoren mit 13% beteiligt. Stolz verweist das Konzernblatt in einer Sonderausgabe zur EADS-Gründung auf die Machtverhältnisse im neuen Konzern: »DaimlerChrysler wird als größter Einzelaktionär gemeinsam mit Lagardère eine führende Rolle in der EADS spielen.«¹⁹ Der Deutschen Bank als Großaktionärin von DaimlerChrysler wird ein maßgeblicher Einfluss auf den Rüstungs-Riesen nachgesagt.



EADS in Haunstettenl, Bild: wikipedia

Die EADS ist an der 1999 gegründeten Airbus Military Company, die den künftigen Truppen- und Waffentransporter für die EU-Interventionstruppen A400M baut, entscheidend beteiligt.

Der weltweit führende Hubschrauberproduzent (Marktanteil 2002: 47%) Eurocopter (1992 von DASA und Aerospatiale Matra gegründet) ist eine hundertprozentige Tochter von EADS. Er stellt u.a. den Kampfhubschrauber Tiger und den Transporthubschrauber NH 90 her.

Im Mai 2000 wurde das Raumfahrtunternehmen Astrium, eine weitere hundertprozentige EADS-Tochter, gegründet. Es entstand aus dem französisch-britischen Konzern Matra Marconi Space und der Weltraumsparte von DaimlerChrysler Aerospace. Astrium entwickelt und baut sämtliche aktuell betriebenen europäischen Militärsatelliten. Dazu gehören das französische Spionagesatellitensystem Helios und das britische System Skynet 4. Für den militärischen Kommunikationssatelliten Skynet 5 hat die EADS-Tochter Paradigm Secure Communications im Oktober 2003 vom britischen »Verteidigungs«-Ministerium den Zuschlag erhalten. Wert des Geschäftes: 3,6 Mrd. Euro. Astrium ist außerdem mit 43% an Galileo Industries beteiligt, das das europäische Satellitennavigationsystem entwickelt.

EADS Space Transportation entwickelt und baut die französische Langstreckenatomrakete M51. Am zweitgrößten Lenkwaffenproduzenten der Welt MBDA ist die EADS mit 37,5% beteiligt (BAE Systems hält weitere 37,5% und Finmeccanica die restlichen 25%). Außerdem ist der Konzern der größte Partner beim Bau des Kampfflugzeuges Eurofighter.

Im Juni 2001 übernahm die EADS 26,8% des Kapitals des größten finnischen Rüstungs- und Luftfahrtkonzerns, des Staatsunternehmens Patria. Patria wiederum arbeitet seit Jahren mit den Rüstungskonzernen

in Schweden, Dänemark und Norwegen eng zusammen. Im Zuge der politisch protegierten Konzentration der Luftrüstungskonzerne blieben in Europa von ehemals 21 Großkonzernen vier übrig: Neben BAE Systems und EADS sind das Thales (Frankreich) und Finmeccanica.

BAE Systems versucht seit längerem, einen transatlantischen Rüstungskonzern als Gegengewicht zur EADS aufzubauen. Fusionsgespräche mit Boeing, Lockheed-Martin und zuletzt mit General Dynamics haben aber noch zu keinem Ergebnis geführt. Der Jahresumsatz von BAE Systems entspricht etwa 50% des britischen Rüstungshaushaltes. BAE Systems ist darüber hinaus der größte ausländische Lieferant der US-Army. Beteiligt ist er auch am US-amerikanischen Joint Strike Fighter, dem teuersten Rüstungsprojekt der Welt.

Im Frühsommer 2005 war in Rüstungszeitschriften von einer Fusion zwischen Finmeccanica und Thales die Rede. Finmeccanica ist in Europa und den USA aktiv. Der Konzern liefert sowohl für Airbus (A350) als auch für Boeing (Dream Liner 787). Bei Hubschraubern gehört er zu den führenden Produzenten (nach der Fusion der Konzerntöchter – der italienischen Augusta und der britischen Westland). Mit der französischen Alcatel betreibt er ein Joint Venture im Satellitenbau. Zwischen 1997 und 2004 hat Finmeccanica seinen Staatsanteil von 83 auf 34% gesenkt. 2004 stieg der Umsatz auf 9,4 Mrd. Euro und der Gewinn (Ebit) auf 614 Mio.

7. Euro- contra US-Fighter

Auf Initiative des Vorsitzenden des Streitkräfteausschusses im US-Repräsentantenhaus, Duncan Hunter, wurde in den Entwurf des US-Rüstungshaushaltes für 2004 eine »Buy American«-Klausel aufgenommen. »Staaten, die es versäumten, den Vereinigten Staaten im Irak beizustehen«, so eine Beschreibung dieser Klausel, »sollten nicht die Pfründe amerikanischer Rüstungsaufträge ernten oder das Pentagon in ein Abhängigkeitsverhältnis für kritische Komponenten versetzen«.²⁰

In der »Defense Authorization Bill 2004« hat das Repräsentantenhaus festgelegt, alle Abhängigkeiten von ausländischen Lieferanten zu dokumentieren, der US-Industrie finanzielle Hilfen zur Verfügung zu stellen, um sich von solchen Lieferungen unabhängig zu machen und Komponenten selbst herzustellen, Rüstungskäufe aus Ländern, die den US-Krieg gegen den Irak ablehnten zu verbieten, alle Rüstungsmaterialien ausschließlich auf US-Werkzeugmaschinen herstellen zu lassen. Im US-Kongress wird schon länger der Standpunkt vertreten, »dass die USA zur Wahrung

ihrer nationalen Sicherheit nicht von ausländischen Zulieferungen für ihre Waffensysteme abhängig sein dürfen«.²¹ EADS-Chef Rainer Hertrich beschwert sich über die Abschottungspolitik der USA. Für ihn sind daher auch transatlantische Großfusionen derzeit nicht sinnvoll. »In den USA würden wir als europäisches Unternehmen gelten und hier als ein amerikanisches. Und damit verliert man bei den weiterhin nationalen Kunden auf beiden Seiten.«²²

Auch im deutschen »Verteidigungs«-Ministerium wird festgestellt, »dass protektionistische Tendenzen zum Schutz der nationalen Industrien und zum Erhalt von Technologie-Know-How auf beiden Seiten des Atlantiks, entgegen der allgemeinen Beteuerung, eine wichtige Rolle spielen.«²³

Von deutscher Seite wird beklagt, dass auch heute noch der Hightech-Anteil der NATO-Ausrüstung aus US-Fertigprodukten besteht und es auf diesem Sektor zu keiner Kooperation kommt. Die USA schotten ihren Rüstungsmarkt rigoros ab, drängen aber gleichzeitig offensiv auf den europäischen. So weist eine Statistik aus dem »Verteidigungs«-Ministerium darauf hin, dass im Zeitraum von 1997 bis 1999 Rüstungsmaterial im Wert von 420 Mio. Dollar aus Deutschland in die USA ging, in umgekehrter Richtung aber für 2,3 Mrd. Dollar, während die allgemeine Handelsbilanz einen deutlichen Überschuss auf deutscher Seite verzeichnet. Im gleichen Zeitraum haben US-Konzerne elfmal mehr Waffen und Rüstungsgüter nach Europa verkauft, als die USA von dort importiert haben. Ex-NATO-Generalsekretär Robertson sah sich sogar veranlasst, die Regierungen der NATO-Länder aufzufordern, gegen die Abschottungspolitik aktiv zu werden, weil sie militärische Beschaffungen unnötig verteuere und sogar die gemeinsam beschlossenen Aufrüstungsziele, die sog. »Prague Capability Commitment« gefährden könne.

Gleichzeitig gibt es insbesondere in Frankreich und Deutschland starke »buy european«-Tendenzen, wie etwa ein französischer Vorschlag illustriert, »europäische Staaten, die Rüstungsgüter in den USA kaufen, mit einer Art »Strafsteuer« zu belegen, deren Erlöse in einen europäischen Forschungsfonds fließen«. Frankreich wolle diese Maßnahmen ergreifen, weil »die Amerikaner auf dem Rüstungssektor erfolgreich auf eine Spaltung Europas« setzten.²⁴ Offensichtlich bildet sich unter maßgeblicher deutscher Beteiligung derzeit ein europäischer militärisch-industrieller Komplex heraus, der sich gegen die US-Konkurrenz in Stellung bringt.

Anmerkungen:

- 1 Forum, Nr. 32, März 2005.
- 2 Forum, Nr. 20, Juli 2003.
- 3 Frankfurter Rundschau, 26.3.2005.
- 4 Europäische Sicherheit, 7/2005.
- 5 Europäische Kommission: Grünbuch: Beschaffung von Verteidigungsgütern, Brüssel, den 23.09.2004, S. 3f.
- 6 UZ, 01.07.05.
- 7 Europäische Sicherheit, 5/2005.
- 8 Rosenthal, Frank: Die LRI zwischen Wettbewerb und Industriepolitik, Frankfurt a.M. 1996.
- 9 Wehrtechnik, 3/2004.
- 10 Bockstette, Carsten: Konzerninteressen, Netzwerkstrukturen und die Entstehung einer europäischen Verteidigungsindustrie, Hamburg 2003.
- 11 Europäische Kommission: Sicherheitsforschung: Die nächsten Schritte, Brüssel, 7.9.2004, S. 4.
- 12 Planet AeroSpace, 3/2005.
- 13 Heseler, Heiner/Voß, Werner: Der europäische Marineschiffbau. Entwicklungen und Optionen, Bremen 2001.

- 14 Europäische Sicherheit, 2/2005.
- 15 Tagesspiegel, 29.10.2000.
- 16 Liedtke, Rüdiger: Wem gehört die Republik? Frankfurt/M. 1997.
- 17 Ebd.
- 18 FAZ, 12.5.2000.
- 19 DaimlerChrysler Aerospace aktuell, 3.12.1999.
- 20 New York Times, 23.7.2003.
- 21 Wehrtechnik, 3/2003.
- 22 Handelsblatt, 23.6.2003.
- 23 Handelsblatt, 23.6.2003.
- 24 IAP-Dienst, 11/2003.

Der Beitrag erschien in Tobias Pflüger/Jürgen Wagner (Hrsg.), Welt-Macht EUropa, Auf dem Weg in weltweite Kriege, VSA-Verlag Hamburg 2006 (S. 278-291).

Arno Neuber ist einer der vier Sprecher der DKP Baden-Württemberg, IMI-Beirat und aktiv im Karlsruher Friedensbündnis. Er ist u.a. Autor von »Militärmacht Europa – Die EU auf dem Weg zur globalen Interventionsmacht?«, isw-Report 56.



Diese Studie entstand im Rahmen des Projektes „Nein zu dieser EU-Verfassung! Ja zu fairer Entwicklungskooperation!“, das vom Evangelischen Entwicklungsdienst (EED) großzügig unterstützt wird. Weitere Texte des Projektes finden sich unter www.imi-online.de/EU-Projekt/

Wir fordern:
Soziale Sicherheit statt
militärische Großmachtspolitik!